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

Uma referência em mobiliário corporativo

Por concentrar dezenas de indústrias especializadas em móveis e cadeiras para escritório, a região de Maringá tornou-se também um pólo varejista deste segmento. Segundo informações levantadas pelo Jornal Sivamar junto a empresários do setor, a cidade conta com aproximadamente 15 lojas de móveis e equipamentos para escritório, que oferecem variado mix de produtos e trabalham com vendas diretas, corporativas e também com marcenaria sob medida. O conceito de mobiliário corporativo mudou muito. Em função do aumento do nível de exigência dos próprios clientes, as empresas passaram a investir no visual e este é mais um fator que vem impulsionando este segmento do varejo. **Pág 4**

Sivamar elegerá nova diretoria

O sindicato já prepara o processo eleitoral, cuja votação acontece no dia 16 de abril. Uma assembleia será realizada no próximo dia 7, para eleição da Comissão Eleitoral. A partir desta data será aberto prazo de 30 dias para registro de chapas que pretendam concorrer ao processo. **Pág 6**

Dívidas do Simples podem ser parceladas

Instrução Normativa publicada no Diário Oficial da União em 28/12/2011 abriu a possibilidade de micro, pequenas e médias empresas optantes pelo Simples Nacional parcelarem débitos tributários junto à Receita Federal. O parcelamento pode ser em até 60 vezes. Este novo benefício pode evitar que muitas empresas inadimplentes sejam excluídas do sistema Simples Nacional. Não há prazo final para pedido de parcelamento. **Pág 7**

SANTOS DUMONT

Obras devem começar em breve

A previsão é do Sebrae, que, ao lado da Fecomércio-PR, está conduzindo o projeto de revitalização da rua, no trecho entre as avenidas São Paulo e Getúlio Vargas. Se os prazos estabelecidos pelo Planejamento Estratégico forem cumpridos e a adesão dos lojistas locais continuar no ritmo em que se encontra, as mudanças devem começar ainda neste semestre. O Sivamar é uma das entidades que apoiam a revitalização da via, uma das principais do comércio de Maringá.

Pág 6

Mais produtividade, menos doenças

Pesquisa realizada pela Universidade de Brasília apontou as doenças que atingem esqueleto, músculos, nervos, ligamentos e tendões como uma das principais causas de afastamento do trabalho no Brasil. Além de trazerem sofrimento para o trabalhador, estes distúrbios, na maioria causados por más posturas e movimentos repetitivos, significam prejuízo para os cofres da Previdência Social e queda na produtividade da empresa. Uma forma de evitar estes problemas é seguir as normas da Ergonomia, uma ciência que busca melhorias por meio de reavaliação de tarefas, redimensionamento de postos de trabalho, móveis e equipamentos.

Pág 3

Pessoas que ficam muito tempo na frente do computador são as maiores vítimas de doenças posturais

EDITORIAL

Criatividade para enfrentar 15 dos feriados

Amauri Donadon Leal, presidente do Sivamar

O calendário oficial de 2012 prevê 16 feriados e pontos facultativos, sendo apenas dois deles em domingos – dia 1° de janeiro, Ano Novo, que já passou, e 28 de outubro, Dia do Servidor Público. É mais um desafio a ser vencido pelo comércio varejista. Para os comerciantes de Maringá, o desafio é ainda maior, tendo em vista a proximidade com o Paraguai. Muitas pessoas aproveitam os feriados, especialmente os prolongados, para fazer compras no país vizinho.

Este gesto do consumidor representa uma grande perda para as quase seis mil empresas formais do comércio da cidade e para os cerca de 33 mil comerciários. O dinheiro gasto lá deixa de estimular o comércio daqui. E se esse dinheiro ainda ajudasse a enriquecer o país vizinho... Na verdade, contribui para o enriquecimento da China, visto que a maioria dos produtos comercializados no Paraguai vem de empresas chinesas.

Mas, como enfrentar esta concorrência? Como fazer o consumidor perceber que é mais vantajoso comprar aqui do que lá? A resposta: usando criatividade e tecnologia. E para consolidar a vitória nesta competição, é preciso investir na otimização da loja.

Uma estratégia que funciona para atrair o consumidor durante o feriado é trabalhar com vendas pela internet, como um apoio às lojas físicas. Afinal, as pessoas vêm descobrindo que é seguro e cômodo comprar pela internet. E os feriados são os melhores dias para isso.

Outra boa ideia é oferecer mercadorias em consignação, estimulando o cliente a levar o produto para casa no feriado. Assim, ele pode conhecer melhor, experimentar, podendo optar por um produto do nosso comércio.

Para fazer frente aos preços dos produtos importados da China – que acabam sendo menores em função da baixa qualidade dos mesmos e da mão de obra mais barata daquele país – é preciso otimizar o metro quadrado da loja, diversificando o mix de mercadorias. Isso ajuda a atenuar o impacto do aluguel nos custos operacionais.

Segundo dados da Fundação Getúlio Vargas, as perdas de faturamento do comércio brasileiro em 2012, em função dos feriados, atingirão quase R$ 50 bilhões. Daniel Plá, que é professor da instituição, fez a seguinte conta: se considerarmos que pelo menos um terço deste valor, cerca de R$ 15 bilhões, os comerciantes terão que tomar emprestado dos bancos, concluímos que quem sairá ganhando, mais uma vez, será o setor financeiro.

Para não fazer parte destes cálculos, o comerciante precisa agir e usar todos os meios disponíveis para manter por perto o seu cliente. Se ele não se sentir tocado pelas vantagens de comprar no nosso comércio, pode acabar indo em busca de alternativas à primeira vista mais vantajosas, mas que podem trazer perdas não só para nossas empresas, mas para o próprio consumidor.

ARTIGO

Otimismo entre os empresários do comércio

***Darci Piana** é Presidente do Sistema Fecomércio/Sesc/Senac Paraná*

A recente pesquisa de opinião empresarial sobre o comércio realizada pela Fecomércio mostra 67% dos empresários do nosso setor com expectativa favorável para o primeiro semestre de 2012. É um dado promissor, já que o otimismo é também um importante elemento de impulsão de vendas.

O quadro se completa com 12% dos entrevistados declarando-se indiferentes à conjuntura, 11% que consideram o momento econômico como indefinido e apenas 10% que se enquadram entre os pessimistas.

Se o percentual de 67% é significativo, ele traz também outro dado importante: entre esses empresários que aguardam um período favorável aos negócios, mais da metade destaca que os percentuais devem se situar entre 5 e 10% superiores aos dados de 2011.

Caso tal número se confirme, 2012 terá gerado no comércio um aumento superior ao previsto para o PIB, hoje estimado em 4,5% pelo Ministério da Fazenda. As previsões da Confederação Nacional do Comércio são ainda mais conservadoras, situando-se na casa dos 3,5%.

Outro dado destacado pela pesquisa é o que se refere à situação financeira das empresas no segundo semestre de 2011 em relação ao primeiro semestre. Quase 83% dos empresários afirmaram que a situação foi igual ou melhor no segundo semestre, sendo que apenas 16% tiveram resultado pior no período.

A pesquisa ainda ouviu o setor sobre estratégias de compra utilizadas pelas respectivas empresas – 69% não dispensam parceria com os fornecedores – meios de divulgação (rádio, Internet e panfletagem lideram os números com 16% cada uma) e novos investimentos planejados – metade prevê aumento em instalações físicas.

Quanto às oportunidades oferecidas no semestre passado, para 47% a diferença esteve no atendimento diferenciado. Já no quesito ameaças, os novos concorrentes e a concorrência desleal ficaram em níveis bem próximos, com 46 e 41% respectivamente.

Por fim, entre as dificuldades das empresas no atual contexto econômico (a pergunta permitia mais de uma resposta), os números são assustadores: a carga tributária elevada mostrou-se como a maior inimiga com 69%, vindo a seguir os encargos sociais, com 61%.

São dados reveladores da necessidade de se desonerar a atividade comercial, grande responsável pelo crescimento econômico do país e que tem no empresário, mesmo com as dificuldades apresentadas, um empreendedor otimista, que não perde a vontade e a capacidade de fazer.

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 12 - n° 127 - Fevereiro/2012
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: Odiário Maringá
Tiragem: 7.000 exemplares

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

ERGONOMIA

Um investimento na produtividade

As doenças e distúrbios osteomusculares causados por posturas erradas, uso de equipamentos e móveis inadequados, e até mesmo por postos de trabalho mal dimensionados estão entre as maiores causas de afastamento do trabalho no país. A Ergonomia pode ajudar a evitar estes problemas na sua empresa

O uso do computador exige alguns cuidados posturais para evitar as doenças osteomusculares

Uma pesquisa realizada pela Universidade de Brasília apontou as chamadas doenças osteomusculares – que atingem esqueleto, músculos, nervos, ligamentos e tendões - como uma das principais causas de afastamento do trabalho no Brasil. Isso significa incômodo e sofrimento para o trabalhador, prejuízo para os cofres da Previdência Social – já que muitos afastamentos acabam se convertendo em auxílio doença – e queda na produtividade da empresa.

Este grupo de doenças engloba uma série de distúrbios, que vão de dores na coluna a bursites, tendinites, lombalgias entre outras. Os sintomas dolorosos acometem estruturas responsáveis pelos movimentos dos membros superiores, costas, região do pescoço, ombros e membros inferiores.

De acordo com a médica especialista em Medicina do Trabalho, Elizabeth Almeida, da Cosmet Consultoria, muitos pacientes chegam à clínica com queixas de dor intensa que, em muitos casos, impossibilitam o trabalho. "Isso traz prejuízo não só para o trabalhador, mas também para a empresa. E muitas vezes nem mesmo com tratamento a pessoa volta ao normal. Em muitos casos, é preciso se afastar do trabalho definitivamente", coloca.

A causa destas doenças, na maioria das vezes, está ligada a posturas incorretas na execução de tarefas do dia a dia e a móveis e equipamentos inadequados para quem os utiliza.

Segundo especialistas em Ergonomia, o primeiro passo para evitar problemas é a conscientização postural, ou seja, cada um precisa estar atento e adotar posturas corretas na hora de executar as tarefas diárias, seja no trabalho, seja na vida pessoal. Em segundo lugar vem a adoção de princípios de Ergonomia no ambiente, no mobiliário e nos equipamentos de trabalho, que ajudam a reduzir as possibilidades de problemas futuros.

A Ergonomia busca melhorias por meio de intervenções que vão do planejamento e reavaliação de tarefas, a redimensionamento de postos de trabalho, móveis e equipamentos para torná-los compatíveis com as necessidades, habilidades e limitações das pessoas.

Muitas vezes uma simples reorganização do ambiente de trabalho – colocar objetos de uso constante ao alcance das mãos na mesa do escritório, por exemplo - já faz uma diferença enorme na prevenção de doenças osteomusculares.

Prevenir é o melhor remédio, tanto para o trabalhador, como para a empresa, pois é impossível produzir bem e com qualidade sentindo dor e desconforto constantes.

A médica especialista em Medicina do Trabalho, Elizabeth Almeida ressalta que no comércio a incidência destes distúrbios é menor do que em outros ramos de atividade. Mas o risco existe, especialmente no caso dos colaboradores que trabalham em funções em que o computador é utilizado por longos períodos.

"Digitar com o punho alto, sem apoio, por exemplo, pode trazer problemas com o passar do tempo. A pessoa passa a ter dor que, sem tratamento, migra do punho para o antebraço, e posteriormente para o ombro. E esta dor pode se tornar crônica", exemplifica a médica.

Ela lembra que alguns cuidados simples na hora de usar o computador podem evitar estes problemas. Usar apoio de punho no teclado, apoio para os pés, cadeiras que permitam sentar com a coluna reta, braços e cotovelos em ângulo de 90 graus em relação à mesa são atitudes que ajudam a prevenir as dores que podem evoluir para doenças mais graves.

A médica alerta que é importante também observar a alternância de postura. Para quem trabalha em pé, o posto de trabalho mais adequado é aquele que possibilita ao colaborador alternar a postura. "É preciso sentar periodicamente. Ficar o tempo todo em pé poderá causar problemas de coluna. Até porque ninguém fica em pé em postura correta o tempo todo", explica.

A médica Elizabeth Almeida explica que a dor pode levar ao afastamento definitivo do trabalho

Cuidados simples para viver melhor

Confira algumas dicas e conselhos da fisioterapeuta Andréa Rodrigues Xavier, especialista em RPG (Reeducação Postural Global), para evitar dores e problemas mais sérios:

Em frente ao computador, qual a posição ideal?

Encostar totalmente a coluna na cadeira, ou seja, sentar no fundo e não na ponta da mesma. O braço da cadeira deve estar na altura do teclado, num ângulo de 90 graus. O monitor deve ficar na direção dos olhos e os pés apoiados no chão. Caso isso não seja possível, utilizar os apoios de pés.

Os vendedores geralmente trabalham muito tempo em pé. Como evitar dores e problemas maiores?

Deve-se ter cuidado com a rotação da coluna. Quando for necessário pegar algo ou virar para o lado, é preciso virar o corpo todo, não deixando o quadril estático. Para pegar algo do chão é preciso flexionar o joelho. É errado manter o joelho estendido e flexionar o tronco para frente. Muitas hérnias de disco são causadas por isso. Quando estiver em pé, procurar não sustentar o peso do corpo numa só perna. Excesso de tempo em pé sobrecarrega o quadril, podendo causar bursites trocantéricas, ou seja, na região da cabeça do fêmur. É preciso alternar com a postura sentada.

Os alongamentos podem ajudar?

Sim, e muito. Para relaxar: deixar os joelhos esticados e flexionar o tronco para frente, soltando bem braços, cabeça e pescoço. Manter a posição por cerca de 10 segundos, repetindo três vezes. Este exercício pode ser feito com as pernas separadas também. Outro bom alongamento é esticar bem os braços, acima da cabeça, e puxar. A lateralização do tronco também é interessante: com a mão apoiada no balcão, erguer o outro braço por cima da cabeça, como se estivesse tentando alcançar a mão que está apoiada.

CAPA

Maringá é referência em móveis para escritório

A região concentra dezenas de indústrias especializadas em mobiliário corporativo, algumas delas de renome nacional. Em torno das indústrias, o varejo do segmento também cresceu e se desenvolveu, a ponto da cidade ter se tornado um pólo de venda deste tipo de móveis

A força do varejo maringaense de móveis para escritório pode ser comprovada pelo número de lojas e pela área em que atuam: são mais de 15, que atendem clientes em praticamente todo o Brasil

Já vai longe o tempo em que para montar um escritório bastava comprar algumas mesas e cadeiras, um armário e um arquivo. O ambiente corporativo passou por uma verdadeira revolução do ponto de vista estético, funcional e ergonométrico. Tudo em função do crescente nível de exigência do mercado.

Afinal, que cliente não fica bem impressionado ao entrar no escritório de uma empresa ou numa clínica e ver que o ambiente foi cuidadosamente planejado e decorado? Esta boa impressão pode, inclusive, passar mais credibilidade para quem procura os serviços da empresa.

"Em nossa região se usava muito o improviso. Mas a visão do empresário mudou. Antes, quem queria abrir um escritório alugava uma casa, adaptava alguns móveis, e pronto. Agora a exigência do mercado é maior, o cliente espera um ambiente mais apresentável", avalia o arquiteto Marcos Kenji, acrescentando que, por esta razão, o empresário maringaense passou a investir mais no ambiente corporativo.

Esta mudança de conceito trouxe como consequência o crescimento do mercado de mobiliário e equipamentos para escritório. A indústria moveleira lança novidades a todo o momento e as empresas do varejo oferecem uma variedade enorme de produtos e modelos, muitos deles vendidos sob medida e com projeto arquitetônico personalizado.

Na esteira deste crescimento, Maringá vem se destacando como referência na área. A região abriga dezenas de indústrias de móveis para escritório, uma delas – a Martinucci do Brasil, localizada em Sarandi – está entre as maiores no país. Só em Maringá, segundo dados levantados com empresários do setor, são mais de 20 fábricas de cadeiras e estofados para escritório.

A cidade também se destaca no varejo deste segmento. Hoje são aproximadamente 15 lojas de móveis e equipamentos para escritório que oferecem um grande mix de produtos, trabalhando com vendas diretas e corporativas, oferecendo projetos personalizados.

O arquiteto Marcos Kenji ressalta que o conceito de móveis corporativos mudou em Maringá

Variedade

"O visual de uma empresa é muito importante, pois traduz uma imagem de profissionalismo. É um verdadeiro cartão de visita". A afirmação é da empresária Sueli Bárbara Nickel, diretora administrativa da Tombini, tradicional em móveis para escritório em Maringá.

Em parceria com o marido, Lindolfo Nickel, e seu sócio, Lucheo Antonio Tombini, Sueli administra a loja, que iniciou atividades em 1988 na cidade e hoje integra um grupo formado por duas indústrias - uma de móveis, a TN Móveis, e outra de cadeiras, a Tok Chair –, duas lojas em Maringá, além de Cascavel, Londrina e Curitiba.

Lindolfo, Sueli e Lucheo, da Tombini, um grupo formado por duas indústrias e cinco lojas, duas delas em Maringá

A Tombini Móveis representa aproximadamente 50 marcas de móveis e equipamentos para escritório. "Optamos por ter um mix grande de modelos e produtos porque a clientela é muito exigente. Nosso diferencial é justamente oferecer uma grande variedade", explica Sueli. A empresa também representa, com exclusividade, três marcas gaúchas de mobiliário corporativo: Artesano, Kappesberg e Ufficiouno.

A área de atuação da Tombini dá uma ideia da dimensão do mercado que Maringá atinge quando o assunto é mobiliário para escritório. A empresa tem clientes em todo o Brasil, especialmente nos estados de Minas Gerais, São Paulo e Rio de Janeiro. Sem contar as cidades da região.

Segundo Sueli Nickel, a maioria dos clientes diretos da loja é formada pelo pequeno empresário e pelo consumidor doméstico, que procura produtos a pronta entrega. A maior demanda está nas chamadas vendas corporativas. "Fora da loja atendemos grandes empresas, com projetos personalizados. Nosso maior volume de vendas está nesta área", explica.

Para a empresária, o grande desafio deste mercado tão concorrido é se diferenciar no atendimento. Mas isso esbarra numa das maiores dificuldades enfrentadas pelos empresários do varejo, que é a escassez de mão de obra qualificada. "Para oferecer um atendimento diferenciado é preciso investir no treinamento dos colaboradores. O problema é que há uma grande rotatividade no nosso segmento", afirma Sueli

Pós-venda

Outra empresa do setor que tem sede em Maringá e atende clientes em todo o Brasil é a Tratto Mobile, que representa as marcas Martinucci e Martiflex. Inaugurada em 2002, a empresa tem entre seus clientes a TAM Linhas Aéreas, que atende com o fornecimento

Paulo Santos, da Tratto Mobile: atenção especial ao pós-venda

CAPA

Ericson, Norberto e Elisabete, da Organtel: mudança para o bairro depois de 16 anos no centro

de poltronas para as lojas de passagens espalhadas pelo país.

O gerente comercial da Tratto, Paulo Santos, explica que a empresa trabalha com vendas corporativas, desenvolvendo projetos sob medida. "Temos uma equipe técnica formada por arquitetos, projetistas e designers, o que nos permite trabalhar em sinergia com os clientes".

Santos ressalta que o atendimento corporativo, pessoal, é o grande diferencial da loja. "Nós vamos até o cliente e vendemos um projeto, um conceito sintonizado com a necessidade dele. Nossos projetos prevêem, inclusive, a possibilidade de ampliação do ambiente", explica, acrescentando que o trabalho de pós-vendas também é outro diferencial. "Depois da montagem, nossa equipe realiza visitas para acertar pequenos ajustes ou para acrescentar complementos que o cliente acaba vendo depois da instalação", salienta Paulo Santos.

Assim como outros profissionais do setor ouvidos pelo Jornal Sivamar, Santos também afirma que a região, incluindo o Norte do estado, é referência nacional na área de móveis para escritório. "Este é um mercado bastante concorrido, mas há espaço para todo mundo porque cada empresa atua num nicho específico", analisa.

Surpresa no bairro

A Organtel Móveis para Escritório também está entre as tradicionais do ramo em Maringá, atuando neste segmento há mais de 42 anos. A empresa teve início como um escritório de contabilidade. Os proprietários – por experiência própria – constataram que na época faltavam na cidade empresas de comércio de móveis para escritório. Decidiram, então, abrir uma loja, na Avenida Herval, para vender também máquinas de escrever e calculadoras.

Há 22 anos a empresa foi adquirida pela família de Ericson Shoiti de Oliveira. Segundo Norberto Aparecido de Oliveira, que é pai de Ericson e gerente de vendas, o foco da empresa está nos móveis e estofados para escritório, estes de fabricação própria, com a marca Starflex. "Além disso, representamos com exclusividade as marcas Incoflex, de móveis em madeira, e Prisma, especializada em móveis de aço", explica Oliveira que trabalha ao lado da esposa, Elisabete Eiko de Oliveira, responsável pelo administrativo da empresa.

De acordo com ele, a clientela da loja é formada por pequenos empresários, especialmente aqueles que estão iniciando atividade e não dispõem de muitos recursos para investir em móveis. "Por fabricarmos cadeiras e poltronas, temos como oferecer um bom preço pelo 'pacote' de móveis," ressalta Norberto Oliveira, ressaltando que a loja também executa projetos corporativos voltados para empresas maiores.

Na análise de Oliveira, hoje Maringá é referência em móveis corporativos porque o segmento cresceu muito em torno de duas grandes indústrias que despontaram na cidade, Martinucci e Balfar, que está retomando atividades. "Muitos ex-funcionários destas empresas montaram fábricas, especialmente de cadeiras". Ele avalia que o varejo de móveis para escritório já foi maior, há 10 ou 15 anos. "Mesmo assim, a cidade continua sendo referência, especialmente na região", coloca.

Ele conta que há cinco meses a Organtel mudou de endereço, depois de 16 anos ocupando o mesmo prédio no centro da cidade, onde o espaço já estava pequeno e faltava estacionamento. A Avenida Kakogawa foi escolhida pela família, que teve "uma grata surpresa", como conta Norberto Oliveira. "Como o comércio nos bairros vem se fortalecendo, temos vendido muito para empresas próximas da gente. E também para pessoas físicas", comemora.

Design e estilo

Periotto, da Casa e Escritório, aposta no atendimento personalizado e no design diferenciado

Nem só de grandes e médias empresas é feito o mercado do mobiliário corporativo em Maringá. Muitos pequenos empreendedores enxergaram boas oportunidades em alguns nichos específicos deste segmento.

É o caso da loja Casa e Escritório, do empresário Luiz Octávio Periotto, fundada em 2008. Por ser uma microempresa, era preciso oferecer algo novo para competir com as grandes. Periotto, que já tinha experiência no setor por ter gerenciado uma fábrica de móveis para escritório, fez uma pesquisa de mercado e descobriu que a cidade carecia de oferta de produtos com design diferenciado.

"Quando começamos, só nós trabalhávamos com o tipo de móveis que oferecemos", lembra. Outra novidade: oferecer soluções para tanto ambientes corporativos como para residenciais, ampliando, assim, o loque de possibilidades de vendas.

A filosofia da loja, segundo Periotto, é oferecer móveis com desing, funcionais, duráveis e com preços acessíveis. "Além disso, nosso atendimento é realmente personalizado. Atendo meus clientes pessoalmente", explica. A loja mantém uma página na internet que funciona como vitrine virtual, onde o cliente pode, inclusive, selecionar produtos e fazer pedidos de orçamento.

O segredo para oferecer peças diferenciadas, segundo ele, é estar sempre ligado nas novidades, participando de feiras e eventos do setor. E pesquisando. "Nós também temos o arroz com feijão. Mas buscamos sempre oferecer algo diferente", pontua.

Sob medida

Lucimar de Freitas, da Artflex: aposta na marcenaria para seguir tendência do mercado

Um nicho do segmento que vem ganhando força graças à preferência de muitos clientes é a marcenaria. A Art Flex Móveis para Escritório é uma das lojas em Maringá especializada em móveis sob medida.

Segundo Lucimar Teixeira de Freitas, gerente de vendas da empresa, é cada vez maior o número de pessoas que procuram um móvel com medidas exatas, cores e padrões diferenciados. Por esta razão, não encontram o que buscam nos produtos em série. E de um ano para cá, de acordo com ela, esta tendência vem se acentuando.

"Nosso diferencial é a personalização que o móvel sob medida permite. Vamos até o cliente e conhecemos sua necessidade. Nossos produtos são individuais e únicos", afirma a gerente.

Atuando há cinco anos em Maringá, a Art Flex também trabalha com móveis corporativos seminovos. "Mas esta atividade depende muito da demanda. No momento temos tido pouco movimento destes produtos", conta Lucimar de Freitas, explicando que o estoque da loja vem do arremate de instalações de escritórios e de empresas que encerram atividades.

SANTOS DUMONT

Obras podem começar neste semestre

O projeto de revitalização da Rua Santos Dumont, no trecho entre as Avenidas São Paulo e Getúlio Vargas, pode começar a sair do papel ainda no primeiro semestre deste ano. A informação é do consultor do Sebrae de Maringá, Marcelo Wolff, que está coordenando o projeto. "Tudo vai depender da adesão dos lojistas. Se todos os prazos que serão estabelecidos no Planejamento Estratégico forem cumpridos, as obras estruturantes devem ser iniciadas ainda neste semestre", coloca.

A revitalização da Santos Dumont, uma iniciativa do Sebrae e Fecomércio-PR, em parceria com Prefeitura de Maringá, Sivamar, Simatec, Sincofarma, Acim, Codem e Micromar, prevê uma série de mudanças para transformar a rua num ponto de referência do comércio da cidade. Serão contempladas tanto a parte estrutural, como fachadas de lojas e vias públicas, quanto a gestão empresarial para o aperfeiçoamento da visão de negócio nas lojas.

Planejamento estratégico

Diversas ações em torno do projeto já foram viabilizadas. Em novembro de 2011 a primeira turma da governança do projeto concluiu o treinamento "Liderar", com participação de 18 pessoas. A partir deste mês, uma segunda turma iniciará o treinamento, que se estenderá por cerca de 40 dias.

Após este prazo será elaborado o Planejamento Estratégico, uma das etapas mais importantes do projeto. "É nesta fase que serão estabelecidos ações e prazos. Além de representantes das entidades envolvidas, participarão os lojistas que passaram pelo 'Liderar'", explica Wolff.

Em dezembro do ano passado foram realizadas duas reuniões em que técnicos da Prefeitura e do Cesumar - que estão elaborando o projeto arquitetônico e urbanístico – puderam colher subsídios e expectativas dos lojistas, inclusive em relação à arborização. Foi apresentado um laudo técnico do município, apontando que cerca de 15 árvores do trecho têm problemas e serão substituídas durante as mudanças.

A previsão é que a primeira versão do projeto arquitetônico seja apresentada aos lojistas ainda em fevereiro para possíveis ajustes. "A ideia da Prefeitura é realizar uma audiência pública para que os lojistas validem o projeto final", explica Marcelo Wolff.

Segundo ele, a aceitação da ideia da revitalização entre os lojistas está sendo muito boa. "No ano passado 70 dos 115 empresários do local assinaram o termo de adesão", comemora. Este ano as visitas aos comerciantes prossegue, com a apresentação de um pacote de serviços que serão oferecidos a quem aderir ao projeto de revitalização.

MARINGÁ LIQUIDA

Venda de kits continua

A Acim e o Sivamar realizam, este mês, a 19ª edição da Maringá Liquida, que terá como tema "Super Descontos em Ação". A previsão é que centenas de lojas do centro e dos bairros participem da promoção.

A Acim está realizando a venda de kits da campanha, que incluem bandeirolas, cartazetes e tags de preços com a logomarca da campanha e custam a partir de R$ 70 para associados da entidade e do Sivamar.

O Sivamar assinou um Termo Aditivo com o Sincomar para o funcionamento das lojas no domingo de realização da Maringá Liquida, quando o comércio ficará aberto das 14 às 20 horas. Mais informações sobre o Termo Aditivo podem ser obtidas pelo telefone 3026-4444.

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

NOVA DIRETORIA

Sivamar inicia processo eleitoral

O Sivamar começa a se preparar para o processo de eleição da nova diretoria para o biênio 2012/2014. Neste mês será realizada Assembleia Geral Extraordinária para eleger a Comissão Eleitoral, que coordenará o processo. A assembleia será no dia 7, na sede do Sivamar às 18 horas.

A partir desta data haverá um prazo de 30 dias para registro de chapas que pretendam concorrer ao processo. O registro de chapas deverá ser feito na secretaria do sindicato, das 9 às 11h30 e das 14h30 às 16h30.

A votação acontece no dia 13 de abril, das 9 às 17 horas, no auditório Darci Piana, na sede do Sivamar. Além da nova diretoria, serão eleitos os conselhos Fiscal e Superior, além dos delegados representantes junto à Federação do Comércio do Paraná e seus suplentes.

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

SIMPLES NACIONAL

Empresas podem parcelar dívidas tributárias

Pela primeira vez as empresas que fazem parte do Simples Nacional poderão parcelar débitos tributários com a Receita Federal. Não há prazo final para solicitação do benefício

A Delegacia da Receita Federal em Maringá informa que pedidos de parcelamento só poderão ser feitos pela internet

Pela primeira vez micro, pequenas e médias empresas optantes pelo Simples Nacional - sistema simplificado de pagamento de tributos - poderão parcelar débitos tributários junto à Receita Federal. A Instrução Normativa nº 1.229, publicada no Diário Oficial da União em 28/12/2011, regulamentou a possibilidade de parcelamento em até 60 vezes das dívidas tributárias do Simples destas empresas.

O parcelamento foi aprovado pelo Congresso Nacional no ano passado juntamente com a ampliação das faixas de faturamento para enquadramento de micro e pequenas empresas no Simples Nacional. A possibilidade de parcelar o pagamento dos débitos traz inúmeros benefícios, porque as empresas inadimplentes podem ser excluídas do sistema Simples Nacional.

As regras, de forma geral, são as mesmas utilizadas para parcelamentos convencionais da Receita, como a exclusão da empresa que deixar de pagar três parcelas, consecutivas ou não.

A solicitação do parcelamento só pode ser feita pela internet, no site da Receita Federal (www.receita.fazenda.gov.br). É preciso acessar Empresas, Parcelamentos de Débitos e, depois, Parcelamento do Simples Nacional. Ali consta o passo a passo para realizar a solicitação.

Sem prazo

Segundo Eugênia Bellincanta, que é analista tributária da Delegacia da Receita Federal de Maringá, antes não havia possibilidade de parcelamento destes débitos porque a Lei Complementar que criou o Simples Nacional, a 123, não previa esta possibilidade. Com a Instrução Normativa nº 1.229 as empresas optantes por este regime tributário passaram a contar com o benefício. "Por este motivo, não há prazo final para a solicitação do parcelamento", ressalta a analista.

Uma novidade é que as empresas poderão pedir duas vezes o parcelamento de débitos. Para incluir novos débitos, é possível solicitar a suspensão do parcelamento em curso e o início de um novo processo. Isso pode ocorrer quando houver nova inadimplência, seja das parcelas ou das obrigações mensais. Será possível efetuar apenas um pedido de parcelamento por mês, podendo ser inseridos os débitos do Simples Nacional compreendidos entre 2007 e 2010.

No primeiro parcelamento, a empresa tem que pagar, já na primeira parcela, 10% do total dos débitos. No novo, esse percentual sobe para 20%. A correção das parcelas será pela taxa Selic, atualmente em 11% ao ano. O valor mínimo das prestações é de R$ 500, mais juros. As prestações vencem no último dia útil de cada mês.

TIRE SUAS DÚVIDAS

Advertência e Suspensão Disciplinar

Como objetivo de manter a disciplina e a ordem no ambiente de trabalho, o empregador possui a faculdade de aplicarr penalidades. Para que este ato seja correto, basta que seja justo e razoável, uma vez que a CLT protege o trabalhador contra abusos que ocorrem por parte do empregador.

Advertência

Trata-se de aviso ao empregado para que ele tome ciência de seu comportamento fora dos padrões da empresa e das implicações negativas em caso de reincidência. Caso não ocorram mudanças em seu comportamento, como medida mais severa poderá ocorrer a rescisão do contrato de trabalho por justa causa.

A advertência poder ser verbal ou escrita, contudo, por medida cautelar, é melhor aplicar advertência por escrito, pois, eventualmente poderá ser utilizada como prova.

Nota-se que existem dois tipos de faltas do empregado classificadas como: falta leve ou falta grave, dependendo do ato em si. Será considerada falta leve quando houver reiteração ou repetição da mesma falta, enquanto que, para falta considerada grave, basta apenas um ato ou procedimento faltoso para a caracterização e dispensa do empregado.

Suspensão

A suspensão visa disciplinar o comportamento do empregado conforme as normas internas da empresa, atuando como penalidade dada ao empregado. Este procedimento, muito utilizado, implica em prejuízo para o empregado, que é a perda dos salário e, por outro lado, prejuízo ao empregador na ausência da prestação de serviços. Essa penalidade normalmente se aplica na reiteração da falta pelo empregado já advertido, precedendo a dispensa por justa causa.

Geralmente a suspensão disciplinar é aplicada após advertências ou de imediato no caso de faltas graves. A suspensão acarreta a proibição do comparecimento ao trabalho e, consequentemente, a perda do salário, bem como dos repousos semanais remunerados.

Penalidade máxima

A pena máxima a ser aplicada ao empregado é a dispensa por justa causa. Os motivos que caracterizam a dispensa por justa causa estão previstos na CLT, art. 482 e seus incisos, a saber:

"**Art. 482** – Constituem justa causa para rescisão do contrato de trabalho pelo empregador:

a) ato de improbidade;

b) incontinência de conduta ou mau procedimento;

c) negociação habitual por conta própria ou alheia sem permissão do empregador, e quando constituir ato de concorrência à empresa para a qual trabalha o empregado, ou for prejudicial ao serviço;

d) condenação criminal do empregado, passada em julgado, caso não tenha havido suspensão da execução da pena;

e) desídia no desempenho das respectivas funções;

f) embriaguez habitual ou em serviço;

g) violação de segredo da empresa;

h) ato de indisciplina ou de insubordinação;

i) abandono de emprego;

j) ato lesivo da honra ou da boa fama praticado no serviço contra qualquer pessoa, ou ofensas físicas, nas mesmas condições, salvo em caso de legítima defesa, própria ou de outrem;

k) ato lesivo da honra ou da boa fama ou ofensas físicas praticadas contra o empregador e superiores hierárquicos, salvo em caso de legítima defesa, própria ou de outrem;

l) prática constante de jogos de azar.

Parágrafo único. Constitui igualmente justa causa para dispensa de empregado a prática, devidamente comprovada em inquérito administrativo, de atos atentatórios contra a segurança nacional."

Fonte: *JTB 29-1410/8 - 23 de janeiro de 2012*

VAREJO MAIS

Sicoob Paraná completa dez ano

Jefferson Nogaroli, ao fundo, com diretores do Sivamar e da Acim na fundação do Metropolitano

O Sicoob Central Paraná completa dez anos de fundação em 2012. Como parte das comemorações, a instituição lança neste mês de fevereiro o livro "Escrevendo o Próprio Destino", escrito pelo jornalista Dirceu Herrero Gomes e pelo Mestre em História e Doutorando em Sociologia, Sérgio Gini.

O Sivamar colocou "alguns tijolos" na construção da Central, já que foi, ao lado da Acim, uma das instituições que trabalharam para a fundação do Metropolitano, cooperativa de crédito que teve papel fundamental no desenvolvimento do sistema no Paraná.

O Sicoob Central Paraná é formado por 19 cooperativas, com 83 PACs em 57 cidades do estado. São 1.038 colaboradores. No exercício de 2012, pela primeira vez em sua história, a instituição totalizou um R$ 1 bilhão em recursos administrados, fato muito comemorado na cooperativa.

"Sou um empresário extremamente otimista, mas jamais imaginei que chegaríamos neste patamar de um bilhão de reais em apenas dez anos de existência", revela o presidente da instituição, Jefferson Nogaroli.

• **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.

• **Jornal**

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

• **Plano Microfinanças**

O plano oferece ao associado Sivamar uma série de produtos e serviços do Sicoob Metropolitano, com taxas e condições diferenciadas. Há também produtos diferenciados para pessoa física, como taxa de juros do cheque especial e linhas de crédito pessoal.

• **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.**

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