

NOSSO VAREJO

 SINDIVAREJISTA
de Campinas e Região

número 17 • ano 05 • novembro/dezembro 2011



Impresso Especial

9912255289/2010-DR/SPI
SINDIVAREJISTA

CORREIOS

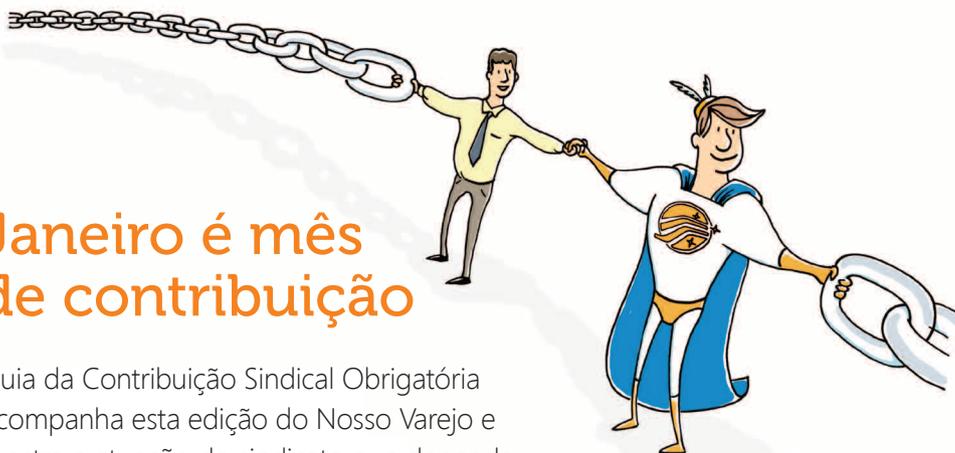
Retrospectiva 2011



As ações mais significativas do Sindivarejista e os momentos mais importantes para o setor estão na retrospectiva do ano, que fecha com novos benefícios e muitas parcerias. [pág. 07](#)

Janeiro é mês de contribuição

Guia da Contribuição Sindical Obrigatória acompanha esta edição do Nosso Varejo e mostra a atuação do sindicato que depende da contribuição. [pág. 11](#)



PARA USO DOS CORREIOS

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Mudou-se | <input type="checkbox"/> Falecido |
| <input type="checkbox"/> Desconhecido | <input type="checkbox"/> Ausente |
| <input type="checkbox"/> Recusado | <input type="checkbox"/> Não Procurado |
| <input type="checkbox"/> End. Insuficiente | <input type="checkbox"/> Informações escritas pelo porteiro ou síndico |
| <input type="checkbox"/> Não existe o Nº indicado | |
| <input type="checkbox"/> | |

Reintegrado ao Serviço Postal Responsável
Em ___/___/___

DEVOLUÇÃO:
Rua General Osório, 833,4º andar, Campinas, SP - CEP 13010-111



Bom vendedor

Em 16 anos, Seller tem 54 lojas e cresce sob o olhar do dono



Conexão Social

Show e exposição encerram atividades em Indaiatuba



Entrevista

Secretário Rui Rabelo fala das perspectivas com a Copa

O futuro é agora: vamos inovar

O ano foi bom para o varejo. É verdade que não nadamos por águas 100% tranquilas devido à ameaça de inflação e ao aumento da inadimplência, mas acolhemos uma nova classe consumidora e tivemos a economia aquecida. Mas vamos comemorar sem desviar o olhar do futuro.

Nesta edição, vamos relembrar o que fizemos ao longo do ano. O Sindivarejista firmou novos convênios em benefício do nosso representado, como o Convênio Crédito Aporte CAIXA, com condições especiais de financiamento. Também realizamos palestras gratuitas que contribuíram para a formação do nosso empresário. Tivemos sucesso na atuação junto ao Congresso Nacional nas questões do ponto eletrônico e do dia da Consciência Negra como data comemorativa e não como feriado.

Em Indaiatuba, chegamos com o Conexão Social, nosso projeto que valoriza a memória do varejo e difunde o consumo consciente. E, finalmente, fechamos nossas Convenções Coletivas, mais uma vez, dentro do processo democrático e pautadas nos princípios éticos. Sabemos que nada se conquista sem esforço. O nosso trabalho, que só se realiza graças às contribuições dos nossos representados, é permanente e sempre focado nas melhorias do setor. Por isso, a Contribuição Sindical obrigatória deve ser paga até 31 de janeiro de 2012, de acordo com artigo da CLT. É ela que fortalece a categoria empresarial e nos permite defender o varejo junto aos governos, órgãos públicos e nas negociações coletivas. Nós dependemos da contribuição para crescer e oferecer muito mais ao varejista. Encerro o ano desejando a todos um Feliz 2012. E coloco um pouco de luz sobre os próximos 10 anos, quando o comércio será responsável por 25% do consumo de energia

do País. Este é um enorme desafio para nós. Devemos pensar em mudanças. A ordem é inovar e fazer parcerias, porque o futuro é agora.

Boas festas!



Sanae Murayama Saito
Presidente do Sindivarejista de Campinas e Região

NOTINHAS

Senac dá 20% de desconto em pós

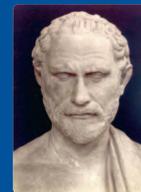
Funcionários das empresas que contribuem para o Senac São Paulo têm direito a um desconto de 20% nos cursos de pós-graduação disponíveis nas mais de 50 unidades do Senac em todo o Estado. A partir de 2012, esse benefício exclusivo também será oferecido para os cursos de nível superior, exceto os de 'Tecnologia em Gastronomia'; 'Bacharelado em Audiovisual'; 'Bacharelado em Design de Moda: Estilismo' e um de extensão, o curso 'Cozinheiro Chefe Internacional (CCI)'. O benefício vale para os empregados do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo.



MPEs têm 60 dias para aderir ao REPIS

A Convenção Coletiva de Trabalho assinada pelos municípios de Indaiatuba, Sumaré, Hortolândia, Cosmópolis e Artur Nogueira instituiu o Regime Especial de Piso Salarial (REPIS) para as micro e pequenas empresas. Os empresários que optarem pelo benefício têm até 60 dias para fazer a adesão a partir da data da assinatura da Convenção. Se as empresas optantes não aderirem dentro do prazo, perderão o direito ao REPIS.

“Pequenas oportunidades são muitas vezes o começo de grandes empreendimentos”



Demóstenes



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

NOSSO VAREJO

Presidente: Sanae Murayama Saito
Jornalista Responsável: Adriana Menezes • MTB 20.337
Reportagens: Araceli Avelleda • MTB 23.979
Fotos: Adriano Rosa / Lojas Seller / Prefeitura Municipal de Campinas / sxc.hu
Ilustrações: Roni • Editoração: Communitas Comunicação
Tiragem: 24.000 exemplares



Convenção Coletiva: assinada em dez cidades

O Sindivarejista de Campinas e Região e os sindicatos dos empregados de dez municípios (Campinas, Paulínia, Valinhos, Itatiba, Vinhedo, Indaiatuba, Sumaré, Hortolândia, Cosmópolis e Artur Nogueira) já assinaram, entre o final de outubro e o mês de novembro, a Convenção Coletiva de Trabalho que estabelece, entre outras cláusulas, um aumento de 9,8% sobre os salários de setembro de 2010. Faltam ainda as cidades de Holambra, Monte Mor e Rio das Pedras assinarem o documento.

Entre as cláusulas das Convenções Coletivas em vigor a partir desse ano nos municípios de Indaiatuba, Sumaré, Hortolândia, Cosmópolis e Artur Nogueira, a criação do Regime Especial de Piso Salarial (REPIS) para as micro e pequenas empresas foi uma das principais conquistas para quem se enquadra nessas duas categorias. O benefício, no entanto, é opcional, mas os empresários optantes devem fazer a adesão em um prazo de 60 dias a partir da assinatura da Convenção, caso contrário, perderão o direito. A presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, alerta os varejistas para que estejam atentos ao que estabelece a Convenção. "É muito importante que todos os empresários do varejo leiam com muita atenção todas as cláusulas para que sigam as regras e evitem problemas com a fiscalização", orienta Sanae. Com relação aos feriados permitidos para o trabalho dos funcionários, os empresários que quiserem trabalhar devem solicitar a Adesão ao Feriado junto ao Sindivarejista para evitar prejuízos com o pagamento de multas.

Os empresários devem ler com atenção as cláusulas para evitar problemas com a fiscalização

Veja o que mais as Convenções Coletivas já assinadas estabelecem para cada município de abrangência do Sindivarejista:

Campinas, Paulínia, Valinhos (2011/2012) - Proibição de trabalho nos feriados de Natal, Ano Novo e 1º de Maio

Itatiba e Vinhedo (2011/2013) - Proibição de trabalho nos feriados de Natal, Ano Novo e 1º de Maio

Indaiatuba (2011/2012) - Proibição de trabalho nos feriados de Natal e Ano Novo; Na cláusula que regulamenta o Descanso Remunerado, o sindicato dos empregados se compromete a não promover ações coletivas contra as empresas até 1º de

maio de 2012. Durante esse período, os empresários deverão se adaptar à nova regra, concedendo o descanso semanal remunerado aos seus empregados dentro de sete dias.

Cosmópolis (2011/2013) - Proibição de trabalho nos feriados de Natal e Ano Novo

Sumaré e Hortolândia (2011/2013) - Proibição de trabalho na celebração da Padroeira do Brasil (12 de outubro), Natal, Ano Novo e Dia do Trabalho.

Artur Nogueira (2011/2012) - Proibição de trabalho no Natal, Ano Novo, Dia do Trabalho e Sexta-Feira Santa.

Para ler a íntegra das Convenções já assinadas, acesse o site: www.sindivarejistacampinas.org.br



Seller cresce com a filosofia do bom vendedor

Desde 95, quando foi inaugurada a primeira loja, a empresa não para de crescer e hoje conta com 54 unidades e mais de 2 mil funcionários

A meta para 2015 é atingir a marca de 100 lojas com novas unidades na capital, interior de SP e algumas cidades brasileiras

Apenas alguns minutos de conversa com Seu Zulmiro José Furlan já são suficientes para descobrir a paixão pelo varejo iniciada assim que ingressou nesta atividade como office boy, aos 14 anos, nas Lojas Pernambucanas. Natural de Itápolis (SP), aos 21 já era gerente de uma unidade em Pederneiras. Depois de trabalhar como estagiário em cinco estados brasileiros e de gerenciar várias unidades na capital e interior de São Paulo, em 91 o empresário deixou as Lojas Pernambucanas para abrir o seu próprio comércio em Indaiatuba, a loja PP (iniciais do nome de seu antigo sócio).

A marca Seller surgiu em 95. O nome vem do termo best-seller. "Foi sugestão de minha esposa. Tem muito a ver com o que a gente já fazia, que era vender", explica o empresário. A primeira loja foi inaugurada na Rua José Paulino, em Campinas.

A Seller conta hoje com 54 lojas próprias espalhadas pelo interior de São Paulo, mais duas unidades no Mato Grosso do Sul e Minas Gerais. No início de 2012 a empresa planeja inaugurar mais uma unidade no bairro Cambuí, em Campinas. "Nesses 16 anos a empresa nunca deixou de expandir. Até 2015 nossa meta é chegar a cem lojas, queremos levar a nossa marca para a capital paulista e algumas capitais brasileiras, além de outras cidades do interior de São Paulo", projeta o empresário. Esse ano a empresa iniciou uma nova trajetória, com um conceito visual novo e mais conforto para o consumidor.

Gestão valoriza capital humano

O modelo de gestão adotado pelo empresário Zulmiro Furlan, que ao lado dos filhos Adriano, diretor de compras, e Alessandro, diretor financeiro e de expansão, comanda uma equipe de mais de 2 mil funcionários, pode ser considerado um exemplo para o segmento do varejo. A Seller investe em treinamentos, cursos e palestras ministradas no auditório instalado na sede da empresa, em Campinas.

Para o empresário, valorizar seus funcionários é essencial. "A grande maioria dos nossos colaboradores administrativos cresceu conosco", explica seu Zulmiro, que faz questão de trabalhar no mesmo ambiente da equipe.

"Trabalhamos todos juntos. Nossa empresa é um livro aberto. Ninguém aqui está em uma redoma."

Ação sustentável

A empresa desenvolve ainda o programa Rally de Regularidades para incentivar os funcionários a participarem das ações ambientais. Trata-se de uma competição entre as unidades para saber quem economiza mais água e energia. A loja com melhor desempenho ganha uma bonificação de 10% sobre o salário do mês correspondente.



Lojas Seller

Sede administrativa: Rua José de Alencar, 713, Centro, Campinas
Fone: (19) 3739-1000

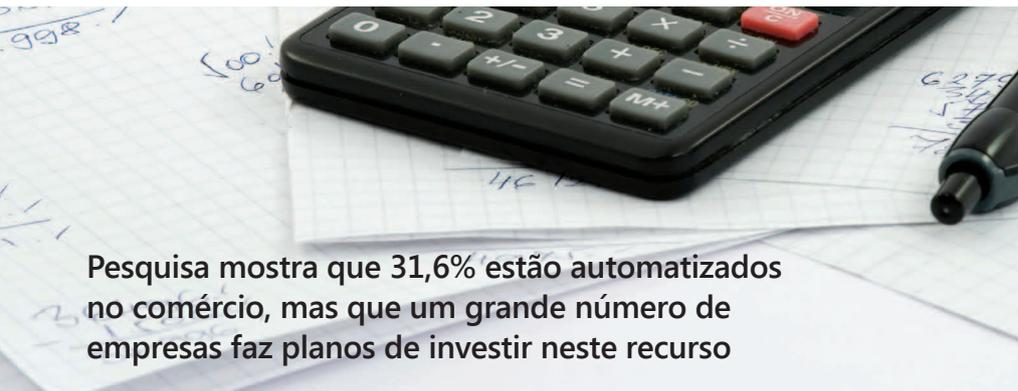
A rede possui lojas em vários municípios do interior de São Paulo, além do Mato Grosso do Sul e Minas Gerais.



Maioria do comércio ainda trabalha no manual



TOTVS



Pesquisa mostra que 31,6% estão automatizados no comércio, mas que um grande número de empresas faz planos de investir neste recurso



Manuel de Matos, do Supermercado Taquaral, já informatizado: "Tudo tem que estar interligado"

Uma pesquisa feita em parceria entre a Bematech e a Opinião Consultoria apontou que apenas 31,6% do comércio em todo o país está automatizado. O levantamento, que leva em consideração o uso combinado de hardware e software de gestão, mostrou, no entanto, que a maioria das empresas que ainda não se automatizaram tem a intenção de investir nessa área nos próximos anos.

Entre as empresas que aplicam algum tipo de tecnologia entrevistadas, 42% informaram que têm a impressora fiscal enquanto 47% usam software de gestão. Para 31% das empresas que participaram da entrevista, a agilidade nos processos é o principal impacto gerado pela adoção de ferramentas de automação. A melhoria de controle de gestão foi apontada por 15% dos entrevistados.

Controle do estoque

De acordo com o consultor da TOTVS Interior Paulista, João Antonio Silva, um sistema informatizado que oferece o mínimo de controle confiável ao negócio deve integrar pelo menos a gestão de estoque, do financeiro e de vendas. "Recentemente tive uma conversa com uma empresária

que possui uma loja de artigos de cozinha, que destacou a sua dificuldade nas informações antes da informatização. Ela chegou mais de uma vez a comprar mercadorias que já possuía na loja por desconhecer os estoques e necessidades", cita o consultor. Depois que a loja foi informatizada, conta João Antonio, por meio do código de barras a empresária consegue gerir seus estoques sabendo o período em que os produtos permaneceram na prateleira, bem como a rentabilidade de cada um. Há cinco anos o Supermercado Taquaral concluiu a implantação de todo o processo de automação dentro da empresa. Existente há 50 anos em Campinas, a loja hoje conta com uma ferramenta que interliga desde o controle de estoque e folha de pagamento até o faturamento e a contabilidade. "Uma das vantagens é que evita margem de erros. Investir na informatização hoje é obrigatório, caso contrário não se consegue emitir sequer uma nota fiscal. Tudo tem que estar interligado", considera o sócio do supermercado, Manuel de Matos.



Varejista, seu negócio é feito por milhares de consumidores.

Conheça as Soluções TOTVS para Varejo.

O novo mundo é feito de empresas sem barreiras.

O novo mundo não tem limites. Nele, empresas se aproximam para dividir o conhecimento multiplicando suas riquezas e gerando novas demandas. O mundo compartilhado abre novas oportunidades e novos mercados. A TOTVS, por meio de suas soluções em tecnologia, software e serviços, oferece acesso a esse novo mundo sem barreiras ou limitações. Let's Share.

Technology | Software (SaaS) | Social Network | Consulting



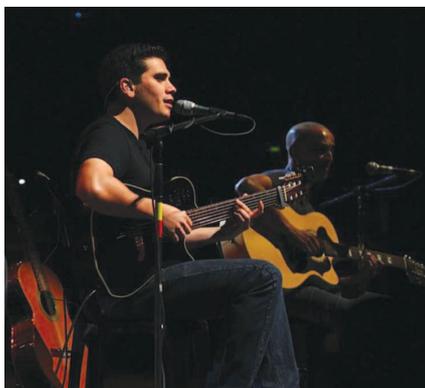
/totvsip (19) 3027-6660 www.totvs.com/interiorpaulista



TOTVS

Compartilhe o novo mundo.

Show de Gabriel Sater encerra o Conexão Social em Indaiatuba



O músico tocou sucessos do pai, Almir Sater

Um show de Gabriel Sater no dia 24 de outubro, no Centro Integrado de Apoio à Educação de Indaiatuba (Ciaei), encerrou o programa Conexão Social Sindivarejista no município. Antes da apresentação, a presidente do Sindivarejista de

Campinas e Região, Sanae Murayama Saito, e a secretária de Educação de Indaiatuba, Rita de Cássia Trasferetti, fizeram a entrega simbólica às alunas Benedita Pereira da Silva Dutra e Ana Lúcia Carneiro do certificado de participação nas atividades do programa.

“Acredito que muitas coisas do projeto vão contribuir para uma qualidade de vida melhor de todos vocês”, disse a secretária aos alunos durante a cerimônia de encerramento. Sanae Saito também destacou a importância do Conexão Social Sindivarejista desenvolvido junto aos alunos do EJA de Indaiatuba. “O conhecimento e a educação são bens que ninguém vai roubar de vocês. Pensem em tudo o que vocês aprenderam e levem para as suas famílias”, concluiu a presidente do Sindivarejista.

Com quase duas horas de duração, o show de Gabriel Sater (filho de Almir Sater) empolgou a plateia formada pelos alunos do Programa de Educação para Jovens e Adultos (EJA) das EMEBs Leonel José Vitorino Ribeiro e Vicente Bernardinetti (Viber), familiares, autoridades de Indaiatuba e integrantes do Programa Conexão Social do Sindivarejista. “Eu me sinto uma pessoa lá no alto, como se estivesse em cima das nuvens”, disse bastante emocionada a aluna Iracema Monteiro Maguste.

Mostra coletiva de alunos reúne 80 fotografias

Quem visitou a Feira Literária de Indaiatuba realizada no dia 22 de outubro, no Centro Esportivo do Trabalhador, teve a oportunidade de conferir as 80 fotografias produzidas pelos alunos do EJA durante a caminhada fotográfica realizada no dia 25 de setembro, quando os estudantes das EMEBs Leonel José Vitorino Ribeiro e Vicente Bernardinetti (Viber) registraram as transformações da região central da cidade provocadas pelo consumo.

Organizada pelo Programa Conexão Social Sindivarejista em parceria com a Prefeitura Municipal de Indaiatuba, Sesc e Senac, a exposição reuniu ainda mais de cem livros produzidos pelos alunos com receitas a partir da sobra de alimentos, além de dicas para evitar o desperdício de comida, de dinheiro e de energia, gerando economia e ao mesmo tempo preservando o meio ambiente.

A confecção dos livros com materiais recicláveis foi resultado das oficinas coordenadas pelo Conexão Social. A instalação da mostra pelo artista plástico Warner Reis foi inspirada na relação com o comércio, já que as fotos aplicadas nas sacolas recicláveis penduradas em araras criavam a ambientação de uma loja.

Há 19 anos trabalhando como soldador na mesma empresa, Nelson Geraldo da Silva retomou os estudos este ano, quando pode conhecer o Programa Conexão Social Sindivarejista. “A visão do mundo agora é outra, estou aprendendo muita coisa que eu não sabia. Hoje eu sei até mexer em uma máquina fotográfica. Agora eu sou fotógrafo”, disse o aluno. Em 2012 as fotografias continuarão expostas na cidade em locais a serem definidos. As fotos também podem ser vistas na exposição virtual montada no site do Programa Conexão Social (www.conexasocial.org.br/mostra).



RETROSPECTIVA SINDIVAREJISTA EM 2011

Para relembrar os momentos mais marcantes e significativos de 2011, fizemos uma breve retrospectiva da atuação do Sindivarejista ao longo deste ano. Fomos mais uma vez incansáveis na luta por melhorias do setor e alcançamos muitas conquistas. Apesar de ser impossível relacionar tudo o que foi realizado, nós relacionamos especialmente aquilo que não pode ser esquecido. Relembre conosco o que o Sindivarejista fez pelo comércio varejista.



FEVEREIRO

SEBRAE

O Programa Comércio Varejista do Sebrae, que desenvolve um plano de ação para promover melhorias no ponto de venda e fazer com que o varejista administre bem o seu negócio, foi retomado em fevereiro em Campinas. Com o apoio do Sindivarejista na divulgação e nos contatos, 34 empresas aderiram ao Programa no ano anterior e deram continuidade em 2011. Mais informações sobre o Programa Comércio Varejista do Sebrae no site www.sebrae.com.br.

ABRIL

VIGILÂNCIA SANITÁRIA

No dia 6 de abril, o Porta Aberta passou a atender em unidade no Paço Municipal de Campinas os empresários e responsáveis técnicos de estabelecimentos de saúde que precisam regularizar sua atividade junto à Vigilância Sanitária. Além de ter fácil acesso às informações sobre os procedimentos para a regularização de seu estabelecimento, o empresário já sai com a documentação conferida e protocolada, uma facilidade que resultou também do esforço do Sindivarejista em benefício do varejista.

MARÇO

PREVIDÊNCIA

O Sindivarejista foi o primeiro sindicato fora da capital paulista a oferecer aos seus empresários representados o plano de previdência privada da Fundação Fecomercio de Previdência Associativa (FPA). Com baixas taxas de administração (0,5%) e de gestão (1%) e com 100% de rentabilidade líquida, o benefício possui flexibilidade no valor da contribuição e é extensivo à família e aos funcionários.

SIMPLES PAULISTA

O Sindivarejista participou no dia 28 de março de reunião com o governador de São Paulo, Geraldo Alckmin, realizada pela Fecomercio (Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo), junto com os presidentes de 152 sindicatos filiados à entidade. Na ocasião, Alckmin se comprometeu a estudar a retomada do Simples

Paulista. Para Sanae Murayama Saito, presidente do Sindivarejista, o Simples Paulista foi "atropelado" depois da criação do Simples Nacional. "O Simples Paulista é melhor para o varejista. Queremos buscar de volta este benefício", disse Sanae.

CÂMARA DE CAMPINAS

No dia 2 de março, o Sindivarejista apresentou em reunião ordinária da Câmara Municipal de Campinas o Programa Conexão Social Sindivarejista. Sanae Saito expôs os conceitos e as realizações do projeto, com palestra e vídeo transmitidos pela TV Câmara. O vereador Thiago Ferrari (PMDB) foi o autor do convite. O presidente da Câmara na ocasião, o médico e vereador Pedro Serafim Jr. (PDT), elogiou o sindicato pelas ações voltadas para a valorização da educação para o consumo sustentável. "É uma grande contribuição à sociedade."

MAIO

CONVÊNIO MÉDICO

O Sindivarejista firmou convênio com o plano de saúde Intermédica, pelo qual o associado do sindicato que estiver em dia com sua contribuição vai pagar um valor menor que o praticado pelo mercado. O convênio médico do Grupo NotreDame Intermédica atende o varejista na medida certa, de acordo com o plano que ele desejar. O benefício também pode ser estendido aos funcionários.

CONEXÃO EM INDAIATUBA

O Conexão Social Sindivarejista chegou aos alunos da Educação para Jovens e Adultos (EJA) das EMEBs Vicente Bernardinetti Viber e Leonel José Vitorino Ribeiro, em Indaiatuba, no final de maio. De uma maneira bem lúdica e divertida, os personagens Gastão e Poupança sensibilizaram os 175 estudantes sobre a importância do orçamento familiar.



Programa resultou em exposição de fotos tiradas pelos alunos

JUNHO

CONVÊNIO APORTE CAIXA

No dia 16 de junho, o Sindivarejista assinou o Convênio Crédito Aporte CAIXA, exclusivo aos associados, com taxa de 1,51%, mais TR. Para os não-associados, a taxa se mantém em 1,68%. “A longo prazo essa diferença significa muito dinheiro”, disse a presidente do Sindicato, Sanae Murayama Saito. O convênio tem prazo máximo de contratação de 180 meses. Também prevê liberação de crédito com cota financiável de 50% para quem tem um imóvel ou de 60% a 70% para quem possui dois imóveis.

SEMANA DO MEIO AMBIENTE

Organizada pelo Programa Conexão Social Sindivarejista em conjunto com o Sesc, Senac e Shopping Spazio Ouro Verde, a Semana do Meio Ambiente, de 7 a 11 de junho, teve conceitos e práticas do consumo sustentável, além da Mostra Coletiva de Fotografia produzida por alunos da Escola Municipal Carmelina de Castro Rinco, oficinas de arte e sustentabilidade, projeções de curtas-metragens e o espetáculo ‘Circulando’ com o Grupo Los Circo Los.

**VISITA DE DEPUTADO**

O Sindivarejista recebeu no dia 17 o deputado federal Jonas Donizette (PSB/SP), durante a reunião da Coordenadoria Nordeste dos sindicatos patronais do varejo do interior paulista. Ele falou sobre as perspectivas durante a Copa do Mundo com Campinas como subsele. “O reflexo no comércio será imediato”, disse Donizette, que preside a Comissão Permanente de Turismo e Desporto da Câmara dos Deputados.

SETEMBRO

CONVENÇÃO COLETIVA

Realização de assembleias de negociação da Convenção Coletiva de Trabalho na maior parte das cidades representadas pelo Sindivarejista – 13 em toda a Região de Campinas. Nos meses que se seguiram, dez convenções foram fechadas: Artur Nogueira, Campinas, Cosmópolis, Hortolândia, Indaiatuba, Itatiba, Paulínia, Sumaré, Valinhos e Vinhedo.



OUTUBRO

CONSELHO ENERGIA ELÉTRICA

Como presidente do Conselho de Clientes da Elektro, a presidente do Sindivarejista Sanae Murayama Saito participou, em Artur Nogueira, das atividades do Projeto “Elektro nas Escolas”, que percorreu oito escolas com a Estação Móvel de Ensino e chegou a cerca de 2 mil alunos em outubro. “Elektro nas Escolas” faz parte do Programa de Eficiência Energética em acordo com as regulamentações da Aneel (Agência Nacional de Energia Elétrica). Sanae é também vice-presidente do Conselho de Energia da CPFL e integra o Conselho Estadual de Políticas Energéticas (Cepe). “A ação dos conselhos é uma prática recente. Precisamos aprender a participar e propor soluções sobre este serviço”, diz Sanae.

JULHO

PARCERIA EM TECNOLOGIA

A parceria do Sindivarejista com a TOTVS Interior Paulista trouxe mais um serviço disponível para o varejista associado. Líder absoluta no Brasil, com 48,6% do mercado, a TOTVS é uma empresa de software, inovação, relacionamento e suporte à gestão. Parceria torna a tecnologia mais acessível.

PONTO ELETRÔNICO

A Comissão de Trabalho da Câmara dos Deputados aprovou em julho o projeto que derrubou a portaria do Ministério do Trabalho e Emprego que obrigava as empresas a implantarem o Registro do Ponto Eletrônico (RPE), após intensa atuação de entidades de classe, entre elas o Sindivarejista. O novo sistema, adiado por duas vezes, iniciaria em setembro.

MULHERES

No dia 6, a deputada estadual Ana Perugini (PT) conheceu de perto o trabalho do Sindivarejista. Defensora das políticas públicas para as mulheres, a deputada convidou para o relançamento da Frente Parlamentar que coordena em Defesa dos Direitos das Mulheres, no dia 5 de agosto, que teve a presença da presidente Sanae Murayama Saito. "Nossa luta é pela auto-estima e pela soberania da mulher", disse a deputada.

**PALESTRAS GRATUITAS**

Teve início o 'Gerir Sindivarejista', com palestras gratuitas sobre motivação, conectividade social, fidelização, redes sociais e marketing. Realizados até novembro, os encontros foram ministrados por especialistas do Senac, PUC-Campinas e outras instituições.

NOVEMBRO

ATUAÇÃO NO SENADO

Campanha realizada por entidades que representam o varejo, entre elas o Sindivarejista, junto ao Congresso Nacional, resultou na aprovação do Projeto de Lei do Senado que cria o Dia Nacional do Zumbi da Consciência Negra. O PL aprovado institui 20 de novembro apenas como data comemorativa e não como feriado nacional. "Entendemos que a criação de mais um feriado resultaria em prejuízos para o comércio e a economia como um todo", defende Sanae Murayama Saito. A conquista de novas faixas e alíquotas para a pequena empresa se enquadrar no Simples Nacional, que aumentou para receita bruta anual de R\$ 3,6 milhões, também teve a participação do Sindivarejista.

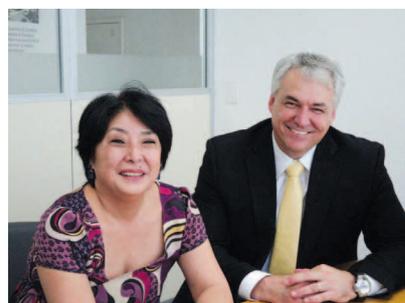
AGOSTO

QUINTAS DA CAIXA

Após um ano de atendimento, o Quintas da CAIXA, serviço oferecido pelo Sindivarejista aos seus associados, na última quinta-feira de cada mês, consolidou-se como mais uma facilidade para o varejista na sede do sindicato. Na avaliação do Gerente Regional da CAIXA, Luiz Geraldo Paratelli, o setor vive um momento de oportunidades. Entre as vantagens da parceria, está a linha para capital de giro.

**SACOLAS PLÁSTICAS**

A presidente do Sindivarejista de Campinas e Região, Sanae Murayama Saito, recebeu na sede do sindicato o presidente da Associação Paulista de Supermercados (APAS), João Galassi, que pediu apoio à campanha lançada em maio 'Vamos Tirar o Planeta do Sufocó', realizada pela Associação em parceria com a Secretaria Estadual do Meio Ambiente. A APAS e o governo do Estado assinaram protocolo para abolir as sacolas plásticas dos supermercados paulistas a partir de janeiro de 2012. Paralelamente, na cidade de São Paulo, foi criada uma lei que baniu as sacolinhas no comércio local a partir de janeiro. Mas o



Tribunal de Justiça suspendeu a Lei Municipal 15.374/11. O acordo entre APAS e Governo do Estado, no entanto, foi mantido e a campanha de conscientização do consumidor continua.

DEZEMBRO

MESA BRASIL SESC

O programa Mesa Brasil em Campinas distribuiu, apenas no mês de julho, mais de 16 toneladas de alimentos doados às cerca de 30 entidades carentes cadastradas. Lançado em junho, o trabalho do Sesc conta com o apoio do Sindivarejista e tem tido sucesso graças à rede de parceiros que criou na cidade. O Mesa Brasil Campinas firmou parcerias com grandes, médios e pequenos varejistas, além da Faculdade de Nutrição da PUC-Campinas, que permite o uso da cozinha piloto e do laboratório de microbiologia. O desafio agora, disse a coordenadora do Mesa Brasil Campinas Sesc, Lilian Rocha, é ampliar a rede de doadores. A unidade do Sesc Campinas é a décima do Estado de São Paulo a participar do projeto, que foi criado em 1994 pelo Sesc São Paulo.

UM ANO DE CONQUISTAS

O dinamismo do varejo trouxe saldo positivo e mais benefícios do sindicato

Fazer o balanço do ano é tão importante quanto 'fechar para balanço'. É verdade que, dentro da realidade do setor, fica cada vez mais difícil conseguir fechar o comércio – de fato – para fazer um balanço. Hoje todos fazem as contas sem parar de trabalhar! Mas o varejista não pode deixar de fazer a avaliação necessária.

Para a presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, o resultado do ano foi positivo. "Enfrentamos altos e baixos nas vendas, inadimplência, ameaça de inflação, crise política na região e falta de mão de obra, mas o balanço foi positivo, porque o varejo se manteve dinâmico e soube acolher a nova classe consumidora", resume Sanae. "O sindicato acumulou conquistas e benefícios para o associado. Vamos fazer muito mais em 2012 para alavancar o negócio."

Parcerias

Em 2011, o Sindivarejista fortaleceu suas parcerias com Sebrae, Senac e Sesc, realizando uma série de atividades com as entidades, numa relação de troca que resultou em benefícios aos varejistas.

Com o Sebrae, o sindicato trabalhou no Programa Comércio Varejista encaminhando varejistas aos cursos e treinamentos. Com o Sesc, manteve a participação no Programa Conexão Social Sindivarejista e levou estudantes para conhecer o espaço em Campinas, além de divulgar suas atividades e incentivar a utilização dos recursos do Sesc. Com o Senac, promoveu palestras gratuitas aos representados, com especialistas de alta qualificação do Senac. Também fechou novas parcerias, como a empresa TOTVS Interior Paulista, que passou a oferecer atendimento diferenciado ao varejista associado que deseja informatizar o seu negócio.

Outra importante parceria do Sindivarejista, que teve início em 2011, foi com a PUC-Campinas, a mais importante universidade privada da região, que disponibilizou profissionais para palestras no sindicato. A PUC-Campinas estará com o Sindivarejista em 2012 em novos projetos.

Convênios

O Sindivarejista passou a oferecer aos associados, este ano, um plano de previdência exclusivo da Fecomercio, Fundação Fecomercio de Previdência Associativa (FPA), com baixas taxas de administração (0,5%) e de gestão (1%) e com 100% de rentabilidade líquida. O sindicato firmou, ainda, convênio com o Plano de Saúde Intermédica, pelo qual o associado do sindicato que estiver em dia com sua contribuição vai



pagar um valor menor que o praticado pelo mercado. Além de manter a parceria que já existia com a Caixa, o Sindivarejista assinou com o banco o Convênio Crédito Aporte Caixa, que teve grande repercussão na região devido às vantagens significativas.

Entre os benefícios disponíveis aos associados, o Sindivarejista continuou investindo em 2011 na assessoria jurídica gratuita, que atende o varejista nas questões trabalhistas e em qualquer dúvida relacionada à Justiça.

Relacionamento

A aproximação com a Vigilância Sanitária também resultou no empenho pela unidade do Porta Aberta no Paço Municipal de Campinas. Na esfera política, o Sindivarejista atuou junto ao Senado por Projetos de Lei importantes para o setor, como o Ponto Eletrônico e a data comemorativa do Dia da Consciência Negra sem feriado.

O Sindivarejista esteve presente em atividades da Fecomercio junto ao governo do Estado, como na solicitação pela volta do Simples Paulista. Deputados como Guilherme Campos, Jonas Donizette e Ana Perugini (de partidos diversos) visitaram o sindicato para tratar de questões, direta ou indiretamente, relacionadas ao setor.

O relacionamento com outras entidades, como a Associação Paulista de Supermercados (Apas) e a Associação Comercial e Industrial de Campinas e Região (Acic) manteve-se alinhado e focado nas melhorias conjuntas, entre elas a campanha das sacolas plásticas "Vamos tirar o planeta do sufoco".

Convenção

Na assinatura das Convenções Coletivas de Trabalho deste ano, resultantes das decisões dos empresários em assembleias e das negociações com os sindicatos dos empregados, as cláusulas acordadas foram mais uma vez focadas no bem comum e em benefício do varejo.

Em 2011, as Micro Empresas (ME) e as Empresas de Pequeno Porte (EPP) de Campinas, Paulínia e Valinhos - enquadradas na Lei 123/2006 - foram beneficiadas pelo Salário de Ingresso. Puderam utilizar o valor diferenciado, por um ano, para o recém-contratado sem experiência.



Contribuição Sindical Obrigatória: fique de olho no prazo

Os empresários do varejo representados pelo Sindivarejista nas 13 cidades de abrangência do Sindicato estão recebendo, junto com esta edição do Nosso Varejo, o guia da Contribuição Sindical Obrigatória com vencimento em janeiro de 2012, conforme determina o artigo 149 da Constituição Federal.

A contribuição sindical está chegando às mãos do varejista juntamente com uma cartilha contendo informações detalhadas sobre a tabela de cálculo, já que o valor é calculado de acordo com o capital social da empresa. O valor recolhido é fundamental para que o Sindicato continue oferecendo aos seus representados os diversos benefícios, entre eles assistência jurídica gratuita. O atendimento é prestado pelos advogados especializados do setor trabalhista, que também estão à disposição para esclarecimento de dúvidas.

O Sindicato também proporciona aos seus representados contribuintes convênio de saúde com a Intermédica, que cobra um valor menor pelos seus planos. O benefício, no entanto, só é válido para quem está em dia com a sua contribuição. O Sindivarejista ainda mantém parcerias com a Caixa, que oferece uma linha especial de crédito por meio do programa Quintas da Caixa com condições e atendimento diferenciado, e com a Fundação Fecomercio de Previdência Privada.

A atuação do Sindivarejista por meio de ações e campanhas junto aos órgãos públicos em defesa da categoria também só é possível com o pagamento da contribuição sindical obrigatória. Contadores e varejistas que tiverem dúvidas sobre como efetuar o pagamento da guia podem obter mais informações pelo telefone (19) 3775-5560 ou acessar o site do Sindivarejista (www.sindivarejistacampinas.org.br).

Como calcular minha Contribuição Sindical?

O cálculo é simples.

- ① Verifique a classe da empresa a partir do Capital Social registrado na Junta Comercial.
- ② Calcule a alíquota correspondente ao Capital Social com a ajuda da tabela abaixo e adicione a parcela correspondente.

Classe de Capital Social (em R\$)	Alíquota (%)	Parcela a adicionar	Valor da contribuição a recolher
1 de 0,01 a 19.104,75	Contr. Mínima	-	= R\$ 152,84
2 de 17.104,76 a 38.209,50	0,8%	-	= Capital Social x Alíquota
3 de 38.209,51 a 382.095,00	0,2%	R\$ 229,26	= Capital Social x Alíquota + Parcela a Adicionar
4 de 382.095,01 a 38.209.500,00	0,1%	R\$ 611,35	= Capital Social x alíquota + Parcela Adicionar
5 de 38.209.500,01 a 203.784.000,00	0,02%	R\$ 31.178,95	= Capital Social x alíquota + Parcela Adicionar
6 de 203.784.000,01 em diante	Contr. Máxima	-	R\$ 71.935,75

Exemplo - Empresa com Capital Social de R\$50.000,00

- ① Classe de enquadramento = linha 3 ② = Capital Social x Alíquota + Parcela a Adicionar = 50.000,00 x 0,2% + 229,26 = **R\$ 329,26**

Tabela para cálculo da contribuição sindical vigente a partir de 1 de janeiro de 2012.



Varejista deve se preparar para as oportunidades

Sindivarejista vai lançar em 2012 um pacote de atividades para qualificação do próprio empresário varejista e sua equipe

“Este ano foi muito bom para o nosso setor, mas a euforia não vai se repetir em 2012. Isso nos obriga a ficar de olhos bem abertos para enxergar as oportunidades. Para tanto precisamos nos preparar”, avalia a presidente do Sindivarejista de Campinas e Região, Sanae Murayama Saito. Dentro do planejamento do Sindivarejista para 2012, está em fase de elaboração um pacote de eventos que tem o objetivo de qualificar o empresário para o atual momento do varejo, com palestras, cursos e consultoria.

Copa

Para Sanae, a possibilidade de Campinas ser a subsede da Copa na Região é um fato novo para todos. “Nunca tivemos isso, porque os jogos abertos que já aconteceram aqui sempre foram em pequena escala”. Diante desse fato já previsto, ela acredita que o comércio precisa se preparar. “Precisamos ganhar agilidade, melhorar o atendimento, nos informatizar e investir em qualificação”, defende Sanae.

Na opinião da presidente do Sindivarejista, o Estado de São Paulo, como um todo, possui um atendimento diferenciado em relação a outros estados do país, mas se compararmos com os padrões internacionais deixamos muito a desejar. “Vamos ter de nos preparar, inclusive, para dar informações. O turista vai perguntar no comércio onde pode comer bem, que lugar visitar na cidade, qual a história local e coisas deste tipo”, prevê Sanae.

Estas e outras preocupações serão contempladas pelo programa que será lançado em 2012 pelo Sindivarejista.

“Falta infraestrutura e qualificação de mão de obra”



Rui Rabelo: em busca da excelência na prestação de serviços

Secretário de Desenvolvimento Econômico quer fazer de Campinas a 5ª do País em turismo de negócios

A definição das cidades que serão sub-sedes durante a Copa do Mundo de 2014 ocorrerá somente no final de 2013 e Campinas continua na disputa para ser uma delas. Caso isso se confirme, a cidade necessitará de investimentos rápidos em infraestrutura e qualificação de mão de obra. “Independente da Copa do Mundo e das Olimpíadas de 2016 no Rio de Janeiro, Campinas não para de crescer, por isso precisamos aperfeiçoar e buscar a excelência na prestação de serviços”, diz o secretário de Desenvolvimento Econômico de Campinas, Rui Rabelo.

Campinas é apontada hoje como a 11ª cidade do País e a 2ª do Estado de São Paulo em termos de desenvolvimento. Entre os municípios brasileiros que mais atraem turismo de negócios, Campinas ocupa a 8ª posição. “Estamos trabalhando para ser a quinta nessa categoria”, afirma o secretário. Para isso, ele calcula que estão sendo investidos hoje aproximadamente R\$ 800 milhões em novos projetos nos setores de hotelaria, bares, restaurantes e centros de convenções.

Capacitação

Investir em projetos de qualificação de mão de obra, segundo o secretário, também é fundamental.

Apesar de não revelar muitos detalhes, Rui Rabelo explica que a prefeitura de Campinas deve lançar em breve um programa de capacitação que envolverá por um período de dois anos aproximadamente 5 mil pessoas. Desse total, três mil já estão no mercado e o restante poderá ser absorvido pelos estabelecimentos conforme o desempenho. “O trabalho vai integrar as secretarias de Assistência e Inclusão Social, de Educação e de Trabalho e Renda. Faremos também parcerias com entidades que atuam em bairros da cidade”, adianta. O programa atuará nos mais diversos setores de prestação de serviços, passando pelo transporte, guias turísticos, bares e restaurantes até o varejo.

Para o comércio

Tanto para o varejo quanto para outros segmentos de serviços, Rui Rabelo dá algumas orientações, como ter pelo menos alguém que fale um segundo idioma, melhorar o visual da loja e preparar os empregados para oferecer um serviço de qualidade. “Principalmente o comércio com características que acabam atraindo mais turistas, é importante se preparar desde já”, avisa.



RMC: Região cada vez mais promissora impulsiona o comércio

A concentração de grandes indústrias e de um polo de pesquisas científicas e tecnológicas de ponta vem consolidando nos últimos anos a RMC como uma das regiões metropolitanas mais desenvolvidas hoje em todo o País. Formada por 19 municípios, sendo 13 de abrangência do Sindivarejista de Campinas e Região (exceto Rio das Pedras, que não integra a RMC), a Região Metropolitana de Campinas atrai constantemente novas empresas que, por sua vez, impulsionam o crescimento do comércio.

Além do Polo Shopping Indaiatuba, aberto em abril com 182 lojas, 4 mil empregos diretos gerados e investimento de R\$ 120 milhões, e do Shopping Hortolândia, inaugurado no final de novembro com 120 lojas, investimentos da ordem de R\$ 80 milhões e 1.500 empregos diretos gerados, outros dois grandes centros comerciais serão entregues nos próximos dois anos na região. Localizado na região do Campo Grande, em Campinas, o Shopping Parque das Bandeiras deverá ser

concluído em outubro de 2012 com 230 lojas, 2.500 empregos diretos e investimentos de R\$ 100 milhões.

Em 2013 será a vez de Sumaré ganhar seu primeiro shopping. O novo empreendimento contará com 157 lojas, R\$ 100 mil de investimentos e a geração de 1.200 empregos diretos e de outros 1.600 indiretos.

Criada em junho de 2000 por uma Lei Complementar Estadual, a RMC possui ainda um sistema viário eficiente, tendo como principais rodovias a Anhanguera, Bandeirantes e Dom Pedro I, que ligam a região à Capital, interior paulista e ao Vale do Paraíba e Rodovia Dutra. O Aeroporto de Viracopos, em Campinas, também destaca a RMC no cenário nacional, pois é responsável por um fluxo de cargas de 154 mil toneladas ao ano. Viracopos, Guarulhos e o Tom Jobim, no Rio de Janeiro, respondem juntos por 93% de toda a movimentação anual de cargas do País.



RMC

Área total: 3.673 km²

População: 2.620.909 habitantes

PIB: R\$ 77,7 bi (7,75% do total do Estado de São Paulo)

Renda per capita: R\$ 26,9 mil

Atividade comercial: em 2009 a RMC respondeu por quase 5% da corrente comercial do país, ultrapassando US\$ 13,2 bi entre exportações (32%) e importações (68%)

Índice de Desenvolvimento Municipal (IDM):

Na lista das 100 melhores cidades do país, segundo o IDM/FIRJAN de 2008, 12 estão na RMC, com destaque para Indaiatuba, em 1º lugar, e Jaguariúna, ocupando a 3ª posição.

■ Cidades representadas pelo Sindivarejista de Campinas e Região

Fonte: Agência Metropolitana de Campinas – Agemcamp - (www.agemcamp.sp.gov.br)

Observatório Metropolitano (www.observatoriometropolitano.com.br)



Ano Novo: Como proteger o fluxo de caixa em janeiro?

O varejista que conhece o seu público está acostumado com aquele consumidor que em dezembro se sente um “milionário” com o seu 13º salário nas mãos, mas que chega em janeiro sem dinheiro e com muitos gastos extras para pagar, como material escolar, IPVA, IPTU e despesas com matrículas e uniformes escolares. Somam-se a tudo isso as parcelas das compras de Natal. O resultado é a inadimplência. O empresário varejista, que também é consumidor, muitas vezes vive a mesma situação, porque não está isento deste risco. Para começar melhor o Ano Novo, o professor Damião Felipe Clemente Filho, Gestor Contábil-Financeiro do Senac-SP, dá as dicas de como evitar esta armadilha.

Queimar estoque e criar facilidades de pagamento são algumas sugestões de Damião Felipe. Mas, antes disso, ele destaca: “O planejamento é a palavra-chave”. “O mês de janeiro é marcado pelo arrefecimento do mercado, em parte causado pela falta de planejamento e exagero do consumidor nas festas, provocando aumento na inadimplência. Esse cenário sugere que o empresário recorra a mecanismos de proteção para seu fluxo de caixa no início do ano”, afirma.

Mestre em Administração e professor em cursos de pós-graduação/MBA na ESPM-SP, além de outras instituições, Damião Felipe ensina em oito passos como sair ileso destes problemas de capital de giro no mês de janeiro. “O planejamento e alguns pontos de atenção devem ser observados para que o fluxo de caixa não seja afetado e, quem sabe, seja até incrementado”, diz o professor, que sugere ainda a organização das contas, o corte de gastos e outras dicas.



Damião Felipe Clemente Filho, gestor contábil-financeiro do Senac-SP

1-) Estimule o cliente a pagar mais rápido - Ofereça descontos para pagamento antecipado ou para prazos mais curtos. O desconto pode ser mais saudável do que uma possível inadimplência.

2-) Contrate serviços de verificação de crédito - Muitas vezes é melhor não fazer negócio com clientes que demoram em pagar e/ou não pagam.

3-) Organize e administre regularmente o seu estoque - Procure manter estoque alinhado com o volume de suas vendas, administrando a possível obsolescência dos seus produtos. No caso de produtos de baixa rotatividade, estude a possibilidade de “queimar esses estoques”. Lembre que estoque é dinheiro “parado”.

4-) Organize suas dívidas - Geralmente as empresas possuem diversas modalidades de empréstimos e financiamentos, diante disso, levante todas as informações de montantes e taxas envolvidas e estude a possibilidade de unificá-los, buscando uma única fonte com taxa mais atraente e, quem sabe, prazos mais longos em troca de prestações mensais menores.

5-) Acompanhe o seu “contas a receber” - Verifique diariamente os vencimentos das suas vendas e, em caso de atrasos, faça a cobrança rapidamente. Quanto mais rápido a cobrança, maior a possibilidade do recebimento.

6-) Racionalize suas despesas - A racionalização dos custos (gastar de forma racional) é algo factível e pode melhorar seu fluxo de caixa. Lembra do “Apagão”? Naquele ano o governo pediu a colaboração da população para que utilizasse a energia elétrica de forma racional e, podemos constatar que a maioria dos usuários/consumidores reduziu suas contas de luz em aproximadamente 50%.

7-) Negocie com seus fornecedores - Negocie na hora das compras, buscando dimensionar corretamente qual o volume que será comprado e estocado bem como o prazo dos pagamentos. Isso vale para suprimentos de escritório, matéria-prima ou mercadorias para venda. Encomendar mais do que o necessário enfraquece o fluxo de caixa.

8-) Analise os gastos com equipamentos - Antes de trocar equipamentos, certifique-se de que a troca é mesmo uma necessidade. O investimento pode não justificar o resultado.

CONTANDO UM CAUSO

Varejista ouve cada uma!

Perguntar por um determinado produto em uma loja de um segmento totalmente diferente até que é comum entre os consumidores mais desligados. Só que algumas vezes alguns clientes acabam exagerando. Foi o que aconteceu na Cacau Show do Shopping Unimart, quando um casal de namorados entrou na loja atraído pelos espetinhos de morango da vitrine. Depois de se informar sobre o preço da fruta coberta com uma cremosa calda de chocolate, a moça perguntou para o



Marco Antônio: situações inusitadas são constantes em sua loja

do dono, Marco Antônio, se a loja também vendia espetinhos de carne. A pergunta espantou até mesmo o namorado, que no mesmo instante chamou-a de burra e questionou se ela não tinha percebido que se tratava de uma loja de chocolate. O varejista conta que quem estava ali na hora não conseguiu segurar a risada. “Virou piada”, recorda Marco Antônio, que constantemente presencia situações inusitadas em seu comércio, como a ocorrida em 2009, no Dia dos Namorados. Faltando apenas 10 minutos para fechar a loja, um cliente entrou desesperado procurando uma cesta de presentes para a namorada porque lembrou-se da data na última hora. Como restavam poucas opções, começou a escolher tudo o que viu e não poupou nem mesmo uma torta congelada. “Explicamos que a torta iria derreter e molhar os produtos, mas ele quis mesmo assim.”

do dono, Marco Antônio, se a loja também vendia espetinhos de carne. A pergunta espantou até mesmo o namorado, que no mesmo instante chamou-a de burra e questionou se ela não tinha percebido que se tratava de uma loja de chocolate. O varejista conta que quem estava ali na hora não conseguiu segurar a



BANHO DE CHUVA

Verão e chuva formam uma combinação inevitável na região Sudeste do País. Com a chegada da estação mais quente do ano, além de se preparar para o Sol mais forte, é preciso se prevenir das chuvas. Nesta hora, vale a pena esclarecer: Afinal, tomar banho de chuva faz mal à saúde? De acordo com o médico homeopata, obstetra e ginecologista Adailton Salvatore Meira, a chuva pode sim fazer mal à saúde. O primeiro fator negativo é o choque térmico, uma vez que ela normalmente chega nos dias mais quentes. “Não apenas a temperatura ambiente se resfria rapidamente, como o corpo quente quando fica molhado vai sofrer a popular friagem, que debilita o sistema imunológico, provocando com facilidade um resfriado, que pode evoluir para uma gripe”, explica Meira.

A encarregada Vanessa de Jesus Ribeiro, da loja Pegue Já, no Centro de Campinas, diz que todos os anos pega gripe no Verão. Ela procura se prevenir da chuva com o guarda-chuva na bolsa, mas quando esquece não consegue evitar de se molhar. “Todo ano é a mesma coisa. Pego gripe no Verão. Por isso eu gosto mais do frio. Nunca fico resfriada no Inverno.” Segundo o homeopata, intuitivamente as pessoas se protegem da chuva e evitam se molhar mas, de acordo com Meira, “uma chuva inocente” na praia ou em situações mais descontraídas não faz mal a ninguém. “Se você já está com pouca roupa e vai tomar um banho quente em seguida, não há perigo, além disso emocionalmente pode fazer muito bem, por ser uma atitude fora do padrão, além de ser lúdico e nos fazer lembrar a infância”, alivia o médico.

• Não jogue
• Papel certificado proveniente de florestas e reflorestamentos certificados pelo FSC.

TIRANDO UMA

