

# #SOMOS SV

20ª edição mai/jun 2021



Conheça os novos  
**AÇOUGUES  
SWIFT**

**SUPERSVONLINE  
SÓ TEM A CRESCER**

**SV** são vicente

**ONLINE** 🖱️

**COMPRE  
ONLINE &  
RETIRE  
AQUI**



**SV** são vicente

# Agilidade e qualidade devem andar juntas!

O ano de 2021 já está na metade e neste primeiro semestre demos passos importantes para o futuro próximo da Rede São Vicente e Arena Atacado. Estamos nos fortalecendo e atuando cada vez mais com estratégia, agilidade e qualidade. Nos últimos meses, abrimos diversas oportunidades internas e certifico que teremos mais chances de crescimento. Preparem-se e sejam colaboradores inovativos e ágeis, que acompanham as tendências e nossos grandes objetivos.

Chegamos a 20ª edição da nossa revista interna e acompanhar os conteúdos é importante para se manter informado sobre o que vem acontecendo na empresa, com nossos colegas e as expectativas para o futuro.

Nesta edição, quero evidenciar o trabalho de toda equipe do E-commerce do SV e Arena. Estamos investindo em infraestrutura para potencializar nosso canal digital que vem crescendo dia a dia nos últimos meses. Também inauguramos dois

açougues Swift nas cidades de Salto e Itu, um parceiro importante para nossa estratégia de entregar qualidade, praticidade e proposta de valor para os nossos clientes.

E seguindo com o foco no consumidor, estamos implementando melhorias em nossas áreas de perecíveis com tecnologia e treinamentos para tornar a experiência do cliente, desde o atendimento ao produto, nosso diferencial, seja na padaria, FLV, açougue e frios.

Aproveite essa edição e, caso tenha alguma sugestão de pauta, entre em contato com [comunicacao.interna@svicente.com.br](mailto:comunicacao.interna@svicente.com.br) para avaliarmos!

**Abraços!**

**Marcos Cavicchioli**  
DIRETOR-PRESIDENTE



Expediente - Responsável: Gerente de Gestão e Pessoas: Luciana Bueno. Coordenação e Redação: Camila Santos. Suporte: Caike Taccelli. Agência: House of Hagens. Tiragem: 3.100 exemplares. Endereço: Av. Ampélio Gazzetta, 2789, Nova Odessa/SP. Tel/Fax: (19) 3466-8940. Contato: [comunicacao.interna@svicente.com.br](mailto:comunicacao.interna@svicente.com.br).

# Chegamos na 20ª Edição!

Participe da nossa pesquisa!

Estamos na **20ª Edição da Revista #SomosSV!** São tantas histórias, momentos e conquistas ao longo desses 3 anos, não é mesmo?

A revista foi desenvolvida para aproximar os colaboradores de todas as lojas, Centro de Distribuição e Sede Administrativa da rede, compartilhando os principais desafios da empresa, iniciativas, bons exemplos e acontecimentos que atuamos.

Nosso objetivo é compartilhar conteúdo de qualidade para você, apresentando matérias que goste de ler, e, para isso, precisamos da sua opinião. O que você mais gosta em nossa revista? O que mudaria? Quais são as suas editorias favoritas?

Capture o QR Code através da câmera do seu smartphone e responda já. Sua participação é especial para nós!



## Ganhadora da cidade de Salto recebe os prêmios do **RENOVA SUA CASA TAMBÉM**

No dia 08 de junho, finalizamos mais uma campanha interna, realizando o sorteio do Kit Renova Sua Casa e mais 22 vales-compras no valor de R\$ 550,00. A ganhadora do prêmio mais desejado da vez foi a Iolanda Melo Gomes, fiscal da loja 05 em Salto, com mais de 2 anos na Rede.

Após conhecer os sortudos, fomos em direção a cidade de Salto para realizar a entrega dos prêmios na casa da Iolanda, o kit é composto por eletrodomésticos de primeira, sendo: 1 Geladeira Brastemp Frost Free Duplex 400L Inox, 1 Fogão Brastemp 5 Bocas Inox, 1 Lava e Seca Samsung 11 kg Branca, 1 Micro-ondas Electrolux 32L Inox, 1 Ar-condicionado, 1 Aspirador de água e pó Electrolux, 1 Multiprocessador, 1 Air Fryer Philco.

**Parabéns a Iolanda e aos outros 67 ganhadores da campanha Renova Sua Casa Também de 2021!**



"Estou muito feliz e honrada! É a segunda vez que ganhei o sorteio interno da Rede SV, em 2019 recebi um Smartphone (risos). A empresa se dedica muito em nos apoiar a conquistar nossos sonhos, estou construindo minha futura casa e essa premiação veio em um ótimo momento. Acreditem e sejam presentes no trabalho, porque sua hora de sorte pode chegar!"  
**Afirma Iolanda Melo Gomes**

# Temperados do Açougue recebem MAIS SABOR E PRATICIDADE

Nos últimos meses, o setor de açougue vem recebendo uma atenção especial para os produtos temperados. Com a crescente busca por vendas consultivas e produtos diferenciados, o foco da Rede é garantir uma área de venda competitiva em nossos perecíveis. Seguindo esse objetivo, as receitas de carnes bovinas, suínas e frangos foram reformuladas e padronizadas desde os ingredientes, temperos, preparo e exposição.

Para comunicar as mudanças, as equipes de açougue de todas as lojas passaram por treinamento Online com aulas ao vivo e receitas gravadas disponíveis via game na plataforma Engage. Além disso, o time estabeleceu um cronograma de implantação realizado presencialmente loja a loja e que será finalizado em julho. Os resultados já estão sendo colhidos, é o que diz a **Bianca Amstalden - Supervisora de Gastronomia da Rede**:



“Os temperados vêm recebendo muitos elogios nas lojas que já foram implantadas, e houve um aumento significativo de vendas comparado aos meses anteriores. Desde clientes até funcionários vêm comprando e elogiando as receitas. Estamos oferecendo facilidade e sabor para nossos clientes! A padronização também certifica que em todas as lojas nossos produtos terão sempre a mesma qualidade.” - **Bianca Amstalden**.



“O processo de implantação dos temperados está sendo algo inovador para a rede. Estamos contando com a participação da diretoria, gerentes, subgerentes, encarregados e açougueiros para que o processo seja um sucesso em todas as lojas. Estamos conseguindo resultados padronizados, satisfação dos clientes e uma área de venda diferenciada.”

- **Willames Ferreira Santos, Monitor de Perecíveis.**

**As novas receitas já estão disponíveis para venda nas filiais 1, 2, 4, 5, 7, 8, 10, 11, 14, 18 e 22.**

**Não deixe de conferir e dar sua opinião!**

Projeto visa potencializar o FLV com

## CENTRALIZAÇÃO DE COMPRAS



A experiência nas áreas de perecíveis da Rede tem muito a oferecer para os nossos clientes. Nos próximos meses, vamos otimizar o setor de FLV com a atuação da tecnologia de automação.

O projeto estruturado pelos setores comercial, inovação e operações tem a principal proposta de centralizar os pedidos de compra do FLV na área comercial, redefinindo a estratégia de abastecimento global.

Estamos utilizando uma plataforma aplicada à gestão de compras e abastecimento das lojas, que trabalha aprendendo com o comportamento de vendas. Basicamente é realizada a mensuração da propensão de vendas do futuro com resultados do passado, além de variáveis, como datas sazonais e estações do ano. A partir disso, ela cria uma proposta para o comprador efetuar a compra.

### O que muda para as lojas?

Os encarregados darão maior ênfase na exposição, controle de estoque e atendimento, garantindo a execução na ponta da estratégia estabelecida pela gestão comercial.



“Entendemos que a equipe comercial tem mais visibilidade quanto à variação de preço dos itens, podendo fazer negociações mais agressivas com os fornecedores, conhecimento sobre sazonalidade dos itens, até mesmo condições. E o software vai oferecer mais assertividade quanto à quantidade e saída de itens. Esse movimento vai agregar mais sortimento, mais frescor de produtos, preços mais competitivos e menos gastos com quebra e ruptura.” Afirma

**Decio Garcia Neto - Gerente de Gestão de Perecíveis.**

“O foco da empresa é a qualidade dos perecíveis. Eles proporcionam experiência positiva para nossos clientes e fidelização dos mesmos. Vamos potencializar e tornar nossas padarias, frios, açougue e FLV em diferenciais diante da concorrência. Temos um trabalho intenso, mas nossa aposta é certa com o apoio da inteligência artificial.”

**Thiago Santos - Gerente de Inovação.**

O projeto já está ativo nas lojas e em pouco tempo vai desenvolver, ainda mais, a maturidade dos processos.

## Programa “SV Capacita Você” conclui mais um curso de FORMAÇÃO DE AÇOUQUEIROS

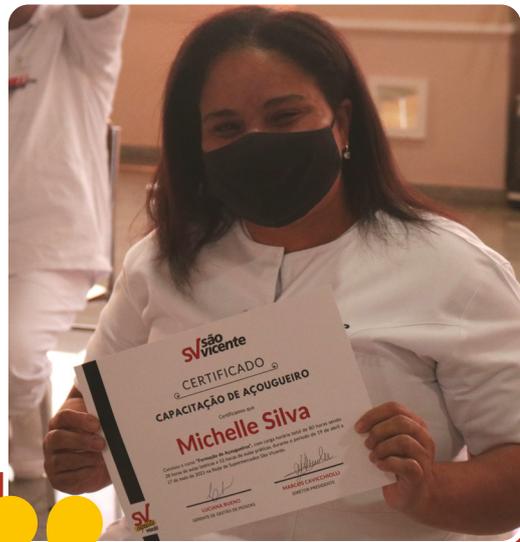
Finalizamos mais um Curso de Formação de Açougueiros, desta vez na cidade de Americana. Essa foi a 4ª turma do curso promovido pela nossa rede, que é aberto à comunidade de forma gratuita. No total, 14 alunos completaram a capacitação promovida durante os meses de abril e maio e, destes, cerca de 80% dos participantes foram contratados para trabalhar no setor de açougue das lojas de Americana e Santa Bárbara d’Oeste. Sempre disponível para a comunidade, o curso é realizado desde 2016 nas cidades de Americana, Itu, Salto e Piracicaba e, em breve, abriremos as inscrições para a cidade de Barueri.

Esse investimento em treinamento e educação é importante para o crescimento da empresa. O programa “SV Capacita Você” tem o objetivo de formar novos colaboradores e oferecer mais oportunidades para as comunidades localizadas nas imediações de nossas lojas.

A troca de conhecimento entre alunos e colaboradores é marcante para os instrutores. Euzimar da Silva é açougueiro há 5 anos na rede e reconhece a força de vontade dos alunos.

“Eles são exemplos de profissionais, para mim foi uma experiência incrível poder colaborar com a formação, compartilhando minha experiência.” - **Euzimar da Silva.**

A aluna e agora colaboradora, Michele Silva, fez o curso para mudar de profissão:



“Sempre tive interesse pela área de carnes, queria conhecer, e o curso me proporcionou muito conhecimento para ingressar em uma nova profissão, me formou do zero e essa oportunidade veio em ótimo momento, sou grata.” - **Michele Silva.**



# Gympass Em família é tudo de bom

Treinar acompanhado pode ser muito mais prazeroso! E se essa companhia for justamente das pessoas que você mais ama? Treinar em família é uma excelente estratégia para manter a rotina de exercícios e otimizar os resultados. Agora com o benefício corporativo Gympass, além de colocar todo mundo de casa para se exercitar, você economiza escolhendo planos com diversas opções de práticas esportivas. Temos colaboradores que já adotaram essa dica e estão amando a experiência.

Mãe e filha é uma dupla de sucesso!



“Minha experiência com o aplicativo tem sido a melhor. Minha filha e eu estamos utilizando: ela faz musculação e zumba e eu faço musculação. Praticar exercícios melhorou muito a disposição dela para os estudos e melhorou nossa qualidade de vida. Estamos mais dispostas, mais bem-humoradas, nossa convivência uma com a outra só se fortaleceu. Quando estamos na academia, temos muita interação. Eu tomava remédios para ansiedade há 2 anos e nem dos remédios estou precisando mais. Gratidão por mais esse benefício para nós colaboradores.”  
**Lúcia - Colaboradora de Frente de caixa da loja 17.**

Mais um caso de mãe e filha treinando juntas!



“Estou utilizando o Gympass junto com minha filha, o que é muito prazeroso. Além do bem-estar e saúde e da economia, poder compartilhar este benefício com a família nos incentiva a buscar por mais no trabalho e na vida pessoal. Quero parabenizar a empresa por trazer mais um benefício que agrega valor para nossa vida.”  
**Edivania Pereira De Oliveira, da Loja 01.**

Eduarda, filha de Edivania, ainda complementa:

“Estou usando o benefício há mais de 1 mês e já está me ajudando muito! O valor compensa demais as diversas modalidades disponíveis. Faço aulas de Funcional e Pilates pelo preço de uma só academia. Com certeza, essa parceria está ajudando minha família!”

Ao treinarem juntos, os integrantes da família podem ficar mais próximos. É um período favorável para compartilhar um pouco da vida, contar as novidades e estreitar os laços para além das paredes de casa. O Gympass está disponível para todos os colaboradores efetivos, que podem adicionar seus dependentes, com planos completos iniciando em **R\$ 29,90.**

# Atuação dos Agentes #SuperEssenciais é positiva na **LUTA CONTRA A COVID-19**

Nossos agentes #SuperEssenciais já estão atuando nas lojas há mais de dois meses e o trabalho deles tem surtido efeitos muito positivos para a segurança de nossos clientes e colaboradores. A principal tarefa

de um agente é promover a informação e utilização dos métodos preventivos contra a Covid-19. Acompanhem as impressões de nossos superagentes com essa experiência de trabalho:



**Ábilla Fernanda Wandekin**

Loja 02 Americana

Muitos colaboradores se comprometeram mais com procedimentos de proteção depois que iniciamos o trabalho com agentes. Sobre os clientes é a mesma percepção, sinto que todos os dias promovo o bem-estar e saúde de algum cliente que ainda se nega a seguir os padrões. Para mim, a importância é grande, trabalhar com prevenção é o primeiro passo para conter a disseminação da Covid-19 no mundo.



**Marcos Paulo Rodrigues**

Loja 04 Santa Bárbara d'Oeste

Dá para notar a mudança de pensamento dos clientes e funcionários sobre os cuidados da empresa sobre a prevenção da Covid-19. Nosso trabalho reforça a conscientização e o vínculo empático de que devemos nos proteger e proteger os que estão próximos. Os agentes são a prova da dedicação do SV contra o vírus.



**Isabela Christine Bonfá**

Loja 05 Salto

Posso dizer que sinto gratidão, tanto da parte dos colaboradores quanto dos clientes, pela compreensão, entendimento e colaboração neste momento tão importante. Todos nós devemos nos unir para minimizar qualquer possibilidade de risco. A adoção de agentes nas lojas demonstra a responsabilidade social e empatia tanto com os colaboradores quanto com os clientes, para que se sintam em um lugar mais seguro.



**Alcione de Jesus Sousa**

Loja 06 Americana

Sinto que estou fazendo um trabalho especial para a sociedade. Comunicar informações de proteção contra a Covid-19 é uma mudança de pensamento, é a concepção de que realmente as suas pequenas atitudes vão promover a saúde própria e a proteção de todos. Além disso, demonstrar carinho aos nossos clientes e colaboradores em um momento tão difícil também é fundamental para o enfrentamento da pandemia.



**Matheus Fellipe Risonho**

Loja 10 Cosmópolis

Tenho sentido uma grande abertura por parte dos colaboradores na criação de um diálogo de conscientização nas medidas adotadas. Os clientes têm uma boa receptividade e uma certa tranquilidade ao verem que o mercado possui um ponto de apoio no combate. Por ser um local necessário à população, fazer meu trabalho atuando na prevenção e segurança de todos é de extrema importância.



**Izadora Fernanda Miranda**

Loja 20 Mogi Mirim

As ações de conscientização são um desafio! Lidamos com diferentes perfis de pessoas e é preciso ter assertividade em toda nossa mensagem de prevenção. Acredito que meu trabalho é muito importante neste momento tão delicado e resumiria o Agente #Super-Essencial como uma construção de consciência visando o bem comum de todos.

Conheça o novo **Diretor Administrativo**

# Evandro Furtado



Em maio deste ano, foi introduzida em nossa rede uma nova posição na diretoria, o cargo de Diretor Administrativo e Finanças, que é responsável pela gestão das áreas Contábil, Financeira, Jurídica, Tecnologia da Informação e Inovação, respondendo ao Diretor-Presidente Marcos Cavicchioli. O profissional que está exercendo essa função é **Evandro Furtado**. Ele possui mais de 10 anos de experiência no varejo e já passou pelas empresas Roldão, Kalunga, Hope, entre outras.

Se você ficou interessado em conhecer o novo diretor, preparamos essa entrevista com Evandro Furtado:

## Primeiro conte sobre você, qual a sua formação, família e hobbies?

Bem, sou formado em Economia com MBAs em Administração de Bancos, Controladoria & Finanças e Finanças Internacionais pelo instituto de Nova Iorque. Sou casado e tenho um buldogue-inglês que tratamos como filho (risos). Como hobby, gosto de passear com a moto aos finais de semana, e antes da pandemia, era mais atleta também. Gosto muito de ler, tenho a meta de 12 livros anuais entre diversos temas, como biografias, finanças, mercado, liderança e sustentabilidade. Não sou adepto das redes sociais comuns, tenho apenas LinkedIn com foco profissional, e estou sempre antenado nos canais de notícias.

## Como surgiu o interesse em trabalhar com a gente?

Eu realmente gosto do meu trabalho e os desafios me movimentam, tenho prazer nisso! Eu já havia

atingido os objetivos com a outra empresa e senti que estava aberto ao mercado. A proposta da Rede São Vicente me ofereceu essa motivação, grandes desafios e qualidade de vida, pois morar no interior nos proporciona qualidade de tempo, consigo aproveitar mais momentos que talvez gastaria em transporte. Mas quando a gente começa a colocar na balança, o que realmente pesou foi o desafio.

## Quais estratégias e/ou habilidades você considera fundamentais para a gestão de equipes?

Eu tenho o costume de primeiro criar a relação de respeito e confiar no meu time. Eu deixo com que eles façam os processos, mas eu quero que tenham resultado, qualidade e entrega. Tenho a pegada mais hi-tech e o que puder proporcionar para facilitar o trabalho e ser mais inovador, estou de suporte para meu time, com sistema, dados e benchmarking de mercado. Eles têm autonomia! Mas eu sigo as premissas que são: “você é capaz de fazer?” se sim, “quando você me entrega?” e se você consegue abranger as minhas expectativas, assim vamos com foco no objetivo da empresa.

## O que você acredita que te trouxe até aqui?

Algumas coisas trago como verdades minhas, né! Contribuir não só para a empresa, mas para a sociedade em si, dividir conhecimento e desenvolver pessoas. Digo também que é compadecer do problema do outro, você ter empatia com a empresa, olhar além da sua área em si. Meu DNA puro é finanças, mas precisamos entender o trabalho do outro, está tudo ligado! O problema das outras áreas também é nosso, então enxergar o dia a dia profissional dessa forma abriu muitas portas para mim, é um comprometimento, acredito que esse foi um diferencial na minha carreira, o compromisso com meu trabalho.

## Para quem está começando a carreira, que conselho você daria?

Não faça pelo dinheiro! Se você tiver trabalhando só por isso, mude, faz uma mudança na sua vida. O trabalho tem mais valores que o financeiro pode nos oferecer, trabalhar por dinheiro não é suficiente para te fazer feliz. Então busque algo que faça seus olhos brilharem com a sua dedicação, seu compromisso e o retorno financeiro virá.

# Conheça os novos **AÇOUGUES SWIFT**



Inauguramos mais dois Açougues Swift na Rede! Nos meses de maio e junho, as lojas 05 e 22 passaram a oferecer os produtos de máxima qualidade da marca. Em nossa empresa, temos 6 lojas representantes da Swift, localizadas nas cidades de Americana, Nova Odessa, Sorocaba e agora em Itu e Salto.

Quem conhece os produtos comercializados sabe que a Swift segue

um rígido processo de qualidade, além de atuar com praticidade, atendimento personalizado e ampla variedade de carnes congeladas. A marca Swift foi criada em 1855, nos Estados Unidos, e vem revolucionando a maneira como a carne é processada, distribuída e comercializada, seguindo a tendência de consumo das próximas gerações.

Nosso diretor operacional, **Maurício Cavicchioli**, afirma:



“Ter um serviço como esse em nossas lojas entrega valor aos nossos clientes, principalmente aos que possuem a rotina agitada, os produtos oferecem praticidade no dia a dia. A marca Swift tem um ótimo posicionamento na mídia, possui um público assíduo, sortimento diversificado e promove a variedade e qualidade que buscamos em tudo que fazemos na Rede São Vicente e Arena Atacado, esse retorno vem para nós.”

Segundo o Gerente da Loja 05, **José Marcos** - em pouco tempo as vendas estão sendo um sucesso e receberam diversos elogios dos nossos clientes.

O comprador de perecíveis, **Luciano Castro**, complementa:



“Ter esse parceiro oferece visibilidade na região, é atração do público que sempre consome ou que quer conhecer a marca Swift. São mais de 260 itens comercializados e eles trabalham com a proposta de valor aos seus produtos com cortes já personalizados, dicas de receitas e embalagens práticas para cozinhar no dia a dia, essa são as vantagens do Açougue Swift que oferecemos aos nossos clientes, isso é um diferencial!”

Além dos produtos que já te contamos e que são de qualidade, nossos açougues ficaram ainda mais lindos com o estande desse parceiro, confira as fotos!



# SUPERSVONLINE só tem a crescer

Fazer compras por sites e aplicativos já faz parte da vida de milhões de brasileiros e a tendência é que os números de clientes digitais só aumentem. Desde o pão do café da tarde, pedido pelo aplicativo, às verduras para a salada do almoço ou a guloseima da sobremesa, tudo passou a ser comercializado online. A pandemia acelerou o processo da presença digital dos supermercados, mas não é o principal

motivo dessa transformação.

Com as experiências positivas, as lojas online caíram no gosto da população. Aqui na Rede São Vicente, as vendas do e-commerce cresceram mais de 100% nos últimos meses, ganhando ainda mais relevância no faturamento da companhia. O crescimento das vendas é o resultado do trabalho excepcional feito por todos os colaboradores envolvidos no e-commerce.

**Thamires Trindade**, Coordenadora de e-commerce, complementa:



“Temos realizado muitas ações e campanhas para atrair os clientes para a loja virtual, como a campanha de 12 horas de ofertas agressivas, que trouxe um aumento na categoria de fraldas infantis. Queremos continuar levando incentivos para o consumidor, além do atendimento de excelência que já é marca registrada do São Vicente. Levamos para o online ainda mais qualidade, escolhendo sempre os melhores produtos, criando as melhores ofertas, melhor comodidade seja na entrega ou retirada em loja. O objetivo é seguir crescendo a participação nas vendas totais da empresa e nos tornar o melhor e-commerce de supermercados.”

O Gerente de Inteligência Comercial, **Eduardo Gil**, também afirma a visão de crescimento e qualidade da loja online:



“Com o aumento deste hábito digital, também cresce a concorrência e com ela a necessidade de se diferenciar em um segmento cada vez mais competitivo. Estamos empenhados em oferecer uma excelente experiência de compra, a todo momento estamos sendo avaliados e medindo essas avaliações, visando a melhoria dos processos e excelência. Recentemente investimos na logística, modernizando e ampliando a frota responsável pelas entregas e minimizando os atrasos. Em parceria com a indústria, buscamos brindes para que o cliente se sinta prestigiado, provando em primeira mão os lançamentos, e não para por aí, em breve vamos ter mais novidades, nossa equipe realmente está empenhada em fazer o melhor e-commerce.”



Com a conquista da qualidade de serviços prestados pela equipe administrativa e operacional, o setor de marketing criou uma campanha criativa para o fortalecimento da modalidade de compra online e conta com um jingle autêntico e divertido!



“No início do e-commerce iniciamos com uma campanha de comunicação tradicional, divulgando nos canais On e Offline essa novidade. Mas sentíamos a necessidade de criar algo único, diferenciado e que marcasse a comunicação da nossa venda Online. Queremos reforçar que ao pensar em supermercados Online, o cliente pense no São Vicente! A campanha foi criada com muita criatividade, filmes divertidos, bem produzidos e que traduzem a segurança e confiança que o cliente SV tem conosco. São conteúdos para diversos canais e plataformas e durante o ano todo estaremos conectados com o cliente.”



**Conheça a nova campanha do  
Supersvonline.com.br acessando  
o QR Code**



## De olho no MOSQUITO DA DENGUE

Dr. Arnaldo Gouveia

Não podemos fechar os olhos para uma doença que já é comum no Brasil, mas que merece atenção sempre! Estamos falando da dengue. Importante fator de saúde pública, nos últimos meses, segundo o Ministério da Saúde, o país tem vivenciado um aumento no número de casos da doença.

Na dica do consultor desta edição, conversamos com o Infectologista **Arnaldo Gouveia** para tirar as principais dúvidas sobre essa doença e nos alertar para cuidar da nossa família, trabalho e comunidade. O Dr. Arnaldo é formado em medicina pela UNICAMP, especialista em Clínica Médica e Moléstias Infecciosas. Atualmente está nos Hospitais São Francisco e Unimed.



### Como funciona o vírus da Dengue no corpo humano?

O vírus da dengue, após inoculado no corpo humano por uma fêmea do mosquito *Aedes*, acomete principalmente as células do sistema imunológico. Em casos mais graves, o vírus consegue atacar diretamente o coração, o fígado ou o sistema nervoso, provocando uma infecção.

### Quais os principais sintomas da Dengue?

Se o mosquito estiver infectado, a doença aparece entre 3 a 15 dias depois da picada. Os sintomas clássicos iniciais são os mesmos de uma série de outras doenças, incluindo febre, muita fraqueza, dor de cabeça, dores musculares, dor no fundo dos olhos, aumento de gânglios linfáticos. Com o avançar da doença surge a vermelhidão da pele. Em casos graves, há hemorragia intensa e choque hemorrágico, o que pode ser fatal.

### Assim que sentir os sintomas, como devo proceder?

Independente do estágio da doença, é preciso procurar a orientação médica, que vai recomendar o acompanhamento mais adequado para cada situação.

### Como é realizado o tratamento?

Como não existem medicamentos específicos para combater o vírus, nos casos de menor gravidade, quando não há sinais de alarme, a recomendação é fazer repouso e ingerir bastante líquido. Não se deve tomar anti-inflamatórios com AAS ou Diclofenaco, pois eles podem desencadear hemorragias. Podem ser prescritos analgésicos e antitérmicos (como paracetamol e dipirona) para aliviar os sintomas.

### Qual o método de prevenção?

Não temos medidas de controle específicas para o ser humano. Então, o único jeito de prevenir a doença é combater os criadouros do mosquito. Para isso, é fundamental manter o domicílio sempre limpo e sem acúmulo de água, evitando assim a proliferação.

Em caso de surtos, vista roupas que minimizem a exposição da pele para proteger contra as picadas do inseto. Repelentes também podem ajudar, desde que usados conforme as instruções do rótulo. Para sua residência, aplique mosquiteiros e telas para janelas e portas. Os inseticidas domésticos também são ótimos aliados para evitar as picadas dos mosquitos em ambientes fechados. No caso de se perceber a infestação, comunique a vigilância sanitária.

## Pequenos detalhes fazem a Diferença!

Quando dizemos que o diferencial da Rede São Vicente está no serviço e atendimento prestado, são depoimentos como estes abaixo que reforçam que estamos certos! Colaboradores que fazem além, que realizam cada atendimento personalizado para agregar na vida do cliente, e ele levar o melhor de nós. Acredite ou não, pequenos detalhes fazem a diferença!

O cliente Laureci, da cidade de Hortolândia, enviou um lindo elogio sobre o trabalho da colaboradora Fátima Barbosa de Lima da Loja 18. Ele gosta de ser atendido pela Balconista de Frios que prepara as fatias do jeito que ele mais gosta, acompanhado por um atendimento excepcional! Confira:

NOTA  
10



**Fátima Barbosa de Lima**

“Venho aqui deixar minha satisfação pelo atendimento dado pela funcionária Dona Fátima, atendente do setor de frios. Pois quando vou à loja e sou atendido por ela, sempre sou recebido com educação, atenção e bom humor. É de pessoas assim que precisamos no nosso dia a dia. Eu gosto de fatias finas e ela nunca se negou a fazer. E faz muito bem feito. Sabe o porquê? Tenho certeza que ela tem Amor ao trabalho, pois trabalhar qualquer pessoa trabalha, mas a diferença está quando trabalhamos com Amor. Já estou muito contente por a Dona Fátima fazer parte da minha vida. Por isso resolvi deixar aqui a minha satisfação.”

**Cliente da Loja 18 - Laureci Francisco de Mira Diniz.**

Outro exemplo de trabalho diferenciado é o da Jéssica Adriana M. de Araújo - Operadora de E-commerce na Loja 22, em Itu. O cliente elogiou sua dedicação na separação do pedido Online:

“Gostaria de elogiar a funcionária Jéssica do e-commerce na unidade de Itu. Já compro há bastante tempo em lojas online e hoje foi a melhor escolha do Hortifrúti que eu já tive. Precisamos de mais “Jéssicas” na atenção e qualidade excepcional na separação dos produtos entregues.”

**Cliente da cidade de Itu.**

NOTA  
10



**Jéssica Adriana M. de Araújo**



## **Eu indico: o Livro “Essencialismo: A disciplinada busca por menos”**

**Patricia Mello – Sede Administrativa**

Com a rotina agitada entre vida pessoal e profissional, a função mais desafiadora e divertida é a de ser mãe. O tempo vai ficando cada vez mais escasso, fazendo com que eu pense em maneiras de ser mais produtiva e administrar melhor as horas do meu dia. É um longo caminho a ser percorrido, mas o que contribuiu muito para isso é o livro Essencialismo, de Greg McKeown. Ele nos traz técnicas de produtividade, além de fazer entender que é preciso eliminar o que não é essencial, aprender a reduzir, simplificar e manter o foco nos objetivos. Com isso, tem sobrado tempo para investir nos estudos, em cozinhar – que eu adoro – além de estar mais presente na vida e no desenvolvimento do meu filho Lorenzo.



## **Eu indico: o Filme “Desafiando gigantes”**

**Luís Eduardo Pereira Oliva – Loja 06**

O filme conta a história do técnico de futebol americano Grant Taylor, que está à frente do time de uma escola há 6 anos, mas nunca venceu uma temporada. Vários pais e membros do conselho da escola resolvem substituí-lo, e na vida pessoal, ele enfrenta sérios problemas financeiros e sua mulher não consegue engravidar. Ele se sente fracassado! Mas após receber uma mensagem de um Senhor que orava por todo o colégio, Taylor entende que não pode desistir. Firmado na fé e na perseverança, tenta inspirar a equipe a vencer obstáculos e ensina valores como fé e gratidão. Nesse espírito de time, as coisas começam a mudar para melhor. É uma grande história de perseverança e sucesso.



## **Eu indico: o Filme “Quarto de Guerra”**

**Débora Marfil – Centro de Distribuição**

Essa é a história de Elizabeth e Tony, um casal que estava vivendo uma crise no casamento. Um dia, Elizabeth conhece uma mulher que lhe ensina o poder da oração. O filme mostra a importância do diálogo e da fé para a manutenção da família, é ótimo para assistir com toda a família.