

Contribuição

Contribuição Sindical Patronal vence em 31 de janeiro. Varejista, não perca o prazo e continue a fortalecer o setor

Pág. 4

Retrospectiva 2015

Veja os fatos mais importantes que fizeram de 2015 um ano especial para o SindiVarejista

Págs. 9, 10 e 11



Festival Cultural

Aprovado pela Lei Rouanet, evento ainda aguarda apoio de varejistas para acontecer

Pág. 8



Soluções criativas ajudam a enfrentar a crise

Em época de vendas em queda comerciantes tiveram que se virar para driblar a crise e conseguir manter a sobrevivência de seus estabelecimentos. No bairro Cambuí, em Campinas, um grupo de varejistas inventaram um cupom de desconto válido em lojas da região. A promoção manteve a circulação de clientes nos estabelecimentos participantes. Já a rede de supermercados Pague Menos negociou com fornecedores para aumentar a diversidade de produtos e conseguir melhores preços. Confira as dicas de como alavancar as suas vendas.

Págs. 6 e 7

2016: Prepare-se para um ano ainda mais difícil

O ano novo já está aí, economistas consultados pelo SindiVarejista acreditam que 2016 será um ano complicado e a previsão é nada otimista. Por isso é preciso se antecipar e se planejar para superar as dificuldades no varejo e na economia. É hora de ser conservador e analisar cada passo que será dado. Para eles, o engajamento da equipe no dia a dia do comércio, também será fundamental para obter resultados positivos. Por outro lado, lembram que a crise gera oportunidade, é só saber enxergar!

Pág. 3

O Comércio e a Gestão de Pessoas

Sempre digo que o varejo é, muitas vezes, a porta de entrada para o mercado de trabalho. Ele faz parte da história de muita gente. O primeiro trabalho contribui para moldar e formar o trabalhador. Em uma loja, em um supermercado, atrás do balcão é onde acontece as primeiras conquistas, se aprende a dar valor ao dinheiro batido, a responsabilidade. É nesse início que se planta a semente de quem será esse profissional. Dias desses ouvi o presidente da Elektro, Márcio Fernandes, no lançamento de seu livro 'Felicidade dá Lucro'. Campineiro, lembrou de seu primeiro trabalho que foi na Casas Pernambucanas. Até hoje recorda de seu primeiro chefe, o senhor Zulmiro José Furlan, e da importância que ele teve para sua vida. Ele foi contratado como empacotador. A função lhe rendeu responsabilidade e mostrou as coisas que poderia conquistar. Na sequência, conseguiu se tornar vendedor e foi ali, na convivência diária com diferentes tipos de pessoas, que aprendeu a lidar com as mais adversas situações. Hoje, se tornou um dos líderes empresariais mais admirados do país. A empresa que dirige alcançou o título de melhor empresa para se trabalhar na América Latina. Ele conseguiu isso criando o que chama de "nova filosofia de gestão de pessoas", ou seja, em vez de fazer cortes, investiu

na valorização e engajamento dos colaboradores.

O comércio tem essa vantagem, de formar profissionais que sabem lidar com os mais diferentes tipos de consumidores/colaboradores/pessoas. Ele ensina a conhecer, a saber lidar com situações, além de estimular a pró-atividade. Esse é o maior legado que o empregador pode oferecer ao seu colaborador.

Por isso digo que é importante saber se comunicar com o colaborador. Mostrar que ele é uma das peças mais relevantes da engrenagem da empresa. Para fazer isso é importante olhar cada vez mais para a "Gestão de Pessoas" e, isso não é papel apenas do RH! Mas sim, do varejista! Saber passar a arte do atendimento, do engajamento, faz toda a diferença. Estamos passando por uma crise, é hora de ter transparência, mostrar para o colaborador as despesas da empresa para que entenda como seu papel é fundamental. Criar esse ambiente colaborativo é vital para enfrentar qualquer crise e formar grandes profissionais.

Sanae Murayama Saito
Presidente do SindiVarejista
de Campinas e Região



FIQUE SABENDO

Confira as convenções já assinadas

O SindiVarejista assinou até o início de dezembro sete Convenções Coletivas de Trabalho para dez cidades. Todas preveem reajuste de 9,88%. As convenções foram fechadas para Campinas, Paulínia e Valinhos (nessas ficou firmado o parcelamento do reajuste em dois pagamentos), Indaiatuba, Monte Mor, Holambra, Cosmópolis, Itatiba, Vinhedo e Artur Nogueira. As convenções preveem também para Indaiatuba, Monte Mor e Holambra, que, a partir de 2016, nos feriados de 7 de setembro (Independência) e 12 de outubro (Dia das Crianças), os comerciantes poderão utilizar o trabalho de funcionários mesmo se as negociações estiverem em aberto.

● Confira os documentos no sindivarejistacampinas.com.br

Parceria dá desconto em cursos

O SindiVarejista e as instituições de ensino IPEP (Instituto Paulista de Ensino e Pesquisa) e Colégio Técnico Bento Quirino estão com uma parceria que prevê concessão de até 60% de desconto em cursos de ensino superior e técnico. O benefício poderá ser usado por todos os representados. Entre em contato conosco para mais informações. O Senac também está com desconto para comerciários. O benefício é de 20% sobre o valor da mensalidade aos alunos matriculados nos cursos presenciais oferecidos pela rede Senac no Estado de São Paulo e 10% de desconto nos cursos da rede Senac EAD.

● Para saber mais confira em sp.senac.br



Rua General Osório, 883, 4º andar
CEP 13010-111 - Campinas - SP
Tel/Fax (19) 3775-5560
sindivarejistacampinas.org.br
Facebook: [fb.com/sindivarejistacampinas](https://www.facebook.com/sindivarejistacampinas)
Youtube: [youtube.com/sindivarejistacps](https://www.youtube.com/sindivarejistacps)

NOSSO VAREJO

Presidente: Sanae Murayama Saito
Gerente: Elaine Oliveira
Jornalista Responsável: Luciana Félix / MTB 51.251
Reportagens: Bruna Mozer / MTB 63.067
Equipe de apoio: Edna Borges, Clayton Ferreira e equipe SindiVarejista
Fotos: Adriano Rosa / Banco de imagens interno / Divulgação
Ilustrações: Roni / Editoração: Neo Arte Design
Tiragem: 17 mil exemplares

Comerciante deve se planejar para encarar um difícil 2016, afirmam especialistas

Vitor França, economista da FecomercioSP, e o gerente do Senac Campinas, João Henrique de Freitas Alves, foram ouvidos pelo SindiVarejista e comentaram suas expectativas, nada otimistas, em relação à economia e o varejo para o próximo ano. Para França, a instabilidade política deverá manter um cenário difícil para o empresário. Já Alves ressaltou a necessidade do comerciante se capacitar e engajar sua equipe para seguir adiante. Confira abaixo os trechos das entrevistas:

VITOR FRANÇA, ASSESSOR ECONÔMICO DA FECOMERCIO SP

Qual a expectativa para o varejo em 2016?

2016 deve ser um ano tão difícil quanto 2014 e 2015. Não temos nenhuma ação ou solução positiva em vista. Além disso, a instabilidade política não deve se resolver tão rápido o que causa ainda mais instabilidade ao empresário. Não temos nenhum fator novo capaz de reestabelecer a confiança dos agentes, o que faz com que o empresário invista cada vez menos.



Quais são as condicionantes para essa expectativa pessimista?

Inflação e juros altos, falta de crédito, desemprego e queda na renda do consumidor, além da falta de confiança dos empresários. São esses os principais motivos que levam a uma expectativa pouco otimista atrelada ao imbróglio político.

Então, para o senhor, parte da crise econômica é culpa da crise política?

O Brasil tem problemas econômicos estruturais e a instabilidade política agrava isso. O que vemos hoje é o resultado de políticas equivocadas e o gasto público no limite. A economia parou de crescer, os agentes estão deixando de investir. O resultado dessa crise é econômico, mas a solução é política e depende de articulação.

Decisões como abrir um novo negócio ou expandir o comércio devem ser evitadas em 2016?

É preciso ter cautela e planejamento. É clichê, mas crise gera oportunidade e o empresário pode enxergar esse caminho, encontrar a mudança no comportamento do consumidor e não se deixar contaminar pelo pessimismo.

Qual sua dica para o varejista em 2016?

Planejamento é a palavra-chave! É hora de ser conservador, mas também criativo. É preciso ter cuidado com os estoques, empréstimos, uma vez que os juros estão mais altos, e com as vendas a prazo, pois a expectativa é de aumento da inadimplência. Busque a produtividade, evite demitir e aproveite a expertise dos colaboradores para buscar novas soluções. Inove!

JOÃO HENRIQUE DE FREITAS ALVES, GERENTE DO SENAC

Na prática, como o varejista pode se preparar para 2016?

Considerando a educação como meio de transformação, entendo que uma das formas de encarar um ano de crise é o empresário se envolver com sua equipe e todos que façam parte de sua rede de relacionamento. Essa atitude, se bem realizada, aumenta a possibilidade de surgimento de boas ideias e soluções.



Qual a importância de integrar a equipe da empresa em momentos como esse?

Um grupo unido tem uma chance muito maior de atingir um objetivo determinado, contudo o empresário deve saber ouvir aqueles que têm uma opinião divergente. Às vezes, aquela voz dissonante traz para o grupo uma nova ideia, novo olhar que podem mudar os caminhos a serem trilhados. Integrar não quer dizer que todos devem pensar da mesma maneira.

É um desafio. Como isso pode ser feito?

Conversar sempre é o que garante que as pessoas conheçam os desafios e entendam como eles devem ser enfrentados. É preciso falar e, mais importante que isso, saber ouvir com a mente aberta, o que os outros querem dizer. Os grandes discursos, comunicação de uma via só, podem ser inspiradores em momentos específicos, mas no dia a dia, recomendo que as pessoas confiem muito mais numa conversa sincera olho no olho. Existem algumas ferramentas que auxiliam de forma bastante eficiente nessa integração.

Quais dicas para treinar e capacitar?

Contratar uma empresa. Caso não seja possível, o estabelecimento pode definir suas necessidades e, com a ajuda de seu quadro, disseminar aquelas práticas que já são dominadas por algum membro da equipe.

E como evitar os vícios?

Cuidando para que a equipe troque seus conhecimentos e não suas manias.

Contribuição fortalece e gera desenvolvimento ao setor

No próximo dia 31 de janeiro vence o prazo para o recolhimento da Contribuição Sindical Patronal. Se houver dúvidas entre em contato conosco

No próximo dia 31 de janeiro vence o prazo para o recolhimento da Contribuição Sindical Patronal. O documento está sendo encaminhado pelo SindiVarejista. Caso não tenha recebido, um novo pode ser adquirido no site do sindicato (sindivarejistacampinas.org.br). O recolhimento do tributo é obrigatório para toda a categoria, independente da filiação como associado ao SindiVarejista. O tributo anual é fundamental para que a entidade atue em prol dos empresários do varejo. É com ele que o sindicato ganha força para implementar as políticas necessárias à defesa dos direitos e interesses da categoria. Também é com ele que o SindiVarejista promove ações em prol dos empresários. São treinamentos, cursos, palestras e grupos de estudos. Tudo sem custo ao varejista. Além disso é fundamental para outros benefícios como assistência jurídica gratuita e convênio de saúde com valores diferenciados, entre outros. Para 2016 uma agenda de atividades está sendo desenvolvida, tudo para auxiliar e buscar informações para nosso empresariado, fortalecendo ainda mais o varejo da região de Campinas.

A contribuição

A Contribuição Sindical é um tributo previsto no artigo 8º, da Constituição Federal, bem como nos artigos 578 e seguintes da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Para quem tem dúvida sobre o valor que deve ser pago, a tabela para consulta e cálculo já está disponível no site do SindiVarejista. O valor é calculado de acordo com o capital social da empresa.

O SindiVarejista alerta para que os empresários recolham somente a guia encaminhada pela entidade ou acessada em nosso site. Nunca utilize guias encaminhadas por outros meios. Nessa época é comum instituições mal intencionadas enviarem boletos cobrando taxas indevidas.



Contribuição é fundamental para as conquistas do varejo

Como fazer?

O SindiVarejista encaminhou, pelos Correios, a contribuição juntamente com um manual de como fazer o cálculo. O passo-a-passo está no verso do documento e contém informações detalhadas sobre a tabela. Ele mostra que o primeiro passo é verificar a classe da empresa a partir do capital social registrado na Junta Comercial. Na sequência, é preciso calcular a alíquota correspondente ao Capital Social.

Como foi usado?

O valor arrecadado é dividido da seguinte forma: 60% para o sindicato; 15% para a Federação; 5% para a Confederação e 20% ao Fundo de Amparo ao Trabalhador.

Contribuições

Além da Sindical, em abril vence a primeira parcela da Contribuição Assistencial, que é dividida em dois pagamentos. A segunda parcela deve ser paga até 31 de agosto. Também conhecida como taxa de fortalecimento, ela advém de cláusula estabelecida em Convenção Coletiva e é uma obrigação.

Independente do porte e se há ou não empregados, ela deve ser feita por todos da categoria, associados ou não ao SindiVarejista.



ANOTE NA AGENDA

- 31 DE JANEIRO
Contribuição Sindical Patronal
- 30 DE ABRIL
1ª Parcela Contribuição Assistencial
- 31 DE AGOSTO
2ª Parcela Contribuição Assistencial

Regimento Interno já começou a ser implantado nas empresas que participaram do Gestão de RH

O documento, que dita os direitos e deveres do colaborador e empregador, é obrigatório nas empresas e previne ações trabalhistas

Participantes do Gestão de RH no Varejo, projeto desenvolvido pelo Conexão Empresarial SindiVarejista, já planejam implementar o Regimento Interno em suas empresas com base na capacitação feita em nove encontros ao longo de 2015.

O projeto, que é gratuito e aberto a empresários varejistas, profissionais de Recursos Humanos, contadores e a toda rede do varejo, foi encerrado dia 10 de novembro e será retomado em fevereiro com novos temas que estão sendo sugeridos pelo grupo.

Ao longo do ano, a elaboração do Regimento Interno foi o principal tema dos encontros. O documento, que estabelece todos os direitos e deveres do colaborador e empregador, é obrigatório nas empresas e previne, principalmente, ações trabalhistas.

No entanto, boa parte dos empresários não sabe como aplica-lo de forma eficiente, um dos motivos que estimulou o Conexão Empresarial a criar o projeto com o tema.

Para a presidente do SindiVarejista, Sanae Murayama Saito, 2015 foi um ano de muito crescimento e excelentes resultados para o Gestão de RH, que chegou a receber mais de 40 participantes em cada encontro. "O empresário varejista precisa se capacitar, se preparar para enfrentar os desafios de um negócio próprio. Também é preciso estar atento, conhecer todos os direitos e deveres para que esteja sempre prevenido e agindo de forma correta e, acima de tudo, valorizar a empresa e seus colaboradores", afirmou. Dentro da proposta de elaborar um Regimento Interno, especialistas das mais variadas áreas, debateram e

"O Gestão de RH foi muito enriquecedor e esclarecedor. Nós já tínhamos um Regimento Interno informal e já iniciamos a implantação do documento formal. Os encontros foram fundamentais para nós. Com certeza vou continuar participando dos encontros ano que vem."

Juliana Ivase, proprietária Gelinter Bebedouros e Filtros



Presidente do SindiVarejista e participantes do Gestão de RH durante o último encontro de 2015

"Eu tenho uma empresa pequena e sempre tento melhorar, mas sempre tive dificuldade de encontrar um curso como este que tivemos aqui, que nos ofereceu exatamente o que eu precisava. Informações sobre admissão, demissão, hora extra...a gente até tinha um Regimento Interno, mas não conseguimos implantar. Com o Gestão de RH consegui melhorar e a minha previsão é implantar a partir de janeiro."

José Renan Bertola, proprietário da Servlar

tiraram dúvidas nos encontros sobre benefícios, férias, licenças, além de sugestões de como lidar com eventuais problemas da empresa, como atrasos e falta, e ausência de engajamento da equipe de colaboradores. Em um formato descontraído, os participantes trocaram experiências, compartilharam as dificuldades do dia a dia da empresa e foram orientados pelos profissionais.

"Estamos buscando novas ações e medidas para envolver mais os funcionários da empresa e passamos o ano todo elaborando o Regimento Interno, que está praticamente pronto. O Gestão de RH foi uma ótima oportunidade", disse Luana Gazola Ribeiro, auxiliar administrativa da loja Brinquedolândia, em Indaiatuba. Luana foi uma das homenageadas do último encontro por ter comparecido a todas as reuniões.

Os temas dos encontros de 2016 estão sendo elaborados a partir das sugestões dos participantes. Você também pode dar sua ideia pelo e-mail falecom@sindivarejistacampinas.org.br



Varejistas inovam e desenvolvem so

Empresários do varejo se reinventam para superar os problemas e dificuldades geradas pela crise econômica. Com muita disposição setor se une para voltar a crescer

Não é fácil ser empresário em momentos em que a economia está pra lá de pessimista. Em 2015, os juros, a inadimplência e a inflação subiram, enquanto a renda e o crédito caíram. Para lidar com um cenário desse, comerciantes têm usado a criatividade para atrair mais clientes, colocado o pé no freio e investido em ideias para reduzir os custos e aumentar o número de consumidores na loja.

E, para que você também sinta-se inspirado a melhorar o desempenho da sua empresa, o SindiVarejista foi atrás dessas ideias e ouviu os comerciantes que buscaram saídas para a crise.

Entre eles, está um grupo de empresários do Cambuí que criou um programa de fidelidade. Dessa forma, em cada estabelecimento que integra a rede – são 24 no total – há um catálogo com cupons de descontos que podem ser usados nas unidades participantes.

Um dos idealizadores do programa, o proprietário da academia 40+ Luis Basolli, explica que sentiu que o número de matriculados poderia cair neste ano e resolveu logo criar um plano para evitar. “Vários parceiros tiveram queda de 20%, 30% neste ano. A ideia serviu para estimular os negócios do nosso bairro, que tem os mais variados serviços”, disse Basolli que conta que a amizade também surgiu entre empresários vizinhos que mal se conheciam até então.

Sentindo o impacto nas vendas, o dono da rede de lojas RCA Utilidades, Clodoaldo Soave, também resolveu colocar a mão na massa. Após assistir a uma redução de 50% nas vendas, ele ampliou sua linha de produtos, passando de apenas eletrodomésticos para também sofás, camas, colchões e outros, com objetivo de recuperar e obter novos clientes. “Também tracei uma meta única da loja e não mais individualizada para cada vendedor, o que fez com que todos se empenhassem juntos, sem concorrência”, conta. Soave também reduziu a meta diária e costuma pagar bônus quando o resultado é positivo. Para vender ainda mais, recentemente lançou um feirão com preços promocionais



Clodoaldo Soave (acima) dono da rede de lojas RCA Utilidades, incluiu sofá entre outros eletrodomésticos para incrementar as vendas; Luis Basoli (ao lado, no alto), proprietário da Academia 40+, sentiu que poderia perder clientes com a crise. E, ao lado, o também comerciante Herlandson Giansante Fialho com o catálogo do programa de fidelidade com descontos promovido pelos comerciantes do Cambuí

para mercadorias de mostruário e com pequenas avarias. “Consegui recuperar a queda nas vendas e já temos crescimento.”

Na rede de supermercados Pague Menos, que conta com 21 lojas na região de Campinas, a negociação com fornecedores permitiu um maior tipo de produtos ofertados aos clientes e, conseqüentemente, promoções temáticas toda semana. Com isso mantiveram as vendas no mesmo nível do ano passado e impediram a queda. O gerente comercial da empresa, João Antonio de Souza Junior, explica que, aumentando a gama de produtos e marcas nas lojas, foi possível atrair mais clientes. “Também negociamos mais com nossos fornecedores para manter o preço repassado ao consumidor final”, disse. Para o ano que vem, a empresa pretende ampliar a estratégia adotada de criar um tema para as ofertas da semana. “Tudo isso, além da redução de gastos, nos ajudou a não registrar queda. Mesmo não conseguindo crescer mais do que a inflação, avaliamos que conseguimos passar pela crise sem grandes prejuízos”, disse.

Soluções criativas para driblar a crise



“Só sobrevive a uma crise a empresa que tem bom sistema de gestão”, afirma gerente do Sebrae

Para o gerente do Sebrae Campinas, José Carlos Cavalcante, iniciativas como essas são fundamentais para momentos ruins da economia. “Só sobrevive a uma crise a empresa que tem bom sistema de gestão”, afirma. Ele avalia que hoje, por uma oferta muito grande de produtos e serviços no mercado de modo geral, as empresas têm dificuldade em criar diferenciais competitivos, por isso, a importância de criar e inovar.

“Não existe solução mágica para superar esse período de turbulência. Ficar de olho no caixa, gerenciando da melhor maneira possível, tomar cuidado com inadimplência e desperdícios são algumas dicas. Além de usar a criatividade e inovação e até mesmo reavaliar o modelo atual de negócio”, afirmou.

Segundo Cavalcante, é preciso estar antenado e criar possibilidades e diferenciais para o cliente. Por isso, ele sugere que o empresário amplie seus canais de venda e perceba as demandas do mercado e também o perfil de seus clientes. “É preciso inovar sempre”, ressaltou.



CONFIRA OITO DICAS QUE VÃO AJUDAR A ALAVANCAR O NEGÓCIO MESMO EM TEMPO DE CRISE:

Especialistas e empreendedores afirmam que é na crise que estão as grandes oportunidades. Para isso, é preciso calma para se adequar à nova realidade do mercado, cuidado redobrado com os clientes e a qualidade dos produtos e serviços e otimização da gestão.

- 1. Calma e racionalidade para tomar decisões** - Evite tomar decisões precipitadas e emocionais, especialmente relacionadas à tomada de crédito.
- 2. Clientes já conquistados estão em primeiro lugar** - Fortaleça sua posição de mercado junto aos grupos de clientes que já atende antes de pensar em diversificação.
- 3. Controle é o segredo** - Organize sua empresa, começando pelo estoque e controles financeiros. Identifique desperdícios.
- 4. Corte despesas sem reduzir a qualidade** - Analise sua estrutura e corte despesas que não prejudiquem a entrega de valor aos seus clientes. Evite diminuir serviços e qualidade.
- 5. Conheça o cliente** - Estreite o relacionamento com seu cliente. Entenda seus medos e desejos.
- 6. Tenha sempre opções mais baratas** - Neste cenário, o consumidor fica mais sensível a promoções. Ofereça opções mais baratas ou marcas mais populares.
- 7. Mantenha a equipe motivada** - Cuide da motivação de sua equipe. Defina metas desafiadoras, mas crie condições e premie o sucesso! Para melhorar a produtividade, inove os processos e reduza tempos, ou seja, simplifique e desburocratize.
- 8. Invista na comunicação** - Ninguém vende sem divulgação! Seja eficiente e criativo. Use canais de comunicação mais simples e diretos.

Utilize seu imposto para apoiar projetos culturais

Comerciante, ainda dá tempo de destinar seu imposto de renda para apoiar projetos como o Festival Cultural Conexão Social do SindiVarejista

O comerciante que quiser destinar parte do seu imposto de renda para ser aplicado em projetos sócio culturais ainda tem a chance de contribuir com o “Festival Cultural Conexão Social”, que prevê a realização de atividades artísticas que visam valorizar a cultura local. O Conexão Social SindiVarejista tem trabalhado para captar recursos para o projeto que já foi aprovado pela Lei Rouanet – programa de incentivo fiscal ligado ao Ministério da Cultura.

As atividades oferecidas pelo Festival Cultural incluem palestras, oficinas, fóruns e uma exposição de encerramento – sempre gratuitos. “Nosso objetivo é promover ações que apontem a importância da valorização da identidade local”, afirmou a coordenadora do Conexão Social, Edna Borges. A presidente do SindiVarejista, Sanae Murayama Saito, ressalta que aprovar projetos como este, que fomentam a cultura e integração da sociedade, é uma ótima oportunidade para as empresas que têm interesse em apoiar o desenvolvimento local.

“A Lei Rouanet permite que o empresário aplique seu imposto, obrigatoriamente pago, a projetos de relevância social e cultural. Estamos empenhados em buscar parceiros para esse projeto. Acreditamos que assim, conseguimos dar significado aos impostos que pagamos.”

Seu imposto pode virar ARTE e CIDADANIA

De acordo com dados do Ministério da Cultura, dos R\$ 224 milhões disponibilizados pelo governo federal para Campinas entre 2011 e 2014, dentro da Lei Rouanet, apenas de 20% a 40% foram usados e aplicados em projetos culturais até o momento. O número baixo pode ser explicado pelo fato de a Lei Rouanet exigir que o apoio venha de empresas tributadas com lucro real de, no mínimo, R\$ 50 milhões, o que diminuiu de forma significativa o número de interessados.



Grupo de estudantes e organizadores que participaram das oficinas de grafite

Oficina de grafite: uma amostra do Festival Cultural

Em 2015, o Conexão Social teve como principal trabalho, a oficina de grafite com alunos da EJA (Educação de Jovens e Adultos) da escola municipal Pierre Bohomme, na Vila Industrial. O projeto está ligado à proposta do “Festival Cultural” que visa promover o desenvolvimento da cidadania por meio da arte.

A oficina, que integrou 20 alunos, resultou na pintura de telas e na exposição itinerante “O Trabalho é uma Arte”, que já passou pelo Senac, Sesc, Fórum Trabalhista, seguindo para o Paço Municipal, em dezembro, e depois para o MIS (Museu da Imagem e do Som). “Foi muito legal receber as telas no saguão do fórum. As pinturas permitiram que mais pessoas conhecessem esse trabalho realizado pelos estudantes”, afirmou a assistente da coordenação do TRT (Tribunal Regional do Trabalho), Silvana Souza Lopes.

Com a proposta de levar a arte como meio de transformação, a oficina envolveu alunos com as mais variadas histórias de vida, vulnerabilidade social e alguns com deficiências intelectual e auditiva. Sob a orientação do artista plástico Gustavo Nênio, os alunos mergulharam no mundo do grafite.

As telas tiveram como ponto de partida a valorização do trabalho. O projeto é vinculado ao programa “Trabalho, Justiça e Cidadania”, da Amatra XV.

Entenda como participar

A Lei Rouanet funciona como uma renúncia fiscal: o governo abre mão de parte dos impostos para destinar a projetos culturais, esportivos ou sociais. Para as empresas que decidem dar apoio a essas ações – que vão desde edição de livros, peças de teatro, apresentações musicais até restauração de patrimônios históricos – não há custo algum. Elas apenas direcionam a aplicação do imposto pago. Você pode saber mais sobre o projeto do Conexão Social no site do Ministério da Cultura, com o código: PRONAC 1411123.

Retrospectiva 2015

A união fez a força do setor

2015 foi um ano muito positivo e significativo para nós do SindiVarejista, apesar das dificuldades enfrentadas pelo setor.

Devido a grave crise econômica que estamos passando, a nossa entidade conseguiu unir a categoria em busca de melhorias e capacitação para o empresário do varejo. Os encontros do Gestão de RH ficaram lotados, todos querendo absorver informações para sua empresa. Ao todo foram nove com sala cheia. Diversos especialistas participaram e puderam passar um pouco do conhecimento sobre Regimento Interno e regras básicas aos representantes do setor. Também tivemos palestras e cursos de aprimoramento dos empresários e de seus estabelecimentos. Foram cursos de vitrinismo, tributação fiscal, formação de preço no varejo, SAT-CF-e, entre outros. Também aconteceram debates sobre empreendedorismo. Um deles, o feminino, lotou o auditório do Conexão Empresarial e trouxe para o SindiVarejista representantes de peso como a primeira dama de Campinas, Sandra Ciocci, a juíza titular do Trabalho (TRT 15ª Região) Cristiane Rondelli e a conselheira da Casa Ronald McDonald Campinas e APACC, Carmen Buratto.

Também foi um ano significativo para o Projeto Conexão Social, que aumentou sua rede e mais uma vez trabalhou em parceria com o programa "Trabalho, Justiça e Cidadania", da Associação dos Magistrados da Justiça do Trabalho da 15ª região (Amatra XV), além de caminhar junto com o Sebrae, Sesc e Senac. O trabalho resultou em uma exposição itinerante de painéis de grafite produzidos por alunos da Educação de Jovens e Adultos (EJA) de Campinas.

Foram inúmeros fatos relevantes que aconteceram de janeiro a dezembro de 2015. Abaixo segue um pouco de tudo o que foi realizado pelo SindiVarejista juntamente com seu representado e parceiros mês a mês.

Janeiro



- Palestra "Soluções Fiscais Eletrônicas para o Varejo" (FOTO), promovida pelo Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos (Sincofarma) e Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis (Sescon) com apoio do SindiVarejista, em Campinas.

Fevereiro

- Palestra "Entenda o SAT-CF-e e os Impactos No Seu Negócio" (FOTO), promovida pelo Projeto Conexão Empresarial aconteceu na Prefeitura de Indaiatuba.



Março

- Primeiro encontro do grupo de Gestão em RH no Varejo apresentou o tema de 2015: a Importância da Adoção de um Regimento Interno, com foco na gestão de pessoas buscando minimizar os efeitos das ações trabalhistas e possíveis punições na Justiça.
- Encontro em homenagem ao Dia das Mulheres (FOTO) destacou o Empreendedorismo Feminino como Marca no Desenvolvimento Local. Personalidades da cidade participaram do debate: primeira-dama de Campinas, Sandra Ciocci, a juíza titular do Trabalho (TRT 15ª Região) Cristiane Rondelli e a conselheira da Casa Ronald McDonald Campinas (APACC), Carmen Buratto.
- Palestra "SAT-CF-e: Entenda os Impactos no seu Negócio" é realizada no Espaço Conexão Empresarial com auditório lotado.

Abril

- TST reconhece o Salário de Ingresso da Convenção Coletiva do SindiVarejista. O tribunal reconheceu a validade de cláusulas da Convenção Coletiva que estabeleceu salário de ingresso menor do que o normativo para empregados do comércio varejista da região de Campinas.
- Sebrae promoveu a 7ª Semana do Microempreendedor Individual com a participação do SindiVarejista.
- Segundo encontro do grupo de Gestão de RH no Varejo debateu os aspectos de um Regimento Interno voltado ao comércio varejista.
- A presidente do SindiVarejista, Sanae Murayama Saito, esteve na sede da Aneel (Agência Nacional de Energia Elétrica), em Brasília, para pleitear melhorias para o setor do comércio e mais transparência sobre a situação energética do País.
- O SindiVarejista participou da capacitação de professores (FOTO) do programa "Trabalho, Justiça e Cidadania" (da Amatra XV) e apresentou um case de sucesso da entidade (grupo de Gestão de RH).



Mai

- Terceiro encontro do Gestão de RH no Varejo falou sobre "Convenção Coletiva de Trabalho e suas principais cláusulas; Normas Regulamentadoras (NR's) que se aplicam ao comércio e Horário de Trabalho e Atrasos".
- O Conexão Social promoveu uma palestra (FOTO) sobre sustentabilidade com a participação de 200 jovens aprendizes vinculados ao CIEE (Centro de Integração Escola Empresa). O encontro foi realizado na Câmara dos Vereadores.



Junho

- Sebrae em parceria com o Senac e SindiVarejista promoveu o curso de "Vitrinismo para o Varejo" no Espaço Conexão Empresarial SindiVarejista.
- Os colaboradores do SindiVarejista visitaram a Casa Ronald McDonald's Campinas (FOTO) que acolhe crianças em tratamento de câncer. O sindicato passou a apoiar o McDia Feliz, em prol da casa. Os produtos customizados da campanha foram vendidos na sede do SindiVarejista.
- Quarto encontro do Gestão de RH abordou "Banco de Horas e Compensação de Horário de Trabalho".
- O SindiVarejista participou do arraial do Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis (Sescon), que teve a renda revertida para entidades beneficentes. A barraca do SindiVarejista teve a renda revertida à Casa Ronald Mc Donald's.



Julho

- "Medicina e Segurança do Trabalho" foi o tema do quinto Gestão de RH (FOTO).
- O SindiVarejista realizou o curso gratuito de dois dias: "Formação Estratégica do Preço de Venda" no Espaço Conexão Empresarial.
- O SindiVarejista montou caravanas gratuitas em parceria com o Sindicato do Comércio Varejista de Material de Escritório e Papelaria de São Paulo e Região (SIMPA-SP) para visitar a 29ª Feira Internacional de Produtos para Papelarias, Escritórios e Escolas.
- Tiveram início as Negociações Coletivas com a realização de Assembleia Geral Extraordinária que convocou todas as cidades representadas.
- O Conexão Social iniciou o projeto de Grafite nas Escolas desenvolvido com alunos do EJA e equipe gestora. Uma palestra foi ministrada pelo grafiteiro Gustavo Nênon com professores e equipe gestora da escola municipal Pierre Bonhomme, na Vila Industrial.
- O SindiVarejista e o Sebrae firmaram parceria para viabilizar um projeto em Campinas de consultoria a empresários, o ALI (Agentes Locais de Inovação).
- Com a intenção de orientar o empresário varejista sobre as mudanças na nova maneira de emitir o Cupom Fiscal, o SindiVarejista lançou um canal aberto para que o comerciante envie suas solicitações e dúvidas online.



Agosto

- Sexto Encontro de Gestão de RH falou sobre "Admissão, Demissão, Faltas, Atrasos e Abonos".
- O SindiVarejista apoiou a participação dos alunos da escola Pierre Bonhomme no Projeto Experimenta Som, realizado pelo MIS (Museu da Imagem e do Som).
- O Conexão Empresarial promoveu a palestra "Substituição Tributária no dia a dia do Varejo".
- Alunos da EJA assistiram a palestra do grafiteiro Gustavo Nênon (FOTO) dando continuidade ao projeto Grafite nas Escolas.

Setembro

- O Conexão Social SindiVarejista iniciou a oficina de grafite com 20 alunos da EJA da escola Pierre Bonhomme, na Vila Industrial. As oficinas (FOTO) aconteceram sob comando do artista plástico Gustavo Nêvão, responsável por ensinar as técnicas de grafite aos alunos.
- O SindiVarejista realizou novas Assembleias Gerais Extraordinárias.
- O 7º encontro Gestão de RH no Varejo abordou “Férias, Licenças e Benefícios”.
- O SindiVarejista assinou Convenção Coletiva com o Sindicato dos Comerciantes de Campinas, Paulínia e Valinhos (Seccamp).
- O SindiVarejista apoiou a Conferência Ethos 360º e cedeu 20% de desconto na compra de ingresso ao seu representado.



Outubro

- O SindiVarejista promoveu o evento “Diálogo sobre Prevenção e Combate à Corrupção” no Sesc (FOTO).
- O SindiVarejista apoiou a campanha “Outubro Rosa” por acreditar que a prevenção é a melhor forma de combate ao câncer de mama.
- O SindiVarejista e o Secom de Indaiatuba assinaram a Convenção Coletiva de Trabalho 2015/2016.
- Os painéis produzidos na oficina de grafite realizada com os alunos da EJA Pierre Bonhomme resultaram na exposição itinerante “O Trabalho é uma Arte”. A vernissage aconteceu no Senac.
- O grupo de Gestão de RH fez seu oitavo encontro e discutiu: “Licenças, Benefícios, Proibições e Punições”.
- O SindiVarejista entrou na campanha “Eu Digo Não ao Aumento de Impostos” promovida pelo Conselho do Comércio Varejista da Federação do Comércio do Estado de São Paulo (FecomercioSP) contra a volta da CPMF (Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira) e criação de qualquer outro imposto pelo governo Federal como forma de arrecadação.
- O Sebrae e o Senac promoveram com apoio do SindiVarejista o curso “Técnicas de Exposição de Produtos” no Espaço Conexão Empresarial.
- O SindiVarejista participou da culminância do Programa Trabalho, Justiça e Cidadania (TJC) com a exposição itinerante no Sesc Campinas e a participação de 1,2 mil alunos da EJA Campinas.
- O SindiVarejista e o SECCR (Sindicato dos Empregados no Comércio da Região de Capivari) assinaram a Convenção Coletiva de Trabalho 2015/2016 para o município de Monte Mor.

Novembro

- O SindiVarejista e as instituições de ensino IPEP (Instituto Paulista de Ensino e Pesquisa) e Colégio Técnico Bento Quirino firmaram uma parceria que prevê concessão de até 60% de desconto em cursos de ensino superior, técnico profissionalizante e técnico cursado junto com ensino médio.
- O SindiVarejista e o SindComerciantes (Sindicato dos Comerciantes de Bragança Paulista e Região) assinaram a Convenção Coletiva de Trabalho 2015/2016 para o município de Holambra (FOTO).
- A exposição itinerante “O Trabalho é uma Arte”, composta por painéis pintados por alunos durante oficina de grafite, passou para o Fórum Trabalhista.
- O grupo de Gestão de RH fez o nono e último encontro de 2015 com uma revisão de tudo o que foi discutido ao longo do ano.



Dezembro

- A exposição itinerante “O Trabalho é uma Arte” (FOTO), composta por painéis pintados por alunos durante oficina de grafite abriu as atividades em comemoração ao Dia Internacional da Pessoa com Deficiência no Paço Municipal da Prefeitura. A exposição ficou no local até o final do mês.

Doar sangue: um ato simples e generoso

Doar sangue é um ato simples de generosidade que pode ajudar a salvar muitas vidas. Segundo dados do Ministério da Saúde, atualmente 1,8% da população doa sangue no Brasil. Embora o percentual esteja dentro dos parâmetros da Organização Mundial de Saúde (OMS), o ministério trabalha para aumentar este índice. Por isso, reduziu a idade mínima de 18 para 16 anos (com autorização do responsável) e aumentou de 67 para 69 anos a idade máxima para doação de sangue.

Medidas como estas têm sido tomadas para estimular cada vez mais as pessoas a doarem. Além disso, alguns estados e municípios preveem benefícios para o doador. No caso de Campinas, a legislação municipal prevê que o doador seja isento de taxas de inscrição em concursos públicos e, alguns



Procedimento é rápido e ajuda muitas pessoas

locais, como estabelecimentos comerciais, oferecem vantagens ou descontos como forma de reconhecimento do ato. Quem doar pode também deixar de comparecer um dia ao trabalho, sem perda no salário, desde que a doação seja comprovada.

Para doar é preciso: apresentar boas condições físicas; pesar mais de 50 quilos; não fazer uso de algum tipo de medicação

específica; não apresentar doenças de transmissão sanguínea; não estar em jejum e não fumar duas horas antes e depois de doar. Homens podem fazer doação a cada 60 dias (até 4 vezes ao ano) e mulheres a cada 90 dias (até quatro vezes ao ano).

● Para saber mais sobre esse assunto, basta acessar o site da Secretaria de Saúde de Campinas e ver os principais locais de doação. (www.campinas.sp.gov.br)

CONTANDO UM CAUSO

O misterioso sumiço do molho de chaves

O gerente da frutaria Rio das Pedras, Tiago Queiroz, localizada em Barão Geraldo, lembra de um caso antigo, mas que até hoje rende boas risadas. É muito comum clientes da frutaria perderem suas chaves na loja. Deixam nas bancas, misturadas a frutas e legumes.

E, somente quando estão indo embora, e precisam abrir o carro, é que percebem que não estão mais com elas. E toca todo mundo procurar as chaves para ajudar o cliente. E foi assim que aconteceu certa vez. Um cliente perdeu suas chaves na loja, mas nem uma força-tarefa de quatro funcionários dispostos a ajuda-lo fez com que as chaves



Tiago ainda ri da história

aparecessem, após duas horas de procura.

“Procuramos em todos os locais possíveis e impossíveis e nada das chaves”, conta o gerente. Diante do problema, o cliente resolveu pegar um taxi e ir para casa em busca de uma chave reserva. “Mas percebeu também que não tinha uma cópia. A solução foi mandar um guincho vir buscar o carro e mandar fazer uma nova chave”, relembra Tiago.

Mas a história não acaba por aqui. Tiago conta que, no dia seguinte, passada a confusão, o cliente da frutaria tomava café em casa quando abriu a sacola onde estavam alguns pães comprados na frutaria. “Quando pegou a sacola, encontrou as chaves. Ela estava ali, o tempo todo”, relembra o gerente, afirmando que esses esquecimentos são muito comuns. “Até hoje temos uma bengala deixada aqui e ninguém volta para pegar”, finalizou.

TIRANDO UMA

