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

Confira nesta edição

Francisco Morales foi homenageado pelos companheiros de diretoria do Sivamar pelos 55 anos de Ótica Diamante. Familiares e amigos compareceram à homenagem.

Pág 6

O comerciante, Carlos Ajita, diretor do Sivamar, assumiu, no mês passado, a presidência da Associação Brasileira de Lojistas de Artefatos e Calçados.

Pág 6

Cartilha da PM, traz orientações sobre como melhorar a segurança de estabelecimentos comerciais. Jornal Sivamar reproduz algumas dicas.

Pág 7

O varejo regional na Fecomércio-PR

Curso do Senac, exemplo dos benefícios que o Sistema Fecomércio oferece ao lojista

A participação do Sivamar no Sistema Fecomércio vem se consolidando e ampliando. Pela primeira vez, a entidade passou a ter assento no Conselho Regional do Senac, órgão onde são tomadas as decisões estaduais na área de formação e treinamento de mão de obra para o comércio. Com a união em torno da Federação, os comerciantes das 17 cidades representadas pelo Sivamar têm mais força para levar suas demandas às instâncias estadual e federal e acesso a vários benefícios.

Pág 4

Leis ambientais

As tragédias que as chuvas causaram na região serrana do Rio de Janeiro chamam a atenção para a importância da aplicação da legislação ambiental e também da destinação correta do lixo e resíduos sólidos. O empresário também está sujeito a esta legislação e deve adequar seu estabelecimento comercial para atender as exigências e determinações legais. Leia mais detalhes no Artigo desta edição

Pág 2

Crescimento menor em 2011

Projeções de entidades como a Confederação Nacional do Comércio apontam um crescimento entre 5% e 6% das vendas do varejo em 2011. O setor fechou o ano passado com expansão de 10,3%, segundo o Indicador Serasa Experian, índice que superou o recorde de 2007, que foi de 9,7%. Na região de Maringá, se confirmadas as boas expectativas em relação à safra de soja, comércio terá um bom ano.

Pág 3

ATENÇÃO CONTADORES

O SIVAMAR solicita a todos os contadores a atualização do cadastro de empresas pertencentes a esta entidade, tendo em vista os recolhimentos devidos. Os dados podem ser enviados ao SIVAMAR pelo fax: (44) 3026-4444, ou pelo email: sivamar@sivamar.com.br ou para nossa sede: Néo Alves Martins, 2789.

Maringá Liquida

Kits continuam à venda

Os kits para lojistas da 17ª edição da Maringá Liquida continuam à venda neste mês. Os associados da Acim e do Sivamar, promotores da campanha, têm preço diferenciado. Os kits incluem bandeirolas, cartazetes e tags e podem ser adquiridos na Acim. A expectativa é que 1,2 mil empresas participem desta edição da campanha, que terá como tema "Não vai sobrar nada".

Pág 6

EDITORIAL

Agir proativamente para vencer desafios

Amauri Donadon Leal, presidente do Sivamar

Nesta edição o Jornal Sivamar traz reportagem sobre as perspectivas para o comércio este ano. Os índices de crescimento das vendas não devem repetir o desempenho de 2010, considerado recorde no país pelos analistas. Mesmo assim, as perspectivas são bastante otimistas, especialmente em nossa região, em função da safra agrícola.

Neste clima de otimismo, vale ressaltar alguns pontos que devem servir de alerta para o comerciante. Este ano terá algumas particularidades que deverão impactar as vendas e obrigarão o lojista a tomar posição.

Uma das preocupações são os feriados. Só em abril teremos dois seguidos: dias 21 – Tiradentes - e 22 – Sexta-Feira da Paixão. Em nossa região, muita gente aproveita feriados como estes para fazer compras no Paraguai. Isso é muito ruim para o comércio, pois, além de perder vendas nos dias em que as lojas ficam fechadas, o lojista perde o dinheiro que os consumidores gastam no Paraguai.

Feriados também costumam registrar aumento das vendas pela internet. O consumidor aproveita para fazer compras no conforto de casa. Isso também restringe a circulação de dinheiro no comércio tradicional, afetando as vendas.

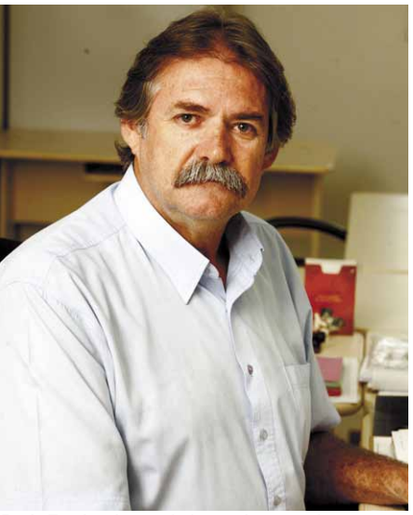
E em Maringá há um novo fator que também refletirá nas vendas do varejo em geral, que é o Shopping Catuaí. Só que este fator tem um lado extremamente positivo. O empreendimento consolida Maringá como um pólo de compras, atraindo um grande público da região, formado por consumidores com bom poder de compra. Quem souber atrair a atenção deste público para a sua loja de rua também, poderá tirar partido desta novidade.

Mas, como enfrentar estes desafios? Os caminhos são vários. Investimento em mídia, oferecendo promoções e diferenciais, é um deles. Investir em lojas virtuais, para vender via internet, é outra iniciativa que dá resultado, pois permite ao lojista vender em horas e dias fora do horário de funcionamento do comércio tradicional.

O varejo é uma atividade em constante movimento e, para acompanhar seu ritmo, o empresário precisa estar sempre inovando. Não dá para ficar parado, pois as novidades chegam com velocidade cada vez maior. Agir proativamente diante delas é o segredo para se renovar e inovar.

ARTIGO

O empreendedor e as leis ambientais



***Jacir Boeira** é engenheiro agrônomo e de segurança do trabalho, especializado em educação e gestão ambiental e diretor da BF Ambiental*

Livre de terremotos, furacões, nevascas, vulcões... O Brasil se orgulha de ser "abençoado por Deus e bonito por natureza". Contudo, "nossos bosques têm mais vida", a natureza se revolta contra as ações do homem.

As mudanças climáticas provocadas pelos erros do passado estão trazendo o caos. Uma verdadeira tragédia. Centenas de mortos, imagens comoventes de medo, tristeza, desespero... As águas castigam as cidades, os ventos destroem o que encontram pela frente, desmoronamentos mudam a geografia da terra. "Ó pátria amada, idolatrada, salve salve..."

Diante dos fatos, deve-se exigir cada vez mais adequações ambientais dos empreendimentos residenciais, comerciais e industriais. Os órgãos ambientais municipais e estaduais estão sendo cobrados por ações rápidas e que tragam soluções plausíveis para a sociedade.

Assim, inúmeras leis ambientais estão sendo observadas e não mais "passando por vistas grossas". O acompanhamento ambiental de uma obra deve se iniciar antes de qualquer concretização de ideia, trabalhando em conjunto com o desenvolvimento econômico e acompanhando as exigências e necessidades ambientais.

Em Maringá, cidade planejada e com uma rica área ambiental, qualquer empreendimento comercial ou industrial deve obedecer à Lei de Uso e Ocupação do Solo (Lei n°334/99). No âmbito de geração de resíduos, poderá ser solicitado pelo IAP ou pela própria Prefeitura, a apresentação e implantação do Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos (PGRS), pois, o empreendedor é responsável pela geração, segregação, armazenamento e manejo de seus resíduos.

A geração de resíduos sólidos está presente em todas as atividades cotidianas. Porém, para grandes geradores deve ocorrer o acompanhamento técnico para a destinação destes resíduos, com o intuito de não prejudicar o ambiente, além de evitar a destinação clandestina.

Para isso, os órgãos municipais e estaduais podem solicitar o PGIRS (Plano de Gerenciamento Integrado de Resíduos Sólidos), que visa informar ao empreendedor suas responsabilidades legais e ambientais para que faça o gerenciamento dos resíduos gerados em seu empreendimento de forma adequada.

O PGIR (Plano de Gerenciamento Integrado de Resíduos) vem atender a Lei Estadual n° 12493/1999, regulamentada pelo Decreto Estadual n° 6674/2001, a Resolução CONAMA n° 313/2002 e a Lei Municipal n° 09/1993, regulamentada pelo Decreto Municipal n°1358/2002.

Utilizando-se de uma boa assessoria técnica na área ambiental, o empreendedor conseguirá um desenvolvimento econômico e sustentável que poderá evitar grandes eventos climáticos que causarão desastres e prejuízos ambientais e financeiros.

EXPEDIENTE

Presidente
Amauri Donadon Leal
1° Vice Presidente
José Rubens Abrão
2° Vice Presidente
Carlos Alberto Tavares Cardoso
Diretor Administrativo
Ali Saadeddine Wardani
Diretor de Finanças
Antonio Batista de Moura Junior
Diretor de Patrimônio
Francisco Morales
Diretor Jurídico
Carlos Mamoru Ajita
Diretora de Promoções
Raquel Almeida Costa
Diretor Social
Moacir Rodrigues Montalvão
Diretor Intersindical
Evandro Miguel Mutti Ponchio
Diretor Área de Serviços
Juvenal da Silva Correia Filho
Diretor Área Comércio de Bairro
Dercílio Constantino
Diretor Área de Mercados
Antonio Roberto da Silva
Diretor Área de Marketing
Wesley Dejuli
Conselho Fiscal
Shiniti Ueta
José Adilson Staub
Arlei Luiz Camilo
Ronaldo Ramos
Vanderlei Aparecido Scanferla
Paulo Alcenio Ciocheta

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

Informativo Mensal do Sindicato dos Lojistas do Comércio e do Comércio Varejista de Maringá e Região
Ano 11 - n° 116 - Fevereiro/2011
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
Impressão: Grafinorte S/A
Tiragem: 7.000 exemplares

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

ECONOMIA

Comércio terá crescimento menor em 2011

Encarecimento do crédito e redução dos prazos, em função do aperto monetário do BC, são alguns dos fatores que devem reduzir os índices de crescimento das vendas este ano. Na região de Maringá o comércio pode ter melhor desempenho se confirmadas as boas expectativas para a próxima safra

Em 2011, crescimento das vendas do comércio deve ficar entre 5% e 6%, segundo estimativas da CNC e da Fecomércio-SP

O varejo nacional não deve repetir este ano o bom desempenho observado em 2010. No ano passado, as atividades do setor registraram crescimento de 10,3%, segundo o Indicador Serasa Experian de Atividade do Comércio. O recorde nas vendas do varejo até então era o de 2007, com alta de 9,7%.

O índice foi impulsionado pelas vendas de Natal, considerado o melhor dos últimos anos. Em Maringá pesquisa da Acim (Associação Comercial e Empresarial de Maringá) apontou crescimento de 17% nas vendas de final de ano em relação ao mesmo período de 2009.

Mas as previsões para 2011 são de uma expansão mais modesta nos índices do comércio. Além da taxa de 10,3% ser uma base de comparação alta, outros fatores deverão contribuir para a redução dos índices de expansão do setor.

Um deles é o aperto monetário que vem sendo operado pelo Banco Central desde dezembro do ano passado, com o aumento do compulsório dos bancos. A medida tende a encarecer o crédito e a reduzir os prazos, já que haverá menos dinheiro à disposição para emprestar. Este fato reflete diretamente no nível de consumo.

A expansão da renda do brasileiro, segundo vários estudos, também deverá ser menor em 2011 se comparada ao ano passado. Em 2010, muitas categorias tiveram ganhos reais no salário, ou seja, reajustes acima da inflação. Agora as negociações tendem a ser mais difíceis e o próprio salário mínimo também não deve incorporar ganhos acima da inflação.

O ajuste fiscal será uma das armas do governo Dilma Rousseff para conter a escalada da inflação, que vem caminhando para o patamar de 6%, considerado pelos economistas perigoso para o momento. Se não houver sucesso no ajuste fiscal, o BC será obrigado a manter a política de aumento da taxa Selic, como forma de reduzir o consumo e segurar o aumento da inflação, o que também acaba refletindo no comércio.

Em função de todos estes fatores, os índices de expansão do comércio em 2011 devem ficar entre 5% e 6%, segundo projeções de entidades como a CNC (Confederação Nacional do Comércio) e a Fecomércio-SP (Federação do Comércio de São Paulo).

Boa safra

Na região de Maringá, as expectativas para o comércio neste ano são otimistas. O motivo: o bom desempenho da safra agrícola. "As perspectivas regionais são melhores do que no restante do país porque a safra de soja deve ser muito boa", explica o economista Joilson Dias, da Universidade Estadual de Maringá.

Segundo dados do Deral (Departamento de Economia Rural), nos 29 municípios do núcleo regional de Maringá da Seab (Secretaria de Agricultura e Abastecimento) foram plantados 227 mil hectares de soja, que devem produzir 703 mil toneladas do grão, uma produtividade média de 3.100 quilos por hectare, considerada alta.

Para Reginaldo Navarro, ajustes do governo Dilma Rousseff refletirão nas vendas

Joel Nader aposta em 2011 para compensar desempenho de 2010

Segundo técnicos do Deral, esta produtividade se deve ao clima, que tem favorecido as lavouras da região. Como o preço desta *commoditie* tem se mantido em alta, consequentemente, o nível de lucratividade para o produtor também deverá ser bom. Agricultor com mais dinheiro no bolso significa mais vendas para o varejo.

"A safra deve ser um fator positivo para o comércio regional este ano. Mas temos que considerar que, como 2011 será o primeiro ano do governo Dilma Rousseff, teremos ajustes que trarão um aperto no crédito e alta de juros. Considerando estes dois fatores, creio que o crescimento das vendas em 2011 não deve passar dos 5%", analisa Reginaldo Caleffi Navarro, que representa os shoppings CIC HM, Center Brasil, Bazar Shopping e Moda Shopping.

Ele diz que nos quatro empreendimentos o crescimento das vendas em 2010 não atingiu os índices apontados nas pesquisas nacionais. Em dezembro, segundo ele, as vendas tiveram aumento entre 7% e 10% em relação a 2009. Opinião parecida com a do comerciante Joel Nader, proprietário das lojas A Carioca e Amore. "Estamos apostando em 2011 para compensar o ano passado", afirma Nader.

Segundo ele, apesar das vendas de Natal terem sido 10% maiores que em 2009, 2010 não foi um bom ano para as duas lojas. "Fatores como Copa do Mundo, inverno com pouco frio e excesso de chuvas acabaram comprometendo as vendas no ano passado", explica Nader.

O comerciante aposta na boa safra de soja como fator que impulsionará as vendas. Ele acrescenta que as mudanças que a Prefeitura pretende implantar na Avenida Brasil também devem trazer reflexos positivos. "A Brasil precisa, urgentemente, ser repaginada. A concorrência dos shoppings centers, que oferecem várias comodidades aos clientes, é grande. O comércio de rua precisa de novos atrativos", coloca.

Já para a comerciante Rose Yuki, sócia-proprietária da Lívia Baby, 2010 foi um bom ano, de crescimento nas vendas. No final de 2009 ela abriu a segunda loja e se diz satisfeita com os resultados

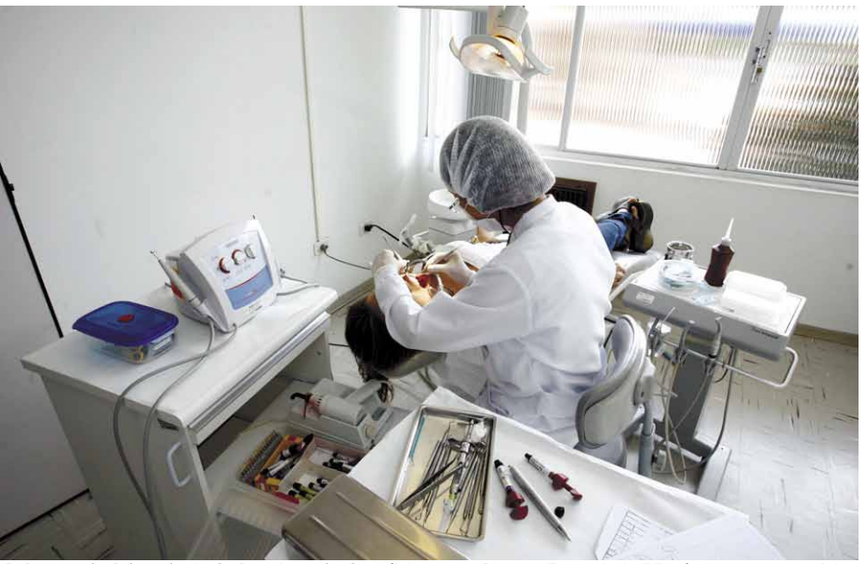
E as expectativas para este ano são boas. "Este ano começou bem. Em termos de vendas, janeiro foi melhor que janeiro de 2010. Nos preparamos com mais com estoque e vendemos bem, principalmente no segmento de roupas para bebê", explica.

Rosi Yuki, da Lívia Baby: "Este ano começou bem"

REPRESENTATIVIDADE

A voz do comércio regional

Com a união em torno da Fecomércio-PR, os empresários do comércio das 18 cidades representados pelo Sivamar têm mais força para levar suas demandas às instâncias estadual e federal. Além disso, o Sistema Fecomércio oferece muitos benefícios para o empresário do setor, como cursos de qualificação de mão de obra



O Serviço de Odontologia do Sesc é um dos benefícios que o Sistema Fecomércio-PR oferece aos empresários do comércio e seus colaboradores

Nos últimos anos, o Sivamar vem consolidando e ampliando sua participação no Sistema Fecomércio-PR. Este fato tem grande importância tanto para o fortalecimento da entidade, como também para a representatividade do comércio das cidades que compõem a base territorial do sindicato. Ou seja, cada lojista, seja grande, médio ou pequeno, estabelecido em qualquer um dos 18 municípios da base territorial, está representado, por meio do Sivamar, dentro na Federação.

Isto significa dizer que o comércio regional tem representação nas discussões de temas importantes para o setor não apenas em nível estadual, mas também nacional, já que a Fecomércio é o canal de expressão do varejo estadual junto à Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC).

Problemas que refletem diretamente na atividade comercial - como as taxas de juros, a carga tributária, o alto valor pago às administradoras dos cartões de crédito - são levados para debate dentro do Sistema, que é o canal para que as demandas dos lojistas cheguem aos poderes Legislativo e Executivo.

A aproximação do Sivamar com Fecomércio-PR foi um trabalho iniciado em 2004, na gestão de Heitor Bolela Junior. Em 24 de junho de 2005 o sindicato teve homologada sua filiação à Federação. Na gestão de Adilson Emir Santos, a parceria foi se ampliando. O Sivamar passou a ter assento na diretoria da Federação e a participar ativamente dos debates de assuntos relevantes para o comércio.

Logo após a filiação do Sivamar, pela primeira vez Maringá sediou uma reunião ordinária da Fecomércio-PR

"A filiação do Sivamar ao Sistema Fecomércio-PR abriu novos horizontes. Com a atuação do presidente e da diretoria, temos conseguido potencializar a participação do nosso sindicato. Hoje a presença do Sivamar na Federação do Comércio do Paraná é concreta." A afirmação é do presidente da entidade, Amauri Donadon Leal.

Ele cita como exemplo desta representatividade a participação do Sivamar nas audiências públicas que discutiram, no ano passado em Maringá, a política do mínimo regional do governo do estado. "O Sivamar foi uma das poucas entidades que fizeram uso da palavra, para colocar ao governo do estado ali representado a posição do comércio em relação ao tema", explica Amauri.

Grandiosidade

Alguns números dão ideia do tamanho e da capilaridade de todo este sistema. A Fecomércio-PR congrega 59 sindicatos patronais, que representam 414 mil empresas. O Sistema Fecomércio é responsável pela gestão do Sesc (Serviço Social do Comércio) e do Senac (Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial) no Paraná.

Em 62 anos de existência, a Fecomércio-PR estruturou-se para atender as mais diversas demandas dos empresários do comércio. A entidade mantém câmaras setoriais do comércio, que realizam estudos e treinamentos, além da definição de estratégias sobre temas importantes ao desenvolvimento dos negócios. A Federação conta também com uma Câmara de Comércio Exterior e com a Câmara da Mulher Empreendedora e Gestora de Negócios.

Além disso, a entidade desenvolve ações de defesa dos interesses do comércio paranaense junto às esferas políticas estadual e federal. "O sistema representativo, em que o governo, entidades, empresários, políticos representam parcelas da sociedade, tem se mostrado eficiente", afirma Darci Piana, presidente da Fecomércio-PR.

"Hoje a presença do Sivamar na Fecomércio-PR é concreta", diz Amauri Leal

Ele destaca que o fortalecimento das entidades sindicais é essencial para o sucesso deste modelo: "Quanto mais empresas associadas a um sindicato, mais forte ele será; quanto mais sindicatos e federações associadas, mais fortes serão as federações e suas confederações. Representamos milhares de homens e mulheres empreendedores que são responsáveis pelo desenvolvimento do nosso município, do estado e do país. Por isso nossa voz tem que ser ouvida pelos governantes."

Piana elogia o trabalho que o Sivamar tem desenvolvido dentro deste sistema. "A entidade amplia cada vez mais sua base de representação, inclui em seus quadros cada vez mais homens e mulheres com capacidade de ser formadores de opinião. E, através da Fecomércio-PR e de seus braços, o Sesc e o Senac, os empreendedores possibilitam a seus colaboradores as ações de transformação social de preparação para o trabalho de qualidade", explica.

30% do PIB

A Fecomércio-PR está inserida num sistema ainda maior, a CNC, que representa os direitos e interesses de quase cinco milhões de empreendedores do comércio de bens, serviços e turismo de todo o Brasil. Estas empresas empregam diretamente cerca

REPRESENTATIVIDADE

Darci Piana ressalta: "Nossa voz tem que ser ouvida pelos governantes"

de 15 milhões de brasileiros e movimentam algo em torno de 30% do PIB. Integram a CNC 34 federações, que agrupam 948 sindicatos filiados em todo o território brasileiro.

Além de representar o setor junto aos poderes Executivo, Legislativo e Judiciário, nos planos institucional, jurídico e econômico, a CNC é também responsável por um dos maiores programas de desenvolvimento social do mundo: o Sistema CNC/Sesc/Senac que hoje beneficia cerca de 20 milhões de brasileiros por ano.

Integrando este grandioso sistema, o Sivamar conta com mais respaldo para representar o comércio e implementar ações para o desenvolvimento não só do setor, como também da economia das cidades de sua base territorial. Graças à sua participação, o sindicato conquistou, pela primeira vez em sua história, assento no conselho Regional do Senac, tendo como conselheiro o presidente do Sivamar, Amauri Donadon Leal.

"Ter alguém de nossa base territorial no Conselho do Senac significa participar diretamente das principais decisões estaduais na área de formação e treinamento de mão de obra para o comércio. E é justamente na área de qualificação de pessoal que está uma das grandes dificuldades enfrentadas hoje pelo lojista. Participando do Conselho, temos como levar as demandas regionais, opinar e trabalhar em busca de soluções", explica Amauri.

Por meio da Fecomércio-PR, o Sivamar, em parceria com o Sesc, o Senac e a Câmara da Mulher Empreendedora, tem realizado em Maringá uma série de cursos e palestras gratuitos que visam treinar e profissionalizar a mão de obra para o comércio, bem como a atualização dos trabalhadores que já atuam no setor.

Outra importante ação na área de profissionalização do comércio é o programa Varejo Mais, desenvolvido em parceria entre o Sebrae/PR e o Sistema Fecomércio-PR. Várias edições do programa foram lançadas no Sivamar, que tem sido um forte parceiro dos realizadores no incentivo à participação do lojista.

Formação profissional

O Senac é uma empresa de caráter privado e sem fins lucrativos, que oferece capacitação e aperfeiçoamento profissional para a população.

No Paraná, o Senac conta com 17 Centros de Educação Profissional (CEPs), 12 Núcleos de Educação Profissional (NEPs) e sete pontos de atendimento em diversos municípios.

Vitor Monastier destaca a importância do Programa Senac de Gratuidade

Em Maringá, o Senac oferece diversos cursos e não só voltados para o varejo, mas que qualificam profissionais também para áreas como Gestão, Comunicação, Design, Conservação e Zeladoria, Saúde, Informática, Idiomas, Tecnologia Educacional, Beleza, Moda, Turismo e Hospitalidade. Para 2011 estão sendo ofertadas 483 turmas, em 105 cursos, que podem ser conferidos no site da entidade (www.pr.senac.br).

O Senac-Maringá passou a contar também, desde o ano passado, com o curso Técnico em Vendas, em nível pós-médio, ou seja, voltado a quem já concluiu ou esteja concluindo o ensino médio. O curso, que tem 800/horas aula, integra o Programa Senac de Gratuidade (PSG).

"O Programa associa a já reconhecida excelência educacional à crescente demanda por profissionais no estado. Os cursos oferecidos gratuitamente permitem que o participante siga, após a conclusão, diretamente para um posto de trabalho, em alguns casos, já munido de prática profissional", explica o diretor Regional do Senac, Vitor Manastier.

Em Maringá o Programa de Aprendizagem tem sido ampliado. Segundo o gerente executivo da unidade, Antonio Carlos Arouca, esta modalidade educação profissional foi um dos pilares sobre o qual o Senac foi criado. "Estamos resgatando fortemente o foco neste programa, que insere o menor aprendiz no mercado de trabalho, de acordo com as exigências da lei. Hoje temos seis turmas em andamento", explica Arouca.

Lazer e cidadania

Fonseca: Sesc-PR tem buscado aproximação cada vez maior com os comerciantes

O Sesc nasceu do esforço da iniciativa privada em promover o bem-estar social e a melhoria da qualidade de vida dos comerciários, funcionários das empresas que atuam na área do comércio de bens, serviços e turismo, e de seus familiares.

A ação educativa está presente direta ou indiretamente em todas as atividades desenvolvidas nas áreas de Educação, Saúde, Cultura, Lazer, Esporte e Ação Social.

"No Paraná, o presidente Darci Piana tem sido um constante propositor junto aos executivos da entidade da necessidade de buscarmos uma aproximação ainda mais forte com os segmentos que nos mantêm, os empresários do comércio de bens, serviços e turismo", enfatiza o diretor regional do Sesc-PR, Dimas Fonseca.

Em Maringá, o Sesc oferece diversos serviços e atividades de lazer. Entre eles, Educação Infantil e Curso de Inglês, ambos dentro do PCG (Programa de Compromisso com a Gratuidade); o Projeto Educação e Cidadania, que alfabetiza jovens, adultos e idosos; restaurante que serve almoço diariamente, além de uma lanchonete; Serviço de Odontologia; biblioteca; cursos de informática básica e artes plásticas.

O Sesc-Maringá promove também o Femucic (Festival de Música Cidade Canção), um dos mais importantes do gênero no país e que todos os anos atrai participantes de vários estados brasileiros.

Através do Sesc, Maringá ganhou o Mesa Brasil, passando a ser a oitava cidade do Paraná a contar com o programa, que redistribui alimentos próprios para o consumo e os destina para onde há escassez. Hoje 32 entidades assistenciais estão cadastradas para receber doações do programa. Mas apenas nove empresas da cidade vêm fazendo doações sistemáticas.

"Estamos trabalhando para ampliar este número de doadores para melhor atender a demanda. O apoio dos sindicatos, inclusive do Sivamar, será muito importante para nos auxiliar na ampliação deste número", coloca Antônio Vieira, gerente executivo do Sesc Maringá.

MARINGÁ LIQUIDA

Kits continuam à venda na Acim

A venda de kits para as empresas participarem da 17ª edição da Maringá Liquida continua neste mês, na Acim. Com duas edições por ano, a campanha leva milhares de consumidores às compras. O evento é uma realização da Acim e do Sivamar e para os associados das duas entidades os kits têm preço diferenciado.

A adesão também tem preço especial para os lojistas de materiais de construção filiados ao sindicato patronal (Simatec) ou à associação que representa as empresas do setor (Acomac), que são apoiadores da campanha, ao lado da Prefeitura de Maringá. Os kits incluem bandeirolas, cartazetes e tags.

A expectativa é que 1,2 mil empresas participem da Maringá Liquida, que terá como tema "Não vai sobrar nada". Para mais informações ou solicitar a adesão, é só ligar para o telefone 0800-6009595.

55 anos de Ótica Diamante

O empresário e diretor do Sivamar, Francisco Morales, foi homenageado pelos companheiros de diretoria pelos 55 anos de Ótica Diamante. O presidente Amauri Donadon Leal e o vice-presidente, Ali Wardani entregaram uma placa a Morales (foto). Durante a homenagem, ele lembrou sua trajetória na Ótica Diamante, onde começou a trabalhar aos 13 anos de idade, até se tornar proprietário. Familiares e amigos do empresário também estiveram presentes ao evento, realizado no mês passado na sede do Sivamar.

Diretor do Sivamar preside a ABLAC

O comerciante maringaense Carlos Ajita assumiu, no dia 17 de janeiro, a presidência da ABLAC (Associação Brasileira de Lojistas de Artefatos e Calçados). Diretor do Grupo Ajita, com 22 lojas no Paraná, ele integra a diretoria do Sivamar há quase 15 anos.

A posse aconteceu durante a 38ª Couro Moda - Feira Internacional de Calçados, Artigos Esportivos e Artefatos de Couro. A ABLAC tem sede em São Paulo e possui cerca de 3 mil lojas associadas com mais de 62 mil pontos de venda.

Entre os planos do novo presidente estão: promoção de cursos e treinamento para qualificar e atualizar os colaboradores das associadas; campanhas de valorização do calçado perante o consumidor; diálogo com as operadoras de cartão de crédito em busca de mais vantagens para os empresários do segmento; ampliação do quadro de associados.

Cosmet 10 Anos
CONSULTORIA E SERVIÇOS EM MEDICINA E ENFERMAGEM 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 SALAS 1 E 2 - MARINGÁ - PR
COSMET@COSMET.COM.BR - WWW.COSMET.COM.BR
FONE (44) 3029-3055

Mais produtos para o lar na classe C

A classe C ultrapassou as classes A e B no consumo de produtos e serviços para a manutenção do lar em 2010. De acordo com pesquisa do Instituto Data Popular, em 2002 as classes altas (A e B) eram responsáveis por 56,6% desse consumo, enquanto a classe C representava apenas 26,9%. Em 2010, a situação se inverteu: a classe média (C) assumiu 43,3% do consumo e o mais ricos 38,7%.

Em 2010, a classe C gastou em produtos e serviços para o lar R$ 242,9 bilhões, enquanto as classes A e B juntas, gastaram R$ 217,4 bilhões. As classes C, D e E somadas tiveram gastos de R$ 343,3 bilhões.

Em relação a 2002, a classe C teve, no último ano, um consumo de produtos e serviços para manutenção do lar 11,2 vezes maior. As classes D e E juntas consumiram cerca de oito vezes mais que há oito anos, e as classes A e B somadas aumentaram seu consumo em cinco vezes.

(Fonte: Varejista.com.br)

Shopping CIC HM
O shopping da família
Rua Santos Dumont, 2971, fone (0XX) 44 3033-9000, Maringá - PR

FURTOS & ROUBOS

O que fazer para melhorar a segurança da loja

A Polícia Militar do Paraná elaborou uma cartilha com orientações aos lojistas sobre como evitar delitos no comércio. As orientações têm como base pesquisa realizada em 101 estabelecimentos de Curitiba com maior incidência de furtos e roubos. Conheça algumas delas

Manter a visibilidade é um fator importante para melhorar a segurança da loja

Segurança é um tema que sempre desperta preocupação dos empresários do comércio. Especialmente se considerarmos que, no ano passado, os casos de roubos no setor em Maringá cresceram 101,75%. Em todo o ano de 2009, 228 estabelecimentos foram assaltados. Entre janeiro e novembro do ano passado, foram 460. Os números são da pesquisa Mapa do Crime, realizada pelo jornal O Diário.

Para reduzir estes números, não basta haver policiamento nas ruas e repressão ao crime. O lojista também precisa fazer a sua parte. A Polícia Militar do Paraná elaborou uma cartilha contendo dicas sobre como o comerciante pode melhorar a segurança das lojas. O material foi elaborado com base em pesquisa realizada em 101 estabelecimentos comerciais de Curitiba com mais casos de furtos e roubos. A partir desta edição, o Jornal Sivamar vai reproduzir as principais orientações contidas na cartilha.

A primeira que vale ser destacada se refere à visibilidade. A PM frisa: quanto maior a visibilidade da loja, maior a segurança. Obstruir a visão por acúmulo de mercadorias ou até mesmo de cartazes de propaganda e não cuidar da iluminação estão entre as falhas que facilitam a ação dos bandidos. Se houver toldos na frente da loja, devem ser posicionados acima da linha de visão da porta para que o campo visual não seja reduzido.

A cartilha da PM orienta: se a loja for geminada, ou seja, colada a outro prédio, é preciso redobrar a atenção com a segurança do vizinho, principalmente se o imóvel estiver desocupado. Muitos roubos acontecem a partir da invasão de imóveis desocupados. Os ladrões podem entrar na loja ativa por meio de escavações na parede.

Acesso controlado

Controlar a entrada e saída de pessoas é uma das formas mais eficientes de promover a segurança da loja. Quando possível, as portas de vidro são uma boa opção para este controle, pois limitam parcialmente o acesso, permitem uma boa visibilidade e dão ao ladrão a sensação de que a fuga será mais difícil, o que pode desestimular sua ação. Dispositivos sonoros que "avisam", com barulho ou sons musicais, cada vez que alguém entra também são grandes aliados, pois limitam a chance de uma entrada furtiva de bandidos.

Prateleiras ou gôndolas que não ficam encostadas na parede, sempre que possível, devem ter a altura máxima de 1,20 metro. Visualizar a parte superior do tórax e os movimentos das mãos de uma pessoa de estatura média é importante para prevenir furtos.

TIRE SUAS DÚVIDAS

Distinção entre acúmulo de funções e acúmulo de tarefas

1) Qual a diferença entre acumulação de funções e acumulação de tarefas?

Para uma correta análise das situações de fato que comumente ocorrem, cumpre distinguir acumulação de funções de acumulação de tarefas. Se as atividades a serem desenvolvidas pelo empregado são compatíveis com a função contratada, ou seja, se estão entre as pertinentes ao exercício da função objeto do contrato de trabalho, temos caracterizada a acumulação de tarefas, a qual não gera direito a acréscimo salarial, pois, ao ser contratado para desempenhar determinada função, o empregado se obriga a exercer todas as tarefas afeitas àquela função.

Entretanto, se as tarefas a serem desenvolvidas são inerentes a funções diferenciadas, isto é, se cada tarefa estiver inserida em contexto substancialmente diverso, sem relação entre si, posto que tem conteúdos ocupacionais distintos, estará caracterizado o acúmulo de funções.

2) Pode haver alteração do contrato de trabalho para determinar acúmulo de funções não previsto no termo inicial?

O art. 468 da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) dispõe que qualquer alteração nas condições de trabalho somente será licita se efetuada por mútuo consentimento e, ainda assim, de tal forma que do fato não resultem prejuízos diretos ou indiretos ao trabalhador, sob pena de nulidade da cláusula infringente dessa garantia.

Dessa forma, o empregado já admitido não poderá ter sua função alterada por decisão unilateral do empregador e, ainda que concorde com a alteração, não poderá sofrer qualquer prejuízo.

Observado esses requisitos, caso o empregado passe a exercer outra função, além da contratualmente prevista deverá ser formalizado um termo aditivo ao contrato de trabalho que preveja o exercício simultâneo da nova função, a data a partir da qual tal fato se deu, a jornada de trabalho a ser observada em cada função, de forma que, no somatório, seja respeitado o limite máximo legal e estabelecido, além de outras condições, procedendo-se à anotação relativa a alteração na Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS) e no registro de empregado, nos campos "Anotações Gerais" e "Observações", respectivamente.

3) Há valores exatos sobre os quais a quebra de caixa deva ser calculada?

Como a citada verba não é prevista na legislação trabalhista e decorre, normalmente, de documentos coletivos de trabalho, regulamentos internos das empresas ou deliberação dos empregadores, o valor correspondente deve constar nos referidos documentos.

Fonte: Boletim IOB - Manual de Procedimentos - Legislação Trabalhista e Previdenciária - Fascículo nº 02/2011 - 10 CT.

SIVAMAR
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE MARINGÁ E REGIÃO

Pacote de benefícios sivamar

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

• sala de TREINAMENTO

Você procura um local para realizar reuniões ou palestras? O Sivamar tem três salas de treinamento, uma com capacidade para 55, outra para 35 pessoas e outra para 15 pessoas, equipadas com ar-condicionado e recursos audiovisuais, além de localização privilegiada. Os associados podem fazer a reserva na secretaria do sindicato.

• exames OCUPACIONAIS

O Sivamar mantém convênio com médicos especialistas em Medicina do Trabalho para a realização de exames admissionais, periódicos e demissionais. Os preços são especiais para os associados ao sindicato. Consulte a tabela e retire o guia de consultas na sede do Sivamar.

• salão de EVENTOS

O Sivamar possui um salão de eventos, construído numa área de 7.500 m2, localizado nos fundos do Jardim América. Além do salão, com capacidade para 400 pessoas, a área conta também com churrasqueira e amplo estacionamento. Associados do sindicato têm desconto especial nas locações.

• 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.

• 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.

• JORNAL

Informativo mensal, que traz, além de informações técnicas, jurídicas e das atividades do sindicato, matérias sobre diversos temas de interesse do comércio.

• biblioteca JURÍDICA

Com acervo de mais de 3 mil livros jurídicos, localizada na sede da entidade e disponível para consultas, servindo inclusive para capacitação dos profssionais que atendem sua empresa.

• SITE

Para conhecer o site do Sivamar acesse:
www.sivamar.com.br

Para saber mais sobre os benefícios que o Sivamar oferece aos seus associados ligue: **(44) 3026-4444**