

# Nosso Varejo

**Impresso Especial**
1741804423-DR/SPI  
SINDIVAREJISTA

CORREIOS

número 09 • ano 04 • fevereiro/março 2010


**SINDIVAREJISTA**  
de Campinas e Região


## CHEGOU O MOMENTO DE CRESCER

O Sindivarejista reuniu seis dicas de especialistas, parceiros da entidade, para ajudar o empreendedor do varejo a melhorar e desenvolver os negócios através de pequenos ajustes dentro da empresa.

Os comentários vão desde pequenas reformas, como alteração de cores e climatização, até a necessidade de modernizar e integrar sistemas internos para ampliar lucros e fidelizar consumidores. A valorização dos funcionários e o investimento no aperfeiçoamento constante também estão entre as dicas. Confirmam!

pág. 04



### SINDICATO

Recolhimento de contribuições sindicais é decisivo para a concessão de alvará

pág. 03



### CONEXÃO SOCIAL

Capacitação promove o aumento de vendas em comércio varejista do Jd. Aeroporto

pág. 06



### EMPREENDER

Parceria entre Sindivarejista e Caixa lança o programa "Quintas da Caixa"

pág. 07



### BEM-ESTAR

Nadir: bom exemplo de como a atividade física traz benefícios ao dia-a-dia

pág. 08



## SACOLAS PLÁSTICAS: AÇÕES QUE DÃO CERTO

Cada vez mais o varejo contribui na conscientização sobre a necessidade de reduzir o uso das sacolas plásticas convencionais, poluentes ao meio ambiente.

Todos ganham com as iniciativas. Neste início de ano grandes redes comemoram marcas expressivas na redução do uso das sacolas plásticas e ações de pequenos e médios varejistas também geram resultados. Confirmam!

pág. 06



## PLANEJAR GERA OPORTUNIDADES

O Sindivarejista de Campinas executa há um ano um intenso trabalho de planejamento para buscar entender melhor as necessidades de seus representados. A ideia é alinhar cada vez mais as ações da entidade às demandas dos empresários do varejo da região. A partir disso treinou sua equipe, informatizou sistemas e continuou investindo em ética e em relacionamentos que se refletiram no dia-a-dia do sindicato.

Como resultado surgiu um novo modelo de gestão sindical, que amplia sua rede de parceiros e se consolidada agora com a posse da nova diretoria, um passo importante para o futuro e que abre novos caminhos e oportunidades de crescimento.

Está provado que a partir de ações planejadas é possível identificar problemas, ajustar processos e encontrar um diferencial de trabalho. Ações simples como investir o tempo na conversa com o cliente, na oferta de variedades, na melhoria da ambientação ou na manutenção e organização da loja são exemplos de situações que podem fazer a diferença na conquista do consumidor no dia a dia do varejo.

Mas para garantir sucesso, o planejamento deve ser estratégico e ocorrer de forma permanente. Quando as energias e os esforços estão focados em um único objetivo, ampliar horizontes, gerar desenvolvimento e rentabilidade é uma questão de tempo.



**Sanae Murayama Saito**

Presidente do Sindivarejista de Campinas e Região

## Fique por dentro

### NOVA DIRETORIA TOMA POSSE NO SINDIVAREJISTA

Tomou posse no mês de janeiro a nova diretoria do Sindivarejista de Campinas e Região eleita para o período 2010/2014. Ela é formada por empreendedores de diversos setores do varejo. A solenidade ocorreu na sede do sindicato.

### SINDICATO PRESTA HOMENAGEM A VAREJISTA DE CAMPINAS

O comerciante varejista Antônio Baptista, de 79 anos, foi homenageado pelo Sindivarejista por conta dos serviços prestados como diretor da entidade desde 2004. Baptista foi proprietário durante 35 anos da papelaria Ulema, em Campinas.



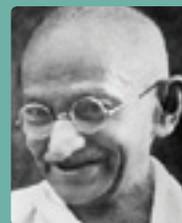
Antônio Baptista, comerciante e diretor do Sindivarejista e Sanae Saito, presidente do sindicato

### MANTER ATUALIZADO O CADASTRO DA SUA EMPRESA GERA BENEFÍCIOS

O cadastro é o elo entre a sua empresa e o Sindivarejista. Mantê-lo sempre atualizado permite o acesso a informações sobre a categoria, calendário de cursos, novos serviços e convênios em primeira mão. Entre em contato pelo (19) 3232-4574 ou [cadastro@sindivarejistacampinas.org.br](mailto:cadastro@sindivarejistacampinas.org.br). Você só tem a ganhar.

“Seja a mudança que você deseja ver no mundo.”

Mahatma Gandhi [1869-1948]



 **SINDIVAREJISTA**  
de Campinas e Região

Rua General Osório, 883, 4º andar  
CEP 13010-111 • Campinas - SP  
Tel/Fax (19) 3232-4574  
[www.sindivarejistacampinas.org.br](http://www.sindivarejistacampinas.org.br)

## Nosso Varejo

Presidente: Sanae Murayama Saito  
Jornalista Responsável: Rodrigo Rossi • MTB 31-526  
Design Gráfico: Communitas Comunicação • Tiragem: 26 mil  
Fotos: Adriano Rosa e Tomas May / sxc.hu

# ALVARÁS DEPENDEM DO RECOLHIMENTO DE CONTRIBUIÇÃO SINDICAL

O recolhimento correto das contribuições sindicais agora é decisivo para as empresas conseguirem ou renovarem seus alvarás de funcionamento.

Nota técnica emitida pelo Ministério do Trabalho no último dia 10 de dezembro diz que *as repartições federais, estaduais ou municipais não concederão registro ou licenças para funcionamento*

*ou renovação de atividades aos estabelecimentos de empregadores, aos escritórios ou congêneres dos agentes ou trabalhadores autônomos e profissionais liberais, nem alvarás de licença ou localização sem que sejam exibidas as provas de quitação do imposto sindical obrigatório.*

Leia mais no [www.sindivarejistacampinas.org.br](http://www.sindivarejistacampinas.org.br) e mantenha as contribuições da sua empresa em dia.

## SINDIVAREJISTA LUTA POR ISENÇÃO DE PAGAMENTO DE VERBA PREVIDENCIÁRIA



Advogado Thiago Guimarães do departamento Jurídico do Sindivarejista

O departamento jurídico do Sindivarejista trabalha pela isenção da obrigatoriedade das empresas do varejo, representadas pelo sindicato, de recolherem a verba previdenciária decorrente do afastamento do colaborador por motivo de auxílio doença ou acidente, correspondentes aos primeiros quinze dias de licença.

A Previdência Social cobra o recolhimento, pois entende que essa responsabilidade é da empresa. Após um Mandado de Segurança impetrado pelo sindicato com decisão favorável expedida pela juíza Raquel Coelho Dal Rio Silveira, da 5ª Vara Federal de Campinas, o recolhimento foi suspenso.

*“A decisão ainda cabe recurso, mas deixou claro o posicionamento da Justiça de que a responsabilidade é da Previdência Social e não dos empresários do varejo”*, disse o advogado Thiago Guimarães do departamento jurídico da entidade.

## VITÓRIA PARA VAREJISTAS DE ITATIBA

Uma ação proposta pelo Sindivarejista conseguiu que a Justiça suspendesse os efeitos da Lei Municipal que obrigava os mercados, supermercados e hipermercados a contratar um empacotador para cada check-out.

*“A lei interferia na empresa, uma vez que determinava o tipo de serviço a ser prestado ao consumidor. Essa interferência poderia prejudicar a concorrência, pois no varejo há milhares de estabelecimentos com diversificados formatos de serviços e adequados ao consumidor local”*, disse Noemi Fernandes Alves, gerente jurídico da rede de Supermercados Covabra que possui duas lojas em Itatiba.



Noemi Fernandes Alves, gerente jurídico da rede de Supermercados Covabra

# CHEGOU A HORA DE CRESCER

Passado o período de liquidações e festividades de Carnaval, o ano do varejo realmente começa.

Como em 2010 teremos grandes eventos como a Copa do Mundo e as Eleições, por que não aproveitar o momento para olhar para a empresa e buscar novas formas de melhorar e desenvolver o negócio? Pequenos ajustes são possibilidades acessíveis para o varejo brindar os clientes com mais benefícios.

Pensando nisso, o Sindivarejista elencou com especialistas, parceiros da entidade, algumas dicas que podem auxiliar o empreendedor a potencializar as vendas e estreitar a relação com os clientes. Acompanhe e escolha por onde começar e lembre-se, qualquer investimento deve levar em conta primeiro as demandas detectadas nas épocas de pico.



## 1. INVISTA NO SEU PONTO DE VENDA

O cliente não escolhe uma loja por acaso. Invista em melhorias que ampliem o prazer da compra.

O ambiente bem cuidado, aconchegante, limpo, com iluminação e climatização adequados são itens essenciais para o sucesso no varejo. Produtos expostos corretamente, balcões funcionais que permitam uma boa circulação e uma nova pintura podem fazer a diferença.

**“Vale lembrar que o ideal para as compras é um ambiente com luz aconchegante e temperatura entre 22° e 26°, o que requer o uso de ventiladores ou ar condicionado.”**

*Alessandra Consoline Dalforno  
Analista do SEBRAE.*

## 2. AUTOMATIZE SEU EMPREENDIMENTO

Uma boa ferramenta que contribua na gestão da empresa, pode agilizar operações e processos com fornecedores, bancos e consumidores, proporcionando maior produtividade e lucratividade. Há programas gratuitos disponíveis na internet e para locação ou compra no mercado, que podem auxiliar na administração do negócio. Um cadastro atualizado pode possibilitar ações de fidelização com seus clientes.

**“Manter um site na internet também projeta a empresa no promissor comércio eletrônico.”**

*Edson Massola Junior  
Consultor SENAC Campinas*

## 3. ATUALIZE-SE

Conhecimento e atualização constantes ajudam a tomada de decisões e a definição de objetivos. Participar de eventos, cursos e ler publicações sobre seu segmento são práticas recomendadas, pois ajudam a detectar tendências de mercado de gestão e das necessidades dos consumidores.

**“Para driblar a falta de tempo a internet é uma ótima ferramenta de acesso à informação, pesquisa e consulta sobre títulos recomendados para o seu segmento.”**

*Edson Massola Junior  
Consultor SENAC Campinas*



## ESPECIALISTAS CONSULTADOS

**Edson Massola Junior**  
Consultor SENAC

Há dez anos na área de consultoria. Professor especialista em gestão empresarial e atendimento no varejo.

**Leonardo Ferreira**  
Consultor SENAC

Especialista nas áreas de marketing e gestão no varejo. Na área de consultoria há sete anos.

**Alessandra Consoline DalPorno**  
Analista do SEBRAE

Analista do Sebrae Jundiaí com MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas, em São Paulo.



### 4. ENCANTE SEU CLIENTE

Ter uma relação cada vez mais próxima com o seu consumidor é fundamental. Conversar com os clientes e aproveitar as ferramentas disponíveis no pós-venda, tanto em relação ao produto quanto ao atendimento, podem encantar o cliente e garantir o seu retorno à loja. Cadastrar os clientes também facilita os próximos atendimentos com ações personalizadas. Um simples telefonema comunicando as novidades ou uma promoção em primeira mão fazem o cliente se sentir especial.

**“Parabenizar o aniversário, oferecer um brinde ou promoções criativas, também estreitam relacionamentos.”**

*Alessandra Consoline DalPorno*  
Analista do SEBRAE

### 5. MOTIVE SEMPRE SUA EQUIPE

Funcionários comprometidos agregam valor ao negócio. Promover reuniões para avaliação do desempenho, discutir sugestões e realizar uma integração entre colaboradores em torno de uma proposta de motivação, estimula e valoriza o profissional.

**“Planos de carreira com claros objetivos e metas de curto e longo prazo, além da promoção de bonificações e treinamentos internos, podem trazer bons resultados no envolvimento do colaborador.”**

*Leonardo Ferreira*  
Consultor SENAC Campinas

### 6. PONHA TUDO NA 'PONTA DO LÁPIS'

A aplicação diária de ferramentas de gestão é primordial para a saúde financeira de qualquer empresa. Organizar o orçamento controlando todas as suas despesas (gastos fixos, impostos, comissões entre outros) e receitas, auxiliam no planejamento, acompanhamento e avaliação dos resultados de forma estratégica. Uma simples planilha pode servir como ponto de partida.

**“Fique de olho no seu estoque. Gerenciar e identificar itens ociosos nas prateleiras reduz a necessidade de volume de capital de giro e proporciona agilidade e redução de perdas.”**

*Leonardo Ferreira*  
Consultor SENAC Campinas

## CASA DO PINTOR CAPACITA PROFISSIONAIS E AUMENTA VENDAS DE TINTAS

Uma iniciativa simples de um empreendedor do Jd. Aeroporto, região do Ouro Verde em Campinas, tem promovido o aumento de até 30% nas vendas.

Trata-se da capacitação de profissionais de pintura de interiores na construção civil realizada pela Casa do Pintor. O proprietário da loja, Ademir Balsalobre de 50 anos, conta que há pouco mais de um ano, promove a cada três meses oficinas e cursos que ensinam aos profissionais novas técnicas, desde a preparação da parede para receber a tinta até como misturar e aplicar produtos.

*“Tem muita gente que trabalha como pintor, mas tem uma série de dificuldades técnicas”,* observou.

Na iniciativa o empreendedor descobriu que o pintor acaba sendo um vendedor de seus produtos:

*“Capacitados eles são mais requisitados, indicam a loja para os clientes e eu vendo mais.”*



Ademir Balsalobre, comerciante varejista do Jd. Aeroporto

## AÇÕES CRIATIVAS REDUZEM O USO DE SACOLAS PLÁSTICAS NO VAREJO



GANHA PONTOS QUEM AJUDA A PRESERVAR O PLANETA  
campanha do Pão de Açúcar para incentivar o uso das sacolas retornáveis. Saiba mais no site: [www.paodeacucarverde.com.br](http://www.paodeacucarverde.com.br)

Seja em grandes redes ou nos pequenos e médios supermercados, ações criativas e sustentáveis no varejo têm gerado bons resultados quando o assunto é a redução do uso das sacolas plásticas convencionais, agressivas ao meio ambiente.

A seguir algumas práticas que vêm cativando consumidores:

### PÃO DE AÇÚCAR

As lojas da rede passaram a oferecer embalagens plásticas retornáveis e mais resistentes para o uso do consumidor. O resultado foi uma redução de 80 milhões de sacolinhas convencionais emitidas no meio ambiente.

### WALMART

A rede inovou e passou a oferecer aos seus clientes um caixa exclusivo para quem adotar o uso de sacolas retornáveis.

### SUPERMERCADO ADEMAR

Instalado no Jardim São Marcos, em Campinas, a empresa aboliu o uso de sacolas plásticas e livrou córregos e rios que cortam o bairro da poluição provocada pelas sacolinhas.



Caso sua empresa mantenha alguma ação sustentável, entre em contato conosco, que nós contamos a sua história. Nosso contato é [imprensa@sindivarejistacampinas.org.br](mailto:imprensa@sindivarejistacampinas.org.br)

## ADAPTAÇÃO NO PONTO DE VENDA DESPERTA ELOGIO DE CLIENTES

O Supermercado Kushi, em Campinas, já colhe frutos das pequenas alterações promovidas no ponto de venda a partir da participação no Programa do Comércio Varejista, promovido pelo SEBRAE e SENAC com apoio do Sindivarejista Campinas e Prefeitura Municipal.

Graças à consultoria, oferecida de forma gratuita pelo Programa, o supermercado teve uma reorganização dos espaços e da exposição de mercadorias, retirando da loja totens de propaganda e caixas de papelão que eram armazenadas em cima das gôndolas, e que agora são reaproveitadas para a entrega de pedidos.

Outra conquista comemorada foi a organização da reposição dos produtos. Antes, as caixas de madeira de produtos que ocupavam os corredores da loja, agora, acondicionadas em local apropriado, reduziram drasticamente as perdas de frutas, verduras e legumes.

De acordo com a proprietária do supermercado, Luzia Kushi, os clientes elogiam o maior espaço livre da loja. Conclusão: aumento de 20% nas vendas de produtos.

*“Não percebíamos que precisávamos promover esses ajustes. Arrumamos a loja e descobrimos como explorar melhor as nossas mercadorias”*



Luzia Kushi proprietária do Supermercado Kushi

## PARCERIA APROXIMA GERENTE DA CAIXA DO EMPRESÁRIO VAREJISTA



Novos parceiros - A presidente do Sindivarejista Sanae Saito ao lado de Luiz Geraldo Paratelli, Gerente Regional da Caixa e Fátima Aparecida de Abreu Oliveira, Superintendente Regional da Caixa, após reunião na sede do banco em Campinas

A partir do mês do dia 11 de março inicia-se uma parceria entre o Sindivarejista e a Caixa. As “Quintas da Caixa” acontecerão todas as quintas-feiras, no sindicato ou em outros locais que serão agendados. O comerciante varejista terá à sua disposição uma consultoria completa e gratuita sobre as diversas soluções em linhas de crédito e serviços oferecidos pela Caixa que podem ser usadas para melhorar o andamento dos negócios, seja para acertar o caixa, fazer uma reforma, expandir sua atuação ou aquecer os negócios. Também será oferecido um leque de produtos que atendam a família do empresário, seus consumidores e seus funcionários.

*“O projeto tem como foco atender os micro e pequenos empresários do varejo em todas as suas necessidades. Por ser um banco público federal a Caixa tem recursos ilimitados, além de taxas de juros e linhas”,* disse Luiz Geraldo Paratelli, Gerente Regional da Caixa.

A partir do agendamento, que será feito pelo Sindivarejista, são identificadas as necessidades do comerciante varejista e será disponibilizado um especialista no assunto para o atendimento. Informações e agendamento: (19) 3232-4574 ou [www.sindivarejistacampinas.org.br](http://www.sindivarejistacampinas.org.br)

## DEDIQUE UM TEMPO PARA VOCÊ!

Pesquisas apontam que 72% das pessoas que retornam de férias perdem os benefícios do descanso uma semana depois de voltar à rotina de trabalho. Destas, 25% apresentam o mesmo nível de estresse anterior às férias. Para não cair nessa armadilha, o jeito é aprender a lidar com o estresse dedicando um pouco mais de tempo para você.

Para isso é recomendado investir numa alimentação balanceada, em atividades de lazer e, principalmente, na prática de uma atividade física regular.

A comerciante varejista Nadir Alvarenga Melo, instalada no Mercado Municipal de Campinas, é um exemplo de como a atividade física traz benefícios ao dia-a-dia.

Aos 65 anos, iniciou a prática de Pilates - um método de alongamento e exercícios físicos - três vezes por semana. “Como fico muito tempo em pé tinha muitas dores no corpo, agora já sinto uma diferença enorme. Tenho mais vitalidade para o trabalho e fiz novas amizades a partir dessa prática. Minha rotina de vida melhorou muito.”

Siga o exemplo e dedique um tempo para você!

## HOMENAGEM AO DIA DA MULHER

No mês de março é comemorado o Dia Internacional da Mulher. O Sindivarejista não poderia deixar de registrar a sua homenagem a essas guerreiras que estão à frente de muitos comércios. Dentre elas, está a querida Nadir Alvarenga Mello, ou ‘Narda’ como é conhecida. Professora aposentada, ela nem pensa em deixar o balcão de frios e laticínios, que comanda ao lado dos filhos, no Mercado Municipal de Campinas. Ao todo, são 51 anos à frente do negócio e, desde 1998, é uma das diretoras do Sindivarejista. Suas palavras simbolizam a força de todas as mulheres do comércio.

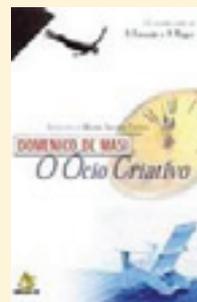


Nadir comanda o comércio há 51 anos

*“A vida é boa e é para ser vivida. Quero continuar com saúde até quando Deus permitir. Não pingo cartão, não moro com a sogra e nem fico cansada de trabalhar. Quando a gente se gosta e gosta daquilo que faz, a vida tem sempre mais sabor.”*

*Nadir Alvarenga Melo, comerciante varejista e diretora do Sindivarejista*

## LEITURA



### O ÓCIO CRIATIVO

De Masi demonstra sua insatisfação com o modelo social centrado na idolatria do trabalho. Para ele, o futuro pertence a quem sabe mesclar trabalho, estudos, atividades lúdicas e tempo livre.

## FILME



### CLICK

Se você vive o eterno conflito entre quanto tempo dedicar ao trabalho e quanto tem que ficar reservado para a família e você, vale a pena assistir ao filme. De forma leve e divertida ele aborda o tema, com muita sutileza, vai fundo

quando retrata a vida do ator principal que desejava, acima de tudo, o sucesso profissional e considerava que isso era a única chave para abrir as portas da felicidade.

O que aconteceu com ele, você confere ao assistindo ao filme.

## CONVÊNIOS

O Sindivarejista chama a atenção para a importância da NR-17, Norma Regulamentadora que visa estabelecer parâmetros que permitam a adaptação das condições de trabalho às características psicofisiológicas dos trabalhadores, e destaca dois convênios disponíveis e que podem ser utilizados para adequar empresas às normas e evitar multas. São eles:

**ROPERBRAS - SEGURANÇA DO TRABALHO**  
Tel. (19) 3909-4649

**OCCUPMÉDICA - MEDICINA DO TRABALHO**  
Tel. (19) 3234-9616



Informações  
[www.sindivarejistacampinas.org.br](http://www.sindivarejistacampinas.org.br)  
ou (19) 3232.4574