

RETROSPECTIVA 2014



Os 70 anos do Sindivarejista e as inúmeras realizações ao longo do ano fizeram de 2014 um ano histórico. Na Retrospectiva 2014, vamos lembrar as palestras, grupos de estudos, treinamentos, seminários e eventos realizados pelo Sindivarejista, que comemora mais um ano de muito trabalho em defesa do fortalecimento do varejo regional.

Págs. 5, 6 e 7

PERSPECTIVAS 2015

Poucos se arriscam a fazer uma previsão para a economia no próximo ano, mas existem pontos em comum nas opiniões dos analistas e dos grandes varejistas sobre o cenário do varejo em 2015.

Pág. 9



Contribuição

Veja os frutos das contribuições e confira as datas; sindical patronal vence dia 31/01.

Pág. 8

Legislação

O comércio também pode investir em projetos culturais, esportivos e sociais por meio de leis de incentivo fiscal.

Pág. 4

Empreender

De acordo com pesquisa, 85% das vendas começam na vitrine. Veja como explorar este recurso.

Pág. 11

Nada vem de graça

Depois de um acalorado e tenso processo de campanha eleitoral, com grande participação do brasileiro com opiniões, críticas e cobranças, acho oportuno falar sobre o custo de todas as coisas. Porque, afinal, é sempre bom lembrar que não existe nada de graça.

Quando o governo dá algum tipo de subsídio, benefício para a sociedade, na verdade, é ela mesma quem está pagando.

Quem tem empresa sabe o que é fluxo de caixa e pode entender perfeitamente esta lógica. Os recursos do governo, afinal de contas, vêm do nosso próprio bolso. Governo não produz! Em outras palavras, o dinheiro do governo é meu, é seu, é de todos nós!

Precisamos aprender a cobrar aquilo que realmente é importante para a sociedade como um todo, não somente para grupos escolhidos.

A participação política e social é algo que se aprende, e já está na hora de começarmos a praticá-la. Vamos participar, fiscalizar mais e cobrar mais, com a devida consciência de que nós é quem pagamos a conta.

Em última análise, o governo somos nós, que trabalhamos

muito e precisamos de brasileiros assistidos em sua plenitude.

Como presidente do sindicato que representa o varejo, coloco-me sempre como representante, por isso quem me dá autonomia para qualquer decisão são os empresários através das assembleias. E é assim que as coisas devem sempre funcionar. Ouvir, equalizar e agir em prol de todos.

Para finalizar, faço questão de lembrar a chegada de 2015. Ano em que as perspectivas não são tão otimistas e que poucos se arriscam a traçar um planejamento ousado. A prioridade é arrumar a casa, organizar e fazer o planejamento da empresa, só assim para enfrentar com segurança esses meses difíceis. O Sindivarejista está aberto para recebê-lo.

Acompanhe nossa programação no sindivarejistacampinas.org.br



Sanae Murayama Saito
Presidente do Sindivarejista
de Campinas e Região

NOTINHA

Projeto de lei onera comerciante em caso de divergência de preço

Um projeto de lei (7.391) que altera as regras de quando há divergência de preços de um mesmo produto entre o fixado na prateleira e o cobrado no caixa tem gerado polêmica.

O novo texto quer que o comerciante seja obrigado a oferecer o produto gratuitamente ao consumidor, em caso de divergência. Hoje, quando isso ocorre, é cobrado o menor valor anunciado. Esse modelo é o recomendado pelo Código de Defesa do Consumidor. O cliente pode, ainda, aceitar outro produto, além de ter a possibilidade de rescindir a aquisição, com restituição do valor pago.

O PL está em tramitação na Câmara dos Deputados e aguarda parecer do Relator na Comissão de Defesa do

Consumidor (CDC), mas já causa críticas até mesmo do Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec) que classifica a proposta como inadequada. Segundo o órgão, o projeto desequilibra as relações de consumo e coloca o fornecedor em desvantagem, quando deveria haver equilíbrio. O novo texto é de autoria do ex-deputado Severino Ninho (PSB/PE). Ele justifica que a medida visa salvaguardar o consumidor desatento, evitando que ele pague "por esse erro abusivo". A proposta cita ainda que, caso a falha seja recorrente, o estabelecimento seja multado em R\$ 1 mil por cada incidente. A FecomercioSP também repudiou o PL e afirma que são penalidades excessivamente onerosas.



Rua General Osório, 883, 4º andar
CEP 13010-111 - Campinas - SP
Tel/Fax (19) 3775-5560
sindivarejista.org.br
Facebook: [fb.com/sindivarejistacampinas](https://www.facebook.com/sindivarejistacampinas)
Youtube: [youtube.com/sindivarejistacps](https://www.youtube.com/sindivarejistacps)

NOSSO VAREJO

Presidente: Sanae Murayama Saito
Gerente: Elaine Oliveira
Jornalista Responsável: Adriana Menezes / MTB 20.337
Reportagens: Luciana Félix / MTB 51.251
Equipe de apoio: Edna Borges, Clayton Ferreira e equipe Sindivarejista
Fotos: Adriano Rosa / Banco de imagens interno / Divulgação
Ilustrações: Roni / Editoração: Neo Arte Design
Tiragem: 19.000 exemplares

Na hora de contratar, atenção ao registro

Registros de trabalho no comércio muitas vezes são feitos “do jeito antigo” e podem gerar ações trabalhistas em prejuízo do empregador

Diante de tantas – e tão rápidas – mudanças no estilo de vida das pessoas, inclusive na forma de consumir e no jeito de se trabalhar, é natural que as documentações e legislações não consigam ficar tão atualizadas como deveriam. Essa situação tem se repetido nos registros de trabalho no comércio, que muitas vezes são feitos “do jeito antigo” e podem gerar ações trabalhistas em prejuízo do empregador. O horário de trabalho é um dos itens que mais geram confusão.



muitas vezes o horário do registro na Carteira acaba sendo o tradicional horário comercial, das 8h às 18h, e não o efetivo de trabalho”, explica a presidente. João Batista Junior adverte, portanto, que o empregador deve ficar muito atento ao Registro do Empregado, que precisa ser criado pela empresa, onde deve constar toda a vida do trabalhador, como os períodos de férias e folgas, os benefícios como Salário Família e todas as ações de trabalho (jornada, local e dias trabalhados, entre outras informações).

De acordo com o advogado João Batista Junior, do Departamento Jurídico do Sindivarejista, o Contrato de Trabalho define a jornada (horário de entrada, saída e intervalos), o local e os dias que serão trabalhados (segunda a sábado com descanso no domingo, por exemplo). Isso vale para contrato de experiência ou definitivo. Estas são também as orientações obrigatórias em Carteira de Trabalho (com exceção da jornada, que devido ao detalhamento muitas vezes não é anotado em carteira, mas fica registrado com Contrato de Trabalho).

No entanto, segundo a presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, os horários do comércio mudaram muito nos últimos anos. “No Centro, ele já não abre às 8h, mas às 9h; nos shoppings a partir das 10h. O que ocorre é que

As anotações de ponto não são obrigatórias quando a empresa tem menos de dez funcionários, mas em caso de maior número de empregados elas devem sempre existir. “Com o eSocial muita coisa vai mudar”, lembra João Batista Junior. Mesmo com anuência do funcionário, como ocorria antes em casos de anotações impressas e combinações verbais, qualquer alteração deve constar no registro. Sempre de acordo com a CLT e a Convenção de Trabalho da categoria, as cláusulas essenciais e obrigatórias no Contrato de Trabalho são: modalidade do trabalho (temporário ou definitivo), cargo/ função, valor, dia/ horário/período/descanso, data de admissão. As demais informações podem ser acrescentadas de acordo com o interesse do empregador.

Até outubro, convenções 2015 estavam assinadas

O Sindivarejista encerrou no final do mês de outubro os processos de assinaturas das Convenções Coletivas de Trabalho nas 13 cidades representadas pelo sindicato. A última Convenção assinada ocorreu no dia 28 para Indaiatuba. O Sindivarejista ressalta a importância do esforço de todos nas conclusões das convenções e destaca que a negociação é sempre o melhor caminho.

Para total compreensão das convenções, é necessário que os empresários e seus contadores leiam a íntegra do documento que foi assinado para a sua cidade. Todas as convenções estão no site do Sindivarejista (www.sindivarejistacampinas.org.br) disponíveis para consulta.

Entre as principais cláusulas estão temas como salário de

ingresso, compensação, feriados móveis, dia do comerciário, amparo familiar, trabalho em feriados, entrega de documentos, carta de apresentação, auxiliar de comércio e diversos outros assuntos que podem auxiliar o empresário. Um dos assuntos mais recorrentes, por exemplo, é o trabalho aos domingos. A Lei 11.603, de 5 de dezembro de 2007, alterou o artigo 6º da Lei 10.101/00 que dita as regras do trabalho nesta data. Ela autorizou o trabalho nas atividades do comércio, desde que autorizado em CCT e observada a legislação municipal. A lei ainda determina que o repouso semanal remunerado deverá coincidir, pelo menos uma vez no período máximo de 3 semanas, com o domingo. A cada dois trabalhados, o 3º é folga. Confira no site.

Quem investe em cultura só tem a ganhar

Pelas leis de incentivo, o governo abre mão de parte dos impostos para destinar a projetos culturais, esportivos e sociais

Patrocinar ações culturais – como apresentações de dança, teatro e projetos de restauração de prédios tombados pelo patrimônio histórico – deixou de ser um sonho inatingível. Pelas Leis de Incentivo Fiscal, tudo isso pode ser simples, e o comerciante pode ser fundamental ao participar de iniciativas do tipo que fomentam a ocupação, cidadania e cultura ao espaço onde está seu estabelecimento.

As leis funcionam na forma de renúncia fiscal. Ou seja, o Governo abre mão de parte dos impostos (que recebe de pessoas ou empresas) para destinar a projetos culturais, esportivos ou sociais.

Em Campinas, a Skina Magazine aderiu à lei e aplicou 3% do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias (ICMS) na obra de reestruturação do museu interno da Catedral Metropolitana de Campinas. “É muito simples, fácil e sem custo. Conheci a lei e quis ajudar. Fizemos a reforma, que foi muito gratificante”, afirmou o empresário Abdo Set El Banate, proprietário da Skina. O projeto realizou a troca de equipamentos que mantém o acervo da Catedral.

“Lá guardamos imagens, documentos, telas entre outras peças datadas de 1600 e 1700. Para a conservação são necessários equipamentos que conseguimos graças a essa iniciativa do comerciante”, afirmou Ricardo Leite, arquiteto responsável pela restauração da Catedral Metropolitana. O arquiteto adiantou que a parceria já planeja novas ações. “O Abdo gostou tanto de nos apoiar que já estamos programando um novo projeto de pintura para a área interna da igreja. Se os comerciantes da área central despertassem para iniciativas como essa, imagine como o Centro seria valorizado”, afirmou Leite.

O proprietário da Perfumaria Princesa d’Oeste também na região central, Rogério Uehara, tem interesse de aderir a esse tipo de ação. “Minha família tem comércio em Minas e lá fazemos isso. É muito interessante, pois faz bem para todas as



Obra de reestruturação do museu interno da Catedral Metropolitana de Campinas recebeu recursos destinados pela Skina Magazine, que aderiu à lei e aplicou 3% do ICMS

pessoas que vivem naquela comunidade. Em Campinas estou me inteirando para saber onde posso aplicar”, disse ele. Em setembro e outubro, o Sindivarejista promoveu palestras sobre o assunto com o produtor cultural Antoine Kolokathis, em Campinas e Indaiatuba. “A Lei de Incentivo é um dos mecanismos do Programa Nacional de Apoio à Cultura (Pronac), instituído pela Lei Rouanet (Lei 8.313/1991). O proponente apresenta uma proposta cultural ao Ministério da Cultura (MinC) e, caso seja aprovada, é autorizado a captar recursos junto às pessoas físicas pagadoras de Imposto de

Renda ou empresas tributadas com base no lucro real para a execução do projeto.” O especialista também lembrou que tanto a pessoa jurídica ou a física podem aderir. “Uma ideia é que as empresas incentivem seus funcionários a doarem até 6% de

seus impostos. Imagina uma empresa com 600 funcionários quanta coisa pode fazer e quantos projetos podem ajudar a serem realizados”, disse.

A presidente do Sindivarejista Sanae Murayama Saito apoia a iniciativa dos empresários do varejo que procuram apoiar projetos via Lei de Incentivo. “Ações culturais e esportivas em regiões importantes como a área central permitem a ocupação do espaço, aproxima as pessoas e contribui para o desenvolvimento. Além disso, diminui a violência e aumenta a sensação de segurança. Por isto é bom que o empresário passe a investir localmente. Ele está cuidando da área onde está seu comércio, e com isso aumenta o número de pessoas”.

“A lei é uma forma de recuperar o dinheiro de imposto e aplicá-lo na região onde o comerciante está inserido”

(SANAÉ MURAYAMA SAITO)

RETROSPECTIVA 2014, o ano que ficou na História

O ano de 2014 já é destaque dentro da história do Sindivarejista. Em abril, ele completou 70 anos e, ao longo do ano, promoveu dezenas de atividades e ações que contribuíram para o fortalecimento do setor e dos empresários varejistas. As palestras, grupos de estudos, treinamentos, seminários e eventos promovidos pelos projetos Conexão Empresarial Sindivarejista e Conexão Social Sindivarejista podem ser lembrados nesta Retrospectiva 2014 que o Nosso Varejo traz em sua edição de fim de ano.

Veja nas próximas páginas um pouco do que o Sindivarejista realizou de janeiro a dezembro, apresentando os melhores caminhos a serem trilhados para o sucesso e sempre em apoio ao comerciante varejista.

Uma das empresárias varejistas que mais se envolveu nas atividades do Sindivarejista foi a comerciante Patrícia Kik, proprietária da

Andorinha Parafusos. Ela ingressou neste ano no grupo de estudos do varejo e elogiou o formato. "É inovador, enriquecedor e terapêutico. Todo mês ansiava pelo encontro para discutir temas importantes da minha empresa", afirmou.

Também participaram das atividades os diversos parceiros, entre eles os contadores. O contador Nabor Ferreira da Silva foi presença marcante nas atividades. "Ganho mais conhecimento participando das atividades. Essas ações enriquecem o profissional", afirmou.

Enquanto o Conexão Empresarial Sindivarejista promoveu o conhecimento do setor, o Conexão Social Sindivarejista deu continuidade ao seu trabalho de educação e conscientização para a sustentabilidade, em Campinas e em Indaiatuba, ao lado de importantes parceiros: Secretaria de Educação de Indaiatuba, Sesc, Sebrae e Amatra XV.

CONFIRA MÊS A MÊS AS PRINCIPAIS AÇÕES DE 2014

FEVEREIRO

- Posse da nova diretoria e presidência (gestão 2014/2018). A atual presidente Sanae Murayama Saito foi reeleita; tomaram posse os diretores Carlos Antonio Pistoni, Djalma de Alvarenga Oliveira, Mário Tempesta Filho, Sérgio Mitsuro Nakano, Edson Shimabukuro, Yuri Ueti Uehara Kuniyoshi, Flávio Yokio Kushi, Nadir Alvarenga Melo, Dalva Maria das Dores Ribeiro Lemes e Antonio Guinosa.



MARÇO

- Conexão Social retoma as atividades em Indaiatuba com apresentação para docentes do ensino municipal.
- Sindivarejista em parceria com o Sincomavi leva representados à 20ª edição da Feicon Batimat, principal evento da Construção da América Latina, em São Paulo.

ABRIL

- Retomada dos ciclos de palestras com especialistas do varejo. Primeira apresentação, dia 9, falou sobre “Redes Sociais como Ferramentas de Vendas”.
- Primeira reunião do ano do grupo de Gestão de RH no Varejo, no dia 15. O tema do encontro foi “Auto Conhecimento como Competência”.
- O Conexão Social apresenta o “Teatro do Orçamento Familiar”, na abertura do 4º Encontro para Capacitação do Programa Trabalho, Justiça e Cidadania (TJC), promovido pela Associação dos Magistrados da Justiça do Trabalho da 15ª Região (Amatra XV). A peça também marcou o início das atividades de 2014 do Conexão com o Programa TJC.
- O teatro também foi apresentado para alunos da Educação de Jovens e Adultos (EJA) da Rede Municipal de Indaiatuba, na Escola Ambiental Bosque do Saber.



MAIO

- No dia 6 aconteceu a festa dos 70 anos do Sindivarejista comemorado no Sesc Campinas. A celebração reuniu 300 pessoas, entre autoridades municipais, como o prefeito Jonas Donizette, juízes e representantes de entidades do setor. No mesmo evento foi lançada a Revista Sindivarejista Edição Especial, em comemoração aos 70 anos. Também foi apresentado o teatro do “Orçamento Familiar”, e para fechar a festa o filósofo e escritor Mário Sérgio Cortela apresentou a palestra: O Comércio é o Agente do Desenvolvimento Local.
- Sindivarejista e Senac realizam em parceria o curso “Formação de Preço”.
- Segundo encontro do grupo de Gestão em RH para o Varejo que falou sobre “Profissionalização das Empresas Familiares”.



JUNHO

- Palestra promovida entre Sindivarejista e Instituto Latino Americano para o Desenvolvimento e Cultura (Iladec) sobre “Comunicação para o Varejo”.
- Terceira reunião do grupo de Gestão de RH no Varejo com a apresentação do gerente do Sebrae Campinas, José Carlos Cavalcante, sobre “Empreendedorismo e Liderança”.
- O Conexão Social Sindivarejista lança durante a Semana Mundial do Meio Ambiente o Banco de Boas Práticas Sustentável no Varejo.
- Dez empresas do varejo começaram a receber consultorias especializadas dos alunos de pós-graduação em Marketing Digital do Iladec.



JULHO

- Sebrae promove o Workshop Mulheres de Sucesso no Espaço Conexão Empresarial.
- Quarto encontro do Gestão de RH no Varejo discute “Gestão por Competências”.
- Palestra “Ações Promocionais no Comércio Varejista” com apresentação de dois especialistas da área.
- Sindivarejista leva a palestra de esclarecimento sobre o eSocial à Câmara Municipal de Campinas em parceria com entidades.
- Início do período de Negociações Coletivas de Trabalho 2014/2015.



AGOSTO

- Quinto encontro do Grupo de RH discute o tema “Tudo sobre Convenção Coletiva de Trabalho”. O tema antecedeu a 1ª Assembleia Geral Coletiva.
- Segundo curso em parceria com o Senac de “Recrutamento e Seleção no Varejo”.
- Palestra “A importância do Google para o Varejo”.
- Conexão Social junto com o Sebrae levou a palestra “Via Empreender” para 150 estudantes da EJA de Indaiatuba.



SETEMBRO

- Parceria entre Conexão Social e Direção Cultura promove a palestra “Leis de Incentivo Fiscal: O que são e como aplicá-las”.
- Palestra sobre estoque em parceria com Sebrae lota o Espaço Conexão Empresarial.
- Sexto encontro de Gestão de RH com o tema “Demandas Trabalhistas”.
- Conexão Social em parceria com o Sebrae, em Indaiatuba, realiza oficinas de Empreendedorismo com os alunos da EJA.
- O programa do TJC com apoio do Conexão Social leva juízes do Tribunal Regional do Trabalho (TRT 15ª) para visitar estudantes da EJA em Indaiatuba.
- Apresenta palestra sobre Sustentabilidade em parceria com a Escola do Legislativo no plenarinho da Câmara de Campinas.
- Apresenta o teatro do Orçamento Familiar para funcionários e educadores do Instituto Jacarandá, em Campinas.

OUTUBRO

- Assinatura da Convenção Coletiva para Vinhedo e Itatiba, Campinas, Paulínia e Valinhos, Sumaré, Hortolândia, Monte Mor, Holambra, Artur Nogueira, Cosmópolis e Indaiatuba.
- O Sindivarejista participa da Semana do Empreendedor do Sebrae no Largo do Rosário.
- O sétimo encontro de Gestão de RH fala sobre “Resolução de Conflitos no Varejo”.
- Contadores em parceria com Direção Cultura e Associação dos Contadores de Indaiatuba (AESC) participam de palestra sobre Leis de Incentivo Fiscal.
- O Conexão Social volta à Câmara para falar de Sustentabilidade com 200 alunos do Centro de Integração Empresa-Escola (CIEE).
- Segunda palestra de esclarecimento sobre eSocial na Câmara de Campinas promovida pelo Sindivarejista e parceiros atrai 300 pessoas.
- Conexão Social, Sebrae, Sesc e alunos da EJA visitam o TRT 15ª em Campinas.



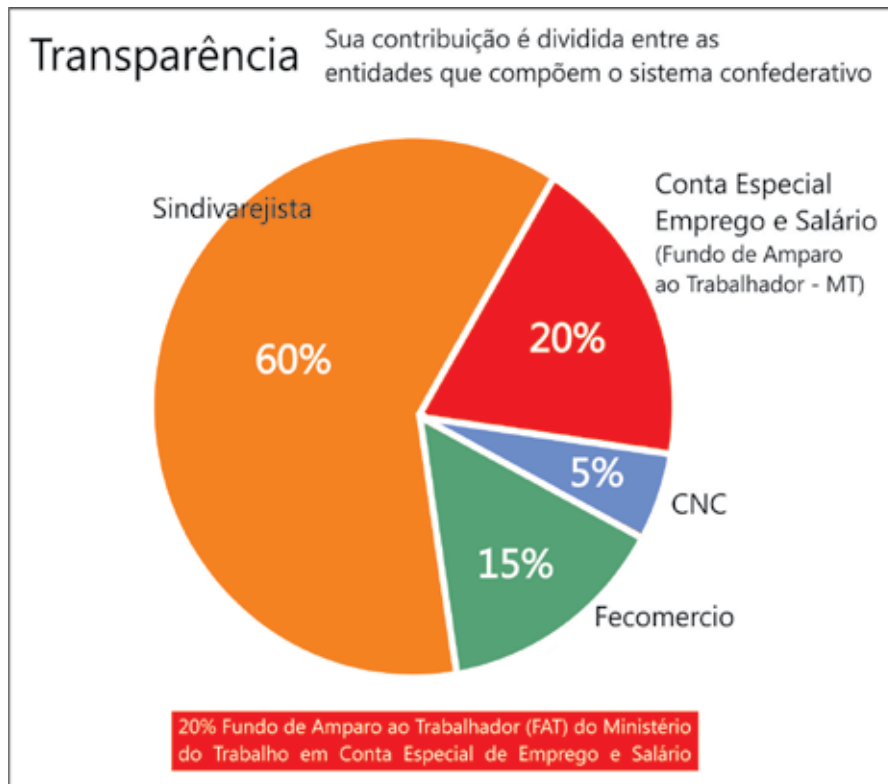
NOVEMBRO

- Conexão Social também participa do encerramento do TJC, da Amatra XV, com alunos da EJA de Campinas.
- Oitavo e último encontro do grupo de Gestão de RH no Varejo com a palestra “A importância do RH no Varejo e Como Identificar Líderes de Sucesso”.
- Conexão Social faz encerramento do ano com show de violão e apresentação de trabalhos da EJA, em Indaiatuba.
- O Sindivarejista apoia o projeto do Sesc Campinas “Cidade Ocupada”.

Contribuição Sindical Patronal gera frutos

Fique atento às datas das contribuições; dia 31 de janeiro vence a sindical patronal

Graças à Contribuição Sindical anual patronal obrigatória, o Sindivarejista lançou em 2012 o programa Conexão Empresarial que em dois anos promoveu uma série de ações que uniram sindicato, comerciantes varejistas, contadores e parceiros, todos em busca de soluções e melhorias para seus negócios. Centenas de pessoas participaram das atividades realizadas em 2014 (veja na Retrospectiva, págs. 5 a 7). Em 2015, o Sindivarejista planeja novas ações dos projetos Conexão Social e Conexão Empresarial voltadas para o fortalecimento do varejo.



CAPITAL SOCIAL

O prazo de recolhimento da Contribuição Sindical anual patronal segue até o dia 31 de janeiro de 2015. Para quem tem dúvida sobre o valor, a tabela para consulta e cálculo já está disponível no site do Sindivarejista (sindivarejistacampinas.org.br). O valor é calculado de acordo com o Capital Social da empresa. O Sindivarejista alerta para que os empresários do comércio recolham somente a guia encaminhada pelo sindicato patronal ou acessada no site do Sindivarejista. Nunca utilize guias encaminhadas por outros meios referentes a esta contribuição. No início do ano é comum instituições mal intencionadas enviarem boletos cobrando taxas indevidas.

PASSO A PASSO

O Sindivarejista encaminhou, pelos Correios, a contribuição juntamente com um manual impresso de como fazer o cálculo. O passo-a-passo está no verso do documento e contém informações detalhadas sobre a tabela. Ele mostra que o primeiro passo ao consultar a tabela é verificar a classe da empresa a partir do Capital Social registrado na Junta Comercial. Na sequência, é preciso calcular a alíquota correspondente ao Capital Social.

CONTRIBUIÇÕES 2015

Datas limites para recolhimento de Contribuições Patronais:

- 31 de Janeiro > Sindical Patronal
- 30 de abril > Confederativas Patronais
- 31 de agosto > Assistencial Patronal

BENEFÍCIOS

A Contribuição Sindical é a principal fonte de custeio das entidades sindicais e é toda revertida em benefícios para os próprios varejistas. Ela é obrigatória a todos os integrantes da categoria representada pelos sindicatos, independente de filiação como associado. O valor recolhido é fundamental para que o sindicato continue oferecendo aos seus representados os diversos benefícios, entre eles assistência jurídica gratuita, convênio de saúde com valores menores e a realização de cursos, palestras e consultorias gratuitas. No site do Sindivarejista o contribuinte pode acessar a área Transparência onde encontra as informações referentes ao encaminhamento da contribuição.

Como será o amanhã? Responda quem puder...

Poucos se arriscam a fazer uma
previsão para a economia em 2015

O *Nosso Varejo* realizou uma pesquisa sobre as perspectivas para a economia em 2015 e chegou à conclusão de que não há consenso sobre isso e poucos querem se arriscar a fazer uma previsão. Mas há um ponto em comum entre os analistas econômicos que procuram antecipar o cenário futuro: as empresas devem otimizar seus custos e estar preparadas para o pior.

CORTE DE CUSTOS

O analista Alexandre Russo defende que o empresário se mantenha otimista e em atitude proativa, porque "o mercado não para, ele fica mais inteligente". A sua recomendação é ajustar as despesas para sobreviver à pouca circulação de dinheiro. Russo chama a atenção ainda para a importância da escolha certa do fornecedor, que deve garantir uma probabilidade menor de erros.

'NÃO PODE ESTACIONAR'

A consultora empresarial Claudia Ferreira de Barcellos acredita que há espaço para todos, mas quem não souber atender o seu público-alvo vai ter dificuldades em 2015. "O pequeno varejista não pode estacionar", declara Claudia, que também acha importante, neste momento, além de olhar para o cenário econômico, focar o olhar para dentro do seu comércio. Para tanto, é preciso prestar atenção no comportamento do cliente e atualizar-se com as novas tecnologias.

DESACELERAÇÃO

O economista Fábio Bentes, da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), dá o seu palpite para as vendas dos primeiros meses de 2015: serão fracas. Mas não se arrisca a falar em números. Para reverter o quadro, ele acredita que somente a queda na inflação e a redução nos juros. "Sabemos que a inflação vai ceder, mas o comércio vai pagar um pouco desse preço. Haverá uma desaceleração no consumo de bens, pois os serviços são mais resistentes à Selic", disse Bentes.

OS GRANDES VAREJISTAS

A previsão dos grandes varejistas também é de ritmo reduzido. Para Flávio Rocha, presidente da Riachuelo, será o ano da consolidação do setor, especialmente para os grandes. Mas ele tem planos de expansão. Já o presidente da rede de eletrônicos Cybelar, Ubirajara Pasquotto, conta com um crescimento menor em 2015 em relação a 2014. "A gente diminui a velocidade, mas não para o carro", disse Pasquotto. O otimismo da diretora-presidente do Magazine Luiza, Luiza Helena Trajano, continua inabalável. Ela destaca que alguns segmentos tiveram bom desempenho em 2014, por isso ela segue em frente e não faz mais nenhum comentário.

Conexão Social viabiliza trabalho em rede

Atividades em Indaiatuba e Campinas envolveram cerca de 1,3 mil alunos da EJA

Homenagens, recordações e agradecimentos marcaram a noite de encerramento dos trabalhos do Conexão Social Sindivarejista em Indaiatuba, que em 2014 promoveu ações conjuntas de cidadania, educação para a sustentabilidade e empreendedorismo com 150 alunos da Educação de Jovens e Adultos (EJA). As atividades foram realizadas por uma feliz parceria do Sindivarejista com a Secretaria de Educação de Indaiatuba, Associação dos Magistrados da Justiça do Trabalho da 15ª Região (AmatraXV), Sebrae Campinas e Sesc Campinas. A noite de

celebrações na Câmara Municipal de Indaiatuba, dia 11 de novembro, foi coroada pelo show do violleiro João Ormond e Trio, que levantou a plateia em coro nos principais clássicos da música cabocla.

Agradecimentos

Em seu discurso, a presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, agradeceu aos parceiros e relembrou os quatro anos de trabalhos do Conexão Social Sindivarejista realizados em Indaiatuba. "Este foi um ano muito especial para nós, porque mais do que levar aos alunos temas como o consumo sustentável e o orçamento familiar, nós vivenciamos a prática do fazer junto, da parceria. Agradecemos a confiança e o carinho dos parceiros como Amatra XV, Sebrae e Sesc. E um agradecimento especial para a professora Rita Trasferetti, secretária de Educação de Indaiatuba, que nos permitiu nestes quatro anos estar juntos de vocês, alunos. É preciso confiança, coragem e determinação; qualidades que vocês da EJA têm de sobra. Muito obrigada pelo aprendizado", finalizou Sanae.

Juízes sem toga

A diretora de Direitos Humanos e Cidadania da Associação de Magistrados do TRT 15ª Região (AmatraXV), magistrada Cristiane Montenegro Rondelli, também agradeceu aos parceiros em seu discurso e falou da importância do Sindivarejista ter propiciado o contato com a Secretaria de Educação de Indaiatuba. "Todos precisamos exercitar a



Encerramento das atividades dos parceiros em Indaiatuba



Alunos da EJA de Campinas e autoridades

'Em 2014 exercitamos o fazer junto, o verdadeiro sentido da parceria.'

(SANAÉ MURAYAMA SAITO)

nossa cidadania pela Educação, que é um processo contínuo", afirmou a magistrada. "Os juízes deixam as togas, conhecidas como 'roupa de Batman', e saem dos gabinetes para chegar mais perto de todos", disse a juíza. No final da celebração, o desembargador do Tribunal Regional do Trabalho

(TRT) 15ª Fernando da Silva Borges disse em entrevista que acompanha há cerca de 12 anos o programa Trabalho, Justiça e Cidadania (TJC). "Vejo resultado neste trabalho, especialmente aqui onde houve engajamento das instituições envolvidas.

Essa união de forças faz com

que haja resultado concreto. É um trabalho social maravilhoso", afirmou. O programa TJC apresenta noções básicas de direitos fundamentais, do trabalho, previdenciário, ética e cidadania.

Empreendedorismo

O gerente do Sebrae Campinas, José Carlos Cavalcante, disse que o trabalho em parceria superou suas expectativas. "Disseminar a cultura do empreendedorismo faz parte da missão do Sebrae. E as ações desta parceria tiveram um impacto surpreendente para os alunos da EJA", afirmou Cavalcante.

Para o aluno Reinaldo Batista dos Santos, de 41 anos, a palestra sobre empreendedorismo foi uma das que mais lhe acrescentaram. "Eu ouvi coisas que eu desconhecia", disse Reinaldo, que voltou a estudar em 2013 na Escola Profa. Áurea Moreira da Costa.

Em Campinas

O Conexão Social Sindivarejista também participou do encerramento do Programa TJC, realizado com 24 escolas da EJA de Campinas, nos dias 18 e 19 de novembro, que reuniu cerca de 1.200 alunos.

O primeiro dia do evento teve a presença de autoridades do TRT 15ª, como o desembargador, Flavio Allegretti de Campos Cooper; presidente da Amatra XV, Alessandro Tristão; e o desembargador e atual presidente do TRT 15ª, Lorival Ferreira dos Santos.

Solte a imaginação e monte a sua vitrine

Na época das liquidações, conquiste o seu cliente pela vitrine, ferramenta que estimula 85% das compras

Que tal começar o ano com dicas valiosas e fundamentais para atrair consumidores mesmo após o período de compras de final de ano? O desafio é manter as vendas em janeiro e fevereiro, época das famosas liquidações e promoções. Como a oferta de preços abaixo do valor é grande, é fundamental que o varejista consiga atrair seus consumidores com sua principal ferramenta – a vitrine.

Segundo pesquisa divulgada pela Instituto de Marketing Industrial, 85% das vendas começam na vitrine. E tem mais, o consumidor leva de cinco a 15 segundos para se identificar com a vitrine e entrar na loja para fazer a compra – e ele faz! De olho nisso, o lojista precisa inovar na decoração da sua fachada e ser detalhista na organização da loja para não perder a clientela. Apesar da importância, não é preciso gastar fortunas com a sua produção. Com planejamento, técnica e criatividade, é possível montar uma boa vitrine sem gastar muito.

O especialista da área de Visual Merchandising no Varejo e professor do Senac Eduardo Vilas Boas formulou algumas dicas, simples e fáceis, para que varejistas possam se inspirar e assim alavancar as vendas.

“A vitrine é considerada um vendedor silencioso. Ela é também um grande veículo de comunicação, por isso é preciso saber equilibrar. Além dela é importante investir em pontos estratégicos na entrada da loja, sempre em harmonia com o tema criado na vitrine”, explica Vilas Boas.

Entre as alternativas estão elevar o piso, usar iluminação focada de LED amarela, prender suportes no teto para pendurar objetos, criar ambientes temáticos e trocar os produtos com periodicidade.

Uma vitrine detalhadamente pensada e com iluminação adequada já é meio caminho andado para que ela cumpra o



UMA BOA VITRINE DEVE TER...

1. No máximo três cores;
2. um estilo definido que não se misture a outros de uma só vez;
3. a medida certa de adereços e enfeites;
4. foco maior no centro e no lado esquerdo.

Eduardo Vilas Boas, professor do Senac: “A vitrine é considerada um vendedor silencioso”

papel de cartão de visitas da loja.

“O uso e abuso de material alternativo é muito bem-vindo. Papel de parede e balões (bexiga) e até material descartável de festa também são indicados. É legal a reutilização de móveis antigos e total liberdade para criar, mas não esqueça que o foco principal é o produto”, adverte.

Vilas Boas destaca as regras básicas para uma boa vitrine:

- 1) utilize no máximo três cores;
- 2) nunca misture estilos diferentes em uma mesma vitrine;
- 3) não trabalhe com muitos adereços para não perder o foco;
- 4) dê ênfase ao centro e ao lado esquerdo.

DICAS DE VITRINE PARA A ÉPOCA DE LIQUIDAÇÃO

1. O ideal é uma vitrine que passe uma mensagem direta e clara, sem uma superprodução, mas com organização e beleza para atrair e encantar, como em qualquer outra temporada;
2. Não use a vitrine como estoque, mostre o que tem para vender, mas deixe seu cliente curioso, com vontade de entrar na loja;
3. Evite tampar as vitrines. Se o objetivo é vender, deve-se mostrar os produtos valorizando-os, estimulando o cliente a adquiri-los;
4. Comunique sua liquidação com adesivos bem posicionados e de boa leitura. Nada de papel sulfite com informações manuscritas;
5. Utilize formas e cores. Ícones como sacolas, tesouras, etiquetas e cifrões podem ser utilizados de forma original e inusitada;
6. Apresente uma rotatividade maior dos produtos que serão expostos, trocando-os todos os dias até que tudo tenha sido vendido;

Ouve bem o que eu digo?

- O quê?
- Hein?
- Hã?

Se você está pedindo para as pessoas repetirem o que dizem, pode ser sinal de que alguma coisa não está bem com sua audição.

A Organização Mundial da Saúde estima que existem 360 milhões de pessoas no mundo com surdez incapacitante, o que representa 5,3% da população mundial.

Como tudo em nosso corpo, o sistema auditivo também envelhece. A perda auditiva pode aparecer devido a vários fatores, mas principalmente pelo envelhecimento do sistema auditivo, que é conhecido como presbiacusia.

Apesar de sua forte relação com a idade, muitos jovens têm sido acometidos pela deficiência auditiva, o que tem

preocupado especialistas.

Algumas pesquisas, como a da revista Journal of the American Medical Association, indicam que 1 em cada 5 adolescentes norte-americanos sofrerão de perda precoce de audição. Entre os principais vilões estão os fones de ouvido, que podem emitir ruídos acima do nível máximo recomendado pelos especialistas.

Se você apresenta dificuldade para ouvir, procure um fonoaudiólogo ou um otorrinolaringologista, faça o exame necessário para identificar a perda auditiva e, se recomendado, faça uso de aparelhos auditivos adequados para o seu tipo e grau de perda.

(ARTIGO DE JANAYNE C.B. SERRA, FONOAUDIÓLOGA, CENTRO AUDITIVO TEUTO BRASILEIRO AUDIOCAMP)



CONTANDO UM CAUSO

Vermelho de raiva com a tinta branca

O comerciante João Cavagnini, de Cosmópolis, trabalha há 43 anos atrás do balcão da Cavagnini & Cia Ltda. Hoje, aos 83, continua na lida diária junto com filhos e netos. Um dos causos que mais marcou o "seu João" ocorreu há cerca de 15 anos. Ele lembra que estava no balcão quando um cliente pediu uma lata de tinta branca, pagou e foi embora. Horas depois, o mesmo voltou bravo e começou a reclamar: "Essa lata não é de tinta branca."

"Abri a lata, vi a camada de óleo por cima e mexi. Lá estava a tinta branca. Mostrei para o cliente", lembra "seu João". Mas a história não acabou ali. O cliente insistia em



João Cavagnini, de Cosmópolis

dizer que tinha sido enganado e queria o dinheiro de volta.

"Falei pra ele se acalmar e que, se a tinta da lata não era branca, que cor seria? Daí ele ficou vermelho de raiva, pegou a lata de tinta e arremessou na rua. Nesse instante passava um carro. Imagina o que aconteceu?"

A tinta voou na lataria do veículo e manchou tudo de branco. "Ele fugiu correndo. Sumiu. Nunca mais vi o rapaz maluco da tinta", lembra o comerciante.

O motorista, muito distraído, nem percebeu o que havia acontecido e passou reto. "Até hoje fico imaginando o que esse motorista pensou quando olhou a lataria do carro."

TIRANDO UMA

