

NOSSO VAREJO

 **SINDIVAREJISTA**
de Campinas e Região

edição 44 • ano 11 • fevereiro | março | abril 2018

sindivarejistacampinas.org.br

13º salário do funcionário

Veja dicas de como se preparar desde já para o pagamento no final do ano e evitar a necessidade de empréstimos financeiros de última hora

pág 4



**Perdeu o prazo da Contribuição?
saiba o que precisa fazer**

pág 5

**eSocial: é hora da última revisão;
SindiVarejista faz palestra**

pág 6

ARTIGO Como usar de forma eficiente a energia no varejo | pag 7

EM QUE PODEMOS AJUDAR?

Quem acompanha o trabalho do SindiVarejista sabe que não nos restringimos em ser uma entidade de classe, somos o facilitador do crescimento empresarial. Desde o começo, há mais de 70 anos e, sem perder nossa essência que é representar o varejo, procuramos ser diferentes naquilo que propomos e estamos sempre em busca de inovações e nos reciclando para isso.

Quantas leis e decisões prejudicam o comércio? Quantas negociações e ações judiciais impostas são danosas ao setor? Dá para imaginar como seria complicado à categoria patronal, se não tivesse uma representação?

Esses são simples exemplos da importância de estar amparado por uma instituição que está de olho em tudo e em busca de benefícios fiscais e tributários para a categoria.

Como atuamos com muitos parceiros, conseguimos também ir além da representação e oferecer ao nosso associado opções de serviços e cursos.

Um exemplo é nosso Departamento Jurídico que faz atendimento gratuito ao associado, sanando suas dúvidas e também atuando em sua defesa em até três ações trabalhistas por ano. É simples, é só ligar e marcar uma consulta.

O SindiVarejista também oferece acesso a Plano de Saúde, Automação Comercial, Certificado Digital e Seguro de Vida e outros produtos, com valores bem abaixo do praticado no mercado. Também temos descontos no Senac, na Esamc e no Colégio Politécnico Bento Quirino.

Uma novidade que acabou de chegar à entidade é a parceria com a empresa "Semp|Bin" de maquininhas de cartão de crédito. Para associados, a empresa cobra taxa até 40% menor do que a utilizada no mercado. Vale a pena conhecer!

Outro diferencial é nosso case de sucesso: o Gestão de RH no Varejo. Que são encontros mensais com objetivo de auxiliar as empresas na Gestão de Pessoas.

E a diversidade de cursos e workshops só cresce em nossa entidade. Neste mês, muitos empresários compareceram ao SindiVarejista para tirar dúvidas das regras do Novo Simples Nacional.

Já o workshop "eSocial no Varejo: sua fase de implantação" será no próximo dia 15 de maio. Após a palestra uma especialista ficará de plantão para tirar dúvidas de nossos associados. Faça a sua inscrição!

Por fim, estamos aqui para atender você varejista! Queremos que nos diga em que podemos auxiliá-lo. Qual a maior necessidade da sua empresa?



SANAE MURAYAMA SAITO
PRESIDENTE DO SINDIVAREJISTA
DE CAMPINAS E REGIÃO

CONHEÇA OS BENEFÍCIOS DO SINDIVAREJISTA



Saiba mais no www.sindivarejistacampinas.org.br



RUA GENERAL OSÓRIO, 883, 4º ANDAR
CEP 13010-111 - CAMPINAS - SP TEL/FAX (19) 3775-5560
SINDIVAREJISTACAMPINAS.ORG.BR

FB.COM/SINDIVAREJISTACAMPINAS
 YOUTUBE.COM/SINDIVAREJISTACPS

NOSSO VAREJO

PRESIDENTE: SANAE MURAYAMA SAITO
JORNALISTA RESPONSÁVEL: LUCIANA FÉLIX / MTB 51.251
REPORTAGENS: BRUNA MOZER / MTB 63.067
EQUIPE DE APOIO: CLAYTON FERREIRA E EQUIPE SINDIVAREJISTA
FOTOS: ADRIANO ROSA, BANCO DE IMAGENS INTERNO E DIVULGAÇÃO
EDITORIAÇÃO: NEO ARTE DESIGN || ILUSTRAÇÕES: RONI || TIRAGEM: WEB

Um novo olhar para as empresas familiares

UMA PESQUISA DO SEBRAE MOSTROU O POTENCIAL DAS EMPRESAS FAMILIARES NO BRASIL E COMO O VAREJO COMPÕE ESTE CENÁRIO: 38% DELAS QUE TÊM SÓCIOS OU FUNCIONÁRIOS COMO PARENTES SÃO DO COMÉRCIO. O SETOR PERDE APENAS PARA A INDÚSTRIA, COM 39%.

O **Nosso Varejo** CONVERSOU COM

MARCELO MARINHO AIDAR, COORDENADOR DO CURSO GESTÃO DE EMPRESA FAMILIAR, DO PROGRAMA DE EDUCAÇÃO CONTINUADA DA FGV, PARA SABER QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DESAFIOS DESSE TIPO DE EMPRESA.



Por mais que os pais queiram que os filhos continuem no negócio, é incrível como jogam contra. Muitas vezes, eles não querem ver sua autoridade desafiada ou lidam muito mal com a sucessão por relacioná-la com a ideia de morte, o que não é verdade. Os pais devem perceber a sucessão como uma oportunidade de estar na linha de frente e pensar em estratégias para a empresa. Já os filhos têm de ter força e posicionamento para que a sucessão aconteça. Por isso, é tão importante que herdeiros tenham experiências profissionais fora, para que a relação seja mais madura, profissional e de confiança.

Como separar a relação familiar da profissional?

Acho que a principal regra é tomar medidas práticas e simples no dia a dia que refletem nas relações maiores. Por exemplo: não utilizar o motorista ou carro da empresa para compromissos pessoais. Casais que trabalham juntos devem se tratar como profissionais e não como marido e mulher. Situações cotidianas inserem uma cultura profissional no negócio, já que as empresas familiares normalmente são movidas por sentimentos.

A profissionalização (ou falta dela) ainda é um desafio para as empresas familiares?

Sim. Porém, quando os conflitos surgem, é muito comum as empresas acharem que a saída é demitir todos os familiares e contratar gente nova. Não é assim. É preciso que sejam criadas regras claras e que as pessoas tenham papéis definidos, de acordo com suas competências.

Quando é o momento de iniciar a sucessão?

Este não é um evento pontual. Esse processo, se bem feito, pode durar 10 anos. Pense numa corrida de revezamento em que o corredor segue junto com outro para pegar o bastão. É mais ou menos assim que a sucessão deve ocorrer. É difícil precisar, mas normalmente o início deste processo deve ser quando o fundador chega aos

“é preciso criar regras claras e que as pessoas tenham papéis definidos”

60 anos e, aos 70, é quando a sucessão ocorre.

Somente a idade do fundador determina o momento da sucessão?

Não, depende de muitos fatores: a diferença de idade entre os sucessores; do preparo do herdeiro que muitas vezes não está desenvolvido para esse papel ou até mesmo tem outra profissão.

Como amenizar os conflitos na sucessão?

Como usar essa emoção a favor da empresa?

Muitas vezes vemos uma empresa familiar e nos perguntamos: “como esse negócio conseguiu se manter tão coeso?”. Ao olhar a sua história, percebe-se então que lá atrás o fundador plantou uma semente de não depredar o recurso e patrimônio, estimular os filhos para o negócio, ter cuidado e amor com a empresa. Isso é o que chamamos de governança.

NÃO PERCA DINHEIRO!

13º salário: provisão é a melhor saída para evitar ‘apertos’

PESQUISA REVELA QUE MUITAS EMPRESAS NÃO
PLANEJAM E APELAM PARA EMPRÉSTIMOS

O ano começa e com ele mil malabarismos de empresários, principalmente os pequenos e médios, para deixar o caixa em dia. E, uma das ações que deve acontecer já durante o primeiro semestre, é o planejamento para o pagamento do 13º salário dos funcionários no final do ano.

É muito comum, empresas ficarem enroladas pela falta de dinheiro e acabarem tendo que recorrer a empréstimos para poder arcar com os custos no fim de ano. A solução parece a salvação, mas não é nada saudável.

Especialistas financeiros defendem que se o varejista começar a fazer uma pequena reserva desde já, o final do ano fica bem menos “apertado”.

O consultor do Sebrae Maurício Mezalira explicou que fazer essa reserva no varejo é um verdadeiro desafio porque a gestão financeira, principalmente dos pequenos negócios, é feita com base no que entrou e saiu do caixa. “Apesar do empresário saber da obrigatoriedade do pagamento do 13º salário, dificilmente ele consegue guardar esse dinheiro no dia a dia”.

Ele explica que a melhor forma de fazer é guardar, todo mês, o equivalente a 1/12 do salário do empregado.



“Divide o salário por 12 e o resultado deve ser poupado, mês a mês, por funcionário”. Essa ação é chamada de provisão. “Esse valor deverá ser guardado, preferencialmente, em uma aplicação financeira para que o dinheiro renda juros”, destaca.

Dados

Uma pesquisa do Sebrae revelou como é na prática a utilização de empréstimos para o pagamento do 13º. No fim de 2015, 64% das empresas consultadas afirmaram que iriam conseguir pagar o 13º salário em dia, 5% não iriam pagar, 30% não tinham empregados com direito ao 13º. Entre as empresas com empregados com direito ao abono, 11% pretendiam contar com empréstimo para pagar.

Mezalira afirma que isso deve ser evitado já que o empréstimo vai fazer o empresário começar o ano endividado. “Por isso é importante planejar. Mas ainda dá tempo, basta dividir o valor do pagamento pelo número de meses que faltam”. O consultor ainda afirmou que a ação é difícil, mas não é impossível. “É um dinheiro que não é fácil guardar. Pior ainda para os pequenos. Mas tem que ter disciplina”.



A gerente Marlene Araújo Abdalla e a proprietária Juliana Robertti

SENTIU NA PELE

A diferença entre fazer ou não a provisão é conhecida pela gerente financeira da Vidrocar de Campinas, Marlene Araújo Abdalla. Ela afirmou que a empresa fazia certinho as reservas para o pagamento dos funcionários, mas depois da crise não conseguiu mais. “Sempre soubemos que essa era a melhor solução, mas nestes dois anos não conseguimos. Porém, esse ano as coisas melhoraram e começamos a fazer”.

A proprietária da loja Juliana Robertti acompanha de perto a saúde financeira da empresa para evitar que isso volte a acontecer. “Estamos atentas e tentando ao máximo evitar esse tipo de situação. Por sorte, nesses dois últimos anos o movimento de final de ano ajudou e não pegamos empréstimos. Esse ano com certeza será bem mais tranquilo”, afirmou.

A contribuição garante o crescimento do seu negócio

PERDEU A DATA DA CONTRIBUIÇÃO ASSISTENCIAL? VEJA COMO FICAR EM DIA E USUFRUIR AS VANTAGENS DO SINDIVAREJISTA

Se você perdeu a data da primeira parcela da Contribuição Assistencial que venceu agora em abril entre em contato o mais breve possível com o SindiVarejista pelo telefone (19) 37775-5560. Toda categoria do varejo, associado ou não ao SindiVarejista, deve fazer o recolhimento, diferente da Contribuição Sindical, do início do ano, que passou a ser facultativa.

O varejista que mantém suas contribuições em dia tem um leque de serviços disponíveis no sindicato de forma gratuita e de fácil acesso. Entre eles está o Departamento Jurídico do SindiVarejista. Com ele o varejista tem advogados disponíveis para representar a empresa em até três ações trabalhistas ao ano, em 1ª instância.



Já fez as contas do quanto custa manter um advogado em sua empresa? Então aproveite e utilize nossos serviços.

Além disso, eles estão à disposição para orientar e tirar dúvidas de associados prontamente por telefone ou pessoalmente mediante agendamento. Eles também podem dar assistência nas demais áreas do direito.

Sendo associado você pode ter acesso também ao Repis, cursos gratuitos, Plano de Saúde, Convenção Coletiva e muitos outros. Para isso basta ficar em dia com todas as contribuições. O investimento necessário para uma microempresa é de apenas R\$ 715,00 ao ano.

SAIBA MAIS em nosso site www.sindivarejistacampinas.org.br ou pelo telefone (19) 3775-5560

Mesmo com queda, ICC de Campinas segue positivo

Campinas registrou em março a primeira queda, após quatro altas consecutivas, do Índice de Confiança do Consumidor (ICC). O recuo foi de 3,2% ao passar de 112,9 pontos em fevereiro para 109,7 em março. No comparativo anual, porém, o ICC registrou pouca variação, alta de apenas 0,4 ponto.

O ICC é elaborado mensalmente pelo SindiVarejista de Campinas e

Região em parceria com a FecomercioSP e a escala de pontuação varia de zero (pessimismo total) a 200 pontos (otimismo total).

Também houve variação nos dois componentes do indicador na passagem de fevereiro para março. O Índice das Condições Econômicas Atuais (ICEA) recuou 14%, passando de 68,4 para 58,6 pontos. O Índice das Expectativas do Consumidor (IEC) aumentou 11%, ao

passar de 142 pontos em fevereiro para 143,7 pontos em março.

Segundo a presidente do SindiVarejista, Sanae Murayama Saito, nos dois primeiros meses do ano a confiança dos consumidores, em geral, reflete os efeitos positivos dos recursos do décimo terceiro salário e do reajuste do salário mínimo. "Porém, esses fatores se dissipam em março, o que motiva essa retração do indicador", explicou.



Últimos meses para se adequar

SINDIVAREJISTA FAZ NO DIA 15 DE MAIO WORKSHOP GRATUITO

O eSocial já está em vigor desde janeiro deste ano, quando atingiu as empresas com faturamento anual acima de R\$ 78 milhões. Já as micro, médias e pequenas empresas, além dos microempreendedores individuais (MEIs), têm até julho para fazer a implantação. Com o eSocial, o governo terá acesso em tempo real às informações trabalhistas, previdenciárias e fiscais das empresas. Por isso, cumprir todas as obrigações e normas dentro dos prazos será fundamental para evitar multas e demais penalidades que podem chegar a R\$ 4 mil. Para auxiliar nessa reta final, o SindiVarejista promove dia 15/05 workshop gratuito sobre o tema.

15.05 | Agende-se

Workshop gratuito sobre eSocial

15 de maio, às 8h45

Local: SindiVarejista, em Campinas

Inscrições:
sindivarejistacampinas.org.br

‘Empresas não poderão mais errar’

Para o diretor comercial da Roperbras Segurança e especialista em Segurança e Medicina do Trabalho, Denílson Cazusa dos Santos, a implantação do eSocial mudará a cultura das empresas. “Quem não fizer corretamente ficará impossibilitado de emitir guias ou demais procedimentos”.

Santos afirma que o objetivo do eSocial será substituir informações que até então eram manuais e demandavam esforço das empresas, instituições e trabalhadores. “A médio prazo, o resultado será positivo, já que as informações estarão centralizadas em uma mesma plataforma”. O desafio será que todas as empresas cumpram as normas, pois a fiscalização será feita em tempo real.

Gestão de RH já rende frutos nas empresas

O Gestão de RH no Varejo, realizado pelo SindiVarejista há 5 anos, é um importante serviço de capacitação dos associados. Em 2017, nove encontros foram realizados com a participação de empresários, gestores, profissionais de Recursos Humanos que aplicaram o conhecimento e ferramentas apresentadas nos workshops em suas empresas.

Este é o caso da Janaína Aligoro (foto), coordenadora de RH da empresa Theocom, em Campinas. Ela participou dos workshops e aplicou na empresa parte do conhecimento adquirido, como um novo modelo de avaliação e teste de assertividade junto a equipe comercial. “Com o teste, nossos vendedores puderam identificar onde e como poderiam melhorar para vender mais. Tivemos um bom resultado”, disse.

A empresa também adotou técnicas de gerenciamento de conflitos – tema de um dos encontros – e implantou a planilha de absenteísmo, onde passou a identificar o índice de faltas dos colaboradores.

O mesmo ocorreu com a gerente de RH da Vidrocar, Mirella Reis, que reformulou o método de avaliação de desempenho. “O que aprendemos é facilmente aplicado”.

Neste ano, o projeto recomeçou em março e teve como tema práticas para desenvolvimento de equipes. O cronograma para 2018

Como participar?

Acesse o site sindivarejistacampinas.org.br e acompanhe a programação. Os workshops são realizados sempre na segunda-terça-feira de cada mês, das 8h45 às 11h. Para participar, é preciso fazer inscrição antecipadamente. Fique ligado na programação!



conta com temas que vão desde Gestão do Tempo, Recrutamento e Seleção, Gerenciamento de Conflito entre outros. A facilitadora do programa e especialista em RH, Ariana Gilberto, explica que a proposta central é apresentar ferramentas e soluções. “Buscamos atender as necessidades de quem faz a gestão da empresa”.



Energia inteligente no varejo

Há muitos aspectos a serem considerados ao levar em conta o consumo de energia no varejo e como o tornar mais eficiente nos variados segmentos do setor. Mas, de forma simples, podemos citar alguns sistemas que são fáceis de serem identificados e mudados, sem grandes transformações e nem muito investimento em um estabelecimento comercial.

Um conselho é observar alguns grandes consumidores de energia, isto é, que necessidades o estabelecimento precisa para manter o seu negócio: por exemplo, o frio, o calor ou aquecimento e a iluminação de um espaço. Eles precisam estar em harmonia para você ter um melhor aproveitamento energético de seu espaço comercial.

Diferentes atividades requerem procedimentos específicos. A finalidade do empreendimento influencia a tomada de decisão no momento de planejar a eficiência energética e determina seu grau de aproveitamento. Uma loja de sapatos, por exemplo, tem necessidades completamente diferentes de um minimercado.

Outro ponto que é preciso destacar é a circulação de pessoas no seu espaço. Saber o movimento de funcionários, de clientes e equilibrar a demanda dos equipamentos, principalmente o uso do ar condicionado, é determinante para evitar o desperdício de energia elétrica. Sistemas de ar condicionado, se não forem adequadamente dimensionados, podem se tornar um grande vilão.

Hoje em dia há equipamentos com tecnologia que automaticamente controlam a necessidade/demanda do espaço. Caso seu equipamento não tenha esse perfil, fique atento à velocidade e às necessidades do seu espaço. O rodízio entre as máquinas em espaços maiores também é sempre uma saída positiva. Assim você cruza a temperaturas entre elas, lembrando que o

“DIFERENTES ATIVIDADES REQUEREM PROCEDIMENTOS ESPECÍFICOS. A FINALIDADE DO EMPREENDIMENTO INFLUENCIA A TOMADA DE DECISÃO NO MOMENTO DE PLANEJAR A EFICIÊNCIA ENERGÉTICA E DETERMINA SEU GRAU DE APROVEITAMENTO.”

ideal é uma média de 21°C.

Se tiver um equipamento antigo, como o “de janela”, sugiro que, assim que possível, troque por um mais moderno, porque você estará com um aparelho mais eficiente, com menos gastos de manutenção e menor consumo de energia, tornando o investimento viável, além do menor ruído, que agregará mais conforto ao seu ambiente.

Se sua loja fica em comércio de rua, a sugestão é avaliar a utilização de película de vidro. Ela deixa o ambiente

menos quente e demanda menos a utilização de aparelhos de ar condicionado. Há diversos modelos no mercado que atendem ao comércio.

Outra dica é em relação à instalação de equipamentos eletroeletrônicos. Estude muito bem o local onde eles serão instalados. Tem circulação de ar? É muito quente esse local? Tem circulação de pessoas? São pontos que devem ser evitados.

Outro sistema que pode ser eficientizado e talvez seja o mais simples de se viabilizar, é o de iluminação. A dica é utilizar lâmpadas de LED, embora mais caras, têm vida útil de 20 mil a 50 mil horas, enquanto as fluorescentes, podem alcançar até 6 mil horas. A combinação da vida útil mais extensa com a economia de energia proporcionada pelas lâmpadas LED, a médio prazo, traz vantagens ao varejista, retornando o investimento e reduzindo suas despesas futuras com contas de luz e substituição de sistemas de iluminação. Em áreas de circulação esporádica, por exemplo, pode-se instalar sensores de presença. As economias com energia elétrica, combinando a utilização de lâmpadas LED com sensores de presença, pode chegar a 70%

Cyro Barbosa Bernardes é especialista em engenharia elétrica, foi diretor de distribuição da CPFL Paulista e é proprietário da MCPAR Engenharia.



SINDIVAREJISTA RESPONDE

EM CASO DE FUNCIONÁRIO MENSALISTA QUE NÃO COMPARECE AO TRABALHO NO SÁBADO, COMO DEVE SER FEITO O DESCONTO?



Quando o funcionário mensalista não comparece ao trabalho no sábado e também não apresenta atestado, deve ser descontado o dia de trabalho normalmente e também o Descanso Semanal Remunerado – DSR

Mande também a sua pergunta por e-mail para comunicacao@sindivarejistacampinas.org.br ou pelo whatsapp  (19) 9 99466361



Fisio Fernandes, a empresa que nasceu de quem queria fazer mais

A HISTÓRIA DO EMPRESÁRIO ANTONIO CARLOS FERNANDES DA SILVA É INSPIRADORA. TRABALHANDO COMO REPRESENTANTE COMERCIAL DE UMA EMPRESA DE EQUIPAMENTOS DE FISIOTERAPIA, NO FINAL DA DÉCADA DE 1980, FERNANDES ABRIU SEU PRÓPRIO NEGÓCIO NO QUARTO DE PASSAR ROUPAS DA SUA CASA AO SENTIR QUE NÃO TINHA ESPAÇO NO SEU ANTIGO TRABALHO. "EU ME SENTIA ENGOSSADO PARA APLICAR MINHAS IDEIAS. E FOI AÍ O MEU 'START' PARA ESTAR ONDE ESTOU HOJE", CONTA.

Fernandes agora é o proprietário da Fisio Fernandes, no Taquaral em Campinas. Após quatro anos economizando aluguel ao manter a empresa dentro da própria casa, arriscou e alugou uma sede própria. "Percebi que a empresa precisava de uma sede quando recebi a visita de dois médicos importantes em casa, sem ter estrutura para atendê-los. Tive de arriscar e deu certo."

Na década de 1990, recebeu o reforço do seu irmão que permaneceu como seu sócio por 14 anos, sendo responsável pela administração do negócio. A grande virada, no entanto, veio em 2009 quando inaugurou a loja virtual. Fernandes mergulhou no mundo do marketing e aprendeu na prática a vender, além do tradicional balcão varejista, pelas plataformas online. Em 2013, um curso de marketing digital realizado no SindiVarejista deu mais fôlego para embarcar nesse trajeto. "Hoje gosto mais de planejamento de marketing do que vendas", afirma.

A empresa conta hoje com 19 colaboradores. O e-commerce representa 25% do faturamento. A loja física recebe, em média, de 50 a 70 pessoas por dia. Para atender toda a demanda, a empresa conta além da loja, com um centro de distribuição e toda uma estrutura de logística e atendimento online e por telefone.

Ao ser questionado se hoje encontrou a fórmula do seu negócio, Fernandes é enfático. "Ainda estamos no primeiro degrau." A



empresa passa agora por um novo desafio: o processo sucessório. "Sem que planejássemos, os três filhos vieram trabalhar na empresa". Diante disso, Fernandes afirma que traça um novo projeto pessoal: ser consultor de profissionais da área de saúde e bem-estar, que já está colocando em prática. "Em toda minha trajetória, eu aprendi mais como não fazer do que como fazer. E busco aproveitar todas as oportunidades de aprender algo novo. Sempre", finaliza.

TIRANDO UMA

