

## Engajamento e identificação fazem a diferença



Criada em 1998, a rede Chilli Beans se espalhou pelo mundo e hoje conta com 600 pontos de venda. Um dos pontos fortes da filosofia de trabalho implantada pelo empresário Caito Maia é o da identificação do funcionário com a empresa e seus produtos. "Nossos maiores elogios são pelo nosso time. Fico feliz porque sempre foi esse meu objetivo: cada um pode ser o que é."

Pág. 4

## Comércio já é quase metade das pequenas empresas

Em Campinas, 46,3% das pequenas empresas são do setor do comércio. A proporção na região é praticamente a mesma, com 45,8% de estabelecimentos comerciais do total de pequenos negócios. O levantamento do Sebrae Campinas mostra a força do varejo na economia regional.

Pág. 5



### Grupo de RH

"Conflitos" será o tema do encontro do dia 17 de setembro

Pág. 6

### Conexão Social

Banco de Boas Práticas reúne iniciativas como a do São Vicente

Pág. 7

### Causo

Parede desmorona na reforma e por muito pouco não vira tragédia

Pág. 8

## Sete Pecados Capitais do Comércio na Justiça do Trabalho

Existem mais pequenas empresas no comércio que nos demais setores, como serviços, indústria e agropecuária. Ou seja, o nosso setor é maioria entre os pequenos no Brasil. Um estudo do Sebrae traz números de Campinas e da região que confirmam isso.

Acho muito oportuno eleger aqui o que considero os Sete Pecados Capitais da Pequena Empresa do Comércio na Justiça do Trabalho. Você pode me perguntar: por que falar da Justiça do Trabalho quando estamos falando de números?

É muito simples explicar: muitos pequenos empresários fecham suas portas por conta de processos trabalhistas ou por pequenos deslizes que podem ser evitados. Muitas vezes, o empresário gasta dinheiro à toa porque não adotou as medidas corretas.

Anote aí os nossos Sete Pecados Capitais:

**1º Pecado: Registrar o funcionário após os três meses de experiência.** Atenção varejista: Não faça isso, porque não é correto e gera um processo trabalhista. Quando um funcionário começar a trabalhar para a sua empresa, registre-o desde o 1º dia e não se esqueça de fazer o contrato de experiência.

**2º Pecado: Atendendo ao pedido do funcionário, combinar de não registrar para que ele receba o seguro desemprego.** Atenção: Não seja conivente com irregularidades e não confie em acordo verbal.

**3º Pecado: Também para atender a pedidos, demitir para que o funcionário receba FGTS e seguro desemprego, mas**

**que continue trabalhando.** Atenção: Este tipo de pressão do empregado é muito comum. Não caia nessa conversa.

**4º Pecado: Pagar hora-extra por fora.** Atenção: A Justiça do Trabalho não leva em consideração se você fez o pagamento, porque vale o que está no holerite. O maior prejudicado será o empregador, que recolherá a totalidade dos impostos devidos (pela empresa e pelo empregado) e mais a multa. Pagar comissão por fora também não é legal.

**5º Pecado: Pagar vale-transporte em dinheiro.** Atenção: Nunca faça isso. O vale deve ser concedido em passes.

**6º Pecado: Não documentar os procedimentos.** Atenção: Todo funcionário deve ter um prontuário onde tudo deve ser documentado, desde horas-extras até pagamentos de prêmios, folgas, atrasos, advertências, benefícios. Esta prática, inclusive, é fundamental para sua adequação ao eSocial.

**7º Pecado: Não ler a Convenção Coletiva de Trabalho.** Se deixar de aplicar alguma cláusula da Convenção, pode gerar um passivo para a empresa. Também pode acontecer o contrário, ou seja, você pode estar fazendo algo que não tem obrigação. Portanto, o varejista deve sempre consultar a sua Convenção para saber direitos e deveres.

Sanae Murayama Saito  
Presidente do Sindivarejista  
de Campinas e Região



### NOTINHAS

## Convenção Coletiva em andamento

A primeira Assembleia Geral convocada pelo Sindivarejista sobre negociação da Convenção Coletiva aconteceu no dia 13 de agosto, às 10h, na sede do sindicato, em Campinas. Somente as cidades de Indaiatuba e Monte Mor entregaram suas pautas. As entidades sindicais dos empregados deverão enviar as suas pautas em agosto, período em que realizam as suas assembleias e aguardam o índice do INPC dos últimos 12 meses. A data-base da categoria profissional do varejo é o dia 1º de setembro. Quando formalizadas as pautas, encaminham ao Sindivarejista para análise da categoria patronal. Fique atento às próximas convocações de assembleias e participe!



Assembleia Geral no Sindivarejista



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

### NOSSO VAREJO

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

# Funcionário doente e afastado. E agora?

Até 15 dias de afastamento, o salário deve ser pago pela empresa; para períodos maiores, trabalhador passa a receber auxílio-doença do INSS

É muito comum no dia a dia de uma empresa algum funcionário ter que se afastar por motivos de saúde ou até mesmo para passar por intervenções cirúrgicas, entre outros procedimentos médicos. Porém, poucos conhecem as regras e os direitos da licença médica.

O comerciante varejista precisa saber que, se o afastamento for de apenas 15 dias, a empresa deve pagar os 15 primeiros dias de afastamento. O empregador deve abonar (e fazer a remuneração) mediante atestado, segundo informação do Departamento Jurídico do Sindivarejista.

Mas se a licença for superior a 15 dias, o trabalhador precisa fazer o requerimento do benefício de incapacidade no INSS. Para isso é necessário que o funcionário se programe para fazer no INSS uma perícia realizada por uma junta médica do órgão. Durante a licença médica do funcionário, a empresa não recolhe a contribuição previdenciária (INSS), mas mantém o



O trabalhador que recebe auxílio-doença é obrigado a realizar exame médico periódico

pagamento do FGTS.

O trabalhador que recebe auxílio-doença é obrigado a realizar exame médico periódico e participar do programa de reabilitação profissional prescrito e custeado pela Previdência Social, sob pena de ter o benefício suspenso.

O benefício é encerrado quando o trabalhador recupera a capacidade para o trabalho. No seu retorno ao trabalho, não existe por lei nenhuma obrigatoriedade de estabilidade de emprego. Caso não haja recuperação da capacidade para o trabalho, o auxílio-doença é transformado em aposentadoria por invalidez.

## Agosto é mês do fortalecimento sindical

A Contribuição Assistencial Patronal, cujo pagamento vence em 31 de agosto, é uma obrigação destinada aos custos despendidos para as conquistas dos benefícios nas negociações coletivas. Por esta razão é também conhecida como taxa de fortalecimento sindical.

O recolhimento da Contribuição Assistencial Patronal tem de ser feito por todos os integrantes da categoria, associados ou não, independente do porte da empresa e da existência ou não de empregados, face ao que dispõe o artigo 8º, inciso IV da Constituição Federal, combinado com o artigo 513 da CLT, alínea "e".

É importante destacar que o valor recolhido agora é referente às negociações passadas. O varejista que não recebeu o boleto da contribuição deve entrar em contato com o Sindivarejista por meio do telefone (19) 3775-5560.

## CUTUCÃO

● PERGUNTA DA ÚLTIMA EDIÇÃO:

**Preciso pagar vale-refeição a meu funcionário?**

● RESPOSTA: *Não precisa obrigatoriamente. Existe a liberalidade do empregador com relação ao vale-refeição, ou seja, paga quem deseja fazer isso. Nenhuma cláusula da Convenção Coletiva de Trabalho (CCT) prevê este pagamento. A única orientação sobre isso refere-se aos feriados trabalhados, onde o funcionário deve receber o equivalente à sua refeição.*

# Chilli Beans e a identidade do funcionário

Apostar no treinamento e reciclagem constante de funcionários e dar incentivos e liberdade é a receita de sucesso na manutenção de colaboradores da rede de óculos Chilli Beans. A marca que há anos virou sinônimo de qualidade e estilo com preço acessível é campeã também no quesito identidade do funcionário com a empresa. Criada em 1998 pelo empresário Caito Maia, em São Paulo, a rede se espalhou pelo mundo e hoje conta com 600 pontos de venda. Mas em qualquer uma das lojas as características dos vendedores e gerentes são bem parecidas: cada um tem seu próprio estilo (que é a identidade da loja) e ama o que faz.

“Nossos maiores elogios são pelo nosso time de atendimento. Fico feliz porque sempre foi esse meu objetivo: cada um pode ser o que é, cortar o cabelo como quer, usar o acessório que se sente bem. Isso atrai e cria curiosidade no público”, afirmou o fundador da marca.

Caito explicou que não foi fácil criar essa identidade e engajamento dos funcionários com a marca, mas aprendeu após entender que é necessário passar para o colaborador a segurança de que é possível construir uma carreira dentro do varejo. “Isso é fundamental para o jovem que está começando. Tenho muitos funcionários que estão há mais de sete anos trabalhando e outros já montaram suas

**É necessário passar para o colaborador a segurança de que é possível construir uma carreira dentro do varejo**

franquias da rede, graças ao que aprenderam aqui”, afirmou.

Além de incentivos e projeção de carreira, a marca criou uma faculdade interna, chamada de Parlamento. “Nela temos treinamentos e cursos de reciclagem constantes, realizados a cada três meses. Nosso treinamento se baseia na nossa história e nos nossos produtos”, explicou.

“A cada dois meses temos um tema novo com cantores e estilistas que estão em evidência.

Em cima desses temas vamos desenvolvendo, treinando e reciclando. Mas o mais importante

é o carinho e respeito que temos com nosso colaborador. Sem dizer que respeitamos a personalidade de cada um”. Segundo Caito Maia, o tempo mínimo de permanência do funcionário na loja é de um ano. “Esse nosso conceito de sempre estar com cara nova acaba gerando interesse dos colaboradores que estão na idade de transformações”, afirmou.



Os funcionários Claudio e Helen, da Chilli Beans do Shopping Parque das Bandeiras, participam da faculdade interna, conhecida como Parlamento, que promove treinamentos e cursos de reciclagem constantes, realizados a cada três meses

# Comércio predomina entre as pequenas

De acordo com estudo do Sebrae, 47% das empresas de Campinas são pequenas. Dentro desse total, 26.573 são estabelecimentos comerciais, o que corresponde a 46,3% do universo formado pelos pequenos empresários. Segundo o gerente do Sebrae Campinas, José Carlos Cavalcante, o comércio mostra também a sua força na região, onde o percentual de empresas comerciais entre os pequenos é de 45,8% (veja os números nos quadros).

O objetivo do levantamento, explica Cavalcante, é direcionar as ações do Sebrae. "Para que eu tenha soluções para atender a esse público", afirma o gerente regional. "Isso tudo mostra a grande força do comércio em nossa Economia. Eu tenho acompanhado os números com frequência porque eles ajudam a calibrar o meu planejamento", completa Cavalcante. O Sebrae Campinas tem a terceira maior densidade de pequenos negócios do Estado de São Paulo – perdendo apenas para a capital, unidades do Sebrae Centro e Oeste. Para Cavalcante, as pequenas empresas alcançaram muitas conquistas nos últimos anos, por isso representam hoje 27% do PIB nacional. "Elas têm aumentado em número e melhorado a qualidade empresarial", diz o gerente.

**Em Campinas,  
46,3% das  
pequenas  
empresas são  
do comércio; na  
região, percentual  
é quase o  
mesmo, com  
45,8% do total  
de pequenos  
negócios**



Cavalcante, do Sebrae Campinas: "Isso mostra a força do comércio"

## PEQUENAS EMPRESAS EM CAMPINAS

46,3%	> Comércio.....	26.573
42,6%	> Serviços.....	24.450
10,15%	> Indústria.....	5.808
0,95%	> Agronegócio..	550
Total	> .....	57.381

## OS 10 MAIORES SEGMENTOS DO COMÉRCIO EM CAMPINAS

Vestuário.....	8,5%
Material de construção.....	7,2%
Autopeças.....	6,5%
Manutenção e reparação de veículos.....	4%
Equipamentos de Informática.....	3,9%
Livrarias, papelarias e bancas de jornal....	3,8%
Minimercados e mercearias.....	3,2%
Conveniências e comércio de alimentos...	2,5%
Padarias e varejo de laticínios e queijos....	2,4%
Farmácias.....	2,3%

## PEQUENAS EMPRESAS NA REGIÃO

45,8%	> Comércio.....	54.293
36,7%	> Serviços.....	43.725
11,8%	> Indústria.....	14.219
5,7%	> Agronegócio..	6.869
Total.....		119.106

## OS 10 MAIORES SEGMENTOS DO COMÉRCIO NA REGIÃO

Vestuário.....	9,6%
Material de construção.....	7,7%
Autopeças.....	6,2%
Minimercados e mercearias.....	4%
Manutenção e reparação de veículos.....	3,7%
Livrarias, papelarias e bancas de jornal.....	3,4%
Equipamentos e suplementos de Informática...	3,3%
Padarias e varejo de laticínios e queijos.....	2,6%
Farmácias.....	2,5%
Conveniências e comércio de alimentos.....	2,3%

# Gestão em RH aponta saídas para os conflitos

No dia 17 de setembro, o grupo de Gestão em RH no Varejo discute o tema “Conflitos” no Espaço Conexão Empresarial Sindivarejista. O tema vai pautar a sexta reunião da equipe que desde o início do ano trata de temas relacionados ao dia a dia da empresa do comércio, elaborando dicas de como melhorar a atuação e o relacionamento com funcionários.

Segundo a assessora comercial da Workcell e uma das coordenadoras do grupo, Amanda Monte Alto, o objetivo do próximo encontro é discutir qual o papel do gestor na resolução de conflitos. “A gente vai trabalhar os tipos de conflito dentro de uma empresa. E que o varejista aprenda a lidar com essa situação”, explicou a assessora. Entre os tópicos que serão abordados estão: o que é; como surgem; o conflito está no relacionamento ou no cumprimento de normas. “Vamos dar também sugestões para minimizá-los. Qualquer tipo de conflito gera problema, desde infligir regras até intrigas e fofocas. Mas é possível resolver todos. A gente vai ensinar e mostrar para o gestor qual a primeira atitude diante dos tipos de

**Qualquer tipo de conflito gera problema, desde infligir regras até intrigas e fofocas, mas é possível resolver todos, garante uma das coordenadoras do Grupo de RH**



Grupo de Gestão estuda o dia a dia do profissional de RH no varejo

conflito e a ação do gerente”, afirmou. A coordenadora disse que também irá mostrar o papel das regras internas. “É importante ter um manual de conduta para apresentar ao novo funcionário”, ressaltou. “Sempre tem um que contamina os outros. O gerente tem que perceber isso. Tem que passar confiança e credibilidade naquela ação durante o conflito. Os funcionários serão o espelho dele. No varejo os conflitos acontecem com mais frequência por ser um local menor”, concluiu. O grupo de Gestão em RH trabalha o dia a dia do profissional de Recursos Humanos no Varejo e busca soluções para facilitar essa prática. As reuniões acontecem mensalmente, sempre às quartas-feiras, até o final do ano.

## Saiba como aderir à Lei de Incentivo

No próximo dia 16 de setembro, o Espaço Conexão Empresarial Sindivarejista, por meio do projeto Conexão Social, vai trazer o produtor cultural e sócio diretor da Direção Cultura Produções, Antoine Kolokathis, para dar uma palestra gratuita sobre Lei de Incentivos. A intenção do encontro é explicar como funciona a lei para as empresas do varejo que gostariam de utilizar os incentivos fiscais dentro da responsabilidade social. “Vou explicar como as empresas podem usar a lei em suas práticas. Para isso mostro o mecanismo para serem patrocinadoras, e dou exemplos de como entidades do terceiro setor e produtoras podem desenvolver projetos culturais e esportivos juntamente com quem patrocina, que são empresas contribuintes do imposto de renda e

do ICMS”, explicou. Ele citou como exemplo empresas varejistas da região central que podem direcionar parte dos impostos que pagam para os projetos que acontecem no Centro. “Pode trabalhar programas de apresentações de música, teatro, dança, circo até mesmo restauro de patrimônio histórico e exposições”, afirmou o produtor. “Muito empresário pensa que quando você resolve aderir à lei, fiscais vão até a empresa para investigar, mas isso é lenda. Há muitas vantagens para os dois lados que vou explicar e mostrar como é fácil e vale a pena”, afirmou.

- A reunião acontece das 8h30 às 11h30. Para mais informações acesse o site do Sindivarejista ([sindivarejistacampinas.org.br](http://sindivarejistacampinas.org.br)) ou entre em contato pelo telefone (19) 3775-5560, falar com Julia.

# Banco de Boas Práticas rende boas ideias

O Banco de Boas Práticas lançado pelo Projeto Conexão Social Sindivarejista, em junho, já tem somado diversas iniciativas produzidas por comerciantes varejistas e também por educadores que cadastraram seus projetos no Blog do Julio. Os modelos inscritos servirão como ideias para outros empresários e educadores disseminarem ações relacionadas ao consumo sustentável e à prática do orçamento familiar. Entre os modelos enviados, destaca-se o 'case' da rede de supermercados São Vicente. Com 45 anos de história, as 19 lojas da rede têm um departamento voltado às questões de responsabilidade social e ambiental com ações voltadas aos funcionários e às comunidades onde estão inseridos. As práticas já ocorrem desde 2007 e, a cada ano recebem novas ações.

## Impacto local

Segundo o assessor ambiental da empresa, Thiago Pietrobon, os administradores perceberam como a rede tinha potencial para influenciar. "As ações foram muitas. Fizemos revisão da vazão de torneiras. Encontramos uma que liberava 40 litros por minuto; e outras, seis", explicou. O grupo adotou a manutenção preventiva uma vez ao mês. A rede também buscou alternativas mais econômicas e que menos afetavam o meio ambiente na questão de energia. Para a comunidade, plaquinhas espalhadas por setores das lojas são ideias de como reaproveitar as embalagens dos produtos à venda e a forma correta de descartá-los. "Recebemos óleo usado. Hoje recolhemos três mil litros por mês e encaminhamos para a reciclagem. Também oferecemos o descarte de pilhas." A cada quatro meses são 800 quilos de pilhas descartadas. A intenção é ampliar para o recolhimento de lâmpadas, papel, metal e vidro. "O impacto local é muito grande. É preciso cuidar primeiro do nosso quintal para conseguir o impacto no geral. As pessoas têm se tornado cada vez mais críticas e deixar de ter uma postura ambiental não é mais aceitável. Hoje



As boas práticas da rede de supermercados São Vicente, com 45 anos e 19 unidades, ocorrem desde 2007 com a criação de um departamento voltado às questões de responsabilidade social e ambiental, que promove ações voltadas aos funcionários e às comunidades

**Os modelos inscritos servirão como ideias para outros empresários e educadores disseminarem ações de consumo sustentável**

é obrigação". A iniciativa da rede que está em oito cidades da região está entre os três primeiros colocados do Prêmio Fecomercio de Sustentabilidade 2014.

Em outros setores, o destaque é para a iniciativa da educadora Margarete Regina de Faria, que desenvolveu atividades com crianças da EMEF Prof. André Tosello, no Jardim Aeroporto, em Campinas. Entre as ações está a produção de horta em garrafas pet, atividades com maquetes feitas com reciclados e a produção de almofadas utilizando camiseta usada.

Deixe também a sua boa prática no Blog do Julio ([blogdojulio.org.br](http://blogdojulio.org.br)), Banco de Boas Práticas. No site, o comerciante também tem acesso ao Guia do Consumo Sustentável, que pode trazer ainda mais inspiração ao empresário.

# Proteja a coluna, vença o sedentarismo



Artigo publicado na revista holandesa de medicina Medisch Contact faz um importante alerta sobre problemas na coluna, especialmente em crianças: o sedentarismo tem aumentado as doenças ortopédicas. Como atingimos a maturidade esquelética com cerca de 15 anos, é importante combater o sedentarismo antes para garantir um bom desenvolvimento da estrutura muscular e óssea. Eles afirmam que os jovens estão passando cada vez mais tempo sentados e com a postura errada. Batizaram de "geração gameboy" – por motivos óbvios – as crianças que jogam por muito tempo com a postura errada. Não é à toa

que as principais reclamações dos pacientes que chegam aos ortopedistas são de dores no pescoço e na coluna. Ocorrência cada vez mais comum nos últimos 15 anos.

Segundo a Sociedade Brasileira de Ortopedia Pediátrica (SBOP), muitas crianças passam a manhã sentadas nas escolas e depois ficam em casa durante a tarde em frente à televisão ou com tablets. Dores lombares e nas costas, vícios posturais, são algumas das consequências. Para reverter isso, é preciso acabar com o sedentarismo. A recomendação vale para todas as idades. (Fonte: Revista Crescer)

## CONTANDO UM CAUSO

### O que seria uma tragédia virou comédia

No começo dos anos de 1980, o empresário Palimércio Lucca começou a maior empreitada de sua vida que foi a aquisição do agora Luccas Super (rede de supermercados de Monte Mor). O princípio não foi nada simples e o estabelecimento funcionava em um barracão. Em 1984, ele conseguiu, depois de muita luta, comprar uma casa ao lado de seu barracão para começar a montar a loja com mais espaço e comodidade aos clientes. "Era véspera de feriado de finados, os pedreiros trabalhavam na obra ao lado do barracão escavando um buraco que seria usado para estoque, e ao lado o mercado estava lotado de clientes que faziam suas compras para o feriado", lembrou o empresário. Palimércio afirmou que costumava ficar caminhando para ver se estava tudo bem. "Em uma dessas voltas percebi que



Lucca: "Mas deu tudo certo"

a parede, que fazia divisão com a área em obra, fazia um barulho diferente. Ela estalava. Chamei um funcionário que também percebeu os estalos na mesma hora montamos um plano de remoção de urgência dos clientes", lembrou.

Muito calmamente e sem gerar pânico, o empresário foi retirando os clientes da área. Assim que saíram todos, metade do barracão desabou. "Foi incrível, saiu o último e tudo caiu. Parede, telhado, mercadoria. Foi uma loucura e um susto enorme. Mas graças a Deus ninguém se feriu e os prejuízos foram apenas materiais", lembrou.

Depois do acidente, um amigo emprestou um outro barracão para que o empresário continuasse seu trabalho. "Tinha que trabalhar para poder continuar tocando a obra. Mas deu tudo certo e hoje estamos com a principal rede local de supermercados da cidade", comemorou.

## TIRANDO UMA

**NÃO SEI COMO AJUDAR MEUS COLABORADORES QUE GASTAM MAIS DO QUE GANHAM...**

**PRATICAMOS O ORÇAMENTO FAMILIAR COM NOSSOS COLABORADORES E ATÉ O 'APRENDIZ' JÁ ECONOMIZA PARA A FACULDADE!**

ORÇAMENTO FAMILIAR

**AQUI NO BLOG DO JULIO\* TEMOS O BANCO DE BOAS PRÁTICAS COM ÓTIMOS PROJETOS. O NOSSO ESTÁ INSCRITO.**

\*MANDE SUAS PRÁTICAS PARA O BLOG DO JULIO - [blogdojulio.org.br](http://blogdojulio.org.br)