

NOSSO VAREJO

 **SINDI VAREJISTA**
de Campinas e Região

número 22 • ano 06 • novembro/dezembro 2012



Prepare-se para a concorrência

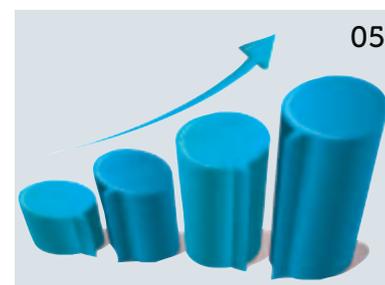
O varejista precisa estar mais preparado para atrair o seu cliente. **pág. 14**

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



CAPACITAÇÃO

Software para pequenos



CONEXÃO

Inovação no varejo



**Retrospectiva 2012:
um ano de reformas**

Veja a retrospectiva de fatos importantes que aconteceram este ano no setor, marcado pelo espírito empreendedor. **pág. 06 e 07**



EMPREENDER

Em 2013, nova delegação vai a NY

Merecemos um Próspero 2013

Antes de estourar a champanhe, nós varejistas sabemos muito bem que temos muito trabalho a fazer. O final do ano é um período de muito esforço, que nos exige muita cautela, mas que pode resultar no melhor mês do ano. Portanto, não podemos nos deixar levar pela empolgação do aquecimento da Economia e do bom desempenho do varejo em 2012, esquecendo-nos do Ano Novo que chega, dos próximos meses e de uma provável recessão.

No cenário geral, o varejo está crescendo e com saldo positivo, mas isso é um resultado numérico. É verdade que o empreendedorismo cresceu, mas junto com ele aumentou a concorrência. A média anual é de 15% a 17% de crescimento no número de empresas abertas na Região Metropolitana de Campinas (RMC), de acordo com os números da Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp).

Isso aquece o mercado, mas também demanda maior preparo do empresário, que precisa cada vez mais se profissionalizar para enfrentar a concorrência. Não é ruim ter concorrente, mas isso exige muito mais de cada um de nós.

Se você é um jovem empreendedor, precisa sobreviver. E se você já está consolidado no mercado, com a chegada dos novos deve achar novas formas de se sobressair no mercado.

Eu acredito que o nosso empresário tem muitas ideias, ele é criativo e sabe superar adversidades, mas para executar e transformar sua ideia em um plano ele tem que compartilhar vivências para chegar ao modelo ideal para a sua empresa.

O nosso novo programa Conexão Empresarial Sindivarejista, lançado em setembro, foi elaborado para auxiliar o empresário nesse sentido. Em 2013, daremos continuidade à proposta. Já temos programadas 15 palestras, 3 grupos de trabalho, rodadas de negociação, 1 semana de empreendedorismo e uma pós-graduação.

Queremos, enfim, recebê-los aqui em nossa sede em 2013 e esperamos contribuir para o seu crescimento.

Tenham todos um Feliz Natal e um Próspero Ano Novo!

Sanae Murayama Saito
Presidente do Sindivarejista de Campinas e Região



NOTINHAS

Sanae Saito fala sobre liderança em artigo

Publicado no dia 6 de outubro na página de Opinião do jornal Correio Popular, o artigo 'Queremos líderes em ação', da presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, chegou aos leitores um dia antes do primeiro turno da eleição municipal. Sanae escreveu sobre a importância de um líder para a cidade. Destacou que o sindicato, apesar de não manter nenhum vínculo partidário, atua e acredita na democracia participativa. "O líder sozinho não consegue ter sucesso em todas as áreas." Ela lembrou da carta que entregou aos candidatos onde elencou as urgências do varejo: regulamentação da Vigilância Sanitária, desburocratização para abertura de empresas e informatização dos procedimentos da administração pública municipal. Leia a íntegra no site (<http://www.sindivarejistacampinas.org.br/noticia.php?id=908>).

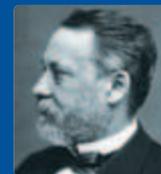
Encontro de blogueiros

O último evento realizado pelo Conexão Empresarial Sindivarejista em 2012 foi o 1º Encontro Mercados do Futuro, no dia 1º de dezembro, com a proposta de discutir as novas mídias junto



com blogueiros da Região de Campinas. Numa manhã de sábado, os jornalistas Josué de Menezes, Manuel Alves Filho, Flávio Gut e Renata Petry conversaram informalmente com o público presente. A expectativa é realizar novos encontros em 2013.

“Sejam quais forem os resultados com êxito ou não, o importante é que no final cada um possa dizer: ‘fiz o que pude’.



Louis Pasteur

SINDI VAREJISTA
de Campinas e Região

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: Luciana Félix • MTB 51.251
Fotos: Adriano Rosa / Prefeitura Valinhos / sxc.hu
Ilustrações: Roni • Editoração: Communitas Comunicação
Tiragem: 22.000 exemplares

Sindivarejista termina o ano com convenções assinadas

Das 13 cidades de abrangência, nove fecharam até novembro e somente uma saiu da esfera da negociação e chegou à Justiça



Assinatura da Convenção de Itatiba e Vinhedo



Convenção de Artur Nogueira



Assinatura com o sindicato de Cosmópolis

Nove cidades assinaram até o mês de novembro suas convenções coletivas de trabalho: Artur Nogueira, Campinas, Paulínia e Valinhos, Itatiba, Vinhedo, Cosmópolis, Sumaré e Hortolândia.

A primeira a ser assinada foi com o Sindicato dos Empregados do Comércio de Campinas, representa os municípios de Campinas, Paulínia e Valinhos. O reajuste salarial ficou em 8%. A Convenção também definiu a permissão para abertura do comércio nos feriados, com exceção de três datas (Natal, Ano Novo e Dia do Trabalho).

Também assinaram as convenções em novembro as cidades de Itatiba, Vinhedo, Cosmópolis, Sumaré, Hortolândia e Artur Nogueira.

De acordo com a presidente do Sindivarejista, as primeiras assembleias-gerais convocadas começaram no mês de agosto. "Foi um ano de muito diálogo e negociação saudável. Por enquanto, somente a cidade de Indaiatuba tem sido diferente, porque chegamos às instâncias jurídicas, mas nós temos, mesmo assim, tido sucesso porque prevalece o que a lei determina, e é isso que nós queremos", afirma Sanae.

Giro Caixa Fácil amplia financiamento

A Caixa ampliou para 40 meses o prazo de financiamento no plano Giro Caixa Fácil. O que antes precisava ser pago em 18 meses, agora tem até três anos e quatro meses para ser quitado, com juros também mais baixos.

Segundo a gerente de Relacionamento Empresariais da Caixa, Patrícia Batista dos Santos Rotella, o plano é ideal para o varejista que busca empréstimos com documentação simplificada e avaliação de crédito mais rápido.

O valor do empréstimo pode ser de até R 1 milhão. "Além do empresário economizar e reduzir despesas, ele pode investir na empresa e pagar em até 40 meses. Isso dá fôlego para o negócio. É uma ajuda financeira com taxa pequena", explica Patrícia.

De acordo com a gerente, muita gente ainda pensa que a Caixa atende somente a habitação. "Nós temos o foco também nas empresas." As taxas também são novas e reduzidas, e giram em torno de 0,94% ao mês.





Florisbella é pioneira em franquia no setor

Simone Kneipp participou da NFR de Nova York em janeiro onde buscou subsídios para ser a primeira brasileira a franquear uma floricultura

Prestes a completar 22 anos, a floricultura campineira Florisbella se prepara para abrir a primeira loja de franquia do setor no Brasil. A nova unidade será inaugurada no mês de dezembro em Salvador, na Bahia, e leva todos os serviços que tornaram a Florisbella referência na cidade.

Idealizada pela empresária Simone Kneipp, que com apenas 18 anos abriu a primeira floricultura no bairro Cambuí, a loja já possui uma segunda unidade inaugurada há dois anos no The Mall, próximo ao shopping Parque D. Pedro. Agora se prepara para o novo desafio de criar unidades franqueadas espalhadas pelo Brasil.

Início

Simone conta que sempre gostou de lidar com pessoas e de vender. Seu primeiro emprego foi na lanchonete do tio, onde trabalhava como garçonete. Na mesma época em que resolveu fazer faculdade de processamento de dados, um amigo a incentivou a montar um negócio próprio com um espaço que ele tinha. Simone pintou o espaço que seria a loja e começou a correr atrás dos detalhes. Decidiu vender flores, apesar de não ter nenhum know-how e de ter ganhado apenas uma vez na vida um buquê de flores quando completou 15 anos.

As lojas são abastecidas com flores de Holambra e também de colônias hipônicas, das cidades de Atibaia e Mogi das Cruzes.

As flores podem ir acompanhadas de cestas de café da manhã, chocolate, vinhos, entre outras opções. A floricultura trabalha ainda com uma linha exclusiva de decoração de residências.

NRF em Nova York

A empresária costuma ir a encontros de floristas para fazer um "benchmarking" internacional (comparação de produtos, serviços e práticas com os concorrentes). "Em outros países as pessoas têm o hábito de levar flores para alegrar ou perfumar suas casas. Aqui no Brasil utilizam apenas para marcar algum evento da vida", afirmou. Com a intenção de criar um sistema de franquia para a Florisbella, a empresária visitou no começo deste ano a maior feira mundial do varejo, que anualmente acontece em Nova York.

"A NFR me fez enxergar coisas nunca imaginadas, foi muito importante. Ajudou a ampliar meus conceitos e melhorar meu negócio", afirmou Simone. Uma das visões ampliadas por Simone nos EUA foi o estreitamento de relações com clientes pelas redes sociais, por exemplo.

Simone também foi a Portugal onde visitou uma feira de franquias. "Lá existem franquias de flores. Aqui no Brasil é inédito. Contratei uma empresa que me auxiliou a criar os métodos." A loja de Salvador irá funcionar no shopping Itaipara.



Cambuí

Unidade 1

Rua General Osório, nº 1769

Fone: (19) 3252 - 6300

Horários: Segunda/sexta: 8h às 21h

Sábado: 8h às 18h

Domingo: Não abre

The Mall Villa Bella

Unidade 2

Rua Rute Ferraz de Angelis, nº 886

Fone: (19) 3256 - 2103

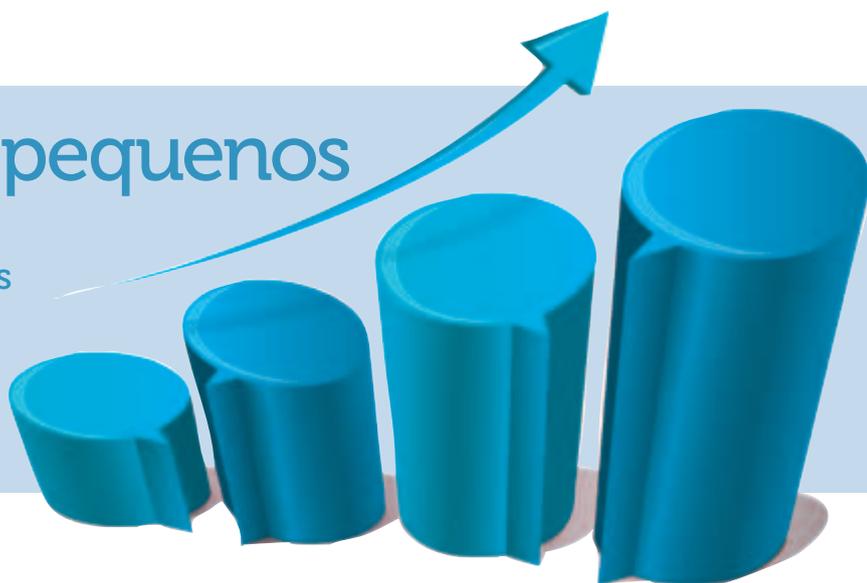
Horários: Segunda/sexta: 8h às 21h

Sábado: 9h às 21h

Domingo: 9h às 14h

Software para os pequenos

Para enfrentar as novas exigências do mercado, automação é fundamental; Sindivarejista fará oficinas de informática em 2013



No dia a dia, aplicar a automação comercial está se tornando uma realidade para os comerciantes. Proprietários de Mercados, lojas de calçados, de produtos variados entre outros, estão vendo a necessidade da utilização da informática nos processos diários para dar agilidade e precisão às vendas.

Até pouco tempo atrás, a tecnologia não era acessível aos pequenos empreendedores do setor varejista e muitos deles nem imaginavam os benefícios que ela traria. Felizmente esta situação mudou. Muitos já perceberam que por meio dela as pequenas empresas podem melhorar seu controle interno, criando condições mais favoráveis para enfrentar as novas exigências do mercado, já que a disputa pelo consumidor está cada vez mais acirrada.

Inclusão digital

Pensando em melhorar e adaptar a automação a seus associados, o Sindivarejista criará, a partir do próximo ano, oficinas de informática para promover a inclusão digital dos comerciantes dentro do Programa Conexão Empresarial lançado em setembro deste ano.

A ideia é trazer grupos de varejistas para passar por aulas com professores experientes que darão dicas iniciais de conhecimento de informática, e para os mais avançados, informações sobre ferramentas de software para agilizar as vendas e pós-vendas dos varejistas.

De acordo com a presidente do sindicato, Sanae Murayama Saito, a maioria dos varejistas tem mais de 40 anos e não nasceu na era digital. "Vamos ter que apresentar a máquina a eles, começando com programas básicos, como

Excel, e ensiná-los a fazer planilhas. Aos poucos vamos introduzindo os softwares, mas também algo básico, que todos consigam usar sem problemas", explicou Sanae.

Ágil e competitivo

"O varejista tem que perceber que precisa implantar as mudanças. O consumidor está cada dia mais seletivo e exigente. Ele quer agilidade nos processos e ter produtos à disposição, além de segurança durante o processo de compra", afirmou Sanae.

"Estamos em uma época em que todos têm acesso a internet. Tudo está lá."

Para o consultor da TOTVS Interior, João Antonio da Silva, a informatização do varejista é de extrema importância para o sucesso do negócio. "Estamos em uma época em que todos têm acesso a internet. Tudo está lá. E o comerciante já tem consciência disso, ele sabe que desde o pagamento

é feito pela rede, a cobrança também. O consumidor está lá na internet", afirmou Silva.

O consultor disse que sabendo utilizar as informações, que facilmente podem ser adquiridas, dá para sair na frente de qualquer concorrência. "A automação é de extremo valor. O varejista precisa ter um sistema não só para controlar estoque, para efetuar pagamentos, as informações que eles podem ter a mão servem para fidelizar a clientela e com baixo custo. Não custa nada saber o perfil de seu cliente, o que ele sempre compra, quando ele faz aniversário. São pequenas coisas que criam fidelidade."



João Antonio da Silva

Um ano de reformas

Veja a retrospectiva de fatos importantes que aconteceram este ano no setor, marcado pelo espírito empreendedor

Em 2012, o Sindivarejista foi aos Estados Unidos buscar informações sobre as novidades do varejo, divulgou nossas demandas nos jornais por meio de entrevistas e artigos, entregou reivindicações aos políticos, organizou assembleias, levou a mensagem sobre a importância do varejo para as escolas e as comunidades, acompanhou as questões jurídicas, representou o varejo regional e recebeu também, com indicações de prêmios, o reconhecimento da sociedade pelo trabalho de todo o setor que tem sustentado a Economia do nosso País.

Foram incontáveis realizações e conquistas, mas algumas delas nós queremos compartilhar e lembrar. Afinal, o espírito empreendedor que cresce em todo o País também gerou novas iniciativas do Sindivarejista, que devem prosperar muito mais em 2013.

A reforma do 5º andar no mesmo prédio da sede do Sindivarejista (que ocupa o 4º andar), por exemplo, alterou a nossa rotina de trabalho no primeiro semestre, mas resultou em benefícios que podem ser vistos (e utilizados) por todos. O espaço abriga agora o Programa Conexão Empresarial Sindivarejista, lançado em setembro, com auditório e toda a estrutura de salas e equipamentos para os associados. O investimento proporcionou o melhor uso de uma área até então inativa. Recorde conosco alguns fatos importantes em nossa Retrospectiva.



O Sindivarejista de Campinas inaugura um novo espaço para o Conexão Empresarial

Janeiro

A presidente do Sindivarejista Campinas, Sanae Murayama Saito, participa da Convenção Anual da Federação Nacional de Varejo dos Estados Unidos (National Retail Federation-NRF) em Nova York. Sanae foi uma das integrantes da 1ª Missão Empresarial Internacional de Campinas, liderada pela Acic (Associação Comercial e Industrial de Campinas e Região).



Apas lança campanha pelo fim das sacolas plásticas, gerando reação contrária da população à cobrança. A polêmica chegou à Justiça e ao longo do ano teve grande repercussão. Em setembro, juiz determinou que supermercados fornecessem gratuitamente as sacolas.

Fevereiro

A presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, lança o pacote de atividades para 2012. Dentro do planejamento estão os eventos com o objetivo de qualificar o empresário para a atualização do varejo, com palestras, cursos e consultoria.



Sanae Saito participa de palestras

Março

Sindivarejista relança o Blog do Júlio com novidades para crianças e adultos. O blog ganhou um novo visual, novas seções e maior interatividade tanto entre jovens e crianças quanto pais e professores. A página é do personagem fictício Júlio de Oliveira, de 14 anos, aluno do 9º ano do Ensino Fundamental

Linha do tempo



janeiro

fevereiro

março

abril

maio

junho

que, antenado às questões de sustentabilidade, transmite para os leitores dicas de consumo sustentável.



Professores e alunos do EJA

Conexão Social Sindivarejista retoma as atividades em Indaiatuba. Desta vez, o Programa envolveu professores e alunos do EJA (Educação para Jovens e Adultos) na valorização da memória do varejo no município.

Procon Campinas lança cartilha no Dia do Consumidor em evento com a participação do Sindivarejista.



Roda de histórias com varejistas

Abril

Sindivarejista esclarece aos varejistas novo sistema de ponto de funcionários. O uso obrigatório do equipamento de marcação eletrônica de ponto dos trabalhadores entrou em vigor e gerou dúvidas a associados.

Começa o projeto Memória do Varejo em Indaiatuba, do Conexão Social Sindivarejista, com roda de histórias. Objetivo era produzir um vídeo documentário sobre o crescimento da cidade a partir da história de vida de seus comerciantes.

Maio

Sindivarejista cria hot site para certificação digital. O que era uma tendência agora já é realidade: otimização e informatização dos processos administrativos que passam a ser realizados



de forma eletrônica e digitalizada. Para ajudar o empresário nesta adaptação, o Sindivarejista firmou parceria com a empresa Certisign junto com a Acic para a migração ao modelo escolhido pelo empresário.

Comércio lidera empregos de carteira assinada no Brasil pela 1ª vez, segundo IBGE, passando indústria, administração pública e construção.

Junho

A presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, fala ao jornal Correio Popular sobre a adaptação dos varejistas às novas ferramentas tecnológicas que representam uma nova forma de gestão e administração do negócio.



Oficina de stop motion com os alunos

Conselho de clientes da Elektro realiza audiência pública em Limeira, coordenada pela presidente do Sindivarejista de Campinas e Região, Sanae Murayama Saito.

Oficina de stop motion reuniu 57 professores de Indaiatuba. Sindivarejista promove encontro com contadores.

Julho

Entidades de classe têm dificuldade de achar novas lideranças. Sindivarejista participa de matéria do Correio Popular e Sanae Murayama Saito traça perfil que o líder precisa ter: gostar de pessoas, ter audácia e disposição.



Varejo dá força à economia ao longo do ano

Artigo da presidente do Sindivarejista é publicado no Correio: *O Varejo segura a Economia, mas quem segura o Varejo?*



julho

agosto

setembro

outubro

novembro

Agosto

Entidades Empresariais, entre elas o Sindivarejista, promovem 1º debate com candidatos à Prefeitura de Campinas no salão social da Sociedade Hípica.



Negociações para a CCT



Conexão Social lança filme sobre o a memória do varejo em Indaiatuba

Sindivarejista começa convocações de assembleias para negociações da Convenção Coletiva 2012/2013

Conexão Social lança filme sobre comércio varejista de Indaiatuba. Cerca de 200 pessoas assistiram à estreia do documentário "Memória do Varejo de Indaiatuba", no Topázio Cinemas. Documentário conta a trajetória de vida e de sucesso de varejistas e a contribuição que eles deram para o crescimento da cidade.

Documentário conta a trajetória de vida e de sucesso de varejistas e a contribuição que eles deram para o crescimento da cidade.



Equipe do Sindivarejista

Setembro

Sindivarejista lança Programa Conexão Empresarial Sindivarejista e inaugura novo espaço no 5º andar, com auditório e salas para reunião, cursos, consultorias e atividades do programa. Saiba mais no conexaoempresarial.org.br.

O Sindivarejista divulga no site as propostas dos candidatos à prefeitura de Campinas para o setor varejista da cidade. A presidente, Sanae Murayama Saito, ainda entregou uma carta com as principais urgências do varejo aos candidatos.

Sindivarejista alerta sobre cobrança indevida do Sindilojas. Muitos comerciantes varejistas de Campinas que são representados pelo Sindivarejista receberam notificações enviadas pelo Sindicato dos Lojistas com a cobrança da contribuição sindical.

O Programa Conexão Social Sindivarejista é finalista na categoria entidade varejista do 6º Prêmio de Responsabilidade Social e Sustentabilidade no Varejo edição 2012, promovido pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). O projeto será publicado no Banco de Práticas de Responsabilidade Social e Sustentabilidade



Sanae Saito na premiação do 6º prêmio de Responsabilidade Social no Varejo

no Varejo, servindo de exemplo para que outras empresas se espelhem em suas práticas.

Outubro

Sindivarejista estima que Campinas teve 5,4 mil novos comércios em 2012. O número corresponde a 36% do total de 15 mil empresas abertas no ano em Campinas. Os dados foram divulgados pela presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, durante o lançamento do programa Conexão Empresarial Sindivarejista.

Sanae fala sobre liderança e ação em artigo do Correio Popular. A presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, escreveu sobre o líder nos setores privado e público e sobre o Programa Conexão Empresarial Sindivarejista.

Alunos do EJA apresentam em Feira Literária de Indaiatuba os livros que eles produziram pelo Programa Conexão Social Sindivarejista.



Feira Literária em Indaiatuba, projeto do Conexão Social Sindivarejista



Convenções assinadas

Novembro

O Sindivarejista e o Sindicato dos Empregados do Comércio de Campinas assinaram a Convenção Coletiva de Trabalho para os municípios de Campinas, Paulínia e Valinhos.

O reajuste salarial ficou em 8%. A Convenção também definiu a permissão para abertura do comércio nos feriados, com exceção de três datas (Natal, Ano Novo e Dia do Trabalho). Também assinaram as convenções em novembro as cidades de Itatiba, Vinhedo, Cosmópolis, Sumaré e Hortolândia.

Prefeito de Indaiatuba faz encerramento do Conexão Social Sindivarejista 2012. Alunos da EJA compareceram ao teatro, onde assistiram a discursos e a um show, mas foram eles que receberam parabéns das autoridades e até dos artistas do show de encerramento.



Prefeito de Indaiatuba Reinaldo Nogueira

A Justiça do Trabalho garante a abertura do comércio de Indaiatuba no feriado de 2 de novembro, repetindo decisão de outubro, após ação aberta pelo Sindicato dos Comerciantes. Sindivarejista conseguiu na Justiça que os varejistas exercessem a atividade do comércio com seus colaboradores.

Conexão Social Sindivarejista fecha o ano com aplausos

Vídeo documentário sobre varejistas de Indaiatuba e livros feitos pelos alunos do EJA foram principais resultados, coroados por prêmio, show e apoio do prefeito



Lançamento do filme de memória do varejo de Indaiatuba



O Conexão Social Sindivarejista é premiado em São Paulo

O projeto Conexão Social Sindivarejista edição 2012 encerrou suas atividades com dezenas de projetos realizados e muitos objetivos alcançados. Para coroar as ações, foi classificado como finalista do 6º Prêmio de Responsabilidade Social e Sustentabilidade no Varejo, da Fundação Getúlio Vargas (FGV), em São Paulo. A proposta deste ano foi destacar a importância do varejo no desenvolvimento de Indaiatuba com a produção do vídeo documentário “Memória do Varejo: Indaiatuba”.

Em abril, uma roda de histórias com a participação dos alunos do Programa Educação para Jovens e Adultos (EJA) e de comerciantes marcou o início do projeto realizado em parceria com a Secretaria Municipal de Educação e a Fundação Pró-Memória. No encontro, alunos e varejistas de destaque (indicados pelos próprios alunos) fizeram um bate papo e contaram histórias sobre o crescimento do município a partir do comércio.

Estreia no cinema

O evento foi o primeiro passo para a produção do vídeo documentário sobre oito varejistas que teve estreia em sessão especial, no mês de agosto, na sala do Topázio Cinemas do Shopping Jaraguá, em Indaiatuba. Cerca de 200 pessoas lotaram a sala para conhecer a história de vida e de sucesso destes personagens que cresceram com a cidade. A exibição de 45 minutos causou momentos de emoção e de risos na plateia.

Segundo a assessora da secretaria de Educação de Indaiatuba, Ivana Perini Zoppi, o vídeo será levado aos alunos da rede pública. “Será um instrumento fantástico

para mostrar exemplos de trabalho.”

Os estudantes do EJA, inspirados nas histórias dos varejistas, escreveram livros sobre suas próprias vidas que foram lançados, em outubro, no estande do projeto na Feira Literária. Além do documentário e livros, o Conexão promoveu oficinas de stop motion (técnica que utiliza a disposição sequencial de fotografias para simular o seu movimento) para professores e alunos da rede municipal.

Chave de ouro

Em outubro, e fechando o ano com chave de ouro, o Conexão Social Sindivarejista foi homenageado durante cerimônia de premiação do 6º Prêmio de Responsabilidade Social e Sustentabilidade no Varejo, da Fundação Getúlio Vargas (FGV), em São Paulo. A presidente do sindicato, Sanae Murayama Saito, recebeu certificado pelo programa ter sido um dos três finalistas na categoria entidade varejista.

O prefeito de Indaiatuba, Reinaldo Nogueira, encerrou oficialmente as atividades do Conexão Social Sindivarejista com discurso para a plateia formada por alunos do EJA, no Centro Integrado de Apoio à Educação de Indaiatuba (CIAEI) Acrísio de Camargo. Sanae Murayama Saito agradeceu a oportunidade de realizar o trabalho na cidade, e a secretária de Educação de Indaiatuba, Rita de Cássia Transferetti, disse que o programa enriqueceu a aprendizagem em sala de aula nas escolas Professora Áurea Moreira Costa e Professor Leonel José Vitorino Ribeiro. O espetáculo “Certos Tipos e Suas Canções”, do Duo Balangulá, fechou a noite.

Conexão Empresarial Sindivarejista traz inovação para o varejo

Com metodologia própria e espaço adaptado para atividades, programa realizou cinco palestras em 2012 e terá implantação completa em 2013 com propostas inéditas

Lançado no dia 26 de setembro, o Programa Conexão Empresarial Sindivarejista trouxe uma proposta inovadora para o setor do varejo na Região de Campinas. A recepção para 150 convidados, entre varejistas e representantes de entidades de classe, marcou o lançamento e a inauguração do novo espaço de 320 m², no 5º andar do mesmo prédio da sede do Sindivarejista, inteiramente reformado para acolher as atividades do programa.

A iniciativa é voltada para o desenvolvimento da capacidade de gestão das empresas do varejo, com palestras, cursos, consultorias e grupos de estudo com profissionais especializados. Desde o lançamento, cinco palestras gratuitas foram realizadas no sindicato este ano.



Inauguração do Conexão Empresarial: inovação no varejo

A estrutura conceitual tem base em quatro eixos principais: Desenvolvimento e Retenção de Talentos, Tecnologia do Varejo, Relações do Trabalho e Eficiência de Vendas.

Os conteúdos e as lideranças dos projetos terão a participação de profissionais especializados que atuam nas instituições parceiras do Conexão Empresarial Sindivarejista, entre elas Sebrae (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), Sesc (Serviço Social do Comércio), Senac (Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial), PUC-Campinas (Pontifícia Universidade Católica de Campinas), FGV (Fundação Getúlio Vargas), ABRH (Associação Brasileira de Recursos Humanos), Gândara Consultoria e Treinamentos, Caixa e Banco do Brasil.

Cadastro

A metodologia aplicada será de aulas expositivas, dinâmicas, estudo de casos, trabalhos em grupo e acompanhamento. No próximo ano, terão início os módulos sobre os princípios básicos de gestão. Os interessados já podem fazer contato com o Sindivarejista (19-37755560) para o início do cadastro.

De acordo com o coordenador do Programa Conexão Empresarial Sindivarejista, Roberto Goulart Júnior, 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.



Sanae Murayama Saito

Estímulo

De acordo com a presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, o investimento do sindicato está focado no crescimento do varejista.

“Queremos estimular o empresário, além de ajudá-lo a organizar prioridades, metas e prazos para o seu negócio”, afirma Sanae, que também comemorou a grande repercussão do lançamento

na imprensa, divulgado pelos jornais Correio Popular, Metro e Destak, além das rádios CBN e Band, também a Band TV e o Portal RAC, entre outros veículos.

“Esperamos que todos fiquem sabendo do nosso programa para que possam utilizá-lo, porque este é nosso maior interesse”, disse Sanae.

Metodologia

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

Programa dá suporte para a nova realidade do mercado

O aumento na abertura de novas empresas na região faz crescer a competitividade e exige mais planejamento do empresário varejista

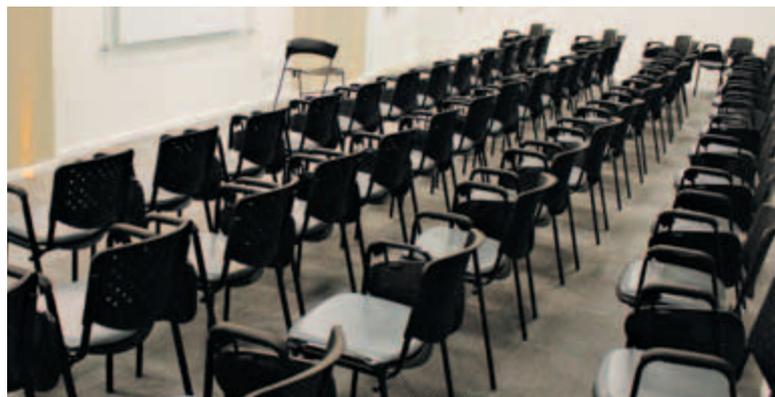
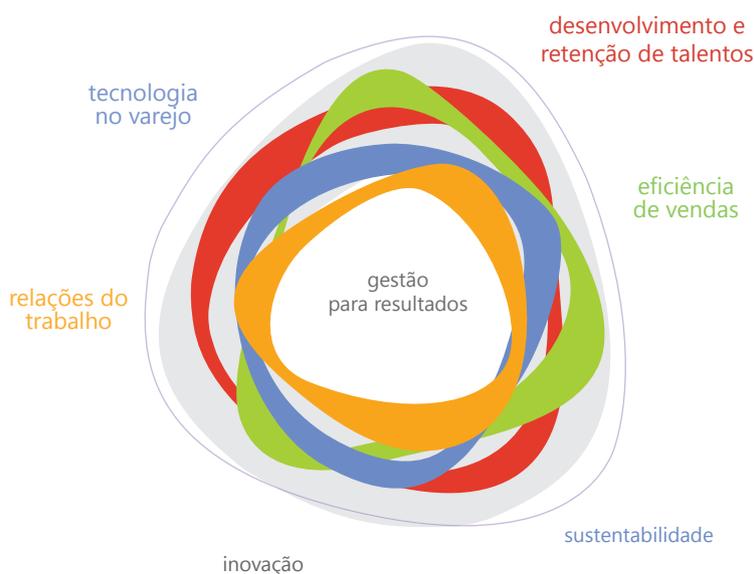
Cerca de 5.400 novas empresas do varejo foram abertas em 2012 somente na cidade de Campinas, de acordo com projeção do Sindivarejista baseada em dados da Jucesp (Junta Comercial do Estado de São Paulo). O número corresponde a 36% do total de 15 mil empresas, aproximadamente, criadas na cidade ao longo do ano. O crescimento médio anual é de 17%.

“Com o crescimento do varejo, aumenta a competitividade e a necessidade de gestão e planejamento”, diz Sanae Murayama Saito, presidente do Sindivarejista. Pautado neste contexto, o sindicato criou o Programa Conexão Empresarial Sindivarejista, voltado para a gestão de resultados do médio e pequeno varejista.

Muitos fecham

Segundo Sanae, cerca de 4.100 varejistas deverão sobreviver aos dois primeiros anos e outros 1.240 fecharão as portas, de acordo com a taxa de sobrevivência de 77% levantada pelo Sebrae.

O objetivo do Programa Conexão Empresarial Sindivarejista é oferecer ao comerciante do varejo o suporte necessário para a sua qualificação em um ambiente inovador, fixado sobre quatro eixos principais: Desenvolvimento e Retenção de Talentos, Tecnologia do Varejo, Relações do Trabalho e Eficiência de Vendas.



Novo espaço do Conexão Empresarial: salas para palestras, eventos e reuniões

Ambiente de inovação

Além de um auditório para 72 pessoas, a reforma no 5º andar do prédio onde está instalada a sede do Sindivarejista também criou 12 ambientes adaptados para a realização de cursos e consultorias, com salas de aula e treinamento, biblioteca multimídia e salas modulares especiais, para 15 ou 30 pessoas.

As salas de reunião poderão ser alugadas para terceiros, atendendo a uma demanda comum no mercado. Ao todo, são 320 m2 de área disponível.

Aluguel de salas

Em outubro, a empresa Shoebiz realizou o treinamento de sua mão de obra em uma das salas do Espaço Empresarial Sindivarejista recém-inaugurado. A equipe utilizou durante cinco dias, em horário comercial, uma sala para 15 pessoas equipada com projetor. O treinamento ocorreu antes da inauguração da loja Shoebiz em Campinas, no novo Shopping das Bandeiras. Responsável pelo treinamento, Fabrício dos Santos manifestou sua satisfação com o serviço e disse que “deu tudo certo”.

O gerente Hiron Malta Correa Jr., da Oscar Calçados, também alugou uma sala no Sindivarejista e ficou muito satisfeito com o atendimento da equipe. “Continue com estas pessoas simpáticas e receptivas que estão na linha de frente”, declarou ele em sua avaliação. Foram seis dias de aluguel, em espaços diferentes. De sete itens avaliados, ele deu seis “ótimos” (nota máxima) e um “bom”.

Especialistas colocam luz sobre temas importantes para o setor

Maurício Salvador, ABComm



Marcus Nakagawa
e Erick Krulikowski

David Lingerfelt
ABRH



Prof. Armando Rossi,
PUC-Campinas

Nos últimos três meses, desde que o Programa Conexão Empresarial Sindivarejista foi lançado, no dia 26 de setembro, quatro palestras gratuitas foram realizadas no auditório do 5º andar da sede, em Campinas. Os temas atraíram mais de 100 pessoas aos encontros: Planejando o Comércio para Render Mais e Crescer; E-Commerce e Inovação no Varejo, Marketing para Contadores e Desenvolvendo Talentos no Comércio.

A palestra dos consultores **Marcus Nakagawa e Erick Krulikowski**, ambos sócios da Setor i, de São Paulo, abriu a programação e inaugurou o auditório no dia 26 de setembro. Os especialistas falaram sobre a importância da construção de um plano de ação para o negócio, transformando boas ideias em práticas executáveis para o comércio render mais e crescer.

“Ter um Plano de Ação é essencial e necessário para que a empresa melhore e aumente suas chances de sucesso”, disse Marcus Nakagawa, que teve uma plateia de cerca de 30 pessoas na sua palestra “Planejando o comércio para render mais e crescer”.

No dia 16 de outubro, cerca de 40 pessoas participaram do evento **“E-Commerce e Inovação no Varejo”**, que reuniu três especialistas no auditório do espaço Conexão Empresarial Sindivarejista. O primeiro a conversar com a plateia foi o presidente da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), Maurício Salvador, que também é mestre em Comunicação e Administração e autor do livro “Como abrir uma loja Virtual de Sucesso”. “É inevitável que o varejista esteja na internet, pois o

consumidor está lá ao menos 12 horas por dia”, afirmou.

O Gestor de E-Commerce da Innovar Bruno Raul falou em seguida sobre “8 dicas para criar mais do que uma loja virtual”. O Gerente de Comércio Eletrônico do Bradesco Paulo Toldo fechou o evento com “Soluções Bradesco para o Comércio Eletrônico”. Todos apontaram as diferenças entre ter uma loja virtual - situação da maioria - e realizar uma operação de e-commerce. Os palestrantes também deixaram dicas para quem pretende utilizar a ferramenta para alavancar as vendas de seu negócio.

“Marketing para Contadores” foi o tema da palestra do dia 23 de outubro, com o professor da PUC-Campinas Armando Rossi. Ele deu dicas de técnicas e ferramentas que podem ser incorporadas no dia a dia para melhores resultados. Em um bate-papo com os contadores, ele ouviu quais eram as suas maiores dificuldades. “Muita gente pensa que marketing é só divulgação, promoção de produtos e panfletagem. Mas não, deve existir um olhar mais técnico e empresarial”, afirmou.

A última palestra gratuita oferecida aos varejistas e colaboradores foi sobre desenvolvimento de talentos no comércio, no dia 22 de novembro, com **David Lingerfelt**, da Associação Brasileira de Recursos humanos (ABRH) em Campinas. Com grande participação da plateia, Lingerfelt apontou formas possíveis para avaliar o desempenho e o desenvolvimento de talentos no comércio

Sindicato comemora aprovação da sua proposta para o varejo

Veja depoimentos de representantes e líderes regionais sobre a iniciativa do Sindivarejista

Representantes de entidades de Campinas e Região, empresários do setor e parceiros do sindicato aprovaram o Programa Conexão Empresarial Sindivarejista e o seu novo espaço com auditório e salas de reunião e consultoria. “Tem todo o jeito do Sindivarejista, o zelo e o perfeccionismo. Isso é fundamental para todas as ações que a entidade pretende desenvolver. Estou muito orgulhoso de participar de uma iniciativa como essa. Tenho certeza que este será um espaço de grandes parcerias”, afirmou o diretor da Fecomercio Ivo Dall’Acqua Júnior.



Evandro Marcus do Sesc

“Fantástico é a palavra que pode ser usada para descrever tanto o espaço quanto o programa Conexão Empresarial idealizado e criado pelo Sindivarejista. A ideia de compartilhar boas ideias e incentivar o varejista é espetacular”, afirmou o gerente do Sesc, Evandro Marcus Ceneviva.

Segundo o gerente-geral do Sebrae-Campinas, Antonio Carlos Ribeiro, o empresário brasileiro muitas vezes tem iniciativa e criatividade mas ele

esquece que também precisa ter um embasamento teórico para que ele consiga fazer com que o seu negócio prospere por mais tempo. Diante disso, ele acredita que programas como o do Sindivarejista vão auxiliar o varejo na prática.

“O programa é um diferencial muito interessante e o espaço ficou de muito bom gosto. Toda equipe do Sindivarejista está de parabéns pela iniciativa”, afirmou o diretor da Acic, CDL, conselheiro do Conecs, presidente da Comissão Municipal de Empregos de Campinas e sócio-proprietário do escritório de advocacia Fernando Quércia, Fernando Sergio Piffer.

A presidente da Acic, Adriana Flosi, também elogiou o Conexão Empresarial. “É um diferencial em toda região. Parabenizo a todos.”

Para a gerente de relacionamento da Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH), Roberta Barbosa, o programa é muito importante para todas as áreas dentro de uma empresa e pode gerar muito crescimento para os recursos

humanos. Ela disse que espera realizar muitas coisas como parceira do Sindivarejista. Também da ABRH, David Lingerfelt disse que há vários temas importantes de RH que podem ser estudados no varejo e se colocou à disposição para isso.

O representante do Sindicato dos Comerciários de Campinas, William Luz, elogiou a iniciativa e disse que acredita nas conexões para que todos sejam beneficiados.

Para o professor Luiz Macedo, do Centro de Excelência em Varejo da Fundação Getúlio Vargas (FGV), a iniciativa é inovadora. “A proposta de ampliar a capacidade de gestão dos

varejistas é fundamental para o desenvolvimento do varejo.”



Armando Rossi, professor da PUCC

O professor de Marketing da PUC-Campinas Armando Tadeu Rossi diz que o programa é oportuno. “O papel do varejo mudou muito em todo o mundo. É preciso se abrir para o mercado e se preparar para a concorrência”, explica o professor.

Para a gerente do Senac

Campinas, Irecê Piazzentin Nabuco de Araújo, o comércio é uma referência na história da humanidade. “O Conexão Empresarial Sindivarejista reforça o compromisso do Sindivarejista de contribuir para o desenvolvimento sustentável das empresas, das comunidades e da própria cidade”, afirma Irecê.

O consultor empresarial Roberto Gândara, que trabalha em projetos de empreendedorismo da Organização das Nações Unidas (ONU) e do Sebrae, é também parceiro do Conexão Empresarial Sindivarejista e diz que está muito confiante no sucesso do programa.

“A estrutura é muito boa. Não é meramente teórica, porque foi desenvolvida em cima das necessidades do dia a dia da empresa”, afirma Gândara. O também consultor Marcus Nakagawa, sócio da Setor i, em São Paulo, acredita que iniciativas como esta, voltadas para a qualificação do empresário, são muito raras no Brasil e deveriam existir em maior número.

Prepare-se para a concorrência

O varejista precisa estar mais preparado para atrair o seu cliente



Para atrair o cliente, disputado por muito mais empresas, o varejista precisa estar mais preparado que antes

O varejo cresceu mas o seu orçamento encolheu? Está difícil entender isso? A conta é simples: há mais empresas abertas (o varejo realmente cresceu), por isso há mais opções para o consumidor que antes, ou seja, o orçamento do cliente está distribuído e também mais comprometido, portanto ele não concentra mais todas as despesas apenas em uma loja.

O crescimento médio na Região Metropolitana de Campinas (RMC) de abertura de empresas de diversos setores é de 15% a 17% ao ano. Em 2012, de um total de 15 mil novas empresas em Campinas, 36% eram do varejo – em números reais são 5.400 novos comércios. O Natal de 2012, portanto, está mais concorrido que os anteriores. Você precisa estar pronto para ir atrás do seu cliente. Mais que isso: prepare-se desde já para o Natal de 2013, porque este relacionamento precisa ser conquistado ao longo do ano inteiro.

“O cenário não é fácil”, afirma Celso Pedroso, professor do curso de Administração de Empresas da PUC-Campinas e

consultor da Provendas. “Mas se por um lado é difícil, por outro é estimulante buscar soluções”, conclui.

Na prática, isso significa que o varejista precisa ir atrás de seu cliente. “Hoje em dia não basta abrir a porta do comércio e esperar o cliente entrar.” A questão que fica é a seguinte: Com o aumento da concorrência, como se preparar para o Natal?

Alternativas do século 21

Segundo Celso Pedroso, há várias ações em direções diferentes, porque tudo concorre com a sua venda. Você está competindo com o próprio orçamento do consumidor, com a prestação da casa própria, o financiamento do carro, a festa de fim de ano e outros presentes. O seu poder de sedução precisa ser cada vez mais forte, à medida que a concorrência aumenta.

Entre as alternativas do século 21, Pedroso aponta: 1) fidelização do cliente ao longo do ano; 2) manter seu cadastro atualizado; 3) acreditar no mundo virtual (seja com vendas ou apenas com uma vitrine simples dos produtos no site);

4) fazer a diferença com atendimento de qualidade; 5) buscar parceiros; 6) buscar conhecimento.

Tendências

O crescimento das vendas nas lojas virtuais é uma tendência muito clara. Existe hoje uma estabilidade nas vendas das lojas físicas. Portanto, quem puder investir na venda on line deve fazer isso. Quem não se enquadra ou não pretende investir nisso, pode usar o mundo virtual de outras formas.

O consultor sugere, por exemplo, a criação de um site onde o varejista possa fazer uma vitrine dos seus produtos, de maneira que o consumidor seja atraído à loja. "Hoje, por questão de tempo ou na comparação dos preços, as pessoas têm comprado muito nas lojas virtuais", diz o consultor. O acesso, inclusive, está cada vez mais fácil. Até quem não tem computador consegue fazer compras on line pelo celular.

O ano inteiro

Outra coisa importante é a fidelização da pessoa durante todo o ano, não apenas nas datas como dia das Mães, dos Namorados, das Crianças, Páscoa e Natal. De acordo com o consultor, o varejista precisa fazer um acompanhamento deste cliente, para que ele seja lembrado sempre. Para tanto, é possível usar a própria internet, por e-mail ou por redes sociais, ou ainda por telefone, ligação ou SMS.

Estar com o cadastro atualizado é fundamental para que esta ação seja possível. "Ali, na boca do caixa, você faz sua base

cadastral", diz o consultor. "A venda física continua, sempre haverá pessoas que querem esse contato pessoal, mas você deve usar as ferramentas do mundo virtual", sugere Pedroso.

Baixo orçamento

Nada disso exige um grande orçamento, no entanto, exige tempo do varejista. Assim como um bom atendimento exige treinamento e capacitação. "A gente precisa se diferenciar dos outros", diz Pedroso. Saber ouvir o cliente pode ser um diferencial. "O que ele fala de preço e qualidade do produto, por exemplo, é importante conversar com ele. Como não é todo mundo que faz isso, você se diferencia dos outros."

Segundo o professor Celso Pedroso, o varejista deve deixar de lado as opções do século 20 e buscar alternativas do século 21. Uma delas é investir no conhecimento, fazer curso, se capacitar. A outra é fazer parcerias. "Você pode se juntar a outro comércio para oferecer descontos aos seus clientes ou vantagens especiais. É uma forma inteligente de atrair seu cliente", conclui Celso Pedroso que em sua empresa de consultoria atua nas áreas financeira, de recursos humanos, comportamento e vendas.

Pedroso acredita que o papel dos sindicatos e das entidades de classe é proporcionar capacitação para o seu associado, como propõe o Programa Conexão Empresarial Sindivarejista.

ALTERNATIVAS DO SÉCULO 21

- ★ Fidelização do cliente ao longo do ano
- ★ Manter seu cadastro atualizado
- ★ Acreditar no mundo virtual (seja com vendas ou apenas com uma vitrine simples dos produtos no site)
- ★ Fazer a diferença com atendimento de qualidade
- ★ Buscar parceiros
- ★ Buscar conhecimento.





Melhores lembranças de 2012

O Nosso Varejo ouviu cinco varejistas sobre as melhores coisas que aconteceram em suas vidas pessoais e profissionais neste ano

Um ano de muito trabalho. Este foi o ponto em comum nas vidas de cinco varejistas em 2012. Da chegada de um filho à conquista de um título pelo time de futebol, momentos diversos ficarão marcados para sempre na memória de nossos varejistas. Nos negócios, os resultados também foram os mais variados possíveis, mas todos esperam que 2013 seja muito melhor. Você já parou para fazer o balanço e pensar sobre o que mais marcou a sua vida este ano? Conheça as histórias de nossos entrevistados.

"A conquista de novos e grandes clientes foi a melhor coisa que aconteceu pra mim e meu sócio, Marcos Urbano. Além



disso, ganhamos a confiança e o reconhecimento de nossos clientes que perceberam que a concorrência é grande, mas a qualidade é fundamental. Para o próximo ano desejo o aquecimento do mercado e o aumento, ainda maior, das vendas"

Fátima Ventura, da Mister Mello
empresa de alimentos congelados

"Com certeza, o melhor de 2012 foi ver o Corinthians ser campeão da Libertadores. Melhor ainda é saber que ele pode ser campeão do Mundial de Clubes no Japão. Com relação ao comércio, este ano foi surpreendente devido ao crescimento que tivemos. Em 2013, abriremos uma segunda unidade para dar conta da demanda que estamos conseguindo gerar"

Jason Roque de Castilho, do Supermercados Guará.

"Sem sombra de dúvidas foi o nascimento tão esperado de meu primeiro filho. Foi uma conquista de anos. Receber o Thadeu foi maravilhoso. Profissionalmente, 2012 foi um ano difícil e espero que 2013 seja o oposto e compense este ano que está sendo finalizado"



Thadeu Rizzo da Cambuí Colchões.

"O melhor do ano para mim foi conseguir finalizar a obra da minha casa. Foi uma realização que consegui conquistar em 2012. Consegui também comprar meu carro zero. Na vida profissional estou muito feliz, pois estamos fechando o ano com crescimento de 30%. Com certeza iniciaremos 2013 com o pé direito e com muitas vendas"



Cláudia Cristina Ruzza Mota, gerente da loja de acessórios femininos Morana

"Comprei um novo apartamento e essa foi uma das minhas maiores conquistas. A empresa está fechando o ano bem, com negócios fechados e, o mais importante, com uma ótima perspectiva para o início de 2013"

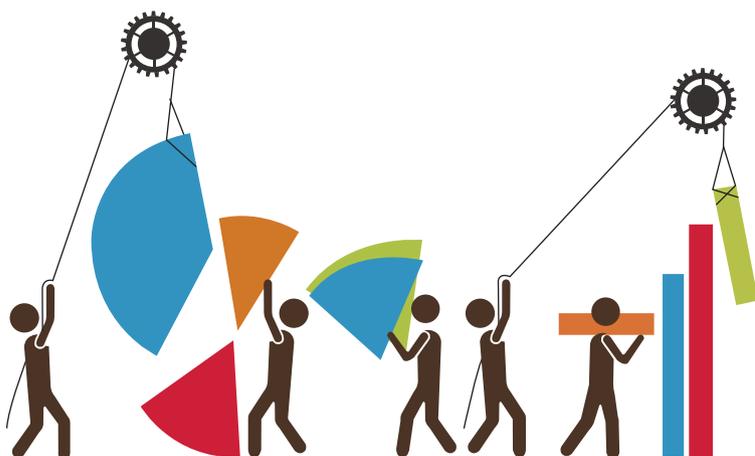


Edmar Perez, administrador da Tecturbo.



Pleno emprego no Brasil

Um dos desafios para 2013 no varejo é segurar sua mão de obra em um cenário econômico que favorece o trabalhador, que tem poder de escolha



Vivemos hoje uma situação de pleno emprego. Com apenas 5,3% de taxa de desemprego, o Brasil chega ao patamar de primeiro mundo – neste quesito especificamente.

“Sobram oportunidades e faltam profissionais capacitados para preencher as vagas”, afirma David Lingerfelt, diretor de Relações Institucionais da Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH) Regional Campinas.

A concorrência aumentou também entre os segmentos e há mais ofertas de trabalho; o trabalhador tem mais chances de escolher. O desafio é descobrir o que contribui para segurar o funcionário.

Capacitação do empregador

De acordo com Lingerfelt, a qualificação do próprio empresário faz muita diferença neste momento, porque ele poderá ter mais subsídios para atrair bons profissionais, que não é necessariamente o salário mais alto.

O empresário que se atualiza, faz cursos, busca apoio, parcerias e conhecimento, consegue equacionar melhor estes problemas. As palestras e cursos realizados pelo Sindivarejista atendem a esta demanda. Lingerfelt realizou no sindicato, dentro da programação do Conexão Empresarial Sindivarejista, a palestra “Avaliando Desempenho e Desenvolvendo Talentos em Busca de Resultados”. As atividades serão intensificadas em 2013.

Segundo ele, a grande questão que vai atravessar a passagem de ano é: Como faço para fazer com que as pessoas venham trabalhar comigo e permaneçam?

Lingerfelt orienta para começar destacando o que há de melhor no setor do comércio varejista: dinamismo, oportunidades de ganhos mais altos com as comissões, oportunidades de crescimento mais rápido, possibilidade maior de fazer a diferença e interferir no negócio.

E diz que é importante também destacar o que existe de pior no trabalho do comércio: trabalha em alguns finais de semana e feriados, é desgastante e cansativo, empregador e empregado precisam sacrificar alguns momentos em família, como datas especiais onde o trabalho inclusive aumenta.

Quem trabalha no comércio, diz Lingerfelt, precisa estar consciente disso. “Se não gosta do que está fazendo, não deve continuar. O trabalho desgastante e nos finais de semana não é mais exclusividade do comércio”, conclui.



David Lingerfelt, da ABRH

O QUE HÁ DE MELHOR EM TRABALHAR NO COMÉRCIO

- » Atividade dinâmica
- » Dá oportunidades de ganhos mais altos com as comissões
- » Oferece oportunidades de crescimento mais rápido
- » Tem possibilidade maior de fazer a diferença e interferir no negócio

O QUE HÁ DE PIOR EM TRABALHAR NO COMÉRCIO

- » Trabalha em alguns nos finais de semana e feriados
- » Desgaste físico
- » Empregador e empregado precisam sacrificar alguns momentos em família, como datas especiais onde o trabalho inclusive aumenta



Valinhos acompanha crescimento da RMC

Em 2012, ICMS da cidade cresce 3,31%, um dos maiores índices do Estado

A cidade de Valinhos, localizada estrategicamente na Região Metropolitana de Campinas (RMC), é um promissor pólo de desenvolvimento econômico, destinado a empresas nas múltiplas atividades nas áreas da indústria, comércio e serviço. Conta com atividades produtivas de alta tecnologia em diversas áreas de atuação, como plásticos, embalagens de papel e papelão, metalúrgia, informática, microeletrônica, e tem forte vocação para desenvolvimento do setor logístico.

A cidade é a 4ª que mais cresceu entre as 19 cidades da RMC entre 2010 e 2011. Apenas nove cidades do total apresentaram aumento na variação do índice nesse período. Os dez municípios restantes da região registraram percentuais negativos, assim como o total da região que teve queda de 1,82%. Os números são da Secretaria da Fazenda do Estado e foram divulgados em julho deste ano.

O município encerrará 2012 com a projeção de crescimento de 3,31% no Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) para 2013. Ele vem se mantendo em 53º lugar no índice de arrecadação de ICMS no Estado há dois anos.



Alguns números:

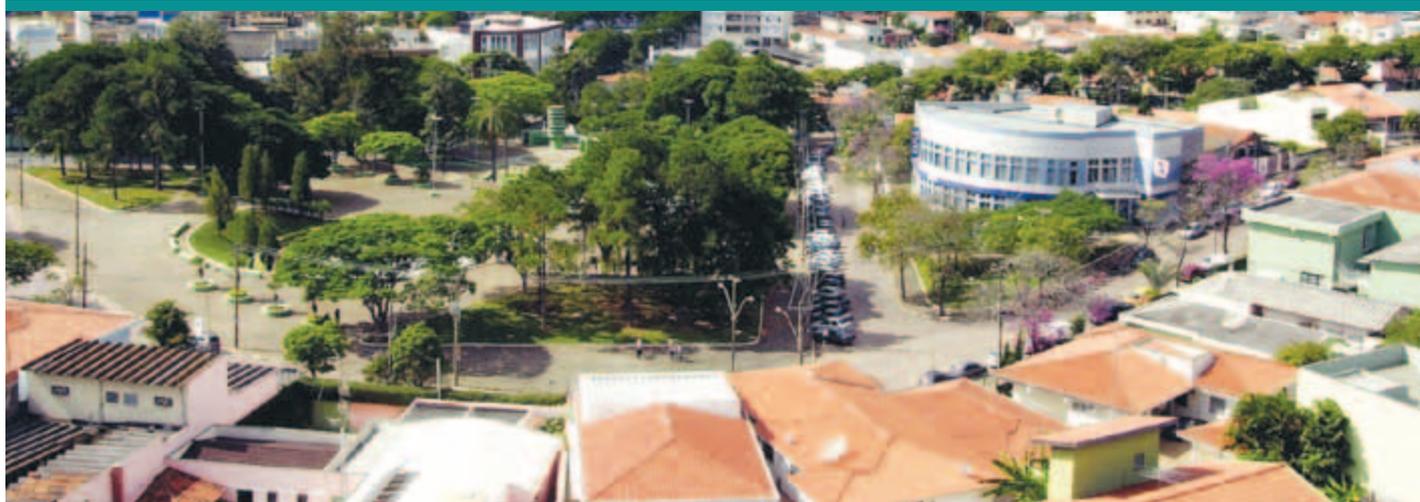
Valinhos conta atualmente com **4.814 empresas**

Ocupa uma área de **148,9 Km²**

Tem **106.968** habitantes

É o **7º município mais populoso** da RMC

Está na **6ª posição na Densidade Demográfica** (Habitantes/Km²).



NRF 2013 mobiliza o varejo regional

Entidades organizam nova delegação para participar da edição 102ª em Nova York



Entre os dias 11 e 20 de janeiro de 2013, acontece o maior e mais tradicional evento de varejo do mundo, a NRF - Retail's Big Show – em Nova York, nos EUA. A feira comemora sua 102ª edição e apresentará dezenas de novidades aos empresários do setor.

Assim como ocorreu este ano, uma delegação de varejistas organizada pelo Sebrae, Associação Comercial de São Paulo (ACSP), Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (FACESP) e Fundação Getúlio Vargas (FGV), prepararam um pacote especial que incluem desde passagem aérea, hospedagem a participação de seminários da FGV, vistas técnicas acompanhadas, networking, além de certificado de participação.

Na edição de 2012, cerca de 2 mil empresários estiveram na 1ª Missão Empresarial Internacional de Campinas, liderada pela Associação Comercial e Industrial de Campinas e Região (Acic).

Oportunidade

O evento é mundialmente conhecido por mostrar aos participantes as principais tendências e tecnologias do setor, além de sediar importantes palestras, fóruns de debate, apresentação de cases de empresas mundial-

mente conhecidas e exposição de produtos e tecnologias de última geração. Para os brasileiros, existe o serviço de tradução simultânea para o português, o que facilita o entendimento de todos.

“É uma excelente oportunidade para que os micro e pequenos varejistas tenham acesso a importantes informações, que só podem ser obtidas nesses eventos”, afirmou a presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, que participou da edição deste ano.

Novos horizontes

“O pequeno empresário tem que entender que a tecnologia é democrática, assim como a internet. Tem que abrir os olhos e enxergar as ferramentas que estão à disposição para otimização do trabalho e crescimento da empresa. É muito importante a participação do pequeno e médio nessa feira. Os horizontes abrem”, afirmou Sanae.

A edição deste ano contou com a presença do ex-presidente americano Bill Clinton.

Para mais informações e inscrições pelo site: www.acsp.com.br/nrf2013.

Pés à mostra no Verão, sem ressecamento

Com a chegada do Verão, as rasteiras e os chinelos estão sempre nos pés, que ficam mais expostos a tudo – sujeira, sol e ressecamento. Fica difícil manter a maciez dos calcanhares e evitar as rachaduras. Como é uma região mais propensa ao ressecamento, por ter menor número de glândulas sebáceas e ser menos lubrificada, a pele dos pés fica ressecada, áspera, sem brilho, com pouca elasticidade. Se os seus pés já chegaram a esse ponto, não se desespere. Especialistas afirmam que é possível, com uma boa hidratação e receitas caseiras, recuperá-los.

Para hidratar os pés, as melhores opções são os cremes à base de uréia em concentrações mais altas: até 40%. Essa substância tem grande poder de emoliência, deixando a pele mais fina e macia.

Os produtos prontos nacionais têm concentração máxima de 20%, por isso é preciso procurar uma farmácia de manipulação.

Existem também tratamentos caseiros. Uma dica fácil é mergulhá-los em uma bacia com leite integral por dez minutos. O ácido láctico é um hidratante natural porque ajuda a pele a reter água, estimulando o desaparecimento das rachaduras. Outra alternativa caseira é a mistura de dez compridos de ácido salicílico, 100 ml de glicerina e um vidro de água oxigenada volume 20. Deixe descansar por dois dias. Passado esse tempo, o creme está pronto para ser aplicado. Use diariamente nos pés! Os pés agradecem!

CONTANDO UM CAUSO

Cliente brigão



Josomar Carlos da Company Vivo

Nos 20 anos em que trabalha com a área de telefonia móvel, o empresário Josomar Carlos Busanelli, de 50 anos, proprietário da Company Vivo, em Campinas, disse já ter presenciado muitas histórias engraçadas e até mesmo estranhas. Mas de uma, muito peculiar, ele lembra como se tivesse acontecido ontem.

Há cerca de 5 anos ele recorda ter vendido um celular a um homem de cerca de 60 anos. Com muita vontade, o cliente

pegou o telefone e foi para casa. Horas depois, e muito mal-educadamente, ele ligou esbravejando, começou a gritar e falar mal da loja. “Dizia que o celular não ligava. Que tinha vendido um aparelho quebrado e outras coisas que é melhor ignorar.”

Muito pacientemente, Josomar perguntou se ele havia carregado a bateria do telefone antes de ligá-lo. “Ele disse que não, que não tinha obrigação de saber. E, desligou. Deixei pra lá.” Porém, no dia seguinte, logo cedo, o mesmo cliente estava no telefone descontrolado e brigando com todo mundo. “Ele dizia: essa porcaria não funciona. Deixei carregando a noite toda, ele ligou, mas não funciona.”

Josomar, ainda com muita paciência, ouvia os resmungos do cliente reclamão. “Ele só xingava e gritava. Dizia que não funcionava que ia jogar o aparelho na parede. Daí parei, pensei e disse pra ele vir até a loja. Na verdade eu já desconfiava, mas não quis dizer ao telefone.”

No mesmo dia o cliente foi até o local. “Expliquei que celular não dava sinal de linha. Mandei discar os números e apertar o ‘send’”. Na mesma hora o cliente reclamão fez e conseguiu completar a ligação. “Ele ficou tão envergonhado que parecia um pimentão. Pediu mil desculpas, dizia que era um velho, que não servia para nada. Acabou que tive que consolá-lo.”

TIRANDO UMA

