SICREDI GENTE QUE COOPERA CRESCE.

SIVAMAR
MUITO MAIS QUE UM SINDICATO, A FORÇA DO COMERCIANTE
Informativo do Sindicato dos Lojistas do Comércio Varejista de Maringá e Região

SANTA RITA SAÚDE
O plano para uma vida melhor.
VENDAS 44 3028-5767
patrone.vendas@hotmail.com
Agente Autorizado PATRONE

## Mobilidade é a bola da vez

Com a popularização dos smartphones e tablets, o varejo tem que se reinventar para atender a demanda de um consumidor cada vez mais ávido por agilidade. Já não basta ter um site de vendas na internet. É preciso que a página esteja tecnicamente configurada para que o internauta possa acessá-la e comprar por meio dos dispositivos móveis. Esta é uma tendência que veio para ficar, um caminho sem volta. Mas será que o comerciante está preparado para esta nova onda?

**Pág 7**

# Logística reversa, uma aliada do meio ambiente

Considerada um dos mais importantes itens da Política Nacional de Resíduos Sólidos, a logística reversa garante que os resíduos gerados da produção à comercialização das mercadorias tenham destinação ambientalmente correta. O processo também garante que sejam devolvidos à cadeia produtiva os rejeitos que poderiam poluir o meio ambiente. Além disso, muitas empresas estão descobrindo que podem ter lucro a partir do reaproveitamento ou da venda de materiais que passam pelo processo de logística reversa. O Jornal Sivamar mostra o resultado obtido por empresas do setor supermercadista que já aderiram à prática, antecipando-se à lei.

**Pág 4**

# Oito anos de comemoração ao Dia do Consumidor

O Sivamar e o Sistema Fecomércio/Sesc-Senac-PR promovem, no próximo dia 9, o evento em homenagem ao Dia do Consumidor. A iniciativa, que entra no oitavo ano, tem apoio da Prefeitura de Maringá, Procon, Câmara da Mulher Empreendedora e Gestora de Negócios de Maringá e Acim. Como ocorre tradicionalmente, diversas entidades e órgãos públicos oferecerão, na Praça Raposo Tavares, serviços gratuitos à comunidade.

**Pág 3**

# Prefeito recebe projeto da Santos Dumont

O prefeito de Maringá, Carlos Roberto Pupin, recebeu oficialmente o Projeto Executivo Arquitetônico da revitalização da Rua Santos Dumont. A entrega foi feita por representantes das entidades envolvidas no programa de revitalização, entre elas o Sivamar e o Sebrae-PR. Além do prefeito, participaram da reunião também o secretário de Desenvolvimento Econômico, Valter Viana, o secretário de Planejamento, Laércio Barbão, e vários lojistas. O prefeito garantiu aos presentes que a prefeitura fará sua parte no projeto.

**Pág 6**

EDITORIAL

# Presença forte na comunidade

A maioria dos lojistas associados ou representados pelo Sivamar conhece as atribuições legais do sindicato, sua atuação em defesa do comércio. Sabe também que a entidade pode influir de maneira positiva no dia a dia das empresas, negociando acordos coletivos, jornadas especiais em campanhas promocionais ou oferecendo serviços e produtos que ajudam, e muito, o comerciante a administrar seu negócio para vender mais.

O que muita gente desconhece é que o Sivamar tem um outro viés, tão importante quanto sua atuação como entidade de classe, que é a participação na vida da comunidade. Esta participação não só fortalece o nome da entidade, como também faz diferença na organização da sociedade em busca de qualidade de vida, mais renda e mais riquezas para nossas cidades.

Nossa diretoria que, como gosto de ressaltar, trabalha voluntariamente no sindicato, colocando seu tempo em benefício de todos os comerciantes, participa de órgãos e organizações com atuação muito importante na comunidade.

Alguns exemplos podem ilustrar. O Sivamar tem assento no Conselho Municipal do Trabalho, sendo representado pelos diretores Moacir Montalvão e Dercílio Constantino. Também estamos presentes no Conselho Gestor do Procon Maringá, por meio da participação do diretor Vanderlei Scanferla. Adilson Staub é representante do Sivamar no INSS.

O sindicato também está presente na Câmara Técnica do Codem que coordena o programa de revitalização da Rua Santos Dumont, da qual Amauri Donadon Leal é presidente. Leal também integra o conselho Regional do Senac Paraná. No Conselho Municipal de Turismo somos representados pelo diretor Luis Antonio Domingues. Ali Wardani representa o sindicato no Conselho de Segurança e no Observatório Social. Shiniti Ueta atua no Maringá Convention & Visitors Bureau.

Muitos outros diretores já deram sua parcela de contribuição em atividades que beneficiam toda a coletividade. Essas pessoas, aliás, merecem todo nosso respeito e reconhecimento. Ao contrário dos que criticam a realidade, mas não fazem nada para mudá-la, esses diretores tomam atitudes concretas para que a mudança aconteça.

***Rubens Abrão**, presidente do Sivamar*

Aproveito a oportunidade para convidar você, lojista, a participar do seu sindicato. Compareça às nossas reuniões, avalie a ideia de vir a integrar nossa diretoria. Além de contribuir para o fortalecimento da entidade que representa o comércio, você também estará tendo a oportunidade de atuar em sua comunidade, contribuindo para melhorar a realidade que muitas vezes não é como desejamos.

ARTIGO

# Atmosfera de compra como diferencial competitivo

***Paula Polizeli** é consultora credenciada do Sebrae-PR nas áreas de Marketing, Vendas e Visual de Loja*

O varejo tem evoluído significativamente nos últimos anos, com novos formatos de negócios que aliam praticidade e comodidade, oferecendo atendimento 24 horas por meio da internet. Isso aumenta a necessidade das lojas físicas criarem diferenciais competitivos.

Este novo cenário tem gerado consumidores mais interessados em experiências emocionais reais e prazerosas, que lhes tragam bem estar. Por isso, a atmosfera da loja tem se tornado um importante aspecto em sua tomada de decisão. Os elementos utilizados para a criação da atmosfera de compra podem afetar diretamente as interações, emoções e as intenções de compra do consumidor.

Para acertar a mão é preciso conhecer bem o cliente, ou seja, identificar seu perfil, estilo de vida, entre outros fatores, a fim de se criar uma estrutura de loja atrativa e com os produtos adequados. Muito tem se falado a respeito da importância desse ambiente e principalmente da necessidade de preparo da equipe para um bom atendimento. Mesmo assim, muitas empresas ainda não despertaram para isso.

Por meio da realização da estratégia "cliente oculto" é possível identificar que ainda falta preparo de algumas equipes, que se colocam mais como atendentes do que como consultores de vendas, não conseguindo, assim, vender nada além do que o cliente pretendia adquirir.

Além disso, algumas lojas ainda apresentam problemas com fachada, comunicação externa, vitrine mal elaborada, layout inadequado, quantidade de produtos maior do que o espaço físico disponível - o que prejudica a exposição e reduz as áreas de deslocamento do cliente, dificultando o acesso ao produto e criando uma dependência maior da equipe de atendimento.

Preço e produto toda loja tem, mas o que pode diferenciá-la é a forma de abordar, de atender as demandas do cliente, de encantar, de promover o aconchego e o envolvimento necessário para motivá-lo a passar o maior tempo possível no local, estimulando seu desejo de compra.

No ambiente da loja e na preparação de sua equipe estão as condições de gerar experiências de compras agradáveis que garantirão a manutenção da empresa no mercado. Considerando todos esses fatores citados, reflita: que experiências sua loja tem proporcionado a seus clientes?

EXPEDIENTE

Presidente
José Rubens Abrão
1° Vice Presidente
Amauri Donadon Leal
2° Vice Presidente
Tarley Maia Kotsifas
Diretor Administrativo
Ali Saadeddine Wardani
Diretor de Finanças
Antonio Batista de Moura Junior
Diretor de Patrimônio
Francisco Morales
Diretor Jurídico
Carlos Mamoru Ajita
Diretor de Promoções
Vanderlei Aparecido Scanferla
Diretora Social
Raquel Almeida Costa
Diretor Intersindical
Moacir Rodrigues Montalvão
Diretor Área de Serviços
Lucheo Tombini
Diretor Área Comércio de Bairro
Dercílio Constantino
Diretor Área de Mercados
Roberto Burci
Diretor Área de Marketing
Wesley Dejuli
Conselho Fiscal
Shiniti Ueta
José Adilson Staub
Arley Luis Camilo
Ronaldo Ramos
Luis Antonio Domingues
Levi Cesar Todon

Conselho Superior
Massao Tsukada
Ali Saadeddine Wardani
Heitor Bolela Junior
Adilson Emir Santos
Antonio Donisete Busíquia

**Informativo Mensal do Sindicato dos Lojistas do Comércio e do Comércio Varejista de Maringá e Região**
**Ano 13 - n° 139 - Março/2013**
Rua Néo Alves Martins, 2.789 • Centro • Maringá - PR • CEP 87013-914
Fone/Fax: (0xx44) 3026-4444
E-Mail: imprensa@sivamar.com.br
**Home-Page:**
http://www.sivamar.com.br
**Diretores Responsáveis**
Shiniti Ueta e Wesley Dejuli
**Produção**
RG Comunicação
**Jornalista Responsável**
Regina Célia Daefiol - MTB 2538 - Pr
**Editoração Eletrônica**
Oséias T. dos Santos
Email: oseias@sivamar.com.br
**Projeto Gráfico**
Lumen Marketing
**Conselho Editorial**
Lisley M. M. da Silva, Oséias T. dos Santos, Sandra Vedovati e Wesley Dejuli
**Fotos**: Ivan Amorin e Walter Fernandes
**Impressão**: Grafinorte S/A
**Tiragem**: 7.000 exemplares

**É permitida a reprodução total ou parcial de conteúdos desta publicação, desde que citada a fonte.**

DIA DO CONSUMIDOR

# Comemoração na praça chega ao oitavo ano

O Sivamar e o Sistema Fecomércio/Sesc-Senac-PR promoverão, no próximo dia 9, o evento comemorativo ao Dia do Consumidor. Será na Praça Raposo Tavares, das 9 às 15 horas. A iniciativa, que entra no oitavo ano, tem apoio da Prefeitura de Maringá, Procon, Câmara da Mulher Empreendedora e Gestora de Negócios de Maringá e Acim.

O Dia do Consumidor, comemorado em 15 de março, foi instituído no Brasil pela Lei Federal nº 10.504, de 8 de julho de 2002, com o objetivo de difundir os direitos do consumidor em todo o país.

O evento, que é uma espécie de feira de serviços, foi criado pelo Sivamar para, em nome dos lojistas, homenagear o consumidor em seu dia, valorizando seu relevante papel nas relações comerciais. "A atuação do sindicato deve ir além de defender os interesses legais dos seus representados. Por este motivo, o Sivamar desenvolve ações como este evento, que é uma forma de mostrar, em nome dos lojistas, que os clientes são muito importantes e essenciais para a atividade comercial", explica o presidente do Sivamar, Rubens Abrão.

Todos os anos são oferecidos serviços gratuitos como emissão de carteira profissional, exames e orientações em diversas áreas da saúde, orientação jurídica, corte de cabelo e recreação para as crianças. Milhares de atendimentos são realizados durante todo o dia na praça.

*Muitas atividades são voltadas às crianças, como o Escovódromo montado pelo Sesc para dar orientação sobre higiene bucal*

MARINGÁ LIQUIDA

# Descontos atraíram os consumidores

**A Maringá Liquida é uma oportunidade para o lojista desovar estoque. Para o consumidor, é uma chance de comprar bons produtos a preços compensadores**

*As ruas ficaram lotadas de consumidores, principalmente no final de semana*

Os consumidores foram às ruas no mês passado e aproveitaram os descontos da 21ª Maringá Liquida, que teve quatro dias de duração, um a mais que nas edições anteriores. Cerca de mil lojas ofereceram produtos com até 70% de redução nos preços.

Paralelamente ao evento foram realizados a Feira da Agroindústria Familiar, na Praça Raposo Tavares, e o Feirão da Central de Negócios Imobiliários e do Banco do Brasil, que ofereceu financiamentos com taxa promocional de 7,9% ao ano. Ao todo, 24 imobiliárias participaram do Feirão oferecendo imóveis residenciais à venda.

Para a realização da liquidação, o Sivamar assinou com o Sincomar um termo aditivo à Convenção Coletiva de Trabalho 2012/2013 estabelecendo horário especial para o comércio. As lojas abriram até as 18 horas no dia 23, sábado, e das 14 às 20 horas no domingo, dia 24. Os supermercados também abriram no domingo, entre as 9 e 15 horas.

A Maringá Liquida é promovida pelo Sivamar e pela Acim e conta com apoio da Prefeitura, Câmara Municipal, Central de Negócios Imobiliários e do Simatec/Acomac.

*Nas lojas muitas ofertas de descontos, que atraíram quem buscava bons produtos a preços compensadores*

CAPA

# Logística reversa garante negócios sustentáveis

**A logística reversa é considerada importante instrumento para garantir a destinação ambientalmente correta dos resíduos gerados da produção à comercialização das mercadorias. Por meio dela, é possível também devolver à cadeia produtiva os rejeitos que poderiam poluir o meio ambiente, em muitos casos com ganho financeiro**

*Reciclar e reutilizar, duas palavras de ordem da sustentabilidade. A logística reversa garante os meios para que elas se concretizem nas relações de consumo*

No mundo empresarial, quando o assunto é sustentabilidade, a logística reversa ganha destaque. A expressão pode ser definida, em resumo, como toda a atividade logística de recolher, desmontar e processar produtos e materiais residuais usados para garantir uma recuperação ou destinação final sustentável, ou seja, que não cause dano ao meio ambiente.

A logística reversa é um dos principais tópicos da Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS), criada em agosto de 2010 e regulamentada em dezembro de 2010 pela lei 12.305/10. A PNRS determina que as empresas, inclusive do varejo, dêem destinação correta a todos os resíduos gerados nos processos de produção, venda e consumo dos produtos.

Mas os especialistas na área advertem que este é um tema que não deve ser tratado levando em conta apenas a questão legal. É preciso considerar também que um processo eficiente de destinação de resíduos pode trazer muitos benefícios para a empresa: a atitude traz retorno positivo para a imagem, por contribuir para a sustentabilidade ambiental, e também pode gerar lucro.

## Lição de casa

A legislação instituiu o princípio de responsabilidade compartilhada pelo ciclo de vida dos produtos. Agora a responsabilidade do descarte dos produtos usados, assim como resíduos e rejeitos, é dividida entre governos, fabricantes, lojas/revendedores e consumidores. Ao varejista cabe fornecer meios, em parceria com o fabricante, para que o consumidor possa fazer o descarte responsável.

No setor supermercadista muitas empresas já adotam a logística reversa e trabalham há vários anos com programas de redução dos resíduos gerados pelas lojas. Outras foram além, criando em suas unidades os chamados Pontos de Entrega Voluntária, onde consumidores podem descartar produtos como pilhas, lâmpadas e até óleo de cozinha usado.

Para o presidente regional da Apras (Associação Paranaense de Supermercados), Maurício Bendixen, que é gerente operacional da CSD – Companhia Sulamericana de Distribuição, dona da bandeira Cidade Canção - a logística reversa é a única forma de se fazer frente à grande demanda que vem sendo gerada pelo aumento do consumo. "Se quisermos continuar vendendo e consumindo, a destinação correta dos resíduos é uma necessidade. Além disso, as empresas que atuam no varejo, associadas aos seus fornecedores, terão que se adequar para receber de volta o produto usado, no fim de sua de vida útil, para a correta destinação", coloca.

A exemplo de outros grupos do setor, a CSD há algum tempo adotou a venda de papelão e de plástico para reciclagem. "Todo tipo de embalagem que abriga produtos que abastecem as gôndolas passa pelo processo. Os plásticos que envolvem essas embalagens também são vendidos para empresas de reciclagem", explica Maurício Bendixen.

## Retornáveis

Dentro da logística reversa propriamente dita, a empresa atua em várias frentes. São ações que parecem simples, mas que envolvem toda uma estrutura especialmente criada para atender as várias fases do processo. Calculando que cada uma das 35 lojas do grupo tem pelo menos um funcionário para preparar produtos que passarão pela logística reversa, além dos outros que se concentram no Centro de Distribuição atuando exclusivamente nesta área – separando, embalando e despachando - uma equipe de cerca de 50 pessoas está envolvida com a atividade na empresa.

*"Se quisermos continuar vendendo e consumindo, a destinação correta dos resíduos é uma necessidade", enfatiza Maurício Bendixen*

Mas, o que propriamente passa pela logística reversa dentro de um supermercado? Maurício Bendixen dá vários exemplos. A começar com os paletes, estruturas de madeira que possibilitam armazenar e empilhar mercadorias. Os comuns são devolvidos das lojas ao Centro de Distribuição para serem reutilizados no armazenamento. Já os PBR – Paletes Padrão Brasil – voltam para o fornecedor das mercadorias para serem reutilizados.

A logística reversa também se aplica aos produtos com a data de validade vencida ou mesmo que apresentam defeitos. Existe todo um processo a ser cumprido para a devolução ou destinação final, que vai da retirada das mercadorias das gôndolas até o despacho para o Centro de Distribuição, onde é feita a triagem e separação para que o fornecedor ou fabricante possa retirá-las para dar a destinação final correta.

Outro exemplo é o sistema de vasilhames retornáveis, que vem sendo reimplantado pelos fabricantes de bebidas. O hábito de levar o casco na hora de comprar bebidas foi substituído ao longo dos anos com o advento das embalagens pet. "As lojas do grupo se organizaram para voltar a receber vasilhames, pois, além de reduzir o impacto ao meio ambiente, fica mais barato para o cliente pagar apenas pelo líquido", analisa Maurício Bendixen.

## Boa vontade

Na Rede Bom Dia o serviço de recebimento de vasilhames foi implantado há um ano e funciona em 90% das 35 lojas. "Não foram necessários grandes investimentos para isso. Só é preciso boa vontade", coloca Tarley Maia Kotsifas, diretor da rede. Segundo ele, foi necessário um remanejamento de espaço nas lojas e de funcionários. "Hoje de 5% a 10% das vendas de bebidas são feitas com embalagens retornáveis. E há uma disposição do consumidor em aderir a esta prática", avalia.

O meio ambiente agradece. Uma garrafa retornável pode voltar para o envasador até 30 vezes sem que haja perda de qualidade na embalagem ou contaminação do produto. Além disso, o vidro não utiliza o petróleo em sua fabricação, como acontece com a embalagem PET, que, ao ser reciclada, também demanda energia. Sem contar que menos da metade das garrafas PETs que chegam ao consumidor são recicladas, de acordo com a Associação Brasileira da Indústria do Pet. O restante acaba sendo descartada incorretamente.

Tarley Kotsifas lembra que a Rede Bom Dia vinha se preparando para receber lâmpadas e pilhas usadas, mas esbarrou numa dificuldade enfrentada pela maioria dos empresários do setor: estabelecer uma parceria com o fabricante para a destinação final destes produtos. "Um grupo de supermercados solicitou, junto à Apras regional, a aquisição de uma máquina que recicla lâmpadas. O investimento é alto, mas

CAPA

*Tarley Kotsifas conta que a Rede Bom Dia adotou o recebimento de embalagens retornáveis; consumidor aprova*

vale a pena, porque atenderia todos os supermercados da regional", avalia.

Em relação às embalagens, além de enviar papelão e plástico para reciclagem, a rede estimula o uso das caixas pelos consumidores para o transporte de mercadorias. É uma maneira de reduzir os resíduos gerados pelas lojas. "A população espera atitudes positivas em relação ao meio ambiente não só do governo, mas também das empresas", ressalta Kotsifas, enfatizando que a Rede Bom dia está contratando uma engenheira ambiental que será responsável por gerenciar esta área no grupo.

### Sustentabilidade

O Grupo Muffato não só investe na logística reversa há vários anos, como também já recebeu premiações na área ambiental em função das boas práticas adotadas. Em 2011 e 2012 a empresa recebeu o prêmio Top Meio Ambiente, que avalia a marca que os consumidores mais associam às práticas sustentáveis.

Com 40 operações de negócios, totalizando nove mil colaboradores diretos, a rede atua com base em uma política de sustentabildade que se estende, inclusive, à construção das lojas com o aproveitamento máximo dos recursos naturais e a utilização de materiais reciclados.

"Acreditamos que a responsabilidade é de todos e não apenas do departamento de logística reversa. O comprometimento e o envolvimento de toda a equipe são fundamentais para o sucesso desse trabalho", explica o diretor da rede, Noroli do Nascimento. Ele ressalta que a equipe é treinada para fazer a separação de todos os materiais recicláveis ou reaproveitáveis, como papelão, plástico, madeira, vidro e óleo de cozinha, que são semanalmente recolhidos por empresas parceiras especializadas em reciclagem.

A rede também faz parcerias com projetos que recolhem os produtos do setor de hortifruti que não passam no controle de qualidade, mas que são próprios para o consumo. Esses produtos são aproveitados para alimentar centenas de pessoas. Em Maringá, por exemplo, essa parceria é com o Mesa Brasil, do SESC, que reaproveita os alimentos doados pelas três lojas do Super Muffato na cidade.

Dentro da logística reversa, o executivo explica que não só os resíduos gerados pelas lojas recebem tratamento adequado, como também o que é descartado pelo consumidor. A rede implantou postos de coleta em todas as lojas para receber lâmpadas e pilhas usadas, que são devolvidas aos fabricantes, responsáveis pela destinação desses materiais. Periodicamente, esses fabricantes recolhem os materiais nas lojas, inclusive em Maringá.

*Noroli do Nascimento, do Super Muffato: responsabilidade com a sustentabilidade tem que ir além da logística reversa*

## Óleo usado vira biodiesel

*Nos Ecopontos já foram recolhidos 110 mil litros de óleo desde que o programa teve início*

A empresa do varejo também pode ser uma grande parceira no processo de destinação correta de produtos descartados. É o caso do óleo de cozinha usado, que conta com uma série de opções de reutilização. Se descartado de forma incorreta, o produto causa sérios danos ambientais: um litro de óleo pode poluir até um milhão de litros de água potável.

Os supermercados Cidade Canção implementaram este tipo de parceria em 2008. Por meio do Instituto Cidade Canção, as lojas da rede disponibilizam para os clientes Ecopontos para descarte de óleo de cozinha usado. O que é coletado - somado ao que é gerado nas próprias cozinhas da rede e ao que é coletado em pontos instalados em escolas - é vendido para uma empresa para ser transformado em biodiesel. A renda é doada para nove entidades sociais de Maringá e cidades onde a rede tem lojas.

Hoje cerca de cem Ecopontos estão instalados nas lojas e desde que o programa teve início já foram recolhidos 110 mil litros de óleo. No ano passado, o projeto "Recicla Óleo foi reconhecido como prática de referência na América Latina pela Organização das Nações Unidas.

## Incentivo à sustentabilidade

*Doação de alimentos para o Mesa Brasil: redução de resíduos e ação social*

A Apras desenvolve diversas ações para incentivar as empresas do setor supermercadistas a adotarem práticas sustentáveis, entre elas a logística reversa.

No Paraná, a entidade mantém parceria com o programa Mesa Brasil, do Sesc, que recolhe nos supermercados cadastrados alimentos que ainda estão próprios para o consumo, mas que não estão no padrão necessário para a venda nas gôndolas. Estes alimentos são utilizados na complementação de refeições em entidades assistenciais do estado.

Além disso, a entidade também realiza fóruns e debates sobre a logística reversa, inclusive durante a Mercosuper, uma das maiores feiras do setor supermercadistas do país.

Mas ainda existem entraves que precisam ser superados. Maurício Bendixen, presidente regional da Apras, cita como exemplo o recebimento de pilhas pelas lojas. "O grande problema são os produtos piratas, que não são aceitos de volta pela indústria. As redes de supermercados até conseguem negociar com os fornecedores para receber de volta estes produtos. Mas para os pequenos, esta negociação é bem mais difícil. Com isso, a responsabilidade da destinação final acaba ficando com eles", explica.

ACONTECE NO SIVAMAR

# Diretoria faz primeira reunião do ano

No dia 19 do mês passado, os diretores do Sivamar retomaram as reuniões ordinárias com pauta cheia. Entre os temas tratados estiveram o planejamento e os projetos do sindicato para 2013, que incluem a reforma da sede social e a realização da campanha de Natal com sorteio de prêmios.

Outra ação a ser desenvolvida em 2013 será a descentralização das reuniões de diretoria, que passarão a ser realizadas também nas cidades da base territorial do sindicato. Paiçandu deve ser uma das primeiras.

O presidente Rubens Abrão também abordou a campanha publicitária que será desenvolvida pelo sindicato nos próximos meses para divulgar os serviços oferecidos e como forma de conquistar novos associados.

# Prefeito recebe projeto da Santos Dumont

O prefeito de Maringá, Carlos Roberto Pupin, recebeu oficialmente o Projeto Executivo Arquitetônico da revitalização da Rua Santos Dumont, no trecho entre as avenidas São Paulo e Getúlio Vargas. A entrega, que aconteceu em reunião no dia 28 do mês passado na prefeitura, foi feita por representantes das entidades envolvidas no programa de revitalização, entre elas o Sivamar e o Sebrae-PR.

Além do prefeito, participaram da reunião também o secretário de Desenvolvimento Econômico, Valter Viana, o secretário de Planejamento, Laércio Barbão, e vários lojistas. O gerente da Regional Noroeste do Sebrae/PR, Luiz Carlos da Silva, falou em nome das entidades e dos comerciantes presentes.

O presidente do Sivamar, Rubens Abrão, ressaltou que a entidade apoia o projeto desde o início. "A ideia começou a ser gerada dentro do Sivamar e do Sistema Fecomércio-PR, e logo teve a adesão do Sebrae-PR e de outras entidades. Maringá é uma cidade importante, é polo nas áreas de educação, saúde, serviços e nosso comércio precisa estar preparado para atender não só os consumidores locais, como também quem vem de fora", colocou.

Ele ressaltou também que os lojistas estão ansiosos para que as obras sejam iniciadas. "Tenho certeza, assim que começarem, a adesão ao projeto será de todos os comerciantes estabelecidos ali". Rubens Abrão lembrou que Maringá é uma cidade jovem, mas que já existem áreas que precisam de atenção especial para que não se deteriorem. "A Santos Dumont será um modelo para melhorias em outras áreas comerciais".

Os lojistas presentes também se manifestaram. Alguns afirmaram que já estão fazendo mudanças nas lojas seguindo as diretrizes do projeto. Foi o caso da empresária Sandra Martins Diotto, dona da Pé no Chinelo. Ela contou que ampliou a loja e modernizou fachada e espaços internos a partir de orientações dos técnicos envolvidos com a revitalização. "Sou uma entusiasta da revitalização. Graças a este projeto, já participamos de muitos cursos e crescemos muito como comerciantes e pessoas", colocou.

O prefeito Carlos Roberto Pupin parabenizou as entidades pela iniciativa e disse que a prefeitura vai fazer a parte que lhe cabe. "Maringá sempre foi uma cidade inovadora. Precisamos de projetos inovadores e ousados como este. E, com certeza, estenderemos esta iniciativa a outras áreas da cidade", afirmou, parabenizando em especial o Sivamar "pelo apoio e participação" no projeto de revitalização da rua.

# Empresárias de destaque serão homenageadas

"Mulheres: Essencialmente capazes" é o tema do evento que será realizado no próximo dia 11 em Curitiba para comemorar o Dia Internacional da Mulher. A promoção é da Câmara da Mulher Empreendedora e Gestora de Negócios do Paraná. Durante o encontro serão premiadas 20 empresárias de destaque do estado.

A homenageada de Maringá será Eliane Fagan (foto), do espaço Eliane Fagan Cabeleireiros e Estética. O nome da empresária foi escolhido pela Câmara da Mulher Empreendedora e Gestora de Negócios de Maringá.

Eliane começou a atuar no ramo na década de 1990, em Floraí, abrindo um pequeno salão no quintal de sua casa. Em 1995 ela inaugurou outro maior, atendendo clientes não só da cidade, mas também da região.

Em 2000, mudou-se para Maringá onde começou a trabalhar em um salão que era considerado um dos melhores na época. "Ali aprendi muito, foi uma verdadeira escola para mim. Depois de cinco anos cheguei à conclusão de que era hora de ter meu próprio espaço", explica Eliane.

Assim, em 2006, ela inaugurou seu primeiro salão, com uma sócia. Quatro anos depois, nasceu o atual espaço Eliane Fagan Cabeleireiros e Estética. "Com muita fé e ousadia, e com a ajuda da minha família, inauguramos o nosso salão. Hoje me sinto realizada profissionalmente", afirma.

O evento comemorativo ao Dia da Mulher será realizado no Centro de Eventos Expo Unimed, a partir das 14 horas. Às 15h30 está prevista a palestra magna "Vida e carreira: Um equilíbrio possível?", com Mário Sérgio Cortella. Cortella é graduado em Filosofia, mestre e doutor em Educação, professor da PUC/SP, autor de mais de 15 livros e comentarista da Rádio CBN e do Jornal da Cultura. A premiação das empresárias de destaque será às 20 horas, seguida de jantar e show.

Um ônibus sairá de Maringá para Curitiba no dia do evento. A saída está programada para as 5 horas da manhã, da praça em frente à Agência dos Correios. Interessados em integrar a caravana podem entrar em contato com o Sivamar, pelo telefone 3026-4444.

E-COMMERCE

# A nova onda do varejo on-line

**A popularização dos tablets e smartphones coloca as vendas on-line em nova perspectiva. Para ter cada vez mais agilidade e facilidade o consumidor lança mão da tecnologia. E o varejista precisa estar preparado para aproveitar esta tendência**

Enquanto muitos lojistas ainda se perguntam se vale a pena vender pela internet, os consumidores estão um passo além. A popularização dos smartphones e tablets vem abrindo uma nova perspectiva de consumo ao tornar as compras mais ágeis e fáceis, permitindo que as operações sejam realizadas no momento e lugar onde o consumidor desejar. Além disso, com esta tecnologia ele pode comparar preços e produtos, inclusive dentro da loja, em questão de segundos.

Segundo estudo realizado pela Juniper Research, empresa britânica especializada em pesquisa de oportunidades no mercado das telecomunicações móveis, o investimento anual em mobile marketing alcançará US$ 28 bilhões este ano em todo o mundo, chegando a US$ 55 bilhões em 2015. Um sinal de que este é um mercado em expansão e que muitos já estão de olho nele.

Porém, este mesmo estudo classifica como "crítico" o estágio dos sites de varejo para acesso por meio de dispositivos móveis mesmo com a adoção pelas empresas de medidas para obter maior aproximação com os consumidores que utilizam esses aparelhos. Em entrevista ao site "TI Inside Online", o autor da pesquisa, Windsor Holden, alertou: "Se os varejistas realmente quiserem maximizar as oportunidades de vendas em mobilidade, eles terão de aperfeiçoar seus sites".

Segundo o gerente de Desenvolvimento Web da empresa Impact It Soluções de Maringá, Stanley Raphael Schiavo, os comerciantes da região ainda não estão focando os usuários de smartphones e tablets. "Infelizmente, em geral, o empresário se preocupa apenas com a funcionalidade do sistema no PC. Se funcionar em um dos navegadores mais comuns, Mozilla, Chrome ou Internet Explorer, o lojista já fica satisfeito", explica.

Outro problema que o gerente vê no comportamento dos lojistas do interior é em relação à atualização do sistema. "Quando o comerciante investe num sistema moderno, ele não vê necessidade de realizar atualizações, mesmo que surjam novas tecnologias". Além disso, aponta Schiavo, muitos utilizam mão de obra sem especialização. "Contratam parente, amigo ou funcionário que tem algum conhecimento para desenvolver seus sistemas. Em geral, são pessoas que não se aprofundam nas soluções mais modernas", frisa.

Por outro lado, Schiavo acredita que ainda não é expressivo o número de maringaenses que utilizam smartphones e tablets para realizar suas compras. "Mas, o uso destas tecnologias é uma tendência irreversível, principalmente pelo barateamento cada vez maior dos aparelhos e também pela disseminação das mídias sociais. Todos os dias as pessoas postam promoções e você precisa ser ágil para aproveitá-las".

*Schiavo: lojista da região ainda não está focando os usuários de smartphones e tablets*

## Mais tablets

No Brasil a tendência de crescimento das vendas via dispositivos móveis pode ser analisada levando em conta os números do mercado deste tipo de aparelhos. A venda de tablets triplicou no Brasil no ano passado. Foram vendidos 3,1 milhões de unidades no país, o 222% a mais do que em 2011, segundo a consultoria IT Data, especializada na análise de mercados relacionados à tecnologia.

Este ano, as vendas de tablets no país devem superar a marca de 5,1 milhões de unidades, ou 67% de aumento. E as pessoas que estão comprando estes aparelhos, de acordo com a IT Data, não estão substituindo seu computador, e sim agregando uma opção que proporciona mais mobilidade.

Até o fechamento desta edição do Jornal Sivamar ainda não havia um balanço das vendas de smartphones no país no ano passado. Mas algumas projeções podem dar uma ideia. No final do ano passado a expectativa da consultoria IDC – especializada no mercado de TI e telecomunicações – era de que o número de smartphones comercializados crescesse 82% no Brasil, enquanto os aparelhos celulares tradicionais teriam queda de 21% em relação a 2011. Segundo a consultoria, até 2015 os smartphones devem representar 57% do mercado total de celulares no Brasil.

TIRE SUAS DÚVIDAS

# Controle de jornada

**Há algum limite para se considerar o início e término da jornada normal?**

Sim. A legislação estabelece que não sejam computados na jornada normal diária os 5 (cinco) minutos antes e 5 (cinco) minutos depois da jornada de trabalho, ou seja, até este limite, tanto na entrada quanto na saída, nada será computado como extraordinária.

**E se o empregado marcar o ponto 5 minutos antes e 10 minutos depois da jornada normal?**

A legislação estabelece o limite máximo de 5 minutos. Ultrapassando este limite, toda a jornada deverá ser computada e considerada como extraordinária, ou seja, deverá ser somado o que ultrapassou na saída mais os minutos antes da entrada. Assim, para uma jornada normal entre 08:00 e 18:00 horas, com duas horas de intervalo, se o empregado marcar 07:56 na entrada e 18:10 na saída, serão computadas como extraordinárias 00:14 minutos, ou seja, os 4 minutos na entrada mais os 10 minutos na saída.

Av. Brasil, 3434
Fone 44 3033-8000
Maringá
Paraná
Shopping Center Brasil
A sua família merece!

Cosmet
CONSULTORIA EM MEDICINA DO TRABALHO LTDA
• PCMSO PROGRAMA DE CONTROLE MÉDICO DE SAÚDE OCUPACIONAL
• PPRA PROGRAMA DE PREVENÇÃO DE RISCOS AMBIENTAIS
• LTCAT LAUDO TÉCNICO DE CONDIÇÕES AMBIENTAIS DE TRABALHO
• PPP PERFIL PROFISSIOGRÁFICO PREVIDENCIÁRIO
• CIPA COMISSÃO INTERNA DE PREVENÇÃO DE ACIDENTES
• EXAMES OCUPACIONAIS
  • ADMISSIONAIS
  • DEMISSIONAIS
  • PERIÓDICOS
Rua Santos Dumont, 2166 - Sala 01 - Maringá - PR
COSMET@COSMET.COM.BR - WWW.COSMET.COM.BR
FONE (44) 3029-3055

CONVÊNIOS

# Cuidar da saúde não tem preço!

Você sabia que o Sivamar possibilita aos seus associados amplo acesso a serviços e profissionais da área de saúde? Para oferecer este benefício, o sindicato mantém convênios com clínicas, laboratórios, médicos das mais variadas especialidades, além de outros profissionais, como nutricionistas, dentistas e fisioterapeutas.

Para usufruir deste serviço não é necessário pagar qualquer taxa ou mensalidade. Basta estar em dia com a tesouraria do sindicato. E os convênios são extensivos aos familiares. Para utilizá-los é muito simples, é só retirar uma guia de autorização no Sivamar. As consultas e serviços médicos têm preços diferenciados e o pagamento é feito diretamente ao profissional escolhido.

Além disso, o sindicato oferece exclusivamente à empresas associadas um plano especial do Santa Rita Saúde, com cobertura 100% de acordo com a lei 9.656/98 (consultas, exames laboratoriais e radiológicos, internamentos, cirurgias, quimioterapia entre outros serviços e procedimentos médicos).

O plano oferece diferenciais como serviço de remoção terrestre, por meio de ambulância; atendimento aeromédico em todo o território nacional; auxílio funeral; seguro de vida, remissão e perda de renda; atendimento Nacional (urgência e emergência - Sistema Abramge); PGC (Programa de Gerenciamento de Casos), com equipe multidisciplinar de atendimento domiciliar a pacientes crônicos; Benefício Medicamentos, com descontos em medicamentos genéricos a partir de 50%.

Sem contar que o custo das mensalidades é mais baixo que o dos planos tradicionais. Para exemplificar, um plano para uma mulher 30 anos - com acomodação em enfermaria e incluindo atendimento de obstetrícia - custaria mensalmente R$ 162,97 para pessoa física ou R$ 125,98 para um plano empresarial. Para os filiados do sindicato o mesmo plano teria mensalidades de R$ 100,79.

Outra vantagem é que Santa Rita Saúde é extensivo aos familiares do comerciante filiado e pode ser estendido aos colaboradores da empresa e seus dependentes. Para usufruir deste plano especial, o associado deve estar em dia com as mensalidades do Sivamar e apresentar uma carta de autorização do sindicato. O empresário pode solicitar a visita de um representante pelo telefone 3028-2000.

## NOVOS SÓCIOS

**Clinica Nossa Senhora Aparecida** - Rua Fernando Cesar Nagib Name, 501 - Jardim Tóquio - Maringá-PR
**Frajolinha Baby** - Av. Brasil, 4088 - Centro - Maringá-PR
**Bom Dia** - Rua Paulo Sergio de lima Marasca, 394 - Maringá-PR
**Mercado das Flores** - Av. Arquiteto Nildo Ribeiro da Rocha, 4500 - Zona 02 - Maringá-PR
**Dallas Decorações** - Av. Mauá, 2917 - Zona 01 - Maringá-PR
**SOS Hair** - Av. São Paulo, 820 - Sala 01 - Centro - Maringá-PR
**Scarpini & Lopes Ltda** - Rua Carlinda Duarte Cantele, 600-Cruzeiro do Sul-PR

### • *Assessoria Jurídica*

*Dúvidas sobre legislação, acordo coletivo de trabalho ou outras questões jurídicas? Procure nossa Consultoria Jurídica. As consultas podem ser feitas pelo telefone ou pessoalmente no Departamento Jurídico. O serviço é gratuito para o associado.*

### • *Câmara de Conciliação Trabalhista*

*O caminho mais ágil e seguro para a mediação de acordos na área do Direito do Trabalho. Os associados recebem acompanhamento jurídico do Sivamar nas audiências realizadas na Câmara.*

### • *Campanhas Promocionais*

*O Sivamar é parceiro na organização da campanha **Maringá Liquida** e da campanha de Natal **"Um Shopping a Céu Aberto".** Também é o Sivamar que negocia o horário diferenciado para o comércio nos dias das campanhas, proporcionando assim maiores vendas e mais conforto para os consumidores.*

### • *Convênios Médicos*

*O Sivamar mantém convênio com médicos, laboratórios, dentistas e outros profissionais da área da saúde, extensivo a todos os filiados do Sivamar. Para usar o convênio é muito fácil. O Sindicato fornece um guia e o associado escolhe o profissional de sua preferência.*

### • *Cursos e Palestras*

*O Sivamar oferece, com valores diferenciados para empresas associadas, cursos, palestras e treinamentos voltados tanto para o empresário como para os trabalhadores no comércio.*

### • *Escritórios Conveniados*

*Você está precisando de um advogado? O Sivamar mantém convênio com diversos escritórios de advocacia, que oferecem inúmeras vantagens para as empresas associadas, entre elas valores diferenciados. Confira no sindicato os nomes e endereços dos escritórios conveniados.*

## Pacote de benefícios Sivamar

Confira alguns dos serviços que o sindicato oferece a seus filiados.

SIVAMAR
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE MARINGÁ E REGIÃO

Para saber mais sobre os benefícios que o Sivamar oferece aos seus associados, ligue para **44 3026 4444.**