

# NOSSO VAREJO

 SINDIVAREJISTA edição 41 • ano 10 • maio/junho/julho 2017  
sindivarejistacampinas.org.br

10  
ANOS



## DE GRÃO EM GRÃO

Eles voltaram e já conquistam uma boa parte dos consumidores. Os produtos vendidos a granel, ou seja, pela quantidade escolhida pelo cliente, estão fazendo a cabeça e o bolso dos consumidores. Além de comprar o que

**Assistencial: 2ª parcela  
vence em 31 de agosto**  
pág 10

realmente utiliza, os grãos soltos saem por preços mais baixos, são frescos e saudáveis. Confira nesta matéria como fazer para repensar o negócio e abusar da antiga nova moda do varejo de alimentos. **pág 7**

**SindiVarejista dá início  
as assembleias coletivas**  
pág 6

## Nosso Varejo: uma década

Neste ano, o Nosso Varejo completa 10 anos. E, para comemorar uma década de publicações, lançamos nesta edição a reformulação do projeto gráfico deste que é um dos mais importantes canais de comunicação com nossos associados. O Nosso Varejo está mais moderno e contemporâneo, com o objetivo de se alinhar às tendências da comunicação e das relações cada vez mais conectadas. O layout – tipografia, cores e componentes visuais – foi pensado para propor uma leitura mais ágil, dinâmica e compreensível, fundamentais da era digital. As páginas trazem um formato mais clean e com mais elementos gráficos para facilitar o entendimento. Também trazemos neste novo projeto, novidades no conteúdo. Logo de início, ressaltamos um espaço para destacar os benefícios oferecidos aos associados ao SindiVarejista, onde o leitor poderá se informar sobre os inúmeros produtos disponibilizados aos empresários do comércio. Nossa intenção é apresentar, com maior clareza e objetividade, as vantagens em ser um associado ao SindiVarejista e as excelentes oportunidades oferecidas.

Ainda sobre o conteúdo, outra novidade é a publicação de artigos assinados por parceiros e especialistas, que terão espaço fixo nas edições. Serão ricos textos de opinião, uma coluna pensada para agregar diferentes pontos de vista, conceitos e entendimentos, ampliando assim o senso crítico e a diversidade de ideias. Na última página do jornal, mais uma novidade: o antigo espaço “Causo” passa a se chamar agora “Eu, varejista”. Nesta nova versão da coluna, vamos contar histórias de comerciantes das cidades de nossa região, desde curiosidades, iniciativas de sucesso, ideias inovadoras e experiências que merecem ser compartilhadas. Afinal, sabemos que o dia a dia no comércio, muitas vezes, pode ser um grande desafio com boas histórias a serem contadas.

Nossas matérias e reportagens especiais continuarão, com foco sempre em pautas de interesse do setor, tendências do varejo e conteúdo relevante que possa contribuir com o negócio dos nossos associados. Estamos muito orgulhosos de apresentar esta nova proposta do Nosso Varejo, pensada e planejada para você, varejista. Chegamos à edição 41 e desejamos que seja a primeira de mais uma década que virá pela frente sempre tendo o associado como o nosso maior parceiro.



Sanae Murayama Saito  
Presidente do SindiVarejista  
de Campinas e Região



## SUORTE E ORIENTAÇÕES JURÍDICAS

Estreamos neste espaço a coluna que vai trazer para você, varejista, os benefícios de ser um associado SindiVarejista. O primeiro destacado é a assessoria jurídica gratuita disponibilizada pela entidade.

O suporte é feito pelo Departamento Jurídico, especializado no atendimento do empresário do varejo, especialmente nas áreas Trabalhista, Cível, Criminal, Previdenciária e Administrativa.

### COMO FUNCIONA?

O empresário que necessita do suporte jurídico deve agendar uma consulta com os profissionais, que poderão fazer as orientações necessárias ao caso, de forma gratuita. O serviço tem sido usado amplamente por associados que precisam de orientações para casos que ocorrem no dia a dia da empresa; além de dúvidas relacionadas aos procedimentos adotados e conflitos que ocorrem no próprio negócio.

Para mais informações ou para agendar a sua consulta, é necessário entrar em contato pelo telefone: (19) 3775-5560 ou pelo e-mail: falecom@sindivarejistacampinas.org.br. Os horários de atendimento do Departamento Jurídico são: terças, quartas e quintas das 14h às 17h.



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

fb.com/sindivarejistacampinas  
 youtube.com/sindivarejistacps

### NOSSO VAREJO

Presidente: Sanae Murayama Saito  
Gerente: Elaine Oliveira  
Jornalista Responsável: Luciana Félix / MTB 51.251  
Reportagens: Bruna Mozer / MTB 63.067  
Equipe de apoio: Clayton Ferreira e equipe SindiVarejista  
Fotos: Adriano Rosa, Banco de imagens interno e Divulgação  
Editoração: Neo Arte Design || Ilustrações: Roni || Tiragem: 14,2 mil

# COACHING

## é aposta de empresas

MASTER COACH E MENTORA, ANA CRISTINA GIULIANI REALIZA COACHING DE CARREIRA E COACHING EXECUTIVO E AFIRMA QUE O AUTODESENVOLVIMENTO E AUTOCONHECIMENTO TÊM SIDO CADA VEZ MAIS A APOSTA DE PROFISSIONAIS E EMPRESAS. PROCESSO PODE SER TRANSFORMADOR E TRAZ RESULTADOS CONSIDERÁVEIS AO NEGÓCIO.

### O que é coaching?

É um processo de orientação profissional, voltado para ação e para ajudar e motivar a pessoa a mudar. Trabalha o desenvolvimento humano e de competências, aplicando ferramentas para atingir metas e objetivos de forma prática e focada no presente. Tem um período mínimo de 10 sessões semanais.

### Quando o coaching é indicado?

Quando o estado atual da pessoa não é o desejado ou se a empresa apresenta baixo resultado nas vendas, produtividade, clima organizacional desarmonioso, entre outros fatores.

### Em casos citados acima, quem deve fazer coaching?

Em todas essas situações, o líder tem papel fundamental para mudança que a empresa pode estar passando. Por isso, as organizações têm buscado realizar o processo em líderes que são pessoas com grande peso entre as demais e capacidade de inspirar e influenciar.

### É crescente o número de empresas que buscam desenvolver seus colaboradores?

As organizações têm focado no indivíduo, pois são as pessoas que geram resultado. Práticas de gestão de



“As

organizações têm focado no indivíduo, pois são as pessoas que geram resultado. Ou seja, a empresa depende do material humano”

(ANA CRISTINA GIULIANI)

peças estão em alta, pois as empresas entenderam e acreditam na capacidade de resiliência.

### A sua atuação é baseada em coaching de carreira e coaching executivo. Qual a diferença?

O de carreira tem o objetivo de orientar e ajudar empreendedores e colaboradores a alcançarem seus objetivos. Já o segundo, normalmente contratado pela empresa, é voltado para ajudar o profissional a desempenhar funções atuais ou futuras, como desenvolvimento de habilidades gestoras, envolvendo também o alinhamento de objetivos organizacionais aos pessoais.

### O processo de coaching pode ajudar empresas familiares, onde conflitos são comuns?

Podemos dizer que todas as empresas familiares terão que passar por processo de profissionalização. Um exemplo bastante comum é do pai, fundador da empresa, continuar vendo o filho apenas como filho e não como profissional. Também há uma série de problemas em processo de sucessão. Por isso, entender o papel que cada um desempenha, trabalhando o autoconhecimento é fundamental.

### Em quais situações a mentoria é mais recomendada?

O mentoring é uma abrangência maior, em que o mentorado é conduzido ao amadurecimento e crescimento pessoal ou profissional por meio de sabedoria e conhecimento. Enquanto o coaching dá ênfase ao desempenho atual, o mentoring dá ênfase ao desempenho futuro. É aplicado, por exemplo, em casos de sucessão na empresa.

# O Procon está de olho

## A FISCALIZAÇÃO DOS CARTAZES EM BRAILLE E LIBRAS COMEÇA EM NOVEMBRO E PODE GERAR MULTA. VAREJISTAS DEVEM FICAR ATENTOS E SEGUIR AS INSTRUÇÕES

Agora é lei em Campinas. Todos os estabelecimentos comerciais devem afixar cartazes de atendimento prioritário confeccionados também em Braille e com os caracteres em Libras. A lei municipal entrou em vigor no começo de maio e a fiscalização começa em novembro. Os comerciantes terão este período para se adequar e evitarem multas que podem chegar a R\$1,2 mil em caso de reincidência. O prazo de adequação foi solicitado pelo SindiVarejista junto ao poder público para que os comerciantes da cidade conseguissem atender à nova demanda, fazendo as modificações necessárias em seus estabelecimentos.

Para não haver equívocos e punição o SindiVarejista recomenda que os comerciantes sigam as definições divulgadas pelo

Procon Campinas. O órgão será o responsável por fiscalizar o cumprimento da determinação. De acordo com ele, os cartazes devem ser afixados em locais que possam ser acessados pelas pessoas com deficiência, de modo a garantir o conhecimento da informação. O modelo está disponibilizado no site do órgão para a impressão, mas vale lembrar que o material deverá ser impresso também em Braille. Para ter acesso ao cartaz, acesse: [www.procon.campinas.sp.gov.br](http://www.procon.campinas.sp.gov.br).

No caso de estabelecimentos do ramo supermercadista ou similares, inclusive lojas de departamentos e magazines, os cartazes em Libras e Braille devem ser disponibilizados separadamente em todos os caixas com atendimento prioritário. As placas em Libras e Braille têm que ser confeccionadas com dimensão mínima de 40 cm por 60 cm e fonte Arial Black 90.

Segundo a Secretaria dos Direitos da Pessoa com Deficiência e Cidadania, entre 19% e 20% da população de Campinas tem algum tipo de deficiência auditiva ou visual, sendo que cerca de 181 mil pessoas têm baixa visão ou cegueira total. Outras 48 mil possuem deficiência auditiva. Esclarecimentos podem ser feitos pelo 151.

## REDE SE ADEQUA

Em Campinas, a rede de supermercados Covabra começou a afixar as placas da forma solicitada pela lei. "Quando a lei foi divulgada ficou bastante confuso, principalmente para os supermercados. Com este prazo as mudanças ficaram mais claras e conseguiremos fazer as adaptações solicitadas", afirmou o empresário Ronaldo dos Santos, diretor geral da rede.

Ele afirmou que entende a necessidade da lei, porém analisou que muitas vezes os comércios já estão adaptados para dar um atendimento diferenciado, em casos de clientes prioritários. "Em minha rede, todos os colaboradores estão instruídos a fazerem um atendimento especial em casos de pessoas com deficiência visual entre outras", afirmou. No Covabra um funcionário do supermercado acompanha o cliente nas compras, caso esteja sozinho, e também o conduz até o final. "Acredito que a lei é mais para deixar algo que já é feito de forma mais clara", disse.



Supermercado Covabra começou a adequação das placas nas unidades da rede

# Confiança continua estável

O Índice de Confiança do Consumidor (ICC) de Campinas teve registro de 113,6 pontos no mês de junho, apresentando estabilidade e otimismo para o consumo na cidade. Os dados são do SindiVarejista, em parceria com a FecomercioSP.

A variação é considerada positiva e aponta que a expectativa da população em consumir no comércio de Campinas se mantém estável e otimista. A variação em relação ao mês anterior, maio, foi baixa.

Naquele mês, o índice ficou em 114 pontos.

Já em relação à série histórica do semestre, há equilíbrio e os números apontam pouca variação referente à percepção do consumidor.

Para o assessor econômico da FecomercioSP, Fábio Pina, embora os dados apresentem pré-disposição ao consumo, ainda assim qualquer variação dependerá dos acontecimentos políticos no cenário nacional. "A estabilização vai variar ao sabor dos fatores políticos, cujo ambiente atual deixa muitas incertezas, fazendo com que o consumidor, de modo geral, coloque o pé no freio", disse.

O indicador utilizado na pesquisa varia entre 0 e 200

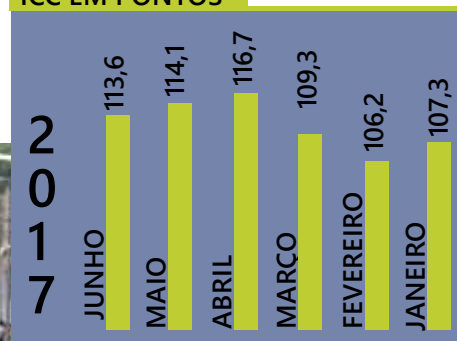
**ÍNDICE  
MEDIDO PELO  
SINDIVAREJISTA  
MEDIU 113  
PONTOS E  
APONTA  
ESTABILIDADE  
DE OTIMISMO  
PARA O  
CONSUMO**

pontos, sendo que abaixo de 100 significa pessimismo e, acima, otimismo. O ICC é composto pelo Índice das Condições Econômicas Atuais (ICEA), que revela a disposição em consumir neste momento, e pelo Índice de Expectativas do Consumidor (IEC), que aponta a perspectiva das pessoas em comprar no futuro, sem considerar o cenário atual.

O ICEA do mês de junho é pessimista e aponta 23,6 pontos. Já a perspectiva futura (IEC) está em 173 pontos. Dessa forma, as projeções para o futuro estão no campo positivo do indicador e permanecem estáveis em relação às últimas pesquisas feitas ao longo do primeiro semestre deste ano.

Para Pina, a queda dos juros e crescimento do PIB (Produto Interno Bruto) influenciam no índice, pois são fatores econômicos consideráveis. "As pessoas, de modo geral, veem motivos de melhora e o sentimento para consumo torna-se mais positivo. Mas tudo isso será impactado diante do cenário político", acrescentou.

ICC EM PONTOS



# É fundamental a PARTICIPAÇÃO de todos!

PRESIDENTE DO SINDIVAREJISTA DESTACA A ATUAÇÃO DO SINDICATO EM BENEFÍCIO DO ASSOCIADO; RODA DE DISCUSSÃO COMEÇA NESTE MÊS EM BUSCA DE EQUILÍBRIO

Varejista, começamos neste mês as Assembleias Gerais Extraordinárias onde acontecem as deliberações das Negociações Coletivas 2017/2018. É na assembleia que as empresas do varejo decidem quais propostas, envolvendo reajuste salarial e outros benefícios, apresentarão aos sindicatos que representam os trabalhadores do comércio. Por isso é importante ressaltar que todas as empresas representadas pelo sindicato participem dessas reuniões.

A presidente do SindiVarejista, Sanae Murayama Saito, afirmou que é de extrema importância os varejistas apresentarem suas dificuldades. "Nossa responsabilidade é fazer com que as demandas dos empresários do varejo sejam atendidas da maneira mais eficiente. Não importa se é pequeno ou de grande porte. Nosso interesse é que o setor esteja protegido, unido e fortalecido, pois estamos vivendo dias difíceis e um futuro ainda muito nebuloso", esclareceu.

Sanae também afirmou que buscar atender às necessidades das empresas - sejam elas pequenas, médias ou grandes - é um dos desafios mais importantes e a principal função do sindicato patronal.

Ela lembrou que o SindiVarejista incluiu o Repis (piso diferenciado para micros e pequenas empresas) na Convenção Coletiva de Trabalho de alguns municípios. "A primeira vitória foi a decisão favorável do Tribunal Regional do Trabalho da 15ª Região (TRT 15) e que agora culminou com a decisão do Tribunal Superior do Trabalho (TST) que reafirma a validade da utilização de pisos salariais diferenciados. Essa decisão só



Sanae Murayama Saito: "Nosso interesse é que o setor esteja protegido, unido e fortalecido"

vem a reafirmar nossa conquista que é embasada na lei do tratamento diferenciado da microempresa. Essa é uma das ações onde o sindicato patronal atua", explicou.

**As convocações para as assembleias são informadas no site do sindicato ([www.sindivarejistacampinas.org.br](http://www.sindivarejistacampinas.org.br)) e nossa equipe de Relacionamento também encaminha as convocações por meio de e-mail. Caso não receba entre em contato pelo e-mail: [relacionamento@sindivarejistacampinas.org.br](mailto:relacionamento@sindivarejistacampinas.org.br) e solicite a inclusão.**

Para todas as assembleias são convocados os varejistas representados das cidades de Artur Nogueira, Campinas, Cosmópolis, Holambra, Hortolândia, Itatiba, Indaiatuba, Monte Mor, Paulínia, Rio das Pedras, Sumaré, Valinhos e Vinhedo.

"Nas assembleias discutimos também as pautas de reivindicação dos sindicatos que representam os empregados no comércio. Depois disso, os sindicatos patronal e profissional se reúnem para a mesa de negociação e discutem as propostas", explicou a presidente.

É importante lembrar que é na Convenção Coletiva que estarão estabelecidas todas as regras (salário, benefícios, feriados etc) que valerão para o próximo período. "Também é importante destacar que nestes encontros podemos chegar a um acordo que seja justo para as empresas e para os colaboradores", finalizou Sanae.

# De TUDO um pouco

## MODALIDADE DA ÉPOCA DAS AVÓS VOLTA COM FORÇA POR PROCURA DOS CONSUMIDORES E FAZ NEGÓCIOS SEREM REPENSADOS

A venda de produtos a granel, ou de acordo com a quantidade desejada, voltou com força ao comércio de alimentos. Método corriqueiro na década de 1970, atualmente é foco dos consumidores que querem evitar o desperdício e comprar apenas a quantidade exata que será utilizada. Como o número de pessoas numa mesma família caiu, e muita gente mora sozinha, nem sempre uma embalagem com uma grande quantidade é usada por inteiro. Além disso, outro incentivador do método é o custo mais baixo. Comprar a granel sai muito mais barato do que a embalagem fechada. Há produtos em que a diferença de preço chega a 90%.

Berço dos produtos a granel em Campinas, o Mercado Municipal continua sendo referência. Muitos consumidores que passam por lá vão em busca deste tipo de produto. De olho nesse modelo o comerciante Rafael Alvarenga, que possui uma banca de laticínios, resolveu abrir uma nova loja com o perfil. “O consumidor está em busca de produtos que pode escolher a quantidade desejada. Tenho clientes que criaram o hábito de vir e comprar aos poucos”.

Do outro lado da cidade, no Parque D. Pedro Shopping, o Empório Santa Teresinha também se destaca pela variedade de produtos vendidos a granel. “Virou hábito de muitos clientes passarem por aqui e comprarem um pouco de tudo. As pessoas estão em busca de produtos saudáveis, em quantidade exata e de baixo custo”, explicou Marcos Cincinnato, gerente de alimentos do empório. Lá, cerca de 80 produtos entre grãos secos, conservas e doces são vendidos por peso. “A crise fez a clientela buscar produtos em pequena quantidade”, afirmou. No empório, 100 gramas de pistache a granel sai por R\$ 8,70. A mesma quantidade em embalagem fechada, custa R\$ 15,50.

Em São Paulo, a rede Pão de Açúcar implantou em uma unidade a modalidade para diminuir as embalagens e incentivar o consumo consciente. Lá, os clientes adquirem produtos alimentícios sem embalagens. Eles podem levar potes e latas de casa ou comprar um pote de vidro reutilizável na loja. Os produtos ficam armazenados em dispensers.

“Minha mãe sempre gostou de comprar dessa forma e acabei aprendendo com ela. É muito mais saudável, econômico e prático”, ALEXANDRE SILVA, AUTÔNOMO, 40 ANOS

## ALGUNS CUIDADOS NA HORA DE VENDER

**| VALIDADE DO PRODUTO |** Como se fosse uma promoção, é necessário criar prazos de validade para o uso do serviço fracionado;

**| PONTO DE EQUILÍBRIO |** Antes de ofertar produtos a granel, cheque se há consumidores o suficiente para gerar faturamento que, no mínimo, empate com os gastos operacionais do negócio;

**| REFIL |** Verifique se o produto pode ser armazenado em embalagens reutilizáveis.



SOMOS PARTE DA ARTE

# A ARTE que inspira vidas

## FESTIVAL CULTURAL CONEXÃO SOCIAL FOI REALIZADO PELO SINDIVAREJISTA COM JOVENS DE CAMPINAS

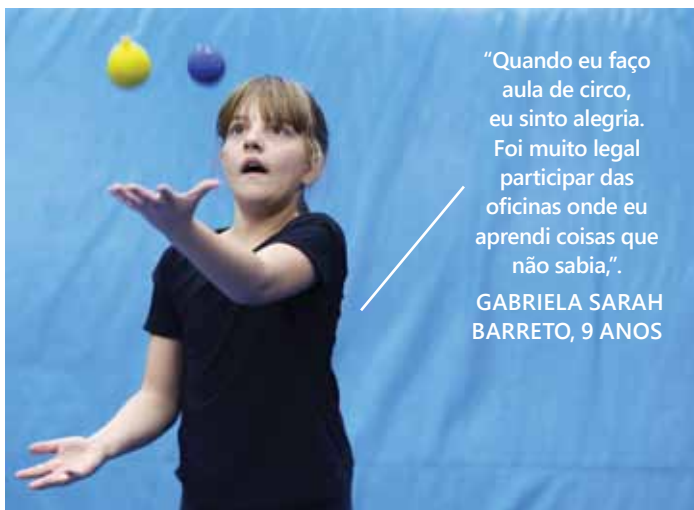
Durante o mês de maio, jovens de diversas regiões de Campinas tiveram a oportunidade de participar do 1º Festival Cultural Conexão Social, realizado pelo SindiVarejista de Campinas e Região e parceiros. Ao todo, foram 16 dias de oficinas gratuitas de circo (malabares), hip hop (dança) e grafite com o objetivo de promover o acesso e democratização da cultura e arte de rua.

O projeto foi patrocinado pela CCR AutoBAN, que integra o Programa de Concessões Rodoviárias do Estado de São Paulo, por meio de seleção no Primeiro Edital Instituto CCR de Projetos Culturais, do Instituto CCR, através da Lei Rouanet. Todas as atividades foram realizadas no Sesi-Amoreiras, parceiro do projeto.

“O Festival Cultural Conexão Social foi selecionado por estar alinhado ao projeto do grupo CCR, que escolhe propostas com cunho sociocultural que deixem algum legado na comunidade onde a empresa está presente”, afirmou Marta Calha, gestora de comunicação social da CCR AutoBAN.

A participação popular e inclusão social foram os principais resultados coletados durante a realização das atividades, promovendo assim o acesso de jovens às diferentes modalidades artísticas e suas teorias. O projeto foi aberto à toda a comunidade.

A professora Alessandra Kalaf, da Escola Municipal Espaço Concórdia, levou alunos



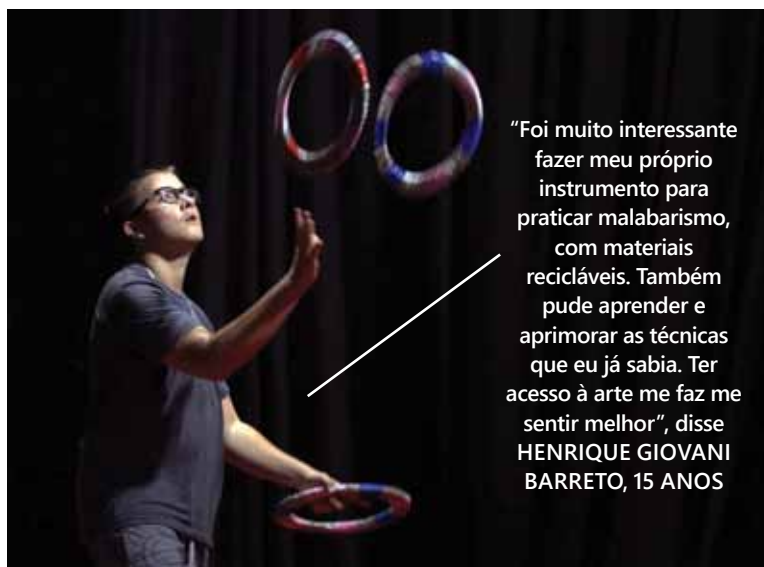
“Quando eu faço aula de circo, eu sinto alegria. Foi muito legal participar das oficinas onde eu aprendi coisas que não sabia.”

GABRIELA SARAH BARRETO, 9 ANOS



“Eu achei muito bacana. Sempre gostei de grafite, mas nunca havia praticado. Hoje vejo que evolui muito nas minhas técnicas e pretendo continuar”.

FELIPE CAULE SILVA CASSANI, 17 ANOS, ESTUDANTE, PARTICIPANTE DAS OFICINAS DE GRAFITE



“Foi muito interessante fazer meu próprio instrumento para praticar malabarisimo, com materiais recicláveis. Também pude aprender e aprimorar as técnicas que eu já sabia. Ter acesso à arte me faz me sentir melhor”, disse HENRIQUE GIOVANI BARRETO, 15 ANOS







do EJA (Educação de Jovens e Adultos) nas oficinas de grafite e pode ver a transformação neles a partir do contato com a arte. “A maioria deles estava acostumada com a cultura da pichação. Nas oficinas, eles puderam aprender sobre a cultura hip hop, ter uma conscientização maior, respeito dos espaços e à natureza. Isso foi bem importante”, afirmou.

Paulo Casati, diretor do Sesi-Campinas, afirma que o projeto foi de encontro aos objetivos e proposta da instituição. “É uma prática muito usual do Sesi abrir as portas à comunidade para ações que promovam a inserção e engajamento do jovem e adolescente ao aprendizado, cultura e arte. Ficamos muito felizes em participar!”

A presidente do SindiVarejista, Sanae Murayama Saito, ressalta que o Festival tem como principal norteador, mostrar aos jovens como as diversas manifestações artísticas se relacionam

com as pessoas. “Nossa intenção foi semear o conceito de que a arte não é simplesmente uma manifestação momentânea. Mas sim, que deve ser utilizada para educar e transformar pessoas e ambientes. Ficamos muito satisfeitos com o papel que o Conexão Social vem desenvolvendo junto à comunidade”, afirmou.

Após as oficinas, foi realizado no último dia 7 de junho, o encerramento do Festival Cultura Conexão Social, com uma programação completa que contou com a apresentação dos trabalhos realizados durante as oficinas. Além disso, o evento contou com um debate sobre a arte, cultura e valorização do trabalho com os professores que ministraram as oficinas, além da apresentação do grafiteiro Gustavo Nénão e de Renan Inquérito, fundador do grupo de rap, Inquérito.

“O professor é sempre uma referência e busquei mostrar aos alunos, o meu estilo de vida e as conquistas que a dança me proporcionou. Eu acho que as aulas agregaram muito, especialmente no que diz respeito a valores importantes. Foi um grupo muito interessado, com muita energia e uma grande troca”.

JAILSON DOS SANTOS, Bboy e professor oficina de hip hop



“Não passamos apenas a técnica, mas a experiência de vida dentro do circo que pode ser transformadora. E o mais importante: a grande característica do circo, em que há espaço para todos, sem discriminação ou distinção. Isso é o mais incrível”.

CLAUDIA ORTENY, malabarista e professora da oficina de circo.



“Trabalhamos nas oficinas, os assuntos do cotidiano de forma transversal. É interessante que os jovens reflitam o que estão passando nas telas. Nós, como educadores, plantamos uma sementinha para que eles entendam o que a cultura pode transformar no cotidiano e no local onde vivem”.

KADU ALMEIDA, grafiteiro e professor oficina de grafite



“Vários adolescentes que participaram das oficinas faziam pichação e percebemos, desta forma, que as aulas foram transformadoras ao passarmos as técnicas e cultura do grafite. A grande chave da arte é trabalhar o autoconhecimento e transmitir coisas boas. Foi esse papel da arte que buscamos passar aos jovens, e pudemos sentir que essa mensagem foi absorvida por eles”.

MASK, grafiteiro e professor da oficina de grafite.



# CONTRIBUIÇÃO que fortalece o comércio

A segunda parcela da Contribuição Assistencial Patronal vence no dia **31 de agosto** e consolida-se como uma importante ferramenta de valorização e fortalecimento do comércio da nossa região. Com o recolhimento, o SindiVarejista atua amplamente na defesa do setor, seja durante as negociações coletivas, defendendo uma Convenção Coletiva de Trabalho justa e equilibrada, ou na oferta de produtos e serviços disponíveis aos associados.

Assessoria jurídica gratuita

Parceria com instituições de ensino (cursos com desconto)

Automação comercial

Representatividade legal, especialmente na Negociação Coletiva em que são estabelecidas as Convenções Coletivas de Trabalho junto aos sindicatos que representam os empregados.

Seguros diversos

Planos de saúde (valores e programas especiais)

Certificado digital

Cursos e capacitação (workshops e cursos com valores diferenciados, além do projeto "Gestão de RH no Varejo", workshops gratuitos para capacitação e orientação dos empresários e profissionais de Recursos Humanos)

Descontos para locação de espaço "Conexão Empresarial SindiVarejista"

FPA (Plano de Previdência Privada)

## COMO FAZER O RECOLHIMENTO?

O SindiVarejista encaminha os boletos de recolhimento pelos Correios, junto com manual de como fazer o cálculo. O passo a passo está no verso do documento e contém todas as informações. Dúvidas: [relacionamento@sindivarejistacampinas.org.br](mailto:relacionamento@sindivarejistacampinas.org.br)

## GESTÃO DE RH

# Avaliação de desempenho é possível

PROCESSO É SIMPLES E PODE RESULTAR EM INÚMEROS BENEFÍCIOS À EMPRESA

A avaliação de desempenho é uma ferramenta importante e que pode contribuir de forma significativa com o crescimento da empresa. A especialista em Recursos Humanos e facilitadora do grupo de Gestão de RH do SindiVarejista, Ariana Gilberto, explica que é possível realizar esse processo em pequenos comércios. Para isso, a sugestão é utilizar métricas de análise relacionadas aos objetivos do negócio, como por exemplo, assiduidade, comprometimento, performance nas vendas e trabalho em equipe. A dica é usar uma planilha simples em que todas essas informações sejam anotadas para serem avaliadas ao fim do processo. "É importante que o colaborador seja informado sobre esse trabalho e, que ao fim do processo, sejam feitas reuniões para que, tanto a empresa quanto o empregado, deem seus feedbacks", explica. A partir deste diagnóstico, Ariana orienta que seja traçado um plano de desenvolvimento individual para os itens



Participantes do grupo de Gestão de RH discutem ideias para o varejo

analisados. "Quando o colaborador sente que está em desenvolvimento, ele se engaja mais e sente-se motivado, estimulado e comprometido com resultados. A avaliação de desempenho é uma ferramenta para crescimento de todos, inclusive da empresa". Por isso, a dica é que a avaliação de desempenho seja feita periodicamente, como a cada seis meses e deve sempre ser revisitado, a cada três meses, para acompanhamento contínuo. Todo esse processo deve ser feito pelo líder direto das pessoas que estão sendo avaliadas.



## O varejo e as tempestades políticas

*O comércio varejista do Estado e a região de Campinas iniciaram uma trajetória de recuperação ao longo do segundo semestre do ano passado, segundo informações da Pesquisa Conjuntural do Comércio Varejista (PCCV), da FecomercioSP. Nos últimos seis meses de 2016, por exemplo, as vendas cresceram 1,9% no Estado. Esse avanço, porém, só ajudou a superar o resultado negativo acumulado, para fechar o ano com faturamento igual ao de 2015. Campinas seguiu a mesma tendência, com alta de 1,7% no segundo semestre e apenas 0,5% de crescimento no total de 2016.*

*Esses dados animadores estão em linha com os indicadores de emprego no comércio da região: outra pesquisa feita pela entidade mostra que entre julho e dezembro do ano passado houve saldo positivo, entre admitidos e demitidos, de cerca de 1,3 mil empregados no setor. No mesmo período do ano anterior, o saldo havia sido negativo em 4,6 mil.*

*No início deste ano parecia que os números engrenariam num ritmo mais forte, mas o que se viu foi um crescimento ainda muito tímido, de 0,2% no primeiro bimestre, que são os dados mais recentes do comércio de Campinas.*

*Os indicadores econômicos, em grande parte, seguem trajetória positiva. O mais importante para o bolso das famílias é a inflação, que, agora, está próxima a 4%, enquanto no ano passado estava acima de 9%. A taxa Selic baixou para 11,25%, três pontos percentuais abaixo do patamar de 2016. A confiança do consumidor e dos empresários do comércio tem subido, na média, em torno*

### O COMÉRCIO VAREJISTA EM MEIO AO AGRAVAMENTO DA CRISE POLÍTICA

*de 20% na comparação anual. Um conjunto de variáveis importantes da economia, portanto, indicava que a economia estava saindo, mesmo que de forma lenta, do fundo do poço da atual crise. Recentemente, porém, o país foi novamente abalado pelo noticiário político, com novas delações ligadas a casos de corrupção. Essa turbulência atingiu a economia: a bolsa despencou e a cotação do dólar disparou. Assim, o ambiente mais favorável para investimentos que estava se construindo por meio das reformas, já próximas de suas votações, foi afetado. O país voltou a conviver com incertezas em diversas áreas. Por enquanto, é muito delicado tentar mensurar os efeitos deste caos político. O adiamento das reformas necessárias para melhorar as contas públicas e a competitividade do País compromete a governabilidade e faz retornar, automaticamente, a cautela de investidores e consumidores. Isso compromete o esperado crescimento do PIB e também a alta nas vendas do varejo, que estava estimada em 4%. O que se espera, portanto, é uma solução rápida e serena da questão política, pautada pelo respeito às leis, porque o Brasil precisa sair da mais grave recessão de sua história.*

**Abram Szajman** é presidente da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), entidade que gere o Serviço Social do Comércio (Sesc) e o Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac) no Estado.



## CURTAS

### OFICINAS PARA CAPACITAR EMPREENDEDORES

O SindiVarejista cedeu uma das salas do Espaço Conexão Empresarial para a Casa do Empreendedor de Campinas, órgão ligado à secretaria de Trabalho e Renda, para cursos e oficinas de capacitação realizados por especialistas do Sebrae Campinas. As aulas começaram em abril e seguem ao longo do ano. Em média cerca 30 empreendedores participam dos cursos temáticos que acontecem três vezes por mês, e na última semana ocorre uma palestra. A programação do segundo semestre será divulgada no site do SindiVarejista ([sindivarejistacampinas.org.br](http://sindivarejistacampinas.org.br)). As oficinas são montadas pelo Sebrae e são compostas das seguintes temáticas: SEI Empreender, SEI Planejar meu Negócio, SEI Formar Preço, Fluxo de Caixa, Ganhe Mercado, vantagens de se formalizar como microempreendedor individual e direitos e deveres do MEI, este último em parceria com o INSS.



>>> As oficinas são abertas ao público e gratuitas. As inscrições podem ser feitas pelos telefones (19) 2117-5154 ou 2117-5165.

# O sonho que virou realidade

ESTREAMOS NESSE ESPAÇO CASES DO VAREJO. NELE IREMOS CONTAR HISTÓRIAS DE VIDA DE COMERCIANTES COMO É O CASO DO NOSSO PRIMEIRO ENTREVISTADO: O ROBERTO DA ROCHA AUTOPEÇAS. COM UMA SIMPLICIDADE PECULIAR O EMPRESÁRIO CONTOU UM POUCO DE SUA TRAJETÓRIA E O SEGREDO DE SE MANTER, POR TANTO TEMPO, NO TOPO EM SEU SETOR

O empresário Roberto Rocha de Campinas nunca imaginou que seu sonho se tornaria algo tão maior do que o imaginado. Quando resolveu deixar a empresa onde trabalhava para abrir a própria, pensava em algo menor, voltado apenas para peças de motor de carro. Porém, a vida quis diferente e, 25 anos depois, ele tem orgulho de ver como os negócios cresceram e prosperaram. Hoje, a Rocha Autopeças é uma das lojas mais conceituadas na região de Campinas, tanto para consumidores quanto para fabricantes de peças. São cinco lojas: três em Campinas, uma em Indaiatuba e outra em Jundiá.

“Trabalhava em uma retífica onde fiquei durante três anos e aprendi muito. Resolvi abrir uma loja voltada para um único serviço. Porém, como tinha muitos conhecidos e eles me pediam de tudo, acabei agregando mais produtos e quando vi estávamos crescendo muito”, afirmou.

Hoje a loja é referência no setor de peças para veículos. “Cerca de 70 fábricas vendem para gente, somos distribuidores diretos das fabricantes. Essa empresa é uma história de vida. Não imaginava que ia virar tudo isso. Lembro que quando comecei coloquei o prazo de um ano para dar certo. E deu,



ROBERTO ROCHA

muito antes desse prazo. Fomos pioneiros”, disse o empresário.

Por ter sido empregado durante muito tempo e por ter tido oportunidade de aprender e se capacitar, Roberto acabou agregando isso em seu perfil empresarial e faz questão que seus funcionários tenham as mesmas oportunidades. “Temos um auditório na loja localizada no bairro Vila Nova. Lá, os funcionários de todos os departamentos fazem cursos e treinamentos constantes. A intenção é sempre aprimorar os conhecimentos e compartilhar. Tenho funcionário que começou como motoboy e que hoje é gerente de loja. Isso cria um elo com seu colaborador que sabe que pode construir uma carreira, se realmente se empenhar. Nós sempre damos oportunidade”, disse.

## TIRANDO UMA

<p><b>POR QUE É IMPORTANTE PARTICIPAR DAS ASSEMBLEIAS?</b></p> <p>NELA DEBATEMOS AS PAUTAS E DEFINIMOS O ÍNDICE DE REJUSTE SALARIAL A SER APRESENTADO AOS COMERCIÁRIOS</p>	<p><b>ESTUDAMOS AS REGRAS PARA O TRABALHO EM FERIADOS E REPIS.</b></p>	<p><b>ASSIM É IMPORTANTE A PARTICIPAÇÃO DE TODOS PARA A CONSTRUÇÃO DE UMA CCT JUSTA PARA AMBOS.</b></p>
<p>ACOMPANHE EM <a href="http://sindivarejistacampinas.org.br">sindivarejistacampinas.org.br</a> A AGENDA DAS ASSEMBLEIAS. PARTICIPE!</p>		