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

No Editorial, o presidente do Sivamar, Amauri Donadon Leal, fala sobre as sociedades garantidoras de crédito e os benefícios que trarão para o pequeno comerciante.

Pág 2

No artigo, o diretor das Câmaras Setoriais da Fecomércio-PR, Eduardo Gabardo, fala sobre a importância do trabalho de acompanhamento parlamentar realizado pela CNC.

Pág 2

O Sivamar esteve representado no Fórum Ibero-Americano que discutiu a concessão de crédito e sistemas de garantia para as micro, pequenas e médias empresas.

Pág 6

Negócios bilionários

O mercado de produtos voltados aos animais de estimação tem crescido num ritmo acelerado no Brasil. No ano passado, o setor faturou R$ 11 bilhões, 8,5% a mais do que em 2009. E não é para menos. O país tem hoje cerca de 98 milhões de animais de estimação e a segunda maior população de cães e gatos do mundo. Estes números, aliados ao aumento da renda das famílias, têm impulsionado o segmento dos pet shops. Hoje, estima-se em 25 mil o número empresas deste segmento no país, boa parte micro e pequenas. Em Maringá, segundo empresários do setor, existem cerca de 200 pet shops, boa parte nos bairros.

Pág 4

Inimigo do homem

O câncer de próstata é uma doença silenciosa e que só pode ser diagnosticada no início - quando tem cura - por meio de exames preventivos. Em fases mais adiantadas pode se espalhar para outras partes do corpo, tornando-se incurável. Mas o preconceito ainda impera. Enquanto as mulheres começam cedo a frequentar o consultório do ginecologista, os homens só procuram o urologista quando têm algum tipo de sintoma relacionado à próstata. Segundo o urologista Antonio Marcos dos Anjos Neto, entrevistado pelo Jornal Sivamar, a doença responde por 40% dos tumores em homens acima dos 50 anos.

Pág 3

Empresário do Ano

Reginaldo Czezack, proprietário do Sistema Prever, recebeu o prêmio Empresário do Ano em cerimônia acompanhada por 600 pessoas. O prêmio é concedido anualmente pela Acim, Sivamar, Apras e coordenadoria regional da Fiep.

Pág 8

Fechada a Convenção Coletiva

O documento foi oficialmente assinado pelo Sivamar e pelo Sincomar no dia 23 do mês passado. O reajuste dos salários ficou em 8,9% e é retroativo a junho. Os horários das lojas aos sábados e o funcionamento dos supermercados no primeiro domingo de cada mês permaneceram inalterados. A Convenção Coletiva estabelece também o horário especial de funcionamento do comércio no período que antecede o Natal, que tem início no dia 8 de dezembro.

Pág 7

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.

Reversão Patronal

Recolhimento vence dia 10

No dia 10 de outubro vence o prazo para recolhimento da taxa de Reversão Patronal, devida por todas as empresas do comércio varejista localizadas na área de abrangência do Sivamar e que não sejam filiadas à entidade. Os filiados não estão sujeitos ao recolhimento porque já pagam as mensalidades.

A Reversão, instituída em assembléia da categoria, está prevista na Convenção Coletiva de Trabalho e é autorizada pela CLT, artigo 513, "e". Ela tem por objetivo custear as despesas operadas para a conquista dos benefícios auferidos nos acordos coletivos e de manter as atividades sindicais, sendo devida por todos integrantes da categoria profissional ou econômica.

O recolhimento da Reversão deve ser encarado pelo lojista como um meio de ajudar a manter a representatividade, a estrutura e os serviços oferecidos pelo seu sindicato. Desta forma, a entidade pode representá-lo nos assuntos de interesse da categoria, como, por exemplo, nas negociações anuais da Convenção Coletiva de Trabalho.

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 - nº 124 - Outubro/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.

EDITORIAL

Um marco na concessão de crédito

No mês passado tivemos a oportunidade de participar de um evento que trouxe uma rica troca de experiências em relação à concessão de crédito e garantias para o pequeno empresário.

O XVI Fórum Ibero-Americano de Sistemas de Garantia e Financiamento para as Micro, Pequenas e Médias Empresas, realizado em San Jose, na Costa Rica, traçou um panorama das ações realizadas por diversos países nesta área. O Brasil também demonstrou sua experiência nos sistemas de garantia de crédito, com os exemplos das sociedades garantidoras aqui do Paraná, entre elas a Noroeste Garantias.

A garantia de crédito é tema de relevante importância para o comércio, pois a grande maioria dos empresários que atuam no setor é formada por pequenos empresários. Muitos destes empreendedores não têm acesso a crédito mais barato por não possuírem meios de oferecer garantias para reduzir os riscos dos financiamentos e, consequentemente, os juros cobrados.

A proposta das sociedades garantidoras é justamente preencher esta lacuna, atuando em duas frentes. Primeiro, oferecendo aos empresários associados as garantias de crédito propriamente ditas.

A outra frente dá ao pequeno empresário uma oportunidade que ele dificilmente teria se fosse procurar linhas de crédito por conta própria. As sociedades garantidoras atuam também em busca de linhas de crédito mais interessantes, que ofereçam juros mais compensadores. Isso é possível porque estes órgãos têm acesso a um maior volume de informações sobre as instituições financeiras e os juros por ela praticados.

Ao se associar a uma sociedade garantidora, o empresário tem muito mais do que uma forma de obter garantia de crédito. Ele poderá desfrutar de um verdadeiro serviço de assessoria antes mesmo de tomar o crédito, que vai, inclusive, estudar suas possibilidades de endividamento e de pagamento da dívida.

Acreditamos que uma nova etapa está se iniciando com a entrada em operação no Paraná das sociedades garantidoras. Temos certeza de que elas contribuirão, e muito, para o desenvolvimento do varejo e, por conseqüência, da economia de nossa região, que tem no setor um de seus grandes motores.

Amauri Donadon Leal, presidente do Sivamar

ARTIGO

Acompanhando a atuação parlamentar

A Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) criou um programa permanente que tem por objetivo o acompanhamento do trabalho dos parlamentares em relação a questões de interesse do setor. Este programa atua por meio da Renalegis (Rede Nacional de Assessorias Legislativas do Comércio de Bens e Turismo) e do SIP (Sistema de Informações Parlamentar).

A Renalegis é um fórum composto por assessores legislativos da CNC e de Federações do Comércio filiadas, que atua para identificar e debater propostas de ações parlamentares referentes a proposições legislativas ou temas tratados no Congresso Nacional, de interesse do Sistema. A rede também trabalha para unificar a linguagem na esfera legislativa e aprimorar as ações parlamentares de todo o sistema; difundir o conhecimento relativo ao Poder Legislativo nas esferas municipal, estadual e federal; e capacitar os assessores indicados pelas Federações do Comércio, introduzindo-os na cultura legislativa.

Atuando em prol do empresariado do setor terciário brasileiro, propiciando efetividade em suas ações parlamentares e elevando o debate democrático em torno de temas de interesse da categoria em todas as esferas do Legislativo, a Renalegis configurou-se em importante rede de influência legislativa. Com este trabalho, promove o fortalecimento do Sistema CNC, maior transparência e maior eficácia no monitoramento de proposições legislativas.

O SIP é um sistema de informação que também atua junto à Câmara de Deputados e ao Senado Federal, monitorando a tramitação de todas as proposições que se refiram aos interesses do comércio de bens, serviços e turismo. No site do SIP (http://www.portaldocomercio.org.br/sip/scr/indices/ndxVol.asp) é possível conhecer os temas que a CNC acompanha no Legislativo.

Com este trabalho, as empresas têm a garantia de que a Confederação atua junto ao Senado Federal e à Câmara dos Deputados para viabilizar a aprovação de proposições que possam favorecer o desenvolvimento e o fortalecimento do comércio de bens, serviços e turismo.

Eduardo Gabardo é diretor das Câmaras Setoriais da Fecomércio-PR

SAÚDE

Câncer de próstata, um inimigo silencioso

O câncer de próstata representa 40% dos tumores em homens acima de 50 anos. É uma doença que, em seu início, não apresenta sintomas. Por isso os exames preventivos são tão importantes, já que o índice de cura é alto quando o diagnóstico é precoce

O urologista Antonio Marcos dos Anjos Neto ressalta a importância dos exames de prevenção do câncer de próstata

Uma doença que se desenvolve silenciosamente e que só pode ser diagnosticada no início com a realização de exames preventivos. Trata-se do câncer de próstata, que provoca o crescimento anormal e incontrolado das células. A próstata é uma glândula que se localiza próxima à uretra masculina, sendo responsável pela produção de parte do sêmen (líquido que contém os espermatozóides).

O preconceito ainda é o maior entrave para o diagnóstico deste tipo de câncer. Enquanto as mulheres começam cedo a frequentar o consultório do ginecologista e mantêm esta prática ao longo da vida, os homens só procuram o urologista quando algum tipo de sintoma relacionado à próstata começa a aparecer, como, por exemplo, dificuldade de urinar. O câncer de próstata é curável quando detectado no início. Mas pode se espalhar para outras partes do corpo, tornando-se incurável.

Em estágios avançados, a doença pode provocar retenção urinária, sangramento urinário, dores pélvicas ou ósseas, emagrecimento acentuado, entre outros sintomas. Mas nem sempre retenção urinária é sinal de câncer. Outros fatores podem levar à hiperplasia, que é o aumento do tamanho da próstata, e também provocar sintomas urinários. Por isso, os exames preventivos são o único meio de determinar exatamente qual o problema com a glândula.

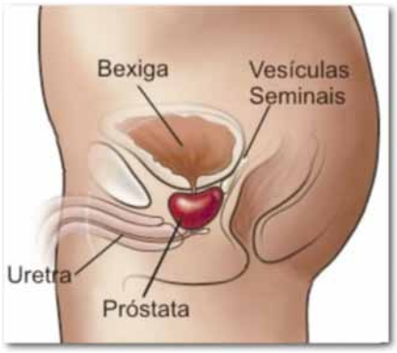
Segundo o urologista Antonio Marcos dos Anjos Neto, o câncer de próstata é a neoplasia visceral mais comum do homem e representa 40% dos tumores na faixa etária acima de 50 anos. "São estimados 49.500 novos casos a cada ano no Brasil. É difícil dizer se a incidência aumentou ou se cresceu o número de diagnósticos devido às campanhas de esclarecimento sobre a doença. Hoje procuramos e acabamos encontrando mais tumores do que no passado", avalia o médico.

A hereditariedade, de acordo com o médico, tem forte expressão na doença. "Quando há história familiar de câncer de próstata em parentes de primeiro grau, aumenta em seis vezes a chance de o homem apresentar o tumor", explica. Por esta razão, a prevenção para este grupo de pacientes deve começar mais cedo, a partir dos 40 anos. As pesquisas mostram que homens da raça negra têm maior incidência, ao contrário dos orientais, que têm a menor incidência.

A alimentação também tem um papel importante no desenvolvimento da doença. "O alto consumo de gordura animal favorece não o surgimento da doença, mas acelera o desenvolvimento de um tumor que se desenvolveria apenas tardiamente", ressalta o urologista.

Prevenção

O primeiro passo para a prevenção do câncer de próstata é vencer o preconceito e adotar o hábito de visitar o urologista regularmente para realizar os exames diagnósticos. Segundo o urologista Antonio Marcos dos Anjos Neto, os exames mais importantes para a detecção da doença são o toque retal e o



PSA, que é feito a partir do sangue do paciente.

"O homem que não tem história familiar da doença deve começar a fazer estes exames aos 45 anos. A não ser que tenha algum sintoma urinário, quando deve procurar o médico. Se forem encontradas alterações, é feita uma biópsia de próstata para confirmar ou afastar a existência da doença", coloca.

Assim como muitas outras enfermidades, o tumor de próstata pode ser evitado com mudanças no estilo de vida. Manter uma dieta saudável, praticar atividade física regularmente e evitar vícios como fumar e beber ajudam muito na prevenção. "Acreditamos que o licopeno, substância presente no tomate e em alimentos vermelhos, e o selênio, encontrado nas castanhas, podem proteger contra seu aparecimento. Desta forma o consumo destes alimentos é importante", pondera o médico.

Tratamento

A realização dos exames preventivos aumenta as chances do paciente diagnosticado com câncer, já que quando descoberta no início a doença tem altos índices de cura. "Tudo depende da fase e da agressividade do tumor. Um tumor pouco agressivo que foi descoberto numa fase inicial tem 90% de chance de cura com a cirurgia (prostato-vesiculectomia radical). Por outro lado, um tumor mais agressivo ou que foi descoberto mais tardiamente terá menor probabilidade de cura. Por estes motivos, vale a pena fazer o exame nas idades recomendadas, mesmo sem apresentar sintomas", frisa Antonio Marcos dos Anjos Neto.

Em fases mais adiantadas, os tratamentos, segundo ele, não são curativos, mas podem controlar ou retardar a evolução da doença, melhorando a qualidade de vida dos pacientes. "Estes tratamentos vão da radioterapia externa, à hormonioterapia, por meio de medicamentos orais ou injetáveis. Pode-se lançar também mão da orquiectomia (cirurgia de castração), que visa diminuir a produção da testosterona, o hormônio masculino, que estimula o crescimento do tumor. Sem o hormônio, menor será a evolução da doença".

YNBRAS
PATENTES & MARCAS
ASSESSORIA E CONSULTORIA EMPRESARIAL
BRASIL & EXTERIOR
YNGÁ DO BRASIL PATENTES E MARCAS LTDA.
Fones: 3226-6590/3226-6990
Proteja o seu maior patrimônio...
A sua marca.
Só é dono quem registra.
ynbras@yahoo.com.br

PET SHOPS

Um mercado de mais de R$ 11 bilhões

A cada ano cresce no Brasil o mercado de produtos voltados aos animais de estimação. Só em 2010, o setor faturou R$ 11 bilhões. O país tem hoje aproximadamente 98 milhões de pets e a segunda maior população de cães e gatos do mundo. Números que significam demanda aquecida para este segmento do varejo

Eles estão com tudo: Brasil tem a segunda maior população de cães e gatos do mundo. Demanda crescente para os pet shops, que se multiplicam nas cidades

Os animais de estimação, cada dia mais, ocupam lugar de destaque na vida das pessoas. Eles dividem o mesmo espaço com os donos, recebem muito afeto e são tratados como verdadeiros membros das famílias. Se antigamente ficavam confinados em canis ou no fundo dos quintais, hoje eles têm lugar garantido no sofá da sala. Com isso, os cuidados com os animais de estimação se sofisticaram ao longo dos anos, até mesmo em função da melhoria da renda do brasileiro.

Todos estes fatores têm aquecido e feito crescer a cada ano o mercado de produtos e serviços para animais de estimação, ou pets, como são conhecidos. Segundo dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Produtos para Animais de Estimação (Anfalpet), existem hoje no Brasil aproximadamente 98 milhões de animais de estimação, o que coloca o país como o segundo em população de cães e gatos, como a quarta maior nação no total de pets e o sexto maior mercado em faturamento.

Ainda de acordo com dados da Anfalpet, no ano passado o setor faturou R$ 11 bilhões em negócios envolvendo venda de rações, medicamentos veterinários, equipamentos, acessórios (produtos de higiene, embelezamento, etc.) e serviços. Um crescimento de 8,5% em relação a 2009. Para este ano a previsão é que o faturamento consolidado na ponta do varejo do setor tenha um crescimento real em torno de 4,5%.

Os números foram divulgados durante o 1° Fórum Pet Brasil, realizado em agosto em São Paulo, quando foi apresentada uma ampla radiografia do setor com base em pesquisa realizada pela GS&MD – Gouvêa de Souza - com empresas que atuam nesse mercado. Hoje, estima-se em 25 mil o número de pet shops no país, boa parte deles micro e pequenas empresas.

De acordo com números do Sebrae, enquanto nos Estados Unidos os supermercados respondem por 2/3 das vendas de alimentos para animais, no Brasil micro, pequenos e médios pet shops, além de clínicas veterinárias, são responsáveis por mais de 75% das vendas de rações.

Este comportamento do consumidor multiplica, em todo o país, o número de empresas que atuam no setor. Em Maringá este fenômeno pode ser facilmente observado, especialmente nos bairros. Segundo cálculos dos empresários, a cidade conta hoje com mais de 200 pet shops.

Josiane do Lago, Airton do Lago e Airton Junior com a equipe da Agrojunior: 12 anos no mesmo bairro

Cuidados especiais

Como são considerados membros da família, os animais de estimação têm direito a mimos e conforto. Rações balanceadas, roupas, acessórios e até tratamentos de beleza fazem parte da rotina de boa parte dos bichinhos e isso se traduz em grande demanda para os pet shops.

A personal trainer Alessandra Carla Novaes é um exemplo de dedicação ao seu pet. Ele é dona da yorkshire Poly, de 7 anos, que está com a família desde filhote. Além do banho semanal, Poly tem direito a hidratação dos pelos, limpeza dos dentes e a alguns acessórios. Mas, sem exagero, como frisa Alessandra. Em média, a família investe R$ 150 por mês nos cuidados com a yorkshire.

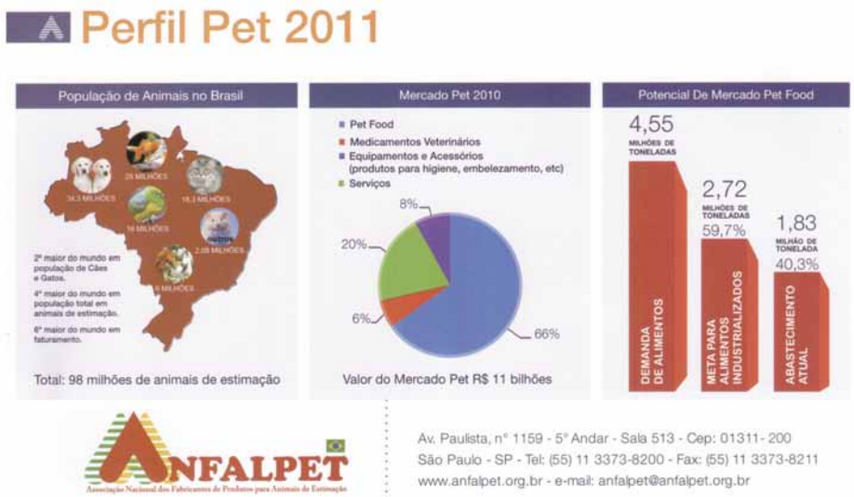
"Quem adota um animal de estimação, assume uma responsabilidade e tem que cuidar bem dele", considera Alessandra, acrescentando que os cuidados com Poly ajudaram até mesmo a ensinar às duas filhas – hoje com 11 e 14 anos – o senso de responsabilidade.

Alessandra é cliente da Agrojunior Pet Shop, empresa que está há 12 anos no mercado de Maringá. Localizada na avenida Mandacaru, abaixo da Colombo, a loja atende uma área com pelo menos 400 residências. A proprietária - Vera Lúcia Baradel do Lago – veio de Terra Boa, onde já atuava no ramo, só que com animais de grande porte.

É uma empresa familiar e que cresceu impulsionada pela grande demanda deste mercado. "Quando abrimos a loja, tínhamos apenas uma porta. Hoje são quatro. Atendemos, em média, 200 animais entre cães, gatos, coelhos, peixes, hamsters por mês", explica Josiane Aparecida Goes do Lago, nora da Vera Lúcia. Quando perguntada sobre o porquê da escolha de um bairro para abrir a loja, Josiane não hesita: "Ficamos mais perto dos clientes em potencial, facilitando tudo".

A linha de produtos e serviços oferecidos pelo pet shop é variada, vai de rações, xampus e medicamentos, a gaiolas, camas, coleiras, roupas e acessórios. A loja também trabalha com a venda de filhotes de cães, gatos, aves, peixes, hamsters e de animais exóticos, como caranguejos e lagostas. "Aqui a procura é mais pelos produtos básicos. Porém, acessórios como laçinhos, gravatinhas, coleiras com detalhes diferenciados e até botinhas para cachorro são bastante procurados", afirma Josiane Goes.

Segundo ela, a procura por acessórios mais sofisticados começou a crescer cerca de sete anos para cá. O tipo de cliente que mais dedica atenção ao animal de estimação, de acordo com a lojista, é aquele casal de meia idade, cujos filhos já não moram em casa, que



PET SHOPS

acaba adotando um cachorro ou gato. E também crianças, que adoram as roupinhas e acessórios para os bichos.

Primeira necessidade

"Ainda falta profissionalização no setor, infelizmente. Muitos abrem um negócio no ramo sem se preparar. A gente vê muito pet shop abrindo e logo fechando". A avaliação é da comerciante Maria Margareti Cargnin Borella, uma das sócias do Vida Animal Pet Shop.

Segundo ela, o empreendedor deste ramo precisa estar preparado para enfrentar vários desafios. "Por exemplo, nossos produtos não são de primeira necessidade. Se a situação aperta, a família encara os cuidados com o animal de estimação como uma opção de economia. Quando se fala em crise, como ocorreu no mês de agosto, a gente logo sente a redução das vendas", avalia.

A loja nasceu, segundo Margareti, em função da paixão do marido, Claudio Antonio Borella, pelos animais. Os dois uniram-se a Nelci Miguel Borella e fundaram a loja, há 16 anos, na avenida Cerro Azul, no Jardim Novo Horizonte, local onde funciona até hoje. O amor pelos bichos levou Cláudio a formar-se em veterinária e hoje ele mantém uma clínica anexa ao pet shop.

Margereti Borella lembra que quando abriram a loja havia poucos pet shops em bairros e este foi o principal motivo da escolha do local, que se revelou acertada. Hoje o Vida Animal atende em média 800 animais com banho e tosa semanais, a maioria cães. A empresa, que começou com pouco estoque e "a cara e a coragem" dos sócios, hoje ocupa uma área de 400 metros quadrados e emprega 10 funcionários. "E nos finais de semana nossos dois filhos nos ajudam, para podermos atender a demanda", explica Margareti.

A loja também comercializa acessórios, roupas, caminhas, rações, xampus, perfumes. Mas o carro-chefe são os produtos da linha de alimentação animal. "Temos rações variadas, com preços que vão de R$ 28 a R$ 190", explica a comerciante.

Cães & gatos

O amor pelos animais de estimação foi fator decisivo para a comerciante Lidiane Alves Pierine e sua mãe, Maria das Graças Alves Souza, entrarem para o ramo dos pet shops. Donas de cinco cães, as duas – que trabalhavam com massoterapia – se uniram a Hagner Alves Rocha, tosador por profissão, e fundaram, há quase dois anos, a De Luxe Pet. E os resultados não poderiam ser melhores.

Localizado no shopping Mandacaru Boulevard, o pet shop atende uma média de 600 cães e gatos por mês, com serviços de tosa, banho e estética. "A gente se especializou nesses animais para podermos focar nossos serviços", explica Lidiane, acrescentando que em Maringá são poucos os pet shops que oferecem atendimento especializado em gatos.

Por estar dentro de um shopping, a loja conta com um mix de rações diferenciadas, tipo superpremium, já que o supermercado instalado no local comercializa as mais simples, de manutenção. "Não temos como fazer frente à concorrência do supermercado, então focamos nossas vendas em uma ração mais especializada", afirma.

O pet shop oferece também acessórios e roupas diferenciados. "Trabalhamos com roupinhas da Puppy Angel, uma marca importada que entrou no Brasil no ano passado. Também temos uma linha de roupas da Au-au Company, de Minas Gerais, que oferece peças similares às dos humanos, como camisas, vestidinhos", conta a comerciante.

Margareti e Cláudio Borella, do Vida Animal Pet Shop: falta profissionalização no setor

Na linha de acessórios, a loja oferece coleiras em couro e cristal Swarovski da Prime Dog, griffe de produtos fashion para cães. Segundo Lidiane, esses produtos diferenciados são bastante procurados "por casais sem filhos ou pessoas solteiras, que vêm no cão ou no gato uma companhia. Em muitos casos, até como filho mesmo", analisa.

Lidiane, Hagner e Maria das Graças, da De Luxe Pet: amor pelos bichos fez surgir sociedade

A comerciante avalia que em Maringá está crescendo o número de pessoas dispostas a investir em acessórios e produtos diferenciados para os pets. Tanto que a loja não para de investir em novidades.

Uma delas é a linha de cosméticos e perfumes – isso mesmo, cães e gatos agora usam perfume! - da Empório Pet. "Os perfumes têm essências importadas, com aromas bem próximos dos perfumes para humanos. E o preço é acessível. Com esses perfumes, é possível dar adeus ao 'cheiro de cachorro molhado'", brinca a comerciante.

Luxo para pets

Massagem, acupuntura antiestresse, banho relaxante de ofurô, cuidados com as unhas, escova de chocolate e chapinha. Até parecem serviços oferecidos por um spa convencional, mas não são. Estes cuidados cada vez mais integram os pacotes oferecidos por lojas especializadas em produtos para animais de estimação.

O consumidor brasileiro tem se mostrado disposto a oferecer mais do que alimentação e cuidados de saúde para seus bichinhos. Muitos não se importam em gastar consideráveis somas mensais para garantir certos luxos para o seu animal de estimação.

Por conta disso, no setor de serviços, o mercado de higiene, luxo e estética animal está entre os que mais crescem. Eles compõem um segmento chamado Pet Care. Em grandes cidades, como São Paulo, por exemplo, estes serviços são bastante comuns e a clientela é grande.

Na rede Pet Center Marginal – que conta com 12 lojas no estado de São Paulo - cães recebem tratamentos para relaxar e combater o estresse, que vão da acupuntura, à fitoterapia e à aromaterapia. Ali também é possível encontrar produtos como sorvete para cachorro, arranhadores de 1,5 metro de altura com vegetação artificial para gatos e diversas linhas de cosméticos.

Algumas lojas estão se especializando em oferecer luxo e conforto para os pets. Estes locais contam com centros estéticos exclusivos para cães e gatos, com equipamentos de baixo nível de ruído para minimizar o desconforto e ainda day spa para os bichinhos.

Um sinal da força do segmento do luxo para pets no Brasil foi a realização, no ano passado, em São Paulo, do Pet Fashion Week, nos mesmos moldes de eventos similares que são realizados em Nova Iorque e Tóquio.

O desfile, que acontecerá a cada dois anos, levou para a passarela animais com roupas finas e acessórios, como mochilas, brincos, pingentes, coleiras banhadas a ouro ou prata, assinadas por designers de jóias de renome internacional.

MARINGÁ LIQUIDA

Fórum Ibero-Americano debateu o crédito para pequenas empresas

Os participantes do Fórum posaram para foto oficial com a presidente da Costa Rica, Laura Chinchilla Miranda

O presidente do Sivamar, Amauri Donadon Leal, representou o Sistema Fecomércio-PR e a Noroeste Garantias no XVI Fórum Ibero-Americano de Sistemas de Garantia e Financiamento para as Micro, Pequenas e Médias Empresas, realizado nos dias 8 e 9 de setembro, em San Jose, na Costa Rica.

Leal integrou a delegação brasileira, formada por 40 representantes de sociedades de garantia de crédito, cooperativas, governos estaduais e prefeituras, instituições bancárias e de órgãos como o Sebrae. O encontro, realizado anualmente, reuniu cerca 400 participantes, de 20 países ibero-americanos. A presidente da Costa Rica, Laura Chinchilla Miranda, e a ministra da Economia, Mayi Antillón Guerrero, abriram o Fórum.

Um dos temas em debate foram as Sociedades de Garantia de Crédito, uma alternativa importante para tornar realidade o acesso ao crédito pela micro e pequena empresa, seja para investimento ou para capital de giro. As sociedades garantidoras funcionam como uma espécie de avalista do empresário que ainda não obteve crédito bancário devido às garantias exigidas pelos bancos para que consiga honrar o financiamento.

Diversos paineis abordaram temas ligados à garantia de crédito para a pequena empresa

Portugal, México, Colômbia e Brasil apresentaram experiências com organismos de garantia de crédito, que reduzem os riscos dos financiamentos e, por conseqüência, os juros dos financiamentos para os pequenos empresários.

O diretor-técnico do Sebrae, Carlos Alberto dos Santos, apresentou aos participantes do Fórum o modelo de garantia híbrido que está sendo construído no Brasil para ampliar o acesso das micro e pequenas empresas ao crédito.

Da esquerda para a direita: Amauri Donadon Leal, o diretor-técnico do Sebrae, Carlos Alberto dos Santos, o diretor-técnico da Associação Latino-Americana de Garantias, Miguel Gaya, e o presidente do Sicoob Metropolitano, Luiz Ajita

Para Carlos Alberto, os fundos garantidores podem coexistir com as sociedades de garantia de crédito. "Há espaço para todos. Isso é bom para a MPE e para o sistema financeiro. Diminui os riscos e incentiva o desenvolvimento do país", explicou durante apresentação no painel que discutiu a sustentabilidade dos sistemas.

Os fundos garantidores se caracterizam por operações típicas de balcão do sistema financeiro e de instituições de apoio às MPE, como o Sebrae. Já as SGC são novas modalidades de parcerias públicos-privadas e funcionam como ferramentas de negociação. "O caminho que escolhemos não é fácil e, tampouco, curto. Porém, é auspicioso e promete ser sólido", afirmou o diretor-técnico do Sebrae.

Visita às obras do Senac de Umuarama

O presidente do Sivamar, que é conselheiro regional do Senac-PR, visitou as obras da unidade do Senac de Umuarama no dia 22 do mês passado. Com uma área construída de quase 1.800 metros quadrados, a unidade contará com laboratório de enfermagem, dois laboratórios de informática, sala de cabeleireiro e manicure, biblioteca, auditório para 120 pessoas, área de convivência, sete salas de aula e cozinha didática com lanchonete.

Na visita (foto), Amauri Donadon Leal foi acompanhado por Luiz Fernando Mamede Mendes, presidente Sindicato do Comércio Varejista de Apucarana; Claudinei Herreiro, presidente do Sindicato do Comércio Varejista de Umuarama; Valdecir Abreu Pinto, da Construtora Graça Junior, engenheiro civil corresponsável técnico da obra; Eduardo Henrique de Almeida Pereira, arquiteto do Senac e Valdemir Frasson, diretor do Senac Umuarama.

CONVENÇÃO COLETIVA

Salários do comércio têm reajuste de 8,9%

A Convenção Coletiva de Trabalho 2011/2012 foi oficialmente assinada pelo Sivamar e pelo Sincomar no dia 23 do mês passado. Horário do comércio aos sábados e dos supermercados aos domingos se manteve inalterado

A Convenção Coletiva 2011/2012 foi assinada na sede do Sivamar, com a presença de representantes dos dois sindicatos

O Sivamar e o Sincomar assinaram, no dia 23 de setembro, a Convenção Coletiva de Trabalho 2011/2012, estabelecendo um reajuste de 8,9% para os salários do comércio. A assinatura oficial do documento foi na sede do Sivamar, com a presença de representantes dos dois sindicatos.

Com o reajuste, o piso dos comissionistas passa para R$ 768 e dos demais trabalhadores do comércio para R$ 751. O piso de ingresso, pago aos trabalhadores iniciantes, sem experiência profissional comprovada em carteira de trabalho, inclusive office boy e empacotador, passa para R$ 675 durante o período de 120 dias, a contar da data da contratação. Após essa data, o empregado passará a receber R$ 751.

O reajuste de 8,9% é retroativo a junho. As diferenças salariais geradas nos meses de junho e julho foram repassadas aos trabalhadores na folha de pagamento de setembro e os valores referentes às diferenças de agosto deverão ser pagos na folha de outubro, a ser quitada pelas empresas até o quinto dia útil de novembro. No caso do lojista que já havia fechado a folha de setembro quando a convenção foi assinada, as diferenças salariais referentes aos três meses deverão ser quitadas no pagamento de outubro.

A Convenção Coletiva 2011/2012 manteve, para os supermercados de Maringá, a possibilidade de abrir no primeiro domingo de cada mês, das 8 às 13 horas.

O funcionamento do comércio aos sábados até as 18 horas também permaneceu como nas convenções dos anos anteriores: o lojista pode optar por abrir a loja até as 18 horas nos dois primeiros sábados do mês ou nos quatro. Quem for abrir nos quatro sábados deve realizar o revezamento da equipe de colaboradores.

Ronaldo José da Silva assinou a Convenção em nome do Sinttromar

Natal

O acordo fechado entre o Sivamar e o Sincomar estabelece também o horário especial de funcionamento do comércio e dos supermercados no período que antecede o Natal.

Dias 8 e 9 de dezembro as lojas funcionarão até as 20 horas. E no período de 12 a 23, ficarão abertas até as 22 horas. Nos sábados 3, 10, 17 e 24/12 - véspera de Natal - o comércio de rua permanecerá aberto das 8 às 18 horas. As lojas também aos domingos funcionarão em horário especial no dia 18 de dezembro, domingo eu antecede o Natal, abrindo das 14 às 20 horas. Já no dia 26 de dezembro o comércio estará fechado. Nas comemorações do Ano Novo, no dia 31 as lojas abrem até o meio-dia e no dia 2 de janeiro, funcionarão em horário normal.

Os supermercados funcionarão até as 18 horas nos dias 24 e 31 de dezembro. Nos dias 26 de dezembro e 2 de janeiro, abrirão a partir das 12 horas. Assim como o comércio em geral, os supermercados também funcionarão em horário especial no dia 18 de dezembro, domingo que antecede o Natal, só que das 9 às 18 horas.

TIRE SUAS DÚVIDAS

Considerações sobre férias

Qual a proporção de dias a serem gozados pelo empregado no período de férias, em relação às faltas injustificadas?

Para o empregado que houver faltado até cinco vezes ao serviço, as férias serão de trinta dias corridos; para o que teve de seis a quatorze faltas, serão de vinte e quatro dias; ao que faltou de quinze a vinte e três dias, as férias serão de dezoito dias corridos; e para aquele que teve de vinte e quatro a trinta e dois dias de faltas, as férias serão apenas de doze dias corridos.

Essa proporção de dias encontra-se estabelecida no art. 130, I a IV da CLT. Observa-se que além da quantia de faltas delimitadas nestes incisos, o empregado que faltar injustificadamente por mais de trinta e dois dias de serviço, perderá o direito ao gozo das férias.

E ainda, cumpre ressalvar que as faltas, quando injustificadas, reduzem quantitativamente o período de descanso, porém é proibida a permuta de faltas por dias de férias, ou seja, devem ser descontadas do período aquisitivo e não do período de gozo.

É considerada para efeito de perda de gozo das férias qualquer falta que o empregado tiver?

Não. As faltas que forem justificadas não serão consideradas para efeito de perda de gozo das férias. São elas: faltar por até cinco dias, em virtude de casamento; três em caso de falecimento de ascendentes, descendentes ou cônjuge, um dia por ano, quando for doador voluntário de sangue; e por dois dias consecutivos, para o alistamento eleitoral; pode também faltar para realizar o vestibular; cumprir com a exigência do serviço militar; nos casos de licenciamento da empregada por motivo de maternidade ou aborto não criminoso, por motivo de acidente do trabalho ou auxílio-doença; apresentar atestado médico e odontológico; nos casos de faltas justificadas pela própria empresa, assim como quando estiver suspenso para responder a processo.

Sendo assim, apenas as faltas injustificadas são consideradas para efeito de perda do direito de gozo das férias.

COMÉRCIO

Reginaldo Czezacki recebe prêmio Empresário do Ano

O Empresário do Ano 2011 ao lado dos representantes das entidades promotoras e do premiado em 2010

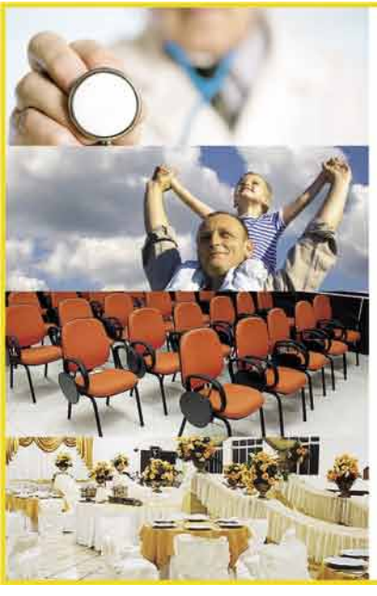
No dia 9 de setembro, Reginaldo Czezack, proprietário do Sistema Prever, recebeu o prêmio Empresário do Ano em cerimônia no Moinho Vermelho Buffet, acompanhada por 600 pessoas. O prêmio é concedido anualmente pela Acim, Sivamar, Apras e coordenadoria regional da Fiep.

Estiveram presentes o secretário estadual de Indústria, Comércio e Assuntos do Mercosul, Ricardo Barros, que representou o governador Beto Richa; o secretário de Relações com a Comunidade do Paraná, Wilson Quinteiro; o vice-prefeito de Maringá, Carlos Roberto Pupin; os deputados Cida Borghetti, Edmar Arruda, Luiz Nishimori e Dr. Batista, além de vereadores, secretários municipais, juízes, comandantes, delegados de polícia e presidentes de entidades de classe.

Durante a cerimônia foi exibido um vídeo com depoimentos de familiares, amigos e funcionários do homenageado. Os representantes das quatro entidades promotoras, juntamente com algumas das autoridades presentes na cerimônia, entregaram o certificado de Empresário do ano 2011 a Czezacki. Na sequência, o homenageado com a premiação no ano passado, Wilson Yabiku, entregou a Reginaldo Czezacki a estatueta do prêmio, que é uma obra do artista plástico maringaense Zanzal Mattar.

Ali Wardani (ao lado do presidente do Conseg, Antonio Tadeu Rodrigues, e do comandante do 4º BPM, tenente-coronel Chehade Elias Geha) representou o Sivamar na cerimônia

Participaram da cerimônia do prêmio Empresário do Ano os seguintes diretores do Sivamar: Moacir Montalvão, Vanderlei Scanferla, Evandro Ponchio, José Rubens Abrão, Shiniti Ueta e Raquel Almeida Costa.



• 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.

• Previdência Complementar

O plano de previdência Fecomércio/FPA é extensivo aos familiares e também pode ser contratado para os colaboradores da empresa. Além de garantir uma aposentadoria mais tranqüila, o associado pode deduzir do Imposto de Renda o valor das contribuições mensais para o plano.

• Sala de Treinamento

O Sivamar tem três salas de treinamento, uma com capacidade para 55, outra para 35 pessoas e outra para 15 pessoas, equipadas com arcondicionado e recursos audiovisuais, além de localização privilegiada. Os associados podem fazer a reserva na secretaria do sindicato.

• 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.

Pacote de benefícios Sivamar

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

SIVAMAR
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE MARINGÁ E REGIÃO

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

MARINGÁ TEM JORNALISMO DE NÍVEL NACIONAL

CBN MARINGÁ RECEBE MAIS 2 IMPORTANTES PRÊMIOS:

1º LUGAR
CATEGORIA RADIOJORNALISMO
3º PRÊMIO SEBRAE DE JORNALISMO

1º LUGAR
CATEGORIA RADIOJORNALISMO
10º GRANDE PRÊMIO AYRTON SENNA DE JORNALISMO

CBN MARINGÁ 95.5 FM A RÁDIO QUE TOCA NOTÍCIA