SICREDI GENTE QUE COOPERA CRESCE.

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

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

Horário especial de Natal

Veja como ficará o horário de funcionamento do comércio durante o período natalino:

De 10 a 23 de dezembro – até as 22 horas

Dias 6, 13 e 20 de dezembro (sábado) - até as 18 horas.

Dia 7 de dezembro (domingo) – supermercados abertos, das 8 às 13 horas

Dias 24 e 31 de dezembro - comércio e supermercados até as 18 horas

Dia 21 de dezembro (domingo) – supermercados das 9 às 15 horas, comércio das 13 às 19 horas

Dias 26 de dezembro e 2 de janeiro - comércio e supermercados abrem ao meio-dia

Vale a pena treinar a equipe?

O atendimento é o segundo fator mais considerado pelo consumidor ao escolher onde fará suas compras, apontou pesquisa realizada pela Federação do Comércio do Paraná. Porém, nem sempre o empresário tem como rotina investir na qualificação de seus profissionais. Em outra pesquisa feita pela Fecomércio-PR, em que foram ouvidos lojistas, apenas 15% dos entrevistados declararam ter intenção de investir em capacitação. Deixar de treinar a equipe é um erro estratégico que pode comprometer os resultados, garantem os especialistas. Mesmo correndo o risco de perder um profissional qualificado para a concorrência, investir em treinamento faz toda a diferença, especialmente quando o assunto é vender mais.

Pág 4

Convenção Coletiva traz novidades

Entre as novas regras negociadas estão a abertura dos supermercados em dois domingos no mês de dezembro, em função do Natal, e a criação de um Fundo de Solidariedade voltado aos colaboradores em dificuldade financeira por problemas de saúde. O reajuste do piso ficou em 10% e dos demais salários, em 9%. O acordo coletivo, fechado em setembro, abrange Maringá e outras 17 cidades que compõem a base territorial do Sivamar.

Pág 3

Duas palestras em setembro

O Sivamar, a Câmara da Mulher Empreendedora e Gestora de Negócios de Maringá e o Senac promoveram mais duas palestras em setembro. Os temas abordados foram as relações sociais dentro das empresas e a importância de dar e receber feedback.

Pág 7

Reversão Patronal

Até o próximo dia 10, todas as empresas representadas pelo Sivamar, nas 18 cidades da base territorial do sindicato, devem recolher a Reversão Patronal. A taxa só não é devida pelas empresas associadas, que já pagam a mensalidade social. Os valores, que variam de acordo com o número de funcionários, podem ser conferidos na página 3 desta edição. Mais informações podem ser obtidas pelo telefone (44) 3026-4444

EXPEDIENTE

Presidente
Ali Wardani
1° Vice Presidente
Amauri Donadon Leal
2° Vice Presidente
Roberto Burci
Diretor Administrativo
Salatiel Farias Dias
Diretor de Finanças
Antonio Batista de Moura Júnior
Diretor de Patrimônio
Francisco Morales
Diretor Jurídico
Ronaldo Ramos
Diretor de Promoções
Vanderlei Aparecido Scanferla
Diretor Social
Raquel Almeida Costa
Diretor Intersindical
Moacir Rodrigues Montalvão
Diretor Área de Serviços
Lucheo Tombini
Diretor Área Comércio de Bairro
Dercílio Constantino
Diretor Área de Mercados
Arlei Luiz Camilo
Diretor Área de Marketing
Wesley Dejuli
Diretor Área Comércio Atacadista
Luís Fernando Wunderlich Ferraz

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

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

Informativo Mensal do Sindicato dos Lojistas do Comércio e do Comércio Varejista e Atacadista de Maringá e Região
Ano 14 - n° 155 - Outubro/2014
Rua Néo Alves Martins, 2.789 •
Centro • Maringá - PR • CEP 87013-914
Fone/Fax: (0xx44) 3026-4444
E-Mail: imprensa@sivamar.com.br
Home-Page:
http://www.sivamar.com.br
Diretor Responsável
Wesley Dejuli
Produção
RG Comunicação
Jornalista Responsável
Regina Célia Daefiol - MTB 2538 - Pr
Editoração Eletrônica
Oséias T. dos Santos
Email: oseias@sivamar.com.br
Projeto Gráfico
Lumen Marketing
Conselho Editorial
Lisley M. M. da Silva, Oséias T. dos Santos, Sandra Vedovati e Wesley Dejuli
Fotos: Ivan Amorin e Walter Fernandes
Impressão: Odiário do Norte do Paraná
Tiragem: 7.000 exemplares

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

MENSAGEM DO PRESIDENTE

Dialogar é o melhor caminho

Mais uma vez comerciantes e comerciários sentaram à mesa para negociar a convenção coletiva. Como toda negociação que envolve interesses muitas vezes divergentes, as discussões foram, em alguns momentos, acaloradas, cada parte defendendo o melhor para seus representados. Mas não podemos deixar de destacar a relação de grande respeito que existe entre nosso sindicato e o sindicato dos trabalhadores no comércio.

E esse é um requisito fundamental quando se busca, a cada ano, negociar avanços e benefícios para as duas categorias, sem que os interesses de uma prejudiquem a outra. É a relação de respeito mútuo que faz as pessoas buscarem caminhos e soluções que contemplem as necessidades da maioria.

Claro que unanimidade não existe em situação alguma, muito menos quando se trata de negociações de acordos coletivos. Mas acreditamos que, graças a essa relação de respeito, sempre conseguimos chegar num consenso.

A prática sindical em nosso país tem que buscar uma visão moderna da relação entre as partes envolvidas. O confronto, resultado de situações extremas de conflito, não traz ganhos para ninguém. O diálogo e o entendimento são sempre o melhor caminho. E para trilhar este caminho, todas as partes envolvidas têm que fazer concessões.

O diálogo é o verdadeiro exercício da cidadania e proporciona um crescimento das pessoas. Assim acontece também com as entidades sindicais e as categorias que são representadas. Penso que esse deva ser o espírito do associativismo: o respeito que gera confiança. Assim se constroem as bases para o desenvolvimento de relações mais justas e para a busca de soluções viáveis para todos.

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

ARTIGO

Software: aqui tem solução!

No início da colonização do Norte do Paraná, o comércio, assim como a cultura do café, foram fundamentais para alicerçar o desenvolvimento regional. As décadas se passaram. O comércio continua forte e o café já não é mais considerado o "ouro verde". Nossa economia se diversificou. Hoje, a região possui um setor de serviços dinâmico, onde se sobressaem a saúde, a educação e a produção de software.

O setor de tecnologia da informação (TI) tem sido fundamental no desenvolvimento dos negócios. Ele atua de forma transversal, ou seja, atende todos os segmentos da economia e, dentro de uma empresa, está presente em praticamente todos os setores. Temos excelentes produtos e que agregam valor para os segmentos varejista e atacadista, onde o Sivamar atua com excelência.

Sabemos da dificuldade do lojista em definir qual o melhor software para o seu negócio. É uma questão que aflige muitos empresários, já que boa parte não conhece todos os benefícios que a tecnologia leva para dentro da empresa. Outros não conseguem mensurar os resultados ou acreditam que precisam entender de TI para usar bem um software.

O que nós, do setor, podemos afirmar com certeza é que temos empresas e empresários sérios, e produtos e serviços de qualidade que são referência em todo o país. Para facilitar o acesso às empresas do setor em Maringá e região, criamos nosso próprio portal de negócios - www.aquitemsolucao - que será lançado neste mês de outubro. Lá, os lojistas e empresários em geral encontrarão as melhores empresas desenvolvedoras de software.

Em nosso setor temos uma certificação mundial que indica o grau de profissionalização das empresas que é o CMMI (Capability Maturity Model Integration). Hoje, Maringá é a segunda cidade do país em número de certificações, só perdendo para São Paulo. Além disso, três empresas locais estão entre as cem melhores do Brasil no setor para se trabalhar.

Por tudo isso, nós garantimos aos comerciantes e empresários em geral: precisando de um software de qualidade e que atenda as suas necessidades, acessem nosso portal e confiram que temos as melhores soluções. Aqui mesmo, fácil de acessar, dialogar e com retorno garantido.

Edney Mossambani é presidente da Software by Maringá

CONVENÇÃO COLETIVA

Negociações levaram três meses

O reajuste do piso do comércio ficou em 10% e dos demais salários, em 9%. O acordo coletivo abrange Maringá e outras 17 cidades que compõem a base territorial do Sivamar

A Convenção Coletiva foi assinada na sede do Sivamar no mês passado

O Sivamar e o Sincomar (Sindicato dos Empregados do Comércio de Maringá) fecharam, no mês passado, a Convenção Coletiva de Trabalho do comércio referente ao período 2014/2015. Entre as novas regras negociadas estão algumas conquistas para empresários e trabalhadores, como a abertura dos supermercados em dois domingos no mês de dezembro e a criação de um Fundo de Solidariedade voltado aos colaboradores em dificuldade financeira em função de problemas de saúde.

O acordo coletivo abrange Maringá e outras 17 cidades que compõem a base territorial do Sivamar: Ângulo, Astorga, Doutor Camargo, Floraí, Floresta, Flórida, Iguaraçu, Itambé, Ivatuba, Lobato, Mandaguaçu, Marialva, Ourizona, Paiçandu, Presidente Castelo Branco, São Jorge do Ivaí e Sarandi.

O reajuste do piso do comércio ficou em 10% e dos demais salários, em 9%, retroativo a junho. Os pisos do comércio ficaram com os seguintes valores: R$ 1.078,00 como garantia para comissionistas e para os trabalhadores que exerçam a função de caixa no segmento supermercadista; R$ 1.034,00 para os demais trabalhadores. Para os iniciantes, sem experiência comprovada em Carteira de Trabalho, o piso passou para R$ 924,00 nos primeiros 120 dias de contratação.

Uma novidade em relação aos salários foi a criação de um piso específico para a função de açougueiro, para trabalhadores do setor de supermercados. O valor firmado para o piso é de R$ 1.250,00.

Para o presidente do Sivamar, Ali Wardani – que também presidiu a comissão de negociação do sindicato – o acordo fechado contemplou, com sucesso, demandas e necessidades de ambas as partes. "Foi uma negociação acirrada, como sempre ocorre, já que tanto de nossa parte como da parte do Sincomar, existe um trabalho sério de defesa dos interesses de seus representados. Mas o positivo de todo o processo é o respeito que sempre houve entre os dois lados, na busca de fechar o melhor acordo para todos", ressalta.

Horários especiais

As regras para a abertura do comércio aos sábados continuam as mesmas constantes da convenção de 2013/2014. Todas as lojas estão autorizadas a funcionar até as 18 horas nos dois primeiros sábados do mês. Para abrir até este horário em todos os sábados, as empresas devem realizar o revezamento da equipe de colaboradores.

Para o setor supermercadista há uma novidade em relação à abertura aos domingos. Em dezembro os supermercados funcionarão em dois domingos: no primeiro do mês (dia 7), das 8 às 13 horas, e no terceiro (dia 21), que antecede Natal, das 9 às 15 horas. Nos demais meses continua mantida a possibilidade de abertura no primeiro domingo, das 8 às 13 horas, para os supermercados que mantêm acordo com os colaboradores. Com exceção de novembro: como no primeiro domingo daquele mês será Dia de Finados, a abertura dos supermercados acontecerá no segundo, dia 9.

Também em novembro, no feriado da Proclamação da República (dia 15), os supermercados funcionarão das 8 às 13 horas, e nas unidades instaladas em shopping centers, das 14 às 19 horas. O comércio em geral ficará fechado durante o feriado de 15 de novembro.

Outra novidade negociada entre o Sivamar e o Sincomar é a criação de um Fundo de Solidariedade, com o objetivo prestar assistência financeira aos trabalhadores que estejam passando por dificuldades decorrentes de afastamento para tratamento de saúde, durante o período em que estiverem sem cobertura pela Previdência Social. Para a formação do fundo, os empresários do comércio recolherão, uma vez por ano, uma taxa de R$ 10 por colaborador. A taxa referente a 2014 deverá ser recolhida até 30 de novembro.

Horário especial de Natal

Na negociação da Convenção Coletiva 2014/2015 foi estabelecido também o horário especial de funcionamento do comércio no período natalino. Entre os dias 10 e 23 de dezembro as lojas abrirão até as 22 horas, de segunda a sexta-feira. Nos sábados dias 6, 13, e 20 o comércio abrirá até as 18 horas. Nos dias 24 e 31 de dezembro comércio e supermercados funcionarão até as 18 horas.

No domingo que antecede o Natal (dia 21), além dos supermercados, o comércio também ficará aberto, das 13 às 19 horas. Para compensar o trabalho no domingo, comércio e supermercados abrirão a partir do meio-dia em 26 de dezembro e 2 de janeiro.

Na quarta-feira de Cinzas (dia 18 de fevereiro de 2015) as lojas também abrirão ao meio-dia. Já os supermercados abrirão em horário normal nesse dia, porém a jornada dos trabalhadores não poderá ultrapassar seis horas. Em função dessas compensações, não haverá pagamento de hora extraordinária referente ao dia 21. A empresa que não abrir no dia 21 de dezembro não precisará obedecer as compensações estabelecidas na convenção.

Reversão Patronal

A convenção coletiva estabeleceu os valores e prazos para que as empresas representadas pelo Sivamar recolham a Reversão Patronal. Os associados do sindicato são dispensados do recolhimento por já pagarem a mensalidade social. A taxa de reversão deve ser recolhida até o dia 10 deste mês. Após o vencimento os valores serão corrigidos com multa de 10% e juros de 1% ao mês. Os valores variam de acordo com o número de funcionários, conforme a tabela abaixo:

Nº DE FUNCIONÁRIOS	VALOR
00-02	R$ 288,00
03-07	R$ 551,00
08-15	R$ 1.075,00
16-25	R$ 2.122,00
26-50	R$ 3.185,00
Acima de 50	R$ 4.247,00

CAPA

Investir em treinamento vale a pena?

Que atire a primeira pedra o comerciante que nunca teve essa dúvida. Mas a resposta para a questão é unânime na opinião de quem entende do assunto: capacitação é investimento com retorno garantido para quem quer crescer no mercado

A empresa que investe na profissionalização da equipe tem retorno garantido em resultados e na redução da rotatividade, garantem especialistas

Numa pesquisa de opinião feita pela Federação do Comércio do Paraná entre empresários do comércio sobre as expectativas para o segundo semestre, a falta de mão de obra qualificada foi citada por 8% dos empresários como uma das maiores dificuldades enfrentadas. Ficou em quinto lugar na lista, atrás apenas da carga tributária (20%), aumento da inflação (15%), clientes descapitalizados (13%) e aumento no custo das mercadorias (12%).

Porém, na mesma pesquisa apenas 15% dos empresários disseram que têm intenção de investir na capacitação de sua equipe. Em primeiro lugar ficaram os investimentos em instalações (18%), seguidos por equipamentos (17%). Isso ocorre, segundo especialistas da área, porque para muitos empresários treinar a equipe é sinônimo de custos, despesas e até perda de tempo.

"Concordo com esta afirmação quando o treinamento é desfocado, fora de contexto e sem planejamento. Desta forma, é uma despesa sim. Porém, no momento em que ocorre a valorização e o aprimoramento das pessoas, a partir de planos e objetivos bem definidos e contextualizados, passa a ser investimento". A colocação é feita num artigo da especialista em coach Verônica de Lyra Maranhão, que há mais de 15 anos atua com Atração, Retenção e Desenvolvimento de Pessoas (para ler a íntegra, acesse www.rh.com.br).

Numa rápida enquete, a especialista fez algumas perguntas a empresários: "Vocês treinam suas equipes? Têm um programa de desenvolvimento na empresa? Pensam em capacitar ou reciclar seu pessoal?" As respostas ouvidas foram: "Como? Não posso parar a empresa"; "Não tenho condições de tirar o pessoal do posto de trabalho para treinar"; "O problema é que atrapalha o horário de trabalho".

Lisley Messias da Silva lembra que muitos treinamentos oferecidos pelo Sivamar são gratuitos, graças a parceria com à Fecomércio-PR

Tais respostas refletem uma realidade observada pela equipe do Sivamar quando são promovidos treinamentos. O sindicato tem desenvolvido, ao longo dos últimos anos, vários programas de treinamento voltados às empresas do comércio. São cursos e palestras, que levam qualificação profissional tanto a colaboradores quanto a empresários do setor.

Apesar de capacitação ser um tema vital, há muita dificuldade para conseguir público para os cursos e palestras. "E olha que muitos desses treinamentos são gratuitos, graças a uma parceria que temos com a Federação do Comércio do Paraná. Quando são pagos, cobramos valores quase que simbólicos e que são diferenciados para as empresas associadas", coloca a superintendente e advogada do Sivamar, Lisley Maria Messias da Silva.

Segundo ela, o sindicato costuma realizar pesquisa entre lojistas e líderes das empresas do comércio para detectar as necessidades e demandas em relação a temas de treinamento. "Tentamos buscar os conteúdos mais adequados às necessidades das empresas. E mesmo assim temos dificuldade em preencher todas as vagas em alguns treinamentos", explica Lisley, acrescentando, também, que são quase sempre as mesmas empresas e os mesmos colaboradores que participam dos treinamentos. "Ou seja, não há uma participação mais ampla."

Luiz Carlos da Silva, do Sebrae: treinamento e capacitação não devem ser só para os colaboradores, mas também para os próprios lojistas

Assédio do concorrente

"O investimento em capacitação deve estar contemplado no planejamento de custos da loja. Deve, inclusive, ser considerado na formação do preço de venda. E o lojista precisa lembrar que este investimento deve ser constante, porque ninguém fica definitivamente preparado apenas com um treinamento". A afirmação é do gerente regional do Sebrae-PR no noroeste do estado, Luiz Carlos da Silva.

Ele reforça que o comércio está mais dinâmico do que nunca, principalmente em função da concorrência com o e-commerce. "Por este motivo, os vendedores têm que ser cada vez mais profissionais e mais preparados. E isso só se consegue com treinamento constante", afirma Luiz Carlos.

Opinião semelhante tem o diretor regional do Senac Paraná, Vitor Monastier. "Os profissionais de vendas são o cartão de visita das empresas. Eles têm o poder de atrair e cativar clientes. No cenário de concorrência que vivemos hoje, o comércio depende de cada vez mais deste profissional para criar vínculo emocional com os clientes, cativando-os e incentivando-os a realizarem suas compras nas lojas e não pela internet. O vendedor é uma peça fundamental para a sobrevivência do comércio varejista", coloca.

Muitos empresários costumam encarar com reservas esse investimento com base na justificativa de que, quando o vendedor está treinado e capacitado, vem o concorrente e o "leva embora". Mas esse tipo de pensamento acaba impedindo que muitas empresas profissionalizem seu quadro de colaboradores, o que é fundamental quando o assunto é vender mais.

A escassez de mão de obra qualificada tem mesmo levado as empresas a disputar profissionais qualificados. Mas, para se proteger do assédio da concorrência, o caminho é qualificar e adotar ferramentas para reter,

CAPA

reconhecer e recompensar os bons profissionais. Uma dessas ferramentas é oferecer benefícios, como programas de educação continuada, planos de aposentadoria. Outro meio eficiente de retenção, especialmente no comércio, são os projetos de reconhecimento, como a recompensa por metas atingidas, com prêmios em dinheiro, viagens, entre outros.

O diretor do Senac Paraná, Vitor Monastier, destaca que o profissional de vendas é quem cria vínculo emocional com os clientes

Programas de lazer e saúde preventiva para melhorar a qualidade de vida – que no caso do comércio podem ser oferecidos por meio do Sesc - e planos de saúde extensivos aos familiares dos colaboradores, como o que o Sivamar oferece através do Santa Rita Saúde – também são ações que ajudam a reduzir a rotatividade.

Para o gerente regional do Sebrae, o concorrente disputar os profissionais qualificados é uma prática que faz parte do mercado. "O empresário precisa ter em mente que é melhor correr o risco de ter um profissional cobiçado pela concorrência do que ter um funcionário sem capacitação nenhuma. Isso sim pode custar caro para a empresa", diz Luiz Carlos da Silva.

Ele frisa que um vendedor capacitado, que conhece as técnicas de vendas e conhece a fundo o produto, vai fazer a empresa vender mais. "Uma empresa mais rentável tem maiores possibilidade de oferecer uma remuneração melhor para seus funcionários, defendendo-se do assédio da concorrência", explica, ponderando que hoje as pessoas também levam muito em conta o perfil da empresa, como ela se coloca no mercado, o ambiente de trabalho, antes de decidir mudar de emprego.

Temporários

Outubro é uma época em que achar profissional qualificado vira preocupação dominante no dia a dia dos lojistas, porque é quando se começa a pensar nas contratações de temporários para o final do ano. E é neste momento que o chamado "apagão" de mão de obra fica evidente. Como falta pessoal com experiência em vendas, boa parte das lojas tem que contratar quem nunca atuou no ramo. Como essa é uma situação que se repete todo ano, o empresário precisa saber como agir para enfrentá-la.

Luiz Carlos da Silva, do Sebrae, explica que há como contornar as dificuldades. "O lojista deve contratar um novo vendedor com boa antecedência, para haver tempo dessa pessoa ser capacitada, seja com treinamentos externos, seja dentro da própria empresa, observando quem já tem experiência", coloca. Ele lembra que o treinamento dos novatos pode trazer bons frutos, e a curto prazo. "Muitos desses funcionários temporários acabam se destacando e tornando-se uma excelente opção para reforçar a equipe de vendas", pondera Silva.

Como o Natal é "época de safra" do comércio, é preciso ter gente capacitada na linha de frente para atender bem. Muitos novos vendedores são contratados em um dia e no outro já vão para o atendimento, sem receber treinamento. "Se este funcionário não tiver experiência com venda e não tiver a oportunidade de conhecer bem o tipo de produto que a loja oferece, a empresa vai correr um sério risco de perder vendas, que migrarão para o concorrente, seja ele físico ou virtual", alerta Luiz Carlos da Silva.

Ele lembra que treinamento e capacitação não devem ser só para os colaboradores, mas também para os próprios lojistas. "Quem dá o tom no atendimento, especialmente nas pequenas empresas, é o dono, que quase sempre está na linha de frente da loja. Ele é o grande maestro. Se o dono não atender bem, ficará desmoralizado para exigir isso do colaborador", afirma.

Treinar para motivar

Andréa Panizon e Germano Passos, da Bonny Concept: capacitação profissional constante faz parte da política de RH da empresa

A rede Bonny Concept - com nove lojas em Maringá, uma em Umuarama e uma em Guarapuava - tem no treinamento dos colaboradores uma prática constante. Com uma equipe de cerca de 200 funcionários, a empresa conseguiu reduzir a rotatividade justamente quando começou a investir maciçamente em qualificação profissional.

"Obtivemos esse resultado investindo na capacitação das pessoas que ocupam cargos de gerência, que não só passaram a ser multiplicadores, como também a ter uma nova visão em relação aos funcionários", explica o responsável pelo setor de RH da rede, Germano Meneguetti Passos. Segundo ele, quem ocupa este cargo passa por, pelo menos, quatro tipos de treinamentos de atualização por ano.

O investimento da empresa nos novos contratados também é prioridade. De acordo com Andréa Cristina Batista Panizon, gerente de lojas da rede – e que tem 23 anos de casa – a política da empresa é qualificar o novo funcionário com base nas políticas internas, mesmo que ele já tenha experiência anterior. "Também gostamos de formar pessoas sem experiência, que tenham boa vontade para aprender e que estejam dispostas a crescer na empresa", coloca.

Todo novo contratado passa por um treinamento de "imersão" na rotina da empresa. "Temos uma série de regras e quem é novo passa por um treinamento de integração a esse conjunto de normas, especialmente os vendedores. Cuidamos de muitos detalhes, até do vocabulário que é usado nas conversas com clientes", coloca a gerente.

Germano Passos acrescenta que esse novo colaborador também é inserido na política de treinamentos constante: pelo menos duas vezes por ano todo funcionário, independente do cargo que ocupa, passa por cursos de capacitação e atualização.

A Evidence Photo Book é outra empresa onde a qualificação do pessoal é rotina. Pelo menos três vezes por ano a equipe, de 15 funcionários, passa por treinamentos, muitos deles oferecidos pelo Sivamar. "É preciso sempre inovar e aprender coisas diferentes. Sem contar que o treinamento é também uma oportunidade de crescimento e traz um ânimo novo para os colaboradores", explica Leandra Marcela Arantes, sócia do marido, Roberson Wander Vendreschi.

Desde que os dois abriram a empresa - que está há 14 anos no mercado, cinco deles no ramo de encadernações fotográficas - investem em capacitação. "Quando começamos o negócio, já tínhamos essa ideia de que treinar é importante. O investimento vale a pena", diz Leandra.

Os sócios Leandra Arantes e Roberson Vendreschi com a equipe da Evidence Photo Book: treinamento traz novo ânimo para todos

CAPA

Qualificar para crescer

O setor de Tecnologia da Informação tem como característica o investimento maciço em capacitação profissional. Isso se deve ao próprio perfil da atividade – que exige conhecimentos técnicos apurados – e também à visão de futuro dos empreendedores. Em poucos anos o setor de TI da região de Maringá alcançou um nível de desenvolvimento tão impressionante, que se tornou um dos principais polos de produção de software do país.

"Até 2013 crescemos acima de 25% ao ano. Para suportar esse crescimento, tivemos que investir em treinamento para manter o nível de qualidade do serviço". A afirmação é do empresário Ilson Rezende, proprietário da DB1 Global Software – que está entre as melhores empresas do setor de TI para se trabalhar no Brasil - e coordenador do Arranjo Produtivo Local (APL) de Software de Maringá e Região. Segundo ele, a saída para driblar a falta de mão de obra especializada foi justamente intensificar o investimento em capacitação.

Além dos investimentos feitos pelas empresas, a união dos empresários em torno de entidades como a Software By Maringá (SbM), o APL de Software, o SindTI também foi fundamental para chegar ao nível de qualificação que o setor exige. "Desenvolvemos ações conjuntas, como o SbM Treinee, uma ação da nossa associação para formação de mão de obra de jovens a partir dos 16 anos. Além disso, articulamos treinamentos com outras instituições, como o Senai/CTM e a Unicesumar para a formação de mão de obra através do Pronatec", explica Rezende.

Por meio também da união de diversas entidades e instituições, o setor vai viabilizar um projeto ambicioso em termos de formação profissional, com planejamento que tem as vistas voltadas para 2022. "A ideia básica é investir na formação de matemática dos alunos dos ensinos fundamental e médio, no contraturno. O objetivo é eliminar aquele medo da matemática por causa da dificuldade, para incluir mais alunos nos cursos da área de Ciências Exatas nas universidades. Atualmente a universidades particulares têm vagas, mas faltam alunos. E, se faltam alunos, vai faltar ainda mais mão de obra", avalia Rezende.

Para Rezende, investimento em qualificação profissional foi um dos elementos chave para o desenvolvimento do setor de TI na região

Ele reforça que "não há como esperar que só as escolas, universidades ou o governo resolvam nosso problema. Por isso, temos desenvolvido essas ações conjuntas e também nas próprias empresas com treinamento, repasse de cultura organizacional e mentorias. E não adianta ficar esperando que as entidades batam na porta para resolver nossos problemas. O empresário tem que demandar", frisa.

Rezende afirma que no setor também existe uma forte disputa pelos profissionais qualificados. Segundo ele, antes da criação da SbM, que abre espaço para debate e integração entre os empresários, a situação era mais complicada. "Atualmente lidamos com tranquilidade: se o colaborador encontra um lugar melhor para trabalhar e se desenvolver do que a minha empresa, eu é que tenho que melhorar a forma que lido com meus colaboradores. Eu tenho que fazer minha lição de casa e melhorar meu ambiente de trabalho, ouvir o colaborador antes dele vir pedir para sair e não no dia em que ele encontrou outro emprego".

Senac oferece cursos

O Senac Paraná, que atua há 67 anos e tem 33 unidades de educação profissional no estado, é um dos caminhos certos para o empresário do comércio que quer investir em qualificação de sua equipe. O órgão oferece diversas opções de capacitação, muitas delas gratuitas. "Realizamos, inclusive, o atendimento na empresa, em turmas customizadas, por meio do Programa Senac na Empresa", destaca o diretor do órgão no Paraná, Vitor Monastier.

Além disso, o Senac mantém vários cursos a distância. "A Rede Senac EaD é uma das maiores do país, dispondo de cursos de capacitação, idiomas, técnicos, superiores e de pós-graduação a distância, com alunos e instrutores conectados em todo o Brasil", informa Monastier.

O órgão também oferece dois programas de capacitação especial, o Programa Senac de Gratuidade (PSG) e o Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec). São cursos gratuitos voltados à população de baixa renda, para qualificação em todos os segmentos do comércio. "O Senac entende que a promoção social é fundamental para a inclusão produtiva da parcela mais carente da população, contribuindo com o aumento da renda e da qualidade de vida destas pessoas e, por conseguinte, com o fortalecimento do comércio e com o desenvolvimento do nosso estado", afirma o diretor do órgão.

Para mais informações sobre o PSG e o Pronatec, basta acessar os endereços: http://www.pr.senac.br/psg/ e http://www.pr.senac.br/pronatec/

Atendimento motiva compra

Sondagens feitas pela Federação do Comércio do Paraná em 2013 e 2014 mostraram que para os consumidores paranaenses, qualidade do produto e bom atendimento são mais importantes do que preço baixos.

- No Dia dos Pais de 2013, 39% dos entrevistados afirmaram que preferiam ser bem atendidos; a qualidade do produto ficou com 36% e preço com 25% das respostas.
- No Dia dos Pais de 2014, a qualidade do produto foi apontada por 49% dos entrevistados como o fator mais importante na hora de presentear, mas o bom atendimento aparece em segundo lugar, com 29%; preço baixo ou promoção foi relevante para 18% dos clientes.
- No Dia das Crianças de 2013, 44% dos consumidores colocaram a qualidade do produto em primeiro lugar e 39% deram ao bom atendimento a segunda colocação; o preço ficou como último atributo considerado, com 17%.
- No Dia das Mães de 2014, a qualidade do produto foi citada como o principal motivador da compra para 54% dos consumidores, o atendimento ficou em segundo lugar, com 34%, e apenas para 12% o preço baixo é fator determinante.

ACONTECE NO SIVAMAR

Mais dois treinamentos em setembro

Como parte da proposta de promover a qualificação profissional nas empresas do comércio, o Sivamar, a Câmara da Mulher Empreendedora e Gestora de Negócios de Maringá e o Senac promoveram mais duas palestras em setembro.

No dia 15 o tema abordado foi "Etiqueta social e profissional". Comportamento social, interações sociais na organização, aprimorando a convivência, percepção social e primeiras impressões, networking, etiqueta no cotidiano e o que ela pode fazer por você foram alguns dos tópicos abordados.

No dia 29 o tema da palestra foi "Como dar e receber feedback", que abordou questões como estilos de comunicadores, por que é difícil dar e receber feedback, como superar dificuldades de comunicação, como desenvolver uma cultura de feedback dentro da empresa para alcançar bons resultados.

Diretoria conhece o Vale-Cultura

Executivos da Coopercard participaram da reunião de diretoria do Sivamar no mês passado para apresentar o funcionamento do Vale-Cultura, um programa de consumo de produtos culturais regulamentado no ano passado pelo governo federal e que pode ser oferecido como benefício aos trabalhadores das empresas do comércio.

Estiveram presentes o diretor comercial e de marketing, Silvio Domingues; os gerentes comerciais Emerson de Castro e Vagner Dízio; além de Miguel Fernando, diretor executivo do Instituto Cultural Ingá (ICI), que tem assessorado a Coopercard na divulgação do Vale-Cultura na região.

Sílvio Domingues explicou que a empresa está entre as dez maiores operadoras do Vale-Cultura graças ao apoio do ICI. Segundo ele, "o valor do Vale-Cultura, de R$50 mensais, permite que o trabalhador tenha mais acesso e possa estar em maior contato com a cultura, o que resulta numa pessoa mais instruída, refletindo na produtividade nas empresas".

Ele explicou que o cartão Coopercard Vale-Cultura é pré-pago e o crédito, que é mensal, é cumulativo. As empresas que desejam dar este benefício ao trabalhador têm 100% de isenção de encargos trabalhistas sobre os valores concedidos – isto é, não é incorporado ao salário - e até 1% do Imposto de Renda devido pelas que operam por lucro presumido pode ser destinado ao benefício, voltado preferencialmente a trabalhadores que ganham até cinco salários mínimos (piso nacional). O grande benefício para as empresas que concedem, ressaltou Domingues, é a redução da rotatividade.

Cosmet
CONSULTORIA EM MEDICINA DO TRABALHO LTDA
• PCMSO PROGRAMA DE CONTROLE MÉDICO DE SAÚDE OCUPACIONAL
• PPRA PROGRAMA DE PREVENÇÃO DE RISCOS AMBIENTAIS
• LTCAT LAUDO TÉCNICO DE CONDIÇÕES AMBIENTAIS DE TRABALHO
• PPP PERFIL PROFISSIOGRÁFICO PREVIDENCIÁRIO
• CIPA COMISSÃO INTERNA DE PREVENÇÃO DE ACIDENTES
• EXAMES OCUPACIONAIS
ADMISSIONAIS
DEMISSIONAIS
PERIÓDICOS
Rua Santos Dumont, 2166 - Sala 01 - Maringá - PR
COSMET@COSMET.COM.BR - WWW.COSMET.COM.BR
FONE (44) 3029-3055

DIA DA CRIANÇA

Vendas crescerão menos, diz CNC

No final do mês passado, a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) divulgou que as vendas do varejo para o Dia das Crianças deverão crescer em torno de 3,1%, índice menor do que o registrado no ano passado, de 5,2%. Este deverá ser o menor crescimento desde 2004, quando o volume de vendas para 12 de Outubro aumentou 3%.

O segmento de artigos de uso pessoal e doméstico, principal responsável pela comercialização de brinquedos e eletroeletrônicos, deverá responder por 24,7% do faturamento com a data, registrando alta de 8,1%. Apesar de expressivo, o percentual é menor do que o avanço apurado no mesmo período de 2013, que foi de 8,8%.

A previsão da CNC é de que outros ramos influenciados pela data, como hipermercados (2,6%), vestuário (1,1%) e livrarias (-4,8%) tenham desempenhos mais fracos que os do ano passado.

"A desaceleração do faturamento real do varejo do Dia das Crianças em 2014 se insere em um contexto mais amplo, no qual o crescimento mais lento do mercado de trabalho e, principalmente, o encarecimento do crédito restringem a manutenção do ritmo de consumo verificado nos últimos anos", afirmou o economista da CNC, Fabio Bentes.

O Dia das Crianças é a quarta data mais importante do calendário do varejo brasileiro e deve movimentar R$ 3,9 bilhões em 2014

SICREDI UNIÃO

Associado Sivamar tem condições diferenciadas

Além de diversas linhas de financiamento, a cooperativa de crédito oferece outros produtos e serviços com diferenciais para o lojista

O Sivamar mantém um convênio com o Sicredi União Paraná, que oferece às empresas associadas ao sindicato condições especiais nas taxas de juros.

São diversos produtos, como descontos de recebíveis, cartões, financiamentos para aquisição de máquinas e equipamentos, para reposição de estoque, capital de giro e antecipação de 13°. Tudo com 15% de desconto nas taxas de juros de balcão.

A cooperativa de crédito, que foi fundada há 28 anos, possui uma rede de 68 unidades de atendimento nas regiões noroeste e norte do Paraná, com 84,7 mil associados. Até o mês passado, suas operações de crédito somavam R$ 865 milhões, com R$ 1,064 bilhão em captações e R$ 1,558 bilhão em ativos totais.

Para obter mais informações sobre as condições para associados Sivamar, basta procurar uma agência do Sicredi União.

Para você, lojista!

O Sivamar oferece espaços modernos e confortáveis para as empresas realizarem eventos, cursos e reuniões. A sede administrativa do sindicato conta com salas de treinamento climatizadas e com moderna infra-estrutura, que podem ser locadas pelo comerciante.

A sala Jefferson Nogaroli, que tem capacidade para até 50 pessoas, é equipada com TV, DVD player e telão. As outras duas salas - Zezé Barão, com capacidade para 30 pessoas, e a da Câmara da Mulher Empreendedora, para até 10 pessoas - podem ser utilizadas para eventos menores.

E você sabia que os associados do Sivamar que estejam com as mensalidades em dia podem utilizar uma das duas salas gratuitamente, uma vez por mês? Para fazer sua reserva, é só ligar para o Sivamar.

• *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.**