



Compromisso com a história da cidade

O varejista Jean Khater construiu sua vida no Mercado Municipal de Campinas e hoje é um exemplo de cidadão envolvido com a preservação da Capela Nossa Senhora da Boa Morte. **pág. 04**

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 |
| <input type="checkbox"/> Não existe o Nº indicado | escrita pelo porteiro ou síndico |
| <input type="checkbox"/> | |

Reintegrado ao Serviço Postal Responsável
Em ___/___/___

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



CAPACITAÇÃO

Sebrae identifica os sete erros mais comuns no comércio



CONEXÃO

Sindivarejista lança em Indaiatuba vídeo da memória do varejo



EMPREENDER

Focar nos sonhos é a estratégia certa para o Dia das Crianças

Sindivarejista inaugura auditório e lança novo projeto

Com o objetivo de estimular e desenvolver a capacidade de gestão das empresas do comércio varejista, o Programa Conexão Empresarial Sindivarejista será lançado no dia 26 de setembro na sede do sindicato. Na mesma ocasião será inaugurado o auditório com capacidade para 72 pessoas, além de salas de cursos e consultorias, onde deverão ser realizados os módulos de qualificação do varejo, destinados ao empresário e a seus colaboradores. **pág. 06 e 07**

Vamos participar da História!

O que podemos fazer por nossa cidade? Esta pergunta devemos ter em mente quando escolhemos nossos representantes municipais. Antes mesmo de saber a proposta do candidato (ou candidata), devemos saber como vamos fiscalizar e agir.

Exercer a cidadania não é apenas votar, mas é também participar.

Neste ano de eleição, temos a obrigação de refletir sobre o nosso papel na sociedade. Como empregadores e empresários cumpridores de nossos deveres, devemos ser participativos em nossa cidade e – mais ainda – em nosso setor.

O programa Conexão Empresarial Sindivarejista que estamos lançando em setembro só faz sentido se tiver a participação do nosso associado. O novo espaço reformado na sede do sindicato foi criado para os varejistas. A proposta de qualificação deve ser apropriada por todos.

Exemplos de apropriação e cidadania como o do comerciante Jean Khater nos servem de inspiração. Além de exercer com dignidade o seu trabalho no Mercado Municipal de Campinas, ele é também um cidadão atuante que se empenha em recuperar a Capela Nossa Senhora da Boa Morte, na Santa Casa.

O varejo faz parte da História de crescimento das nossas cidades e devemos viver este sentimento de pertencimento. Quando ouvimos histórias de vida como as do vídeo documentário 'Memória do Varejo: Indaiatuba', nós percebemos o nosso papel na sociedade. O documentário é mais um resultado do Conexão Social Sindivarejista, que fez o lançamento no Topázio Cinemas com a presença dos alunos e professores da Educação para Jovens e Adultos (EJA), junto com autoridades locais.

Como em todos os anos, começamos agora a negociar as nossas Convenções Coletivas de Trabalho e precisamos da participação de todos nas assembleias. É assim que temos mais força e representatividade. Espero encontrá-lo aqui no Sindivarejista, em nossas atividades, serviços e assembleias. Participe!



Sanae Murayama Saito
Presidente do Sindivarejista de
Campinas e Região

NOTINHAS

Novas formas de pagamentos começam a chegar ao Brasil



A tecnologia que permite pagar uma compra apenas aproximando o celular do terminal de pagamento está cada vez mais próxima da realidade do brasileiro. Em julho, a Visa apresentou essa inovação nas Olimpíadas de Londres, que também permite o modo remoto que usa o telefone para autenticar o pagamento via celular. Basta passar o número do celular que estará integrado ao número do cartão e a pessoa recebe um SMS com os dados do pedido junto com uma solicitação de senha que vai autenticar a compra. Tudo isso pelo aplicativo Visa payWave no smartphone. O Brasil é inovador nos meios eletrônicos de pagamentos. Em 2009, lançou um projeto piloto em parceria com o Banco do Brasil, Bradesco e Cielo. Para expandir, a maior barreira é o custo final do cartão, pois possui uma tecnologia mais cara e a tentativa é não repassar esse custo para os clientes.

O Varejo segura a Economia, mas quem segura o Varejo?



Em artigo publicado no jornal Correio Popular no dia 21 de julho, a presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, lançou a pergunta "Quem segura o varejo?", uma vez que o comércio varejista tem dado sustentação à Economia brasileira, mas não recebe o apoio que deveria dos governos. "O comércio varejista, que não possui a mesma força política nem o mesmo apelo da indústria, precisa de governos que enxerguem a sua real importância no cenário econômico e social do País. Em contrapartida, os pequenos empresários do varejo também precisam participar, atuar, cobrar, se qualificar e perceber, em última análise, o seu poder de alavancar uma sociedade inteira." Veja a íntegra no site (www.sindivarejistacampinas.org.br/noticia.php?id=828).

NOSSO VAREJO

Presidente: Sanae Murayama Saito
Jornalista Responsável: Adriana Menezes • MTB 20.337
Reportagens: Luciana Félix • MTB 51.251
Fotos: Adriano Rosa / Rogério Capela / Prefeitura M. de Artur Nogueira / APAS/ sxc.hu
Ilustrações: Roni • Editoração: Communitas Comunicação
Tiragem: 25.000 exemplares

O que fazer quando é preciso demitir sem justa causa

Advogado trabalhista esclarece dúvidas comuns de empregadores no momento de corte de funcionário



Empresários do setor varejista têm dúvidas de como proceder no caso de demissão sem justa causa. A modalidade acontece quando não há uma justificativa ou infração cometida pelo funcionário. "O empregador não quer mais o trabalhador ou precisa fazer cortes devido à conjuntura econômica", esclarece o advogado Thiago Guimarães de Oliveira do escritório de advogados Batista e Bianco Associados.

Quando isso ocorre, o empregador deve decidir se o funcionário cumprirá ou não o aviso prévio de 30 dias. "Caso cumpra, o colaborador tem direito de descontar duas horas diárias de seu horário neste período. Ou então pode cumprir aviso de 23 dias, descontando sete."

Ao demitir sem justa causa, o empregador deve pagar o saldo de salário, aviso prévio indenizatório (quando ele não é cumprido), aviso prévio especial para empregados com mais de um ano de trabalho (proporcional ao tempo de trabalho), férias vencidas e proporcionais, abono constitucional de 1/3 sobre férias vencidas e proporcionais, 13º salário proporcional e multa de 40% do FGTS (também proporcional aos anos de trabalho).

"Ao dispensar o funcionário, a empresa tem até 10 dias para efetuar os pagamentos, além de liberar as guias para o ex-funcionário dar entrada (se ele optar) no fundo de garantia e no seguro desemprego. Caso cumpra o aviso prévio, os pagamentos são efetuados no dia seguinte após os 30 dias", afirmou.

Oliveira também explica que o empregador deve observar a Convenção Coletiva do sindicato para constatar a existência de eventual benefício extraordinário. "Toda vez que for fazer uma dispensa, é recomendado que se observe as cláusulas da convenção, além das leis trabalhistas. Para evitar futuros aborrecimentos", afirma o advogado Thiago Guimarães de Oliveira.



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





Compromisso com a sua cidade

Jean Khater construiu sua vida no Mercado Municipal de Campinas e hoje é um cidadão engajado na preservação da Capela Nossa Senhora da Boa Morte

Em 1947, Jean Khater abriu no Mercado Municipal de Campinas a sua mercearia especializada em produtos para feijoada. “Minha vida foi o Mercado Municipal”, afirma o comerciante que é parte da história deste patrimônio de Campinas. Foram 34 anos dedicados ao comércio varejista.

Orgulhoso dos filhos e do casamento, ele conta que quando jovem estudava em São Paulo, onde pretendia cursar Medicina. Mas precisou voltar para Campinas e logo casou-se com sua esposa Nair Chiminazzo Khater. Desta união – que já dura 65 anos - nasceram quatro filhos, oito netos e cinco bisnetos. Um filho é médico, outro é engenheiro, o terceiro é da área de computação e a filha trabalha como assistente social.

Terceira paixão

Além do amor pela família e pelo Mercado Municipal, Jean Khater tem ainda uma terceira paixão em sua vida. Há 26 anos, tornou-se irmão do Hospital Santa Casa de Campinas, onde está instalada a Capela Nossa Senhora da Boa Morte, outro patrimônio da cidade pelo qual ele também se empenha na preservação. “Uma capela com mais de 140 anos e tanta tradição e importância precisa ser conservada”, defende o comerciante. “Às vezes eu fico olhando para o teto e tenho até dó.” Khater ingressou na comissão de preservação da capela, mas diz que o trabalho de Leide Mengatti foi fundamental (vice-presidente do Sindicato dos Trabalhadores afastada

do Instituto de Saúde Integrada-ISI que hoje se dedica à sua campanha eleitoral). “Ela tem muita dinâmica”, afirma Khater sobre a Leide da Saúde.

Contribuições

“Dependemos das contribuições, porque a Santa Casa não tem condições. Todo mundo promete, mas ninguém faz nada. Por isso precisamos de gente comprometida como a Leide da Saúde”, diz o comerciante. Em dois anos, entre 2009 e 2011, foram arrecadados R\$ 70 mil. Em 2012, já arrecadaram R\$ 40 mil. “Para a Saúde, a Santa Casa é o marco zero em Campinas. Este patrimônio pertence à cidade”, diz Leide Mengatti, que começou a trabalhar na Santa Casa em 1980 e quatro anos depois foi eleita vice-presidente do Sindicato dos Trabalhadores.

Da parceria entre a Santa Casa e o sindicato nasceu o ISI, para qualificação de mão de obra. A Santa Casa, lembra Leide, foi fundada em 1871. “A capela é a maior do Brasil em interior de hospital e já é tombada desde 2006 pelo Condephaat.” Em 2004, o ISI assumiu o compromisso de restaurar 2,5 mil m² da ala Norte da Santa Casa sob regime de comodato, até 2028. Já cumpriu seu compromisso, mas agora falta completar a parte interna da capela. “Para os quais dependemos de arrecadação”, explica Leide.

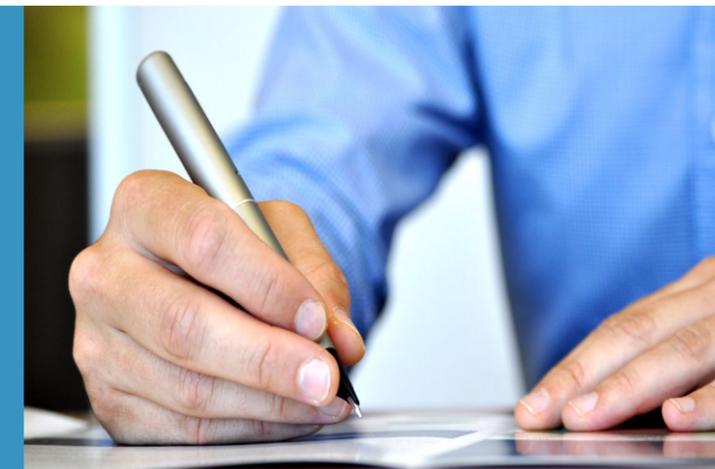
Capela Nossa Senhora da Boa Morte – Santa Casa de Campinas

Rua Barreto Leme, 1552, tel. 3737-5500. Missas quartas-feiras às 9h, sábados às 15h. Todo último sábado do mês, às 16h, há apresentação de música clássica com programação do SESC. A capela também recebe visitas monitoradas gratuitas ao prédio. De segunda a sexta das 8h às 18h e sábados das 8h às 13h.



Os sete erros mais comuns no comércio

Sebrae ajuda a identificar problemas de gestão em empresas que atrapalham os resultados no setor varejista



Antonio Carlos Ribeiro: “O levantamento inédito é o mapa da saúde do negócio”

Um estudo do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) revelou sete erros comuns cometidos por comerciantes na gestão de seus negócios. A pesquisa feita em 2011 com dois mil varejistas apontou falhas na estrutura financeira das empresas, além da falta de uma estratégia de marketing.

Entre os problemas graves está que 56% dos comércios nunca fizeram ou só realizaram uma vez no ano o inventário de estoque. E que 39% não possuem metas de vendas.

Segundo o gerente regional do Sebrae em Campinas, Antonio Carlos Ribeiro, os números precisam ser modificados. “São problemas graves, porque não ter uma meta de venda nem o controle do estoque impactam no resultado e no fluxo do caixa.”

O levantamento é inédito. Com ele o Sebrae quis identificar o perfil e o desempenho na gestão dos negócios para auxiliar empresários varejistas. “É o mapa da saúde do negócio. Um diagnóstico para corrigir os erros e localizar os pontos que necessitam de foco.”

O estudo aponta outro erro comum do setor: 26% não possuem cadastro de clientes e 38% só o fazem para crediário. Outro ponto é que 55% não executam nenhuma ação de pós-vendas. “Tudo isso entra na meta de vendas e marketing. É necessário cativar o cliente”, diz.

Para ajudar os empresários a reverter esses dados, o Sebrae realizou em agosto consultoria gratuita. “A pessoa era atendida por um analista que aplicava este diagnóstico.”

Em Campinas o Sebrae fica na Av. Andrade Neves, 1.811, no Botafogo. O atendimento é de segunda a sexta-feira das 8h às 17h. Ou pelo www.sebraesp.com.br

Mais informações: 0800 570 0800.

Os sete pecados capitais

- 1 56% dos estabelecimentos nunca fizeram ou só fizeram uma vez no ano o inventário de estoque.
- 2 39% não possuem metas de vendas estabelecidas.
- 3 3% possuem acesso à internet apenas na loja. Mas não a utilizam como canal de vendas e divulgação.
- 4 26% não possuem cadastro de clientes e 38% só o fazem para crediário. Ou seja, não utilizam as informações do cliente para personalizar e antecipar vendas.
- 5 55% não executam nenhuma ação de pós-vendas, ou seja, não avaliam a satisfação do cliente, tampouco buscam ações para fidelizá-lo.
- 6 47% não fazem treinamento de funcionários.
- 7 66% não planejam a sucessão empresarial da empresa.

Programa inovador aposta na qualificação do varejo

O Programa Conexão Empresarial Sindivarejista dá oportunidade ao empresário do varejo de Campinas e Região de se preparar para a concorrência com cursos, treinamentos e consultorias

Após cerca de um ano de planejamento, o Sindivarejista lança no dia 26 de setembro o Programa Conexão Empresarial Sindivarejista, um projeto inovador que oferece ao empresário do varejo uma série de palestras, cursos e consultorias, além de um novo espaço físico na sede do sindicato que foi reformado especialmente para atender a esta nova estrutura de serviços.

Dentro da programação do evento de lançamento e inauguração, os consultores Marcus Nakagawa e Erick Krulikowski, sócios da Setor i, em São Paulo, farão a palestra de abertura "Planejando o Comércio para Render Mais e Crescer", na sede do Sindivarejista, em Campinas.

De acordo com a presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, o investimento do sindicato visa desenvolver a capacidade de gestão das empresas do comércio varejista. "Queremos estimular o empresário, além de ajudá-lo a organizar prioridades, metas e prazos para o seu negócio", afirma Sanae.

Para Nakagawa, iniciativas como esta, voltadas para a qualificação do empresário, são muito raras no Brasil e deveriam existir em maior número. **"Um projeto assim que reúne estudos e consultoria é uma das primeiras vezes que eu vejo. Ele é de fato especial, por isso tem tudo para o público gostar e tudo para dar certo"**, afirmou Nakagawa.

"Vai ser uma honra trabalhar com este público, trocar mais informações e colaborar para que aproveitem este momento de colocar algumas ideias no papel e planejar", disse o consultor. Ele lembra que normalmente o pessoal do varejo é engolido pelo dia a dia e isso inviabiliza o investimento nos estudos. "Mas este investimento é o diferencial."

A proposta, segundo Nakagawa, é contribuir para que o varejista construa seu Plano de Ação, porque o empresário brasileiro tem boas ideias, mas é necessário oferecer suporte técnico que o ajude a transformar as ideias em um plano executável.

Metodologia

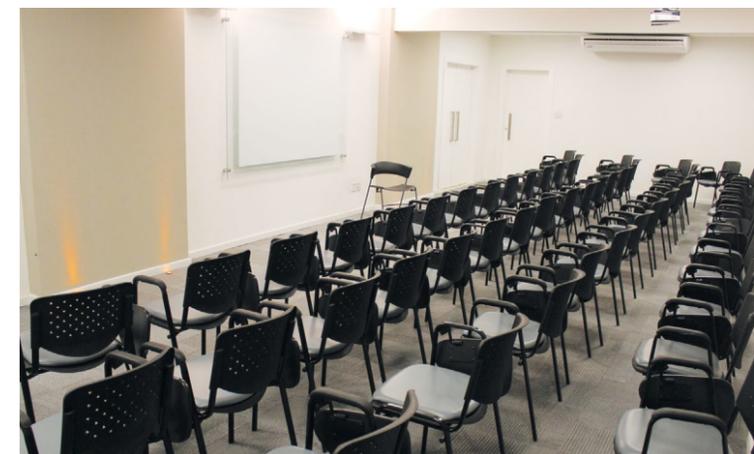
O Programa Conexão Empresarial Sindivarejista tem o objetivo de proporcionar aos empreendedores um entendimento consistente sobre práticas de gestão, conceitos e estratégias.

A metodologia aplicada será de aulas expositivas, dinâmicas, estudo de casos, trabalhos em grupo e acompanhamento. Em 2012, quatro palestras gratuitas já estão programadas (veja quadro ao lado). No próximo ano, terão início os módulos sobre os princípios básicos de gestão. Os interessados já podem fazer contato com o Sindivarejista, tel. (19) 37755560 para o início do cadastro.

Cada empreendedor deverá trabalhar individualmente e em grupo trazendo o seu negócio como material de trabalho e discussão. A proposta de tema do primeiro módulo é "Desmistificando o empreendedor do varejo e a gestão administrativa", abordando temas como "Empreendedorismo x Sonho" e "Estruturas básicas de organizações". O segundo módulo será sobre "Pensamento do varejista dentro de uma estratégia e cenários".

Um novo espaço

O quinto andar da sede do Sindivarejista, na Rua General Osório, 883, Centro de Campinas, abriga agora um auditório com capacidade para 72 pessoas, onde serão realizadas palestras, conferências e eventos que exijam esta estrutura. Além do auditório, todo o espaço foi adaptado para a realização de cursos e consultorias, com salas de aula e treinamento, biblioteca multimídia e salas modulares especiais, para 15 ou 30 pessoas. O novo andar também terá salas de reuniões que poderão ser alugadas.



No terceiro módulo, o ponto central será "Transformando o sonho do varejista em planilhas", seguido pela quarta etapa sobre "Comunicando e Vendendo". Os dois módulos finais falam sobre "O plano de negócios – juntando os conhecimentos" e para encerrar a "Apresentação dos trabalhos e análise do grupo".

De acordo com o coordenador do Programa Conexão Empresarial Sindivarejista, Roberto Goulart Junior, a estrutura proposta deverá contemplar tanto aqueles que pretendem assimilar o básico sobre gestão, quanto os que já pretendem partir para o avançado e a parte prática

Etapas do negócio

- 1 Conhecendo e listando as competências existentes
- 2 Escrevendo e colocando as ideias no papel
- 3 Estruturando as ações, metas e objetivos em cada uma das áreas de gestão
- 4 Planilhando as ações e metas
- 5 Implementando e controlando o plano de negócios

Fonte: Marcus Nakagawa, sócio da Setor i Consultoria.

Programação

Multiplicando seu tempo com uma Gestão Eficaz

04 / outubro / 8h30

E-Commerce, inovação no Varejo

16 / outubro / 8h30
APADI / ABRACOMM

Marketing para Contadores

23 / outubro / 8h30
PUC Campinas

Avaliando Desempenho e Desenvolvendo Talentos em Busca de Resultados

07 / novembro / 8h30
Gilberto Sobrinho - Diretor Regional da ABRH Campinas



Marcus Nakagawa e Erick Krulikowski, sócios da Setor i,



Em cartaz no cinema! MEMÓRIA DO VAREJO DE INDAIATUBA

O filme conta a história dos comerciantes locais e suas trajetórias na cidade



Estreia do documentário lotou a sala do Topázio Cinemas

O lançamento do vídeo documentário "Memória do Varejo: Indaiatuba", no Topázio Cinemas, em Indaiatuba, levou para a tela a trajetória de vida e de sucesso de oito varejistas. A estreia teve sessão exclusiva para comerciantes, funcionários e alunos da Educação para Jovens e Adultos (EJA).

O filme é inspirado na história dos comerciantes que cresceram e prosperaram junto com o município desde o século passado. Entre os protagonistas, está um dos comércios mais antigos da cidade, a Casa Feres. "Somos tradutores de sonhos e desejo", disse José Celeste Aun.

A convite do Conexão Social Sindivarejista, os comerciantes contaram (por 5 minutos) como aprenderam com os pais e avós o ofício do varejo, ampliando os negócios da família e contribuindo para o desenvolvimento local. Como é o caso de Bruna Bordonal, 3ª geração da família à frente do Sumerbol.

O vídeo com duração de 45 minutos apresenta a evolução da cidade a partir dos relatos dos varejistas. A íntegra do

documentário pode ser vista na internet no endereço www.conexaosocial.org.br/memoria. "Aqui me firmei como fotógrafo e construí a vida", disse Antonio Penna, do estúdio Silva & Penna. Truques para cativar clientes foram lembrados por Carlos Antonio Pistoni, do Supermercado Pistoni. O dono da loja Büll, Edgar Büll, contou uma das histórias mais hilárias do filme. "Quando comecei, achei estranho vender estrume, mas é o comércio."

Mário Tempesta Filho, da Ligue Bem Materiais Elétricos, desejava abrir algo diferente. "Vi que material elétrico era o caminho, porque começava a industrialização da cidade." O dono do Topázio Cinemas, Paulo Antonio Lui, orgulha-se por contribuir para a cultura de Indaiatuba.

"Espero que o filme inspire outras pessoas a empreenderem. Tudo é possível com garra e vontade", disse o empresário Edson Zerbini, da Sapataria São Vicente.

As escolas

A coordenadora de projetos da Secretaria de Educação, Lucelaine Zampolin, disse que o filme será exibido nas escolas da rede municipal. "Todos poderão ver histórias reais de pessoas que fazem parte do nosso cotidiano." Para a assessora da Secretaria, Ivana Perini Zoppi, o filme servirá como uma ferramenta fundamental nas escolas.

A presidente do Sindivarejista e idealizadora do Conexão Social, Sanae Murayama Saito, destacou a figura do varejista. "O comerciante é responsável pelo desenvolvimento regional e pela mudança de hábitos." A gerente adjunta do Sesc Campinas, Vilma de Marchi, se surpreendeu com o filme. "Ficou acima das expectativas."



Bull Variedades
Edgar Bull - tel. 3875-6582



Casa Feres
José Celeste Aun - tel. 3834-2119



Topázio Cinemas
Paulo Lui - tel. 3875-2123



Penna & Silva Imagens
Antonio Penna - tel. 3875-3567



Ligue Bem Materiais Elétricos
Mário Tempesta Filho - tel. 3801-8188



Sapataria São Vicente
Edson Zerbini - tel. 3801-8131



Sumerbol Supermercado
Bruna Bordonal - tel. 3885-7800



Supermercado Pistoni
Carlos Pistoni - tel. 3875-2512

"O trabalho é um patrimônio"

O diretor da Fecomercio Ivo Dall'Aqua, ex-presidente do sindicato do varejo de Araraquara, fala da importância da contribuição sindical e da atuação do sindicato



Ivo Dall'Aqua aceitou o convite de Sanae Murayama Saito para integrar o Conselho do Programa Conexão Empresarial Sindivarejista

"O emprego e o trabalho deveriam ser tratados como patrimônio da sociedade", defende Ivo Dall'Aqua, diretor da Fecomercio e atual secretário do Sindicato do Comércio Varejista de Araraquara. Tecnicamente aposentado desde 99, ele diz que hoje trabalha muito mais e com mais prazer. Sua maior satisfação é promover ações que façam diferença nas vidas das pessoas.

Convidado por Sanae Murayama Saito, presidente do Sindivarejista, a integrar o Conselho do Programa Conexão Empresarial Sindivarejista, ele acredita que o trabalho é só um começo para contribuir para a melhoria de vida. "Quando você vê a transformação na vida de uma pessoa graças a projetos como estes (Conexão Empresarial e Conexão Social), já valeu", afirma o diretor, que aceitou o convite do Sindivarejista.

"Aquilo que cobramos do trabalhador serve para os pequenos empresários. Ele não pode parar de se atualizar." Dall'Aqua começou a trabalhar aos 14 anos. Aos 16, foi para São Paulo em uma fábrica de tintas. Voltou para Araraquara e propôs sociedade aos irmãos.

Sempre interessado em assuntos que iam além do negócio, Dall'Aqua candidatou-se em 83 a juiz classista. "Visitei o comércio para pedir voto. Tive mais que o presidente do sindicato. Falaram para eu ir à federação do comércio,

eu fui e tudo começou. Em 84 fui eleito presidente do sindicato, onde fiquei até 92. Depois fui nomeado juiz classista em Campinas. E voltei a presidir o sindicato em Araraquara em 99."

Dall'Aqua diz que nada deste universo seria possível se não existissem as contribuições sindicais, que garantem o bom andamento das coisas, as conquistas, os avanços e a realização de grandes projetos. Ele lembra que o comerciante foi por muito tempo o formador de opinião. "Hoje é diferente, mas não é só comprar e vender, enquanto lojista; ou enquanto sindicalista ficar tratando de relações de trabalho. Há uma Economia do simbólico que movimenta outras coisas."

Bacharel em direito e técnico em contabilidade, Dall'Aqua presidiu o Sincomércio de Araraquara em 84 e 93 e de 99 a 2009. Atualmente é diretor-secretário do Sincomércio Araraquara, representante efetivo da Fecomercio na Comissão Estadual de Emprego e do Conselho Regional junto ao Conselho Nacional do Sesc, membro efetivo da Comissão de Enquadramento Sindical do Comércio, integrante da Diretoria da ABAS 15 - Justiça do Trabalho 15ª Região Campinas e vice-presidente da Fecomercio, onde também preside o Conselho de Assuntos Sindicais.



Ivo Dall'Aqua: "A vida não é só comprar e vender, enquanto lojista; ou enquanto sindicalista ficar só tratando de relações de trabalho"

Artur Nogueira se destaca na citricultura

Exposição agrícola em outubro movimentada a economia e gera 2 mil empregos; município tem a melhor administração em ranking da RMC

A cidade de Artur Nogueira é uma das principais produtoras agrícolas da Região Metropolitana de Campinas (RMC).

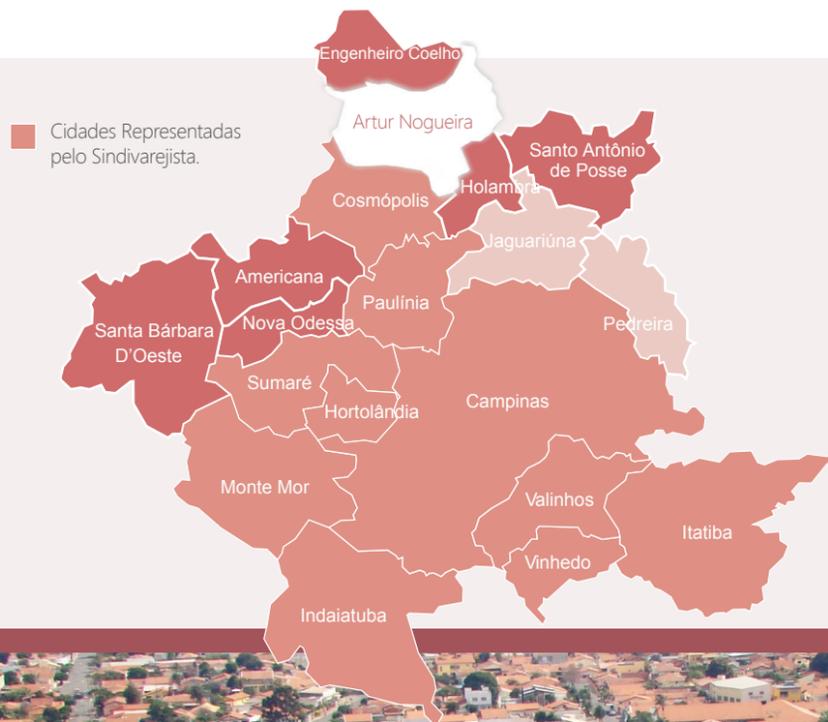
A atividade é responsável por cerca de 70% da renda gerada no município. A laranja é o principal produto e preenche 54% de toda a área de plantio da cidade. Outra produção que se destaca no município é a cana de açúcar, responsável por 16% da área de plantio. Em seguida, vem a mandioca e o milho.

No mês de outubro a cidade será palco da Expo Artur (Exposição Agropecuária, Comercial e Industrial), evento que acontece entre os dias 10 e 14. A exposição movimentada a economia local, gerando emprego (2 mil) e renda, além de atrair nos cinco dias do evento cerca de 120 mil pessoas –

público quase três vezes maior que o número de habitantes da cidade (45 mil/IBGE).

O município também se destaca pela classificação de melhor administração na RMC, ficando em 12º lugar entre as 100 melhores cidades no Ranking Nacional de Melhor Gestão, de acordo com o último Índice de Responsabilidade Fiscal e Social dos Municípios (IRFS) realizado pela Confederação Nacional dos Municípios (CNM), que avaliou as gestões municipais de todo o país em 2009.

Nos últimos anos a Prefeitura tem articulado a vinda de grandes empresas para o município. Já chegaram à cidade duas do setor automotivo e uma de tratamento.



Área: 1786,026 km²

Taxa de Crescimento Anual: 2,95%

IDH: 0,796

Empregos Formais: 9376 (SEADE - 2010)

Número de Empresas Formais (SEADE - 2010)

Indústria: 133

Comércio: 455

Serviços: 259

Fontes: Prefeitura Municipal de Artur Nogueira
Agência Metropolitana de Campinas (Agencamp) e IBGE



Ter foco nos sonhos infantis é fundamental no Dia das Crianças

O valor médio do presente deve ser de R\$ 90 a R\$ 100; especialista sugere atrair a criança com banners alegres e vendedores envolvidos

O comércio varejista começa a se preparar para uma das datas mais significativas do 2º semestre. Segundo o professor de administração e negócios do Senac, Guaracy Colaiacovo, o valor médio do presente no Dia das Crianças ficará entre R\$ 90 e R\$ 100.



“Essa é uma data que além dos pais, também os tios, padrinhos, avós e amigos da família dão presentes. Crise europeia nenhuma vai fazer as pessoas deixarem de

Guaracy Colaiacovo: “É hora de atrair o consumidor. O empresário deve fazer a parte dele”

presentear os pequenos.” O especialista diz que é importante os varejistas se organizarem para a data com ações que chamem a atenção não só de adultos, mas dos pequenos também.

“É hora de atrair o consumidor. A indústria do setor já investe em propaganda. O empresário deve fazer a parte dele, incrementando sua loja, para alcançar bons resultados.” A dica é utilizar banners e displays com imagens de crianças felizes, brincando e sendo presenteadas. Além de organizar a vitrine com brinquedos que estão na ‘moda’.

Colaiacovo diz que ações deste tipo cabem no bolso do varejista. “Usar imagens de super-heróis, colocar funcionários vestidos com temas infantis como palhaços, mágicos e princesas distribuindo doces às crianças, a ideia é criar um faz de conta, como acontece no Natal.” Ele lembra que clientes satisfeitos ficam mais tempo na loja e compram até duas vezes mais.

Criatividade ajuda a fidelizar o cliente

Há 30 anos no mercado, o Grupo Oscar Calçados chega a Campinas com suas diversas estratégias de fidelização: cartão, desfiles, caminhadas e a velha promoção

Acumular pontos para ganhar descontos já não é uma nova forma de fidelização, mas ainda funciona (certamente você tem guardado um cartão carimbado do restaurante!). Então vale a pena adotá-la. O que não dá certo é deixar de criar novos modelos de fidelização. O Grupo Oscar Calçados acreditou na diversidade de estratégias e hoje possui 300 mil clientes fidelizados.

Com 30 anos de história, Oscar Calçados abrirá loja em Campinas no novo Shopping Parque das Bandeiras, que inaugura em outubro no Campo Grande. “A dificuldade de qualquer empresa está em sempre manter seu cliente fidelizado e satisfeito. O retorno à loja é o grande desafio”, afirma José Oscar Constantino, diretor da Oscar Calçados.

Entre as estratégias de fidelização, a Oscar Calçados possui há 20 anos seu próprio cartão e oferece um Clube de Vantagens. A cada R\$ 100 em compras, o cliente acumula 30 pontos e troca por brindes.

“O cliente realmente corre para acumular seus pontos e exige bons prêmios na troca”, afirma Constantino.

Mas o grupo não oferece apenas o cartão. Para fidelizar, também faz atividades esportivas e culturais, entre elas provas de corrida, caminhadas e realização de desfiles. Promoções e liquidações também ajudam a manter o cliente fidelizado.



José Oscar Constantino, diretor da Oscar Calçados: “O retorno à loja é o grande desafio”

O que fazer na hora do espirro?

O espirro é involuntário. Funciona como um mecanismo de defesa de nosso organismo. Segundo médicos, a velocidade do jato de espirro pode alcançar 160km/h. Quando ele chega, pode vir de forma escandalosa ou de maneira discreta. Cada um tem o seu próprio estilo. Mas como devemos, afinal, reagir ao espirro? Tapamos o nariz ou liberamos esta manifestação natural?

A recomendação médica e dos manuais de etiqueta é que, na medida do possível, ao sentir que vai espirrar, a pessoa deve afastar-se de quem estiver mais próximo, porque ao espirrar há uma enorme liberação de bactérias e vírus. Portanto,

para não sair contaminando todo mundo, vire o rosto, retire-se ou crie uma barreira para não espalhar esta explosão em forma de espirro.

Por exemplo, se você está sentado à mesa e sente que vai espirrar, peça licença e tente sair. Caso seja impossível, pelo menos disfarce e procure virar o rosto. Um lenço no bolso deve ser usado nesse momento, seja de pano ou de papel. Use e guarde, ou jogue no lixo. Feito isso: Saúde!



CONTANDO UM CAUSO

Ligação direta no carro salva descanso



O que nunca poderia passar pela cabeça do administrador da Tecturbo (empresa de manutenção e comércio de peças para compressores de ar), em Campinas, Edmar Perez Afonso, é que um dia ele seria obrigado a fazer ligação direta em seu carro para voltar a Campinas após uma viagem até a praia. A história é um pouco antiga, tem uns 12 anos, mas é lembrada com bom humor.

Edmar conta que costumava viajar para Ubatuba com o irmão onde ficavam no apartamento da família, em Ubatuba. Apesar de

irem juntos, viajavam em carros separados. Em uma dessas viagens após uma semana de muito sol, seu irmão quis voltar mais cedo para casa. Porém, além da mala ele acabou levando as chaves do carro de Edmar.

O administrador só percebeu o sumiço das chaves, quase duas horas após o irmão ter partido. E, para piorar, não tinha um celular para avisá-lo da trapalhada. A única saída encontrada por Edmar foi fazer uma ligação direta no veículo – uma Fiorino.

Ele já sabia como proceder e logo conseguiu dar partida na caminhonete. Mas apenas um problema tinha sido resolvido. Ao entrar no carro Edmar viu que o medidor de combustível estava baixo. Pelas contas, o veículo andava uns 20 quilômetros. A distância entre Ubatuba e Campinas é de quase 300.

Sem opção, o contador desse caso acabou seguindo viagem até Caraguá onde procurou um chaveiro. No caminho foi rezando para o combustível não acabar. Lá, abriu o tanque e abasteceu no posto dando muita risada de tudo o que tinha passado.

Edmar Perez Afonso foi rezando de Ubatuba a Caraguá para o combustível não acabar

TIRANDO UMA

