Ano 14 - Nº 149 - Abril de 2014

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 e Atacadista de Maringá e Região

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

Cursos Sivamar

A agenda anual de cursos do Sivamar já está fechada. No ano passado foram atendidos mais de 400 trabalhadores das empresas do comércio só com a série de cursos e palestras gratuitos promovida em parceria com o Sistema Fecomércio-PR. Este ano os treinamentos abordarão os mais diversos temas, sempre com o objetivo de aumentar a competitividade e aprimorar a gestão das lojas. Sua empresa não pode ficar de fora!

Pág 6

Nova diretoria toma posse

A cerimônia foi prestigiada por diversas autoridades e a emoção deu o tom dos discursos. Ali Wardani assumiu, pela segunda vez, a presidência do sindicato. Rubens Abrão fez um balanço de sua gestão e homenageou cada um dos diretores que trabalharam com ele. Os ex-presidentes da entidade também receberam homenagem especial. O presidente da Fecomércio-Pr, Darci Piana, ressaltou em seu discurso que "sindicatos como o Sivamar têm a grandeza de fazer muito mais pelo bem da sociedade. Isso graças à abnegação dos diretores, que são voluntários".

Pág 4

De olho na validade

O envolvimento dos colaboradores é essencial no processo de reduzir as perdas com produtos vencidos

Campanha lançada pela Associação Paranaense de Supermercados e Procon-Pr, com apoio do governo do estado e do Ministério Público, tem por objetivo reduzir a zero as perdas de mercadorias causadas pelo vencimento do prazo de validade. E o grande aliado para isso é o próprio consumidor. Nas 65 lojas participantes da campanha na região – 37 delas em Maringá - quem encontrar produto com prazo de validade vencido nas prateleiras poderá levar outro igual, de graça. As empresas que aderiram já percebem bons resultados, como a melhora da imagem perante o cliente.

Pág 3

O inverno vem aí!

E com ele a dúvida que aparece todo ano: vai mesmo fazer frio? Para evitar prejuízo, o lojista precisa planejar as compras para que não haja mercadoria encalhada e nem falte aquilo que o cliente procura. Saiba como alguns comerciantes se preparam para equilibrar o estoque e que estratégias adotam para deixar a loja no clima da estação. E veja também o que dizem os especialistas em varejo.

Pág 7

EXPEDIENTE

Presidente
Ali Wardani
1° Vice Presidente
Amauri Donadon Leal
2° Vice Presidente
Roberto Burci
Diretor Administrativo
Salatiel Farias Dias
Diretor de Finanças
Antonio Batista de Moura Júnior
Diretor de Patrimônio
Francisco Morales
Diretor Jurídico
Ronaldo Ramos
Diretor de Promoções
Vanderlei Aparecido Scanferla
Diretor 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
Arlei Luiz Camilo
Diretor Área de Marketing
Wesley Dejuli
Diretor Área Comércio Atacadista
Luís Fernando Wunderlich Ferraz

Conselho Fiscal
Shiniti Ueta, José Adilson Staub, Luis Antonio Domingues, Levi Cesar Todon, Juvenal da Silva Correia Filho, Ednei Noronha

Conselho Superior
Heitor Bolela Junior, Antonio Donisete Busíquia, Massao Tsukada, Adilson Emir Santos, José Rubens Abrão

Informativo Mensal do Sindicato dos Lojistas do Comércio e do Comércio Varejista e Atacadista de Maringá e Região
Ano 14 - nº 149 - Abril/2014
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.

MENSAGEM DO PRESIDENTE

Os desafios nos fortalecem

Neste momento em que nossa diretoria inicia a caminhada à frente do Sivamar, nos deparamos com uma série de desafios. O primeiro deles é realizar uma gestão à altura das já realizadas por todos os ex-presidentes, com a competência e a eficiência que a entidade e seus associados merecem.

Para atingirmos esta meta, nossa diretoria trabalhará com total autonomia, ou seja, cada diretor terá liberdade e contará com o respaldo da presidência para realizar ações na área para a qual foi eleito. Temos que destacar que foi o trabalho valoroso de cada diretoria que colocou o Sivamar entre as entidades sindicais patronais mais importantes do estado.

E atuaremos para que continue sendo assim, porque esse prestígio é muito importante para cada um dos nossos associados. Uma entidade respeitada tem muito mais força, legitimidade e representatividade para defender os interesses dos comerciantes e também para angariar apoios e parcerias para projetos e ações que irão beneficiar toda a nossa categoria.

Temos como meta prioritária fortalecer a atividade comercial em Maringá e também nas cidades da base territorial do sindicato. Seja por meio de campanhas promocionais e do fechamento de convenções coletivas que tragam ganhos para comerciantes e trabalhadores, seja com a realização de cursos e treinamentos que ajudarão as empresas a enfrentar uma grande dificuldade, que é a falta de mão de obra qualificada.

Também trabalharemos para atender as necessidades de um novo segmento que passou a integrar nossa base de representação, que é o de comércio atacadista. Um novo cargo foi criado em nossa diretoria para atender este setor que a cada dia ganha mais força e importância na economia da região.

São os desafios que nos motivam a fazer o melhor. Trabalharemos para que o Sivamar seja mais do que um sindicato, para que seja realmente a casa do comerciante, onde ele se sinta acolhido e encontre todo o apoio de que precisar para enfrentar os desafios cotidianos de nossa atividade.

***Ali Wardani**, presidente do Sivamar*

ARTIGO

Um novo conceito em complemento escolar

***Maria Pavan** é professora e atua no projeto Ensina Mais Complemento Escolar*

Uma sala de aula com carteiras enfileiradas diante de um quadro negro. Os alunos, calados, prestam atenção no professor. Memorize essa cena: ela está com os dias contados. Imersos num universo rico em equipamentos e ferramentas como iPod, celular, Google, YouTube, Orkut, Facebook, estudantes reinventam a forma de se informar e adquirir conhecimento.

A entrada das novas tecnologias digitais na sala de aula criou um paradigma na educação: como tais ferramentas, que os alunos, não raro, já dominam, podem ser aproveitadas por professores que, frequentemente, mal as conhecem?

O novo aluno é o responsável por essa mudança. Por ter nascido em um mundo transformado pelas novas tecnologias, ele exige um professor e uma escola que dialoguem com ele, e não apenas depositem informações em sua cabeça. E mais: ele quer ser surpreendido.

Tarefa difícil, pois o jovem estudante de hoje encontrou, na internet, uma fonte de informações nunca antes existente. Livros, almanaques e enciclopédias eram as principais ferramentas de pesquisa até o início da década de 1990, quando os computadores começaram a chegar às residências do país. Agora, com um clique, esse estudante pode acessar todas as enciclopédias do mundo. Estamos vivendo um momento de mudanças na área da educação.

Em Maringá o projeto Ensina Mais trabalha focado nessas mudanças, atendendo centenas de alunos das redes pública e privada nas disciplinas de Português, Matemática e Inglês. O método Ensina Mais busca o desenvolvimento intelectual da criança e adolescente com aulas 100% digitais, interativas e intuitivas. A metodologia aplicada ainda inclui o Auxílio Tarefa e o Apoio Alfabetização, ferramentas poderosas de apoio ao aprendizado escolar.

Trata-se de um método individualizado, que ensina o aluno a aprender por si só, através das novas tecnologias, a desenvolver sua capacidade de raciocínio, buscando sua independência e disciplina para trilhar seu próprio caminho de conquistas. A maioria dos professores e especialistas concorda que não é mais possível distanciar o novo aluno dessas modernidades tecnológicas.

DE OLHO NA VALIDADE

Campanha ajuda a melhorar atendimento nos supermercados

O consumidor passou a ser um grande aliado no controle de qualidade dos produtos. Pelo menos 65 supermercados na região Noroeste já aderiram à campanha promovida pela Apras e pelo Procon

William de Souza e a equipe de repositores do Bom Dia: controle total para não deixar produto vencido nas prateleiras

Sair do supermercado com produto vencido é um transtorno tanto para o cliente como para o estabelecimento. Com a ideia de educar o consumidor sobre seus direitos e, ao mesmo tempo, ajudar o supermercadista a aprimorar mecanismos de controle, surgiu a campanha "De olho na validade". A parceria entre a Apras (Associação Paranaense de Supermercados) e o Procon-Pr, com apoio do governo do estado e do Ministério Público, tem por objetivo estimular o consumidor a conferir a validade da mercadoria antes de levar para casa. Pelo menos 37 estabelecimentos de Maringá já participam e estão identificados com selos da campanha. Em toda a região Noroeste são 65 lojas.

O funcionamento é simples. O cliente que encontrar um produto vencido nas prateleiras dos supermercados participantes deve acionar um funcionário na hora, antes de passar pelo caixa. Ele, então, terá direito a escolher entre levar, sem pagar nada, outra mercadoria igual dentro do prazo de validade, ou ter o preço do produto vencido convertido em bônus para gastar nas suas compras.

A campanha foi lançada no final do ano passado e os gerentes de supermercado já perceberam os primeiros sinais de mudanças. Para Wilson Santos, responsável por uma das unidades da rede Cidade Canção, a fiscalização do consumidor é mais um estímulo para zerar o desperdício. "Nós temos um padrão rigoroso já incorporado à rotina dos repositores, mas pode ser que algo escape desse controle. A campanha faz o consumidor entrar nessa dinâmica. Nossa meta é não deixar nada perder o prazo de validade na prateleira e agora ganhamos aliados", afirma.

Wilson Guimarães, gerente de uma unidade da rede Camilo Supermercados, diz que a tolerância zero ao produto vencido está aprimorando as práticas já adotadas para controle de mercadorias. "O cliente se torna uma espécie de caçador de produtos vencidos. Ele tem vantagem nisso e nós também. Se o consumidor encontrou algo fora de prazo, temos que aperfeiçoar algum processo: logística, controle, reposição. Conforme o processo melhora, nós conquistamos mais credibilidade perante o cliente", diz.

William Aparecido de Souza é gerente de uma unidade da Rede Bom Dia e comemora um impacto positivo e inesperado da campanha. "Quando reunimos o pessoal e implementamos a campanha 0% de produto vencido, quem mais se animou foram os repositores. E eles estão contribuindo com idéias", conta. Uma das sugestões é que cada um deles faça o controle das suas gôndolas anotando quais produtos têm a data de validade próxima de expirar. "Assim nós ganhamos tempo para fazer promoções com antecedência, evitando que o produto se perca porque venceu", explica.

A motivação da equipe rendeu elogios da gerência e o clima na unidade é de competição saudável, já que alguém sempre ganha, o consumidor "caça validade" ou o supermercado.

Fiscalização continua

Maurício Bendixen, da Apras, lembra que a campanha vem reforçar atuação das empresas para evitar exposição de mercadorias vencidas

O presidente da Delegacia Regional Noroeste da Apras, Maurício Bendixen, destaca que os empresários e gerentes receberam orientação e material de apoio da campanha para afixar nas lojas. O compromisso dos estabelecimentos é divulgar a iniciativa de forma clara e visível para que o consumidor possa entender e participar.

"Cada empresa tem sua própria forma de controle de datas de validade, mas com a campanha intensificaram as varreduras nas prateleiras e nos estoques", afirma. Segundo ele, no dia a dia já existe um cuidado em relação aos prazos, mas com a vigilância reforçada pelo consumidor, atingir a meta de zerar os produtos vencidos pode ficar mais fácil. "Dificilmente mercadorias como arroz, feijão, óleo e açúcar vencem nas prateleiras. O vencimento é mais frequente em segmentos como diet, alimentos funcionais, alguns artigos importados ou menos conhecidos do público", explica.

Maurício diz ainda que a campanha é apenas uma forma de resolver a situação no ato, dentro da loja, e evitar que se venda produtos vencidos. "Claro que todos se esforçam para nunca oferecer produtos vencidos, mas são milhares de itens em cada loja e, eventualmente, por falha operacional, pode escapar alguma coisa", diz.

Para o diretor do Procon em Maringá, João Luiz Regiani, a adesão das empresas é importante para aprimorar o atendimento e reduzir o volume de queixas relacionadas a produtos vencidos. Ele lembra que a campanha reforça o cuidado que deve ser tomado pelo supermercados, mas não altera a rotina de fiscalização. O Procon continuará aplicando as medidas administrativas, cíveis e criminais quando necessário. "Vamos prosseguir com a fiscalização dos estabelecimentos porque validade expirada e diferença de preço são as principais queixas do consumidor nesse segmento. Quando forem encontradas desconformidades, a empresa será autuada", reforça.

Regiani lembra que o consumidor que só perceber que o produto está com a validade vencida quando chegar em casa deve voltar ao estabelecimento munido da nota de compra para trocar por outro produto ou receber crédito em compras. Em caso de recusa, ele deve registrar queixa no órgão de proteção ao consumidor.

O diretor informa que o deputado estadual Wilson Quinteiro apresentou à Câmara dos Deputados a proposta de transformar essa campanha em lei em todo o Paraná. "Vamos acompanhar o projeto e esperamos que seja aprovado", diz.

CAPA

Sivamar empossa nova diretoria

A solenidade reuniu lideranças políticas, representantes do Judiciário e de entidades sindicais patronais e de trabalhadores. A nova diretoria do sindicato para a gestão 2014/2018 é presidida pelo comerciante Ali Wardani

Ali Wardani assina o Termo de Posse, acompanhado pelo presidente da Fecomércio-PR, Darci Piana

A cerimônia de posse da nova diretoria do Sivamar, realizada no dia 11 de março, na sede do sindicato, foi marcada por um clima de emoção, que deu o tom dos discursos. Principalmente do presidente empossado, Ali Wardani – ele assumiu pela segunda vez o cargo - que ressaltou aos presentes: "Tenho dois filhos biológicos e três filhos adotivos: o Sivamar, o Sicoob Metropolitano e a Sociedade Beneficente Muçulmana". Na primeira gestão de Wardani como presidente do Sivamar (1999-2001) foi criado, em Maringá, o Sicoob Metropolitano. E ele foi o fundador da Sociedade Muçulmana, tendo presidido a entidade por dez anos, período em que a mesquita foi edificada.

Entre as autoridades presentes à solenidade estavam o prefeito Roberto Pupin; o vereador Mário Verri, representando a Câmara Municipal; o presidente da Federação do Comércio do Paraná, Darci Piana; a juíza da 1ª Vara do Trabalho, Ester Alves de Lima, representando o Poder Judiciário; o presidente do Sincomar (Sindicato dos Comerciários de Maringá), Leocides Fornazza, representando os sindicatos de trabalhadores.

O primeiro discurso da noite foi do presidente Rubens Abrão, que agradeceu as pessoas e instituições que, "durante nossa gestão, deram a mim e a minha diretoria a oportunidade de promover um trabalho de qualidade para os associados". Ele agradeceu a Deus, à família, os companheiros de diretoria, os colaboradores - "que foram guerreiros na linha de frente do sindicato" - e os parceiros, como Acim, Sebrae, Senac, Sesc, Prefeitura, Câmara Municipal, Sincomar, Procon, Apras, ICI. "Agradeço em especial a Fecomércio, que, através do presidente Darci Piana, não mediu esforços para atender praticamente todas as solicitações do Sivamar", frisou.

Rubens Abrão ressaltou que em sua gestão procurou ouvir os anseios dos associados e da comunidade nas mais diversas áreas. "Nossa principal meta foi realizar uma gestão transparente, participativa, ouvindo os lojistas. Durante a gestão conheci a fundo os problemas do comércio, aprendi muito", colocou, desejando à nova diretoria "todo o sucesso na defesa dos interesses do Sivamar".

Capacidade e vontade

Em seu discurso, o presidente da Federação do Comércio do Paraná Darci Piana lembrou que o ex-presidente Heitor Bolela Junior foi o responsável pela aproximação do Sivamar com a Fecomércio. Ele agradeceu e elogiou Rubens Abrão pela excelente gestão e afirmou que "Ali Wardani tem toda a capacidade e vontade para realizar um grande trabalho à frente do sindicato".

Piana lembrou que a Fecomércio-PR representa 60 sindicatos do estado, com 519 mil empresas nas áreas do comércio, serviços e turismo. "Juntas geram 1,8 milhão de empregos e são responsáveis por 63% do PIB do Paraná", informou, acrescentando que, além da negociação das convenções coletiva de trabalho em nome dessas empresas, "sindicatos como o Sivamar têm a grandeza de fazer muito mais pelo bem da sociedade. Isso graças à abnegação dos diretores, que são voluntários".

O prefeito Roberto Pupin lembrou que é preciso tempo para se dedicar ao trabalho em entidades como o Sivamar. "O apoio da família é fundamental para liberar o empresário e sei que Ali Wardani teve todo o respaldo da família para aceitar este desafio", afirmou. Pupin frisou, ainda, que a parceria entre Prefeitura, sindicatos e lideranças políticas é fundamental "para fazer o melhor por Maringá. "E não medimos esforços para isso".

Em seguida o xeique Mohamed Elgasim Abbaker, da Mesquita de Maringá, fez uma breve cerimônia de bênção à nova diretoria do Sivamar, que foi empossada por Darci Piana. Na sequência, Ali Wardani deu posse aos novos conselheiros e delegados representantes do Sivamar na diretoria da Federação do Comércio do estado.

Homenagens

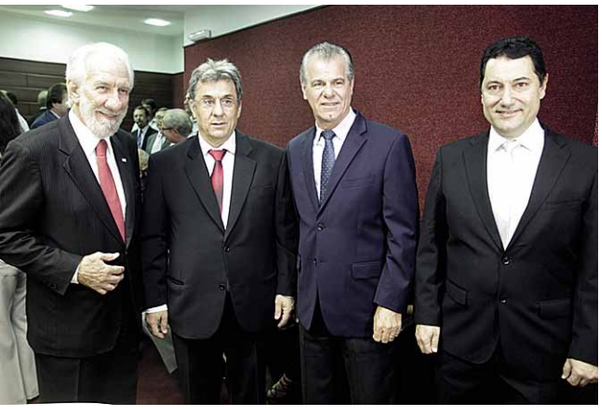
Em seu discurso, Ali Wardani agradeceu a presença das autoridades, ressaltando uma qualidade importante de Maringá, que é a união de todos em torno dos interesses da comunidade. Ele lembrou, bem humorado: "Darci Piana, você é um dos culpados por eu estar aqui, porque me incentivou a aceitar o cargo de presidente".

Wardani falou de algumas metas de trabalho para a gestão. "Vamos ampliar a parceria com entidades e o poder público. Queremos que o Sivamar seja a tribuna do comércio. Vamos ajudar a construir uma Maringá ainda melhor e realizar ações nas cidades que compõem a base territorial do sindicato", colocou.

O novo presidente agradeceu a disponibilidade dos comerciantes que aceitaram compor a diretoria e ressaltou que todos terão autonomia para as ações nas áreas para as quais foram eleitos. Ele também agradeceu o apoio da família para que pudesse assumir o Sivamar e elogiou Rubens Abrão "pela competência, abrindo muitas portas para a entidade e realizando uma gestão transparente". Também destacou o trabalho dos colaboradores da entidade, liderados pela advogada e superintendente Lisley Messias da Silva. "Eles são a base para a realização de uma boa gestão".

Na sequência, Wardani entregou uma placa de homenagem para cada ex-presidente da entidade. Rubens Abrão também homenageou cada membro de sua diretoria com uma placa de agradecimento pelo trabalho e dedicação ao sindicato. Encerrando a cerimônia, foi descerrado o retrato oficial de Rubens Abrão - pintado pelo artista plástico José Adalberto Boh Firmino da Silva - na galeria dos ex-presidentes da entidade.

CAPA



Darci Piana, Ali Wardani e Rubens Abrão com o prefeito Roberto Pupin

Diretoria homenageada por Rubens Abrão pelo trabalho e dedicação ao sindicato

Darci Piana e Ali Wardani com os ex-presidentes Massao Tsukada, Heitor Bolela Junior, Amauri Donadon Leal e Rubens Abrão

Rubens Abrão entregou homenagem a Wardani pela sua primeira gestão como presidente do Sivamar

Ali Wardani recebe de Rubens Abrão uma lembrança da cerimônia de posse

Ali Wardani entregou uma placa de homenagem aos ex-presidentes da entidade

O retrato oficial de Rubens Abrão passou a integrar a galeria dos ex-presidentes

A nova diretoria

Presidente - Ali Wardani
1° Vice Presidente - Amauri Donadon Leal
2° Vice Presidente – Roberto Burci
Diretor Administrativo – Salatiel Farias Dias
Diretor de Finanças - Antonio Batista de Moura Júnior
Diretor de Patrimônio - Francisco Morales
Diretor Jurídico – Ronaldo Ramos
Diretor de Promoções – Vanderlei Aparecido Scanferla
Diretor 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 – Arlei Luiz Camilo
Diretor Área de Marketing - Wesley Dejuli
Diretor Área Comércio Atacadista – Luís Fernando Wunderlich Ferraz

CONSELHO FISCAL: Shiniti Ueta, José Adilson Staub, Luis Antonio Domingues, Levi Cesar Todon, Juvenal da Silva Correia Filho, Ednei Noronha

CONSELHO SUPERIOR: Heitor Bolela Junior, Antonio Donisete Busíquia, Massao Tsukada, Adilson Emir Santos, José Rubens Abrão

DIRETORIA DE APOIO – Tarley Maia Kotsifa, Reginaldo Caleffi Navarro, Fábio Eduardo Machado Lima, Marcelo Alfredo Martin, Orfeu Casagrande, Evandro Miguel Mutti Ponchio, Antonio Roberto da Silva, Carlos Mamoru Ajita

DELEGADOS REPRESENTANTES JUNTO A FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DO PARANÁ

EFETIVOS: Ali Saadeddine Wardani e Amauri Donadon Leal
SUPLENTES: Luís Fernando Wunderlich Ferraz e Adilson Emir Santos

CONFIRA A PROGRAMAÇÃO DE CURSOS E PALESTRAS PARA 2014

O Sivamar, em parceria com o Sistema Fecomércio-PR, Sesc e Senac e apoio do Sebrae, realizará ao longo de 2014 uma série de cursos e palestras voltados às empresas do comércio. O objetivo é promover a qualificação dos colaboradores do setor, bem como contribuir para a otimização da gestão e trazer novos conhecimentos e informações para os empresários.

Não deixe sua empresa de fora, anote em sua agenda!

ABRIL

Lançamento da programação (10/Abril)

PALESTRA:
MINHA EMPRESA É UM ESPETÁCULO

Local: Sebrae-PR - Av. Bento Munhoz da Rocha Neto, 1116

MAIO

CURSO:
MARKETING EM REDES SOCIAIS
Local: SIVAMAR - Sala Jefferson Nogaroli

JULHO

CURSO:
CÁLCULO DE FOLHA DE PAGAMENTO
Local: SIVAMAR - Sala Jefferson Nogaroli

AGOSTO

PALESTRA:
"COMUNIQUE-SE BEM COM O CLIENTE E VENDA MAIS"
Local: SIVAMAR - Auditório Jefferson Nogaroli

PALESTRA:
COMO DAR E RECEBER FEEDBACK
Local: SIVAMAR - Sala Jefferson Nogaroli

SETEMBRO

PALESTRA:
COMO EVITAR INADIMPLÊNCIAS - POLÍTICAS DE CRÉDITO E COBRANÇA
Local: SIVAMAR - Sala Jefferson Nogaroli

PALESTRA:
ETIQUETA SOCIAL E PROFISSIONAL
Local: SIVAMAR - Sala Jefferson Nogaroli

OUTUBRO

CURSO:
"COMUNICAÇÃO EFICIENTE, O DIFERENCIAL DO LOJISTA DE SUCESSO"
Local: SIVAMAR - Auditório Jefferson Nogaroli

MUITO MAIS QUE UM SINDICATO, A FORÇA DO COMERCIANTE.

O **Sivamar** tem como missão representar, fortalecer e unir a classe empresarial do comércio.

câmara da MULHER EMPREENDEDORA FECOMERCIO-PR

SEBRAE PR

SISTEMA FECOMERCIO PR SESC SENAC

SICREDI

SIVAMAR®
SINDICATO DOS LOJISTAS DO COMÉRCIO E DO COMÉRCIO VAREJISTA E ATACADISTA DE MARINGÁ E REGIÃO

44 3026 4444 SIVAMAR.COM.BR ASSOCIE-SE

ESTOQUE

Um inverno sem susto

Abastecer a loja com produtos da estação mais imprevisível do ano é um desafio para os lojistas. Flexibilidade no estoque e compras bem calculadas ajudam a garantir o lucro

O dia amanhece frio, depois chove e à tarde faz calor. É assim, ou tudo ao contrário, já nas primeiras semanas do outono. Aí fica difícil saber se vai ser o inverno da jaqueta levinha ou do sobretudo pesado. Na hora de abastecer a loja, com as novidades da estação vem também aquele receio de ficar com mercadoria parada no estoque. Para não ficar à mercê do clima, a experiência e o conhecimento do mercado são grandes aliados.

Um conselho dos especialistas para evitar o encalhe de estoque inverno é investir em pesquisa, compra programada e em parcerias com os fornecedores. Segundo o consultor da área de varejo do Sebrae-Pr, Marcelo Wolff, compra boa mescla moda e tradição nas proporções 40%-60%."O lojista tem a internet, as revistas, a televisão para ficar por dentro das tendências. O que está em voga, como apresentar a mercadoria, tudo isso está disponível na mídia. Outra boa ferramenta é conversar com os clientes, para saber o que ele deseja realmente comprar", acrescenta.

A comerciante Janete Marin, da Aue Modas, lembra que o inverno, de alguns anos pra cá, vem se tornando "a estação de poucos dias". Por conta do comportamento do clima, na hora de abastecer a loja ela prefere investir menos nas peças pesadas. "Levamos sempre em conta o perfil de nossas clientes, mulheres que trabalham e estão sempre participando de eventos. Sabemos que elas usam roupas mais clássicas, com alguma influência do que é tendência da moda", considera.

As referências na hora de renovar o estoque vêm do que é antecipado nos desfiles e lançamentos europeus porque, com lembra Janete, lá a moda está sempre uma estação à frente da nossa. Para completar a pesquisa de mercado, a empresária participa de feiras que ajudam no planejamento de algumas compras de pronta entrega.

Desfiles e lançamentos

Selmer Zanielo, diretor financeiro da loja Raio de Sol, que comercializa cintos, bolsas e acessórios, aposta no conhecimento do mercado para não errar. Na hora de abastecer o estoque de bolsas, considera o número de peças vendidas por segmento no inverno anterior e as cores que saíram mais. "Temos que avaliar as peças mais vendidas nas coleções passadas para errar o mínimo possível", explica. A empresa também investe na modinha rápida, como detalhes em animal print (onças, zebras), texturas outono/inverno (cobra, croco), verniz, porém em quantidade um pouco menor.

Os clássicos com as cores padrão (preto, café, bege, marrom) representam o maior volume de compras. "A variação de produtos entre as coleções também é levada em conta, porque a ideia pode ser a mesma, mas a apresentação é outra. Por exemplo, a estampa de onça na coleção passada veio no verniz, nessa coleção vem com pelo", afirma.

O consultor de varejo do Sebrae Marcelo Wolff recomenda investir 40% em artigos da moda e 60% nas peças de inverno mais tradicionais

Já no segmento de acessórios praticamente não se aproveita nada do ano anterior. Selmer Zanielo renova a coleção a cada quatro meses e o número de peças das coleções anteriores vai diminuindo gradativamente. "Muitas vezes é difícil o lojista resistir ao preço de produtos em liquidação de atacado, porém algumas dessas peças estão baratas justamente porque têm baixo potencial de revenda. O melhor é comprar menos quantidade de produtos desse tipo e investir nos clássicos ou naquelas peças que estão começando o ciclo de moda, lançamentos que poderão ser usados até o verão. Ou até mesmo continuar na moda no ano seguinte", orienta.

Para Janete Marin, da Aue Modas, o visual da vitrine é fundamental para vender bem na estação mais fria do ano

Zanielo ressalta que o fornecedor ou o atacadista também pode ser um grande aliado do lojista, orientando sobre as previsões de giro da mercadoria. O importante é evitar que o capital seja mal investido. "Nós demoramos um tempo para perceber onde deveríamos investir mais porque vínhamos de outro perfil de mercado. Hoje as compras de peças mais trabalhadas foram reduzidas e o desempenho de vendas dos clássicos é positivo", conta Selmer.

Olhe para cima

Outra fonte de informação que pode ajudar nesse planejamento das compras são os meteorologistas. Nos últimos anos o inverno mudou bastante, ora seco, ora chuvoso, apesar dessas variações. O que se sabe é que em Maringá o frio intenso vem sempre de passagem.

O coordenador da Estação Climatológica da Universidade Estadual de Maringá, Helio Silveira, diz que nos últimos anos tem havido fenômenos meteorológicos que causaram mudanças de rotina nas estações, mas algumas características permanecem, como o inverno de "uma semana" com temperaturas baixas, que depois ficam amenas no correr dos três meses da estação.

As informações sobre o clima estão disponíveis diariamente na estação (fone 3263-1399), bem como em diversos sites de previsão do tempo. A cada quinze dias é possível ter uma ideia do que vem pela frente, inclusive o volume de chuvas, uma ótima dica para escolher, por exemplo, a hora certa de decorar com mais novidades a vitrine de inverno.

Além de estar por dentro da previsão do tempo, ficar atento às sensações do cliente dentro da loja também pode ajudar muito na venda das roupas da estação. O ar condicionado não pode estar nem frio nem quente demais. Afinal, como vender roupas de inverno a um cliente que está sentindo calor enquanto prova as roupas?

E a loja deve assumir a estação fria em todos os detalhes. Janete Marin, da Aue Modas, explica: "Em qualquer época do ano a vitrine é o chamariz. Então procuramos compor looks sazonais completos, com os acessórios e tudo. Quando o cliente entra na loja a sensação de que ele está vivendo o inverno tem que permanecer".

MULHER EMPREENDEDORA

Presidente Dilma faz entrega dos troféus

As 23 empresárias paranaenses foram homenageadas pela Fecomércio-PR em evento realizado no mês passado em Foz do Iguaçu, que reuniu lideranças políticas locais, estaduais e nacionais

A maringaense Lúcia Rosa da Silva, a presidente da Câmara da Mulher Empreendedora de Maringá Raquel Almeida Costa e o presidente da Fecomércio-PR Darci Piana com a presidente da República no momento da entrega do troféu

A maringaense Lúcia Rosa da Silva, proprietária do salão Nobre Cabeleireiros, foi indicada pela Câmara da Mulher Empreendedora e Gestora de Negócios de Maringá para receber o troféu "Mulher Empreendedora", entregue pelo Sistema Fecomércio-PR por meio da Câmara da Mulher Empreendedora e Gestora de Negócios do Paraná. Ao todo 23 empresárias paranaenses foram homenageadas. O evento, realizado no dia 17 de março em Foz do Iguaçu, contou com a presença da presidente da República, Dilma Rousseff, que participou da entrega do troféu a cada uma das homenageadas.

Também participaram do evento a senadora e ex-ministra-chefe da Casa Civil Gleisi Hoffmann, a ministra Eleonora Menicucci de Oliveira, da Secretaria de Políticas para as Mulheres, e o ministro da Secretaria de Comunicação Social da presidência da República, Thomas Traumann.

Dilma Rousseff, que recebeu do presidente do Sistema Fecomércio Sesc Senac PR, Darci Piana, o troféu "Expoente Máximo na Política da Nação", ressaltou o empreendedorismo da mulher brasileira. "As homenageadas provaram que as mulheres são a nova força que move o Brasil. Além de empresárias, valorizam a condição feminina", enfatizou a presidente.

As empresárias também participaram de duas palestras. O Senac PR trouxe o tema "Megacompetência" abordado pelo professor, escritor e conferencista Eugenio Mussak. A consultora de moda Chris Francini colocou em pauta a imagem pessoal e o estilo da mulher empresária. Chris também apresentou os tipos físicos, estilos femininos e as tendências para o inverno 2014.

Pacote de benefícios Sivamar

• 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.

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.**