

NOSSO VAREJO

Impresso Especial
991225528/2010-OR/SP
SINDIVAREJISTA
CORREIOS

SINDIVAREJISTA
de Campinas e Região



VAREJO SENTE A FALTA DE MÃO-DE-OBRA QUALIFICADA



O "apagão" de mão-de-obra qualificada já atinge diversos setores da Economia brasileira - do pedreiro ao pediatra. Na avaliação da economista Eliane Navarro Rosandski, o setor varejista precisa pensar em formas de fixar o funcionário.

"O varejo é a porta de entrada para a maioria dos trabalhadores", lembra Sanae Murayama Saito, presidente do Sindivarejista. A Papelaria Andreia tenta preencher vaga há cinco anos. **pág. 12**

ESPECIAL OURO VERDE



Com taxa de crescimento 7% maior que a média de Campinas, a região do Ouro Verde se transforma à medida que chegam mais investidores atraídos pelo poder de compra da classe C. Conheça mais sobre o Ouro Verde e suas perspectivas no caderno especial. **pág. 7**



3

SINDICATO

Convênio com Intermédica oferece a associado menores valores nos planos



4

PERFIL

Pioneira na região, Camp Flores combina tradição com modernidade



15

VITRINISMO

Como um cartão de visita, vitrine criativa deve mexer com a emoção

PARA USO DOS CORREIOS

- | | |
|---|---|
| ☐ Mudou-se | ☐ Falecido |
| ☐ Desconhecido | ☐ Ausente |
| ☐ Recusado | ☐ Não Procurado |
| ☐ Endereço Insuficiente | ☐ Informações escrita pelo porteiro ou síndico |
| ☐ Não existe o N° indicado | |

☐ Reintegrado ao Serviço Postal
Em ____/____/____

Responsável

DEVOLUÇÃO: Rua General Osório, 833, 4º andar,
Campinas, SP - CEP 13010-111

LUCRATIVIDADE NAS MÃOS DO COLABORADOR

As atuais condições econômicas, no Brasil e no mundo, impõem ao setor varejista a necessidade da competitividade. Para ser competitivo é preciso manter-se atualizado com a realidade do mercado, e isso significa planejar, informatizar e investir no ser humano.

Um dos maiores problemas enfrentados hoje pelo setor é preencher o quadro de funcionários de maneira satisfatória, porque não há mão-de-obra qualificada disponível. Quando treinamos e preparamos, é comum partirem para outro emprego (ou para o seguro-desemprego), porque não acreditam na carreira dentro do comércio.

A resposta está no pertencimento. O colaborador tem de estar integrado à Missão e à Visão da empresa. Insisto na mesma tecla há alguns anos, de que o aumento da lucratividade está no poder de encantamento do nosso colaborador junto ao consumidor. Esta é a hora de o empresário investir na gestão e no relacionamento.

Há técnicas disponíveis no mercado que podem auxiliar nesta investida. A informatização é um destes caminhos inevitáveis, recurso que pode contribuir também na gestão pessoal, além de auxiliar na administração e nas finanças. O sindicato acaba de firmar uma parceria com a TOTVS que permite oferecer ao associado facilidades nesta área. A TOTVS é uma das empresas de Tecnologia da Informação mais bem posicionada no mercado.

Também em parceria com a TOTVS e com a CAIXA, o Sindivarejista retoma em maio a série de eventos que teve início em 2010, com palestras temáticas sobre questões que fazem parte do universo do varejo. No dia 19 de maio teremos nosso primeiro encontro deste gênero no ano.

Formalizamos, ainda, parceria com o convênio médico Intermédica, respeitada e reconhecida no mercado. O benefício agrega valores ao empresário varejista e traz vantagens que ele pode usufruir e também oferecer ao funcionário.



Ajudar a superar os obstáculos do dia-a-dia é um dos nossos papéis como sindicato patronal. A jornada é árdua, mas nós acreditamos neste caminho.

Sanae Murayama Saito

Presidente do Sindivarejista de Campinas e Região

NOTINHAS

VIGILÂNCIA SANITÁRIA: SERVIÇO MAIS ÁGIL PARA O EMPRESÁRIO

Desde o dia 6 de abril o Porta Aberta - unidade Paço Municipal de Campinas - está atendendo também empresários e responsáveis técnicos de estabelecimentos de saúde que precisam regularizar sua atividade junto à Vigilância Sanitária. Além de ter fácil o acesso às informações sobre os procedimentos para a regularização de seu estabelecimento, o empresário já sai com a documentação conferida e protocolada.



Vigilância Sanitária agora atende pelo Porta Aberta, no endereço do Paço Municipal

SINDICATOS PEDEM A VOLTA DO SIMPLES PAULISTA A ALCKMIN



O Sindivarejista de Campinas e Região participou no dia 28 de março de reunião com o governador de São Paulo, Geraldo Alckmin, realizada pela Fecomercio (Federação do Comércio de Bens, Serviços

e Turismo do Estado de São Paulo), junto com os presidentes de 152 sindicatos filiados à entidade. Na ocasião, Alckmin se comprometeu a estudar a possível retomada do Simples Paulista. Para Sanae Murayama Saito, presidente do Sindivarejista, o Simples Paulista foi "atropelado" depois da criação do Simples Nacional. "O Simples Paulista é melhor para o varejista. Queremos buscar de volta este benefício para o setor", disse Sanae. Entre as vantagens, ela explica que pelo Simples estadual o varejista que está enquadrado na alíquota mínima paga apenas o excedente caso supere o valor limite.

“Pessoas não são o ativo mais importante da empresa. As pessoas certas é que são.”

Jim Collins



ASSOCIADO PAGA MENOS POR CONVÊNIO MÉDICO



O Sindivarejista acaba de firmar convênio com a Intermédica, que passa a oferecer aos associados do sindicato patronal do varejo um valor menor pelos seus planos de saúde. O benefício é válido para os associados que estão em dia com sua contribuição. "O convênio médico do Grupo Notre Dame

Intermédica atende o varejista na medida certa, de acordo com o plano que ele desejar", afirma a presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito.

O convênio também pode ser estendido aos funcionários. **"Esse tipo de benefício é importante inclusive para reter talentos na empresa. É uma forma de fixar o colaborador"**, acredita Sanae.

Fundada em 1968, a Intermédica é pioneira em gestão integral da saúde. Em Campinas, a Intermédica adquiriu a Medicamp, que atua há mais de 30 anos na cidade. Um dos diferenciais do grupo é a política de aquisição de hospitais, que permite um atendimento personalizado. O convênio tem ainda a vantagem de oferecer o serviço médico em todo o Estado.

CONTRIBUIÇÃO CONFEDERATIVA: DE OLHO NO PRAZO

Vence em 31 de maio o prazo para o pagamento das empresas do varejo nas cidades que integram a base do Sindivarejista, exceto para Campinas, Paulínia e Valinhos, que tiveram 31 de abril como data limite. Prevista pela Constituição Federal, a Contribuição Confederativa é compulsória e incide sobre todos os integrantes da categoria, inclusive os não-filiados ao sindicato.

O valor arrecadado com a contribuição é destinado ao auxílio dos micro e pequenos empresários do setor, que correspondem à quase totalidade dos nossos representados.

As ações do sindicato - entre elas cursos, palestras e assessoria jurídica gratuita - dependem da contribuição e permitem que o Sindivarejista disponibilize os serviços a todos os empresários associados nas 13 cidades de abrangência. Por meio de uma pesquisa de

satisfação, a entidade tem ouvido os empresários do setor para saber que outros serviços e benefícios eles gostariam de receber.

A contribuição propicia, ainda, diferentes canais de comunicação (Nosso Varejo, Nosso Varejo Especial Contador, site e boletins semanais) com o objetivo de aproximar ainda mais o Sindivarejista de seus representados. Novos convênios e parcerias só são possíveis a partir do equilíbrio financeiro do sindicato. Os recursos também são fundamentais para o sucesso do Programa Conexão Social Sindivarejista, que aproxima o varejista do seu público e leva conceitos que valorizam o setor e a sociedade.

A contribuição também é a maior responsável pelo desempenho do Sindivarejista na luta pela categoria junto aos governos e às entidades da sociedade civil. À medida que o setor se desenvolve, o sindicato fica mais forte.



SERVIÇOS EM DESTAQUE



ASSESSORIA JURÍDICA

Atendimento jurídico gratuito aos associados contribuintes, que em qualquer situação trabalhista podem contar com este serviço oferecido pelo Sindivarejista. Advogados especializados no setor também estão à disposição para esclarecer dúvidas do varejista.

LINHA DE CRÉDITO

O Sindivarejista tem planos especiais com a Caixa. Pelo programa Quintas da Caixa, o empresário vem direto ao sindicato para obter linhas de crédito com condições e atendimento diferenciados.

PREVIDÊNCIA PRIVADA

O Sindivarejista é o primeiro sindicato fora da capital paulista a levar aos seus associados, entre empresários e contadores (além de seus familiares e funcionários), o plano exclusivo de previdência privada da Fundação Fecomercio de Previdência Associativa (FPA), com baixas taxas de administração (0,5%) e de gestão (1%) e com 100% de rentabilidade líquida.

EMPRÉSTIMO CONSIGNADO

As empresas contribuintes do Sindivarejista podem celebrar junto à Caixa o empréstimo consignado para seus funcionários com juros mais baixos. O desconto é feito na folha no valor da parcela.



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: Araceli Avelleda • Fotos: Adriano Rosa / Tomas May / sxc.hu •
Ilustrações: Roni • Edição: Communitas Comunicação • Tiragem: 25.000 exemplares



Ana Tilli Erbolato, neta do fundador: "Sucesso depende de crescimento do colaborador"

CAMP FLORES COMBINA TRADIÇÃO COM MODERNIDADE

Precursora no varejo de flores em toda a Região de Campinas, a Camp Flores convive hoje com a tradição de quase cem anos e a necessidade de modernização. A história da floricultura começa pelas mãos de Ferdinando Tilli, que veio de São Paulo para Campinas, na década de 20, para trabalhar na Floricultura Campineira, fundada em 1913. Era a primeira e única loja do gênero na região. De funcionário Tilli passou a proprietário na década de 40.

Hoje, cerca de 70 anos depois nas mãos da mesma família, a floricultura está na terceira geração e continua no seu primeiro endereço, no Centro de Campinas. Mas isso não impediu a floricultura de ganhar o mundo. Ela faz entrega de flores nos Estados Unidos e na Europa, atende o Brasil inteiro, tem catálogo virtual e 60% de suas vendas em Campinas são pelo sistema *delivery*.

Ana Tilli Erbolato, neta do fundador, é a atual proprietária da Camp Flores, além de ser sócia do irmão na produção de árvores e palmeiras, em Holambra, no Sítio dos Coqueiros. Dilia Tilli, filha do fundador e mãe de Ana Tilli, também havia dado continuidade ao trabalho do pai junto com o seu irmão, que depois manteve a Floricultura Campineira em Barão Geraldo, com plantas e paisagismo. Apesar de toda a tradição, do *know-how* e da história da família, Ana garante que é preciso acompanhar as mudanças do mercado para manter o negócio de pé.

Sazonalidade

"Nosso mercado é muito sazonal. Trabalhamos com produto perecível e que depende das estações", explica Ana, que é bióloga por formação. Segundo ela, muita gente que abre uma floricultura é obrigada a fechar em pouco tempo.

"Com o passar dos anos, tive de ir mudando junto com o perfil do meu consumidor", explica a empresária, que passou a vender também pelúcias, chocolates e cestas especiais. "Nós escutamos o nosso cliente."

Ana é 100% automatizada na parte administrativa, mas ainda tem planos de expandir as mesmas ferramentas para os demais setores. Nos últimos seis meses fez uma reforma no prédio antigo onde ainda está instalada. Mas a empresária revela que seu maior investimento é na sua equipe de oito funcionários. "Tudo que você está vendo aqui foi feito por eles", diz Ana. "O meu sucesso só acontece com o crescimento dos meus colaboradores", completa.

Capacitação

Investir em capacitação, portanto, faz parte da filosofia da Camp Flores. "O negócio não pode depender só do proprietário", ensina a florista, que diz buscar muita informação para suprir a sua falta de formação na área administrativa. "Eu cresci aqui, mas trabalhava como bióloga. Eu procuro me manter atualizada com o mercado. Viajo dentro e fora do país, vou a feiras, faço cursos do Sebrae, leio, busco informações e passo tudo para eles." A proprietária diz que ficaria feliz se as duas filhas dessem continuidade ao negócio, mas não pressiona. Uma optou por propaganda e marketing e outra por administração de empresas.

Camp Flores abre de segunda a sábado para clientela formada 70% por mulheres. O Dia das Mães é a sua melhor data e supera em 300% o volume de vendas de um dia normal, seguido pelo Dia dos Namorados, Natal e Dia da Mulher.



FLORICULTURA CAMP FLORES

Rua Conceição, 33, Centro
Campinas
Telefone (19) 3236-2020
www.campflores.com.br



Luis Roberto Mulla, diretor de Serviços da TOTVS Interior Paulista

PARCERIA TRAZ TECNOLOGIA PARA O ASSOCIADO



A parceria do Sindivarejista com a TOTVS Interior Paulista traz mais um serviço disponível para o varejista associado. Líder absoluta no Brasil, com 48,6% do mercado, a TOTVS é uma empresa de software, inovação, relacionamento e suporte à gestão. Ela leva soluções para problemas que podem parecer insolúveis. Isso quer dizer que a tecnologia, ainda muito distante para

muitos empresários, pode ficar mais acessível. "Este é o objetivo do sindicato, tornar este serviço acessível. Nós vamos ajudar nesta aproximação", afirma a presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito.

Em entrevista ao **Nosso Varejo**, o diretor de Serviços da TOTVS Interior Paulista, Luis Roberto Mulla, explicou como a TOTVS pode auxiliar uma empresa de qualquer porte. A TOTVS Interior Paulista (www.totvs.com/interiorpaulista) tem 15 anos de atuação e bases em Campinas, Limeira, Jundiaí, Sorocaba e Ribeirão Preto. A TOTVS IP conta hoje com mais de 390 participantes e uma carteira de 1.400 clientes. Globalmente, a TOTVS é a maior empresa da América Latina no desenvolvimento de software aplicativos.

Nosso Varejo – As soluções de TI normalmente auxiliam as grandes empresas. Quais as vantagens que uma pequena empresa pode ter com este tipo de recurso?

Luis Roberto Mulla – A TOTVS fornece ao mercado soluções administrativas, sistêmicas, de processos, de desempenho e de infraestrutura. Independente do porte, as soluções garantem maior competitividade, além de permitirem que cada cliente terceirize suas operações administrativas e sistêmicas.

NV – Em que áreas do varejo é possível aplicar uma solução de TI? Que tipo de situação a TOTVS já solucionou no comércio?

A TOTVS desenvolveu a solução para varejo visando possibilitar a gestão completa de uma empresa, da automação dos processos administrativos até o gerenciamento completo de lojas, com o melhor custo-benefício. Seja para controle financeiro, gestão e cadastro de clientes, controle de estoque ou gerenciamento das vendas. A TOTVS oferece soluções para as seguintes áreas do varejo: concessionária de veículos, drogarias, magazines e lojas de departamento, material de construção e supermercados. Mais de 900 magazines, 140 supermercados e 280 redes de material de construção utilizam as soluções TOTVS.

NV – É possível investir a longo prazo?

Sim, é possível. Em todos os projetos empregamos a MIT (Metodologia de Implantação) TOTVS baseada nos melhores processos do PMI®, com planejamento de todas as fases de implementação. A empresa vai ganhar em agilidade nos processos, obtenção de informações confiáveis e velocidade na tomada de decisão.

NV – A TOTVS treina os funcionários da empresa?

Sim, possuímos um Centro de Educação Corporativa localizado em Campinas, além de equipes de treinamento disponíveis em nossas unidades sediadas nas cidades de Sorocaba, Jundiaí, Campinas, Limeira e Ribeirão Preto. Oferecemos treinamentos, para que nossos clientes tenham autonomia na utilização das soluções TOTVS. Oferecemos também treinamentos e-Learning, com foco em aumentar a produtividade e excelência dos colaboradores, com diversos cursos na Internet.



Varejista, seu negócio é feito por milhares de consumidores.

Conheça as Soluções TOTVS para Varejo.

O novo mundo é feito de empresas sem barreiras.

O novo mundo não tem limites. Nele, empresas se aproximam para dividir o conhecimento multiplicando suas riquezas e gerando novas demandas. O mundo compartilhado abre novas oportunidades e novos mercados. A TOTVS, por meio de suas soluções em tecnologia, software e serviços, oferece acesso a esse novo mundo sem barreiras ou limitações. Let's Share.

Technology | Software (SaaS) | Social Network | Consulting

[/totvsip](https://www.totvs.com/interiorpaulista) (19) 3027-6660 www.totvs.com/interiorpaulista



TOTVS

Compartilhe o novo mundo.

NOVOS EMPREENDIMENTOS IMPULSIONAM ECONOMIA

O aumento do consumo causado pela expansão do crédito e pela renda superior à média brasileira vem atraindo cada vez mais novos investimentos na Região Metropolitana de Campinas (RMC). "Este é um momento muito bom para a região", analisa Adauto Ribeiro, diretor da Faculdade de Ciências Econômicas da PUC-Campinas.

Os investimentos não param. No final de março, Campinas recebeu a segunda loja da rede Leroy Merlin na Rodovia Anhanguera. Depois do Shopping Spazio, inaugurado em novembro de 2010 no Ouro Verde, a população da região do Campo Grande se prepara para ganhar o Shopping Parque das Bandeiras com inauguração prevista para outubro de 2012.

Próximo à Rod. D. Pedro I, a rede Pão de Açúcar inaugura em breve mais um hipermercado Extra. Por se tratar de um importante centro econômico, a região promete atrair muito mais investidores de olho na Copa do Mundo, em 2014, e nas Olimpíadas, em 2016.



Pão de Açúcar instala novo Extra próximo à Rod. D. Pedro, em região que se expande



- A RMC é composta por 19 municípios paulistas
- 2.798.477 habitantes (segundo o Censo de 2010)
- PIB de R\$ 70,7 bilhões ao ano - representa 2,7% do PIB brasileiro e 7,83% do PIB paulista
- PIB per capita de R\$ 28.453,37
- 9ª maior região metropolitana do Brasil

■ Cidades representadas pelo Sindivarejista de Campinas e Região

INDAIATUBA CRESCE EM RITMO ACELERADO

Investidores identificam potencial da cidade e já inauguram com perspectiva de expansão

"Escolhemos Indaiatuba pelo grande potencial da região e para atender uma demanda não suprimida, conforme identificado em pesquisa realizada pelo IPDM/IBOPE", explica Luiz Medici, superintendente do shopping.

"Para acompanhar este desenvolvimento da região temos planejadas três expansões, que incluem três torres empresariais", prevê.



O município de Indaiatuba é um dos que mais se desenvolvem na RMC. Com aproximadamente 200 mil habitantes e 400 mil na área de influência, a cidade recebeu em março quatro lojas da rede São Vicente de Supermercados. No dia 28 de abril mais um importante empreendimento foi inaugurado: o Polo Shopping Indaiatuba. Com investimento de R\$ 120 milhões, o novo centro de compras conta com mais de 180 lojas e quatro mil empregos diretos gerados.

NOSSO VAREJO

ESPECIAL
OURO VERDE

REGIÃO EM CRESCIMENTO



A região do Ouro Verde é formada pelos bairros localizados a Sudoeste da cidade de Campinas e abrange o Distrito Industrial e o Aeroporto de Viracopos. Distante do centro cerca de 20 quilômetros, foi ocupada aos poucos desde a década de 70. O cenário rural de antes já não se reconhece mais. A região é urbanizada e abriga cerca de 400 mil habitantes (incluindo Campo Grande), o que corresponde a 40% da população de Campinas. A taxa de crescimento local é 7% maior que a média da cidade e 70% da população é formada pela classe C.

Os moradores e o comércio chegaram ao Ouro Verde antes da infraestrutura local. A determinação dos pioneiros, portanto, foi mais forte que a iniciativa do poder público. Em 1988, foi inaugurado o Terminal Ouro Verde, por onde hoje circulam por dia cerca de 70 mil pessoas.

Vinte anos depois, em 2008, foi inaugurado o Complexo Hospitalar Ouro Verde, com investimento de R\$ 60 milhões e com a presença do então presidente Luiz Inácio Lula da Silva. Em 2010, a região ganhou o seu primeiro shopping, com a inauguração do Spazio Ouro Verde.

Empreendedorismo

Mas a história local se fez, principalmente, pelo trabalho dos empreendedores. Foi Ângela, Suzana, Ademir, Pedro, José, Vanessa, Paulo e tantos outros moradores que contribuíram para uma região melhor.

Existe hoje uma proposta na Câmara Municipal de transformar o Ouro Verde em Distrito de Campinas. A ideia ainda gera polêmica e divide a população. Mas, independente desta decisão, novos investimentos continuam chegando e as perspectivas são de muitas mudanças e crescimento.

PERFIL EM NÚMEROS

- **7%** acima da média da cidade é a taxa de crescimento da região
- **400 mil** habitantes é a população da região do Ouro Verde e Campo Grande
- **70%** é o percentual da classe C na população local
- **18 mil** veículos/dia é a circulação pela Avenida Ruy Rodrigues
- **65 a 75 mil** é o fluxo de pessoas por dia no Terminal Ouro Verde
- **20 km** é a distância aproximada do centro de Campinas
- **10 mil** pessoas por dia é a previsão de público/dia no Spazio Ouro Verde

Região se urbanizou nas últimas décadas (foto no alto à esq.); Av. Suaçuna concentra comércio e serviços



HISTÓRIA

DÉCADA DE 70

Chegada dos primeiros moradores ao Ouro Verde, uma região ainda rural e sem comércio e infraestrutura



1980

Instalação da Escola Municipal André Tosello, a primeira da região



1988

Inauguração do Terminal Ouro Verde, por onde circulam hoje de 65 mil a 75 mil pessoas/dia



2008

Inauguração do Complexo Hospitalar Ouro Verde, com investimento de R\$ 60 milhões



2010

A região ganhou o seu primeiro shopping, com a inauguração do Spazio Ouro Verde



COMÉRCIO FAZ PARTE DA HISTÓRIA LOCAL



Suzana de Souza Oliveira brincava nas ruas de terra da região: "Foi mudando aos poucos"

A instalação do comércio varejista contribuiu desde o início para o desenvolvimento do Ouro Verde, com oferta de empregos, facilidades e aquecimento da economia. Os primeiros varejistas, que eram também moradores, chegaram a arrecadar fundos para a compra do terreno do 9º Distrito Policial, com o objetivo de garantir mais segurança para as pessoas.

"Essa região não tinha asfalto, a gente tinha que andar uns dois quilômetros para pegar o ônibus porque aqui ele não chegava. Aqui não tinha farmácia, não tinha posto de saúde", relata Lourdes Santos da Silva. Quando ela e o marido, Arnaldo, mudaram-se da Vila Costa e Silva para a região do Ouro Verde, em 1984, o lugar não possuía nenhuma infraestrutura.

Hoje, 27 anos depois, a dona da loja Comercial Arnaldo de Materiais Elétricos reconhece que o desenvolvimento está sendo benéfico para a região. "Tem espaço para todo mundo, até para o shopping, que pode afetar um pouco os pequenos, mas com o tempo vai se acomodando", pondera.

A empreendedora Suzana de Souza Oliveira, de 28 anos, que acaba de abrir uma loja no Spazio Ouro Verde, lembra que na sua infância as ruas eram de terra. **"Ir ao centro era uma viagem. Aqui tinha muito mato e pouco comércio. Não existia supermercado"**, lembra Suzana, que na época precisava estudar no centro. "Foi mudando aos poucos."

Hoje ela mora e trabalha na região, e sua filha estuda perto de casa. Depois de vender os produtos Felicity por muito tempo, resolveu investir em uma loja franqueada. "Tenho o conforto de estar perto de casa e pegar minha filha na escola, em cinco minutos. Além disso, minha mãe também mora aqui perto."

MEMÓRIA DO VAREJO



Produzido pelo Programa Conexão Social Sindivarejista, o vídeo-documentário "Memória do Varejo: Jardim Aeroporto" registrou depoimentos de varejistas que contribuíram para a história da região do Ouro Verde. O vídeo pode ser visto no site do sindicato (www.sindivarejistacampinas.org.br). Entre os comerciantes empreendedores e moradores pioneiros da região estão Ângela Maria de Souza Lima, Ademir Balsalobre (foto), Claudionor P. Da Silva, Cleonice C. Teixeira, Eva Pedrosa da Silva, Lourdes Santos da Silva.

UM CONSUMIDOR QUE SABE O QUE QUER

O morador da região Ouro Verde paga em dia, não pede desconto e prefere o dinheiro ao cartão de crédito na hora de fazer as compras. Essas são algumas das características apontadas por Marcelo Souza, dono do café Sabor Expresso.

Além do potencial de desenvolvimento da região, outro fator que motivou o comerciante morador na Vila Teixeira a investir no Ouro Verde foi o crescimento e o poder de compra da classe C. "As pessoas que vêm aqui têm um poder aquisitivo bom", destaca. Assim como Marcelo, Flávio Augusto Godoy, dono da loja de produtos esportivos Out Fit, recém-inaugurada, também está empolgado com este consumidor. "A classe C sabe o que quer e paga em dia."



Marcelo Souza, do Sabor Expresso: "Aqui as pessoas têm poder aquisitivo bom"

'QUALIDADE DE VIDA É TER TUDO PERTO DE VOCÊ'

Pode-se dizer que Vanessa Vital, gerente de marketing do Shopping Spazio, cresceu junto com a região do Ouro Verde. "Acompanhei o crescimento do bairro", diz com orgulho. Moradora no local desde os quatro anos de idade e há oito trabalhando no segmento de shopping centers, Vanessa decidiu que queria deixar a atividade que desempenhava em Valinhos assim que viu os primeiros sinais da obra. "Quando vi que seria um shopping já quis vir para cá".

Hoje ela gerencia o departamento de marketing do shopping não apenas com profissionalismo, mas também com um carinho todo especial. "Acabo me divertindo mais que todo mundo", diz com empolgação.

"Antes os moradores tinham que ir muito longe para ter cultura e lazer"

Vanessa recorda de quando o bairro ainda não tinha praticamente nenhum comércio. "Eu pegava o ônibus com minha família e ia para o centro", lembra. Apesar do desenvolvimento do Ouro Verde, ela conta que o hábito da população de se dirigir à região central da cidade para fazer compras ainda existe. "Essa cultura continua", observa.

Uma das principais vantagens apontadas por ela em trabalhar próximo de sua casa é a qualidade de vida. Gastando apenas sete minutos para ir e voltar do trabalho, ela é uma das poucas profissionais hoje em dia que pode se dar ao luxo de almoçar em casa com a família diariamente.



Atual infraestrutura de comércio e serviços atende a população que vai menos ao centro



Moradora da região desde criança, Vanessa hoje gasta 7 minutos de casa ao trabalho



Covabra contribui para elevar valor médio da compra por pessoa no Spazio: R\$ 150,00

Valorizando a cultura local

Vanessa não se contenta em apenas gerenciar o empreendimento. Ela faz questão de oferecer cultura e lazer para a população local que raramente conta com fácil acesso a espetáculos musicais e teatrais. "Antes os moradores tinham que ir muito longe". Projetos para o público infantil também não faltam e, para isso, ela aproveita um espaço no meio de um dos corredores para transformá-lo em teatro. Valorizar os artistas da região também está nos planos. Ela quer revelar cantores, atores e artistas plásticos trazendo-os ao shopping para que a população conheça e aprecie a arte local. Na Semana do Meio Ambiente, de 7 e 11 de junho, o Conexão Social Sindivarejista fará uma programação especial que inclui exposição de fotos feitas pelos alunos da Escola Carmelina de Castro Rinco.

**SPAZIO
OURO VERDE**

Av. Ruy Rodrigues, 3900
Telefone (19) 3266-2018
Campinas

DE OLHO NO FUTURO

A população já começa a conviver com os problemas de uma cidade grande. "O trânsito está insuportável, principalmente no sábado e domingo a Avenida Suaçuna vira um caos. Durante a semana já preciso sair uma hora antes quando tenho consulta do outro lado da cidade", reclama a comerciante e moradora Lourdes Santos da Silva.

Os cerca de 400 mil habitantes do Ouro Verde e Campo Grande ainda sofrem com a falta de infraestrutura, que inclui a precariedade do sistema viário e o crescimento desordenado. A população cobra do poder público por investimentos que já começam a chegar da



Complexo Hospitalar Ouro Verde: R\$ 60 milhões investidos, 22 mil m2 e 210 leitos

iniciativa privada, a exemplo dos R\$ 40 milhões investidos pelo grupo Prosperitas na construção do primeiro shopping da região.

Aeroporto e TAV

A prefeitura diz que os recursos públicos virão junto com os mais importantes projetos da cidade hoje: a ampliação do Aeroporto Internacional de Viracopos e a implantação do Trem de Alta Velocidade.

Marcelo Souza, dono do café Sabor Express instalado no Spazio Ouro Verde, também sente falta de infraestrutura. "Começando pelo Piçarrão, que está largado. Na última chuva inundou. A prefeitura está acreditando menos do que o empreendedor", observa o comerciante. "Falta interesse político. O Distrito Policial continua

ruim, tudo o que é lixo está parado no DP. O poder público acha que a periferia é um pouco do lixo da cidade", desabafa Lourdes.

Proposta de Distrito

Um estudo do Instituto Geográfico Cartográfico (IGC), órgão da Secretaria Estadual de Planejamento, apontou para a possibilidade de criação de dois novos distritos em Campinas: Campo Grande e Ouro Verde, formados por 200 bairros. Mas por enquanto a ideia continua na esfera política e a população não teve chance de se manifestar. Para transformar as duas regiões em distrito é preciso coletar 6 mil assinaturas.

Na região do Ouro Verde, quase tudo que os moradores encontram no centro de Campinas está concentrado na principal avenida do comércio, a Suaçuna, com lotéricas, bancos, lojas de roupas e móveis, supermercados, farmácias, lanchonetes e diversos serviços. Próximo à avenida, há faculdade, escolas, hospital e restaurantes. Na região do Campo Grande, que tem menos comércio, há um pronto-socorro, escolas e serviço bancário.

Nos próximos anos, o Programa Minha Casa, Minha Vida, do Governo Federal, também deverá contribuir para o aumento da população local, no bairro Vida Nova. A estrutura precisará atender cerca de 2 mil novas famílias que chegam à região.



Av. Suaçuna concentra lotéricas, bancos, comércio, mercados, farmácias e lanchonetes

ACORDO TRAZ FACILIDADES DE CRÉDITO



Luiz Geraldo Paretelli, gerente regional: parceria amplia oportunidades para o varejista

Após um ano de atendimento, o Quintas da CAIXA, serviço oferecido pelo Sindivarejista aos seus associados, consolida-se como mais uma facilidade disponível ao varejista. Na avaliação do Gerente Regional da CAIXA, Luiz Geraldo Paratelli, o setor está diante de um momento de grandes oportunidades. A parceria Sindivarejista e CAIXA tem o objetivo de ampliá-las. Entre as vantagens do Quintas da CAIXA estão, por exemplo, as linhas para capital de giro para renovar estoque. Em entrevista, Paratelli fala de soluções para gerenciamento de pagamento a fornecedores e linhas de antecipação de recebíveis.

Nosso Varejo – Além da facilidade do pré-agendamento pelo sindicato, quais as vantagens que o Quintas da Caixa oferece?

Luiz Geraldo Paratelli – O empresário varejista tem a oportunidade de conhecer todo o portfólio CAIXA de produtos e serviços para sua

empresa, sócios e funcionários, com a facilidade de poder contar com o atendimento pré-agendado no SindiVarejista. Dentre os produtos destacamos as linhas de antecipação de recebíveis e de capital de giro, com prazos que variam de 1 a 36 meses e não possuem destinação específica, além das linhas de financiamento a investimentos com prazos que podem chegar a 60 meses. Temos opções de fundos de investimento e CDB, além de soluções para cobrança bancária, gerenciamento de pagamento a fornecedores e crédito de salários. Os serviços se estendem ao empresário, aos sócios e aos empregados. Temos a conta corrente, o crédito consignado, o financiamento de veículos e as linhas de financiamento habitacional e financiamento de material de construção, além dos produtos para investimento.

NV – Em que situações o varejista pode usar estes produtos?

As linhas para capital de giro são excelentes para as empresas varejistas que precisam renovar seus estoques, em conjunto com as linhas de financiamento de investimentos. Também são boas opções para reformar, ampliar ou modernizar a empresa. As linhas de antecipação de recebíveis são ideais para empresas que necessitam suprir eventual descaixe no fluxo de caixa diário, pois são crédito rápido e com taxas mais baixas.

NV – Quais as condições para este crédito?

Para ter acesso às linhas de crédito de capital de giro e financiamento de investimentos, a empresa precisa ter no mínimo 12 meses de atividade e ser aprovada na avaliação de risco de crédito da CAIXA. Para as linhas de antecipação de recebíveis, não há necessidade de possuir 12 meses de atividade; apenas aprovação de crédito.

NV – Como avalia a importância deste setor para a Economia?

O Setor Varejista é o reflexo da situação econômica do País, que tem vivenciado um momento histórico de crescimento, com destaque para o crescimento da classe média. O setor está diante de grandes oportunidades.

QUINTA da CAIXA

uma parceria SINDIVAREJISTA e CAIXA



Uma quinta-feira por mês está reservada para fechar bons negócios para você, sua empresa, sua família, seus clientes e funcionários.

A parceria entre a CAIXA e o Sindivarejista oferece uma consultoria gratuita e especializada para o micro ou pequeno empresário ter acesso à opções de linhas de crédito, com taxas especiais que só a CAIXA tem.



Marcelo Souza
Sabor Express

"A prefeitura está acreditando menos do que o empreendedor"



Lourdes Santos da Silva
Comercial Arnaldo

"O poder público acha que a periferia é um pouco do lixo da cidade"



Neide Diniz
Andreia Papelaria e Bazar

"A região é próspera, Vejo uma valorização muito boa dos imóveis. O bairro está ficando bonito"



A comerciante Lourdes Santos da Silva sofre com a falta de mão-de-obra qualificada: "É difícil encontrar e quando tem qualificação não quer trabalhar na periferia"



José Stalin Diniz, dono da Andreia Papelaria e Bazar, já perdeu as contas de quantas vendedoras passaram pelo seu estabelecimento

FALTA MÃO-DE-OBRA QUALIFICADA NO COMÉRCIO VAREJISTA

Treinar o funcionário, investir na sua qualificação, acreditar naquele profissional, para depois ser deixado por ele, que muitas vezes faz a opção de sobreviver por seis meses do seguro-desemprego. Esta é hoje uma situação comum no comércio varejista. Isso implica em mais uma vez procurar mão-de-obra qualificada no mercado, onde cada vez fica mais difícil encontrar este tipo de profissional.

O "apagão" de mão-de-obra qualificada já atinge diversos setores da Economia brasileira - do pedreiro ao pediatra.

"Nós do comércio varejista somos a porta de entrada para o mercado de trabalho da grande maioria dos trabalhadores. Damos o primeiro emprego e ensinamos muito sobre relacionamento com o público, entre outras coisas", lembra Sanae

Murayama Saito, presidente do Sindivarejista. No comércio, cerca de 70% dos trabalhadores estão no varejo - o restante atua no atacado, na venda de veículos ou em vias públicas. A maioria destes trabalhadores - cerca de 60% - está nas pequenas empresas, com até 10 funcionários.

De acordo com a economista Eliane Rosandiski Navarro, da Faculdade de Ciências Econômicas da PUC-Campinas, a sazonalidade do comércio varejista é um fator que contribui para a falta de mão-de-obra qualificada. "Se você tem rotatividade muito grande, sempre vai ter problema de qualificação", afirma Eliane. Para ela, o setor precisa pensar em formas de fixar este trabalhador.

"Trabalhar com vendas é uma arte. Não é simples como costumam pensar", diz a professora. Segundo a economista, a diversidade do varejo é outro fator que muitas vezes dificulta a preparação desta mão-de-obra.

José Stalin Diniz e Neide Diniz, donos da Andreia Papelaria e Bazar, sentem na pele este problema. Há cinco anos o casal tenta preencher a vaga de vendedora na sua loja e não consegue fixar ninguém. "Levamos seis meses para treinar uma funcionária aí ela quer trabalhar no shopping com o mesmo salário e os mesmos benefícios, elas não querem trabalhar no bairro. Mão-de-obra qualificada não se encontra", relata o proprietário, que já perdeu as contas de quantas vendedoras já passaram pela loja.

O seguro-desemprego, relata o casal, é outro fator responsável pela grande rotatividade. "A funcionária trabalha seis meses e pede para ser demitida para receber o benefício, depois ela vai para a concorrente sem registro e continua recebendo o seguro. Enquanto isso a gente quase se mata, cheguei a ter um AVC de tanto trabalhar", desabafa Neide.

A dona da Comercial Arnaldo Material Elétricos, Lourdes Santos da Silva, convive com o mesmo problema de falta de mão-de-obra qualificada. "É difícil encontrar, quando tem qualificação não quer trabalhar na periferia", reclama a comerciante. Além de três funcionários, ela e o marido, Arnaldo, contam com a ajuda dos dois filhos que trabalham na loja. "Se contar só com os funcionários a loja vai falir".



SALÁRIO DE INGRESSO PERMITE UM ANO PARA AVALIAÇÃO

Na Convenção Coletiva assinada para Campinas, Paulínia e Valinhos, as Micro Empresas (ME) e as Empresas de Pequeno Porte (EPP) - enquadradas na Lei 123/2006 foram beneficiadas pelo Salário de Ingresso. Isso quer dizer que elas podem utilizar o valor diferenciado deste salário de R\$ 650,00 - pelo período de um ano, observando as condições previstas na cláusula. Para isso, devem obter junto ao Sindivarejista o Certificado de Regularidade

de Situação Sindical. A opção pelo Salário de Ingresso para o funcionário recém-contratado tem um efeito compensatório, ou seja, acaba por valer como contrapartida do investimento que é feito neste funcionário em capacitação e treinamento. Ao longo deste período, o empresário tem a chance de avaliar o desempenho do contratado e de decidir se passa do salário de ingresso para o normativo, como uma ação de reconhecimento e incentivo ao funcionário. Após um ano, é obrigatório migrar para o salário normativo.



CAPACITAÇÃO

Para quem está interessado em investir na qualificação de mão-de-obra, o Senac Campinas está com inscrições abertas para dois cursos relacionados ao varejo.

Mais informações no site www.sp.senac.br/ campinas ou pelo telefone: 2117-0600

GERÊNCIA E SUPERVISÃO DE VENDAS
Início em 04/06

VENDAS: FIDELIZANDO O SEU CLIENTE
Início em 15/06



CONEXÃO SOCIAL PROSSEGUE EM 2011



Oficina com alunos do 8º e 9º anos da Escola Carmelina de Castro Rincó

O Conexão Social Sindivarejista retomou no dia 26 de abril as ações no Ouro Verde com uma oficina de fotografia realizada na Escola Municipal Carmelina de Castro Rincó. A atividade, desenvolvida em parceria com o Senac Campinas, por meio do fotógrafo e professor Marcos Peron, e com o CDI Campinas, que cedeu os equipamentos, teve por objetivo despertar nos alunos do 8º e 9º anos um novo olhar a partir da produção fotográfica.

Os alunos aprenderam sobre o impacto do consumo na família e no bairro e também sobre o importante papel da fotografia como registro da paisagem do seu bairro e os reflexos do consumo. A atividade prosseguiu no dia 3 de maio com uma caminhada fotográfica para que o grupo registrasse as transformações da paisagem marcadas pela relação de consumo. O resultado será mostrado em uma exposição no Shopping Spazio Ouro Verde entre os dias 7 e 11 de junho, durante a Semana do Meio Ambiente.

OFICINA PARA EDUCADORES



Atividade desenvolvida na sede da Feac integrou a 2ª Semana da Educação

O programa do Sindivarejista também integrou a 2ª Semana da Educação, promovida pelo movimento Compromisso de Campinas pela Educação (CCE), entre os dias 25 e 30 de abril. Por meio de uma oficina, a equipe do Conexão Social formada por Roberto Goulart Junior, Edna Borges e Cristiano Barbosa compartilhou com 17 educadores um pouco da metodologia e dos conceitos que eles aplicaram nas escolas públicas de Campinas, em 2010, sobre o tema consumo sustentável a partir da reflexão sobre o orçamento familiar.

INDAIATUBA

De Campinas o Projeto Conexão Social seguiu para Indaiatuba. No dia 26 de abril professores das Escolas Municipais José Vitorino Ribeiro e Vicente Bernardinetti participaram de uma oficina sobre consumo sustentável nos mesmos moldes que a atividade desenvolvida com os educadores participantes da 2ª Semana de Educação.

A partir daí outras atividades serão realizadas com alunos do ensino fundamental e também do programa Educação de Jovens e Adultos (EJA). Em Indaiatuba o programa do Sindivarejista é desenvolvido em parceria com a Secretaria Municipal de Educação, Sesc de Campinas, Senac de Sorocaba e o Programa de Responsabilidade Social e Sustentabilidade no Varejo do Cev - Fundação Getúlio Vargas (FGV).



Oficina de professores deu início ao projeto no município

VITRINISMO MEXA COM A EMOÇÃO DO CONSUMIDOR



Diego Silva Orellana, professor do Senac, ensina: "a vitrine deve criar impacto"

A vitrine corresponde a um cartão de visita de uma loja, por isso cabe a ela o papel de conquistar o cliente. "A vitrine é responsável por até 60% da venda final", observa Diego Silva Orellana, professor de vitrinismo do Senac Campinas. Muito mais que atrair o olhar do consumidor, uma produção criativa deve mexer com a emoção do cliente, remetendo-o a sentimentos relacionados ao tema.

Depois do Dia das Mães, é hora de se planejar para o Dia dos Namorados, comemorado em 12 de junho. Diego sugere usar chocolates e corações na decoração da loja. "Muitas vezes as marcas fabricantes de produtos vendidos nas lojas fornecem material de campanha gratuitamente", orienta o profissional.

DICAS

- Em épocas normais de venda, a dica é mudar a vitrine uma vez por semana
- Não exponha todos os produtos da loja de uma vez só
- Escolha no máximo quatro cores na produção, desde que haja uma harmonia entre elas
- As cores escolhidas devem ser também destacadas dentro da loja. "Esse recurso faz aumentar as vendas", ensina Diego

SERVIÇO

O Senac Campinas está com inscrições abertas para o curso de vitrinismo básico para o varejo. Mais informações pelo telefone 2117-0600.



Criar o impacto

O objetivo deve ser sempre o mesmo: criar o impacto. Na hora de expor os produtos, aconselha o vitrinista, o comerciante deve ter o cuidado de equilibrar os preços, mesclando os mais baratos com os de valores médios e altos, sem se ater às promoções. As dicas valem também para as campanhas do Dia dos Pais, Dia das Crianças e Natal.

CONTANDO UM CAUSO NEGÓCIO FECHADO NA PRESSA NUNCA MAIS



José Sertori: Quanto o terreno se valorizou o negócio já estava fechado

Aos 15 anos José Fernando Sertori, dono da loja de materiais elétricos e hidráulicos Kores, ganhou de presente do avô um terreno na cidade de Panorama, bem na divisa com o Mato Grosso. Apesar de pagar todos os anos os impostos, nunca visitou o imóvel. "O terreno ficava no fim da cidade, não tinha valor nenhum", recorda.

Há dez anos decidiu colocá-lo à venda. "Não davam nada por ele, quase tive que dar de presente. O dinheiro que recebi não dava para comprar uma bicicleta", lembra o varejista, que ficou surpreso quando há alguns anos soube da inauguração de uma usina hidrelétrica no local. Panorama acabou se desenvolvendo e o que era o "fim da cidade", segundo José Fernando, passou a ser um importante acesso ao município.

O terreno, que até então não valia nada, recebeu uma grande avenida em frente e hoje está em um dos locais mais valorizados da cidade. "Se eu tivesse sabedoria e paciência teria deixado o imóvel para os filhos ou netos, teria sido um belíssimo presente". Apesar do arrependimento de ter feito o mau negócio na época, ele aprendeu a lição: "Não se deve ter pressa em fechar um negócio, é só ter paciência e dar tempo ao tempo", ensina.



PARADA OBRIGATÓRIA NA HORA DO ALMOÇO

Quem, para não perder nenhum minuto sequer, já não fez pelo menos uma refeição trabalhando em frente ao computador ou então navegando pela internet? Dulce Cunha, dona da Magazine Info, admite que durante muito tempo não se desligava do trabalho nem mesmo na hora do almoço. "Até deixei de comer para trabalhar, hoje já não faço mais", garante.

O horário do almoço para ela é sagrado. "Se eu não paro ao meio-dia começo a ficar nervosa", admite a empresária. Entre meio-dia e 13h30 ela desliga o computador e procura não atender ao telefone. Nos finais de semana também evita se conectar à internet.



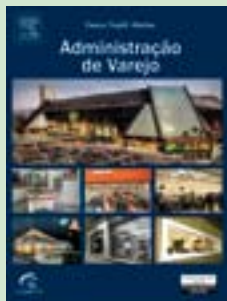
Para Dulce Cunha, a hora do almoço é sagrada

"Coloquei algumas regras para mim mesma".

Mas nem todo mundo é assim. O hábito de comer em frente ao computador já virou rotina nos escritórios e pode causar obesidade segundo pesquisa desenvolvida na Universidade de Bristol, no Reino Unido. Sem contar que trabalhar enquanto se alimenta depressa acaba gerando estresse, pois o sangue libera adrenalina. Por isso, reserve a hora do almoço para relaxar e se desligar do trabalho, mesmo que seja por meia hora apenas. Aproveite esse intervalo para almoçar com a família ou amigos. É uma maneira de "recarregar a bateria" para o período que vem a seguir.

SUGESTÕES DE LIVROS E FILMES

ADMINISTRAÇÃO NO VAREJO



O livro de Fauze Najib lançado pela editora Campus/ Elsevier é um manual completo com conceitos, técnicas e metodologias de gestão de varejo voltado para profissionais e estudantes do segmento. Em 14 capítulos divididos em três partes o leitor é exposto ao ambiente e a ferramentas que o ajudará a fundamentar suas tomadas de decisões.

CHOCOLATE



O filme aborda a persistência e a criatividade da dona de uma loja de chocolates para atrair e convencer os clientes a comprarem seus produtos. Apesar do preconceito da população da pequena cidade francesa, ela acaba conquistando fregueses em um exemplo de empreendedorismo. O filme tem Johnny Depp e Juliette Binoche no elenco.

TIRANDO UMA

