

NOSSO VAREJO

 SINDI VAREJISTA
de Campinas e Região

número 34 • ano 08 • abril/maio/junho 2015

sindivarejistacampinas.org.br

Contribuição

A Assistencial vence em agosto. Varejista, não perca o prazo e ajude no fortalecimento de seu setor

Pág. 3

Conexão

Grafitreiro de Campinas Gustavo Nénão é parceiro do SindiVarejista em programa do TJC com EJA

Pág. 8



Lei

Varejo tem recorde de ações trabalhistas. SindiVarejista tenta amenizar dados com Regimento Interno

Pág. 11



SindiVarejista busca participação coletiva

Os encontros para as discussões da Negociação Coletiva 2015/2016 têm início neste segundo semestre nas cidades de abrangência do SindiVarejista. Comerciante, agende-se e participe das assembleias que definirão a Convenção Coletiva de Trabalho. A presença do setor é fundamental para estabelecer as regras que beneficiem tanto ao empregador quanto aos empregados, principalmente neste ano em que vivemos uma forte crise econômica. As datas serão antecipadamente divulgadas no sindivarejistacampinas.org.br.

Pág. 3

Estudo diz que Previdência está com dias contados

Levantamento aponta colapso na aposentadoria no Brasil em um futuro próximo. O momento é de se planejar e investir em Previdência Privada para não ficar dependente de uma aposentadoria incerta daqui a alguns anos. SindiVarejista e Fecomercio têm opção de Previdência Complementar para o empresário e também para o funcionário, que serve como benefício de baixo custo, além de funcionar como incentivador em sua empresa varejista.

Págs. 4 e 5

É hora de fazer a diferença com seu consumidor

O cenário desfavorável da economia brasileira tem mexido com o varejo no país. Seja ele de pequeno, médio ou grande porte, as vendas têm amargado em 2015 uma série de “piores desempenhos dos últimos anos”. Segundo levantamento do IBGE, em abril deste ano, houve queda de 3,5% nas vendas em relação ao mesmo mês de 2014. É o pior resultado para o período desde 2003, quando o recuo foi de 3,7%.

O comércio está passando por extrema dificuldade. Ele vem refletindo os entraves da economia, pelos preços que estão subindo, e a renda dos consumidores, que está comprometida e caindo. Há restrição orçamentária muito grande e o crédito está despencando.

Em Campinas, no acumulado de janeiro a maio o faturamento do comércio ficou em R\$ 5,2 bilhões. Houve queda de 0,29% frente a 2014. Neste mesmo período, as vendas caíram 2%. Este cenário de crise levou à mudança de comportamento do consumidor. A combinação de juros altos acompanhados de inflação e reajustes em impostos e tarifas públicas inibiu o consumo. Além do medo do desemprego. Grande parte das pessoas passou a comprar à vista e de forma muito limitada ou seja, apenas produtos imprescindíveis, deixando de lado as parcelas, até então “as queridinhas” dos consumidores. Porém, essa mudança obriga os empresários a se virarem para fechar

o caixa e não pensar em abandonar o negócio, além de não demitir e, assim, aumentar a quantidade de desempregados no país.

Mas como fazer isso? A resposta não é fácil e nem existe uma fórmula para essa sobrevivência. Mas, há sim modos de amenizar a crise. É hora de o varejista voltar às origens, se reinventar e lançar mão de estratégias calculadas e pensadas. É hora de observar o seu cliente. Quais são seus hábitos? Quais produtos ele passou a abrir mão e quais ele continua buscando? A marca de primeira linha e mais cara foi deixada de lado, quais opções vou dar ao meu cliente? É nessa direção que é preciso focar. Tratar o cliente de forma diferenciada, utilizando aplicativos como Whatsapp para lembrá-lo de uma promoção ou de um produto, por exemplo. Mais do que nunca a observação e a reação perante as mudanças de hábitos irão fazer a diferença. Quem estiver mais atento e saber quais são as verdadeiras necessidades de seu cliente vai atravessar esse momento desfavorável.



Sanae Murayama Saito
Presidente do SindiVarejista
de Campinas e Região

FIQUE SABENDO

Manutenção das regras de auxílio-doença é vitória para o setor

O SindiVarejista avalia como uma vitória para o setor varejista a aprovação, pela Câmara dos Deputados e pelo Senado, da alteração da medida provisória que retira do texto o item que repassa para as empresas a responsabilidade de bancar o valor integral do auxílio-doença dos seus trabalhadores. Com isso, foi mantida a regra atual: as empresas pagam os primeiros 15 dias de afastamento do trabalhador por doença e o governo federal paga pelo período restante. A proposta original da medida provisória, que foi derrubada, previa que a empresa custeasse os primeiros 30 dias do auxílio-doença. O projeto ainda passará por aval da presidente Dilma Rousseff.

Seguro-desemprego: entenda a nova regra

A nova regra do seguro-desemprego começou a valer no mês de junho. Com as alterações, o trabalhador que solicitar o benefício pela primeira vez deverá ter trabalhado por 18 meses nos 24 meses anteriores. Já na segunda solicitação do benefício, o trabalhador terá de ter trabalhado por 12 meses nos 16 meses anteriores e, a partir da terceira solicitação, terá de ter trabalhado, pelo menos, por seis meses ininterruptos nos 16 meses anteriores. Segundo o Ministério da Fazenda, na primeira solicitação o trabalhador poderá receber quatro parcelas se tiver trabalhado entre 18 e 23 meses nos 36 meses anteriores.



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: 17.000 exemplares

Assembleias Gerais para Negociações Trabalhistas têm início no segundo semestre

Neste ano, em que passamos por uma forte crise econômica, é importante a participação dos varejistas nas assembleias

O SindiVarejista está iniciando as Negociações Coletivas 2015/2016 nas 13 cidades de sua abrangência. É de extrema importância a participação de todos nas próximas discussões, onde serão definidas as Convenções Coletivas de Trabalho.

Nos documentos, estarão estabelecidas as regras previstas na relação entre a empresa e o trabalhador como: reajuste salarial, benefícios, trabalho em feriado, entre outros. As datas das assembleias serão divulgadas antecipadamente no: sindivarejistacampinas.org.br. Para que a convenção seja justa, tanto ao empregado quanto ao empregador, é preciso que o setor esteja unido e fortalecido. A presidente do SindiVarejista, Sanae Murayama Saito, alerta que a participação é ainda mais importante neste ano, já que vivemos uma forte crise econômica. "Não podemos onerar o empresário, caso contrário, haverá dificuldades em manter os postos de trabalho. É preciso haver equilíbrio para que não haja demissões, prejudicando ainda mais a economia e os próprios trabalhadores".



Espaço Conexão Empresarial ficou lotado no ano passado com representados para discussão de pauta em assembleia geral

O que é ?

Convenção Coletiva de Trabalho é um conjunto de normas estabelecidas entre sindicatos representantes de empregadores e de empregados para o estabelecimento de regras nas relações de trabalho, possuindo força de lei entre as partes. Caso não haja acordo para formalizar uma convenção, as partes poderão ingressar com uma ação junto ao Tribunal Regional do Trabalho, para que este aplique um instrumento normativo.

Presença constante

Preocupada com essas questões e disposta a manter seu quadro de funcionários, a gerente e proprietária da Andorinha Parafusos, em Campinas, Patrícia Kik, participa há 14 anos das assembleias. "É importante essa participação. Qualquer decisão impacta no caixa da empresa.

Precisamos estar cientes das negociações", disse.

Como funciona?

A negociação envolve todas as cidades abrangidas pelo sindicato: Artur Nogueira,

Campinas, Cosmópolis,



Patrícia Kik

Holambra, Hortolândia, Itatiba, Indaiatuba, Monte Mor, Paulínia, Sumaré, Valinhos, Vinhedo e Rio das Pedras. O primeiro passo é apresentar a pauta de reivindicações do sindicato que representa os trabalhadores do comércio. Após análise, com base nas discussões com os empresários presentes nas assembleias, a assessoria jurídica do SindiVarejista elabora uma contraproposta que será apresentada ao sindicato dos trabalhadores em rodadas de negociação. Essas discussões são feitas até que seja estabelecido um acordo entre os dois sindicatos e definida a Convenção Coletiva válida, na maioria das vezes, por um ano.

Não esqueça da Contribuição Assistencial até 31 de agosto

Varejista, não se esqueça da Contribuição Assistencial que vence em 31 de agosto. O documento para o recolhimento foi encaminhado juntamente com o Nosso Varejo nº 34. Qualquer dúvida ligue para nossa central de atendimento no (19) 3775-5560. A contribuição é uma contrapartida em favor da categoria do comércio. É também conhecida como taxa de fortalecimento sindical, advém de cláusula estabelecida em Convenção Coletiva ou Sentença Normativa e constitui uma obrigação em razão de custos despendidos para a conquista dos benefícios nas negociações coletivas. Assim, independente do porte e existência ou não de empregados, ela deve ser feita por todos os integrantes da categoria, associados ou não ao SindiVarejista.



Aposentados e pensionistas passam por atendimento em uma agência da Previdência Social. O benefício é direito de todo trabalhador que contribui

Um futuro incerto para a Previdência Social e para sua aposentadoria

Mudanças no modo de cálculo da aposentadoria pretendem dar fôlego ao benefício. Estudo da FecomercioSP aponta que a solução é o plano de previdência privada

Um dos assuntos que mais geraram polêmica e discussão no final do primeiro semestre foi o novo modo de calcular a aposentadoria. O vai e vem em Brasília sobre as regras do benefício levanta uma séria questão para a sociedade brasileira: como sustentar a Previdência e garantir o pagamento beneficiário com o aumento da expectativa de vida da população?

O Brasil está deixando de ser um país de jovens e isso pesa na Previdência. Em 1980, eram muito mais jovens do que aposentados. Em 2010, os adolescentes daquele tempo viraram contribuintes e hoje são uma boa parte da pirâmide.

A projeção para 2050 é de uma situação invertida. Os contribuintes de hoje serão os aposentados de amanhã e vai haver muito mais gente recebendo o benefício do que existe hoje.

Após ser vetada pela presidente Dilma Rousseff e remodelada para se tornar uma medida provisória, a lei 85/95 prevê um cálculo simples: para saber se já pode se aposentar, o contribuinte precisa somar a idade dele ao tempo de contribuição. A conta para os homens tem que dar 95 e para as mulheres, 85.

Com a proposta do governo, o limite desta nova norma passa a aumentar um ponto a partir de 2017, até chegar em 2022 a 100 para os homens e 90 para as mulheres. Mas, para fazer a conta, tem que ter o tempo mínimo de contribuição: 30 anos para as mulheres e 35 para os homens.

O objetivo, segundo o governo, para essa mudança, "é o de preservar a sustentabilidade da Previdência Social". Que é um dos grandes desafios, não só do Brasil, mas em muitos outros países, já que a expectativa de vida da população está aumentando cada vez mais.

Estudo da FecomercioSP

No Brasil o modelo de Previdência Social é baseado em uma regra geral que leva em conta o sistema de repartição simples. Assim, os atuais segurados ativos financiam os inativos na expectativa de que, quando for a sua vez, possam contar com outra geração de contribuintes.

Porém, com o envelhecimento da população, tal modelo de aposentadoria tende a entrar em colapso e acaba elevando ainda mais o deficit previdenciário. Essa é uma das principais preocupações apontadas por um estudo sobre a Previdência Social feito pelo especialista e assessor econômico da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), Noboru Takarabe.

No levantamento, Takarabe faz um panorama da Previdência e chega à conclusão de que não haverá dinheiro suficiente para todo o contingente, o que vai obrigar o governo a bancar. Isso vai gerar ainda mais problemas na economia. “Há 30 anos o aposentado recebia como teto máximo o valor de 20 salários mínimos. Hoje caiu para cinco. E isso vai se agravar”, afirmou. Hoje ao se aposentar o trabalhador consegue receber R\$ 4.663,75 – no máximo. “Esse valor só tende a desvalorizar”, disse. Uma pesquisa do Instituto de Educação Financeira apontou que dos 25 milhões de aposentados e pensionistas no Brasil, apenas 1% é independente financeiramente. Outros 46% dependem de parentes, 28% estão à beira da miséria e 25% têm que continuar trabalhando.

“Imagina um aposentado que recebe cerca de R\$ 4 mil. Ele precisa pagar convênio médico que hoje não sai por menos de R\$ 1,5 mil, além de remédios, tratamentos e alimentação. Sem contar gastos com moradia. Esse valor acaba sendo pouco, futuramente será menor”.

Nesse ano, os convênios tiveram cerca de 40% de reajuste em alguns casos.



Noboru Takarabe, assessor econômico da FecomercioSP e autor da pesquisa sobre a Previdência

Marcos Santos / USP imagens



A falência do modo atual da Previdência Social é dada como certa. É preciso se organizar

A saída é se preparar e planejar o futuro desde já

A falência do atual sistema previdenciário é dada como certa pelo especialista, que aconselha o planejamento como alternativa única para quem quer ter uma velhice mais cômoda e com qualidade de vida. “Não tem jeito, tem que cada um olhar por si. Uma das saídas é fazer um Plano de Previdência Complementar. Além de receber a aposentadoria, a pessoa tem direito também a receber um valor que irá ajudar a pagar as contas em dia”.

O SindiVarejista disponibiliza para seus representados, por meio da FecomercioSP, um plano de previdência, com característica de Plano Instituído chamado de **FPA**



Previdência

Associativa. Com R\$ 40,00 de contribuição básica (mínimo) já é possível ingressar no Plano de Previdência Complementar.

“O plano permite abatimento de até 12% no Imposto de Renda”, explicou.

Benefício para o empresário e seu funcionário

O especialista defende que a Previdência Privada pode ser usada como benefício de baixo custo que o empregador pode oferecer aos seus funcionários. Noboru diz que o benefício ajuda a reduzir a rotatividade, retém talentos e poderá deduzir as contribuições da empresa no Imposto de Renda. “A empresa paga uma parte e o empregado, outra. É uma forma da empresa ajudar na educação financeira do seu funcionário”.

Para mais informações, fale com Júlia pelo contato (19) 3775-5560.

Redução no custo da energia no varejo é importante saída para crise no s

É hora do empresário olhar para seu estabelecimento e observar pontos onde pode reduzir custo antes de tomar medidas drásticas como demissões

Com a economia em crise, queda nas vendas, desconfiança do empresário, alta da inflação e da tarifa de energia, o varejo deve tomar medidas que reduzam os gastos e mantenham o equilíbrio financeiro da empresa, sem precisar demitir funcionários. Por isso, soluções de eficiência energética devem ser priorizadas pelos empresários neste momento.

Não dá mais para fechar os olhos para o conceito de sustentabilidade. Tanto as pequenas e médias empresas quanto as grandes podem traçar estratégias nesse sentido - desde simples mudanças de hábitos do dia a dia até investimentos a médio e longo prazo.

O consultor do SindiVarejista, o engenheiro eletricista e especialista na área Evandro Gustavo Romanini, afirma que muitas vezes o gasto com a conta de luz pode ser a segunda maior despesa da empresa, ficando atrás somente da folha de pagamento. Ele também alerta que grande parte dos varejistas não está atenta aos gastos com energia e se importa apenas se ela está chegando até seu estabelecimento e garantindo a sua produção.

A primeira iniciativa proposta pelo



Evandro Gustavo Romanini, consultor do SindiVarejista, engenheiro eletricista e especialista da área

especialista é reduzir os gastos com energia elétrica no período das 17h30 às 20h30 ou das 18h às 21h, quando o preço da tarifa é mais alto, podendo chegar até cinco vezes mais, dependendo da concessionária. A sugestão, segundo ele, é desligar os equipamentos nesse período, como ar-condicionado, ou até mesmo adequar o horário de funcionamento da empresa, se isso for possível. Por isso, é preciso que todos os funcionários estejam mobilizados e conscientes da importância da participação coletiva nesse processo.

No dia a dia, as medidas aparentemente pequenas podem resultar em redução de gastos consideráveis. Entre as alternativas estão: desligar a impressora ou o

monitor do computador quando não estiverem sendo usados; desligar luminosos de fachadas dos estabelecimentos a partir da meia-noite; instalar sensores de presença e fechar as portas da empresa para preservar o frio gerado pelo ar-condicionado.

Para períodos em que há menos fluxo de clientes, a sugestão é fechar parte do estacionamento ou de outros ambientes para que as luzes fiquem apagadas. As lâmpadas também devem ser instaladas perto dos espaços de trabalho e distantes do teto para não haver necessidades de muitos pontos de iluminação. "São hábitos que, após serem adquiridos, mudam o comportamento dos funcionários e passam a ser medidas comuns e rotineiras", disse o engenheiro.

comércio setor

Investimento

Os investimentos para geração de energia elétrica própria (como o sistema fotovoltaico com painéis que captam a luz solar e transformam em energia elétrica) ainda demandam investimento alto. No entanto, o engenheiro alerta para que o empresário esteja informado na hora de adquirir equipamentos novos para o seu comércio.

Ele explica que a lâmpada LED, embora mais cara, tem vida útil de 20 mil a 50 mil horas, enquanto a fluorescente tem capacidade de 6 mil horas. A LED também tem capacidade de economizar mais energia, o que, a médio prazo, traz vantagens ao varejista.

Os aparelhos de ar-condicionado mais modernos também têm inversor de frequência que adequa a temperatura à necessidade do ambiente, possibilitando assim menos gasto com energia sem necessidade. "O varejista precisa estar informado, ter conhecimento do que adquirir. Isso é importante na hora de trocar um equipamento de sua empresa", disse.

Contrato

Outra alternativa importante para o varejista de médio e grande porte é estar atento e avaliar o contrato com a concessionária. Romanini explica que esse acordo funciona como um contrato de telefonia, onde é escolhido o melhor e mais viável plano que atenda às necessidades da empresa. "Dependendo da característica da empresa, é possível fazer a gestão no contrato negociando com a concessionária", disse o engenheiro.

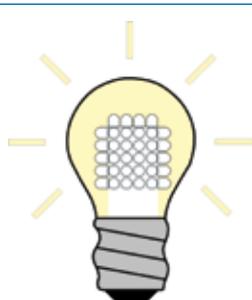


Redução no custo da energia no comércio é importante saída para diminuir custos no setor

Rede varejista espera reduzir 25% de gastos com energia

O GPA, detentor das marcas Pão de Açúcar, Extra e Casas Bahia, adotou um projeto de eficiência energética que tem sido aplicado em cerca de 2 mil lojas de diferentes formatos no país. As medidas foram intensificadas a partir do segundo semestre de 2014 e chegam a representar uma redução de 25% em algumas lojas do Extra Hipermercado.

Para chegar a esse resultado, foi definido um grupo de trabalho para tratar da redução no consumo de energia elétrica nas lojas Extra e Pão de Açúcar. Este grupo multidisciplinar desenvolveu um plano de ação que engloba várias medidas, como troca de iluminação (lâmpadas tradicionais por LED) nas centrais de abastecimento e lojas, o fechamento dos balcões de refrigeração, o que permite a redução do consumo e maior conforto térmico nas unidades. Além disso, está sendo implantada a automação dos sistemas de refrigeração e do ar-condicionado. Outra ação em curso é a verificação em cada uma das lojas para promover a própria geração de energia nos horários de pico com a ativação dos geradores. Paralelamente, a empresa intensificou a rotina de análise e mensuração do consumo de energia loja a loja para identificar possíveis não conformidades e assim tomar medidas imediatas de correção. Do ponto de vista de comunicação, a empresa promoveu o lançamento de uma campanha interna de conscientização e incentivo para redução de consumo de energia elétrica e água.



CONFIRA DICAS RÁPIDAS PARA ECONOMIZAR ENERGIA NA SUA EMPRESA:

- Aproveite o máximo da luz natural
- Opte por lâmpadas LED
- Reduza o uso de energia em horários de pico
- Desligue equipamentos que não estejam sendo usados
- Estabeleça a iluminação por espaço de trabalho
- Feche a porta para preservar o ar-condicionado
- Desligue placas luminosas durante a madrugada
- Informe-se sobre os equipamentos econômicos na hora compra

SindiVarejista leva oficina de grafiteagem a alunos da EJA de Campinas

Artista campineiro promove bate-papo e oficina de grafite com estudantes da EJA dentro do programa Trabalho, Justiça e Cidadania em parceria com Conexão Social SindiVarejista

O Projeto Conexão Social SindiVarejista dá início entre agosto e setembro às oficinas de grafite com o artista campineiro Gustavo Nénão, reconhecido internacionalmente. A ação faz parte do programa “Trabalho, Justiça e Cidadania” (TJC) da Associação dos Magistrados da Justiça do Trabalho da 15ª região (Amatra XV) em parceria com o SindiVarejista, Sebrae, Sesc e Senac.

A ação começa com um bate-papo entre o grafiteiro e os alunos da EJA (Educação de Jovens e Adultos) da escola Pierre Bonhomme, na Vila Industrial. Em seguida, iniciam-se as oficinas com duração de quatro dias com 30 alunos. Durante os encontros serão trabalhados desde conceitos técnicos até experiências vividas pelo artista, alinhado com conceitos de trabalho e cidadania, focos do programa. No final será produzido um painel que será apresentado na cerimônia de encerramento do programa em novembro.

O projeto do TJC leva noções de direito e cidadania a alunos de EJAs de Campinas e região. Este ano teve início em abril com o treinamento e capacitação de cerca de 300 professores. Esse treinamento acontece para que os professores compartilhem informações com os alunos e elaborem trabalhos. O SindiVarejista participou do treinamento no painel de Solução de Conflitos, onde apresentou o case do Gestão de RH, que em 2015 trabalha na formulação de um Regimento Interno para o varejo. Para a presidente do SindiVarejista, Sanae Murayama Saito, quando se tem um Regimento Interno claro, há prevenção de conflitos.

Na segunda etapa, juízes visitaram escolas de EJA. As visitas têm objetivo de desmistificar a profissão, além de abordarem temas de interesses dos alunos.

Resgate da cidadania

As oficinas de grafite acontecerão na própria EJA Pierre Bonhomme. O programa vai ser direcionado aos alunos de 15 a 20 anos. A coordenadora pedagógica da EJA, Elisabete Prezotto, afirmou que o programa vai trazer inúmeros



Reconhecido internacionalmente, Gustavo Nénão vai dar oficinas aos alunos. Na foto Nénão faz grafiteagem em um muro no bairro Castelo, em Campinas

benefícios. “A ideia do SindiVarejista em trazer um artista de Campinas vai atrair atenção dos alunos. Eles adoram grafiteagem e foi uma ideia interessante unir o tema cidadania a esse tipo de trabalho”, disse.

A coordenadora afirmou que a oficina unirá o aluno à escola. “Muitas vezes não percebem a importância que o estudo tem para mudar a vida”.

Nénão já começou a preparar as atividades para os alunos. “Fico grato em participar de um programa como esse, que leva conceitos nos quais acredito”, defendeu. Ele explicou que vai contar experiências, desde a falta de apoio da família, que não acreditava e não levava a sério sua escolha, até as exposições internacionais. “Tive que batalhar muito até chegar aqui. Foi bastante complicado, nada é fácil. Meu exemplo pode servir como uma sementinha para esses jovens”.

Na oficina os estudantes também aprenderão conceitos técnicos da arte da grafiteagem e o histórico. “Acho que vai ser uma forma sutil de polir esses jovens”.

A coordenadora do Conexão Social, Edna Borges, afirmou que a oficina visa a inclusão do aluno não só no programa da Amatra XV, mas também como incentivadora. “Os encontros irão inspirar e mostrar que a arte pode ser um dos caminhos de resgate da cidadania e de muitas oportunidades de trabalho.”

SindiVarejista é um dos apoiadores da Casa Ronald para o McDia Feliz

O SindiVarejista apoia a campanha McDia Feliz que ajuda a Associação de Pais e Amigos das Crianças com Câncer e Hemopatias (APACC), certificada com a nomenclatura Casa Ronald Campinas. No dia 29 de agosto, parte da renda arrecadada com a venda do Big Mac, da famosa rede de hambúrgueres, será revertida à APACC.

Por ano, a casa acolhe dezenas de crianças em tratamento contra o câncer no hospital Boldrini e que não têm condições de se manterem em Campinas. A maior parte é de outra cidade e muitos são de outros Estados. O local recebe também pacientes de Campinas. Eles ficam lá enquanto passam por tratamento, tudo sem custo. No período um responsável fica com a criança. Além do teto, são fornecidas alimentação, transporte, ajuda social, área de lazer e oficinas.

O recurso que será obtido com a campanha é de extrema importância para a sobrevivência da associação, com gasto anual de R\$ 1 milhão. Em 2014, a Casa angariou R\$ 350 mil. "Resolvemos apoiar e envolver nosso representado", disse a presidente do SindiVarejista, Sanae Murayama Saito.

Como ajudar

O sindicato está vendendo antecipadamente os tíquetes. O valor é R\$ 13,50. O recurso total da venda antecipada vai direto para a Casa Ronald. Além dos tíquetes, o SindiVarejista é ponto de venda dos produtos relacionados à causa. Há baldes de pipoca, kit post-it e bloco por R\$ 10. Os itens foram customizados pela artista Luciana Pupo. "O empresário pode comprar vale-lanche ou produtos e premiar seus funcionários, clientes e amigos", disse Sanae.



Colaboradores do SindiVarejistas participam de ação com crianças da Casa Ronald



Itens da Casa Ronald e tíquetes são vendidos no SindiVarejista

Casa da esperança

A Casa Ronald é considerada um segundo lar pelas crianças que passam por tratamento. Lá são acolhidas em um dos momentos mais difíceis de suas vidas. Apesar das dificuldades e dos desafios da batalha contra o câncer, a casa é um lar da esperança, onde pacientes resgatam os momentos felizes com brincadeiras e convívio com outras pessoas que passam pelas mesmas dificuldades. O local coleciona dezenas de histórias de batalhas e vitórias. Uma delas é de Aline da Silva, 28, mãe de João Lucas da Silva, de 5. O filho tem um tumor



Ana Francisca e o pai

no cérebro. Moradora de Mococa, ela está abrigada na APACC há três meses e vê a entidade como sua segunda casa. "Aqui é como uma família. Tenho toda a ajuda que preciso". A adolescente Ana Francisca dos Santos, de 13 anos, aguarda alta médica na casa. Ela começou o tratamento quando estava com 11 anos. Há dois vive na casa. "Sou do Maranhão e consegui me curar graças a minha estadia aqui". Quer saber como participar entre em contato: (19) 3775-5560.

Gestão de RH tem 6º encontro em 11 de agosto

O sexto encontro do Gestão de RH no Varejo está marcado para 11 de agosto. Nesta reunião será dado andamento à construção de conteúdo do Regimento Interno e assuntos relacionados à falta de funcionários, abonos etc. A elaboração de um regimento, que defina as regras que têm de ser cumpridas pelo empregado e empregador dentro da empresa, tem sido bastante debatida nos encontros desse ano. O assunto gera inúmeras dúvidas entre os comerciantes, já que muitos desconhecem a necessidade de ter um Regimento Interno. A falta de esclarecimento e de comunicação sobre as normas da empresa gera inúmeros problemas que podem chegar até em ações na Justiça. Os encontros Gestão de RH ocorrem mensalmente e são gratuitos. Mesmo quem não participou das últimas edições pode se inscrever. O projeto tem sido um importante canal de capacitação e orientação dos varejistas. Informe-se no sindivarejistacampinas.org.br ou pelo nosso telefone: (19) 3775-5560.

Seminários de Gestão são as novidades do SindiVarejista para o 2º semestre

Encontros vão auxiliar e dar dicas aos empresários do setor e mostrar como medidas simples podem transformar e facilitar as soluções no varejo

O SindiVarejista está com uma agenda repleta de ações para o 2º semestre. Além da continuidade dos encontros do Gestão de RH, previstos até novembro, as novidades são seminários que vão auxiliar ainda mais os varejistas a se reinventarem, principalmente em gestão de negócios e pessoas, nesse período conturbado para a economia e que tem refletido diretamente nos custos e no bolso do setor. A intenção é trazer para o empresário soluções criativas para a sobrevivência dos negócios. Já em agosto, o primeiro seminário será em prol da gestão empresarial. Especialistas virão ao SindiVarejista para apresentarem ideias e soluções e responderão dúvidas. Além de tratarem problemas atuais, como o aumento dos custos e baixo volume nas vendas, os encontros irão buscar soluções para ampliar as vendas, principalmente no final do ano, época que demanda mais planejamento, porque eleva o quadro de temporários, exige um estoque planejado e é um dos períodos mais importantes para elevar os números do setor. Segundo especialistas, muitas soluções para grandes problemas estão na simples mudança de hábitos, na adoção de novos procedimentos e em uma comunicação mais transparente com colaboradores. Ainda neste seminário, está prevista abordagem em gestão de pessoas, que cada dia mais aparece como um potencial desafio das empresas de todos os portes. Especialistas



Varejistas durante encontro do Gestão de RH no Espaço Conexão Empresarial

Cada vez mais informações

A agenda dos seminários deve ser consultada em nosso portal no endereço sindivarejistacampinas.org.br.

Lá, o representado consegue se organizar antecipadamente e se inscrever nos encontros gratuitos e abertos.

O site está passando por reformulações e até o final do ano terá um novo conceito, mais atual, voltado para a prestação de serviço. Dê sua opinião ou sugestão sobre o nosso portal por meio do e-mail: falecom@sindivarejistacampinas.org.br.

darão dicas de como manter a motivação dos funcionários em uma época de baixas vendas.

Ainda no foco da gestão, outro seminário voltado à tecnologia, busca a ampliação do faturamento por meio de aplicativos que corroboram com aumento no fluxo de saídas dos produtos. O seminário deve ocorrer em setembro.

Confira as dicas para vender mais nos próximos meses

Ao fim do primeiro semestre, os indicadores demonstram um cenário muito desfavorável para a economia. Por isso, o comerciante já deve se preparar para os próximos seis meses, que serão ainda mais desafiadores. Um material disponibilizado pela FecomercioSP reúne informações sobre os principais feriados e datas comemorativas (consideradas boas oportunidades para impulsionar as vendas). Confira as dicas:

AGOSTO: para o Dia dos Pais, vale a pena investir em oferta de produtos direcionados ao público masculino.

SETEMBRO: feriado da Independência e início da Primavera. Os vendedores de lojas de vestuário devem ser treinados para orientar os consumidores sobre as tendências da estação.

OUTUBRO: no mês das crianças, além das vendas de brinquedos, as lojas de roupas também devem apresentar aquecimento. As lojas de eletrônicos devem aproveitar o interesse das crianças por tecnologia para destacar seus produtos. Também começa a seleção para a contratação de funcionários temporários para o Natal.

NOVEMBRO: quando começam os preparativos para as vendas de Natal. É importante que o comerciante fique atento ao estoque, à decoração de vitrines, ao planejamento e à divulgação de promoções. O consumidor recebe a primeira parcela do 13º salário e pode antecipar as compras.

DEZEMBRO: O comerciante deve preparar sua equipe para manter o bom atendimento mesmo com maior fluxo de clientes no Natal. Como o horário do comércio é estendido e os vendedores trabalham em horários especiais, deve haver estímulo com pagamento de bônus e outros incentivos, melhorando os resultados.

Ações trabalhistas foram recorde no varejo

SindiVarejista realiza capacitação de empresários por meio do Gestão de RH

As ações trabalhistas no setor do varejo bateram recorde em 2014, quando 21.342 novos processos foram iniciados na Justiça, o maior número desde 2005. Os dados são do TRT-15 (Tribunal Regional do Trabalho da 15ª Região) e abrangem 599 municípios, incluindo a região de Campinas.

Em 2014, o número de processos judiciais ingressados por funcionários contra empresas varejistas dobrou em relação a 2005, último ano da série histórica. O número de casos também é 36% maior do que em 2013. Quando consideramos as ações de Campinas, os processos mais que dobraram em 2014 ante 2013: foram 1.262 contra 2.710.

Os números levantam alerta sobre o despreparo dos comerciantes: seja por desconhecerem a legislação trabalhista ou mesmo por não saberem estabelecer uma relação correta entre o funcionário e a empresa.

Para a desembargadora do TRT-15 Maria Inês Corrêa Targa, o número é preocupante. “Estamos em uma recessão econômica e o custo para manutenção de um processo judicial é alto para a empresa”, diz.

Coordenadora do Centro Integrado de Conciliação do 2º Grau (CIC), ela defende o acordo entre as partes, que reduz de forma significativa o tempo de andamento da ação, os custos e facilita a forma de pagamento dos valores devidos.

Prevenção e Gestão de RH

A prevenção, segundo Maria Inês, é o melhor caminho para evitar entraves judiciais. Pensando nisso, o SindiVarejista vem desenvolvendo o Gestão de RH no Varejo, com encontros



Desembargadora do TRT-15 Maria Inês Corrêa Targa: o número é preocupante

NÚMERO DE AÇÕES TRABALHISTAS NO VAREJO (599 MUNICÍPIOS)		NÚMERO DE AÇÕES TRABALHISTAS NO VAREJO (CAMPINAS)	
2005	10.242	2005	2.869
2006	19.979	2006	3.289
2007	20.041	2007	3.100
2008	17.407	2008	2.068
2009	16.886	2009	1.742
2010	12.727	2010	1.212
2011	11.344	2011	919
2012	12.295	2012	984
2013	15.591	2013	1.262
2014	21.342	2014	2.710

Fonte: TRT-15

mensais que capacitam empresários e contadores. Evitar ações trabalhistas que causam prejuízo, desgastes e demandam tempo de todos, é um dos principais objetivos do projeto.

Neste ano, os encontros têm trabalhado a capacitação das empresas para que aprendam a elaborar seu Regimento Interno, onde devem estar previstas as regras a serem cumpridas tanto pelo empregado quanto pelo empregador.

Uma das coordenadoras do grupo, Karina Paes de Oliveira, ressalta que criar regras claras é um

dos caminhos mais eficientes para evitar as ações. “Procuramos capacitar para uma gestão correta e para o diálogo com os funcionários. O bom relacionamento é o melhor caminho”.

“Enfrentar uma ação não é vantagem pra ninguém, seja varejista, empregado e Justiça. Queremos evitar que isso ocorra”, disse, Sanae Murayama Saito, presidente do SindiVarejista.

Confira entrevista com a desembargadora Maria Inês Corrêa Targa:

Por que o número de ações tem sido cada vez maior no varejo?

Esse aumento está relacionado à crise e à maior informação dos trabalhadores sobre seus direitos trabalhistas. Hoje todos têm conhecimento de que a Justiça do Trabalho ampara esses direitos.

Quais são as irregularidades mais presentes nas ações?

São erros muito básicos cometidos pelas empresas que poderiam ser evitados. São descumprimentos de pagamento

de hora-extra, ausência da hora de descanso, normas básicas e fáceis de serem cumpridas.

E como prevenir as ações judiciais?

Se informando. Esse é o melhor caminho. Buscando respaldo de entidades representativas, como os sindicatos, que oferecem assessoria jurídica, capacitação...

Por que a conciliação é interessante?

A conciliação é a forma mais rápida

e econômica de encerrar o processo. Manter o processo na Justiça é muito caro: é preciso pagar um bom advogado e ainda arcar com o custo de 1% de juros ao mês em cima do valor devido. Ou seja, quanto mais tempo o processo levar, mais caro. Qual empresário que aguenta essa despesa? Na conciliação, as partes entram num acordo, o valor a ser pago pela empresa pode ser parcelado e, geralmente, é menor caso o processo siga adiante. Além disso, pode ser encerrado em poucos meses.

Espante o frio e diga 'sim' aos exercícios físicos

Não é porque o Inverno chegou que você pode dar desculpas para não fazer exercícios. Pelo contrário, manter o corpo em atividade, mesmo quando bate aquela preguiça, é uma boa iniciativa para não ter de correr atrás do prejuízo no Verão.

O professor de Educação Física da PUC-Campinas José Francisco Daniel levanta o alerta sobre o estresse causado ao corpo quando são adotadas rotinas de exercícios intensos durante apenas um período. "O corpo se adapta muito fácil à situação que temos. Se você parar de se exercitar no Inverno, o organismo vai se acostumar. Mudar de



Lagoa, em Campinas, é um dos lugares mais atraente para caminhar

hábitos frequentemente causa um estresse alto".

Ele dá dicas para não perder o ânimo: ir para a rotina de exercícios ou para a academia direto do trabalho, sem passar em casa, é uma opção para não ficar com preguiça. "Os que praticam atividades ao ar livre devem se

agasalhar de forma adequada. Muita roupa atrapalha os movimentos e dão muito calor após poucos minutos se exercitando". Usar blusa ou calça "segunda pele", coladas ao corpo, são boas alternativas, pois dão mais agilidade e protegem do frio sem esquentar.

CONTANDO UM CAUSO

Perfume em loja de chocolate? Sim, tem cliente que busca

O empresário Ricardo Caruso Gomes, proprietário de duas franquias da rede Cacau Show, ainda busca entender o que acontece com as pessoas que frequentam o mini shopping localizado no distrito de Barão Geraldo, onde fica uma de suas lojas. Lá, o estabelecimento que segue o modelo dos demais é um chamariz de clientes em busca de todos os tipos de serviços e produtos. Menos chocolate.



Ricardo Caruso Gomes

Desde que abriu, há cerca de cinco anos, quase que diariamente, há um fluxo de pessoas que entram na loja pedindo cópia de xerox, caneta, livro e até perfume.

No começo, as funcionárias não gostavam e muito menos entendiam. Hoje elas continuam sem entender, mas já se acostumaram com a distração.

Os "não clientes" são homens e mulheres com idades entre 30 e 50 anos. Eles entram já pedindo o serviço, sem dar conta que o balcão e a vitrine estão repletos do doce. "Quando avisamos, eles param, nos olham e daí percebem que em sua volta só há chocolate, além da gafe cometida. Alguns saem rapidinho, outros até sorriem", diz o comerciante.

"É difícil explicar porque não dá pra entender. A vitrine é repleta de chocolate. O letreiro é grande, tudo tem apelo para o chocolate".

A proximidade de uma papelaria e de uma loja de perfume pode explicar o fenômeno. "Só mostra como as pessoas são distraídas. Precisamos estar mais antenados", desabafou.

TIRANDO UMA

