

NOSSO VAREJO

especial contador

SINDIVAREJISTA
de Campinas e Região

número 10 • ano 05 • novembro/dezembro 2011



Impresso Especial

9912255289/2010-DR/SPI
SINDIVAREJISTA

...CORREIOS...



Missão: levar a Convenção a todos

Com o sentimento de dever cumprido, chegamos ao fim de mais um ano. Por conta disso, encaramos 2012 com mais vontade de continuar na luta por mais crescimento. O setor do varejo, tão pulsante quanto nossas vidas, ainda tem muito potencial em nosso País. Acreditamos fortemente nisso, e seguimos em frente.

Quem está inserido neste universo, como nós e como você contador, sabe disso mais que ninguém. Nós

somos fortes e pujantes.

E sabemos também que ainda há muito o que melhorar.

Ainda existe uma grande deficiência na informação sobre a

Convenção Coletiva de Trabalho, uma das mais importantes ferramentas do empresário.

A disseminação a respeito destas cláusulas precisa melhorar, porque conhecendo a Convenção o varejista pode evitar (ou diminuir) ações trabalhistas. Como principal fonte de informação do empresário do varejo, o contador é a pessoa certa para levar esta informação. O Sindivarejista se disponibiliza a tirar todas as dúvidas

sobre Convenção Coletiva. Podemos inclusive formar um núcleo cuja função seja disseminar. Sindivarejista e contadores podem atuar em conjunto neste sentido.

Uma de nossas metas para 2012 também é recebermos mais sugestões, ampliando a participação dos empresários e dos contadores nas assembleias das convenções coletivas. Assim teremos um processo 100% democrático da Convenção Coletiva

de Trabalho. Já é a nossa prática hoje a realização de assembleias, com discussão ampla das reivindicações enviadas pelos sindicatos dos empregados, até chegarmos a um consenso. Nós,

como empresários do comércio, temos na veia o gosto pela negociação. É assim que definimos as cláusulas da Convenção Coletiva, que existe para ser cumprida e para auxiliar o trabalho no setor. Como presidente, não decido sozinha. Faço o que a assembleia delibera. Com esta postura ética e sempre respeitando os nossos valores, somos sim um sindicato diferente. O Sindivarejista quer contribuir para o bem comum. Venha nos conhecer.



Uma de nossas metas para 2012 é ampliar a participação dos empresários e dos contadores nas assembleias das convenções

Sanae Murayama Saito

Presidente do Sindivarejista de Campinas e Região

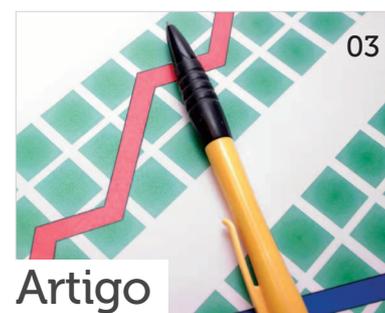
PARA USO DOS CORREIOS	
<input type="checkbox"/> Mudou-se	<input type="checkbox"/> Falecido
<input type="checkbox"/> Desconhecido	<input type="checkbox"/> Ausente
<input type="checkbox"/> Recusado	<input type="checkbox"/> Não Procurado
<input type="checkbox"/> End. Insuficiente	<input type="checkbox"/> 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



Contribuição

Pagamento assegura atuação e serviços do sindicato



Artigo

Paulo Feldmann critica o pouco que há para os pequenos



Alunos Rebeldes

Contador Nabor Ferreira Silva mudou de tática e ganhou amigos



Contribuição Sindical Obrigatória vence em janeiro de 2012



A contribuição sindical está chegando às mãos do varejista juntamente com uma cartilha contendo informações detalhadas sobre a tabela de cálculo, já que o valor é calculado de acordo com o capital social da empresa. Apesar dessas orientações, é fundamental que os empresários sejam conscientizados por meio de seus contadores sobre a importância desse recolhimento para que o Sindicato continue oferecendo aos seus representados os diversos benefícios, entre eles assistência jurídica gratuita.

A contribuição vence em janeiro de 2012, conforme determina o artigo 149 da Constituição Federal.

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

Convenção Coletiva assinada em dez cidades, quatro delas com REPIS



O Sindivarejista de Campinas e Região e os sindicatos dos empregados de dez municípios (Campinas, Paulínia, Valinhos, Itatiba, Vinhedo, Indaiatuba, Sumaré, Hortolândia, Cosmópolis e Artur Nogueira) já assinaram, entre o final de outubro e início de novembro, a Convenção Coletiva de Trabalho que estabelece, entre outras cláusulas, um aumento de 9,8% sobre os

salários de setembro de 2010. Faltam ainda as cidades de Holambra, Monte Mor e Rio das Pedras assinarem o documento.

Entre as cláusulas das Convenções Coletivas em vigor a partir desse ano nos municípios de Indaiatuba, Sumaré, Hortolândia e Cosmópolis, a criação do Regime Especial de Piso Salarial (REPIS) para as micro e pequenas empresas foi uma das principais conquistas para quem se enquadra nessas duas categorias. O benefício, no entanto, é opcional, mas os empresários optantes devem fazer a adesão em um prazo de 60 dias a partir da assinatura da Convenção, caso contrário, perderão o direito.



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

NOSSO VAREJO especial contador

Presidente: Sanae Murayama Saito
Jornalista Responsável: Adriana Menezes • MTB 20.337
Reportagens: Araceli Avelleda • MTB 23.979
Fotos: Adriano Rosa / Fecomercio / sxc.hu
Ilustrações: Roni • Editoração: Communitas Comunicação
Tiragem: 1.500 exemplares

Bandeira do Crescimento

É praticamente um consenso entre os economistas que em 2012 estaremos atravessando um período de turbulência financeira que afetará negativamente a conjuntura econômica mundial. Apesar de nosso País ter se saído relativamente bem na crise, desta vez, as dificuldades serão maiores pois tudo indica que até a China, nosso maior comprador e parceiro em comércio exterior, será afetada com uma redução de seu PIB, o que estará acontecendo pela primeira vez em 20 anos. Por outro lado, devido ao crescimento vegetativo de nossa população, o Brasil tem uma necessidade de criar cerca de 3,5 milhões de novos empregos por ano. Isso é possível e até relativamente fácil de ser feito em época de “vacas gordas”, quando a economia cresce e vai bem, mas como dissemos esta não será a situação do próximo ano.

A grande maioria das empresas estará preocupada em reduzir custos e eliminar mão de obra. Uma forma inteligente para se resolver esse dilema é estimular a capacidade empreendedora do brasileiro dando-lhe condições de criar e manter seu próprio negócio, evitando que ele vá tentar se colocar como empregado nas grandes ou médias empresas. Ou seja, a saída está no estímulo ao empreendedorismo apoiando e sustentando a criação

de pequenos negócios pelo País afora. Capacidade empreendedora tem tudo a ver com pequenas empresas, pois o indivíduo que é dono de uma boa ideia se dirige ao mercado, em um primeiro momento criando a sua empresa.

Está na hora de surgir no Brasil um verdadeiro programa de apoio à pequena empresa que não se limite a tímidas concessões fiscais, como as existentes na Lei do Simples. Se existe um segmento empresarial que nunca teve apoio real neste País, este é o das micro e pequenas empresas. Apesar de serem 99,1% do total e gerarem 60% dos empregos, são responsáveis por apenas 20% do nosso PIB. Ou seja, elas não têm a menor importância no contexto da nossa economia. Um bom exemplo vem do Reino Unido onde o governo determinou direcionar boa parte das obras e serviços para pequenas empresas. Foi criada uma legislação especial nesse sentido - o “small business act” - prevendo incentivos fiscais e linhas de crédito voltadas para esse fim, sem considerar que



o poder de compra do Comitê Olímpico será canalizado para apoiar o segmento.

No Brasil, ao contrário de outros países, não se faz políticas públicas efetivas que privilegiem as pequenas. E não há razão mais importante que essa para explicar o seu fraco desempenho. A verdade é que quando não se age em favor dos pequenos quem acaba se dando bem é o grande: é a lei do

mais forte.

O ambiente empresarial brasileiro avançou muito nos últimos anos e essa é uma das razões pelas quais nosso País tem sido tão admirado nos círculos internacionais. Conseguimos construir um mercado consumidor expressivo que atrai multinacionais de todos os setores e países. Agora é a hora de fortalecermos a pequena empresa brasileira. Como uma

criança ou um jovem adolescente elas precisam de amparo até que cresçam e se tornem maduras.

Ajudar a pequena empresa brasileira a ser inovadora facilita a realização de consórcios entre elas. Disseminar informações importantes que melhorem sua gestão são os fatores que vão criar as condições de superar sua crônica baixa produtividade. Só com um segmento de pequenas e micro empresas produtivo e competitivo poderemos enfrentar com sucesso a crise

que se avizinha.

Artigo publicado na Revista Comércio e Serviços, Edição de número 17, pela Fecomercio.



Paulo Feldmann é presidente do Conselho da Pequena Empresa da FecomercioSP, professor da FEA USP

Está na hora de surgir no Brasil um verdadeiro programa de apoio à pequena empresa que não se limite a tímidas concessões fiscais, como as existentes na Lei do Simples.

CONTANDO UM CAUSO

Desfecho foi melhor do que o esperado



A amizade entre o contador Nabor Ferreira e os alunos continua até hoje

Como professor de Contabilidade, o contador Nabor Ferreira Silva não tinha ideia do desafio que teria pela frente ao ser convidado para substituir um professor de uma escola de Campinas no antigo colegial (hoje ensino médio) técnico.

“O professor havia sido dispensado por não conseguir dominar uma turma que era bastante indisciplinada”, conta o dono da DLEST Consultoria. Ao ter de enfrentar uma classe de alunos terríveis, seu Nabor decidiu tomar atitudes enérgicas e radicais por orientação da própria direção da escola, na esperança de que os estudantes mudassem o comportamento. A postura do professor, no entanto, não surtiu nenhum efeito. Na tentativa de conquistar o grupo, o contador resolveu testar uma nova tática, promovendo um churrasco na chácara da família. O convite foi aceito pelos alunos e todos passaram o dia se divertindo e interagindo com o professor. O resultado, conta seu Nabor, foi surpreendente. “Eles viraram meus amigos, até hoje nos encontramos”. Para o contador, a experiência foi um aprendizado para a vida toda. “Para tudo sempre existe uma solução”, conclui.

Desligue-se totalmente por alguns dias

Há dois anos o contador Renato José de Assis, dono do escritório RJA Contabilidade, decidiu dar uma parada de dez dias no final de dezembro. O descanso merecido estendido a todos os funcionários começa em 23 de dezembro e só termina no segundo dia do ano. “Chega uma hora em que a gente começa a pensar em primeiro lugar na saúde”, justifica. Renato reconhece que o ideal seria parar duas vezes no ano. “Até o fim do primeiro semestre o contador cumpre com as obrigações do governo, sofre pressão muito grande em função dos prazos. Dar uma parada de 10 a 15 dias seria bem-vindo, mas não é possível. E no final do ano precisamos recarregar a bateria para o ano seguinte”, diz o contador. Durante as férias, Renato aproveita para fazer serviços de manutenção na casa. “Acaba sendo uma terapia”. Também procura viajar para se desligar totalmente do trabalho. “Se ficar na cidade e passar em frente à empresa sou capaz de



entrar para trabalhar”, admite. Para quem não tem planos de deixar a cidade, Renato sugere visitar os municípios da região ou os parques da cidade. “Ou então aproveitar para visitar os parentes, seria muito bacana também porque durante o ano falhamos.”

Para Renato José de Assis, a saúde está em primeiro lugar

TIRANDO UMA

