Ano 13 - Nº 141 - Maio de 2013 www.sivamar.com.br

SICREDI GENTE QUE COOPERA CRESCE.

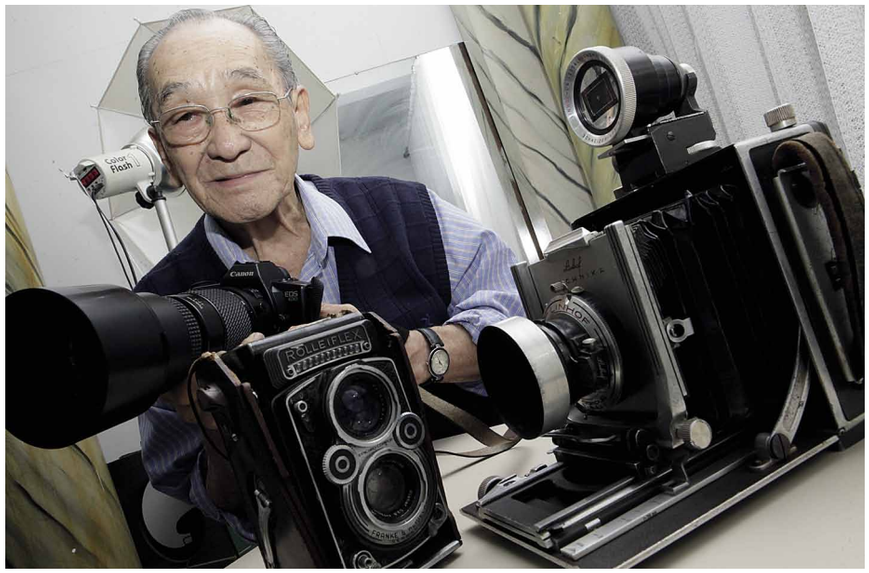
SIVAMAR
MUITO MAIS QUE UM SINDICATO, A FORÇA DO COMERCIANTE
Informativo do Sindicato dos Lojistas do Comércio Varejista de Maringá e Região

viszar digital
Digitalização e Gerenciamento Eletrônico de Documentos
(44) 3028.5702

# Sem pressa para se aposentar

Para muitos a terceira idade é sinônimo de sossego. Mas para alguns comerciantes ouvidos pelo Jornal Sivamar este é um período da vida pleno em produtividade e disposição para o trabalho. Caso do fotógrafo Kenji Ueta, que chegou à cidade na década de 1950, quando tudo ainda era mata. Aos 86 anos ele continua firme na direção do Foto Maringá. "Gente é como enxada, se você deixar pendurada, enferruja", brinca. Conheça a trajetória de cinco desses guerreiros do comércio que, como Ueta, continuam trabalhando muito e ajudando a construir a história do comércio maringaense.

Pág 4



# Quer vender mais?

Então é preciso investir na capacitação de sua equipe. Durante todo este ano o Sivamar oferecerá treinamentos gratuitos abordando temas relevantes no dia a dia das empresas do comércio. A iniciativa é fruto de uma parceria entre o sindicato e a Fecomércio-PR/Senac-Maringá. Haverá pelo menos um treinamento por mês. Confira a programação completa nesta edição.

Pág 7

# Crédito com juros baixos, isso é possível?

À primeira vista, a resposta para esta pergunta é não, especialmente se for para o pequeno empresário. Mas nem sempre precisa ser assim. Existem alguns caminhos para se obter recursos sem precisar pagar juros tão altos. Instituições oficiais, como a Fomento Paraná, dispõem de linhas de crédito para pequenos empreendimentos com juros a partir de 0,55% ao mês. E Maringá conta com um escritório regional da agência de fomento paranaense. A Noroeste Garantia também oferece meios de acesso a financiamentos com taxas mais compensadoras, em função das cartas de garantia que fornece. Além disso, a instituição elabora projetos para linhas de crédito oficiais via BNDES, Finepe, Proger.

Pág 3

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

# Contra a corrupção

O Sivamar participou do ato público realizado no dia 21 de abril em Maringá para chamar a atenção da sociedade para o combate à corrupção. O objetivo do ato público foi exigir transparência na administração pública, a aplicação de leis como a da Ficha Limpa e a proibição da PEC 37, que limita o poder de investigação dos Ministérios Públicos Estaduais e Federal.

Pág 6

# Homenagem a Wardani

Ali Wardani foi um dos oito empresários destacados pela Federação do Comércio do Paraná num jantar em homenagem à comunidade árabe do estado. Ao lado do presidente do Sivamar, Rubens Abrão, ele, que chegou a Maringá em 1967, recebeu o troféu de destaque no comércio.

Pág 8

EDITORIAL

# O mínimo da discórdia

No início do mês o governador Beto Richa sancionou um reajuste de 12,69% para o mínimo regional do Paraná, considerado hoje o maior do país. Independente do benefício que isso traz para os trabalhadores, a medida merece uma reflexão corajosa e uma análise crítica, visto que traz, sim, reflexos negativos para a atividade produtiva.

Esta medida, adotada no governo Requião e que segue ratificada pelo governo Richa, tem ranço populista e acaba por penalizar o setor produtivo. E este fato, lá na frente, resultará em prejuízo para o próprio trabalhador, que seria a razão dada pelo governo estadual para a criação do mínimo regional.

É preciso considerar que o Brasil já adota, há décadas, um salário mínimo. Então, por que um estado deveria ter o seu próprio mínimo? Numa época em que a característica da economia é a globalização, não faz o menor sentido, dentro de um mesmo país, um estado ter realidade salarial tão diferente dos outros.

Por acaso o empresariado paranaense fatura mais que o de outras unidades da federação? Ou aqui se cobra menos impostos do que em outros lugares e, por este motivo, nosso estado tem uma realidade econômica diferente dos outros? Claro que a resposta para estas perguntas é não.

Há os que defendem que o piso regional é válido apenas para as categorias que não contam com convenção ou acordo coletivo de trabalho. Esta afirmação é fruto de análise apressada e que não reflete a realidade, visto que os valores do piso regional têm influência direta nas negociações coletivas das demais categorias.

O resultado disso é que os salários das categorias que sempre contaram com acordos coletivos próprios estão se inflacionando ao longo dos anos, como está ocorrendo com os empregados domésticos, que, segundo o governo do estado, compõem uma das categorias que seriam protegidas pelo mínimo regional.

Hoje a classe média, grande empregadora da mão de obra doméstica, está se vendo na necessidade de dispensar

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

seu trabalhador pela impossibilidade de assumir os salários e absorver o impacto financeiro dos novos direitos trabalhistas. O resultado será um desemprego crescente entre estes trabalhadores, que terão que buscar outra colocação num mercado exigente, para o qual a maioria não está devidamente qualificada.

O mesmo pode vir a ocorrer com o trabalhador que tem seu sindicato formal, que negocia os aumentos salariais com os patrões em convenções coletivas. Vai chegar o momento em que a influência da realidade distorcida do Paraná criará uma escalada salarial impraticável num mercado que não premia o empresário, especialmente o pequeno, com aumento no faturamento proporcional à evolução do mínimo regional.

ARTIGO

# Como vender mais com base em 3 dicas para NÃO vender

Vendedores que desejam crescer na carreira não podem apenas se preocupar com o que precisam fazer para vender mais, mas também com o que não devem fazer se querem bater recordes de vendas. Dicas sobre o que fazer são úteis e ajudam no desenvolvimento profissional, porém às vezes acabam deixando passar pontos que devem ser conhecidos justamente para serem evitados.

Sabendo disso, escrevi, em parceria com o publicitário Elói Zanetti, o livro "Posso ajudar? - 31 dicas para NÃO vender", que reúne erros clássicos da área de vendas e os trata como dicas essenciais para quem quer vender com sucesso. Selecionei três dessas 31 dicas que vão ajudá-lo a iniciar agora mesmo uma virada em suas vendas.

O primeiro erro comum do atendimento é a pergunta: Posso ajudar? Se você quer realmente ajudar, não pergunte se pode, simplesmente ajude! Para isso, comece a abordagem fazendo boas perguntas ou comentando sobre alguma coisa do interesse do cliente, para descobrir o que o trouxe até você. Se você descobrir de cara o que ele procura terá 50% mais chances de vender.

Outro erro comum é dizer: Se não funcionar, pode voltar que eu troco. Os clientes acreditam que os produtos ou serviços que compram são perfeitos, únicos, feitos para eles. Dizer isso é queimar a marca e o produto antes do tempo. Confie em sua empresa e no que você vende e transmita essa confiança na negociação. Isso também ajuda a aumentar as chances de você fechar uma venda e ganhar um cliente fiel.

"O do meu concorrente é muito pior..." é o tipo de comentário que se encaixa no terceiro erro clássico abordado no livro. Você deve, sim, conhecer seus concorrentes, saber como eles trabalham, como praticam preços, quais ofertas estão trabalhando, etc. Porém, não com o objetivo de falar mal deles para os clientes - o que pode despertar a curiosidade deles - mas para mostrar, de forma sutil, como sua empresa é melhor que a concorrente.

***Claudio Diogo** é especialista em vendas e consumo e diretor da consultoria Tekoare. Para mais informações, visite o site www.tekoare.com.br*

É interessante, por exemplo, fazer perguntas que entreguem falhas que você conhece, como "a entrega deles continua como sempre foi?". Assim, o cliente descobre por ele mesmo quais as vantagens de comprar de você e não do concorrente. Reflita sobre essas dicas para não cometer esses erros que podem lhe custar boas vendas.


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° 141 - Maio/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
**Diretor Responsável**
Wesley Dejuli
**Produção**
RG Comunicação
**Jornalista Responsável**
Regina Célia Daefiol - MTB 2538 - Pr
**Colaboradora**
Juliana Fontanella
**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.**

JUROS ALTOS

# Um obstáculo que pode ser vencido

**Linhas de crédito oficiais, agências de fomento e até mesmo as sociedades garantidoras podem ser alternativas para o pequeno empresário obter financiamentos com juros e condições mais compensadoras. Mas é preciso ficar atendo e pesquisar: a solução pode estar mais próxima do que se imagina**

Obter crédito para investir em expansão e manutenção é uma das principais dificuldades encontradas pelas micro e pequenas empresas no Brasil. Uma série de fatores contribui para esta situação, alguns deles inerentes às próprias empresas, como registro em órgãos de proteção ao crédito, projetos de viabilidade comprometida, empresa muito nova, com faturamento incipiente ou sem condições de oferecer garantias para financiamentos.

Porém, o fator que mais dificulta o acesso dos micro e pequenos empresários a linhas de financiamento são as taxas de juros. Apesar terem registrado declínio nos últimos anos, as taxas de juros ainda são altas no Brasil. E isso penaliza principalmente o pequeno negócio.

Para driblar este e outros obstáculos, o empresário precisa estar atento e, principalmente, pesquisar. Algumas alternativas, como linhas de crédito oficiais, as sociedades garantidoras de crédito e as agências que fomentam o desenvolvimento econômico podem ser uma boa saída para se obter dinheiro a um custo compensador.

Um exemplo é a Fomento Paraná, instituição financeira de economia mista e com capital social majoritariamente pertencente ao estado. O objetivo da instituição é apoiar financeiramente a pequena e média empresas na modernização e ampliação de suas atividades, e os micros e pequenos empreendedores do campo ou da cidade. A Fomento Paraná oferece financiamentos de até R$ 3 milhões, com taxa de juros a partir de 0,55% ao mês, até 60 meses para pagar e carência de até 12 meses para começar o pagamento.

Não há cobrança de tarifas e taxas bancárias normalmente cobradas pelas instituições financeiras. Para crédito de até R$ 50 mil é solicitado avalista e acima deste valor a garantia pode ser dada com penhor ou hipoteca no equivalente a 130% do valor de financiamento.

Em fevereiro deste ano Maringá ganhou a primeira agência da instituição em formato de escritório regional do interior do estado, que foi instalada na sede da Acim. Os comerciantes Leandro Lima e Cláudio Fagundes Galvão descobriram a agência por meio de uma reportagem na internet. Eles têm uma loja em Paiçandu, a CL Celulares e Informática, aberta há cinco meses. "A gente precisava equipar a loja. Procuramos o escritório regional da Fomento Paraná em Maringá e o pessoal de lá encaminhou tudo", conta Leandro Lima.

*Leandro Lima encontrou a melhor solução na Fomento Paraná*

Eles solicitaram financiamento de R$ 5 mil para investimento em equipamentos e capital de giro. "A taxa de juros é acessível e se a pessoa estiver com o nome limpo na praça e com tudo certo na empresa é fácil obter o financiamento. É 100% aprovado", comemora.

Recentemente, a Fomento Paraná firmou parceria com a Noroeste Garantias. Pelo convênio, a sociedade garantidora de crédito da região de Maringá atuará como avalista, garantindo até 75% do valor de cada financiamento para empresas associadas em contratos com o Banco do Empreendedor.

### Assessoria técnica

Aliás, as sociedades garantidoras de crédito, que funcionam como cooperativas, são um grande aliado do pequeno empresário na hora de obter financiamento. Primeiro porque, ao se associar a uma instituição como esta, ele passa a ter meios de oferecer garantias reais para os agentes financeiros e, com isso, as taxas de juros caem. E, segundo, porque a maioria delas conta com pessoal técnico capacitado para elaborar projetos para acesso a linhas de crédito de bancos oficiais.

A Noroeste Garantias, além de oferecer garantias em dinheiro às instituições financeiras, também negocia melhores condições de acesso ao crédito junto às instituições financeiras. O lastro das garantias é constituído por um fundo de risco que hoje supera os R$ 2 milhões, aportados por entidades parceiras.

O empresário interessado no serviço deve, primeiramente, se associar a Noroeste Garantias, que hoje tem 66 empresas associadas. Vale ressaltar que associado do Sivamar tem condições especiais para fazer parte da sociedade garantidora.

A comerciante Cristina de Paula Silva Leite é proprietária da Vitaderm Hipoalergênica, loja especializada em cosméticos hipoalergênicos. Por meio da Noroeste Garantais, ela teve acesso a um financiamento para capital de giro com taxa de 1,25% ao mês, enquanto a taxa média cobrada no mercado para esta modalidade é de 3%.

Cristina precisava de R$ 30 mil, mas uma pesquisa em várias instituições bancárias mostrou que não seria fácil encontrar linhas de crédito com juros acessíveis. Por conta própria, ela também pesquisou algumas linhas oficiais e esbarrou no excesso de burocracia.

Até que Cristina Leite conheceu a Noroeste Garantias e conseguiu fechar o financiamento com taxa de juros mais baixa e 36 meses para pagar. "Considerando que, além da carta de garantia, a Noroeste nos ofereceu uma consultoria de oito horas, valeu muito a pena.

*Dulce Gabriela, da Noroeste Garantias, alerta: financiamento para compra de equipamentos é mais barato do que para capital de giro*

*Cristina Leite, da Vitaderm, pesquisou o mercado e encontrou juros altos. Com carta de garantia, taxa caiu*

O consultor veio em nossa loja, todo o suporte que precisamos foi dado pela Noroeste", afirma a comerciante.

A Noroeste Garantias também disponibiliza assessoria técnica para o empresário que pretende acessar linhas de crédito oficiais. Para isso oferece serviços de preparação de processos e projetos para financiamentos via BNDES, Finep, Proger; elaboração de Plano de Negócios e consultoria em Gestão Financeira e Empresarial.

Segundo a secretária executiva da instituição, Dulce Gabriela Rodrigues, falta ao pequeno empresário não apenas orientação para ter acesso às melhores linhas de crédito, mas também sobre gerenciamento financeiro. Ela exemplifica. "Muitas vezes, o empresário investe capital próprio na aquisição de um equipamento ou de um móvel novo para a loja. Com isso, ele fica sem capital de giro e acaba precisando de crédito. Mas o financiamento para a modalidade capital de giro tem prazo menor para pagamento e, em alguns bancos, tem juros mais elevados também. Então, é mais vantajoso financiar a compra de equipamentos e reservar o dinheiro próprio para capital de giro", ensina.

- **No site do Sebrae é possível ter mais informações sobre crédito para pequenas empresas. O endereço é www.sebrae.com.br**
- **Para mais informações sobre a Fomento Paraná em Maringá: 3025-9643.**
- **Para mais informações sobre a Noroeste Garantias: 3023-2283 ou no endereço http://www.noroestegarantias.com.br/produtos.php**

CAPA

# Eles continuam no comando dos negócios

**Comerciantes pioneiros de Maringá chegam à terceira idade sem pressa nenhuma de deixar o trabalho. Mesmo tendo ao lado familiares com quem dividem os afazeres diários, eles é que dão o tom na administração dos negócios e no atendimento aos clientes**

*Abrão Manoel, 74 anos: "O comércio não é só um meio de vida, é um dom"*

Alguns vieram do outro lado do mundo, outros de nem tão longe assim. Mas todos traziam na bagagem algo em comum: a busca de melhores condições de vida. Os desbravadores do comércio encararam desafios, a terra vermelha, a mata, a falta de estrutura e a distância dos grandes centros para alcançar seus objetivos. Hoje muitos deles continuam à frente dos negócios e não têm plano de deixar o trabalho.

É o caso de Abrão Manoel, 74 anos. O DNA do comércio é uma herança recebida por ele dos pais e transmitida às gerações mais novas da família. Ao lado dos dois filhos, José Rubens e Jorge Abrão, o comerciante continua à frente da Casa Santa Terezinha, inaugurada em 1950, no distrito de Floriano.

Na loja, especializada em tecidos, roupas de cama, mesa e banho, Abrão esbanja energia. A rotina de trabalho não o intimida. É o patriarca quem está sempre por ali, no balcão ou ao telefone, negociando seus artigos, conversando com os clientes.

*Kenji Ueta, 86 anos: "Se o idoso para de trabalhar, de se ocupar, ele caduca"*

Para ele, esse ritmo é o segredo para manter a mesma disposição da juventude. "No comércio a escola é o cliente. A vida do comerciante é esse contato, atender pessoalmente cada um que entra na loja. Eu comecei a trabalhar aos 12 anos e para mim o comércio não é só um meio de vida, é um dom", diz.

Os valores que consolidaram o sobrenome da família são repetidos pelo comerciante: honestidade, educação e fé. De sorriso fácil, ele se diverte ao dizer que todo o descendente de libanês tem que ter "lujinha", por isso é importante manter a tradição. E por falar em tradição, o nome da loja leva o nome da santa de devoção da esposa, Doracy.

Abrão ensinou aos filhos que o cliente muda conforme os anos passam, mas a atenção e a simpatia do comerciante devem permanecer. Ele também se lembra daqueles que tiveram o primeiro emprego na Casa Santa Terezinha. Muitos ainda fazem visitas para agradecer pelo que aprenderam, outro motivo de orgulho para o patriarca. Dali saíram vereadores, comerciantes, profissionais liberais. "Tenho o Rubinho e o Jorge ao meu lado e até poderia descansar, viajar. Mas não penso em sair de uma vez. Posso até diminuir o ritmo, mas o comércio também faz a história e eu gosto de fazer parte disso", destaca.

## De tudo um pouco

O balcão da Casa Estrela não fica vazio, sempre tem alguém por ali em busca de algum artigo que só se encontra na loja de João da Silva, um imigrante português de 90 anos. É ele mesmo que, com ajuda do filho Sérgio, escolhe e compra para o estoque artigos como bacias de alumínio, filtros de barro, peneiras de café ou peixe salgado.

Mesmo aos 90 anos, nem passa pela cabeça de seu João parar. E ele tem uma boa razão para isso. "Alguns anos atrás os comerciantes das redondezas resolveram se aposentar, sossegar. Sabe o que aconteceu? Eles ficavam por aqui o dia todo, conversando, tomando uma pinguinha no bar. Em alguns anos começaram a morrer e se foram, um a um. Eu já me aposentei há muito tempo, mas abro e fecho a minha loja todos os dias", afirma.

*João da Silva e o filho Sérgio: "Eu já me aposentei há muito tempo, mas abro e fecho a minha loja todos os dias"*

O primeiro endereço, nos anos 1950, era na esquina da Rua Riachuelo, um boteco modesto, como ele diz. A Casa Estrela, que se impõe até hoje no coração da Vila Operária, João abriu depois, em 1974. "Por muitos anos era só barro e madeira, aqui na frente a gente via os troncos de peroba enormes. Dia e noite era o som do machado e do serrote. Foram tempos difíceis, muito barro, não tinha estrutura nenhuma. A gente comemorava as vitórias: o terceiro telefone da cidade por exemplo, era o meu. E o primeiro asfalto da cidade foi bem aqui na frente", conta ele.

No momento em que o Jornal Sivamar entrevistava seu João, um conterrâneo, ainda com sotaque bem pronunciado, apareceu de trás de uma das gôndolas da Casa Estrela, feliz da vida. Nas mãos ele trazia um dos tantos artigos que todos procuram primeiro na Casa Estrela. "A água tratada faz mal para minha pele. Então decidi usar água de poço artesiano para tomar banho e me lembrei do chuveiro de lata, daqueles antigos. Pensei: se ainda existe, vou achar na loja do João. E achei mesmo", divertia-se o cliente.

João da Silva ressalta que o segredo da sua longevidade é o trabalho. Ele tem uma saúde invejável, que só foi afetada "por um problema de intestino, corrigido por cirurgia". Firme e forte, o comerciante atende pessoalmente os clientes e faz questão de manter em estoque artigos que agradam os mais velhos e despertam a curiosidade das novas gerações.

"No comércio você sempre encontra muita gente, o tempo passa, cada dia é diferente. Hoje tem muita concorrência, muitas opções, mas aqui no balcão, tenho clientes e amigos", diz.

## Acervo raro

Lembranças e memórias da cidade foram transformadas em imagens pelas lentes de Kenji Ueta, hoje com 86 anos. O fotógrafo japonês, que desembarcou no Brasil com os pais e os irmãos aos seis anos, cresceu em São Paulo. Na década de 1950 chegou a Maringá com a esposa e filho para registrar a vida cotidiana da cidade.

Hoje assina um dos mais importantes acervos iconográficos de toda a região, com fotos que registraram importantes momentos da vida da comunidade desde a década de 1950. Ueta, que adotou o nome Paulo por sugestão de amigos brasileiros, ainda hoje atende os clientes com a mesma disposição da juventude no balcão do Foto Maringá.

Ele já teve 210 pessoas sob seu comando na época das câmeras analógicas e hoje cuida pessoalmente de serviços especializados como restauração, recuperação de fotos e, claro, de receber os clientes que passam na loja para um café. O comando, de sutileza oriental, consiste em estar sempre por perto. Nada lhe escapa, mas a supervisão é discreta, fala-se com os olhos.

O fotógrafo diz que é cedo para deixar o comércio. Ele aprendeu que o trabalho é a receita para viver mais e com boa saúde. Além de se alimentar

CAPA

*Kaoru Sakassegawa, 83 anos: "O dinheiro em caixa não é o lucro, o cliente satisfeito é que é"*

bem e praticar esportes regularmente, o fotógrafo octogenário leva ao pé da letra uma lição aprendida na juventude. "Eu lembro do que aprendi aos 16 anos com um caboclo de 90: gente é como enxada, se você deixar pendurada, enferruja. Se o idoso para de trabalhar, de se ocupar, ele caduca", brinca.

Ueta garante que todo cliente é um bom amigo em potencial, mas lamenta que as relações tenham se tornado tão superficiais em função da correria. "No tempo do filme com negativo, a pessoa vinha pedir orientação. Se você não colocasse filme direito, perdia tudo. A gente conversava bastante com cada cliente, ensinava, a pessoa aprendia. Hoje, com a máquina digital, todo mundo é fotógrafo. A pessoa não pergunta mais como faz, só quer saber como recortar, ampliar, vem apressada", diz.

## Futebol no sangue

E por falar em amizade, turma é o que não falta para Kaoru Sakassegawa, proprietário da Ótica Santa Luzia. Alegre como poucos, o "japonês mineiro", como gosta de dizer, completou 83 anos com alma e ginga de menino. Com a mesma desenvoltura do balcão ele vai para o campo de futebol, esporte que é sua paixão. "Jogo bola há 77 anos porque meu pai já chegou ao Brasil apaixonado pelo futebol. Gosto tanto que a minha esposa me deu uma chuteira que foi personalizada com meu nome pela Nike", conta orgulhoso.

A loja, que leva o nome da esposa e da santa de devoção, foi inaugurada na década de 1970. Desde então é o melhor lugar para encontrar o pioneiro. Orgulhoso de sua prodigiosa memória, Kaoru atende cada cliente pelo nome. "O dinheiro em caixa não é o lucro, o cliente satisfeito é que é", afirma.

No expediente, não há espaço para desânimo e ele diz que não faz questão de tirar férias. Kaoru só sai do balcão para resolver assuntos externos, para almoçar ou para tomar um café, que sempre é demorado porque encontra muitos amigos. "Eu aprecio a chance que o comércio oferece de estar com todo o tipo de pessoa, de várias idades. Não gosto de ficar só com gente velha", brinca.

Muitos costumam perguntar por que ele não quis abrir filiais. Kaoru diz que os filhos seguiram outros caminhos e ele prefere cuidar da loja pessoalmente, bem de perto. A esposa e as funcionárias trabalham sob o comando dele, mas numa relação de parceria.

Além do futebol, a música é outra paixão: o comerciante toca de cavaquinho e acordeom, até viola. Ele também se diverte apresentando bingo no clube japonês. "Você já viu como é? O pessoal tem sotaque, mas eu não, né! Eu canto os números direitinho", explica. Empenhado em atender bem o cliente, sem deixar a entrevista de lado, Kaoru pede licença. Ele recebe quem chega, ouve as novidades e volta a sentar, satisfeito com a prosa.

*Francisco Morales, 71 anos: "Atendo com amor porque minha função é fazer as pessoas enxergarem melhor"*

## Paixão e otimismo

A descontração do ótico e comerciante Francisco Morales, 71 anos, proprietário da Ótica Diamante, é contagiante. Para ele, todo o dia é dia de trabalho porque faz bem, é preciso se ocupar. Experiência não falta, afinal são 57 anos de balcão. "Exercitar a cabeça afasta 'o alemão", como se refere ao Mal de Alzheimer.

Ele ressalta que assim como na loja em tudo o que faz aplica sua filosofia de vida. "É preciso respeitar as pessoas, todas elas, clientes e funcionários", coloca. Sobre a preferência do cliente, Morales afirma que para conquistar as pessoas é preciso unir dedicação e otimismo.

"O nosso trabalho é diferenciado. Com tanta concorrência, lutamos para que nosso serviço seja de qualidade, para poder driblar os cartazes coloridos com percentuais de desconto. Há 40 anos atendemos muita gente, famílias inteiras, pessoas carentes. No meu trabalho o bem estar do outro conta muito. Atendo com amor porque minha função é fazer as pessoas enxergarem melhor", diz.

Morales leva para a loja a mesma paixão que dedica aos seus hobbies. Depois de uma passagem feliz pelo mundo da música, ele se rendeu ao antigomobilismo. Uma prova do seu jeito divertido de ser está no adesivo que acompanha cada máquina que Morales dirige: "Respeite os dois velhinhos".

## Dedicação em família

O passar dos anos não mudou o modo personalizado de receber quem chega e nem a diversidade de artigos em exposição. A loja ampla perpetua a tradição da Novidades Romeu, que leva o nome e o coração do dono, Romeu Becker, que tem 85 anos de idade.

Hoje ele e a filha mais nova tocam o negócio juntos. "Tenho orgulho em dizer que minha filha é meu braço direito. Ivone, minha esposa, também tem um papel importante, sempre dá sugestão, apesar de não vir aqui todos os dias. Eu gosto do que faço, tanto que fico mais na loja do que fora", brinca o comerciante.

*Romeu Becker, 85 anos: "Eu gosto do que faço, tanto que fico mais na loja do que fora"*

Becker lembra que quando começou no comércio não tinha experiência em lidar com roupas, por isso contava com a ajuda de dona Ivone. No início a loja funcionava na sala da casa de madeira alugada em que a família morava. Para repor o estoque, ele viajava para São Paulo e Santa Catarina a cada 15 dias, dirigindo a própria Kombi.

A prosperidade permitiu a Becker comprar um terreno e construir uma casa, que também abrigou a loja. Na sede própria, o estabelecimento foi batizado de Novidades Romeu. Dezoito anos depois da fundação, veio a mudança para onde a loja funciona até hoje.

Romeu garante que uma alimentação equilibrada e uma visão otimista da vida fizeram a diferença para manter o pique de quatro décadas no balcão. Ele sempre gostou de inovar. Sua loja foi pioneira na venda dos produtos Hering e das calças Lee na região. Chegou a conquistar a marca de segundo lugar em vendas de malhas Hering no Brasil. Becker continua se esforçando para oferecer sempre algo especial. "É preciso conhecer quem compra, olhar para o cliente como um amigo", ensina.

## Empreendedorismo na terceira idade

- No Brasil, cerca de 650 mil pessoas na terceira idade atuam estrategicamente nas empresas.
- Por volta de 3,1% dos empreendedores brasileiros têm mais de 60 anos.
- Estudo do Relatório GEM 2011 (Global Enterpreneurship Monitor's) avalia que cerca de 1,4 milhão de empresas brasileiras em fase inicial são comandadas por pessoas entre 55 e 64 anos.
- O Relatório GEM indica também que 36% dos negócios iniciados por idosos estão relacionados à área de alimentação, 20% ao comércio varejista e 16% a atividades imobiliárias.

ACONTECE NO SIVAMAR

# Sivamar participa de manifestação contra a corrupção

O 21 de abril, Dia de Tiradentes, foi marcado em Maringá por um ato público contra a corrupção. O Sivamar esteve presente na manifestação, promovida por diversas entidades, estudantes e membros da comunidade.

O presidente do sindicato, Rubens Abrão, e o diretor de Promoções, Vanderlei Scanferla, participaram da passeata realizada no centro da cidade e que reuniu 500 pessoas. "Temos que extirpar a corrupção e a sociedade está se organizando para combatê-la e levar esta mensagem a todos", colocou Rubens Abrão.

O objetivo do ato público foi exigir transparência na administração pública, a aplicação de leis como a da Ficha Limpa e a proibição da PEC 37, que limita o poder de investigação dos Ministérios Públicos Estaduais e Federal.

Participaram da passeata representantes de entidades como Lojas Maçônicas da região, Sivamar, Acim, Copejem, Acim Mulher, Rotary e Lions Clubes, Jovens das Ordens Demolay e Filhas de Jó, Ordem dos Advogados do Brasil, Igrejas e Conselho de Segurança.

# Sivamar incentiva capacitação no comércio

Em abril o Sivamar promoveu duas palestras voltadas às empresas do comércio. No dia 8 o tema foi "A arte de reter talentos nas organizações". Foram abordadas questões como Estratégias para retenção de talentos, Identificação das fraquezas e potenciais da empresa, Como selecionar o candidato ideal. A palestrante foi a psicóloga organizacional e clínica, Danielle Fernandes, pós-graduada em Gerenciamento de Departamento de Pessoal e consultora empresarial.

Já no dia 23 o consultor Adriano Cipriano falou sobre "O desafio da venda na era digital" (foto). Foram abordados temas como: Atender bem para atender sempre, Capacitação e resultado, O papel do vendedor nos dias de hoje, como elaborar diferenciais competitivos para ganhar mercado.

A palestra foi uma promoção conjunta com o Senac, numa parceria firmada entre o Sivamar e o Sistema Fecomércio-PR para a realização de uma série de treinamentos durante o ano de 2013. Confira a programação completa na página 7 desta edição.

# Maringá em alerta contra a dengue

No dia 22 de abril, a Acim, a prefeitura de Maringá, o Sivamar, o Sindimetal (Sindicato das Indústrias Metalúrgicas), o Sinepe-NOPR (Sindicato dos Estabelecimentos de Ensino Particulares) e a Sociedade Rural de Maringá realizaram uma mobilização contra a dengue. Voluntários, entre eles diretores do Sivamar, fizeram um mutirão pelo Conjunto Requião, um dos bairros com maior número de casos da doença.

O objetivo da ação foi conscientizar a população sobre a importância de combater o mosquito Aedes Aegypti.

A mobilização, intitulada Chega de Dengue, teve apoio da Fiep, RPC TV, Sicoob Metropolitano e Noroeste Garantias.

# VOCÊ QUER VENDER MAIS?

# O SIVAMAR TEM O CAMINHO!

**E**m parceria com o Sistema Fecomércio-PR e o Senac Maringá, o Sivamar vai oferecer durante 2013 uma série de cursos e palestras para que você, lojista, venda mais e melhore a competitividade do seu negócio.

**O**s treinamentos serão ministrados por consultores e especialistas com grande experiência como instrutores no Senac. Os temas abordados contemplam as mais diversas áreas e as dúvidas mais comuns nas empresas do comércio.

**M**as, atenção: as vagas são limitadas. Para participar, basta doar um litro de leite. As doações serão encaminhadas a entidades assistenciais. Reserve já o seu lugar, ligando para o Sivamar: (44) 3026-4444.

## CONFIRA A AGENDA DE TREINAMENTOS:

**MAIO**
**CURSO:** DECORAÇÃO DE VITRINES
**Data:** início 20 de maio
**Local:** Sivamar – Sala Jefferson Nogaroli

**JUNHO**
**CURSO:** ADMINISTRAÇÃO DE CRÉDITO E COBRANÇA
**Data:** início 24 de junho
**Local:** Sivamar – Sala Jefferson Nogaroli

**JULHO**
**PALESTRA:** COMO REDUZIR INADIMPLÊNCIAS
**Data:** 29 de julho
**Local:** Sivamar – Sala Jefferson Nogaroli

**AGOSTO**
**CURSO:** COMO LIDERAR E DESENVOLVER SUA EQUIPE
**Data:** início 05 de agosto
**Local:** Sivamar – Sala Jefferson Nogaroli

**SETEMBRO**
**PALESTRA:** MOTIVAÇÃO E EQUILÍBRIO PROFISSIONAL E PESSOAL
**Data:** 04 de setembro
**Local:** Sivamar – Sala Jefferson Nogaroli

**CURSO:** CÁLCULO DE FOLHA DE PAGAMENTO
**Data:** início 16 de setembro
**Local:** Sivamar – Sala Jefferson Nogaroli

**OUTUBRO**
**PALESTRA:** ADMINISTRAÇÃO DE CONFLITOS
**Data:** 07 de outubro
**Local:** Sivamar – Sala Jefferson Nogaroli

**PALESTRA:** MARKETING PÓS-VENDA E FIDELIZAÇÃO
**Data:** 15 de outubro
**Local:** Sivamar – Sala Jefferson Nogaroli

**PALESTRA:** GERÊNCIA DE EQUIPE DE VENDAS
**Data:** 29 de outubro
**Local:** Sivamar – Sala Jefferson Nogaroli

Realização: SIVAMAR – Sindicato dos Lojistas do Comércio e do Comércio Varejista de Maringá e Região | Senac | Fecomércio PR – Sesc | Senac | IFPD

Patrocínio: SICREDI

CONVÊNIOS

# Ali Wardani é homenageado pela Fecomércio-PR

A Federação do Comércio do Paraná promoveu, no dia 23 de abril, um jantar em homenagem à comunidade árabe do estado. Oito empresários indicados pelos sindicatos empresariais filiados à Fecomércio receberam o troféu de destaque no comércio. Um deles foi o diretor administrativo do Sivamar, Ali Saadeddine Wardani. Ele recebeu a distinção ao lado do presidente do sindicato, Rubens Abrão (foto).

Ali Wardani chegou a Maringá em 1967, com a família. Seguindo o tino comercial do pai, em 1973 abriu a Karina Móveis. A empresa, que na época da fundação tinha apenas cinco funcionários, hoje emprega 72 pessoas em suas cinco lojas. Ele foi o fundador e presidiu a Sociedade Beneficente Muçulmana de Maringá por 10 anos, período em que a mesquita foi construída. Também foi presidente do Sivamar e integra a diretoria do sindicato há 15 anos.

Durante o evento, o presidente do Sistema Fecomércio Sesc Senac PR, Darci Piana, ressaltou a contribuição dos árabes para o comércio. Ao contrário dos outros estrangeiros que se instalaram na zona rural para trabalhar nas lavouras, a maioria desses imigrantes preferiu ganhar a vida como vendedor autônomo. "Temos histórias bonitas desses mascates, que chegavam às comunidades do interior do Paraná com uma pequena mala de produtos e, aos poucos, conseguiam abrir uma lojinha. Muitos prosperaram e se tornaram grandes comerciantes", colocou.

O secretário da Fazenda do Paraná, Luiz Carlos Hauly, representou o governador Beto Richa na solenidade e também recebeu a homenagem em nome de seu pai (in memoriam), Salomão Jorge Hauly.

Também participaram do evento o cônsul da Síria em Curitiba, Abdo Dib Abage; o sheik Sayed Sharif El Sayd; o presidente da Câmara de Vereadores de Curitiba, Paulo Salamuni; o vice-presidente da Fecomércio PR e presidente do Sindilojas Curitiba, Ari Faria Bittencourt; o presidente da Junta Comercial do Paraná, Ardisson Naim Akel; o deputado Ney Leprevost, além de presidentes de sindicatos filiados à Fecomércio, diretores da Fecomércio e membros da comunidade árabe.

## Pacote de benefícios

SIVAMAR
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE MARINGÁ E REGIÃO

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

**• 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.*

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

## Vitrines deverão ter tarjas sinalizadoras

O Sivamar alerta o comércio em geral sobre a lei municipal 9.464, que obriga estabelecimentos comerciais e prédios públicos de Maringá a colocar tarjas sinalizadoras em vitrines, portas, divisórias e paredes de vidro.

A lei foi sancionada pelo prefeito Carlos Roberto Pupin no mês passado e prevê multa de R$ 500 para o estabelecimento que descumpri-la. O objetivo da sinalização é evitar acidentes.

A regra vale para prédios públicos, lojistas de rua e de shoppings, supermercados, bancos e demais estabelecimentos comerciais. A tarja deve ter no mínimo dois centímetros de largura e ser colocada na horizontal, a uma altura entre 50 centímetros e 1,5 metro do chão. A faixa precisa ser em cor e textura que se destaquem no vidro.

De acordo com a prefeitura, serão realizadas reuniões com entidades como o Sivamar e a Acim para divulgação da lei. Logo após serão iniciadas operações de fiscalização.

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