



**SINDIÓPTICA  
CINEFOTO**  
RIO · NITERÓI

**INFORMATIVO**

Ano XVIII • Fevereiro • Nº 22

Av. Rio Branco 135, salas 1017, 1018 e 1019, Centro  
Rio de Janeiro / RJ - CEP 20.040-006 - Tels.: (21) 2232-2514 / 2508-9225  
www.sindiopticarj.com.br - secretaria@sindiopticarj.com.br

**Mala Direta  
Básica**

9912399665/2016  
DR/RJ

**Sindioptica**



**8 de Março**  
**Dia Internacional da Mulher**

Mulheres são símbolo de força e determinação, por isso merecem diariamente respeito, amor e dedicação.

**2** ENTENDA DE UMA VEZ  
POR TODAS AS RECEITAS  
DE ÓCULOS

**3** FISCALIZAÇÃO  
INDEVIDA

**3** CONTRIBUIÇÃO  
CONFEDERATIVA 2018

**6** SINDIÓPTICA-CINEFOTO-  
RIO/NITERÓI OFICIA  
GOVERNADOR DO RIO

# ENTENDA DE UMA VEZ POR TODAS AS RECEITAS DE ÓCULOS



Se você fica em dúvida toda vez que os clientes da sua loja chegam com suas receitas de óculos na óptica, esse texto é para você.

Para que o cliente saia satisfeito com a sua compra ou troca de óculos, é preciso que você saiba indicar o melhor produto para ele. E é nesse ponto que muitas óticas falham. Entender a receita oftalmológica é um desafio para muitos atendentes de óticas, no entanto, essa atividade não é um bicho de sete cabeças.

Por isso, separamos dicas simples e fáceis de se aplicar ao dia a dia, para transformar a sua óptica em um referencial de qualidade na interpretação da receita e produção de óculos de grau.

O primeiro passo é entender as siglas das receitas de óculos, que são uma linguagem universal. Portanto, independente da cidade que você mora elas vão ser iguais. Isso é muito importante, porque são essas siglas que vão direcioná-lo à interpretação integral da receita. Veja o significado de cada uma abaixo:

- **OD:** Olho Direito
- **OE:** Olho Esquerdo
- **ODI:** Olhos Direito e Esquerdo
- **AD:** Adição
- **DNP ou DP:** Distância pupilar
- **CIL:** Cilindro
- **ESF:** Esférico
- **VL:** Visão de Longe
- **VP:** Visão de Perto
- **AV:** Acuidade Visual
- **VI:** Visão Intermédia

Agora que você já sabe o que significa as siglas que vêm nas receitas de óculos. É hora de aprofundar um pouco mais.

RECEITA DE ÓCULOS					
		ESFÉRICO	CILÍNDRICO	EIXO	DP
LONGE	OD				
	OE				
PERTO	OD				
	OE				

## Campo Esférico

O campo esférico é o ESF. Se o grau estiver com o símbolo de positivo (+2), é importante que você se atente, porque trata-se de hipermetropia. Trata-se da dificuldade de nitidez e foco para visualizar objetos que estão mais próximos.

Já se estiver com o sinal de negativo, exemplo (-1,05), significa que a pessoa tem miopia, que é a dificuldade de enxergar à distância.

## Campo Cilíndrico e Eixo

Como vimos acima, o CIL é o cilíndrico e esse campo é o do astigmatismo, problema na visão diagnosticado pela dificuldade para visualizar e focar objetos mais próximo. Normalmente ele é representado pelo sinal de negativo (-). É aqui que pode dificultar um pouco o entendimento, porque se tem astigmatismo, geralmente tem o eixo, que é onde é posicionado a córnea.

Isso porque o grau de astigmatismo não é colocado em toda a superfície da lente e sim em determinado eixo. Portanto é importante identificar a posição que deve ser colocado e se está posicionado em de 0 a 180 graus ou inclinado. Se não tiver esse eixo, significa que só tem miopia ou hipermetropia.

## DNP ou DP

Você já deve ter reparado essas duas siglas em uma receita de óculos de grau. Elas indicam a distância entre as pupilas e é um dado muito importante na hora de montar os óculos. Cada médico tem um costume diferente, por isso em algumas receitas de óculos você pode encontrar essa informação e em outras o próprio óptico deve fazer essa medição.

## Tipo de lente

Geralmente os médicos anotam na receita o tipo de lente recomendada para aquele determinado paciente, seja ela de resina, policarbonato ou outras. Mas você também pode direcionar e indicar o melhor tipo para a adaptação dele e para tornar o uso dos óculos mais confortável.

## Prisma

Em algumas receitas de óculos, você também poderá encontrar a palavra "Prisma". Se houver este campo, é nele que o oftalmologista informará o número do grau de estrabismo ou estrabismo, caso necessite ser corrigido com os óculos. Se o paciente não tiver essa característica, o prisma ficará em branco.

## As receitas de óculos são diferentes das receitas de lentes

É importante que você se atente a uma informação: as receitas de óculos de grau não são as mesmas para as receitas de lentes de contato. Algumas informações para fazer as lentes de contato e o grau certo dessas lentes só são obtidas num teste específico para lente de contato.

## Conclusão

Entender as receitas de óculos é muito importante para que você indique o produto que melhor se adapta a necessidade de cada cliente. Além disso, ao demonstrar que entende cada detalhe, você passa mais segurança para ele em um momento de mudanças, que representa uma nova receita.

Fonte: ssÓtica



# CONTRIBUIÇÃO CONFEDERATIVA 2018

## VALORES CONGELADOS!

No mês de março, as empresas filiadas ao SINDIÓPTICA-CINEFOTO-RIO/NITERÓI receberão pelos Correios a Guia para Recolhimento da Contribuição Confederativa com vencimento para 30/04/2018. A guia também poderá ser encaminhada via e-mail mediante solicitação da empresa pelos telefones: 2232-2514 / 2508-9225.

Em Assembleia Geral Extraordinária, realizada no dia 13/12/2017, foi decidido pelo congelamento dos valores da tabela da Contribuição Confederativa. Logo, as empresas recolherão o mesmo valor do ano passado, sem reajuste.

A Contribuição Confederativa, cujo objetivo é o custeio do sistema sindical, é fixada nas cláusulas 53ª e 43ª das Convenções Coletivas de Trabalho Salarial do Rio de Janeiro e Niterói, respectivamente, além de prevista no artigo 8º, inciso IV, da Constituição Federal. Da arrecadação da Contribuição Confederativa, 25% são destinados para a FECOMÉRCIO-RJ, 5% para a CNC e 70% para o Sindicato.

A reforma trabalhista trouxe o empoderamento do sindicato no sentido de que o acordo ou a convenção coletiva agora têm prevalência sobre o legislado, ou seja, o fortalecimento sindical está evidente podendo ser discutidas, negociadas e implementadas situações que atendam as necessidades e características da atividade econômica.

As empresas representadas pelo o SINDIÓPTICA-CINEFOTO-RIO/NITERÓI tem o conhecimento que o **recolhimento da contribuição confederativa** é um autêntico **investimento** para o seu negócio. Afinal, o SINDIÓPTICA-CINEFOTO-RIO/NITERÓI oferece diversos benefícios e convênios, dentre eles, assessoria jurídica (trabalhista, cível e tributária), vigilância e fiscalização sanitária, convênios para plano de saúde, SPC Serasa, Máquina de Cartão (crédito e débito), medicina ocupacional e segurança do trabalho, universidades, dentre outros.

Lembramos que as empresas associadas ao SINDIÓPTICA-CINEFOTO-RIO/NITERÓI, ou seja, àquelas que efetuam apenas os pagamentos das contribuições sindical e associativa, anualmente, estão isentas do pagamento da contribuição confederativa.

### Tabela de Contribuição Confederativa para 2018

#### Valores Congelados!

DESCRIÇÃO	TABELA:
De 00 a 50 empregados	R\$ 176,00
Acima de 51 empregados	R\$ 301,00

#### Instruções:

1. Para pagamentos efetuados após 30/04/2018 haverá aplicação de multa de 2% (dois por cento), acrescida de juros de 1% ao mês.
2. O pagamento da Contribuição Sindical não confere quitação ao pagamento da Contribuição Confederativa.
3. O valor pago a título de Contribuição Sindical, não poderá ser deduzido do valor a ser pago a título de Contribuição Confederativa.
4. A Contribuição Confederativa é proporcional ao número de empregados da empresa representada.
5. O enquadramento na tabela acima deverá ser feito por estabelecimento (ponto de venda, matriz, escritório, etc.)
6. Empresas com mais de um objeto social estão obrigadas a pagar a Contribuição Confederativa em relação a todas as atividades desenvolvidas.

## FISCALIZAÇÃO INDEVIDA

Alguns associados têm recebido visitas de representantes do Sindicato dos Comerciantes do Rio de Janeiro, fazendo exigências e entregando intimações para comparecimento na sede do SECRJ para apresentação de documentos diversos, tais como: comprovação de regularidade de depósitos de FGTS, controles de frequência e registro de empregados, etc.

Assim, vimos alertar aos que nos leem que tal fiscalização além de inoportuna e desnecessária é desprovida de qualquer legalidade.

Os sindicatos têm a sua função e limites de representatividade definidos em Lei, e a atividade de fiscal não está incerta nela.

O exercício da função fiscalizadora é exclusivo dos fiscais do Ministério Público do Trabalho, que de maneira competente o fazem com extrema correção e responsabilidade.

Portanto, não existe qualquer obrigatoriedade dos em-



Dr. José Luiz Dias Marques  
Advogado do escritório Marques,  
Magnavita & Nascimento.

presários atenderem a esse tipo de intimação do SECRJ, pois eles estão agindo em manifesto desvio de finalidade e usurpação de função pública. Caso venham a receber essas intimações envie o documento para o SINDIÓPTICA-CINEFOTO-RIO/NITERÓI através do e-mail secretaria@sindiopticarj.com.br para que possamos tomar as devidas providências.

## EMPRESAS DO RIO E NITERÓI PODERÃO FUNCIONAR NORMALMENTE NO FERIADO DA PAIXÃO DE CRISTO



O feriado da Paixão de Cristo (30/03) se aproxima e lembramos que as empresas que desejarem funcionar nesse dia devem formalizar o indispensável Termo de Adesão junto ao SINDIÓPTICA-CINEFOTO-RIO/NITERÓI e ao respectivo Sindicato Laboral do seu município.

O Termo de Adesão pode ser obtido no site [www.sindiopticarj.com](http://www.sindiopticarj.com). br ou solicitado através do e-mail [secretaria@sindiopticarj.com.br](mailto:secretaria@sindiopticarj.com.br).

Maiores informações ligue para 2232-2514 ou 2508-9225.



# Fecomerc

A FECOMÉRCIO RJ É A REPRESENTAÇÃO  
DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS  
NO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

# ércio RJ

ENTANTE  
COS E TURISMO  
D.

## SENAC OFERECE CURSO A DISTÂNCIA DE VENDEDOR DE PRODUTOS E SERVIÇOS ÓPTICOS

Com a finalidade de oferecer um ensino de qualidade aliado às necessidades do aluno, o Senac de Santa Catarina oferece o curso vendedor de produtos e serviços ópticos à distância com duração de 240 horas e investimento de R\$ 480,00 à vista no boleto bancário ou dez parcelas de R\$ 48,00 no cartão de crédito. Empregados do comércio de bens, serviços e turismo possuem desconto de 10% no valor total de cursos EAD da Rede de Educação a Distância do Senac.

O Vendedor de Produtos e Serviços Ópticos é o profissional que atua no mercado varejista de óptica como vendedor e consultor.

Este profissional comercializa produtos com base na saúde visual e na estética facial do cliente, relaciona-se com cliente interno e externo. Supervisionado por um técnico em óptica, recebe o cliente e indica armações conforme tipo de lente prescrita por oftalmologista, tipo de rosto, preferência do cliente e tendência de moda. Prepara e organiza a mercadoria, atua no processo de venda e orienta quanto aos cuidados de limpeza, ergonomia da visão e manutenção de óculos.

A metodologia do curso é baseada em atividades disponibilizadas em ambiente virtual de aprendizagem, utilizando recursos pedagógicos desenvolvidos em mídia online e tutoria para acompanhamento da aprendizagem dos alunos. Para ter direito ao certificado, o aluno deve ter Competência Desenvolvida em todas as Unidades Curriculares.

## SINDIÓPTICA-CINEFOTO-RIO/NITERÓI OFICIA GOVERNADOR DO RIO

Entendendo a situação econômica do Estado do Rio de Janeiro e buscando manter a empregabilidade dos comerciários, o SINDI-ÓPTICA-CINEFOTO-RIO/NITERÓI reivindicou por meio de ofício ao governador do Estado do Rio de Janeiro que seja vetado o reajuste de 5% aprovado na ALERJ para o Piso Salarial Regional do

ano de 2018 (Projeto de Lei nº 3764/2018), sendo mantido o índice de 2,52% enviado pelo governador à ALERJ. Solicitamos ainda que seja vetada a expressão “que fixe a maior”, prevista no artigo 1º do texto aprovado na ALERJ, tendo em vista que a referida expressão já fora declarada inconstitucional pelo Supremo Tribunal Federal.

## PROMULGADA LEI ESTADUAL QUE PROÍBE A INSERÇÃO DE CLÁUSULAS QUE EXIJAM A FIDELIZAÇÃO NOS CONTRATOS PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

Foi promulgada no dia 05.03.2018, a Lei nº 7.872, de 02.03.2018, que proíbe no âmbito estadual a inserção de cláusulas que exijam a fidelização nos contratos prestação de serviços, sob pena de cobrança de multa quando do encerramento do vínculo contratual pelo consumidor no curso do prazo fixado.

Além disso, o descumprimento desta lei, sem prejuízo de outras penalidades previstas na legislação em vigor, sujeita os responsáveis ao pagamento de multa nos termos do que determina o Código do Consumidor.



*Que nessa páscoa vidas, sonhos e esperança sejam renovados com muita doçura.*

**Feliz Páscoa!**



**Seja sócio e garanta benefícios e convênios exclusivos!**

**Ligue:**  
**2232-2514**  
**2508-9225**



## APROVADO NOVO CRONOGRAMA DE IMPLANTAÇÃO E LEIAUTE VERSÃO 2.4.01 DO ESOCIAL

### Fique atento aos prazos!

Por meio da Circular Caixa Econômica Federal - CAIXA nº 802/18 (DOU de 05/03/2018) foi aprovado e divulgado o cronograma de implantação do eSocial e o Leiaute eSocial versão 2.4.01.

Assim, referente aos eventos aplicáveis ao FGTS, a CAIXA declara aprovado o cronograma e prazo de envio de informações definidos na Resolução Comitê Diretivo do eSocial nº 3/17 (DOU de 30/11/2017, retificado em 01/12/2017), definindo o início da obrigatoriedade de transmissão dos eventos que se dará conforme descrito a seguir:

- a)** em janeiro de 2018 para o empregador com faturamento no ano de 2016 acima de R\$ 78.000.000,00 (setenta e oito milhões reais), exceto para os eventos relativos à saúde e segurança do trabalhador (SST) que serão obrigatórios a partir janeiro de 2019;
- b)** em julho de 2018 para os demais empregadores, incluindo Simples, MEI e Pessoas Físicas que possuam empregados, exceto para os eventos relativos à saúde e segurança do trabalhador (SST) que serão obrigatórios a partir janeiro de 2019;
- c)** em janeiro de 2019, para os entes públicos, exceto para os

eventos relativos à saúde e segurança do trabalhador (SST) que serão obrigatórios a partir de julho de 2019.

Ressaltamos que a prestação das informações pelo empregador por meio do eSocial, substituirá, na forma e nos prazos regulamentados pelo Agente Operador do FGTS, a entrega das mesmas informações a que estão sujeitos os empregadores, seja por meio de formulários, declarações ou pelo Sistema Empresa de Recolhimento do FGTS e Informações à Previdência Social SEFIP, naquilo que for devido.



# 6 DICAS DE BOM ATENDIMENTO QUE VÃO INSPIRAR VENDEDORES DE ÓPTICAS

Um bom atendimento é imprescindível em qualquer negócio e por isso, estamos aqui para trazer algumas dicas de bom atendimento que serão valiosas para vendedores de ópticas, considerando as particularidades deste setor.

Uma boa óptica não vende óculos e lentes, vende saúde, confiança e segurança ao cliente. Veja como transmitir tudo isso na venda e aproveite!



## 1. Transmita entusiasmo no atendimento

Simpatia e cordialidade são fundamentais, mas um vendedor que demonstra energia e boa vontade consegue ser lembrado, pois é normal que o cliente de óptica faça várias cotações até decidir pela compra. Então, faça o cliente lembrar-se do seu atendimento. Confira algumas dicas simples para manter seu entusiasmo:

- Antes de iniciar as atividades na loja veja ou leia conteúdos felizes, de autoajuda e motivação na internet para se abastecer de uma atitude positiva;
- Alimente-se bem antes, durante e depois da jornada de trabalho. A alimentação ajuda a manter a energia;
- Faça atividades físicas regulares, pois além de cuidar da saúde, elas ajudam a manter o seu entusiasmo até o fim do expediente;
- Lembre-se de ouvir o cliente com toda paciência e atenção. Ouça mais e fale menos. Assim, você não perde tanta energia e consegue entender melhor as necessidades do cliente para apontar as melhores soluções.

## 2. Saiba o que está falando

Em ópticas, além de domi-

nar o processo de venda, pedidos para laboratório, formas de pagamento, dentre outros, o vendedor óptico precisa conhecer sobre a saúde dos olhos. Alguns temas são essenciais. É preciso conhecer o globo ocular e suas principais patologias, ametropias, deficiências visuais, leitura de receitas, dentre outras informações.

Conhecimento é a chave para um bom atendimento em óptica, por isso, uma capacitação de qualidade é imprescindível.

Não esqueça, também, de se atualizar sobre novas tecnologias. Muitos sites de fornecedores de lentes e armações, por exemplo, possuem formas de cadastrar e-mail. Então, aproveite para fazer seu cadastro e receber informações sobre o setor em que você atua com maior rapidez.

## 3. Saiba ouvir

Além de preservar sua energia como falamos acima, saber ouvir dá ao vendedor muitas informações importantes para uma boa negociação. Vender é ouvir. Não é falar.

O cliente de óptica, muitas vezes, precisa falar sobre o seu problema, sai do consultório

médico com dúvidas e angústias. Outras vezes, já fez orçamento em outros locais e estas informações podem ajudar na argumentação de venda e provar o diferencial de se ter um bom atendimento.

## 4. Seja sincero

Se no momento do atendimento você não souber a informação sobre determinado produto ou problema oftalmológico apresentado pelo cliente, não tente mentir ou fingir que domina o assunto. Pergunte a um colega de trabalho mais experiente, ao gerente ou ao proprietário do negócio.

Na área de saúde, a resposta errada pode gerar diversos conflitos futuros e aumentar a insegurança do cliente. Por isso, não hesite em pesquisar e dizer ao cliente para aguardar enquanto procura pela informação correta.

## 5. Personalize atendimento

Atenda pelo nome do cliente. Ofereça água, café e dê abertura para que ele aponte os produtos que gostar.

Fique atento ao perfil do cliente. Muitas vezes, o vende-

dor julga o cliente pela roupa que ele está usando ao entrar na loja e isso pode ser uma armadilha. Então, para não errar, faça perguntas. Tente compreender o estilo preferido do cliente como esportivo, clássico, moderno, colorido, grande, pequeno. Pergunte sobre sua profissão, hobbies, etc. Além de quebrar o gelo, as chances de você indicar o produto certo aumentam.

Se o cliente quiser algo econômico, acredite nele, mas esta é uma objeção muito comum. Reaja dizendo que precisa informá-lo sobre o melhor produto que a óptica trabalha pelo menos para que ele tenha conhecimento. Esta estratégia ajuda a melhorar o valor da compra – o cliente que pensava em algo mais barato pode levar algo com valor intermediário -, além de transmitir a credibilidade da ótica por trabalhar com uma gama maior de soluções para o cliente.

## 6. Vá além do bom atendimento e invista no pós-venda

Ao menos uma vez ao ano, o cliente com ametropia procura seu oftalmologista, portanto, invista no pós-venda. Você pode oferecer a ele lentes de contato para garantir compras mensais ou trimestrais.

Você pode, ainda, pedir o número do Whatsapp dele e realizar uma pesquisa dias depois da entrega dos óculos para saber se ele ficou satisfeito, além de acioná-lo falando de novidades em lentes de óculos, lentes de contato, promoção de armações, dentre outros. Enfim, use a criatividade para encantá-lo e ser o melhor vendedor da sua empresa.

Por fim, desejamos que você aproveite as nossas dicas e, se quiser compartilhar uma dica especial que utiliza na sua loja, será um prazer receber a sua história!

Boas vendas!

Fonte: ssÓtica

# BENEFÍCIOS E CONVÊNIOS ASSOCIE-SE!



As empresas do ramo óptico, fotográfico e cinematográfico, associadas ao SINDIÓPTICA-CINEFOTO-RIO/NITERÓI garantem uma série de benefícios e convênios que proporcionam maior qualidade de vida para empresários e empregados, promovem o desenvolvimento e a qualificação de empregados e empregadores por meio de cursos, workshops e palestras, proporcionam redução de custos e acesso à novas técnicas de gestão e tecnologia da informação.



## Isenções de Pagamentos

- Contribuição Confederativa
- Contribuição Assistencial
- Desconto de 50% do Valor da Taxa de Homologação para Trabalho aos Domingos
- Desconto de 50% do Valor da Taxa de Homologação para Trabalho aos Feriados



## Apoio ao Empresário

- Assessoria Jurídica Trabalhista, Procon e Cível
- Assessoria Contábil
- Negociação da Convenção Coletiva de Trabalho Salarial
- Negociações das Convenções Coletivas de Domingos, Feriados e Banco de Horas
- Central de Empregos
- Cursos, Workshops e Treinamentos
- Auditório
- Assessoria, Defesa, Acompanhamento e Abertura de Processo junto à Vigilância e Fiscalização Sanitária
- Boletim Informativo
- Informativo Online
- Site Institucional



## Saúde e Bem Estar

- Plano de Saúde Coletivo por Adesão
- Plano de Saúde Empresarial
- Medicina Ocupacional e Segurança do Trabalho (PCMSO, PPRA, ASO) - Ergo Consultoria
- Empresa de Dedetização - INSET3



## Convênios

- SPC Brasil
- Máquina de Cartão - First Data/BIN
- SEBRAE RJ
- Automação Comercial - Alterdata
- Certificado Digital
- Importadora e Distribuidora de Lentes - Visco



## Instituições de Ensino

- Descontos de até 70% nas instituições abaixo:



O SINDIÓPTICA-CINEFOTO-RIO/NITERÓI trabalha focado para que você, empresário, tenha benefícios e convênios que fortaleçam ainda mais o seu negócio. Conte conosco!

(21) 2232-2514 | 2508-9225 [secretaria@sindiopticarj.com.br](mailto:secretaria@sindiopticarj.com.br) [www.sindiopticarj.com.br](http://www.sindiopticarj.com.br) Sindiopticarj

## EXPEDIENTE

O Boletim Informativo SINDIÓPTICA-CINEFOTO-RIO/NITERÓI é uma publicação do Sindicato do Comércio Varejista de Material Óptico, Fotográfico e Cinematográfico dos Municípios do Rio de Janeiro e Niterói - Av. Rio Branco, 135, salas 1017, 1018 e 1019 - Centro - Rio de Janeiro/RJ, CEP 20040-006 Tel.: (21) 2232-2514 Telefax: (21) 2508-9225 - [www.sindiopticarj.com.br](http://www.sindiopticarj.com.br) - [secretaria@sindiopticarj.com.br](mailto:secretaria@sindiopticarj.com.br). Distribuição gratuita. Texto e Redação: Sindióptica- Cinefoto-Rio/Niterói - Produção Gráfica: Flávio Bezerra.

