NOSSO VAREJO

SINDIVAREJISTA de Campinas e Região

número 27 • ano 07 • novembro/dezembro 2013

conexão empresarial 1 ano de sucesso.

Ano Novo: Consumo maduro e boas perspectivas para o varejo

Todas as análises apontam para um ano melhor na Economia brasileira, em 2014, na comparação com 2013, quando o comércio sofreu com as incertezas. Consumidor deverá readquirir novos créditos, mas dessa vez vai consumir de maneira mais madura, acreditam especialistas.

páginas 6 e 7

Sesc e Senac, a serviço da sociedade

Graças à contribuição do comércio, Sesc e Senac oferecem há 67 anos atividades de lazer, cultura e qualificação profissional aos comerciários, dependentes e empresários. Toda a sociedade ganha com o repasse de recursos feito pelas empresas do comércio.

página 8

Indaiatuba foi a primeira cidade a fechar a Convenção Coletiva de Trabalho, em novembro.

Grupo Enxuto cria oportunidades de trabalho para a terceira idade e comemora resultados.

Uma fome de elefante, literalmente, assustou o comércio próximo ao Mercadão, conta o Tony.

Mais um ano de aprendizado

A vida nos ensina todos os dias. Quem vive no comércio tem esse princípio em sua mente, do momento em que abre as portas do seu estabelecimento até a hora de fechar. Um dia nunca é igual ao outro.

Os acontecimentos do ano também nunca se repetem. As negociações da atual Convenção Coletiva 2013/2014 transcorrem de maneira completamente diferente do que foi em 2012. Tivemos desta vez mais enfrentamentos. Na onda das manifestações de rua que tomaram o País em junho, o sindicato dos empregados também saiu às ruas de Campinas no mês de novembro, como forma de pressionar por um índice maior.

Muitas empresas foram notificadas pela Justiça e tiveram seu comércio fechado. As assembleias desse ano também ocorreram com mais impasses, refletindo a dificuldade do empresário de superar as vendas oscilantes, a inflação, as ameaças econômicas, a concorrência.

Mas o que se mantém entre nós são os princípios, a postura democrática e o respeito. Ainda que não nos deparemos sempre com isso, continuamos mantendo nossa ética como entidade representativa. Negociamos sempre dentro das regras e estabelecemos um processo legítimo, onde quem decide é a categoria, democraticamente, e também onde o outro lado nunca será coagido ou forçado.

Terminamos um ano e seguimos para 2014, que será cheio de novidades, como a Copa e as eleições. Nessa edição, você verá um resumo do que realizamos em 2013 com nossa programação do Conexão Empresarial Sindivarejista e do Conexão Social Sindivarejista. Foi um ano de realizações e muito trabalho. Crescemos juntos.

Quero que o empresário varejista saiba, e lembre-se, que não está sozinho, porque tem uma representação sindical, onde encontra apoio, suporte, serviços, orientação e qualificação. Lembre-se também que nós temos parceiros fortes, como Sesc e Senac, onde todo o setor do comércio também pode encontrar qualificação e lazer, que existem graças à própria contribuição do comércio.

Somos fortes e não estamos sozinhos. Portanto, conte conosco, empresário.

O meu convite é para que em 2014 você venha mais à nossa sede, participe de nossas atividades e acompanhe nosso trabalho e nossas notícias pelo site.

Meus votos são de um Feliz Natal e um 2014 iluminado e feliz!

Sanae Murayama Saito
Presidente do Sindivarejista de Campinas e Região

NOTINHAS

Democracia se faz com regras e respeito

A presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, escreveu um artigo publicado no jornal ***Correio Popular***, no dia 14 de novembro, onde falou sobre as negociações com os sindicatos da região. Nele explica as dificuldades encontradas pelos empresários em 2013. "Todos os anos fazemos o processo de negociação, onde o sindicato dos empregados nos apresenta sua proposta de reajuste e nós apresentamos a nossa. Qualquer proposta que nos chega é decidida democraticamente em assembleia." Leia artigo completo no portal do Sindivarejista: www.sindivarejistacampinas.org.br.

Sindicato oferece ao varejo Laboratório de E-business

O Sindivarejista, em parceria com o Iladec (Instituto Latino Americano para o Desenvolvimento da Educação, Ciência e Cultura), lança o Laboratório de ***E-Business,*** para aprimoramento da comunicação digital no comércio (vendas eletrônicas, site, e-mail marketing etc). A iniciativa está vinculada ao Trabalho Prático de Conclusão da Pós-Graduação em Marketing Digital Iladec/Sindivarejista. Os alunos oferecerão suporte como construção de marca, viabilidade econômica e financeira e comportamento frente às novas tecnologias. As vagas são limitadas. Os interessados devem se inscrever até o dia 31/01/14, pelo site do Sindivarejista (www.sindivarejistacampinas.org.br).

SINDIVAREJISTA
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 / Banco de imagens interno
Ilustrações: Roni • Editoração: Wagner Nogueira Comunicação
Tiragem: 19.500 exemplares

Indaiatuba fechou Convenção em novembro

Índice ficou em 8,5%. Demais cidades continuaram as negociações em dezembro

O Sindivarejista (Sindicato do Comércio Varejista de Campinas e Região) e o Secom (Sindicato dos Comerciários de Indaiatuba) assinaram no dia 21 de novembro a Convenção Coletiva de Trabalho 2013/2014 para as empresas do comércio varejista da cidade de Indaiatuba. A assinatura aconteceu na sede do Sindivarejista, em Campinas, um dia após reunião da presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, com o presidente do Secom, Luciano Alves Ribeiro, o prefeito da cidade, Reinaldo Nogueira Lopes Cruz, e comerciantes locais.

Sanae Murayama Saito, presidente do Sindivarejista, assina Convenção Coletiva de Indaiatuba com presidente do Secom, Luciano Alves Ribeiro

O índice de reajuste dos salários ficou em 8,5%. Os valores retroativos deveriam ser pagos aos funcionários na folha de pagamento dos meses de novembro e dezembro de 2013. A nova Convenção é válida até 31 de agosto de 2014.

Com relação ao Repis (Regime Especial de Piso Salarial), o prazo para adesão com efeitos retroativos à data base podem ser efetuados em até 60 dias após a assinatura desta Convenção Coletiva. O Sindivarejista também chama a atenção para os prazos estabelecidos na cláusula 51 para a entrega da RAIS (Relação Anual de Informações Sociais), a fim de evitar multa prevista pela ausência da entrega.

Negociações

Preocupado com as perdas financeiras para a cidade geradas pelo fechamento do comércio nos feriados, o prefeito de Indaiatuba reuniu-se com a presidente do Sindivarejista e o presidente do Secom a pedido de um grupo de empresários varejistas do município. "A iniciativa dos comerciantes locais e a mediação do prefeito foi fundamental para o alcance de uma solução satisfatória para os trabalhadores, empresários e para o interesse da cidade", afirmou a presidente do Sindivarejista. No dia 27 de novembro houve mais uma assembleia convocada pelo sindicato para todas as demais cidades. A negociação teve continuidade no mês de dezembro.

Sindicato treina equipe interna em 2013

Em 2013, a equipe de colaboradores do Sindivarejista participou de diversos treinamentos sobre técnicas de atendimento, com o objetivo de aperfeiçoar o contato com os representados do sindicato. Foram quatro módulos que aconteceram entre os meses de agosto e novembro com especialistas em marketing, planejamento e gestão. Eles tiveram aulas de análise de mercado e concorrência, análise de qualidade no atendimento e marketing de serviço.

As aulas foram ministradas pelo professor de marketing da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (PUC - Campinas) Armando Rossi e pelo especialista em planejamento e gestão de projetos interativos e marketing digital Gustavo Zanotto. O professor Armando Rossi explicou formas de como identificar e definir clientes e falou da importância do planejamento, organização e serviços com qualidade.

"Um dos princípios básicos para qualquer forma de desenvolvimento de marketing é perguntar ao cliente. Faça pesquisa com ele. Isso é importante para qualquer empresa que lide com pessoas", afirmou Rossi.

Gustavo Zanotto falou sobre marketing de serviço aos clientes. Ele apresentou conceitos e explicou as principais dificuldades. "A prestação de serviço tem que ser exatamente aquela que se propõe", afirmou.

Equipe do Sindivarejista participou de treinamentos da área de marketing de Serviços com os professores Gustavo Zanotto e Armando Rossi

Enxuto valoriza idoso em suas unidades

Programa da rede de supermercados em Campinas incentiva a contratação de profissionais acima de 60 anos para ampliar o grupo de 17 contratados em diferentes unidades

A contratação de colaboradores da terceira idade já é realidade nas unidades do supermercado Enxuto de Campinas. Ao todo são 17 profissionais acima de 60 anos que cumprem funções variadas como operadores de caixa, repositor, vendedores, auxiliares de setores variados, estoquista e empacotadores. O programa de incentivo de contratação na melhor idade ganhou força na rede no ano passado. Atualmente as unidades estão à procura de funcionários com o perfil.

Segundo a analista de recursos humanos da rede na região, Fabiana Robim Silva, há colaboradores de até 80 anos nas unidades de Campinas. "Alguns são aposentados e outros estão buscando a aposentaria. Residem na região onde está localizado o supermercado e muitos são clientes, pois essas vagas são divulgadas em nossa rádio interna onde todos os clientes têm acesso. Também temos um programa com a comunidade e essas vagas são divulgadas nesse grupo." Segundo ela, no ano passado foi feita uma ação direta com o grupo 'Alongue-se' que se reúne para exercícios e atividades em busca da qualidade de vida.

A especialista explica que muitos encontram na oportunidade de trabalho uma forma de completar a renda da aposentadoria. "Ou até buscam uma renda nos casos dos não aposentados. Mas também há aqueles que estão em busca de benefícios essenciais como convênio médico, por exemplo. Além disso, o que eles valorizam é o resgate do sentimento de ser útil, de poder contribuir e recuperar a autoestima, sair da solidão e do emprego informal também", avalia.

Ela afirma que muitos relatam uma mudança enorme na vida após começarem o trabalho. "Eles são extremamente gratos pela oportunidade e sempre dão depoimentos de como a vida mudou. São profissionais produtivos com potencial igual, ou melhor, aos demais", defende a especialista. "Eles transmitem maior confiança para o cliente e para os líderes na empresa."

Funcionários da melhor idade recebem os parabéns da empresa pelo desempenho: as unidades buscam mais candidatos com o mesmo perfil

A Contribuição Sindical faz muita diferença

Pagamento obrigatório deve ser feito até 31 de janeiro, conforme prevê a Constituição

O Sindivarejista encerra o ano de 2013 com o seu planejamento de 2014 já iniciado. Mas somente após o pagamento da Contribuição Sindical, que se encerra em 31 de janeiro, será possível finalizar todo o planejamento. Para realizar suas atividades sindicais de representação da categoria patronal, o sindicato depende das contribuições, que fazem muita diferença na atuação da entidade.

Uma campanha de informação sobre a contribuição sindical patronal será veiculada na mídia regional para lembrar sobre a contribuição obrigatória. Ela será voltada para o empresário varejista e seu contador e falará dos benefícios e da importância de fortalecer o setor por meio da participação.

"Quanto mais participamos, mais fortes nós podemos ficar", destaca a presidente do Sindivarejista de Campinas e Região, Sanae Murayama Saito. Ela lembra também que os serviços oferecidos pelo sindicato, como a assistência jurídica gratuita, só existem graças à Contribuição.

O contador pode orientar seu cliente sobre o prazo limite para pagamento da contribuição obrigatória pelo site do Sindivarejista (sindivarejistacampinas.org.br), onde ele encontra a tabela de cálculo da contribuição. O valor é calculado de acordo com o capital social da empresa.

Também no site, é possível encontrar a guia de contribuição sindical, que deve ser paga anualmente no mês de janeiro, conforme prevê o artigo 149 da Constituição Federal/88.

Informações no site (sindivarejistacampinas.org.br) ou pelo telefone do Sindivarejista (19) 37755560.

Em junho, nota só com imposto

A partir de 2014 todos os estabelecimentos comerciais deverão ter a discriminação dos impostos nas notas fiscais emitidas aos seus consumidores. A nova lei passou a vigorar em meados de 2013, mas o governo deu prazo de um ano para o comércio se adaptar às regras e não fez autuações nesse período. O prazo expira em junho de 2014.

As notas fiscais deverão incluir os valores referentes ao ICMS, ISS, IPI, IOF, PIS/Pasep, Cofins e Cide. No caso de produtos importados, devem ser informadas as alíquotas do Imposto de Importação, PIS/Pasep-Importação e Cofins-Importação, quando representarem mais de 20% do preço de venda.

Ainda de acordo com a Lei 12.741/2012, os estabelecimentos também podem divulgar as parcelas dos impostos em painéis afixados em lugar visível ou por outro meio eletrônico ou impresso. As empresas que não cumprirem podem sofrer punições previstas no Código de Defesa do Consumidor (CDC), como multa e cassação de licença.

Em setembro, o Sindivarejista promoveu palestra com cerca de 40 pessoas para esclarecer dúvidas sobre o assunto. Para a contadora Sônia Costa, os comerciantes jogam toda a responsabilidade para os contadores, "temos que correr atrás para entender como funciona. O manual do IBPT é uma ajuda bem-vinda", disse ela sobre o manual do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT), batizado como 'De Olho no Imposto' (www.ibpt.org.br).

Sindivarejista promoveu palestra sobre a discriminação do imposto na nota

Agora o eSocial é obrigatório

Em 2014, o comércio varejista deve adotar o eSocial, nova forma de apresentação dos dados fiscais e trabalhistas formulada pelo governo. O projeto envolve a Receita Federal, o Ministério do Trabalho, o INSS e a Caixa Econômica Federal, e busca integrar as obrigações da área trabalhista. A entrega será feita online e em tempo real. Todos devem aderir.

Fazem parte do projeto a entrega de todas as declarações, os resumos para recolhimento de tributos da relação trabalhista e previdenciária, e até as informações relevantes sobre o contrato de trabalho - como horários, registros de férias, folha de pagamento, alterações de função e salário, além de afastamentos. Segundo o governo, a centralização trará ganhos tanto para quem envia – com redução da burocracia – quanto para o Fisco.

As empresas precisam estar prontas para cumprir os prazos, principalmente no que for relacionado aos RET (Registros de Eventos Trabalhistas). A fiscalização também passa a ser online, averiguando e multando automaticamente as infrações cometidas. Em novembro, o Sindivarejista promoveu um "intensivão" sobre eSocial, com curso de um dia. Cerca de 30 pessoas participaram.

2014, o ano da maturidade

Após pagar as dívidas em 2013, o consumidor brasileiro deverá voltar a adquirir crédito para novas compras no próximo ano, mas dessa vez de forma mais moderada e madura que em 2012, dizem analistas

Ao final de um ano conturbado, onde o varejo sentiu a desaceleração do consumo, todas as análises apontam para um 2014 melhor para a Economia e, consequentemente, para o varejo. Na perspectiva nacional, a expectativa é de um primeiro trimestre positivo, pois não há perspectiva de inflação.

Para a presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, o comércio ganhou força nos últimos anos e agora começa a adquirir a sua maturidade, tanto em nível nacional quanto regional. "Vivemos altos e baixos, seguramos crises, mas estamos aqui, graças a muito trabalho", diz Sanae.

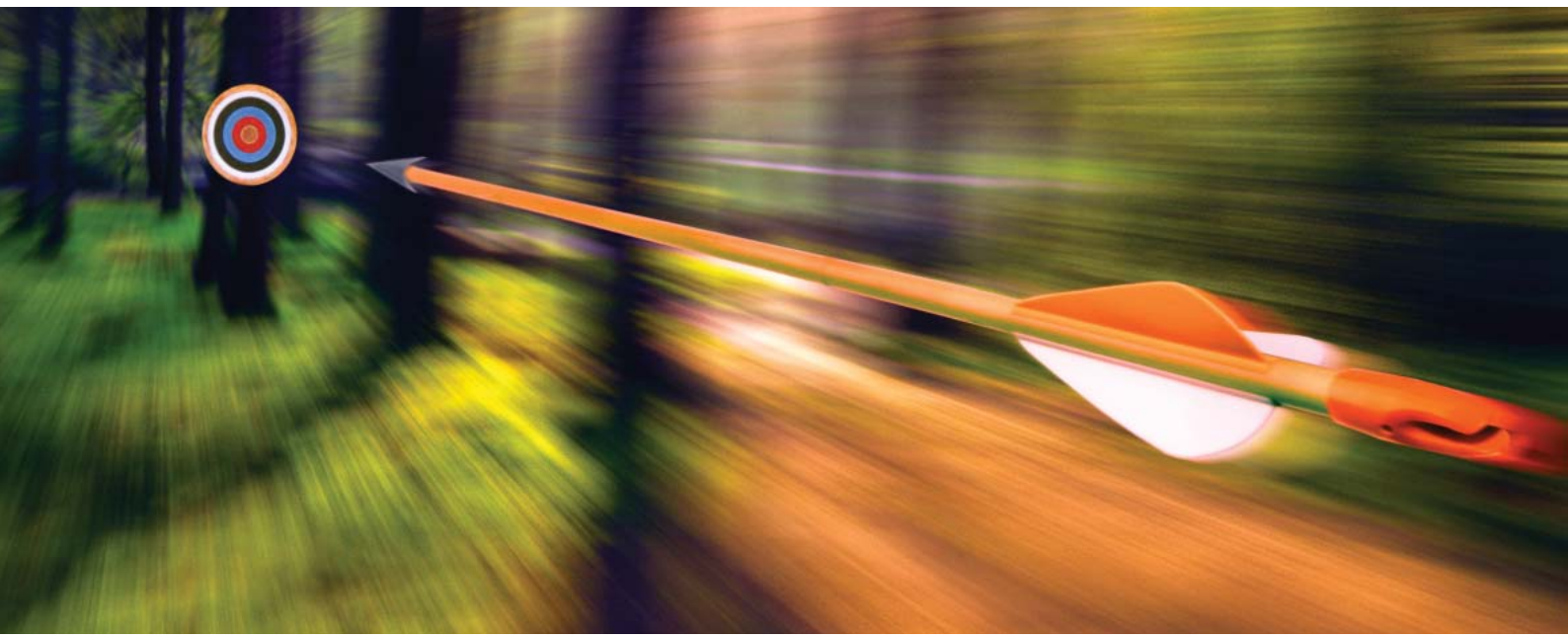
Na opinião da presidente, consumidor e comércio adquiriram maturidade juntos e isso deverá se refletir em 2014, um ano de Copa e de eleições. "Isso acontece não apenas pela conjuntura econômica e social, mas também pela qualificação do empresário, na qual o Sindivarejista tem investido nos últimos anos e vai continuar investindo. O setor precisa acompanhar as mudanças, evoluir, inovar e crescer. O que me deixa feliz é que isso coincide com a maturidade do Sindivarejista, que em 2014 completará 70 anos de História. Temos muito a comemorar", diz Sanae.

Entre os parceiros do Sindivarejista que continuam em 2014 a desenvolver o trabalho de educação e qualificação, está o Iladec (Instituto Latino Americano para o Desenvolvimento da Educação, Ciência e Cultura). Segundo o presidente do Iladec e professor da PUC-Campinas, Armando Rossi, o sucesso da parceria em 2013 com o Sindivarejista proporcionou um crescimento muito maior que o esperado.

Foram mais de 100 alunos de pós-graduação em "Marketing Digital" nesse primeiro ano. "O Sindivarejista é um parceiro fundamental para o Iladec. Em contrapartida, o varejo necessita de nossa contribuição, porque o setor não vive mais sem o mundo digital", afirma o professor, que já prepara para 2014 o Laboratório de ***E-Business,*** para aprimoramento da comunicação digital no comércio. A nova parceria Iladec/Sindivarejista consiste em transformar o trabalho de conclusão de curso dos alunos de pós-graduação em um exercício prático com os varejistas interessados. As inscrições já estão abertas para os empresários que desejarem participar do laboratório (veja mais na pág. 2).

Na perspectiva econômica, o professor Adauto Roberto Ribeiro, diretor da Faculdade de Ciências Econômicas da PUC-Campinas, o cenário é positivo. "Acredito que 2014 será um ano melhor que 2013 para a economia como um todo e para o varejo nela inserido", afirma o professor.

A dificuldade dos varejistas quanto ao acompanhamento das novas tecnologias, normas e concorrência é parte permanente do negócio, acredita Ribeiro. "Deve ser resolvida no aspecto microeconômico, ou seja, nas estratégias individuais e na eficiência administrativa de cada varejista, por isso é um segmento de alta rotatividade." Com relação aos aspectos macroeconômicos, ele diz que não vê 2014 com apreensão, mas com otimismo (veja artigo ao lado).



ARTIGO

Vai ser melhor que 2013

O ano de 2013 chega ao fim sem apresentar um espetáculo de crescimento econômico, porém, com dados melhores que 2012. No entanto, paira no ar uma sensação de incertezas com relação a 2014. Muito deste ambiente de maior incerteza se deve às críticas que foram feitas ao governo com relação à questão fiscal, colocando em dúvida a estabilidade econômica brasileira, a qual, comparando com o resto do mundo, não passa por grandes problemas como os críticos querem fazer ver.

Observem que as previsões, ou melhor, as projeções econômicas para o ano que vem não são pessimistas. Todas apontam para uma inflação controlada, na ordem de 5%, uma dívida pública estável abaixo dos 40% do PIB, um crescimento do PIB da ordem de 2,5%, uma taxa de desemprego por volta de 6%, o que não configura cenário de crise.

Por outro lado, 2014 terá eventos benéficos ao crescimento econômico, como as eleições - que movimentam diversos setores da economia e geram empregos – e a Copa do Mundo de Futebol que mexe com paixões e levam as pessoas a consumir mais. Quem não está pensando onde irá assistir aos jogos, com quem e como?

Importante ressaltar que o país passou por um período de crise internacional sem grandes problemas nos últimos anos, em boa medida porque soube, independente de ter planejado isso, flexibilizar a política macroeconômica pautada na meta de inflação, superávit fiscal e câmbio flutuante. Na crise é preciso ter o comando e não ser comandado por ela. Desta forma, em alguns momentos se permitiu mais inflação, em outros se atuou para não deixar o câmbio com flutuação excessiva e em outros, como nos últimos meses, se reduziu o superávit primário.

O debate ocorre em função do mercado não aceitar governos com mais autonomia, vai contra sua lógica de funcionamento, insiste na economia de manual, previsível, em um mundo muito pouco previsível. Se a regra para todos é se adaptar, inovar, porque não aceitá-la também para governos. Cabe discutir os resultados da política econômica, e estes têm sido de razoáveis para bons.

> "Na crise é preciso ter o comando e não ser comandado por ela"

Assim, 2014 não aponta para uma crise, ao contrário, aparenta ser melhor que 2013. A economia deverá crescer mais que 2,5% ao ano e o consumo deverá ser maior que o deste ano. Se as pessoas aproveitaram 2013 para pagar dívidas, ótimo, pois assim 2014 deverá ser o ano de novos e melhores endividamentos, pois é desta forma que as pessoas conseguem adquirir bens e serviços, via crédito - não é poupando. E a vida segue.

Bom 2014.

Adauto Roberto Ribeiro
Professor e Diretor da Faculdade de Ciências Econômicas da PUC-Campinas.

70 anos do Sindivarejista

O Sindicato do Comércio Varejista de Campinas e Região (Sindivarejista) foi fundado em 1944 com apoio de empreendedores como Emílio Gerin e Benedito Carvalho Martins. Desde o início filiado à Federação do Comércio do Estado de São Paulo (Fecomercio), um ano depois assumiu como primeiro presidente do Sindivarejista o comerciante Dino Zamarion. Nesse ano, Campinas era governada por Castro Tibiriçá e vivia o início de sua industrialização.

A história do Sindivarejista começou nos açougues de Campinas. Já em 1956, o sindicato ampliou sua base para mais 12 cidades da região. Hoje, ele abrange 13 cidades da região, de setores diversos, que vão de supermercados a sapatarias, bazares, quitandas e muitos outros. Cerca de 40 mil empresas varejistas são representadas pelo Sindivarejista, presidido desde 2002 por uma mulher, Sanae Murayama Saito, que desde a infância vive do comércio, quando ajudava os pais no Mercado Municipal de Campinas, para depois dar continuidade ao negócio junto com os irmãos.

"Em 2014, vamos falar muito mais de nossa história e compartilhar com todos aquilo que temos para comemorar. Temos uma trajetória bonita e de muito orgulho para nossa região. Setenta anos de história não é para qualquer entidade de classe e nós podemos comemorar por chegarmos até aqui", diz Sanae.

Um setor a serviço da sociedade

Parceiros do Sindivarejista, Sesc e Senac oferecem lazer, cultura e qualificação

As contribuições das empresas do comércio, bens e serviços garantem o aporte financeiro que sustenta duas das mais eficientes e respeitadas entidades da sociedade brasileira: Sesc e Senac. O sucesso do sistema mostra a força do comércio e a preocupação histórica do setor com o bem-estar social, a qualidade de vida e a educação. Há 67 anos, os benefícios favorecem comerciantes, comerciários e toda a população. No entanto, há empresários varejistas que ainda não sabem que pagam por esses benefícios - o valor está embutido na Guia de Previdência Social (GPS). Há também varejistas que nunca ofereceram aos seus funcionários as vantagens das duas entidades.

Irecê Nabuco de Araújo: "O Senac acompanhou as mudanças do comércio"

"Temos como missão o desenvolvimento das pessoas por meio de ações educativas comprometidas com a cidadania e a participação social. Sendo assim, procuramos valorizar as pessoas ao estimular a autonomia pessoal, a interação e o contato com expressões e modos diversos de pensar e agir. Os funcionários do comércio varejista estão inseridos neste contexto, podendo usufruir das atividades promovidas pelo Sesc", explica Evandro Marcus Ceneviva, gerente do Sesc Campinas que tem hoje 95 mil matriculados.

Criado em 1946, como instituição de caráter privado e nacional, o Serviço Social do Comércio (Sesc) não tem fins lucrativos. Ele é fruto da visão de responsabilidade social de empresários do setor de comércio, bens, serviços e turismo para beneficiar seus trabalhadores e a sociedade brasileira. Para se tornar matriculado do Sesc, o interessado deve ter vínculo com o comércio, como funcionário, dependentes ou o próprio empresário. Mas para usufruir de diversos benefícios e cursos, não é necessário ser matriculado.

Criado em 1946, o Sesc oferece atividades culturais e de lazer o ano inteiro

Benefícios do comércio

Nesse mesmo ano de 1946, o Serviço Nacional de Aprendizagem (Senac) também foi inaugurado, pelos Decretos-lei números 8.621 e 8.622 que autorizaram a Confederação Nacional do Comércio (CNC) a instalar e administrar escolas de aprendizagem comercial em todo o território nacional. Atualmente, há um amplo portfólio de cursos nas modalidades técnico, livre e ensino superior.

De acordo com a gerente da regional Campinas do Senac, Irecê Piazentin Nabuco de Araújo, Sesc e Senac nasceram juntos, mas o primeiro voltou-se para o lazer e a cultura, enquanto o segundo focou na qualificação profissional. "O comércio evoluiu muito ao longo dessa História do Senac, que acompanhou as mudanças", diz Irecê. "Naquela década de 40, aconteceu a industrialização do País. O desenvolvimento dos serviços era muito importante", lembra a gerente. Hoje, o Senac tem uma editora e uma universidade, na qual os cursos de gastronomia e de moda são referência internacional.

Algumas cidades vizinhas de Campinas também têm suas unidades e atividades próprias. Só em Campinas, a média anual de atendimento é de 22 mil pessoas. São mais de 2 mil alunos em cursos técnicos e mais 1,5 mil aprendizes. "É um benefício do comércio que atende a sociedade como um todo." Comerciantes e comerciários têm algumas vantagens, como desconto de 20% em cursos.

"Há uma série de benefícios que cobram dos empregadores do comércio, no entanto, nós oferecemos muito mais do que a lei determina, disponibilizamos uma estrutura completa, de qualidade, segura e completamente inserida na sociedade. Precisamos fazer melhor uso desses benefícios, que é resultado do nosso trabalho no varejo", defende Sanae Murayama Saito, presidente do Sindivarejista. "Podemos começar falando para cada um dos nossos funcionários que eles têm à disposição deles o Sesc e o Senac, porque pagamos por isso e devemos fazer bom uso", diz Sanae com convicção.

Sindivarejista na sua 3ª Feira Literária

Sindicato participa pela terceira vez da Feira Literária de Indaiatuba

O Sindivarejista participou pelo 3º ano seguido, em parceria com a Secretaria de Educação de Indaiatuba, da 7ª edição da Feira Literária que aconteceu no Espaço Viber no dia 19 de outubro. Dezenas de adultos e crianças visitaram o stand do sindicato que este ano apresentou o Blog do Julio - página do personagem fictício Julio de Oliveira, de 14 anos, que dá dicas de consumo sustentável.

Durante o evento foi distribuído material educativo (Caderneta do Orçamento Familiar, revistinha do Julio e jogos de tabuleiro do Consumo Consciente). No local, jovens e crianças também foram orientados sobre como acessar o blog. Além dessa ação, uma parceria entre o Sindivarejista e o Sesc levou para a feira dois contadores de histórias que distribuíram pequenos poemas ao som de violino.

Educação

A dona de casa Aline Juliana Marques, de 26 anos, levou a filha de 6 anos, Beatriz Marques de Souza, para conhecer a feira. "É importante que ela crie o hábito de leitura desde cedo", afirmou. As duas aproveitaram para conhecer também o stand do Sindivarejista. "Muito legal esse blog. Vou ler com ela sobre consumo consciente." Beatriz viu o blog e gostou do que leu sobre levar sacola de lixo para a praia. "Minha mãe sempre leva pra gente não deixar sujeira espalhada. Todo mundo deveria fazer assim", disse.

Os amigos Gustavo Ferreira da Silva e Renato Guimarães, ambos de 10 anos, também não perderam oportunidade de conhecer o blog. "O jogo do Julio é muito legal porque ajuda a ver como as pequenas atitudes ajudam as pessoas e a natureza", afirmou Gustavo.

Para a presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, participar da Feira Literária é uma grande satisfação. "Agradecemos a oportunidade de estar nesse projeto de grande visibilidade. Acreditamos na Educação como forma de transformação social e crescimento individual."

A coordenadora de Projetos da Secretaria de Educação, Lucelaine Borges Zampolin Dias, afirma ser importante para a Prefeitura essa parceria. "Educação para o consumo e educação financeira fazem parte das temáticas do Ministério da Educação consideradas importantes", afirmou.

Beatriz acessa o Blog do Júlio, com sua mãe Aline, durante a Feira Literária

Blog do Julio volta com força total

O Sindivarejista relançou, no mês de setembro, o Blog do Julio - uma das frentes de atuação do programa Conexão Social Sindivarejista - com novas histórias, fotos e maior interatividade com jovens, crianças, pais e professores. A página é do personagem fictício Julio de Oliveira, menino de 14 anos, aluno do 9º ano do Ensino Fundamental, antenado às questões de sustentabilidade. O blog conta também as aventuras da família Oliveira, que transmite dicas de consumo consciente aos leitores.

Blog promove mais interatividade

O Julio contou, por exemplo, que participou do Dia da Árvore plantando mudas com amigos da escola no bairro onde moram, além disso andou muito de bicicleta no Dia Mundial sem Carro e passou 12 princípios do consumo consciente aos leitores do blog. Falou até sobre bichinho de estimação (que é seu sonho). O Julio também contou como foi a participação do blog na Feira Literária de Indaiatuba.

Objetivo do blog

Enquanto as crianças buscam no Blog do Julio jogos, brincadeiras e desenhos para colorir, os pais aprendem como trabalhar as questões sobre o meio ambiente com os filhos. Já os professores e educadores ao acessar o blog também podem se inspirar em projetos desenvolvidos nas escolas participantes do Conexão Social Sindivarejista. Para acessar é só entrar no endereço:www.conexaosocial.org.br/blogdojulio.

Um ano de Conexão Empresarial Sindivarejista

Foram mais de 30 eventos, entre cursos e palestras, que atraíram centenas de pessoas

O Conexão Empresarial Sindivarejista promoveu em seu primeiro ano, completado em setembro, uma série de ações que uniram sindicato, parceiros e comerciantes varejistas, todos em busca de soluções e melhorias para seus negócios. Centenas de pessoas participaram das atividades ao longo do ano.

Uma das primeiras atividades a serem lançadas no espaço foi o curso de pós-graduação "Marketing Digital e Negócios Interativos", com certificação internacional. A iniciativa foi lançada por meio de uma parceria do Sindivarejista com o Instituto Latino-Americano para o Desenvolvimento da Educação, Ciência e Cultura (ILADEC).

As aulas acontecem aos sábados e conta atualmente com quase 100 alunos, divididos em três turmas. Ministrado por profissionais com experiência no mercado, o curso tem 440 horas/aula e oferece módulos opcionais no exterior. De acordo com o coordenador, Gustavo Zanotto, "a forma de se fazer negócio passou por um processo de adaptação às novas tecnologias junto com uma mudança no comportamento do consumidor". Para ele, o curso não é despesa, mas um investimento em inovação.

Palestras

Até o mês de novembro foram ao menos 30 palestras promovidas pelo Conexão Empresarial Sindivarejista com temas relevantes para a área do comércio. Entre elas se destacaram a aula sobre "Imposto na Nota" que atraiu dezenas de empresários e contadores com dúvidas sobre como cumprir as novas exigências da lei; e também, o "intesivão de eSocial" que ocorreu no início de novembro e trouxe informações sobre o sistema.

Durante o período o Sindivarejista firmou também parceiras importantes e trouxe representantes de empresas e associações para ministrarem apresentações, a maioria gratuita, aos seus representados.

Entre as parcerias firmadas foi possível criar um ciclo de palestras sobre ações em Recursos Humanos com a Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH), que tratou de temas como bonificação e promoção salarial, avaliação de desempenho e foco nas competências.

Da parceria com a ABRH nasceu o Grupo de Estudos de RH no Varejo, que ao longo do ano realizou oito encontros. "A criação deste grupo foi muito importante, pois no varejo a gestão de pessoas ainda está engatinhando. A intenção não é dar aula sobre o tema, mas sim reunir um grupo de pessoas para discutir problemas comuns e, assim, melhorar a atuação", afirmou a presidente do Sindivarejista Sanae Murayama Saito, que planeja para 2014 a elaboração de um Manual de RH no Varejo, uma ideia que surgiu durante os encontros de 2013 e já faz parte dos projetos futuros do Sindivarejista.

A gerente regional da ABRH, Roberta Barbosa, afirmou que o objetivo era ampliar a troca de informações entre profissionais sobre a área de gestão. "Além disso, fazer análise crítica e desenvolver uma produção criativa sobre essa vivência", disse ela. A intenção é criar novos grupos no próximo ano.

Carmen Vera R. de Souza, coordenadora do Grupo de Estudos de Recrutamento

Roberta Barbosa, gerente regional da ABRH no lançamento do Grupo de RH

Acessibilidade é mais fácil do que parece

A lei, cumprida por poucos, estabelece a criação de rampas e corredores mais largos

Uma reforma simples e de baixo custo foi o suficiente para a loja Langedri, na região do Ouro Verde em Campinas, proporcionar acessibilidade aos seus clientes cadeirantes. Inaugurada há oito anos pelos comerciantes Alessandro Ghiraldello e Adriana Marina de Souza Ghiraldello, a loja recebeu a adaptação em dezembro de 2011.

O próprio Alessandro, como cadeirante, se beneficiou com a reforma, que consistiu na criação de uma rampa na entrada do estabelecimento e no alargamento da porta, que deve ter no mínimo um metro. Internamente, distribuíram os móveis de maneira que os corredores ficaram com 80cm de largura, para circulação das cadeiras de rodas.

"Não gastamos muito, foi uma reforma simples. Falamos com o dono do imóvel e ele não se opôs. Mas nós fizemos por nossa conta", diz Alessandro. Antes havia um degrau na entrada que dificultava o acesso. "Agora não tenho mais a dor de cabeça de ficar empinando a cadeira, e os clientes se beneficiaram. Acho que todo mundo deveria fazer isso. Não é nada difícil de ser feito", defende o varejista.

"Quando saio, a maior parte das vezes tenho problemas com o acesso. Acho que está faltando iniciativa dos empresários, porque a lei já existe, mas ela acaba ficando no papel e não serve pra nada", protesta Alessandro. O empresário mais atento, portanto, já percebeu que criar acessibilidade é também uma oportunidade de ampliar seu potencial de atendimento e fidelizar os clientes. Além de pessoas com deficiência, ele vai facilitar o acesso de famílias com carrinhos de bebê, de idosos e de acidentados.

Alessandro e Adriana, da Lange Dri, fizeram uma rampa e alargaram corredores

Avalie o seu estabelecimento

1. Verifique o acesso – existe algum degrau ou desnível? Elimine barreiras, crie rampas ou instale equipamentos.
2. Estacionamento – crie vagas especiais.
3. Circulação interna – crie corredores com 1,20m de largura, sem barreiras.
4. Sanitários – deve ser amplo, com barras de apoio, bacia mais alta, lavatório sem gabinete.
5. Balcão de pagamento – crie espaço para a aproximação de uma cadeira de rodas, com altura que permita o alcance da pessoa ou o contato visual com atendente.
6. Lojas de roupas – verifique o provador com porta de no mínimo 80cm de largura com espaço para cadeirante.
7. Mercados e farmácias – os produtos devem estar expostos na vertical (não na horizontal), para alcance de pessoas mais baixas ou cadeirantes.

Legislação

Para obter informações sobre o que diz a lei, Alessandro também buscou auxílio na ONG Gente Ciente (http://genteciente.blogspot.com.br/), que contribui com a documentação e disponibiliza em seu blog a legislação completa sobre pessoas com deficiência. O Decreto Lei de Acessibilidade existe desde 2004. Partindo do princípio de que as pessoas com deficiência têm os mesmos direitos que todos os demais cidadãos, o Conselho Nacional dos Direitos da Pessoa Portadora de Deficiência, os Conselhos Estaduais, Municipais e do Distrito Federal, e as organizações representativas de pessoas portadoras de deficiência estabeleceram as medidas a serem cumpridas.

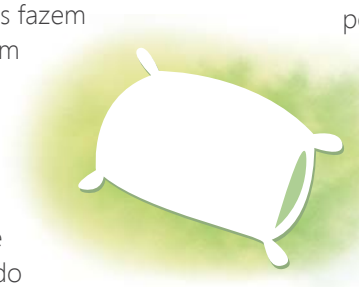
De acordo com a lei, estão sujeitos a sanções administrativas, cíveis e penais aqueles que não cumprirem as normas do Decreto. Para concessão de alvará e carta de "habite-se", portanto, é necessário estar em acordo com o decreto e com as normas técnicas de acessibilidade da ABNT.

Indaiatuba criou uma lei municipal - Lei 3910 – em agosto de 2000, que obrigada estabelecimentos de comércio e serviços a promoverem acessibilidade no pavimento térreo ou no pavimento imediatamente ligado à via pública, além de prever no mínimo um sanitário adaptado às necessidades do deficiente físico em construções com área de atendimento igual ou maior que 100m² ou um sanitário adaptado a cada grupo de banheiros existente no prédio.

Fique ligado no travesseiro

A chegada de um novo ano inspira muita gente a fazer uma renovação em sua vida. Há quem fique somente no ritual da roupa nova para o Ano Novo, mas outros fazem faxinas gerais nos armários ou na própria casa. Tem ainda aqueles que trocam de carro, de emprego, de celular e tudo aquilo que já lhe cansou. Pouca gente lembra, no entanto, de trocar de travesseiro e de colchão para melhorar o seu sono.

O travesseiro deve ser trocado a cada dois anos e o colchão, a cada dez (nesse caso, vai depender do fabricante). Vale a pena lembrar que o travesseiro deve dar apoio à cabeça e não aos ombros.



Um recente estudo publicado no American Physiological Society e realizado na Pensilvânia aponta que o sono perdido não pode ser recuperado, ou seja, não adianta tentar compensar dormindo mais no fim de semana. Os pesquisadores também concluíram que a qualidade do sono faz muita diferença no desempenho da pessoa, na sua qualidade de vida e em tudo que ela realiza ao longo do dia. Portanto, fica aqui a dica: comece o ano reavaliando o seu travesseiro, seu colchão e a qualidade do seu sono.

CONTANDO UM CAUSO

Haja melancia para uma fome de elefante

O comerciante Jose Antonio Peres, o seu Tony, é um dos personagens mais conhecidos do Mercado Municipal de Campinas. Desde pequeno, época em que seu pai tinha uma banca no local, ele vive entre os corredores do centro popular. Há 34 anos tem sua própria banca, a Feijoada Brasileira, que vende produtos para o tradicional prato brasileiro.

Ele lembra da época em que era comum circos de diversas partes se instalarem na área onde se localiza hoje o Terminal Mercado. "Eu tinha uns 13 anos e lembro do Grande Circo Norte Americano que trouxe animais de grande porte que chamavam muito a atenção da molecada."

Hoje aos 58 anos, Tony conta que um desses animais era um elefante muito simpático que ficava preso na área de fora da tenda. Nessa mesma época, era comum vendedores de frutas se instalarem no entorno do Mercadão com seus caminhões, aproveitando a clientela do Mercado Municipal.

"Do nada, o elefante conseguiu se soltar e foi direto até o caminhão das melancias. Foi um corre-corre danado, eu fiquei parado, só olhando e rindo. Parecia cena de cinema", recorda Tony. O animal se sentiu tão à vontade que até a pata ele apoiou no capô da caminhonete. "O dono do caminhão ficou desesperado. Nem os domadores conseguiram espantar o elefante. Só depois de comer todas as melancias, o animal resolveu voltar para a área dele. Mas foi bem engraçado. O coitado devia estar com muita fome."

Tony conta que foi inesquecível a visita do Grande Circo Norte Americano

Não jogue este impresso em via pública ou em lixo comum. Recicle!

TIRANDO UMA

Papel certificado proveniente de florestas e reflorestamentos certificados pelo FSC.