

# NOSSO VAREJO

 SINDI VAREJISTA  
de Campinas e Região

número 38 • ano 9 • julho/agosto 2016

[sindivarejistacampinas.org.br](http://sindivarejistacampinas.org.br)

## Salve simpatia!

Quem pensa que crise econômica só tem lado ruim se engana! Ela ajudou a melhorar o atendimento ao cliente. O Brasil era um dos últimos no ranking do sorriso, e agora passou a ser um dos mais cordiais! Vendedores entenderam que a simpatia é infalível para o sucesso nas vendas e na fidelização do cliente. Pág.11



### PROTEÇÃO PARA SUA LOJA

'O seguro morreu de velho': ditado famoso não é levado a sério no varejo  
Pág. 6

### DIVERGÊNCIA NO CAIXA

Especialista do Sebrae dá dicas para separar contas pessoais e da empresa  
Pág. 7

### FAÇA SUA PARTE

Segunda parcela da Contribuição Assistencial vence em agosto  
Pág. 8



## Conciliação: uma ótima saída para amenizar conflitos

As medidas conciliatórias têm ganhado força na Justiça. Na região de Campinas, 40% dos processos são resolvidos mediante acordo, o que elimina longos anos de espera e desgastes na Justiça. Até WhatsApp tem sido usado para resolver discórdias.  
Págs. 4 e 5

## Voto consciente é o caminho para a mudança

Estamos às vésperas de mais uma eleição municipal onde as palavras de ordem deveriam ser: voto consciente. Acredito que os acontecimentos recentes no Brasil demonstraram que é possível mudar a história de um país. Até então o brasileiro estava conformado com os desmandos de políticos e que o voto era apenas uma obrigação (e das bem chatas). Porém, esse princípio começou a mudar e as pessoas estão passando a perceber o verdadeiro poder do voto e o significado que a política tem em suas vidas. Penso, ou melhor, torço para que isso seja um começo de uma grande transformação. As eleições municipais deste ano estão aí e funcionarão como termômetro dessa consciência política que parece querer aflorar nos brasileiros.

A escolha de um prefeito e de vereadores determinará o futuro de cada cidade para os próximos quatro anos, motivo pelo qual é fundamental que cada eleitor faça a sua opção com seriedade. Isso é ser cidadão.

A escolha desses representantes e governantes é de fundamental importância, porque são eles que elaboram e aprovam leis que interferem diretamente em nossas vidas. Escolher errado pode representar uma queda na qualidade de vida de todos nós. Sem contar que são os políticos que

propõem novos impostos, que já não são poucos! Desta forma, precisamos dar mais valor à política e acompanhar com atenção tudo que ocorre em nossa cidade. E não é difícil fazer isso, é só querer. Acompanhe as ações de seu vereador na Câmara Municipal. Procure no portal do Legislativo as propostas dele, busque matérias negativas e também positivas na internet, por exemplo. Acompanhe jornais, noticiários de TV e tenha um olhar crítico. A cobrança também é um direito e dever do eleitor. Só assim para que os políticos saibam que estamos de olho neles. O voto deve ser valorizado e ocorrer de forma consciente. Destaco aqui a ação do grupo "Observatório Social", formado por pessoas comuns com objetivo de melhorar a gestão pública. Eles ficam de olho em todas as atitudes tomadas em uma prefeitura, por exemplo. Algumas cidades de SP já aderiram ao grupo. É só ter vontade e partir para ação. Acesse [www.osbrasil.org.br](http://www.osbrasil.org.br).



Sanae Murayama Saito  
Presidente do SindiVarejista  
de Campinas e Região

### FIQUE SABENDO

## Novo Código Comercial é alvo de críticas dos empresários

O projeto que tramita na Câmara dos Deputados, que prevê a implantação de um novo Código Comercial, vem sendo alvo de protesto de especialistas e de resistência de empresários. Na iminência da aprovação, entidades pedem que a tramitação seja suspensa. Até mesmo o relator do texto, o deputado Paes Landim (PTB-PI), defende que seja dado mais tempo para o amadurecimento do documento. A proposta reúne regras sobre as relações jurídicas entre empresas e empresários. O Brasil já contou, no passado, com um Código Comercial, instituído em 1850. A legislação tratava da atividade comercial em geral, do comércio marítimo e das

falências. Com o tempo, partes do texto foram revogadas e substituídas por outros instrumentos legais, como o Código Civil de 2002. A ideia de reunir esse regramento difuso no Novo Código Comercial, de autoria do deputado Vicente Cândido (PT-SP), tramita na Câmara há mais de cinco anos. Mas ao que parece a proposta vem gerando preocupação. Um estudo do Insper, de São Paulo, estima que o custo do Código, incluindo processo de adaptação, falhas no texto e problemas com burocracia, pode chegar a R\$ 182 bilhões. O ponto considerado mais crítico estabelece que a empresa precisa obedecer ao conceito de função social, considerado genérico.



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

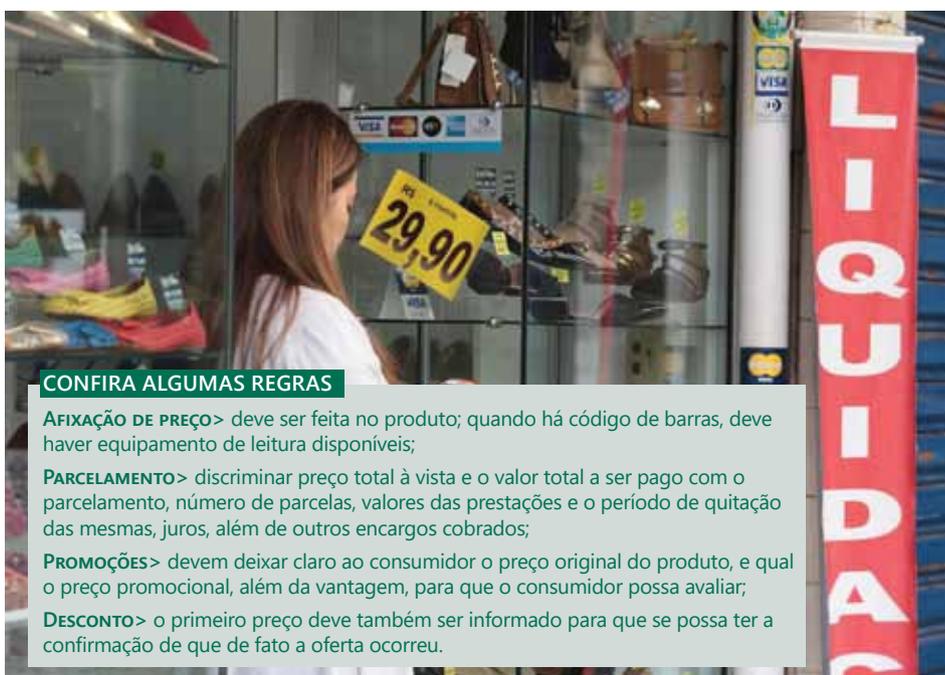
### NOSSO VAREJO

Presidente: Sanae Murayama Saito  
Gerente: Elaine Oliveira  
Jornalista Responsável: 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 / Divulgação  
Ilustrações: Roni / Editoração: Neo Arte Design  
Tiragem: 16 mil

# Empresário do varejo, tenha mais atenção na hora de informar o valor com desconto

Descuido acontece principalmente em preços promocionais. Ação gera multa e dor de cabeça para varejistas

O cuidado na hora de informar o preço dos produtos deve ser prioridade do comércio. Irregularidades nos anúncios, principalmente quando há descontos e promoções, são motivos de reclamações ao Procon. Segundo o órgão, de janeiro a maio, foram 259 queixas, contra 195 no mesmo período de 2015 – aumento de 35%. Por isso, é importante destacar a necessidade de buscar informações sobre determinadas regras. A multa por irregularidades é, no mínimo, de R\$ 620. Para evitar erros responda essas perguntas: estou entendendo tudo o que preciso para comprar este produto? Preciso utilizar uma calculadora para descobrir o preço da mercadoria? “A informação precisa ser clara e estar no produto”, afirmou o assessor do Procon Campinas,



## CONFIRA ALGUMAS REGRAS

- AFIXAÇÃO DE PREÇO**> deve ser feita no produto; quando há código de barras, deve haver equipamento de leitura disponíveis;
- PARCELAMENTO**> discriminar preço total à vista e o valor total a ser pago com o parcelamento, número de parcelas, valores das prestações e o período de quitação das mesmas, juros, além de outros encargos cobrados;
- PROMOÇÕES**> devem deixar claro ao consumidor o preço original do produto, e qual o preço promocional, além da vantagem, para que o consumidor possa avaliar;
- DESCONTO**> o primeiro preço deve também ser informado para que se possa ter a confirmação de que de fato a oferta ocorreu.

Francisco Togni. Quando existir promoção é preciso informar o preço anterior e o novo preço. A famosa etiqueta “De” “Por” precisa estar anexada. “Percebo que falta informação. O Procon tem atuado na prevenção. É preciso que o comerciante busque informações para evitar, mais do que multas, a indisposição com o cliente”, afirmou.

## Varejista, já está com tudo pronto para o eSocial?

O prazo de implantação do eSocial, previsto para o 2º semestre deste ano e início de 2017, ainda depende de confirmações. Segundo a Coordenação do eSocial pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), o prazo poderá ser alongado mais uma vez devido à instabilidade política do país. Um novo cronograma será divulgado em breve. Independente do cronograma atual ser cumprido ou não, mais cedo ou mais tarde, o eSocial será implantado e as empresas devem estar preparadas e já trabalhando com o novo modelo. Por isso é importante rever e já estar pronto para as novas obrigações. Para auxiliar e ajudar nessa revisão, o SindiVarejista montou um “check list” básico da nova forma de cumprimento das obrigações.

**VALE LEMBRAR !**

**O eSocial vai unificar informações trabalhistas, previdenciárias e fiscais, além de eventos relacionados com o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e simplificar o cumprimento das obrigações de todas as modalidades de empregadores**

### O QUE SERÁ NECESSÁRIO?

Antes de qualquer coisa é preciso ter os dados corretos e completos de todos os funcionários. Desde nome, endereço atualizado, telefone e números de documentos como CPF, o Número de Identificação Social (NIS) e Cadastro Nacional de Informações Sociais (CNIS). O eSocial será dividido em três frentes:

1. Eventos trabalhistas;
2. Folha de Pagamento;
3. Outras informações tributárias, trabalhistas e previdenciárias.

### O QUE MUDA?

- **ADMISSÕES OU DEMISSÕES:** precisarão ser informadas imediatamente quando ocorrerem. O trabalhador não poderá ser admitido ou demitido sem que o arquivo com a informação já esteja na base da Receita.
- **FOLHA DE PAGAMENTO:** o envio deverá ser realizado todo dia 7 do mês subsequente.
- **JORNADA DE TRABALHO E ALTERAÇÕES DE HORÁRIOS:** deverão ser informadas na medida em que acontecerem as alterações de horários. Inclusive para trabalhadores isentos de marcação de ponto.
- **ALTERAÇÕES DE SALÁRIO:** o envio das informações deverá ser feito no dia subsequente à alteração.

**QUER SABER MAIS? CONFIRA NO [www.esocial.gov.br](http://www.esocial.gov.br)**



## Conciliação é alternativa rápida para divergências na Justiça

Encerrar processo mediante acordo elimina vários anos de desgastes e custos para todos os envolvidos e, inclusive, o Estado

Seja nas redes sociais ou mesmo durante o jantar em família, é notório que o país passa por uma polarização e divergências de ideias. No entanto, na contramão deste movimento, têm ganhado força ações que visam amenizar conflitos, por meio de acordos e medidas conciliatórias.

Na Justiça, esse movimento está cada vez mais presente. Em Campinas, por exemplo, em março de 2015, o Tribunal Regional do Trabalho da 15ª Região (TRT-15) inaugurou o Centro Integrado de Conciliação (CIC) de 1º Grau. O resultado, na avaliação da juíza do Trabalho da 6ª Vara e responsável pelo CIC, Ana Cláudia Torres Vianna, tem sido positivo. Em média, 40% dos processos são resolvidos mediante acordo. Em 2015, 114,8 mil ações foram encerradas deste modo, e neste ano, já são cerca de 48,9 mil no período de janeiro a maio. O local conta com 10 mesas espalhadas pelo espaço e realiza entre seis e oito audiências por dia, três vezes na semana, com a orientação de profissionais treinados e coordenação de Ana Cláudia.

A juíza, além disso, já incorporou até o uso do aplicativo WhatsApp nos procedimentos, facilitando a comunicação entre advogados, mediadores e juiz (*leia mais ao lado*). “O CIC, além da conciliação, presta atendimento humanizado. Isso ajuda as partes a buscarem um acordo”, afirmou. Ela também ressaltou a importância de buscar a conciliação ao invés de arrastar processos judiciais. “Encerrar um processo mediante trato elimina anos de trâmite, desgastes e custos para todos, inclusive para o Estado. Na conciliação, a decisão é tomada pelas partes, em um acordo que



A juíza Ana Cláudia Torres Viana acredita que a mediação é a melhor saída para todas as partes

seja positivo para todos”. Além da Trabalhista, em outros setores como as varas Cível e Familiar, há possibilidades de conciliação. De acordo com dados do Tribunal de Justiça do Estado (TJ-SP), em média, 56% dos processos que chegam ao Centros Judiciários de Soluções de Conflitos e Cidadania (CEJUSCs) terminam em acordo. Em 2015, dos 245,1 mil processos, 137,8 mil foram finalizados com mediação.

Segundo o TJ, as causas com conciliação são as ligadas aos assuntos como direito do consumidor, cobrança, regulamentação ou dissolução de união estável, guarda e pensão alimentícia entre outros. Para Antonio Gonzalez conciliador do Fórum Regional da Vila Mimosa, em Campinas, nos últimos anos as pessoas têm recorrido cada vez mais à conciliação. Ele afirma que, quando bem instruída, as partes envolvidas optam por esse meio. “Orientamos a conversarem para que deixem as mágoas de lado”.

## Empresa faz mediação e evita processos judiciais

Maria de Lourdes Machado foi mediadora por 10 anos da Câmara de Mediação e Arbitragem de Campinas (Arbicamp), empresa que presta serviço de mediação, à qual pessoas físicas ou jurídicas com algum tipo de conflito podem recorrer para tentar um acordo extrajudicial.

Ela lembra-se de muitos casos que referendam a teoria de que conciliar ainda é o melhor negócio. Foram centenas de casos nestes anos, como pequenos acidentes de trânsito e inadimplência, que puderam ser resolvidos em menos de um mês, sem acionar a Justiça. “Uma vez atendemos um mercado de bairro que tinha vários clientes inadimplentes. A cobrança por telefone não funcionava, até que o proprietário pediu ajuda e esse conflito foi resolvido sem se arrastar na Justiça”, relembra. Hoje, com uma média de 10 processos por mês, a

### NÚMEROS DA CONCILIAÇÃO

#### ● TRT-15 (Trabalhista)

Processos da CIC que resultaram em conciliação

2015 > 40,9%

#### ● TJ-SP (Cível e Família)

Processos encaminhados para conciliação que tiveram acordo

2015 > 56%

proprietária da Arbicamp, Ivânia Camargo, afirma que a conciliação ainda é um desafio no Brasil.

“As pessoas ainda têm esse preconceito de que não vão resolver os conflitos sem o Judiciário. Pelo contrário, não há necessidade alguma de

levar à Justiça casos pequenos”, afirma. Em uma câmara, como a Arbicamp, basicamente as partes procuram uma forma de chegar a um acordo mediante o trabalho de



Ivânia Camargo diz que conciliação ainda é desafio

mediação e apoio de um profissional capacitado. Para isso, a presença de um advogado é opcional, reduzindo custos para si e para o Estado, além de evitar embates. Para Ivânia, o Novo Código de Processo Civil, que entrou em vigor este ano e determina que a tentativa de conciliação e mediação seja obrigatória como etapa inicial do processo na Justiça, iniciará uma cultura diferente no Brasil com uma visão mais pacificadora dos conflitos.

O objetivo é justamente estimular uma nova postura no país, mais pacífica e menos litigiosa. “Neste ano, já sentimos a mudança e percebemos um aumento da demanda de pessoas que nos procuram em busca de um acordo. Acredito que essa tendência venha para ficar”.

## Impasse trabalhista foi resolvido por meio do WhatsApp

O corretor de imóveis Luiz Augusto Coutinho (foto), de 34 anos, encerrou seu processo na Justiça do Trabalho, em Campinas, tendo como aliado o aplicativo WhatsApp. Ele entrou com o processo após ser demitido de uma autoescola e depois de seis meses já havia encerrado a ação mediante conciliação. Nos trâmites normais, esse tempo seria o suficiente apenas para a realização da 1ª audiência. “Foi positivo, pois sabia da situação financeira grave da empresa e foi mais vantajoso encerrar o processo e evitar desgastes”, afirmou. Sem chegar a um consenso na 1ª audiência, os advogados das duas partes passaram a usar o WhatsApp. O grupo, criado e que levava o nome do processo, contava com a presença virtual de um mediador e a supervisão da juíza do Trabalho e responsável pelo Centro Integrado de Conciliação (CIC), Ana Cláudia Torres Vianna. Uma proposta aqui, outra ali, até que a empresa e trabalhador chegaram a um acordo. Para formalizar, as partes gravaram um vídeo onde confirmaram a decisão. A advogada trabalhista Thaís Proença Camargo, afirma que o uso do aplicativo está sendo muito vantajoso. “Reduziu a burocracia, além de facilitar acordos, longe uma da outra, as partes se sentem mais à vontade para negociar, pensar sobre propostas em um clima de menos formalidade e mais amigável”.



## Ainda pouco difundido, seguro empresarial deveria ser indispensável no pequeno varejo

Em média, apenas 30% dos pequenos empresários fazem algum tipo de proteção para seu negócio. Atitude precisa ser diferente, segundo especialista

Ainda pouco difundida, a contratação de seguro empresarial tem importância fundamental, principalmente para aquela pequena empresa, que muitas vezes é o único sustento de uma família. Segundo pesquisa, em média, apenas 30% dos microempresários fazem algum tipo de proteção ao seu negócio.

Recentemente, Campinas viveu um episódio que chamou a atenção para o tema. Um vendaval atingiu a cidade e, ao todo, 15 lojas do Galleria Shopping ficaram parcial ou totalmente destruídas. O espaço ficou fechado às vésperas do Dia dos Namorados. O caso acendeu o alerta de como as empresas do varejo estão despreparadas para situações deste tipo, além da falta de cuidados para evitar prejuízos maiores em casos de incêndios, por exemplo. “O percentual de pequenas empresas seguradas no Brasil é muito baixo”, afirmou Paulo Umeki, vice-presidente de seguros corporativos da Liberty Seguros. Ele explicou que a maior parte dos seguros voltados para pequenos comércios cobre danos próprios ou causados por terceiros. “São coberturas que preveem danificações na estrutura elétrica, incêndio ou fenômenos naturais”.

Outro tipo de seguro que Umeki destaca é o chamado de



Vice-presidente da Liberty Seguros, Paulo Umeki



Corredores, telhado e lojas do Galleria Shopping, em Campinas, foram destruídos com um vendaval que atingiu a cidade no mês de junho

‘Responsabilidade Civil’, quando a empresa é responsabilizada por danos a terceiros.

Para ele a explicação para o baixo interesse é a falta de transparência das seguradoras em oferecer planos que se adequem à necessidade do empresário. “Criamos apólices específicas para cada nicho de mercado, seja um salão, loja ou mercado. Com isso, tivemos um aumento de 20% na contratação”, afirmou.

O valor de um seguro para uma loja pequena gira em torno de R\$ 1,2 mil ao ano. Ele também sugere que ao fechar um seguro seja avaliada a modalidade complementar chamada ‘Lucro Cessante’. “Foi criado para cobrir as perdas financeiras de uma empresa mediante sinistro no patrimônio físico que resulte na paralisação temporária total ou parcial das atividades comerciais em até três meses. Com esse seguro, seria possível manter o custeio da empresa enquanto ela estiver fora das atividades”, explicou.

### O seguro morreu de velho

Para o proprietário da loja de calçados Reviver, Rodolfo Piva (foto), fazer seguro é ‘lei’. “Aprendi com meu pai quando tinha 18 anos e até hoje procuro fazer para tudo. Sem ele você corre o risco de perder um patrimônio construído em toda uma vida em minutos”, afirmou. A loja do empresário fica na Rua Dr. Thomaz Alves, no Centro de Campinas, onde está há 20 anos, e para ele é um investimento que vale a pena. “A preocupação é quanto a incêndio principalmente. Trabalho com couro, em caso de fogo tudo pode ser destruído. Além de mim, também penso no prejuízo que posso causar aos vizinhos, por exemplo”, explicou.



# Confira 6 dicas práticas para separar as despesas pessoais e da sua empresa sem complicação

Divisão é fundamental para garantir a saúde financeira do negócio e também permitir um planejamento responsável do empreendimento

Muitas pessoas têm encontrado no empreendedorismo uma forma de obter renda extra. Mas seja para abrir um novo negócio ou garantir a saúde financeira da empresa, é preciso alguns cuidados, como por exemplo, saber a importância de separar as despesas pessoais e empresariais.

Pequenos empresários, que muitas vezes não têm capital financeiro suficiente ou experiência de negócio, podem comprometer significativamente a empresa caso essas regras não sejam respeitadas.

Por isso, o consultor do Sebrae-SP Sérgio Diniz afirma que é fundamental manter controles separados para que se consiga ter um planejamento financeiro empresarial e pessoal. “Quando tudo está junto, misturado, não é possível saber o quanto a empresa gastou e muito menos quanto lucrou, comprometendo de forma bastante significativa o negócio”, disse.



Consultor do Sebrae Sérgio Diniz auxilia empresários

Confira 6 dicas de como garantir esse controle dentro da sua empresa:

## 1. TENHA CONTAS BANCÁRIAS SEPARADAS

É um erro bastante comum não separar as despesas empresariais dos gastos pessoais do empresário. A primeira ação a ser colocada em prática, é ter contas bancárias separadas. É o início de uma boa organização e de ter controles financeiros precisos. Tal decisão exige disciplina e constância.

## 2. Defina uma renda para você

Gastos da empresa devem ser pagos pelo negócio e as despesas do empresário e seus familiares, deverão ser realizadas pelo valor estipulado como pró-labore. Ele é o salário do dono e deve ser definido considerando a realidade da empresa, para não comprometer a saúde financeira do negócio. Vale ressaltar que o pró-labore é uma despesa fixa. Apesar de o empresário ser o dono da empresa, ele tem que entender que não é o “dono do caixa” e em razão disso, não pode efetuar retiradas a qualquer hora e de qualquer valor. É importante definir uma data fixa para este pagamento. Esse é um ponto de muita atenção, pois isso pode levar o negócio a uma situação complicada.

## 4. SE O MEU ORÇAMENTO PESSOAL APERTAR?

É possível que numa situação emergencial, o empresário necessite tirar dinheiro da reserva estratégica da empresa, para seu uso pessoal. Nesses casos, é preciso agir como se estivesse pegando um adiantamento do pró-labore, ou seja, o valor deve ser devolvido para o caixa da empresa.

## 6. Faça rateio das despesas que são da empresa e também da família

Quando o veículo da família é usado frequentemente pela empresa, o procedimento mais coerente a ser adotado é definir um rateio das despesas proporcional à utilização. Por exemplo: se o carro fica disponível para uso da empresa em 70% do mês, os gastos totais com combustível, manutenção, licenciamento, IPVA e seguro deverão ser pagos pelo negócio na mesma proporção. O mesmo raciocínio deverá ser aplicado para contas de telefone, celular, internet, energia elétrica e outras, quando o negócio funciona na residência do empresário.

## 3. Saiba a diferença entre pró-labore e lucro

É muito importante diferenciar o pró-labore do lucro. O primeiro destino do lucro é para investir na própria empresa, possibilitando expansão, modernização e também, manter uma reserva estratégica para momentos em que o fluxo de caixa está “apertado”, como por exemplo em períodos de sazonalidade – queda nas vendas.

## 5. TENHA CARTÕES BANCÁRIOS SEPARADOS

Uma outra situação habitual é a utilização do cartão de débito ou de crédito da empresa para pagar os gastos pessoais do proprietário. Se a titularidade do cartão é da empresa, o uso deve ser restrito às contas empresariais.

# Contribuição Assistencial: até 31 de agosto

Essa é uma importante forma de o empresário do varejo garantir excelência em representatividade para o setor



A segunda parcela da Contribuição Assistencial 2016 pode ser paga até 31 de agosto, sendo essa uma importante colaboração do empresário para que o SindiVarejista possa continuar suas ações e atividades voltadas ao varejo.

Neste ano, além dos benefícios oferecidos pelo SindiVarejista, a nossa prioridade é garantir uma eficiente representação dos empresários nas negociações coletivas que se iniciaram em julho. Em um ano de alta no desemprego, dos juros e da inflação, precisamos garantir que a Convenção Coletiva de Trabalho 2016/2017 seja justa para empresa e colaborador.

É com essa contribuição da categoria que conseguimos manter uma assessoria jurídica de qualidade, com condições técnicas para negociar com os sindicatos profissionais e estabelecer um diálogo eficiente. Em 2015, firmamos uma Convenção Coletiva de Trabalho equilibrada com 8 sindicatos nas 13 cidades representadas, com reajuste salarial de 9,88%, percentual apenas de reposição da inflação.

Além disso, tivemos importantes conquistas em Indaiatuba, Hortolândia e Sumaré. Em Indaiatuba, ficou definido na Convenção que a partir de 2016, nos feriados de 7 de setembro e 12 de outubro, os comerciantes podem abrir o estabelecimento e contar com o trabalho de seus funcionários mesmo se os sindicatos profissional e patronal estiverem em

negociação. Em 2015, essa regra valia somente para o feriado da Independência (7 de setembro).

Em Hortolândia e Sumaré, a negociação resultou em uma conquista às empresas que, durante a vigência da atual Convenção, podem solicitar o trabalho do seu funcionário no feriado de 12 de outubro, uma abertura que encontrava resistência no sindicato profissional.

Por isso, para a presidente do SindiVarejista, Sanae Murayama Saito, é essencial garantir uma estrutura para que haja representatividade eficiente em defesa dos interesses do setor empresarial. "Temos que zelar pela estrutura do SindiVarejista e garantir uma boa representatividade aos empresários do varejo, para que o setor continue forte e um importante impulsionador da economia local", afirma Sanae.

**O SindiVarejista busca sempre oferecer benefícios e realizar ações em prol dos empresários**

Além disso, o SindiVarejista busca sempre oferecer benefícios e realizar ações em prol dos empresários. Um desses benefícios é o Gestão de RH, um projeto realizado pelo Conexão Empresarial SindiVarejista, que prevê encontros mensais gratuitos para capacitação e orientação de empresários e gestores de Recursos Humanos. Além disso, está sempre atuante e em busca da manutenção da sua rede de parceiros que, além de benefícios ajuda a fortalecer a categoria varejista.

# SindiVarejista inicia as Assembleias Gerais

Comerciantes, associados ou não ao SindiVarejista, devem participar das reuniões sobre negociações coletivas

O SindiVarejista realizou no dia 20 de julho a primeira Assembleia Geral Extraordinária de 2016 com as empresas varejistas. A pauta da assembleia foi a deliberação da Negociação Coletiva 2016/2017 com as entidades representativas da categoria profissional do comércio. 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.

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.

É muito importante a participação dos empresários nas assembleias, a fim de fortalecer ainda mais a categoria varejista, especialmente em um ano de dificuldades econômicas. Nas assembleias são discutidas as pautas de reivindicação dos sindicatos que representam os empregados, com o objetivo de definir as Convenções Coletivas de Trabalho. Depois disso, os sindicatos patronal e profissional se reúnem



Varejistas se reuniram no mês de julho na 1ª Assembleia Geral da categoria

para a mesa de negociação e discutem as propostas.

Também é importante afirmar que é na Convenção Coletiva que estarão estabelecidas todas as regras (salário, benefícios etc) que valerão para o próximo ano. Por isso, é um momento importante para o fortalecimento da categoria a participação de todos nesse debate para que a Convenção seja justa para todos – empregado e empregador.

“Juntos e unidos nesta discussão podemos chegar a um acordo que seja justo para as empresas e para os colaboradores, especialmente em um ano de significativas dificuldades econômicas pelo qual passamos”, afirmou a presidente do SindiVarejista, Sanae Murayama Saito.

## CONEXÃO SOCIAL

### McDia Feliz tem apoio do SindiVarejista

Pelo segundo ano consecutivo, o SindiVarejista, por meio do projeto Conexão Social, está apoiando a campanha McDias Feliz, cuja parte da renda arrecadada será revertida para a Casa Ronald McDonald's Campinas, a APACC (Associação de Pais e Amigos das Crianças com Câncer e Hemopatias). A instituição acolhe crianças que passam por tratamento contra o câncer no Centro Boldrini e seus acompanhantes. No local, elas recebem refeições, fazem atividades diárias, além de terem todo o apoio necessário sem nenhum custo no período que durar o tratamento. A campanha é uma forma de arrecadar verba para apoiar essa estrutura. Neste ano, o evento acontecerá dia 27 de agosto. Além de vender os tíquetes para troca pelo lanche Big Mac (R\$ 15,50), o SindiVarejista está vendendo os produtos customizados da Casa Ronald. Entre eles, destacam-se post-it, caderno de anotações e baldes de pipoca pelo preço de R\$ 10,00. Também estão à venda camisetas no valor de R\$ 40,00 (adulto) e R\$ 30,00 (infantil). A renda obtida com a campanha é uma importante ajuda para a APACC. Boa parte das crianças vem de estados distantes como Maranhão, Pará, Pernambuco e também de cidades do Estado de São Paulo. Sem condições de voltarem para suas casas durante o tratamento, que leva meses ou até anos, a entidade é uma ajuda essencial para essas famílias.

● Quem quiser adquirir os produtos é só comparecer ao SindiVarejista ou mandar e-mail para [atendimento@sindivarejistacampinas.org.br](mailto:atendimento@sindivarejistacampinas.org.br)

# Motivação e engajamento do colaborador devem ser despertados pelos líderes das empresas

Essas ações devem ser feitas diariamente para motivar os funcionários. Em Campinas, empresa criou seminários produzidos pelos próprios colaboradores

Em tempos de crise econômica, o quadro de funcionários nas empresas está cada vez mais enxuto. Por isso é preciso estimular que aqueles colaboradores que permaneceram na empresa tenham ânimo e dedicação. Especialistas alertam que funcionários engajados se esforçam mais. Eles possuem pensamentos de dono, trazem entusiasmo e energia para a atividade.

E como fazer isso? Não existe fórmula pronta para despertar isso. A especialista em Recursos Humanos e facilitadora dos encontros do Gestão de RH, desenvolvido pelo SindiVarejista, Ariana Gilberto, explica que um dos fatores que mais influenciam a maneira com que as pessoas se motivam são



Ariana Gilberto em encontro do Gestão de RH

as atitudes do chefe. “Um simples bom dia, por exemplo, é uma atitude motivacional. Quem não gosta de trabalhar em um ambiente bom, acolhedor?”, disse. Também é de responsabilidade dos chefes pedir feedback e identificar as causas das preocupações dos funcionários. “O salário é motivador imediato, mas não

é só ele o responsável pelo sucesso de um grupo. As pessoas precisam sentir que estão em desenvolvimento. O chefe deve mostrar a importância de seu funcionário em toda a engrenagem da empresa”, explicou. Ariana afirmou que existe várias ações do tipo, mas cada empresa deve desenvolver a sua. “É preciso traçar metas para ter este crescimento”.

## Rocha Autopeças dá exemplo

A Rocha Autopeças, rede de lojas em Campinas, Indaiatuba e Jundiaí, teve esse olhar. Lá, foi desenvolvida uma ação que além de estimular os talentos dos funcionários e promover treinamento, envolveu a equipe de suas cinco lojas. “Fazíamos palestras com apelo motivacional com pessoas de fora. Mas percebemos que a resposta era baixa”, disse o proprietário da rede, Roberto Rocha. O empresário mudou e adotou uma nova estratégia. Passou a fazer com que os próprios funcionários passassem a promover capacitação dos colegas. “Cada área passou a desenvolver o seu treinamento. Deu muito certo porque despertou o interesse geral”. Ele afirmou que o relacionamento gerou desenvolvimento e trouxe perenidade aos processos. “Quando invisto em treinamento, desenvolvo meu funcionário que cumpre melhor suas funções”, explicou. Cerca de 120 colaboradores estão passando pelos seminários.



Empresário Roberto Rocha teve iniciativa motivadora

## Cinco passos para engajar seu funcionário e tornar sua equipe mais produtiva

**1º PASSO - SEJA ESPECÍFICO, DEFINA METAS À SUA EQUIPE:** o projeto é complexo e desafiador? Faça com que eles entendam a importância de marcar esse gol e seguir em direção ao sucesso. Defina as principais metas e o objetivo final.

**2º PASSO - MOTIVE, ENGAJE E APRESENTE CASES DE SUCESSO:** haja como um facilitador e um treinador, de forma a contribuir com a realização de cada integrante da sua equipe. Desse modo eles se sentirão confortáveis, seguros e confiantes.

**3º PASSO - RECONHECER O ESFORÇO, OS MÉRITOS E O DESEMPENHO FINAL:** reconhecer o quanto a pessoa colaborou com o projeto individualmente e dar o feedback para o funcionário.

**4º PASSO - DÊ ORIENTAÇÕES CORRETIVAS E FEEDBACKS INDIVIDUALMENTE:** quando for dar feedbacks que exponha o desempenho inferior ao esperado ou comportamentos inadequados, o faça em um lugar neutro e com somente com o funcionário, sem expor.

**5º PASSO - INCENTIVOS E RECOMPENSAS COLABORAM COM A MOTIVAÇÃO:** é preciso recompensar o esforço e os resultados entregues. Isso não significa fazer promessas sem fundamento. Se não é possível um aumento salarial, pense na hipótese de um bônus.

# Já sorriu para o seu cliente hoje?

Vendedores brasileiros passaram a ser mais simpáticos com a crise econômica. Um belo sorriso abre portas e também a carteira de clientes



Vendedoras da loja Ki Jeans recebem treinamentos e dicas

A simpatia é a alma do negócio, e parece que o velho ditado enfim foi entendido pelos vendedores brasileiros, que passaram a ser mais sorridentes e simpáticos. Essa é a constatação de uma pesquisa anual chamada de "Ranking do Sorriso" (Smiling Report) que avalia os atendimentos no comércio. A análise é realizada em 37 países e apontou que o atendimento ao cliente passou a ser mais cordial no Brasil. Em 2014, o país estava na penúltima posição do ranking. Já em 2015 pulou para o 25º lugar. O motivo para essa mudança tão repentina foi a recessão econômica, que inibiu o consumo e fez com que os consumidores repensassem seus gastos. Além disso, o aumento no índice do desemprego. "O medo de perder o emprego e a escassez de clientes fizeram com que o atendimento melhorasse substancialmente", afirmou a coordenadora da pesquisa no Brasil, Stella Kochen Susskind. A pesquisa é realizada há 12 anos e essa foi a melhor posição do país. Em primeiro lugar está a Irlanda. "Com pesquisa ou sem pesquisa, todos sabemos que um sorriso abre portas e pode muito bem abrir carteiras. Todo vendedor deveria ser treinado para isso. Como o varejo é, muitas vezes, a porta de entrada para o mercado de trabalho, há pessoas que não têm perfil para lidar com o público", analisou o especialista em atendimento Murilo de Souza.

## Exemplo a ser seguido

O sorriso no rosto é um diferencial da rede de lojas Tennisbar, especializada em produtos esportivos. A marca usa a simpatia dos vendedores como estratégia para conquistar a confiança

**"O medo de perder o emprego e a escassez de clientes fizeram com que o atendimento melhorasse substancialmente"**

STELLA KOCHEN SUSSKIND

e a fidelidade de seus clientes. Lá, os vendedores passam por capacitação onde o treinamento é focado nisso. "Todas as lojas possuem os mesmos tênis que nós. Porém, nosso diferencial está no atendimento, em nosso sorriso no rosto", afirmou o subgerente da loja do Centro de Campinas, Renato de Lima. "Os vendedores entenderam o espírito da rede e mais do que isso perceberam a importância do atendimento no resultado final do trabalho". O vendedor Willian Carvalho, de 24 anos, desde os 16 no varejo, se destaca, além do bom humor, pela cordialidade.

"Amo o que faço. Por isso não trabalho, me divirto. Alegro meus clientes, conquisto a confiança e realizo sonhos em relação ao produto que tenho. Eles sempre voltam", afirmou. A fidelidade é confirmada pelos próprios clientes da loja. "O entusiasmo dos vendedores é contagiante. Sou cliente e sempre volto. Passei por várias experiências de atendimentos ruins", afirmou a dona de casa Maria dos Santos Diolino, de 50 anos. Outra marca que preza pela simpatia é a Ki Jeans, também no Centro. "Sempre olhamos esse lado, porém com a queda nas vendas, tivemos demissões e conversamos com quem ficou. Pedimos mais ainda simpatia no atendimento", analisou a gerente da loja Edinelza Santos.

# Movimente-se durante o expediente

Boa parte das pessoas que trabalha no comércio passa o dia quase sempre na mesma posição: em pé ou sentada, posturas que podem causar dores e sérios problemas, principalmente na coluna. O fisioterapeuta Fabio Eugênio Bezerra, coordenador do curso de fisioterapia da Faculdade Anhanguera de



Campinas, faz um alerta sobre a necessidade de se movimentar ao longo do dia. Bezerra explica que, independentemente da posição em que esteja, é recomendável que a cada 50 minutos sejam reservados 10 para algum movimento do corpo. Se a pessoa permanece muito tempo sentada, a sugestão é andar pela empresa e fazer breves alongamentos. O mesmo aplica-se para quem passa o dia em pé e a sugestão é sempre se apoiar em banquetas altas, nas quais é possível descansar as pernas alternadamente. "O corpo não foi feito para ficar parado. Nenhuma postura, seja ela qual for, deve ser mantida por muito tempo. Por isso, é essencial se exercitar a cada 50 minutos, além de realizar atividades físicas frequentemente", afirmou. Para amenizar os desgastes do corpo, Bezerra ressalta a importância de contar com uma cadeira de qualidade, que deixe o corpo confortável e em posição ereta. Já quem fica na frente do computador, por exemplo, deve ter atenção para que a visão e a cabeça estejam retas. Por isso, regular a altura da tela do computador é essencial.

## CONTANDO UM CAUSO

### Comerciantes do Mercado se adaptam às mudanças

O Mercado Municipal abriga muitas histórias de comerciantes instalados há décadas no local. E, uma delas, é contada por Roberto Germiniano, de 63 anos, que no final de 2014 assumiu a banca 'Casa da Pesca', após a morte do pai, Euclides Germiniano. A loja é de 1956 e por cerca de 40 anos vendeu tabaco. Porém, a família decidiu mudar o ramo do negócio após a queda significativa de fumantes. Naquela época, o filho conta que o pai viajava para Poço Fundo, em Minas Gerais, para comprar tabaco onde havia uma plantação. E foi numa dessas viagens que resolveu parar de fumar.

"Meu pai parou em uma lanchonete na estrada e pediu um maço de cigarros. Com medo de ficar sem, colocou um maço



Roberto Germiniano segura as fotos da antiga plantação de tabaco

em um bolso e pediu mais um para outro bolso. Logo em seguida, pediu outro. Quando percebeu, estava cheio de maços espalhados pelo corpo e viu que era hora de parar. Depois disso nunca mais fumou, mesmo trabalhando com tabaco." Aos poucos, seu Euclides passou a oferecer outros itens na loja até que parou definitivamente com a tabacaria. Hoje à frente do negócio do pai, Roberto discute com os filhos qual rumo da loja. "Tem que ter talento para o comércio", finalizou.

## TIRANDO UMA

