

Pólo do Bingen tem novo horário



Lojas mudam o horário para atender demanda do comércio

As mais de 120 lojas do pólo de moda do Bingen, há um mês, estão funcionando em novo horário, passando a abrir nas manhãs de segunda-feira e fechando as lojas na parte da tarde. A mudança, que inverteu a tradicional semana inglesa, atendeu a uma reivindicação antiga do comércio local e foi realizada através de um acordo entre empresários e funcionários.

O acordo, firmado em junho, na sede do Sicomércio contou com a presença de funcionários e lojistas e teve a aprovação por unanimidade. "Empresários e empregados queriam esta mudança porque percebiam que seria bom para todos", declarou o presidente do Sicomércio, Mussoline de Oliveira Campos. Segundo ele, a melhoria está vinculada ao fato de que os ônibus de turismo chegam no Bingen na segunda-feira pela

manhã: "Vai ser bom para o pólo porque vão faturar mais, já que vão aproveitar o horário de chegada dos ônibus".

Já no primeiro mês, as vantagens da mudança de horário já foram notadas pela empresária, Leticia Ferro Leonardo, proprietária da Off Rio: "O movimento melhorou muito. E as despesas que tínhamos nas segundas-feiras, foram reduzidas, pois, agora abrimos as lojas e temos movimento de clientes, o que não acontecia antes", comentou a empresária, lembrando que, quando as lojas abriam na parte da tarde, ficavam na maioria das vezes vazias.

Para Mussoline, a criação de horários diferenciados no comércio é uma tendência: "Em Itaipava e na Rua Teresa, os horários de funcionamento das lojas são fixados de acordo com a demanda dos clientes. A adequação do horário obedece às exigências do mercado", afirmou.

Direitos e Deveres



Fique por dentro sobre questões relacionadas à Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS).

Obrigatoriedade

- A CTPS é obrigatória para o exercício de qualquer emprego, inclusive rural e doméstico, ainda que em caráter temporário.

Validade da Carteira

- Não terá validade a CTPS que apresentar emendas, rasuras, falta ou troca de fotografias e que não tiver a impressão digital do titular, sua assinatura e assinatura do emissor.

Anotações pelo Empregador

- Ao admitir o empregado a empresa deve exigir a entrega da Carteira. Ao receber a CTPS a empresa deve anotar, especificamente, a data de admissão, a remuneração e condições especiais do contrato de trabalho se houver.

Anotações Periódicas

- A Carteira deve conter informações da vida funcional do mesmo. Algumas informações são feitas periodicamente, tais como, alterações salariais, férias, contribuição sindical.

Rescisão do Contrato de Trabalho

- Ocorrendo a rescisão do contrato de trabalho, a empresa deve dar baixa na CTPS do empregado na mesma folha onde fez o registro inicial.

Anotações Proibidas

- Não é permitido ao empregador fazer anotações na CTPS que abonem ou desabonem a conduta do empregado. As anotações desse tipo acarretam a inutilização do documento, com a consequente imposição de multa.

Valor das Anotações

- As anotações da CTPS servirão de prova especialmente nos seguintes casos:

- nos casos de dissídio na Justiça do Trabalho entre a empresa e o empregado por motivo de salário, férias ou tempo de serviço;

- para cálculo de indenização por acidente de trabalho ou moléstia profissional;

- perante o INSS.

* Faça suas perguntas e retire suas dúvidas pelo e-mail scvp@veloxmail.com.br ou pelo telefone **2237-0806**. Os atendimentos presenciais também estão à disposição dos empresários. Marque sua visita.

Curtas do Varejo

Boas notícias para os empresários associados ao sindicato, dependentes e funcionários que poderão contar com mais uma parceria para prestação de serviços odontológicos. O Sicomércio fechou convênio com a Dental Life e disponibilizará, sem carência, atendimentos de urgência, radiografias, prevenção, clínica cirúrgica, odontopediatria, densitística, periodontia, endodontia, ortodontia e próteses.

Os valores da mensalidade são de R\$ 15 para os titulares e dependentes e R\$ 17 para agregados. Os serviços já estão à disposição e são prestados em 18 clínicas da cidade, além de outros municípios do estado do Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo. Mais informações podem ser conseguidas na sede do Sicomércio ou pelo telefone 2237-0806.

Rua Teresa Fashion

Mais uma vez o Sicomércio é parceiro do Rua Teresa Fashion. Desta vez, o evento apresenta as tendências do verão 2009. Os desfiles serão realizados nos dias 28, 29 e 30 de agosto, em uma tenda montada na Rua Teresa. Os desfiles acontecem às 11h, 13h e 15h.

EXPOLOJAS 2008

O Sicomércio anunciou apoio ao maior evento do comércio varejista do estado - a Rio ExpoLojas 2008. A terceira edição apresenta mudanças que atendem às necessidades dos expositores e dos empresários do ramo. O encontro acontece nos dias 11 e 12 de setembro no Centro de Convenções SulAmérica.

A feira tornou-se ponto de encontro dos empresários, compradores, prestadores de serviços, fornecedores, fabricantes de roupas e acessórios, decoração de vitrines, hardware e software para lojas, além de consultores, profissionais do varejo, do marketing e de finanças.

As vagas estão abertas para os lojistas de Petrópolis que quiserem expor seus produtos. Vale a pena conferir.

Aconteceu

O presidente do Sicomércio, Mussoline de Oliveira Campos abriu a primeira edição do **Café & Inovações** realizado em parceria com a Fase.

O encontro realizado no dia 18 de junho apresentou o tema 'A gestão para a sustentabilidade transformando a vida das organizações', e contou com a presença de empresário, comerciantes e do prefeito Rubens Bomtempo.

Mais uma vez o **Festival de Inverno do Sesc** contou com a parceria do Sicomércio. Durante o mês de julho, a programação reuniu grandes shows da MPB, música, teatro, artes visuais, dança, literatura e cinema, além de oficinas. Agora é só esperar o próximo ano que promete ainda mais.



Entre os dias 12 e 19 de julho Petrópolis recebeu o **Nippon Matsuri (Festival do Japão)** que trouxe atrações típicas da cultura oriental em comemoração a chegada da primeira legação de imigrantes ao Brasil.

O evento mais uma vez teve presença constante do Sicomércio apoiando atividades culturais que enriquecem o cotidiano do cidadão petropolitano.

>> Entrevista

Cid Vieira Silva
proprietário da Carlins Plásticos

- Como você qualifica o primeiro ano da nova gestão?

Acredito que a nova diretoria mostrou que pretende fazer um trabalho sério. Diversas demonstrações de preocupação com o bom desenvolvimento do comércio de Petrópolis foram dadas. Com esse, gás de quem acabou de chegar, muitas idéias são postas em prática e o sucesso é sempre esperado. Em apenas um ano já podemos ver o bom resultado.

- Já utilizou algum serviço oferecido pelo Sicomércio? Como contribuiu para o sucesso da empresa?

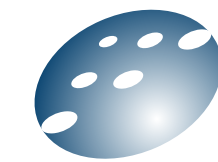
Ao meu ver, um dos mais importantes serviços no apoio aos associados. A Assessoria Jurídica me ajudou na hora em que mais precisava. Por conta de um engano tive problemas jurídicos maiores que foram solucionados com apenas uma



consulta, o que mostra o quão importante se apresenta o serviço.

- Como vê o trabalho do sindicato em prol da criação de novas vagas?

A criação das novas vagas ao longo do Centro Histórico nos finais de semana tem sido eficiente. Apesar dos maiores beneficiados serem bares e restaurantes, o bem-estar do comércio e dos empresários é o que mais importa. Tenho certeza de que novas melhorias ainda estão a caminho, privilegiando a todos os outros ramos.



SICOMÉRCIO

PETRÓPOLIS

SINDICATO PATRONAL
FILIA DO Fecomércio RJ

Notícias do Comércio

Ano. II - Edição - 10

Agosto e Setembro/2008

Novas vagas mudam a realidade do comércio



Pólo de Modas do Bingen muda o horário para aquecer as vendas

Carteira de Trabalho e Previdência Social: como o empresário e o empregado devem proceder

Entrevista: Cid Vieira, da Carlins Plásticos, aprova nova gestão

Empresários e comerciantes do Centro Histórico já vêem melhorias com o aumento do número de vagas. Após uma série de reuniões entre o Sicomércio, Prefeitura e outros órgãos representantes, os pontos comerciais na Rua do Imperador e adjacências voltaram a ser privilegiados com a implantação do estacionamento rotativo. Ao todo, foram criadas 200 novas vagas que beneficiam cidadãos e turistas.

De acordo com o empresário Frederico Autran, as novas vagas puderam trazer de volta os clientes para o seu restaurante. "Hoje vejo que o movimento do meu restaurante cresceu, principalmente, aos domingos. O movimento como um todo dobrou nesse dia e já tive que fazer a contratação de novos funcionários", disse.

O novo sistema ocupa todo o lado par da Rua do Imperador e o trecho entre o acesso às ruas Paulo Barbosa e Doutor Porciúncula. Os principais beneficiados são os bares e restaurantes, já que o sistema funciona apenas nos sábados, a partir das 20h, e aos domingos, durante todo o dia.

"Vemos que as novas vagas já começam a demonstrar uma mudança no comércio do Centro Histórico. As negociações correram bem e priorizaram os interesses dos dois lados. O prefeito Rubens Bomtempo entendeu que era isso que faltava para alavancar o comércio. Agora é esperar a expansão com as ruas General Osório e Marechal Deodoro", afirmou o presidente do Sicomércio, Mussoline de Oliveira Campos.

Ele ainda lembrou que o bem-estar do comércio e do empresariado local devem ser estudados de perto. "Independente do ramo em que cada loja se encaixa é necessário analisarmos os impactos que essas mudanças trazem para a economia do município", explicou.

A Prefeitura ainda anunciou, como forma de sanar a questão da falta de vagas, a construção de um estacionamento subterrâneo no Bosque do Imperador. O projeto que ainda não tem data certa para acontecer aguarda o parecer final do Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional (Iphan).

"Seria importantíssimo para todo o desenvolvimento de Petrópolis que o projeto do estacionamento subterrâneo saísse do papel. Poder contar com mais 220 vagas, no coração da cidade, vai ao encontro do desejo dos empresários que é dar conforto e infra-estrutura para atender aos turistas e visitantes", afirmou Mussoline.

QUERENDO ENCONTRAR NOVOS CAMINHOS PARA A SUA EMPRESA?

QUERENDO FUGIR CADA VEZ MAIS DA BRIGA DE PREÇOS?

QUERENDO GANHAR MAIOR REPUTAÇÃO?

Com a série GESTÃO NA PALMA DA MÃO, você vai implementar ferramentas que vão fazer o seu Cliente preferir e recomendar o seu negócio.

Serão 10 edições, cada uma trazendo um tema decisivo para o seu sucesso, explicado de forma simples e "pronto para aplicar".

Colecione e implemente!

Conheça os 10 temas que estão na PALMA DA SUA MÃO:

- 1 A hora da verdade
- 2 Deixando o seu negócio mais claro para todos
- 3 Definindo melhor quem é o seu Cliente
- 4 Construindo serviços passo a passo
- 5 O líder que inspira construção de serviços
- 6 Busca permanente, escolha exigente
- 7 Começando com o "pé direito"
- 8 Acompanhamento e desenvolvimento no dia-a-dia
- 9 Redirecionamento, reconhecimento e recompensa
- 10 **PACTO, integrando pessoas e processos na sua empresa**

TEMA DO MÊS

PACTO

Integrando pessoas e processos na sua empresa



you already stopped to **PENSAR?** nisso?

O combinado não é caro!

Todos na sua empresa se sentem responsáveis pelo que o Cliente recebe? Se sim, parabéns! Se não, deveriam. Mesmo quem não está na linha de frente atendendo, é responsável por parte do processo. No mínimo atende alguém que atende alguém que atende o Cliente final. Chamamos esta "cadeia" de atendimentos internos que acontece até chegar ao Cliente de cadeia de **servir**. O que acontece em cada ponto de contato dela impacta diretamente o atendimento na ponta.

Depois de checar a concorrência, a vocação do seu negócio, definir seu Cliente e trabalhar sua equipe, é hora de garantir que os seus processos estejam afinados e ajustados para que sua empresa entregue com consistência tudo que prometeu para seus Clientes. Isto é extremamente importante, porque quando o Cliente experimenta o seu

negócio, existem duas possibilidades claras: ele gostar ou não gostar. Se gostar, o que fizemos com ele deve ser a base do que deveremos fazer no futuro. Se não gostar, corrigir é vital.

“...é hora de garantir que os seus processos estejam afinados e ajustados.”

Por isso neste mês vamos trabalhar a ferramenta PACTO. Ou melhor, vamos **Pensar e Agir** Coletivamente para **Transformar a Organização** que trabalhamos em uma empresa integrada (reparou que a primeira letra de cada palavra desta frase forma o nome **PACTO**?).

Que tal então fazer um PACTO? Dê uma olhada aqui ao lado e "veja" o passo a passo da ferramenta!



...e agora que você já pensou...
APLIQUE JÁ!

Hora de fazer nossos "pactos"!

1
O PACTO precisa ser feito com o envolvimento do seu pessoal. O ideal é que participe pelo menos um representante de cada área da sua empresa. Use a reunião de 15 minutos ao lado para preparar este encontro.

2
Agora, vamos nos concentrar no preenchimento da ferramenta. Para começar, peça para cada representante escrever o nome da sua área no formulário e levantar todas as obrigações que precisa cumprir (coluna "o que faço?") para cada área que atende (coluna "pra quem?").

PACTO			
MINHA ÁREA:			
O QUE FAÇO?	PARA QUEM?	COMO EU FAÇO?	DO QUE EU PRECISO?

3
Em seguida, os representantes das áreas devem pensar a respeito do trabalho que fazem. É hora de preencher a coluna "como eu faço?", descrevendo o passo a passo de cada obrigação definida no item 2.

4
Para fechar, levante os recursos necessários (coluna "do que eu preciso?"). Isto é importante para deixar claro quais são as condições que precisam ser cumpridas para que se possa fazer o trabalho com qualidade.



...E AGORA FALE COM SUA EQUIPE!

15 minutos muitas vezes valem ouro, use este tempo para conversar com sua equipe sobre o tema visto.

Preparação

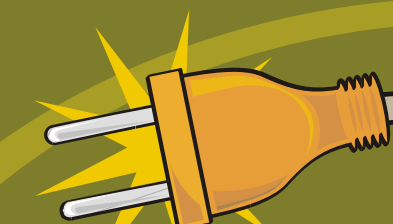
Se reúna com pelo menos um representante de cada área da sua empresa (item 1 do passo a passo). Tire uma cópia para cada área do formulário do PACTO e entregue para o representante.

InterAção

Explique o preenchimento do formulário usando o passo a passo da ferramenta. Em seguida organize os representantes de forma que cada um possa sentar com o representante da área (ou áreas) que atende (de acordo com a coluna "Pra quem" do formulário). É importante que os representantes não combinem apenas o que deve ser feito, mas também o passo a passo do processo entre as áreas (colunas "Como eu faço" e "Do que preciso"). Este combinado é o PACTO.

Implementação

Estimule que deixem o canal de comunicação aberto (quem faz e quem recebe). Falhas podem acontecer sempre, o importante é que as áreas estejam em constante contato para identificá-las e corrigi-las imediatamente.



CONECTE-SE!

Aplicou a ferramenta? Conversou com seu pessoal? Tem alguma dúvida?

CONTE PARA A GENTE!

atende@boletimsindical.com.br

Não se esqueça de informar sua região e sindicato afiliado para facilitar a sua identificação