

Nosso Varejo

número 12 • ano 04 • novembro/dezembro 2010


SINDIVAREJISTA
de Campinas e Região
Impresso Especial1741804423-DR/SPI
SINDIVAREJISTA

CORREIOS



MAIS PARTICIPAÇÃO TRAZ MAIS RESULTADOS



O Sindivarejista mostra as realizações que se tornaram possíveis graças à contribuição do nosso representado. O ano começou com a posse da nova diretoria, que apoiou o trabalho ao longo de 2010, quando foram realizadas, até novembro, 3.690 negociações com representados, concedidos 1.019 certificados de feriado, fechados 25 contratos de financiamento pelo programa Quintas da Caixa, atendidos 303 varejistas gratuitamente pelo Departamento Jurídico, além das campanhas de informação, das palestras de capacitação, das vitórias em ações jurídicas, das negociações sindicais e das ações sociais.

pág. 04



SINDICATO

Convenções negociadas em 2010 atendem expectativas e trazem conquistas

pág. 03



CONEXÃO SOCIAL

Projeto inovador encerra o ano com prêmio e perspectivas de crescimento em 2011

pág. 06



EMPREENDER

Investir no relacionamento motiva os colaboradores do comércio

pág. 07



BEM-ESTAR

Após o estresse do final de ano, é hora de se renovar e abrir a mente para novos projetos

pág. 08



CALCULE O ESTOQUE E EVITE PREJUÍZO

Economista Dimas Gonçalves, professor da PUC-Campinas, ensina os três passos para melhorar o controle do estoque. As liquidações de janeiro podem ser a última alternativa para obter capital de giro

pág. 09

UM ANO BOM

Fazer o balanço do ano é uma atitude salutar. Só assim podemos avaliar e planejar um futuro melhor. Em 2010 o Sindivarejista teve novas conquistas e contou com o apoio do setor. Dentro dos bons resultados das convenções negociadas, destaco a criação do salário de ingresso na convenção de Campinas, Valinhos e Paulínia, que consiste no direito do empregador pagar o piso salarial de R\$ 650,00, pelo período de um ano, para o colaborador com pouca qualificação ou nenhuma experiência no comércio.

Este é um benefício que pode ser utilizado pelas Empresas de Pequeno Porte (EPP) e Microempresas. Mas, para que esta e outras cláusulas sejam seguidas, é preciso estar atento ao cumprimento da convenção correta. Ainda existem situações em que o empresário segue outra convenção ou paga outro sindicato que não é o que lhe representa.

Os representados do Sindivarejista ganharam, em 2010, o benefício de não pagar mais a sua cota do INSS sobre salário do empregado que foi afastado por questão de saúde. O mesmo vale para a cota sobre o pagamento do aviso prévio indenizado – também temos isenção. Além desta conquista jurídica, outras ações foram ganhas. Todas voltadas para o fortalecimento do empresário e, conseqüentemente, do setor varejista, um dos poucos que durante a crise econômica não fez cortes de pessoal.

Para continuarmos fortes e vigorosos, é preciso estarmos juntos. Além da contribuição necessária para a sobrevivência e crescimento do sindicato patronal, precisamos também participar. O varejista deve estar perto do seu sindicato, assim como deve também estar próximo do seu cliente. Pensando nestas conexões, levamos o projeto Conexão Social Sindivarejista ao Ouro Verde, em Campinas. Foi um dedicado trabalho de educação para o consumo sustentável, de aproximação com a sociedade e de valorização do varejista local. Agora, fechando o ano, recebemos o prêmio Cidadão RAC/CPFL, que veio para nos dar ainda mais estímulo.



Quero agradecer a todos por mais um ano de trabalho juntos. Feliz 2011 a todos. E um Natal de paz!

Sanae Murayama Saito
Presidente do Sindivarejista de
Campinas e Região

Fique por dentro

ATÉ JANEIRO, PEÇA A CERTIDÃO PARA 1º DE MAIO



Até o dia 14 de janeiro deve ser requerida a Certidão de Adesão ao Trabalho em Feriado, que é obrigatória para o comerciante varejista de gêneros alimentícios que deseja que seus colaboradores trabalhem no dia 1º de Maio de 2011.

O Sindivarejista de Campinas e Região estará em recesso no dia 20 de dezembro de 2010.

Retornaremos no dia 10 de janeiro de 2011.

O sindicato recomenda que a emissão da Certidão de Adesão seja feita com antecedência, ainda em 2010, até o dia 17 de dezembro (antes do recesso). Consulte a íntegra da Convenção Coletiva de Trabalho da sua cidade no site www.sindivarejistacampinas.org.br.

Veja também no site como requerer a certidão.

EMPRESÁRIOS UNIDOS CONTRA LEI DO ALVARÁ

A classe empresarial de Campinas de diversos setores – entre elas o varejo representado pelo Sindivarejista – uniu-se para impedir a aprovação do Projeto de Lei Complementar 22/09 sobre a criação de um alvará anual. A ação conjunta conseguiu pressionar o Executivo a rever a proposta. Além de entregar aos vereadores um manifesto de repúdio assinado pelos setores produtivos da cidade, os empresários formaram uma comissão de negociação.

“Seus clientes menos satisfeitos são sua maior fonte de aprendizado.”

Bill Gates



CONVENÇÕES COLETIVAS: BONS RESULTADOS

As convenções coletivas assinadas em 2010 tiveram o resultado esperado pela categoria. Os reajustes foram negociados entre 7% e 7,5%, com variação muito pequena entre as cidades da região. “A principal conquista foi conseguir manter a harmonia nas relações entre empregados e empregadores durante os acordos”, conclui a presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito. Na sua avaliação, os reajustes tiveram um ganho significativo para os trabalhadores com relação ao índice de inflação.

Em algumas convenções, houve importante avanço em novas cláusulas, a exemplo da conquista do piso diferenciado para as Microempresas (ME) e as Empresas de Pequeno Porte (EPP), que agora podem fazer a opção. “Isso mostra mais uma vez o impacto que o Sindivarejista exerce principalmente sobre a realidade do pequeno comércio”, diz Sanae.

As convenções negociaram também os feriados permitidos para o trabalho em 2011. O representado pode ver a íntegra da convenção de sua cidade no site do Sindivarejista (www.sindivarejistacampinas.org.br).

“O índice ficou dentro das expectativas e dentro do planejamento da minha empresa. Participei das reuniões no



Eduardo Luís: presente nas reuniões e feliz com resultado

sindicato e todas elas foram bastante esclarecedoras e bem dirigidas pelos advogados que tiraram todas as dúvidas.

Espero ser convidado para as próximas que virão”, afirma Eduardo Luís Ferreira da Costa, proprietário da Andorinha.

CONQUISTAS JURÍDICAS: NOVAS AÇÕES GANHAS

O ano termina com duas importantes conquistas do Departamento Jurídico do Sindivarejista de Campinas e Região, que aconteceram no segundo semestre de 2010. A primeira delas foi a isenção – para o empregador varejista - do recolhimento da cota patronal do INSS sobre o salário do empregado em caso de afastamento previdenciário (por auxílio doença ou acidentário) e também sobre o aviso prévio indenizado. O recolhimento patronal da contribuição previdenciária, portanto, deixou de ser compulsório nestas duas situações. A importante conquista beneficia os varejistas associados ao Sindivarejista de Campinas e Região.

A mais recente vitória jurídica foi a decisão do Tribunal de Justiça de São Paulo favorável ao Sindivarejista na Ação Direta de Inconstitucionalidade, movida pelo Departamento Jurídico do sindicato contra a lei do empacotador da Prefeitura de Itatiba, que tornava obrigatória a contratação de um empacotador para cada caixa de supermercado. A lei municipal, portanto, foi julgada inconstitucional, da mesma forma que aconteceu em Campinas há cerca de dois anos, quando o Sindivarejista também conseguiu derrubar a tentativa de lei municipal sobre o trabalho do empacotador.

“Nosso estabelecimento é pequeno, temos só dois caixas e o movimento é maior só nos finais de semana. Não temos condições de contratar dois empacotadores. Ainda bem que esta lei foi derrubada”, diz Wagner Gomes

Moitinho, sócio-proprietário do supermercado Santa Tereziinha, de Itatiba, que elogiou a ação impetrada pelo Sindivarejista. Quem faz o trabalho de empacotador é ele, com a ajuda dos seus sócios.



Wagner Gomes Moitinho: aliviado com vitória jurídica contra lei do empacotador

Além de tomar iniciativas que beneficiam como um todo a categoria, o Departamento Jurídico faz atendimento gratuito e personalizado, na sede do sindicato, aos associados do Sindivarejista. De janeiro a novembro, foram 303 atendimentos.



Rua General Osório, 883, 4º andar
CEP 13010-111 • Campinas - SP
Tel/Fax (19) 3775-5560
www.sindivarejistacampinas.org.br

Nosso Varejo

Presidente: Sanae Murayama Saito
Jornalista Responsável: Adriana Menezes • MTB 20.337
Reportagens: Araceli Avelleda • Fotos: Adriano Rosa / sxc.hu
Design Gráfico: Communitas Comunicação • Tiragem: 23.000 exemplares

NOVA DIRETORIA



“Considero de grande importância o envolvimento da diretoria na elaboração do planejamento de todo o trabalho a ser realizado pelo Sindicato. Desta forma todos ficam a par dos projetos desenvolvidos, permitindo uma integração maior entre os diretores. A participação de todos com sugestões e críticas construtivas é fundamental para o avanço do trabalho a ser feito”

- Nadir Alvarenga Melo, diretora do Sindivarejista de Campinas e Região.

CRESCIMENTO EMPRESARIAL

Criadas em 2010, as Rodadas de Inovação e Negociação realizadas na sede do sindicato atraíram um público bem maior que nos eventos anteriores. A proposta de trazer temas de interesse do empresário teve boa aceitação. Entre os assuntos que foram abordados este ano estavam a Participação nos Lucros e Resultados (PLR) e as mudanças no ponto eletrônico. O Programa do Comércio e o Programa Gerir também foram implantados em 2010.

“Acho muito importante o Sindivarejista promover palestras de temas do interesse do setor. Elas ajudam principalmente o pequeno lojista, que não tem contato com instituições que oferecem isso. Para os pequenos, o sindicato deve ser a principal referência”

- Rosemeire Faichel, advogada da área de Relações Trabalhistas da rede Pernambucanas, que participou da palestra sobre o novo ponto eletrônico.

CAMPANHAS

O Sindivarejista criou campanhas especiais para esclarecer temas que estão no dia a dia do varejista, como a Nota Fiscal Paulista. Foram distribuídos folhetos para fixação no estabelecimento e leitura do empresário e do cliente sobre a NF. Também foram distribuídos, em julho, Códigos de Defesa do Consumidor (CDC) com uma linguagem menos técnica. O sindicato contribuiu ainda para a cidadania do varejista com informações a respeito do voto, inseridas no site e enviadas por e-mail nos boletins semanais que destacam notícias importantes do setor.

Os materiais das campanhas estão disponíveis no site.



OS FRUTOS QUE COLHEMOS JUNTOS

Depois de mais um ano de muito trabalho, o Sindivarejista comemora as realizações que se tornaram possíveis graças à contribuição do nosso representado. Além dos bons índices de aumento geral nas vendas do varejo em todo o País, podemos comemorar algumas conquistas jurídicas na nossa região, que abrange 13 municípios. O balanço pode ser visto nesta edição especial do Nosso Varejo. A lição que fica é que o desenvolvimento e o crescimento

do varejista não existem sem ação e iniciativa. Da mesma forma que o fortalecimento do setor também não pode acontecer sem a união de forças, a participação e a contribuição sindical. O Sindivarejista realizou em 2010 um total de 3.690 negociações com seus representados, dos quais apenas 15,8% foram extrajudiciais e os outros 3.106 foram amigáveis. Foram concedidos 1.019 certificados de feriado e realizados 303 atendimentos jurídicos gratuitos.



JURÍDICO

Com atendimento gratuito na sede do Sindivarejista, o Departamento Jurídico do sindicato fez 303 atendimentos em 2010, além de conquistar na Justiça melhorias para o setor (ver texto na página 3). O representado pode agendar um horário de atendimento (19 3775-5560) ou tirar dúvidas pelo e-mail: juridico@sindivarejistacampinas.org.br.

ACESSO AO CRÉDITO

Lançado em março deste ano, o programa Quintas da Caixa é fruto de uma parceria do Sindivarejista com a Caixa, que cria as condições ideais para o comerciante encontrar a linha de crédito mais adequada à sua necessidade.

Todas as quintas-feiras, o varejista tem uma consultoria gratuita sobre financiamentos e serviços da Caixa. Em 2010, foram realizados 25 contratos.

“Foi uma grande iniciativa do Sindivarejista se envolver com a Caixa para que o empresário consiga um financiamento. O aluguel está muito caro e hoje corresponde a uma prestação. Ninguém havia pensado nisso antes. Agora eu posso transformar meu aluguel em prestação. É maravilhoso. Isso se reverte em menos custo, melhora para o consumidor e eu vendo mais” - Medy Macedo, proprietária da Braziline.



CONEXÃO SOCIAL

O projeto voltado para a responsabilidade social e a sustentabilidade conquistou o prêmio Cidadão RAC/CPFL 2010 e foi finalista de um prêmio da Fundação Getúlio Vargas (FGV) (ver texto na página 6). O trabalho nas escolas, na comunidade e no varejo deixa o Sindivarejista mais próximo da sociedade e difunde princípios de economia e consumo.

“Aqui na nossa escola, o Conexão Social estimulou a economia doméstica. Os pais nos contam que os filhos praticaram dentro de casa. As crianças aprenderam a economizar de uma forma lúdica e os professores também se envolveram” - Maria Aparecida Gonçalves, coordenadora pedagógica da Escola Municipal Carmelina de Castro Rinco



CONEXÃO SOCIAL : CRESCENDO JUNTO COM O VAREJO



Crianças conferem Exposição Conexão Social Sindivarejista no Terminal Ouro Verde

O projeto Conexão Social Sindivarejista nasceu em 2006 a partir de uma inquietação pela busca de uma cultura de responsabilidade social e sustentabilidade na região. Mas foi em 2009 que a presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, manifestou o desejo de levar ao varejista os conceitos de sustentabilidade sem usar este “palavrão que quase ninguém sabe o que é”. Lançado o desafio, Sanae teve como retorno o Projeto Conexão Social no formato que foi implantado em 2010, quando ele atingiu quase 1 mil crianças em duas escolas municipais da região do Ouro Verde, em Campinas. O projeto cresceu e agora é parte do Programa de Sustentabilidade para o Varejo do Sindivarejista, que deve ser levado a outras cidades da região.

O projeto começa nas escolas, onde os professores Gastão e Poupança brincam, cantam e ensinam às crianças como contribuir em casa para o uso consciente dos recursos.

Todos levam para casa uma revista, uma cartilha do

orçamento familiar e o jogo do consumo sustentável. Também continuam participando, pela internet, do Blog do Júlio. Ainda na escola, os professores são capacitados e várias oficinas são promovidas. Paralelamente, é realizado um trabalho no comércio local, com encontros de valorização da memória do varejo e registro em vídeo de depoimentos dos varejistas. O primeiro resultado foi o vídeo-documentário “Memória do Varejo: Jardim Aeroporto”.

As crianças também fazem visitas ao comércio local e realizam fotos e entrevistas, que este ano resultaram na Exposição Conexão Social Sindivarejista, instalada de agosto a outubro no Terminal Ouro Verde e inaugurada pelo prefeito de Campinas. Com todas estas ações, a conexão entre a comunidade e o varejista se completa. A ligação entre o orçamento familiar, o melhor uso dos recursos naturais e a melhor maneira de comprar faz com que todos, naturalmente, pratiquem um consumo sustentável.

“O projeto Conexão Social faz diferença e é diferente! Diferença porque tem uma ação ligada à vida cotidiana das pessoas e ao desenvolvimento de uma comunidade. E diferente porque trabalha de um jeito leve e criativo com conceitos importantes para o exercício da cidadania”, afirma Irecê Piazzentin Nabuco de Araújo, Gerente do Senac Campinas.



Irecê Araújo, Gerente do Senac

PROJETO GANHA PRÊMIO CIDADÃO RAC/CPFL

O projeto Conexão Social Sindivarejista foi um dos quatro vencedores do prêmio Cidadão RAC/CPFL de 2010, que foi entregue no dia 30 de novembro, em Campinas. Em sua décima edição, o prêmio destaca as ações sociais realizadas ao longo do ano na região e divulgadas pelo jornal Correio Popular. O troféu foi entregue à presidente do sindicato, Sanae Murayama Saito, e ao coordenador do Conexão Social Sindivarejista, Roberto Goulart Junior.

Idealizadora da iniciativa inédita do sindicato, Sanae diz que agora a motivação ficou ainda maior. O próximo passo é multiplicar as ações do projeto, concentradas em 2010 na região do Ouro Verde. “Na próxima etapa, além de economizar água, as crianças vão aprender a economizar energia, e para isso convidamos a CPFL a participar do projeto”, disse Sanae na noite de entrega, e logo obteve resposta positiva da empresa. Para Goulart Junior, o prêmio é importante para a continuidade do Conexão Social e para a visibilidade do

sindicato. Em outubro, o Conexão Social foi finalista do 5º Prêmio de Responsabilidade Social e Sustentabilidade no Varejo, da Fundação Getúlio Vargas (FGV), em São Paulo. “Ser um dos três finalistas tem o mesmo valor do primeiro lugar, porque isso nos trouxe o reconhecimento da qualidade do Conexão Social”, destacou Sanae.



Roberto Goulart Junior, Sanae Saito e Edna Borges: prêmio motiva a equipe

JANEIRO: CÁLCULO DE ESTOQUE EVITA PREJUÍZOS

Adiar algumas compras para depois do Natal pode representar para o consumidor uma economia e tanto em função das promoções do comércio. Já o comerciante precisa ficar bem atento em relação aos produtos estocados para evitar prejuízos. De acordo com o professor de economia da PUC-Campinas Dimas Gonçalves, calcular o estoque é fundamental. Ele destaca três etapas: observar o volume médio de estoque, classificar produtos por categoria de giro e verificar a expectativa de venda do setor.

Em primeiro lugar, orienta, é importante observar o volume médio de seus estoques nos últimos três anos no período de um mês a partir do dia 20 de novembro. Em seguida, o comerciante deve classificar os seus produtos em três categorias: de baixo, de médio e de alto giro. “Ele sempre deve olhar a loja a partir desses três grupos”, ressalta o professor. A partir daí o varejista deve seguir para uma terceira etapa, verificando a expectativa de crescimento médio nas vendas, que esse ano é de 10%.

Se ainda assim houver estoque, o jeito será recorrer às tradicionais liquidações para conseguir obter giro de capital. “Mas o varejista nunca pode vender os produtos estocados por preço abaixo do que ele pagou, só em último caso”, alerta o economista.



Professor de Economia Dimas Gonçalves: três etapas para calcular o estoque

Varejista

INVESTIR EM GENTE: RECURSO SIMPLES E EFICAZ

Depois de investir em palestras motivacionais com profissionais renomados, a rede de lojas Baby Calçados observou que o trabalho de aproximação entre os seus colaboradores e as chefias trouxe um resultado muito mais positivo no sentido de aumentar a satisfação do quadro de funcionários. “É mais simples e eficaz”, detecta Sérgio Alquimim, coordenador geral da rede que conta hoje com cerca de 900 colaboradores distribuídos nas 19 unidades de Campinas, Sumaré, Piracicaba, Sorocaba, Jundiaí e Indaiatuba.

Uma das práticas diárias na empresa é o relacionamento próximo e pessoal entre os colaboradores e o presidente, Sérgio Bortoleto. “Os funcionários mais antigos ele já conhece pelo nome. Eles se sentem privilegiados, pois sabem que podem falar sobre os assuntos comuns do dia-a-dia”, conta o coordenador.

Canal Aberto

A empresa, segundo ele, mantém ainda um canal aberto onde todos os colaboradores podem enviar sugestões ou críticas por e-mail ao presidente e todas as mensagens são respondidas e muitas vezes atendidas. A rede de lojas também promove todos os meses reuniões setoriais entre funcionários, supervisores e gerentes para esclarecimento de dúvidas e exposição de ideias.

Para Sérgio Alquimim, o investimento na relação de confiança e honestidade se reflete na satisfação e, consequentemente, no desempenho da grande maioria dos colaboradores. Há quatro anos a rede começou a investir no relacionamento e, em 2010, os resultados ficaram mais evidentes. “Setenta por cento do nosso quadro é formado por funcionários mais antigos, desse total o mais novo tem pelo menos cinco anos de casa. Para nós, esse tipo de investimento é o que funciona”, conclui.



Ações de relacionamento: canal aberto e reunião entre os setores

INÍCIO DE 2011: XÔ STRESSSE!

Uma pesquisa divulgada recentemente pela International Stress Management Association Brasil (Isma-BR) apontou que o nível de estresse entre os brasileiros chega a aumentar 75% nas semanas que antecedem o Natal. Só o cansaço acumulado durante o ano já contribui, sem contar a correria das compras, muitas vezes deixadas para a última hora, e os eventos tão comuns nesta época. Por isso, passadas as festas, é hora de relaxar. Entre as sugestões para um bom começo de ano estão: reservar um tempo para o planejamento e deixar a mente aberta e descansada para novas ideias.

Novas ideias

O empresário varejista José Eduardo Lopes da Silva, da loja de artigos infantis Tatu Bolinha, em Campinas, adotou como medida para um bom começo de ano uma semana obrigatória na praia. “Preciso disso para começar o ano desestressado. É como se limpasse a mente. Depois vêm novas ideias na cabeça. Acho que o começo do ano é o melhor momento para fazer isso. Faço um balanço do ano anterior e volto renovado ao trabalho”, descreve José Eduardo.

“O meu trabalho me dá muito prazer, mas depois da época cansativa das vendas de Natal é importante ter um tempo para descansar”, conclui.



José Eduardo: novas ideias após recuperar energias na praia

Prioridades

No início de 2011, é importante aproveitar para fazer uma lista de prioridades. Além de organizar, evita aquela sensação de que nada mudou com a passagem do ano. Mesmo sem mudanças, é preciso renovar as energias.



RECEITA DE FIM DE ANO: BACALHAU ESPIRITUAL

O nome já serve de inspiração para quem está pensando em preparar uma variação leve e saborosa para as festas de fim de ano. A receita do Bacalhau Espiritual é da presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito. Sanae preparou o prato durante o programa Chef por um Dia, apresentado pelo colunista Almir Reis no Canal 8 da Net, no final de novembro. Fácil e rápido, ele é preparado com bacalhau do Porto, grão de bico, creme de leite, cenoura e farinha de trigo. O resultado é saboroso e eleva o espírito!

BACALHAU ESPIRITUAL

Ingredientes

- 600 gramas de bacalhau salgado, seco e desfiado
- 1 cebola picada
- 2 cenouras raladas
- 1 xícara (chá) de grão de bico cozido
- 2 colheres (sopa) de farinha de trigo
- 2 xícaras (chá) de leite desnatado
- 1 pitada de noz-moscada
- ½ xícara (chá) de creme de leite light
- 2 colheres (sopa) de salsa picada
- 2 colheres (sopa) de queijo parmesão ralado

Modo de preparo

Deixe o bacalhau de molho com bastante água por 15 min. Troque a água e deixe por mais 15 min. Experimente o sal e, se estiver muito salgado, troque a água novamente. Refogue a cebola e o alho no azeite. Retire a água do bacalhau espremendo bem e junte ao refogado, acrescente o grão de bico e a cenoura. Polvilhe a farinha de trigo, mexa e adicione o leite e a noz-moscada. Deixe engrossar, retire do fogo e adicione o creme de leite e a salsa. Coloque em um refratário e polvilhe o parmesão. Leve para gratinar em forno alto por aproximadamente 15 minutos.

Rendimento: 6 pessoas.