

NOSSO VAREJO

 **SINDIVAREJISTA**
de Campinas e Região

número 25 • ano 07 • julho/agosto 2013

Programa leva inovação ao varejo

Até o final de 2013, um total de cem comerciantes varejistas de Campinas receberão a visita do Sebrae e do Sindivarejista para tomar o banho de loja do programa Inova. Pela segunda vez, as duas entidades se unem em parceria levando inovação ao varejo de maneira simples e personalizada. O Inova desta vez também pode ser feito pela internet. O resultado pode aumentar até 30% o faturamento. **pág. 04 e 05**

Seguro é necessidade básica

Corretor de seguros Walter Sartori explica em entrevista quais as possíveis coberturas de um seguro de estabelecimento comercial. Ele dá exemplos do que pode e o que não pode ser assegurado. Para tudo, garante o corretor, quem define o valor a ser destinado é o cliente. **pág. 07**



SINDICATO

Faça sua certificação no Sindivarejista



CONEXÃO EMPRESARIAL

Grupo de RH no Varejo traça ações dirigidas



GESTÃO

Médico fala sobre acidentes de trabalho



Fique atento. O pagamento deve ser realizado até **31 de Agosto**

Somos mais que números

A Economia é pautada por números. Para os analistas avaliarem e arriscarem uma previsão, eles pegam os resultados numéricos, como vendas e lucro. E assim são avaliados os setores. O varejo, que era a bola da vez há pouco tempo, agora desacelerou, mas ainda apresenta saldo positivo, no geral.

Uma empresa, no entanto, não se pauta somente pelas equações matemáticas. Lidamos com gente: trabalhadores e clientes. Além disso, somos parte de uma sociedade, vivemos mudanças, como tivemos em junho, em todo o País, quando as pessoas foram às ruas para protestar. Muitos de nós sofreram danos por conta de vandalismo, uma situação completamente imprevista.

A reflexão que quero deixar a todos nesta edição do Nosso Varejo é que somos muito mais que os resultados de nossas empresas. Levo isso em mente para a Convenção Coletiva de Trabalho deste ano. Pretendo reforçar que o conceito de lucratividade hoje deve ser substituído pelo de produtividade.

O lucro, que é necessário para todos nós, é muito limitado ao número. Enquanto a produtividade significa o nosso resultado não somente numérico, mas aquilo que produzimos e evoluímos, incluindo melhorias, empregabilidade e perspectivas de sucesso.

Em geral, os sindicatos dos comerciários se pautam nos resultados dos lucros das empresas. Não levam em conta que o dinheiro não vai direto para o bolso do empresário, mas vai para a empresa, novos empregos, filiais, crescimento e melhorias.

Por isso o Sindivarejista investe no grupo de RH no Varejo, sobre o qual você pode saber mais aqui nesta edição. Também apostamos em nossa parceria com o Sebrae, que mais uma vez traz o programa Inova à nossa região. Falamos ainda sobre o Banco do Povo, há um ano em Campinas. Esperamos que as informações que lhe trazemos contribuam para que você realize com sucesso suas atividades.



Bom trabalho!

Sanae Murayama Saito
Presidente do Sindivarejista de
Campinas e Região

NOTINHAS

Câmara aprova fim dos 10% do FGTS

A Câmara aprovou, no dia 3/07, por 315 votos a favor, 95 contra e uma abstenção, o projeto que acaba com a contribuição adicional de 10% do FGTS nas demissões sem justa causa.



Já aprovado no Senado, o projeto ainda depende da apreciação da presidente Dilma Roussef. O Sindivarejista agradece os empresários varejistas da região que enviaram aos deputados e-mails solicitando a aprovação do fim dos 10% do FGTS, criado em 2001 para ajudar a pagar a correção dos planos econômicos nas contas dos trabalhadores vinculadas ao FGTS. A correção, no entanto, já foi feita. Se aprovada pela presidente, a sua extinção irá beneficiar o empresariado, reduzindo custos e permitindo a criação de mais empregos.

Comércio tem até 31/07 para substituir cartaz do Procon



O prazo para atualizar o cartaz do Procon no comércio de Campinas se encerra no dia 31 de julho. O novo modelo está disponível no site oficial do órgão (www.procon.campinas.sp.gov.br).

Uma lei municipal torna obrigatória a afixação do cartaz com a transcrição: "No caso de divergência de preços para o mesmo produto entre sistemas de informação de preços utilizados pelo estabelecimento, o consumidor pagará o menor dentre eles."



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 / Rogério Capela / Prefeitura de Campinas / APAS/ sxc.hu
Ilustrações: Roni • Editoração: Communitas Comunicação
Tiragem: 19.500 exemplares

Começa o período da Convenção Coletiva

Nos próximos meses, serão convocadas assembleias para que os varejistas deliberem sobre as pautas

Iniciadas em julho, as negociações para Convenção Coletiva do Trabalho 2013/2014 seguem nos próximos dois meses com a realização de assembleias que serão convocadas gradativamente. As pautas de reivindicações já começaram a ser encaminhadas por alguns sindicatos dos comerciários.



A participação do comerciante nas assembleias é importante para as negociações

Para a presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, há uma questão que precisa ser melhor esclarecida durante as negociações, que é a diferença entre lucratividade e produtividade.

“É comum chegarem as reivindicações pautadas nos resultados dos lucros do varejo, mas há muita confusão sobre lucratividade e produtividade, que são duas coisas

diferentes. O lucro é necessário para qualquer negócio. Se ele não existir, o negócio fecha”, explica Sanae. “Mas a sociedade precisa ter um outro olhar sobre lucratividade. O lucro não é o dinheiro que o empresário enfia no bolso; ele vai para o investimento e o crescimento, que por sua vez gera emprego”, conclui.

Sanae cita o exemplo do carro. “Quando compramos, precisamos continuar gastando com ele. Tem a revisão, o seguro, os

impostos, a manutenção... A empresa também precisa de tudo isso, do contrário ela quebra.”

Para participar das assembleias, consulte em nosso site os dias e locais e também atualize seu cadastro para receber nossos informativos. Basta enviar sua mensagem para contato@sindivarejistacampinas.org.br ou ligar (19) 37755560.

Faça sua certificação no Sindivarejista

Para facilitar o processo de certificação digital do varejo, o Sindivarejista criou um atendimento especial de esclarecimento. O empresário varejista pode solicitar sua certificação pelo site do sindicato (www.sindivarejistacampinas.org.br), onde encontrará

um banner (no alto da tela, à direita) de Certificado Digital.

A retirada e a formalização da certificação

realizada pelo site deverá ser posteriormente agendada pelo telefone (19-37755560 – falar com Greicy Duarte) na sede do Sindivarejista ou pelo sistema Delivery. O contato também pode ser feito pelo endereço eletrônico certificadodigital@sindivarejistacampinas.org.br.

Para a presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, aqueles que ainda não fizeram sua certificação digital devem providenciá-la para facilitar seus processos burocráticos. Com atendimento diferenciado, o sindicato esclarece as dúvidas do varejista sobre a certificação digital, que hoje é necessária para o comércio.





Inovação fácil e personalizada

Pela segunda vez, Sindivarejista e Sebrae realizam o programa Inova no varejo, agora também na versão digital com mesmo modelo de diagnóstico e apresentação de ferramentas de inovação, que podem aumentar até 30% o faturamento

Até o final de 2013, um total de cem comerciantes varejistas de Campinas receberão a visita do Sebrae e do Sindivarejista para tomar o banho de loja do programa Inova, que faz parte do programa Comércio Varejista do Estado de São Paulo, cuja ação em Campinas conta ainda com a participação da Acic. As equipes atuarão cerca de dois meses em cada uma das quatro regiões: Ouro Verde, Campo Grande, Barão Geraldo e Centro. Antes das visitas pessoais nos estabelecimentos, acontece em cada região uma palestra de sensibilização e adesão. A primeira será no Ouro Verde, dia 24 de julho.



Taís Fernanda: "Sugerimos melhorias"

e orientações sobre iluminação, vitrine, preço, acessibilidade, layout interno, entre outras questões. Consiste, na prática, em uma consultoria personalizada.

"Avaliamos o que está bom e o que não está, depois orientamos e sugerimos melhorias."

Do básico ao novo

"As inovações podem aumentar o faturamento em até 30%, segundo estudos realizados no varejo", afirma Taís, que disse também ser muito comum levar orientações básicas sobre o cumprimento da lei, "que nem todos conhecem". O programa, portanto, cumpre vários papéis.

A novidade desta segunda edição do Inova é a proposta digital para o mesmo programa. De acordo com Taís Fernanda Camargo Antonio, responsável pelo projeto, o objetivo do Inova é fazer com que as lojas tenham acesso a informações

e a acessibilidade, que são normas obrigatórias, mas ainda pouco conhecidas. O Inova já foi levado também a cidades da região como Itatiba, Pedreira, Bragança Paulista e Jundiá.

O número:

100
estabelecimentos
do comércio varejista
receberão o projeto Inova

Os locais:

4 regiões
Ouro Verde; Barão Geraldo
Campo grande; Centro

O tempo:

2 meses
em cada região

A novidade:

Inova Loja Digital
é aberto a todos e não há limite
de vagas para participação





Fotos: papel ou digital

Depois da adesão após as palestras, o comerciante recebe a visita da equipe do Inova, que fará um diagnóstico sobre 17 itens avaliados. O local é fotografado para compor o Inova Loja Álbum, um material físico que ficará com o comerciante.

O Inova Loja Digital é realizado da mesma maneira, com atendimento personalizado, mas sem a visita presencial. O varejista vai enviar suas próprias fotos digitais pela internet e receberá seu

diagnóstico e o álbum digital. Neste caso, são avaliados sete itens. A participação é aberta a todos.

“O programa é muito prático. Ele faz uma arrumação por fora, mas quando ele faz isso também começa a relacionar assuntos ligados à gestão empresarial. Vai falar de banco de dados, atendimento e outros assuntos”, afirma Taís. É comum, nestes casos, aplicar outros programas do Sebrae, como o Venda Melhor, que ensina estratégias de vendas para datas especiais.

“Avaliamos o que está bom e o que não está, depois orientamos e sugerimos melhorias, como uma consultoria personalizada”

Taís Fernanda Camargo Antonio,
do Sebrae

Novo gerente do Sebrae quer ampliar ações no varejo

O professor universitário e administrador José Carlos Cavalcante assumiu o posto de gerente regional do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (Sebrae) unidade Campinas. Com experiência de 19 anos na entidade, Cavalcante estava há oito anos à frente da unidade de Presidente Prudente, função que acumulava também há um ano na unidade de Araçatuba.

A vinda a Campinas está sendo encarada pelo novo gerente como desafio e ele já planeja ações para melhorar ainda mais a atuação do Sebrae na cidade e na região que ele engloba. “Aqui é o maior escritório do Interior do Estado. Atendemos uma região com 22 municípios. Hoje temos mais de 150 mil pequenos negócios sendo que 38% estão no comércio”, afirmou.



José Carlos Cavalcante: foco na inovação

“Vamos atuar fortemente nos quatro setores: indústria, comércio, serviços e agronegócio. Mas, especificamente no comércio, vamos ampliar ações em prol do varejo, por meio de programas do Sebrae, com ações que visam a melhoria da gestão e merchandising. Também queremos fortalecer as relações com os nossos parceiros”, afirmou.

Segundo Cavalcante, o objetivo é fazer com que os empresários enxerguem como o cliente vê. “Também focaremos na inovação para melhorar a competitividade, nas novas técnicas de visual, além de ações para melhorar o atendimento, o fluxo dentro das lojas, e também dica de comércio eletrônico”, afirmou. Cavalcante pretende promover rodadas de negócios, feiras, missões regionais, nacionais e internacionais.

RH no Varejo sob um olhar diferente

As reuniões do Grupo de Estudos de RH no Varejo chegam à metade; ações específicas para o setor já foram traçadas



Grupo quer definir temas para 2014

Os encontros do Grupo de Estudos de RH no Varejo, do Conexão Empresarial Sindivarejista em parceria com ABRH (Associação Brasileira de Recursos Humanos) Regional Campinas, iniciados no mês de abril, traçaram um novo método de pensar ações do

setor de RH na área do comércio. As reuniões chegaram à metade do programado e deram tão certo que a intenção é projetar novos temas para 2014.

O objetivo é voltar a integrar os vários segmentos de Recursos Humanos dentro do varejo para buscar soluções para questões do dia a dia com funcionários. Ainda faltam quatro encontros este ano. O próximo está marcado para 14 de agosto com o tema: "Motivação e Turn Over".

"Os encontros me surpreenderam. Quando se fala em ações de RH, pensa-se logo em indústria e serviço.

Porém, vimos que no comércio as ações são diferentes. Trabalhamos isso para o varejo. Usamos os mesmos temas como Recrutamento e Seleção, Motivação e Turn Over, Benefícios, mas sob a ótica dos varejistas. Tudo é diferente, desde horário de trabalho, até o perfil do trabalhador", afirmou uma das facilitadoras do grupo, a advogada Noemi Fernanda Alves Gaya.

A advogada afirmou que o aprendizado é grande. "A integração entre vários segmentos de RH dentro do varejo contribuiu muito. Reunimos participantes de 11 segmentos diferentes. Supermercados, lojas com os mais diferentes produtos e ouvimos quais eram os temas que geravam dificuldade. Foram trocas de informações sobre a área de gestão muito valiosas. A cada encontro debatemos um tema diferente", disse Noemi.



Noemi: "Os encontros me surpreenderam"

Banco do Povo Paulista faz um ano em Campinas

O Banco do Povo Paulista (BPP) comemorou neste mês um ano de atuação em Campinas. A agência foi a 496ª unidade do Estado e chegou à cidade com uma linha de crédito inicial no valor de R\$ 1 milhão. O banco estadual atua por meio de convênio firmado com as prefeituras. O principal objetivo é gerar emprego e renda através de concessão de microcrédito para o desenvolvimento de pequenos negócios, formais ou informais.

O microcrédito varia de acordo com o perfil de cada um. Nele, os microempreendedores podem fazer empréstimos que variam de R\$ 200 a R\$ 15 mil, com pagamento em até 36 meses e taxa de juros de 0,5% ao mês. Para poder receber o crédito, a pessoa precisa ter um avalista e ter conta corrente em qualquer banco.

Os agentes fazem uma pré análise, verificando a atividade que executa ou que será executada pela pessoa para depois fornecer o crédito. Em Campinas a unidade fica na Rua José Paulino, nº 1.119, no Centro. Mais informações pelo site www.bancodopovo.sp.gov.br.

Atualize seu cadastro e mantenha-se informado

Regularmente, todo comerciante varejista associado deve atualizar o seu cadastro junto ao Sindivarejista, sindicato que o representa. Dessa forma, todas as informações importantes do setor chegarão até ele. Mudanças de contador, endereço, telefone, e-mail ou chefia são informações importantes para a atualização do cadastro.

Com o início das negociações da Convenção Coletiva de Trabalho, por exemplo, aquele que está com o cadastro em dia poderá participar das assembleias regularmente realizadas para deliberar sobre as pautas.

Todos os cursos, palestras e eventos realizados pelo Sindivarejista chegarão ao conhecimento dos associados cadastrados. Os novos convênios firmados pelo sindicato e todas as informações importantes do setor também fazem parte dos informativos enviados pelo Sindivarejista.

O procedimento é muito simples. Basta entrar em contato pelo e-mail cadastro@sindivarejistacampinas.org.br ou pelo telefone (19) 37755560 para atualizar o seu cadastro.

Médico fala sobre acidentes de trabalho

Sindivarejista promove duas palestras gratuitas para esclarecer procedimentos do CAT

Com experiência de mais de 35 anos na área, o médico de saúde ocupacional José Roberto Ribeiro, da Occupmédica, clínica especializada em Medicina do Trabalho, diz que para ele é um desafio tornar mais simples o assunto para as pequenas, médias e grandes empresas. Nos dias 30 de julho e 6 de agosto ele fará palestras sobre Comunicação de Acidente de Trabalho (CAT), no Espaço Conexão Empresarial Sindivarejista, das 8h30 às 11h. As inscrições são gratuitas (veja contatos abaixo).

“As dúvidas são muitas. Desde o momento ideal para fazer a comunicação até qual tipo de problemas se enquadram. Muitas empresas não sabem fazer a classificação. Elas devem ter o entendimento de que é importante reconhecerem as doenças ocupacionais, desenvolvidas durante a atividade”, explicou.



O tema será abordado em duas palestras, dias 30/07 e 06/08

Na palestra ele irá esclarecer pontos relacionados aos pequenos e médios empresários do comércio varejista. Segundo Ribeiro, quando ocorre uma CAT a empresa tem até 48 horas para abertura do procedimento. “O acidente ocorreu no sábado durante o trabalho. A empresa tem até 2ª-feira para registrar. Tem que ter testemunhas. Todo o evento que ocorre e cause dano físico tem que ser documentado. O mesmo se ele ocorrer no percurso do trabalho.”

O médico explica ainda que se o fato não for registrado, o funcionário pode abrir uma ação trabalhista. “Ganha fácil. Ainda mais se for causada pela atividade profissional, quem trabalha com produtos químicos, por exemplo. A empresa é multada e penalizada. Mas tem que ter bom senso.”

Para informações e inscrições, ligue no Sindivarejista pelo telefone (19) 3775-5560 falar com Júlia Alves.

Seguro é hoje uma necessidade básica



Sartori: fogo e roubo afligem mais o comércio

Prevenir ainda é o melhor remédio de todos os males. Esse velho princípio também vale para o empresário comerciante, especialmente em tempos de grandes mudanças. Não foi à toa que em 2012 o mercado de seguros cresceu 14%.

De acordo com o corretor de seguros Walter Sartori, existem várias coberturas e quem define o valor a ser pago é o cliente. Praticamente toda apólice de empresa é baseada na cobertura de incêndio, a partir daí são incluídas coberturas adicionais. No caso do comércio, o que mais aflige o empresário é a ideia de ser roubado.

Além das coberturas de incêndio e de roubo, Sartori cita outras coberturas da Tokio Marine, como danos elétricos (raio), infidelidade de empregado (roubo), despesa extraordinária para novo local, vendaval (vento superior a 55 a 60 km/h), despesa fixa decorrente do incêndio geral (por 180 dias sobre o pagamento de funcionários), despesas com

aluguel (também por 180, decorrente do incêndio), responsabilidade civil (se um cliente escorregar e se machucar ou se cair uma prateleira em cima de alguém) e outros.

Mas para cada cobertura consta aquilo que não é coberto. São as exclusões gerais, entre elas estão os atos de hostilidade ou de guerra declarada ou não, conspiração, rebelião, subversão, insurreição, guerra civil, guerrilha, todo e qualquer ato de tais concorrências. As manifestações de rua que ocorrem hoje no Brasil, por exemplo, não teriam cobertura, explica Sartori. No entanto, os saques podem ser incluídos, mas isso também vai depender da interpretação do ocorrido.

Para tudo o cliente destina a verba que ele acha necessária. “Ele dá o valor.” Normalmente, o comerciante não faz seguro de 100% do seu patrimônio, para baratear a apólice. “O maior receio de todo comerciante é acabar o negócio dele. Se ele assegura uma parte, ele então pode recomeçar”, diz o corretor.

O custo do seguro é baseado na atividade, no local e na instalação do estabelecimento. Mas uma coisa é certa, o seguro é um custo que tem de ser adicionado, porque é um risco que ele está correndo diariamente. “Tudo bem que há comerciantes que estão há 20 ou 30 anos no mesmo lugar e nunca lhe aconteceu nada, por isso ele prefere arriscar. Mas é um risco.”

Alongamento melhora postura e dor muscular

Muitas vezes esquecido antes e depois das atividades físicas, o alongamento traz vantagens surpreendentes à saúde de seus praticantes. De acordo com especialistas, ele ajuda a corrigir a postura, alivia as dores musculares, relaxa e até libera hormônios do bem-estar como serotonina.

Durante o alongamento, ainda ocorre uma massagem dos órgãos internos. É uma maneira suave e segura de estimular os órgãos, bem como a circulação do sangue. Essa prática também pode ajudar a eliminar resíduos e toxinas do sangue. A massagem do intestino, por exemplo, facilita o percurso dos alimentos ingeridos.

O alongamento também mantém os músculos maleáveis, facilita a mobilidade e faz com que a transição da inativa-

de para a atividade seja realizada sem sobrecarregar o corpo. Educadores físicos afirmam que é de extrema importância alongar-se antes e, principalmente, depois de exercícios físicos para proteger o corpo de lesões.

O alongamento corrige a postura porque fortalece os músculos de forma equilibrada, atuando nos dois lados do corpo. Alongar-se é uma atividade tranquila, relaxante e não competitiva que deve ser feita todos os dias.



CONTANDO UM CAUSO

Pegadinha do anúncio falso acaba em fila e protesto



Solemar: falso anúncio gera fila

Aleixo, fundador do estabelecimento.

O seu José, já falecido, era muito querido por todos os comerciantes daquela região, pela sua simpatia e por brincadeiras que promovia com os colegas comerciantes. Porém, um dia ele acabou caindo na pegadinha dos vizinhos do comércio.

“Ele chegou para abrir a loja e tinha uma fila enorme de mulheres na porta. Ele não entendeu nada, até achou

A comerciante Solemar Aleixo Correa Ricardo, da Comercial de Peças Aleixo, uma das mais tradicionais do Centro de Campinas, há mais de 40 anos na Avenida Campos Salles, diz que os melhores ‘causos’ que conhece aconteceram com seu pai, José de Abreu

que o foco era o estabelecimento vizinho. Mas não. Todas elas esperavam ansiosamente a chegada do meu pai”, afirmou a filha.

Solemar conta que o pai abriu a loja e as mulheres já começaram a entregar currículo e querer falar da vaga que estava aberta. “Ele perguntou: Vaga aberta? Elas mostraram o anúncio de emprego publicado no jornal do dia, com altíssimo salário. Meu pai negou e disse que era mentira. As mulheres ficaram enfurecidas e começaram a xingar”, contou.

Solemar disse que seu pai ficou meio assustado e pensando como aquilo podia ter acontecido. “Ele olhou para o outro lado da rua e viu os comerciantes vizinhos morrerem de rir com a situação. Na hora ele percebeu que era uma brincadeira dos amigos, aí ele acabou rindo também”, afirmou. “Até hoje as pessoas entram e olham a foto dele e sorriem de saudade. Foi um grande homem”, afirmou a filha.

O comércio tem um papel muito importante nesse momento de mudança do País. É hora de nossa categoria ficar unida e se fortalecer.

Nossa união faz a força do comércio da região.

