

A próxima edição
será histórica, não perca
edição n° 500

Revista

ACIM



Junho/2011
N° 499 - Ano 4
R\$ 5,00

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

CRESCIMENTO
LOJAS
INTERNET
ESPECIALIZADAS
FUSÕES
COMÉRCIO
BAIRROS
VENDAS
VAREJO
REDES



Entrevista

Wilson Yabiku fala sobre
a expansão da construção civil



Produtos Naturais

Alimentação saudável
incentiva empreendedorismo

Paixão é o futebol, e plano é Santa Casa Saúde.

Ligue: 44 3033.5690
www.planodesaude.santacasamaringa.com.br

ANS Nº 33.683-1



MAESTRADE



Santa Casa
Saúde



“Boa sorte aos nossos atletas. Boa sorte e também muito profissionalismo aos nossos “empresários do ano”, que são os empreendedores que geram empregos Brasil afora e contribuem para o desenvolvimento do nosso país

No país do futebol e do empreendedorismo

Nas próximas semanas será realizada a Copa do Mundo de Futebol e telespectadores de dezenas de países voltarão seus olhos para os jogos. Nos veículos de comunicação será possível ver estatísticas, partidas históricas, escalações das seleções de futebol, informações sobre jogadores, técnicos, estádios, enfim, tudo que envolva os jogos, atletas e a África do Sul, país sede da Copa.

No comércio, os empresários aproveitam para usar as cores verde e amarela para decorar fachadas e interiores das lojas, realizar sorteios de aparelhos de televisão, viagens e outros prêmios. E devido à Copa do Mundo, empresas de brindes, de artigos esportivos, agências de turismo, de eletroeletrônicos, bares, entre tantas outras aproveitam para faturar mais. Só os fabricantes de televisão esperam vender cinco milhões de aparelhos neste ano.

E como os jogos que o Brasil disputará são no horário comercial, muitas empresas aproveitarão para reunir os funcionários em torno da televisão para assistir aos jogos e confraternizar. Enfim, é um período de alto astral, olhos colados na tela de televisão e muita torcida.

Para nós, da ACIM, este também é um momento especial. Além da diretoria e funcionários estarem de dedos cruzados pela seleção brasileira, estamos comemorando mais uma vez a escolha do Empresário do Ano. E novamente o escolhido faz jus à premiação: Wilson Yabiku, da Construtora Design, fundou sua

empresa há 35 anos e gera mais de 200 empregos diretos. É um vencedor, porque sua empresa além de continuar no mercado, continua crescendo. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), apenas cinco, de cada cem empresas abertas no Brasil, ultrapassam 30 anos de existência.

Yabiku é um empresário com visão de futuro, que está investindo em tecnologia e novos sistemas construtivos, que sabe que é preciso reter os funcionários e oferecer melhores condições de trabalho, tal como acontece em países desenvolvidos.

Ele também é um empreendedor das causas sociais e associativas: é voluntário do Lar Escola da Criança, membro da diretoria da Acema e Sinduscon, o que mostra seu comprometimento com a sociedade. Nesta edição, o entrevistado principal da Revista ACIM é justamente nosso Empresário do Ano. A cerimônia de entrega do prêmio está agendada para o início de agosto.

Até lá estaremos torcendo pela nossa seleção e pelo hexacampeonato. Boa sorte aos nossos atletas. Boa sorte e também muito profissionalismo aos nossos “empresários do ano”, que são os empreendedores que geram empregos Brasil afora e contribuem para o desenvolvimento do nosso país.

Adilson Emir Santos é presidente da Associação Comercial e Empresarial de Maringá (ACIM)

Yano Garden...

Um novo estilo de vida!



Beleza junto a versatilidade

Ambientes amplos para você viver seus melhores momentos

*Visite Apartamento Decorado no local
Avenida Gurucuia, a 200m do Parque do Ingá*

Financiamento
Bradesco
até 80% do valor em até **30 ANOS**

Construção, Incorporação e Vendas


design
GARANTIA E QUALIDADE

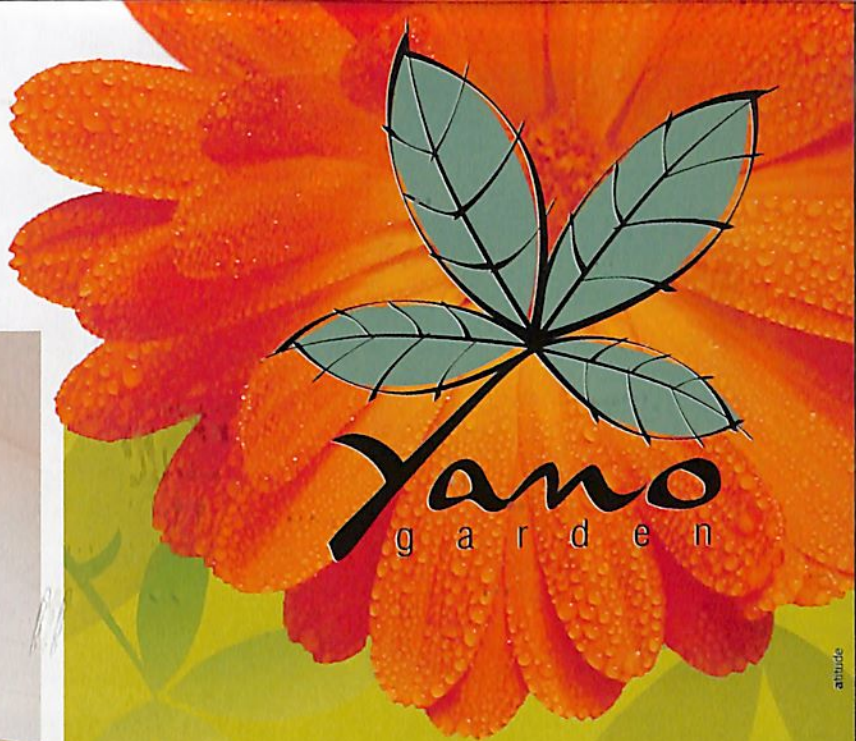

OPÇÃO
IMÓVEIS

Plantão de Vendas e Apartamento Decorado no Local - Avenida Gurucuia, 565 - 44. 3226-8144 - Maringá - www.construtoradesign.com.br

Empreendimento com Memorial de Incorporação registrado no Cartório de Imóveis nos termos da lei 4.592/64 - Projeto protocolado sob nº 5216/2007 - Prefeitura Municipal de Maringá. Os móveis, assim como alguns materiais de acabamento e equipamentos representados neste anúncio, são meramente sugestão de decoração e não fazem parte integrante do contrato. Os materiais de acabamento e equipamentos serão entregues conforme o memorial descritivo que fará parte integrante do contrato.



Espaços planejados para o seu maior conforto



atimide



Obra em ritmo acelerado, acompanhe pelo site

Previsão de entrega Setembro/2011

Plantas Dinâmicas 4 Opções de Projeto



- Apts. de 2 dormitórios + Suite
- 89m² de Área Privativa
- 140,00m² de Área Total
- Sacada c/ Churrasqueira Privativa
- Quadra Políesportiva
- Salão de Jogos
- Playground
- Brinquedoteca
- Salão de Festas
- Espaço Gourmet
- Quiosque c/ Churrasqueira
- Piscina Adulto e Infantil
- Academia de Ginástica
- 2 Vagas de Garagem
- Sauna
- Spa



ENTREVISTA

O Empresário do Ano 2010, Wilson Yabiku, da Construtora Design, é o entrevistado deste mês; ele aborda tendências da construção civil, falta de mão de obra qualificada e planos de expansão da empresa

8



REPORTAGEM DE CAPA

Em busca de consumidores e do aumento de competitividade, os varejistas têm apostado em fusões, formação de rede, lojas especializadas, comércio nos bairros, entre outros formatos; empresários contam suas "fórmulas" e especialistas dão dicas, inclusive para os micro e pequenos negócios

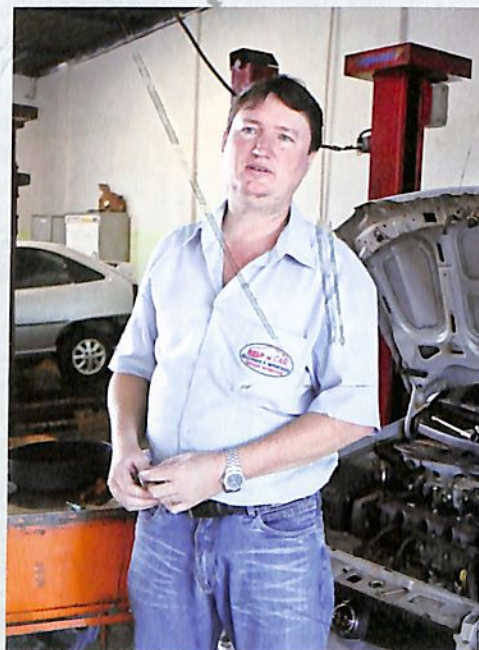
14



CONCURSOS

A estimativa é que dez milhões de brasileiros disputem uma vaga em concurso público e de olho nesta fatia de mercado há empresas especializadas em cursos preparatórios, que oferecem pacotes de viagens e até sebos, que comercializam apostilas de "segunda mão"

26



FEIRAS

Participar de feiras é uma oportunidade de conhecer as novidades do setor e fechar negócios; na foto o empresário Roberto Koepsel, que costuma frequentar feiras de autopeças. A estimativa é que 4,65 milhões de pessoas visitem feiras neste ano

30



NEGÓCIOS

De olho nos consumidores que buscam uma alimentação mais saudável, há estabelecimentos especializados na venda de produtos naturais e orgânicos; e neste mercado há empresários mais experientes e gente que resolveu apostar no setor recentemente

38



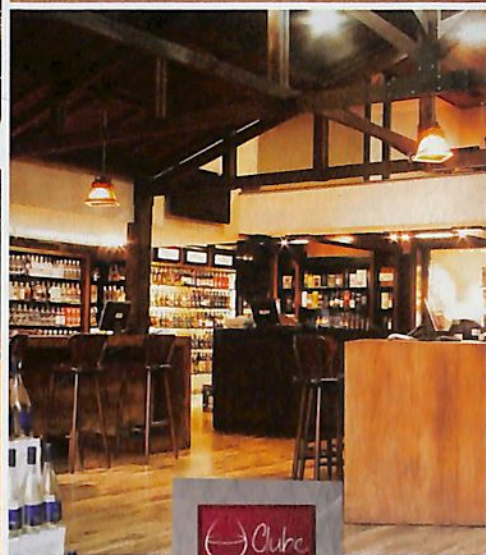
O Chile tem o Clos Apalta,
a França tem o Chartron La Fleur,
Portugal tem Quinta do Crasto
e a Adega Brasil tem todos.*



Os melhores vinhos,
destilados entre outras
bebidas estão aqui.

Adega Brasil oferece:

- Vinhos e Destilados
- Especiarias
- Presentes personalizados
- Cestas especiais
- Eventos
- Sommelier consultor



Reúna os amigos
e venham apreciar
bons vinhos no
Clube do Vinho
da Adega Brasil

ADEGA BRASIL

Av. Brasil, 6801 | Zona 5 | Tel. 44 3027 9292 | Maringá - PR
www.adegabrasil.com.br

Um empreendedor da construção civil



Rafael Silva

A ESTIMATIVA É DO INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE): DE CADA CEM EMPRESAS, APENAS CINCO SOBREVIVEM MAIS DE 30 ANOS. ESTA É APENAS UMA DAS CONQUISTAS DO ENGENHEIRO CIVIL WILSON YABIKU, JÁ QUE A EMPRESA DELE, A CONSTRUTORA DESIGN, TEM 35 ANOS E GERA 220 EMPREGOS DIRETOS. EM MAIO, YABIKU IMPRIMIU MAIS UMA CONQUISTA EM SUA TRAJETÓRIA: ELE FOI ELEITO EMPRESÁRIO DO ANO 2010, PRÊMIO QUE É CONCEDIDO PELA ACIM, SIVAMAP, FIEP E APRAS – A CERIMÔNIA DE ENTREGA DO PRÊMIO ESTÁ PROGRAMADA PARA 6 DE AGOSTO. O EMPRESÁRIO TEM DEFENDIDO UMA VISÃO DE LONGO PRAZO NO SETOR, COM INVESTIMENTO EM TECNOLOGIA E SISTEMAS CONSTRUTIVOS, QUE, ACREDITA ELE, AJUDAM A DIMINUIR O ESFORÇO FÍSICO E RETER OS TRABALHADORES, JÁ QUE A FALTA DE MÃO DE OBRA TEM SIDO, ASSIM COMO EM OUTROS SETORES, UM OBSTÁCULO PARA A CONSTRUÇÃO CIVIL. A SEGUIR A ENTREVISTA QUE ELE CONCEDEU À REVISTA ACIM:

COMO O SENHOR AVALIA A CONSTRUÇÃO CIVIL EM MARINGÁ?

A construção civil é reflexo direto da economia, principalmente nos países em desenvolvimento, porque todos os setores, de saneamento, infraestrutura, educação, saúde, habitação, dependem da construção civil. O Brasil está experimentando um momento especial de desenvolvimento e isso reflete

diretamente no nosso setor. Estão sendo construídas estradas, pontes, escolas, hospitais, moradias. E Maringá está experimentando um novo fato de desenvolvimento, devido às obras de infraestrutura. A cidade é um grande centro de distribuição, de produção de álcool e é um polo universitário. E por fazer parte de um polo regional há reflexos diretos em nosso setor,

que vive uma fase próspera. Porém, começa a faltar mão de obra.

UM DOS OBSTÁCULOS QUE A CONSTRUÇÃO CIVIL ENFRENTA É JUSTAMENTE A FALTA DA MÃO DE OBRA QUALIFICADA. COMO A DESIGN ENFRENTA ESTE DESAFIO? É NECESSÁRIO RECRUTAR PROFISSIONAIS DE OUTRAS CIDADES?

Houve épocas em que trazíamos trabalhadores da região norte e do Mato Grosso, que, aliás, vieram para Maringá, mas hoje a construção civil está fervilhando nestes locais. Então, o setor precisa investir em tecnologia, em equipamentos e sistemas construtivos.

MAS HÁ MÃO DE OBRA QUALIFICADA PARA OPERAR ESSES EQUIPAMENTOS?

É preciso treinar os funcionários. O setor da construção civil ficou muito acomodado, porque havia oferta de profissionais em outras regiões do país. No Japão, Estados Unidos e outros países as pessoas não querem trabalhar na construção civil. Então, nos países desenvolvidos hoje há muitos equipamentos, sistemas construtivos diferentes, utilização de perfil de aço e construção pré-moldada. No Brasil não era necessário investir muito em tecnologia porque era mais barato contratar os trabalhadores. Mas hoje muita gente não quer trabalhar na construção civil e está migrando para outros ramos. Mas se o setor reage se modernizando, as pessoas voltam a ter interesse em trabalhar. Em grandes centros e até em Maringá aos poucos está se usando equipamentos, material pré-moldado, perfis metálicos, o que deve se intensificar.

“ O setor da construção civil ficou muito acomodado, porque havia oferta de trabalhadores em outras regiões do país (...) e era mais barato contratar mão de obra. Mas hoje muita gente não quer trabalhar na construção civil e está migrando para outros ramos. Mas se o setor reage se modernizando, as pessoas voltam a ter interesse em trabalhar”

A DESIGN JÁ USA ESTAS TECNOLOGIAS DA CONSTRUÇÃO CIVIL?

Nos últimos três anos temos investido em equipamentos. Em uma das nossas obras estamos usando uma grua, que evita o esforço físico desnecessário do trabalhador. Fazemos as vigas no chão, concretamos e elas são anexadas no local.

ENTÃO AQUELA IMAGEM QUE AS PESSOAS TÊM DE UM TRABALHADOR SUJO, CARREGANDO PESO É ARCAICA?

Ela ainda existe, mas vai passar. Ficar empilhando tijolo, chapiscar e rebocar é penoso, gera muito entulho e esforço físico do trabalhador. Nós substituímos as paredes internas de tijolo por paredes secas (Drywall), que é um produto normatizado e permite conseguir maior isolamento térmico e acústico, o que numa parede convencional não há como. Outra tecnologia utilizada em nossas obras são as lajes. É comum ver muitas obras com escoramento de madeira, para

depois montar a laje. Nós usamos escoramentos metálicos, que são mais leves. As vantagens são maior segurança, limpeza e menor esforço físico do trabalhador.

MAS ESSAS TECNOLOGIAS TÊM CUSTO MAIOR?

Elas exigem investimento e visão de longo prazo. Há menos desperdício, não gera entulhos e se há menos esforço físico, o trabalhador prefere trabalhar na empresa. É neste sentido que a construção civil vai ter que caminhar. Quem investir antes vai ser beneficiado, porque está difícil contratar mão de obra.

É PRECISO TRAZER TRABALHADORES DE OUTRAS CIDADES? E QUAL O PERCENTUAL DE TRABALHADORES DA DESIGN VEM DE OUTRAS CIDADES?

Constantemente temos que trazer funcionários de outras cidades, porque existe uma alta rotatividade no setor. Metade dos nossos funcionários é de outras cidades.

Além disso, outros setores estão contratando os trabalhadores da construção civil, como as indústrias alcooleira e de confecções. Mas quando o trabalhador percebe que uma empresa da construção civil tem equipamentos mais modernos e que não exigem tanto esforço físico, ele prefere trabalhar no setor. Não adianta achar que vai conseguir pessoal para trabalhar fazendo esforço físico, empilhando tijolo, carregando madeira e aço nas costas. Isso está ficando para trás. Exigir que a parede seja de tijolo é arcaico. Além de imperfeição, envolve desperdício de mão de obra e de material.

A DESIGN FOI RESPONSÁVEL PELA CONSTRUÇÃO DE EDIFÍCIOS DE ALTO PADRÃO EM MARINGÁ. A EMPRESA DIRECIONOU SEU FOCO PARA UM PÚBLICO DE MAIOR PODER AQUISITIVO?

No início a Design era um escritório de desenho e criação. Éramos

PLANOS EMPRESARIAIS

Descontos exclusivos para funcionários e seus dependentes.



COMPROMISSO DE APRENDIZADO

Garantia de aprender inglês com Certificação Internacional.

A INFLUX GARANTE O QUE ENSINA.

TOEIC
TEST OF ENGLISH FOR INTERNATIONAL COMMUNICATION

influx.com.br

Av. Tiradentes, 1.137 - Centro

3025-1818

Av. Dr. Mário Cláudio Urbani, 448 - Zona 7

3031-7362



cinco desenhistas, que trabalhavam na prefeitura e decidiram montar o próprio negócio. Tínhamos um pacto na época de que todos tinham que fazer faculdade de engenharia ou arquitetura e infelizmente nem todos os sócios quiseram continuar no setor. No terceiro ano da faculdade, convidei um engenheiro para trabalhar comigo e o escritório de artes virou uma empresa de engenharia, mas a filosofia era a mesma: trabalhar com projetos diferentes, por isso, mantivemos o nome Design. Nosso propósito sempre foi aplicar o design na construção civil e isso acabou virando uma marca, veio ao encontro a uma filosofia de ser diferente e isso refletiu num modelo de construir diferente: um edifício diferente, num local melhor fatalmente terá maior valorização.

UMA DAS OBRAS QUE ESTÁ SENDO EXECUTADA PELA DESIGN É O ICON RESIDENCES. QUAL É A PREVISÃO DE ENTREGA E OS DIFERENCIAIS DA OBRA?

Será entregue em dois anos e meio e serão 28 apartamentos. No caso do Icon, há vários edifícios com esse nome e isso nos motiva a seguir alguns itens, como não agressão ao meio ambiente, respeitar o trabalhador, garantir o máximo de eficiência ao empreendimento. Reunimos os melhores projetistas de cada área, incentivamos a pesquisa nas melhores tecnologias (tanto de sistemas quanto materiais), aproveitamento de águas cinzas, que são as usadas no chuveiro, aproveitamento de água da chuva, usamos janelas antirruído e a água é aquecida por meio de um painel solar de alto desempenho. O engenheiro tem que ter a satisfação de estudar, pesquisar, propor formas, sistemas, saber planejar, organizar, dirigir e controlar.



Rafael Silva

“**Não adianta achar que vai conseguir pessoal para trabalhar fazendo esforço físico, empilhando tijolo, carregando madeira e aço nas costas. Isso está ficando para trás”**

QUAIS SÃO OS PLANOS DA EMPRESA PARA O FUTURO?

Em nossos planos está prevista a construção de um centro empresarial de alto padrão, com segurança e eficiência na construção, inclusive o terreno está em negociação. Temos respaldo de terrenos para novos empreendimentos, que estamos estudando. Alguns vão ser lançados até o final do ano, mas a maioria será lançada no ano que vem. Também estamos negociando um terreno no centro da cidade para construir um empreendimento de altíssimo padrão e neste ano vamos iniciar a construção da sede da construtora, que contará com uma central de apartamentos decorados.

VÁRIAS CONSTRUTORAS BRASILEIRAS ESTÃO INVESTINDO EM MORADIAS PARA PESSOAS COM MENOR PODER

AQUISITIVO. A DESIGN PRETENDE CONSTRUIR MORADIAS PARA CONSUMIDORES DAS CLASSES C E D?

No momento não, até porque para isso é necessário se especializar. Apesar de serem construções populares, é necessária muita tecnologia e sistemas construtivos modernos para dar lucro. Se for empilhar tijolos para fazer essas casas, a empresa não ganha dinheiro. Até gostaríamos de investir neste segmento, mas no momento não temos condições. Mesmo porque Maringá é uma cidade atípica, a área urbana é pequena e o valor dos terrenos é alto.

COMO O SENHOR SE SENTE POR TER SIDO ESCOLHIDO EMPRESÁRIO DO ANO?

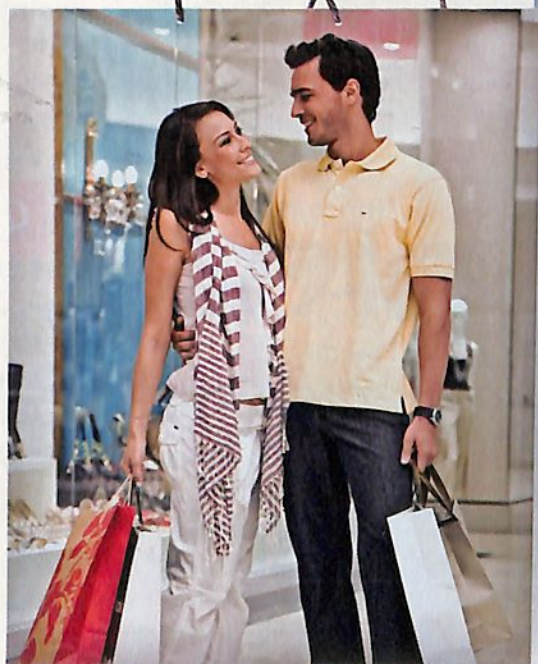
Foi uma surpresa e uma ocupação em fazer jus ao prêmio. Depois veio a reflexão: tenho que dividir com todas as pessoas que ajudaram em minha trajetória. É um momento para lembrar da educação e orientação que meus pais me deram, pelo meu bom casamento, bons filhos. E tive a sorte de viver numa cidade igual Maringá, que é bastante solidária. Olho para trás depois de 35 anos e vejo o caminho percorrido. É uma alegria imensa receber este prêmio, que quero dividir com a família, amigos e em especial com o Lar Escola da Criança, onde ganhei muitas amizades, diferentes daquelas que o empresário tem cotidianamente. Se Deus dá oportunidade, com certeza ele quer retribuição. De que forma? Pelo que aprendeu ao longo da vida, você pode reverter para uma entidade e é o que faço hoje na convicção e na alegria. Particularmente estou vivendo uma fase muito boa graças ao Lar Escola da Criança e isso ajuda muito a trabalhar motivado. ■

LEVE SUA LOJA PARA CONHECER O CATUAÍ SHOPPING MARINGÁ. ELA NÃO VAI MAIS QUERER IR EMBORA.

HIPERMERCADO BIG
RIACHUELO
CENTAURO
PERNAMBUCANAS
MAGAZINE LUIZA
McDONALD'S

RI HAPPY
BURGER KING
SHOULDER
BERGERSON
VIVARA
LOFT

51.397m² DE CONSTRUÇÃO
32.329m² DE ABL
218 LOJAS
1 CENTRO DE DIVERSÕES
6 SALAS DE CINEMA
1.650 VAGAS NO ESTACIONAMENTO



PLANTÃO DE VENDAS:
AV. COLOMBO, 9.357 - CLUBE HÍPICO
MARINGÁ-PR - TEL. (44) 3225 6000

catuaishopping.com.br

catuai
Shopping Maringá

Com você em todos os momentos

Novos formatos no comércio varejista

FUSÕES, FORMAÇÃO DE REDES, CRESCIMENTO DO COMÉRCIO NOS BAIRROS, LOJAS ESPECIALIZADAS E VENDAS PELA INTERNET SÃO ALGUMAS TENDÊNCIAS DO COMÉRCIO VAREJISTA BRASILEIRO E DE MARINGÁ, ONDE EMPRESÁRIOS SE DESDOBRAM PARA ATENDER AOS ANSEIOS DE CLIENTES CADA VEZ MAIS EXIGENTES E INFORMADOS

As últimas pesquisas divulgadas no Brasil indicam o crescimento do consumo. No mês passado, um estudo da consultoria Lafis apontou que neste ano as vendas do comércio varejista devem crescer 7,4% em volume e que a receita nominal deve aumentar 11,6%. Para 2011, a perspectiva é ainda mais positiva: aumento de 8,7% no volume e 12,4% na receita nominal. Mas o que os empresários podem fazer para atrair os clientes e garantir uma fatia maior de vendas?

Para o professor de Mercadologia e pesquisador do Centro de Excelência em Varejo da FGV-Eaesp, Maurício Morgado, é preciso pensar sempre em inovação. E segundo o professor, no varejo, inovar é um exercício de percepção constante, em que as “antenas” do varejista e da equipe precisam estar ligadas em busca de sinais que indiquem os anseios do consumidor.

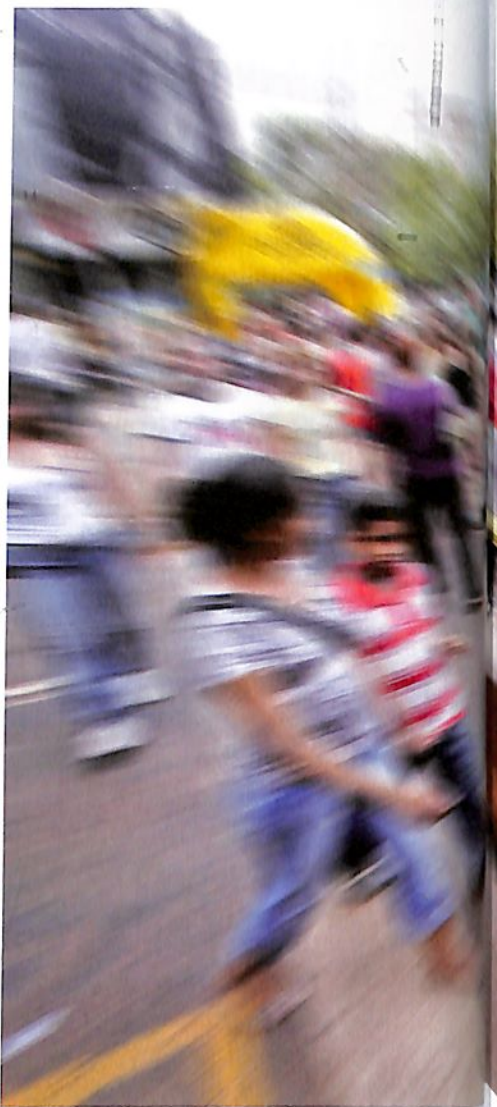
“No varejo ainda se pensa muito na mercadoria, mas isso todos têm e ela é igual. O que muda é o atendimento e o ambiente como um todo. Vai se destacar o empresário que entregar uma experiência de compra diferente, que possibilite

uma interação com o produto na loja, e que consiga se enxergar como consumidor”, diz.

Além do foco no cliente, uma tendência atual é o fortalecimento dos negócios, seja com fusões de empresas, como aconteceu este ano com as redes de supermercados São Francisco e Cidade Canção, que criaram a Companhia Sulamericana de Distribuição, ou com a formação de redes entre micro e pequenos empresários. Em Maringá um exemplo bem-sucedido é o Empreender. Criado há dez anos, na ACIM, o programa reúne atualmente cerca de 250 empresas em 21 núcleos setoriais.

“Fortalece o associativismo e, através disto, micro e pequenas empresas de Maringá ficam mais competitivas, o que gera mais emprego e renda”, afirma o consultor do Empreender Eraldo Pasquini. Segundo ele, novos núcleos setoriais estão em fase de formação: óticas, serralherias, empresas de segurança, dentistas e multissetorial da Vila Operária.

Consolidados na cidade estão os núcleos de academias e escolas de natação, acessórios e som automotivo, autoescolas, autoelétricas, au-



Rafael Silva

tomecânicas, corretores de seguros, empretecos, escolas de idiomas, farmácias, funilaria e pintura, informática, lajes, marmorarias, oficinas de motos, pet shop, postos de combustível, restaurantes, revenda de máquinas de costura, revenda de veículos seminovos, salões de beleza e supermercados.

SULAMERICANA

A Companhia Sulamericana de Distribuição é uma das mais novas empresas de Maringá. Nasceu da fusão das redes de supermercados São Francisco e Cidade Canção. “É um caminho sem volta nos nossos negócios. E temos conseguido fazer melhor do que cada empresa sozi-



COMÉRCIO VAREJISTA EM TRANSFORMAÇÃO: ATRÁS DE CONSUMIDORES, EMPRESAS APOSTAM EM FUSÕES, VENDAS PELA INTERNET, FORMAÇÃO DE REDES E EM LOJAS DE BAIRRO PARA SE MANTEREM COMPETITIVAS

na”, afirma o diretor presidente da Companhia, Carlos Tavares Cardoso.

Juntas, as duas redes faturaram cerca de R\$ 600 milhões em 2009. Com a fusão, o objetivo é atingir R\$ 1 bilhão em 2011. Para este ano, Cardoso adianta que será aberta uma loja em Arapongas e que existe mais uma prestes a ser finalizada em outra localidade. “Enxergamos uma possibilidade de ampliação dos negócios, com velocidade e força muito maiores”, aponta.

Segundo Cardoso, a fusão tam-

bém foi importante para as duas empresas encararem a concorrência do setor, onde as cinco maiores redes de supermercados do país concentram 40% dos negócios. “Boa parte das grandes redes já atua em Maringá e outras virão. Temos a preocupação de buscar um equilíbrio de forças frente à concorrência instalada e a que possa vir”, considera.

O setor administrativo já trabalha unido e a Sulamericana estuda a abertura de um centro de distribuição unificado. “O momento é de

acertar a casa e de acomodação. Por mais parecidas que eram as empresas, é necessário fazer ajustes. No último trimestre de 2010 e em 2011 daremos início a um plano forte de expansão. Estamos buscando e prospectando oportunidades”, diz.

Do ponto de vista administrativo, Cardoso conta que a formação de redes ou mesmo a fusão de empresas faz o empresário perder um pouco do poder “absoluto” sobre os negócios, já que ele precisa discutir e compartilhar as decisões. “O empresário passa a viver uma situação mais profissional, em que é preciso convencer os outros. Isto exige certo grau de desprendimento em prol das empresas”, avalia.

O diretor da Sulamericana revela que está gostando do novo desafio, em que deixou de ser dono para ser acionista. “Estou muito feliz em viver esta nova forma de gestão, com a participação dos diretores. Me sinto quase como um adolescente. Os novos desafios ajudam muito o executivo”, conta. A Sulamericana é a terceira maior rede de supermercados do Paraná, a sexta do sul e a 22ª do Brasil.

E-COMMERCE

Aberta há seis, a sendshop.com.br nasceu como um “braço” da Antenas Aquário. “O José Gonzáles Sendeski gostava de comprar pela internet e viu uma oportunidade de vender diretamente ao varejo, uma fatia do mercado ainda não atendida pela Aquário. Então, ele decidiu criar a sendshop”, conta o gerente administrativo da loja virtual, Douglas Rós.

O negócio se mostrou interessante até que no ano passado a empresa passou a oferecer uma gama maior de produtos, como aparelhos audiovisuais, eletrodomésticos para

cozinha e utilidades domésticas. “Buscamos agregar itens com um giro de vendas maior”, relata. A escolha se deve ao fato de que mesmo sem um *showroom*, a atuação no comércio virtual também exige estoques.

“Quem compra pela internet quer agilidade. Na loja, o consumidor compra e sai com o produto na mão. Se não tivermos o produto, teríamos que comprar para enviar, o que demoraria muito e tornaria o processo inviável. E se a entrega demora, a empresa corre o risco de perder credibilidade”, afirma o administrador de *e-commerce*, Marcelo Pereira Camacho.

Para conquistar a confiança dos compradores, a Sendshop participa da avaliação do *e-bit*, um órgão neutro, que analisa os serviços da empresa, qualidade dos produtos, preço, embalagem e prazos de entrega. “Temos a certificação de loja ouro. Acima dela há a loja diamante, obtida por poucos no Brasil, já que exige um número superior a



Rafael Silva

A COMPANHIA SULAMERICANA DE DISTRIBUIÇÃO NASCEU DA FUSÃO DAS REDES SÃO FRANCISCO E CIDADE CANÇÃO; “TEMOS CONSEGUIDO FAZER MELHOR DO QUE CADA EMPRESA SOZINHA”, DIZ O DIRETOR CARLOS TAVARES CARDOSO

mais de dez mil transações avaliadas”, diz Camacho.

E são os próprios compradores que dizem se vale à pena ou não comprar em determinado site. “A competição é acirrada. Os consumidores são antenados e usam muito os sites que fazem o comparativo

de preços”, diz Rós.

E se de um lado o risco de inadimplência é próximo de zero, as lojas virtuais têm que estar atentas às tentativas de fraudes. “Nos pagamentos por boleto, há casos de pessoas que fazem o depósito por envelope no banco sem o dinheiro. Isto exige muita atenção do departamento financeiro, que precisa checar os valores antes de liberar o envio do produto”, conta Rós.

Neste mercado, apesar da venda ser virtual, os clientes buscam um atendimento personalizado. “Muitos fazem questão de ligar para perguntar sobre os produtos. Oferecemos um 0800 e *chat* em horário comercial e por e-mail o contato é 24 horas. Boa parte das pessoas que entra em contato é de outras cidades e também querem saber mais informações sobre a empresa”, relata Marcelo.

VENDAS MAIORES

A união entre pequenos empresários é outra forma encontrada para aumentar a competitividade.



A UNIÃO DE 18 MERCADOS DE BAIROS, COM PADRONIZAÇÃO DE FACHADA, UNIFORME E COMPRAS CONJUNTAS, GEROU AUMENTO DE 30% NAS VENDAS DAS LOJAS, SEGUNDO O PRESIDENTE DA REDE GRAND, LUIZ CARLOS HENRIQUE

Allian Nascimento

Em dezembro a Rede Grand de Supermercados completará três anos. O empreendimento foi formado dentro do Empreender e reúne 18 mercados de bairros de Maringá, que decidiram unir os esforços para crescer. “Neste período o crescimento médio de todas as lojas, em vendas e contratação de funcionários, ficou perto de 30%”, considera o presidente da Rede Grand e dono da Loja Econômica, Luiz Carlos Henrique.

Depois de dez anos gerenciando sozinho o próprio negócio, a formação da rede surpreende o empresário a cada conquista. “Passamos a fazer compras conjuntas, os funcionários das lojas trabalham uniformizados, fizemos sacolas, fachadas, unificamos as propagandas e temos conseguido fazer sorteios de motos em datas comemorativas, o que sozinhos não teríamos condições de realizar”, resume.

O grupo também tem um cartão de crédito com a marca Rede Grand e passou a trabalhar com carvão e velas de marca própria, medidas que provocaram mudanças agradáveis no consumidor. “Não é mais o mercadinho, é a Rede Grand, o que dá mais credibilidade aos negócios”, diz. O próximo passo é formatar uma central de distribuição. “Estamos estruturando o setor de compras. Queremos abrir a central quando chegarmos em 20 lojas”.

Dentro das medidas que garantem o bom funcionamento, Henrique cita um comitê de ética, em que os empresários visitam as lojas para verificar se os produtos anunciados estão nas prateleiras, se os funcionários estão uniformizados, entre outros aspectos que vão garantir uma imagem melhor.

Para o futuro, Henrique relata que a rede pretende disputar mais

É preciso acompanhar mudanças no perfil do consumidor

Na avaliação do professor de Mercadologia e pesquisador do Centro de Excelência em Varejo da FGV-Eaes, Maurício Morgado, os comerciantes precisam ficar atentos a mudanças no perfil da sociedade, entre elas o papel da mulher, o envelhecimento da população, o maior acesso à informação, educação e à tecnologia e o consumidor mais exigente.

“Uma das principais mudanças na sociedade é, sem dúvida, o papel diferenciado da mulher. Por volta de 45% da força de trabalho é composta por mulheres. Elas chefiam 25% dos lares e mulheres sem cônjuge e com filhos representam 18% dos lares brasileiros. Isso tudo trouxe uma falta de tempo gigantesca e gerou busca de rapidez e praticidade. Impaciente, esse novo cliente não quer esperar, foge das filas e busca conveniência”, considera.

Morgado aponta que, além de casar mais tarde, o brasileiro tem maior expectativa de vida, que hoje está próxima de 75 anos. Como a taxa de natalidade caiu, a consequência é o envelhecimento geral da população. “Essa modificação, também presente em países mais desenvolvidos, traz necessidades de adaptação e de inovação no varejo, além de oportunidades de negócios”, diz.

Outro aspecto a se considerar é que aumentou o acesso à informação, educação e tecnologia. “Pela primeira vez, em 2007, a venda de computadores superou a de televisores no país. Com



Divulgação

MAURÍCIO MORGADO, PROFESSOR DA FGV-EAES: “O ANTIGO SLOGAN DA AMERICANA SEARS: ‘SATISFAÇÃO GARANTIDA OU SEU DINHEIRO DE VOLTA’ TALVEZ DEVA SER RETOMADO COM VIGOR PELOS VAREJISTAS BRASILEIROS”

cerca de 35 milhões de usuários, a internet cresce a passos largos, assim como o número de matrículas nas universidades fica ao redor de cinco milhões por ano. A facilidade de comunicação reverte em consumidores muito antenados, cientes da moda e costumes globais”, relata.

E devido ao consumidor estar mais exigente, desde 1992, o país passou a contar com o Código de Defesa do Consumidor, e quem compra, cada vez mais conhece seus direitos e exige bom atendimento e desempenho dos produtos. “Nesse cenário, caberia aos varejistas facilitarem a troca de produtos para clientes insatisfeitos, eximindo os clientes de perguntas e embaraços. O antigo slogan da americana Sears: ‘satisfação garantida ou seu dinheiro de volta’ talvez deva ser retomado com vigor pelos varejistas brasileiros”, aconselha.

espaço no setor, em que as grandes redes investem 'pesado' na apresentação de ofertas em veículos de comunicação de massa. "A gente não pode vencer, mas podemos atrapalhar bastante. Pesquisas mostram que as grandes redes têm certa preocupação com o fortalecimento do comércio nos bairros. Se existe a preocupação, é porque nosso trabalho tem dado certo", considera.

UNIÃO DE FARMÁCIAS

"O associativismo não é um salvavidas, mas sim uma ferramenta de trabalho que soma bastante aos negócios", avalia o vice-presidente da Rede Maior de Farmácias, Marcos Antônio Mandadori. E na região, as farmácias convivem numa situação semelhante a dos supermercados: a concorrência é grande. Aliás, a Rede Maior foi formada há quatro anos por empresas que almejavam se fortalecer para garantir espaço no mercado.



Rafael Silva

REUNIÃO DOS EMPRESÁRIOS DA REDE MAIOR DE FARMÁCIAS, QUE CONTA COM 15 LOJAS E FAZ PLANOS PARA TER UMA CENTRAL DE DISTRIBUIÇÃO

Atualmente, a rede é formada por 15 lojas em Maringá e região. "Temos a perspectiva de aumentar, pois o número ideal seria 25 lojas. Mas precisamos ter um grupo bem focado e disposto a trabalhar em parceria", diz. A Rede Maior está prestes a montar um escritório na área central de Maringá e contratar um gestor para cuidar dos interesses do grupo. No futuro, o objetivo é ter uma central de distribuição.

As lojas têm a mesma comunicação visual e criaram um jornal de ofertas. Outro projeto desenvolvido é um cartão com a marca da rede. "Temos planos para investir mais na divulgação do cartão, que tem somado bastante ao negócio", considera.

Na opinião de Mandadori é "necessário buscar ideias novas todos os dias e nunca parar de planejar. O mercado é agressivo. E para crescermos individualmente, só mesmo com uma associação e a união de esforços", analisa.

Claudecir Conti foi empreendedor. A Casa de Carnes Ribeiro foi aberta na avenida Mandacaru, onde o comércio ainda começava a se formar, embora ali já existissem três açougues. "Acredito que a concentração é favorável, tanto que as empresas que existiam antes continuam abertas. Ao mesmo tempo fiz minha clientela e a empresa continua crescendo. Tem campo para todos", afirma Conti.

Outra inovação foi motivada pela amizade. Quando montou o açougue, a Casa de Carnes Ribeiro já tinha 13 anos em Maringá. "O Clezio Mangolin é o dono da marca, que é registrada. Na avenida Pedro Taques, o açougue dele tem 25 anos. Ele cedeu o nome e procuramos trabalhar na mesma linha, com uma atenção especial no atendimento, para fortalecer a marca, embora sejam empresas independentes", conta.

Conti viu o comércio da avenida Mandacaru se desenvolver. "Foi um dos lugares da cidade que mais cresceu. O fluxo de pessoas que passa por aqui é grande e mais gente tem apostado nesta região.



Rafael Silva

JOEL PEREIRA ALVES, DA ELITE MOTORS: "ATÉ O ANO PASSADO NÃO TÍNHAMOS CLIENTES DO BAIRRO E, HOJE, DE 60% A 70% DAS PESSOAS QUE ATENDEMOS MORAM PRÓXIMAS"

APOSTA NOS BAIRROS

Quando decidiu montar o próprio negócio há 12 anos, o empresário

Quando abri, muitos achavam que seria um mau negócio, mas felizmente crescemos bastante”, diz.

O empresário acredita que o comércio nos bairros ainda tem espaço para crescimento. “Se as pessoas puderem fazer as compras no bairro, vão fazer. Depende somente do comerciante inspirar a credibilidade do consumidor”, avalia.

Com este mesmo pensamento, o empresário Joel Pereira Alves decidiu deixar um emprego de técnico de informática para montar a Elite Motors. “Queríamos uma loja grande, que pudesse oferecer comodidade ao cliente, com local para estacionar. Fizemos uma pesquisa e vimos que este bairro tinha potencial”, conta o sócio da empresa. A loja também fica na avenida Mandacaru.

Alves reconhece que apesar de evitar os congestionamentos e o aluguel ser mais baixo no bairro, existe dificuldade por causa da distância da região central. “Mas por outro lado, até o ano passado não tínhamos clientes do bairro e, hoje, de 60% a 70% das pessoas que atendemos moram próximas”, relata.



CLAUDECIR CONTI ABRIU A CASA DE CARNES RIBEIRO, NA AVENIDA MANDACARU, HÁ 12 ANOS: “SE AS PESSOAS PUDEREM FAZER AS COMPRAS NO BAIRRO, VÃO FAZER”

Outra forma de se diferenciar no mercado, segundo Alves, foi abrir uma loja mais completa neste ramo de acessórios e serviços para carros. “Acredito que uma empresa com tudo o que oferecemos não existe em Maringá. Mas temos concorrentes para cada serviço como o de espelhamento e de instalação de som”, diz. Para ter retorno, a expectativa é trabalhar mais dois anos. “O investimento foi alto”.

ESPECIALISTA EM CHURRASCO

Atento a uma característica cul-

tural regional, o empresário José Pinheiro percebeu que seria possível ter um estabelecimento especializado em churrascos, ou melhor, a Casa das Churrasqueiras, que tem de um simples espeto até churrasqueiras mais sofisticadas. “Nunca tinha visto nada parecido, então decidimos apostar neste mercado. Em Maringá deu certo, mas acredito que no Rio Grande do Sul não funcionaria, porque normalmente só se usa o espeto e sal grosso nas carnes”, avalia o sócio da empresa José Pinheiro.

Chácaras Eldorado

VENHA VIVER A QUALIDADE DE VIDA COM QUE VOCÊ SEMPRE SONHOU.

MAIS UM LANÇAMENTO DE SUCESSO.
Na Pedro Granado, além de contar com segurança e confiabilidade, você pode ter certeza de que terá a melhor valorização do mercado imobiliário.

2ª PARTE

APROVEITE OS PREÇOS DE LANÇAMENTO. PEQUENA ENTRADA E SALDO EM ATÉ 60 MESES.

LOTES COM 5.000 m² E ESCRITURA INDIVIDUAL.

ÓTIMA LOCALIZAÇÃO A APENAS 10 MINUTOS DO CENTRO DE MARINGÁ.

INFRAESTRUTURA COMPLETA

- ◆ Demarcação de quadras e lotes
- ◆ Rede de água
- ◆ Energia elétrica
- ◆ Pavimentação em pedra irregular
- ◆ Arborização

PEDRO GRANADO
IMÓVEIS

MATRIZ: Av. Paraná, 470 - Térreo - Centro - (44) 3222-8866
FILIAL: Av. Prudente de Moraes, 998 - Zona 7 - (44) 3225-4155
www.pedrogranado.com.br



Rafael Silva

ABRIR UM ESTABELECIMENTO ESPECIALIZADO EM ACESSÓRIOS PARA CHURRASCO FOI A APOSTA DE JOSÉ PINHEIRO: ELE ESTUDA A POSSIBILIDADE DE ABRIR UMA FILIAL EM OUTRA CIDADE E COMERCIALIZAR PELA INTERNET

A loja recém-reformada foi aberta há dez anos. Desde então apareceram concorrentes que apostaram no mesmo negócio. Mesmo assim, Pinheiro diz que os negócios continuam bons. "O grande foco hoje são as construções de churrasqueiras em alvenaria, em que oferecemos várias opções, incluindo um forno à lenha agregado", diz. No projeto de reforma, a loja ganhou estacionamento próprio e mais espaço para a apresentação dos produtos. Para o futuro, Pinheiro diz que pensa em abrir uma filial em outra cidade do Paraná.

Ele também estuda a possibilidade de vender pela internet. O site da empresa existe há oito anos e tem funcionado como meio de propaganda e contatos. "Temos alguns produtos que são difíceis de encontrar em outros lugares do Brasil, como a *gengiskan*. Vender pela internet pode ser uma boa opção", avalia. ■



Divulgação

"É PRECISO OBSERVAR O INTERIOR DA LOJA E CRIAR UM AMBIENTE AGRADÁVEL E ATRATIVO. OS CLIENTES ESTÃO MAIS SENSITIVOS", DECLARA O CONSULTOR MARCELO WOLFF, DO SEBRAE

Alternativas para os pequenos empresários

O consultor do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e gestor em projetos de comércio varejista na regional noroeste, Marcelo Wolff, avalia que os micro e pequenos empresários precisam estar atentos pois, sem inovar, sem criar condições de melhorias, as dificuldades virão. "O comércio é dinâmico e não existe uma fórmula pronta de sucesso. O empresário do pequeno varejo precisa se atentar às mudanças no mercado em que atua e observar o comportamento dos consumidores", diz.

Entre os aspectos a se analisar estão as necessidades e exigências, as novidades, atualidades e buscar melhores condições de atendimento. "É preciso observar o interior da loja e criar um ambiente agradável e atrativo. Os clientes estão mais sensitivos, ou seja, cada vez mais desejam pegar, tocar e experimentar os produtos que são

ofertados", afirma.

Um detalhe que pode fazer a diferença, na opinião de Wolff, é ter áreas de descanso para idosos, gestantes e espaços para o entretenimento das crianças. "Estas são boas estratégias para manter e conquistar novos clientes. São alguns exemplos de como os pequenos podem atuar para reduzir o impacto da concorrência dos grandes varejistas. O pequeno empresário tem a vantagem de atender o cliente de forma mais próxima, amigável e cordial", analisa.

Para quem ainda pensa em investir, uma boa opção apontada pelo consultor é a montagem de lojas em bairros. "Esta estratégia de investir em lojas nos bairros, principalmente nos que têm crescimento significativo de população, tem se mostrado uma boa forma de investimento e os resultados, a partir de uma boa gestão empresarial, são perceptíveis", considera.

MULTMARCAS
MARCAS & PATENTES DESDE 1994

GRUPO
PRC[®]

**VISTA A CAMISA DOS VENCEDORES,
REGISTRE SUA MARCA.**

Consulte antes a empresa que irá lhe prestar serviços. Não entregue seu maior patrimônio a quem não tem história, transparência e procedência. Solicite a visita de um consultor da multmarcas marcas e patentes - uma empresa do "grupo prc" soluções em propriedade intelectual.

MULTMARCAS
MARCAS & PATENTES DESDE 1994

GRUPO
PRC
SOLUÇÕES EM PROPRIEDADE INTELECTUAL

Quando se fala em holding, tem muita gente que associa à palavra a um conglomerado de megaempresas. Mas, amparada pela legislação, as holdings têm se proliferado entre as médias empresas e pessoas físicas. As explicações para o uso deste tipo de sociedade estão na redução da carga tributária e na administração e partilha dos bens.

“A criação de uma holding pode ser uma solução de conflitos e redução de custo tributário. Utilizada de forma correta, conforme a lei, traz mais benefícios e segurança nas relações contratuais e sucessórias”, afirma o contador e consultor Clayton Dias Pereira.

Ele explica que a aplicação original evoluiu e hoje a holding pode ser utilizada para diversos fins. “Originalmente, uma holding era uma empresa criada para ser proprietária e administrar outras, concentrando poder de decisão”, diz. Pereira conta que, com o tempo, por meio das holdings passaram a ser feitos negócios. Também, explica ele, existem as holdings patrimoniais, que absorvem os bens de empresas ou pessoas que o grupo representa.

Esta forma de sociedade cria uma espécie de “blindagem”, garantindo a segurança dos bens. “Se houver execução ou processo jurídico sobre uma das pessoas físicas sócias, não vai alcançar diretamente os bens da empresa”, destaca Pereira.

Para que uma empresa se torne uma holding, explica o contador José Gomes Ferreira, “esta deverá receber bens ou direitos para formar o seu capital. Esta integralização poderá ocorrer entre sócios pessoas físicas e/ou jurídica”.

PARTILHA

Outras vantagens de se constituir

Uma solução para tri

CRIAR UMA HOLDING TEM SIDO UMA ALTERNATIVA PARA AGILIZAR O PROCESSO DE DIVISÃO DE BENS E REDUZIR A CARGA TRIBUTÁRIA PARA EMPRESAS E FAMÍLIAS; ESTE TIPO DE SOCIEDADE TAMBÉM CONTRIBUI PARA A SUCESSÃO EMPRESARIAL



PARA O CONTADOR E CONSULTOR CLAYTON DIAS PEREIRA, “UTILIZADA DA FORMA CORRETA, CONFORME A LEI, A HOLDING TRAZ MAIS BENEFÍCIOS E SEGURANÇA NAS RELAÇÕES CONTRATUAIS E SUCESSÓRIAS”

uma holding são a organização e a transparência no controle dos bens e pessoas envolvidas, facilitando a divisão e sucessão dos bens. “Tudo estará elencado, avaliado e organizado, agilizando a partilha dos bens de uma família. Um processo de partilha pode durar décadas e se os bens fo-

rem administrados por uma holding, pode ser mais ágil. Temos clientes com partilha deferida em apenas seis meses”, informa o contador Clayton Dias Pereira.

De acordo com Ferreira, a holding pode substituir, em parte, declarações testamentárias. “Os

butos e partilha de bens

sucessores da sociedade podem ser indicados em uma holding sem atrito ou litígios judiciais". Esta também pode ser uma alternativa para as sucessões empresariais, determinando os responsáveis pela administração do negócio.

No aspecto tributário, o contador Clayton Dias Pereira comenta que caso o cliente esteja enquadrado na alíquota máxima do imposto de renda (27,5%), constituir uma holding pode reduzir os custos tributários. "É possível economizar no Imposto de Renda, no Imposto sobre Transmissão de Bens Intervivos, entre outros". Ele acrescenta:



"OS SUCESSORES DA SOCIEDADE PODEM SER INDICADOS EM UMA HOLDING SEM ATRITO OU LITÍGIOS JUDICIAIS", DECLARA O CONTADOR JOSÉ GOMES FERREIRA

elf

Banco de Documentos

44 **3029-8212**

Av. Mandacaru, 2738

CEP 87083-240 - Maringá - PR

contato@elfconsultoria.com.br

www.elfconsultoria.com.br



A estrutura da elf oferece a proteção necessária para guarda de documentos

Todos os documentos são depositados em contêineres especiais, que oferecem garantias expressas de segurança e inibe os acessos de pessoas não-autorizadas.

O sistema de gerenciamento de arquivos da elf é totalmente automatizado por meio do GED (Gerenciamento Eletrônico de Documentos).

Os documentos são digitalizados e armazenados virtualmente no servidor por meio de cópia digital.



Rafael Silva

A CRIAÇÃO DE HOLDINGS FOI A SOLUÇÃO ENCONTRADA PELA USINA SANTA TEREZINHA PARA A SUCESSÃO FAMILIAR E PARTILHA DE BENS, DE ACORDO COM PAULO MENEQUETTI

“a procura pela criação de holdings aumentou muito nestes últimos anos. A partir da sociedade de duas pessoas ou empresas é possível abrir uma holding. Mas é recomendado o assessoramento de um especialista no assunto”.

Este tipo de sociedade também possibilita uma maior diversificação de negócios e planejamento estratégico do grupo. “A holding só procura obter financiamentos externos, bem como agir como provedora de investimentos próprios para atender às necessidades das operadoras, agindo também nos investimentos em parceria e novas oportunidades”, explica José Gomes Ferreira.

Na Usina Santa Terezinha foram

criadas holdings para solucionar a sucessão familiar e a divisão de bens. As empresas surgiram em 1994 e, de acordo com o sócio Paulo Meneguetti, foi uma alternativa acertada. “Queríamos deixar resolvida a questão da sucessão na empresa”, conta, acrescentando que cada fundador constituiu uma holding e, hoje, todos têm um controle melhor dos bens.

A LEGISLAÇÃO

Conforme o contador José Gomes Ferreira, a Constituição Federal, de 1988, veio enfatizar a necessidade de organização e controle empresarial. “Os artigos 1º, 5º e 6º surpreendem pela clareza de mostrar uma nova ordem social e um novo ambiente

a atuar, novas diretrizes para as estratégias dos anos 1990 e os caminhos para os anos 2000. O artigo 170 da Constituição estabelece, inequivocamente, as bases para novos empreendimentos e o artigo 226 veio mostrar o novo relacionamento familiar. Quem leu e entendeu pôde ver quase dez anos antes as novas oportunidades, e nelas a holding tinha o seu lugar destacado no planejamento e no estudo de viabilidade e investimentos em novos negócios”, destaca o contador. Temas como a sucessão, impostos *causa mortis*, imposto fortuna e doação estão sob a proteção da holding.

A Lei nº 6.404, de 1976, prevê a existência das sociedades do tipo holding, estabelecendo, segundo Ferreira, “que a companhia pode ter por objeto participar de outras sociedades e acrescenta: ainda que não prevista no estatuto, a participação é facultada como meio de realizar o objeto social ou para se beneficiar de incentivos fiscais”.

No entanto, pondera o contador, a lei das sociedades anônimas prevê que holdings sejam uma sociedade empresarial limitada. “A expressão holding não reflete a existência de um tipo societário específico, mas sim a propriedade de ações ou cotas que asseguram o poder de controle de outra ou de outras sociedades”, finaliza Gomes.

CURIOSIDADE

O contador Clayton Dias Pereira explica que na década de 1990 surgiram as holdings *offshores*, ou seja, criadas para atuar em paraísos fiscais e muitas vezes utilizadas para “lavagem de dinheiro”. Foi neste período que o termo passou a ter um sentido depreciativo e até hoje pode soar como algo ilegal. “O que não é”, enfatiza. ■

Crédito com taxa atrativa

ASSOCIADOS À ACIM PODEM SE BENEFICIAR, COM EXCLUSIVIDADE, DO PROGER URBANO COOPERFAT, QUE OFERECE EMPRÉSTIMOS COM PERÍODO DE CARÊNCIA DE ATÉ UM ANO E TAXA ABAIXO DA COBRADA NO MERCADO

Empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões podem utilizar uma linha de crédito com taxa de 2,44% ao ano mais Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP). Trata-se do Proger Urbano Cooperfat, do Banco do Brasil, exclusiva para associados à ACIM. Por meio desta linha, que utiliza recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), são financiados até 90% do bem ou serviço, com até 96 meses para pagar e período de carência de até 12 meses.

De acordo com o analista da superintendência regional do Banco do Brasil de Maringá, Paulo Henrique Dornella, o Cooperfat deve ser usado para investimentos que ajudem a gerar empregos. “O financiamento de uma máquina que pode dispensar o trabalho de colaboradores não é concedido. Financiamos bens e serviços que favoreçam o crescimento de empregos e, dessa forma, contribuíam para o desenvolvimento regional sustentável”, diz.

Com o objetivo de adquirir um torno com controle numérico, o administrador das Baquetas Alba, Cirne Olivo Alba, recorreu ao Cooperfat. O equipamento custou R\$ 56 mil e Alba financiou R\$ 45 mil, para serem pagos em quatro anos, com 12 meses de carência. Segundo o administrador, a linha de crédito é atrativa. “O custo é baixo. O que seria cobrado em um mês num financiamento em outro banco, é cobrado em um ano por meio do Cooperfat. É uma oportunidade para as indústrias, como as Baquetas Alba, se modernizarem”, diz. A



Rafael Silva

CIRNE ALBA, DAS BAQUETAS ALBA, UTILIZOU RECURSOS DO COOPERFAT PARA COMPRAR UM TORNO DE CONTROLE NUMÉRICO; MÁQUINA SERÁ PAGA EM QUATRO ANOS

empresa é especializada na fabricação de baquetas para bateria e percussão e conta com 16 funcionários.

Associações e cooperativas podem financiar até R\$ 200 mil. Para micro e pequenas empresas associadas à ACIM, o teto de empréstimo é R\$ 100 mil. Associados pessoas físicas e autônomos podem requerer até R\$ 80 mil. Pela linha de crédito também é possível financiar carros de passeio novos, modelo básico, que não possuam equipamentos ou acessórios. Os veículos devem ser destinados à comprovada utilização na atividade do empreendimento, podendo ser financiado até 60% do valor, com teto máximo de R\$ 40 mil.

Os pré-requisitos para ter acesso à linha de crédito são possuir conta corrente no Banco do Brasil e não ter restrições de crédito ou fiscais. Também é necessário correspondência da ACIM declarando que a empresa é associada à entidade. Mais informações nas seis

Documentos úteis para obter o crédito:

- ✓ Cadastro de pessoa jurídica
- ✓ Formulário de dados da empresa (informações sobre receitas e despesas)
- ✓ Relação de faturamento
- ✓ Orçamento dos bens ou serviços
- ✓ Autorização para levantamento de informações cadastrais - SCR (empresa, sócios e dirigentes)
- ✓ Autorização para levantamento de informações cadastrais - Refis
- ✓ Cadastro de pessoa física atualizado (sócios/dirigentes/representantes legais)
- ✓ Licença ambiental, se exigida
- ✓ Certidão de Regularidade Fiscal (CRF) do FGTS
- ✓ Certidão Negativa de Débitos do INSS

agências do Banco do Brasil em Maringá, já que todas estão habilitadas a operar esta linha de crédito. ■

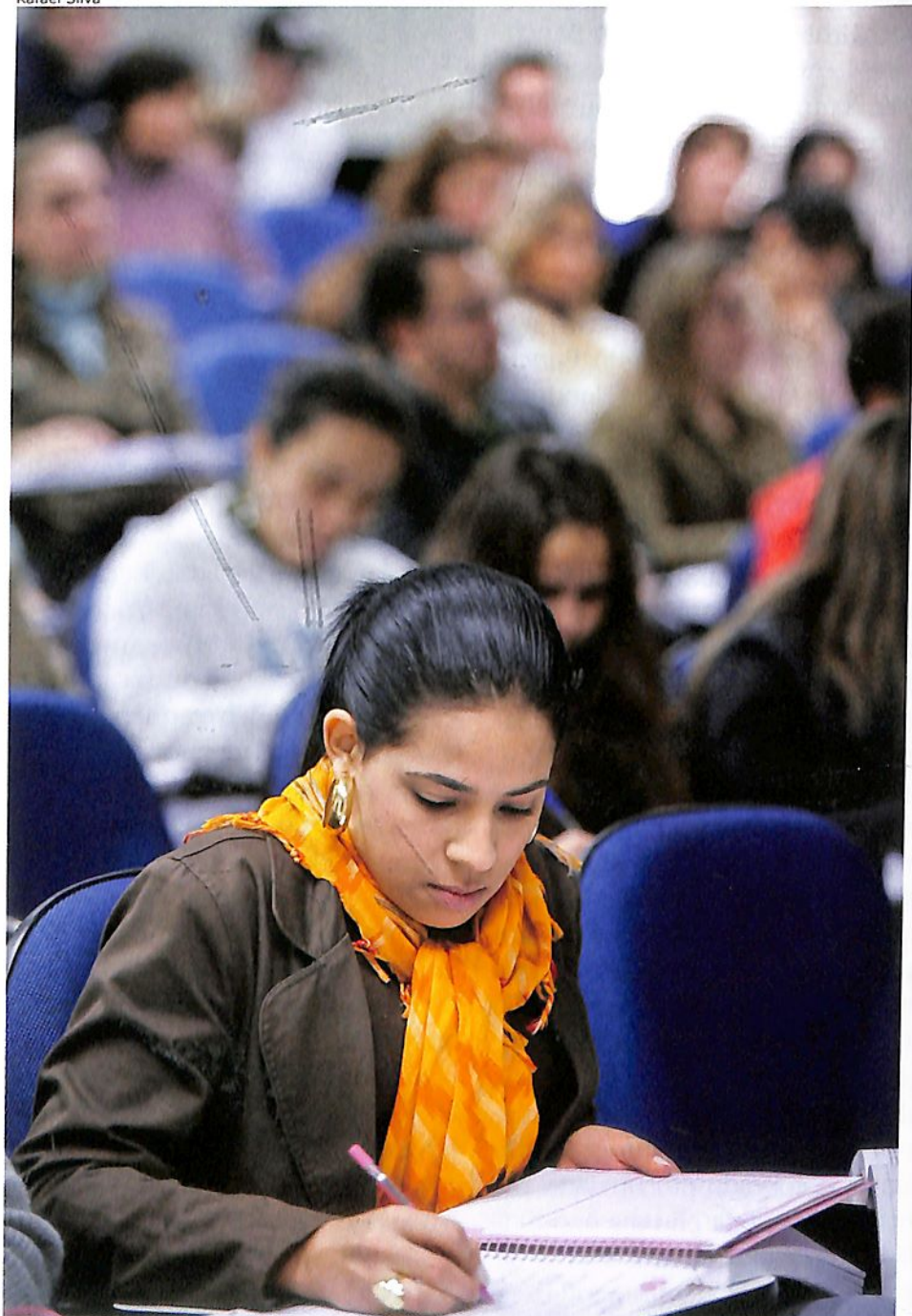
Para quem almeja ter o governo como patrão

DEZ MILHÕES DE BRASILEIROS DISPUTAM UMA VAGA NA INICIATIVA PÚBLICA; ESTE É UM MERCADO QUE MOVIMENTA APENAS COM TAXAS DE INSCRIÇÃO PARA CONCURSOS R\$ 500 MILHÕES E ATRAI EMPRESÁRIOS DE AGÊNCIAS DE VIAGENS, CURSOS PREPARATÓRIOS, ENTRE OUTROS

Rafael Silva

Ser aprovado em um concurso público exige do candidato muitas horas de estudo e dedicação, além de dinheiro para custear despesas com inscrição, transporte, alimentação e, muitas vezes, curso preparatório. É um mercado milionário. Segundo a Associação Nacional de Proteção e Apoio aos Concursos (Anpac), em 2008 aumentou em 160% o número de inscritos em concursos públicos, sendo que no ano anterior, mais de cinco milhões de pessoas disputaram uma vaga e ajudaram a movimentar um mercado de R\$ 500 milhões somente com taxas de inscrição. Outros R\$ 150 milhões foram arrecadados pelos cursos preparatórios e editoras especializadas.

A advogada Ana Carolina Rezende, de Umuarama, é um exemplo de candidata a emprego público. Ela presta concurso há quase quatro anos e já concorreu a vagas para defensora pública da União e escrivã da Polícia Federal. “No ano passado, cheguei a ser classificada, mas não fui chamada”, conta.



CONCORRÊNCIA ACIRRADA: NÚMERO DE INSCRITOS EM CONCURSOS AUMENTOU 160% EM 2008 EM RELAÇÃO AO ANO ANTERIOR



Rafael Silva

O ESTUDANTE VITOR TOFFOLI CALCULA QUE JÁ DESEMBOLSOU R\$ 3,3 MIL COM EXCURSÕES, TAXAS DE INSCRIÇÃO, ALIMENTAÇÃO E APOSTILAS PARA SER APROVADO EM UM CONCURSO PÚBLICO

Rafael Silva

A advogada faz parte dos dez milhões de brasileiros que buscam uma vaga no serviço público, conforme dados da Pesquisa Nacional de Amostragem de Domicílios (PNAD), realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A pesquisa considera os candidatos que estudam por conta própria e os que estão matriculados em cursos preparatórios.

Ana Carolina, por exemplo, costuma desembolsar quase R\$ 300 com alimentação e transporte para prestar concurso em Curitiba. Já quando o destino é Florianópolis ou alguma cidade do Mato Grosso do Sul ou Minas Gerais, a conta é mais alta: cerca de R\$ 400.

O estudante de Direito Vitor Toffoli também ajuda a movimentar este mercado. Pelos cálculos dele, os gastos com excursões, taxas de inscrição, alimentação e apostilas para disputar uma vaga em concursos em Guaíra, Curitiba e Florianópolis ultrapassaram R\$ 3,3 mil.

E se sobram candidatos, há muitas empresas de olho neste filão. Há sete anos no mercado, a GrandTour Viagens e Turismo é especializada em turismo pedagógico, viagens para concursos públicos e fretamento de ônibus e, para isso, conta com quatro ônibus. A empresa oferece, no mínimo, quatro pacotes por mês para concursos em diversas localidades.

O sócio da empresa Guilherme Herradon Vicentini destaca que a preocupação com o transporte e hospedagem desvia o foco do candidato, que precisa se preparar para a prova. "Foi daí que surgiu a ideia de operacionalizar esses pacotes", diz, acrescentando que a empresa investe em ações específicas, como um programa de fidelidade e relacionamento na qual



PARA O EMPRESÁRIO NELSON GUERRA, DO CURSO SÓLTON, AS VANTAGENS EM COMPARAÇÃO À INICIATIVA PRIVADA, "TORNAM O EMPREGO PÚBLICO UM VERDADEIRO SEGURO DE VIDA PROFISSIONAL"

o concursando acumula pontos e troca por prêmios.

Segundo ele, a maior demanda é para as viagens por meio de transporte rodoviário, totalizando cerca de 90% da procura, já que os locais mais procurados são relativamente próximos, como Curitiba, Campo Grande e São Paulo. E para garantir a qualidade dos serviços e clientela cativa, a empresa verifica todos os detalhes. “Desde o embarque, transporte ao local de prova, hospedagem, lanche e até um ‘kit concurso’, contendo estojo, lápis e caneta na cor especificada pelo edital da prova”, diz. E para que ninguém perca pontos por causa de cansaço, as viagens costumam ser feitas no dia anterior à prova.

TODAS AS IDADES

O sócio do curso Sólon, Nelson Guerra, confirma que só tem aumentado o interesse por uma vaga no serviço público. “Não é somente a remuneração que atrai candidatos, mas estabilidade, assistências médica e odontológica, pagamento em dia, aposentadoria integral e outras vantagens que, se comparadas com a iniciativa privada, tornam o emprego público um verdadeiro seguro de vida profissional”, conta.

Há 16 anos, o curso prepara candidatos de Maringá e região para concursos. Segundo Guerra, em média os cursos têm duração de três meses e são ofertados 25 cursos por ano, entre eles, para quem concorre a uma vaga em concursos do Banco do Brasil, tribunais federais e regionais, prefeituras, Caixa Econômica Federal, Receita Federal e Polícia Federal. As mensalidades custam, em média, R\$ 200, incluídas as apostilas. Só no curso preparatório para quem bus-



Rafael Silva

A PRIORI OFERECE CURSOS PREPARATÓRIOS PARA CONCURSOS PÚBLICOS E PARA O EXAME DA OAB, COM MENSALIDADES COM VALORES ENTRE R\$ 135 E R\$ 300, DE ACORDO COM O DIRETOR APARECIDO SILVA MACHADO

ca uma vaga no Tribunal Regional do Trabalho do Paraná estão matriculados 240 alunos, nas turmas de manhã e noite.

Nas salas de aula do Sólon, há alunos de todas as idades. “Em seleções públicas, normalmente, não é exigida experiência anterior nem há limite de idade dos candidatos, por isso, elas atraem tanto jovens que procuram o primeiro emprego quanto pessoas mais velhas que buscam a reconversão profissional”. A empresa disponibiliza especialistas e advogados antes e depois das provas, inclusive com auxílio aos candidatos na preparação de recursos às provas.

O Priori Cursos está no mercado há sete anos e é parceiro da Rede de Ensino LFG, presente em mais de 300 localidades e que oferece mais de 40 cursos preparatórios,

de atualização e pós-graduações. De acordo com o diretor e professor Aparecido Silva Machado, o foco de atuação são os cursos preparatórios para concursos públicos e para o exame da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), com mensalidades que variam de R\$ 135 a R\$ 300.

Ele conta que são oferecidos cursos de atualização, com duração de um mês, até pós-graduações de 12 a 15 meses. A Rede LFG, conforme explica Machado, em vez de apostilas, adota livros editados pelos professores e atualizados semestralmente.

Segundo ele, não existe uma fórmula para determinar o tempo necessário para a aprovação de um candidato em um concurso público ou em exame da OAB. A aprovação depende de alguns

fatores como se o candidato estuda por conta própria, o nível de dificuldade do concurso que está concorrendo a uma vaga e a dedicação nos estudos extras-classes. “Além de frequentar as aulas, é preciso que o aluno dedique mais algumas horas diárias na leitura dos principais temas apresentados pelo professor em sala de aula e na resolução de algumas questões”, diz. Outra dica dada por ele é que o candidato foque em um tipo de concurso em vez de concorrer a vagas em vários órgãos públicos. “Sempre estamos à disposição para orientar os alunos na escolha do melhor curso ou concurso público. Também é importante não desanimar em caso de resultado desfavorável nos primeiros concursos prestados. Isso poderá ser um treino para um sucesso futuro”, diz.

SEBO E REVISTARIA

A advogada Ana Carolina Rezen-de hoje se sente segura em estudar sozinha, mas ela afirma que para quem está começando a disputar uma vaga em concurso público, frequentar as aulas de um curso especializado ajuda a garantir direcionamento e adquirir bagagem. “Fiz dois anos de curso preparatório, o que é importante, pois são muitas as alterações legislativas e o curso proporciona acompanhamento e atualização constante”, diz. Mas apesar das vantagens, ela pondera que é necessário investimento. A advogada calcula que tenha desembolsado cerca de R\$ 7 mil com as mensalidades.

Para quem estuda por conta própria e procura por materiais de apoio, boas opções são as bancas de revistas e sebos. A Banca



Rafael Silva

O SEBO CULTURA SÓ NÃO VENDE MAIS LIVROS E APOSTILAS PARA QUEM ESTUDA PARA CONCURSOS PORQUE NÃO TEM MATERIAL DISPONÍVEL, SEGUNDO A PROPRIETÁRIA, CLAUDINÉA FERNANDES

do Gaúcho, por exemplo, passou a comercializar apostilas para concursos em novembro do ano passado. De acordo com o funcionário Thiago de Oliveira e Silva, são vendidas cerca de 30 apostilas por mês. “As mais procuradas são para concursos do IBGE, Caixa Econômica, Correios e Procuradoria Geral do Trabalho”, conta. As apostilas custam entre R\$ 45

e R\$ 50.

No Sebo Cultura, que está há nove anos no mercado, “cerca de 70 pessoas procuram todos os meses materiais voltados para concursos e só não vendemos mais pois dependemos da disponibilidade de material”, explica a proprietária, Claudinéa Basques Fernandes. Os valores variam entre R\$ 10 e R\$ 15. ■

Negócios olho no olho

AS FEIRAS SÃO UMA OPORTUNIDADE DE FOMENTAR E FIRMAR NEGÓCIOS, POIS PERMITEM UMA APROXIMAÇÃO MAIOR ENTRE EMPRESAS EXPOSITOAS E POTENCIAIS COMPRADORES; VEJA DICAS PARA QUEM QUER EXPOR E PARA OS VISITANTES

O empresário Roberto Koepsel é um visitante de feiras de negócios há dez anos. O objetivo dele é obter mais informações sobre os produtos e se atualizar sobre as novidades do setor que atua, o de autopeças. São nestas feiras que o empresário estabelece contatos comerciais e visita estandes para depois concretizar o negócio. “Não compro durante as feiras. Me munifico de materiais de divulgação das empresas participantes e procuro conhecer a idoneidade dos fabricantes com quem tive contato para depois fechar a compra”, diz. Segundo ele, as visitas às feiras proporcionam acesso às tecnologias. “É uma forma de estar sempre atualizado sobre o setor”, conta.

As feiras de negócios são um mercado próspero, que ajuda a movimentar uma cadeia econômica, que inclui centros de eventos, hotéis e restaurantes. Apenas a União Brasileira dos Promotores de Feiras (Ubrafe) projeta a realização de 170 feiras de negócios no país neste ano. A estimativa é que estes eventos reúnam 38 mil expositores e 4,650 milhões de visitantes, inclusive empresários de 65 países. Os segmentos responsáveis pela realização do maior número de feiras são, de acordo com a Ubrafe, as indústrias, empresas de alimentos e bebidas, equipamentos e materiais para construção.

E Maringá também está no calendário de grandes feiras. Em



Rafael Silva

PARA CONHECER AS NOVIDADES DO SETOR DE AUTOPEÇAS, O EMPRESÁRIO ROBERTO KOEPESEL VISITA FEIRAS DE NEGÓCIOS; DE ACORDO COM ENTIDADE QUE REPRESENTA O SETOR, SERÃO 4,650 MILHÕES DE VISITANTES NESTE ANO

julho, por exemplo, será realizada a Metalmecânica, uma das maiores do setor no Brasil. Segundo o presidente do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Maringá (Sindimetal), que é um dos realizadores do evento, Carlos Walter Martins Pedro, será uma oportunidade para conhecer os lançamentos em equipamentos e máquinas, bem como fechar negócios.

E se a dúvida é sobre concretizar ou não um negócio nestes eventos,

Martins Pedro dá sua opinião: “nas feiras os expositores oferecem promoções e fechar negócio nestas ocasiões é sempre interessante, ainda mais se o comprador já tiver definido o que precisa”, diz. Porém, ele alerta que as feiras são uma oportunidade de pesquisa tecnológica e em se tratando de máquinas de valores expressivos, pode ser interessante finalizar o negócio pós-evento. Neste caso, a dica dele é conhecer outros expositores e estandes, já que a concor-

rência é grande e muitos produtos são similares. “É necessário ainda conhecer a idoneidade dos expositores, verificando a qualidade do que está exposto, fazer pesquisas prévias sobre a empresa e no ato da compra pedir que todas as características do produto e da compra sejam explicitadas”, aconselha.

A opinião é compartilhada pelo empresário Ilson Rezende, que tem uma empresa de software e recentemente participou de uma das maiores feiras mundiais do segmento em que atua, a Indiasoft. “Em geral, o ideal é fechar negócio pós-evento, pois os empresários terão oportunidade de avaliar as alternativas com mais critério”, diz. Ele recomenda que os compradores façam contato com clientes do expositor antes de fechar a compra para obter referências e, se possível, fazer um teste do produto, ou seja, uma espécie de *test-drive*.

DICAS PARA EXPOSITORES

Para o gerente de marketing da

Debmaq, empresa que participará da Metalmeccânica, Mauro Eduardo Trevisan, a concretização de negócios nas feiras depende do tipo de evento e do momento econômico. “Muitos expositores vêm nas feiras uma oportunidade de vender, mas também são ocasiões para reforçar relacionamentos e divulgar produtos”, afirma. Ele acrescenta que estes eventos são uma “faca de dois gumes” para os expositores, já que além de gerar oportunidades junto aos clientes, também aproxima os visitantes dos concorrentes e dá a eles a oportunidade de comparar qualidade, preço, atendimento e forma de pagamento.

Para quem pretende expor em feiras, Trevisan conta que no caso da Debmaq, além da empresa terceirizar a montagem do estande, também conta com uma equipe própria de técnicos, que são responsáveis pela montagem das máquinas que serão expostas. E para garantir qualidade no atendimento, a equipe da empresa que estará no

Empresas especializadas em montagem de estandes

Uma dos setores que integra a cadeia responsável pela realização de feiras é o de empresas especializadas em montagem de estandes. Entre elas está a Leyzer, há 20 anos no mercado. Segundo a responsável pelo departamento comercial, Ronise Amanda Cordova, são 60 funcionários, entre arquitetos, gerentes de produção, montadores de estandes e marceneiros.

De acordo com ela, o faturamento anual da empresa com as feiras é de R\$ 4 milhões e os eventos agropecuários são os que têm maior demanda. E no caso dos empresários do agronegócio, diz Ronise, são poucos os que comercializam maquinários e equipamentos nas feiras. “A negociação normalmente é concretizada pós-feira. Os expositores participam destes eventos para mostrar as novidades do mercado”, diz. A Leyzer é responsável pela montagem e organização de 30 eventos por ano.

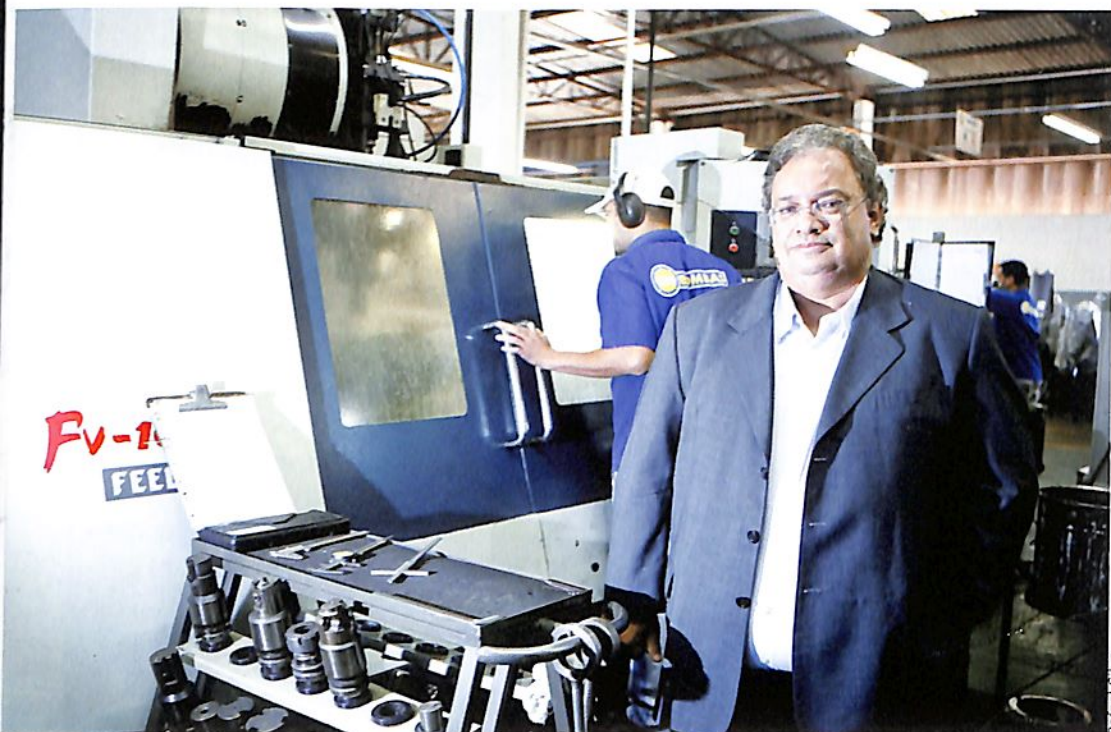
Outra empresa do segmento é a JR Stand, de propriedade de José Luiz de Oliveira. Ela está no mercado há 11 anos e tem como foco as feiras agropecuárias, *agrishows* e congressos. São 12 colaboradores diretos e cerca de 25 eventos montados por ano.

Para montar uma feira, a JR Stand pode cobrar até R\$ 300 mil, dependendo do volume de trabalho e do número de estandes. A empresa deverá faturar neste ano R\$ 1,2 milhão.



Rafael Silva

COM 20 ANOS DE MERCADO, A LEYZER É ESPECIALIZADA NA MONTAGEM DE ESTANDES; EMPRESA DEVERÁ FATURAR R\$ 4 MILHÕES NESTE ANO, DE ACORDO COM RONISE AMANDA CORDOVA, DO DEPARTAMENTO COMERCIAL



A DICA É DO EMPRESÁRIO CARLOS WALTER MARTINS PEDRO: "NAS FEIRAS OS EXPOSITORES OFERECEM PROMOÇÕES E FECHAR NEGÓCIO É SEMPRE INTERESSANTE, AINDA MAIS SE O COMPRADOR JÁ TIVER DEFINIDO O QUE PRECISA"

estande tem uniforme exclusivo, recebe treinamento e participa da convenção da empresa.

Os preparativos começam um mês antes, com a cotação do custo da montagem dos estandes. "Mas os empresários que participam de poucos eventos de negócios e que não têm muita experiência precisam se preparar com, pelo menos, três meses de antecedência", recomenda.

Outra dica do gerente de marketing é que as empresas façam uma boa divulgação da participação em eventos de negócios, por meio do envio de convites e mala direta eletrônica para clientes e potenciais compradores. Já a equipe de vendas da filial da empresa situada na cidade onde a feira será realizada deve reforçar o convite para que os clientes participem do evento. No caso da Debmaq, os vendedores da região onde a feira será realizada devem cumprir metas de visita aos clientes, convidando-os para

visitar o estande. "Estas visitas acontecem no mês que antecede nossa participação em feiras", explica. A Debmaq participa de cerca de 20 feiras por ano e conta com uma unidade móvel para difundir tecnologia: um caminhão-escola, onde são realizados programas de treinamento para as empresas durante as feiras.

PARA PEQUENOS EMPRESÁRIOS

Mas as feiras não são voltadas apenas para os empresários de grande porte. A ACIM, por exemplo, incentiva a participação dos empresários em feiras setoriais, por meio do programa Empreender, que congrega 250 empresas por meio de núcleos setoriais.

O consultor do programa, Eraldo Luiz Pasquini, orienta os empresários a fazer um levantamento dos estandes que pretendem visitar, tipo de equipamentos e tecnologia que desejam conhecer e os fornecedores que irão expor estes maqui-

Foco em potenciais compradores

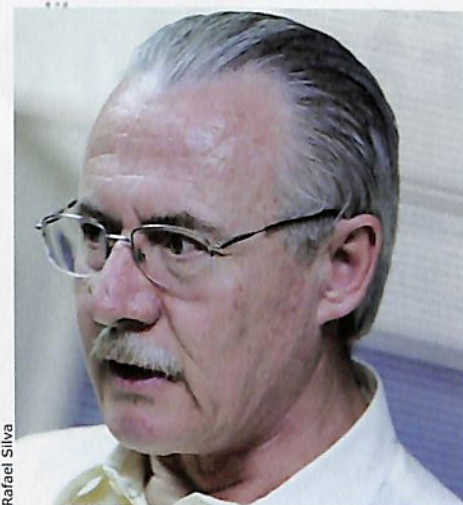
O empresário Ilson Rezende visitou no início deste ano um dos maiores eventos de tecnologia da informação do mundo: a Indiasoft. Uma das principais diferenças entre as feiras brasileiras e internacionais, segundo ele, é a qualidade dos compradores. "Na Indiasoft, por exemplo, os expositores tinham preocupação em conquistar compradores efetivos. Já no Brasil parece que quanto mais visitantes nas feiras, maior o sucesso dos eventos", diz, acrescentando que na Índia ele encontrou um número maior de expositores do que visitantes.

"Os participantes eram pré-selecionados. Do Brasil, por exemplo, participaram poucas empresas", conta. Outra diferença notada por ele foi em relação à abordagem. "No Brasil, os expositores aguardam os visitantes dentro dos estandes, ao contrário dos indianos que fazem abordagens em qualquer lugar. Lá os estandes também são simples e sem muito investimento", completa. Ele acredita que para que as feiras de negócio tenham sucesso é necessário fazer um mapeamento de potenciais compradores.

nários. "Nas feiras, os empresários conseguem comprar equipamentos com preços mais atrativos e têm maior possibilidade de negociação, além disso os fornecedores realizam promoções e oferecem melhores formas de pagamento", acrescenta. ■

Um governador pé vermelho

VICE-GOVERNADOR POR SETE ANOS, ENTRE 2002 E 2009, ORLANDO PESSUTI ASSUMIU EM ABRIL O MANDATO DE GOVERNADOR DO PARANÁ EM FUNÇÃO DA RENÚNCIA DE ROBERTO REQUIÃO, QUE DISPUTARÁ UMA VAGA NO SENADO. UMA DE SUAS PRIMEIRAS AÇÕES FOI A TRANSFERÊNCIA DA ESTRUTURA ADMINISTRATIVA DO GOVERNO PARA O INTERIOR E, ASSIM, MARINGÁ SE TORNOU SEDE ADMINISTRATIVA DO ESTADO NOS DIAS 6 E 7 DE MAIO. MÉDICO VETERINÁRIO POR FORMAÇÃO, PESSUTI NASCEU EM CALIFÓRNIA (A 80 QUILOMETROS DE MARINGÁ), NO NOROESTE DO ESTADO. NA ENTREVISTA ABAIXO, ELE COMENTA SEUS PROJETOS NO RESTANTE DO MANDATO E SEU PLANO POLÍTICO:



Rafael Silva

QUAIS SERÃO SUAS PRIORIDADES NESTE RESTANTE DE MANDATO?

No primeiro momento a prioridade será continuar as obras, ações e os programas que vínhamos desenvolvendo neste período de governo Requião/Pessuti. É evidente que ao assumirmos o governo, estabelecemos algumas prioridades. A primeira foi acabar com a multa que a Secretaria do Tesouro Nacional cobrava todos os meses do Paraná por conta dos problemas da venda do Banestado para o Banco Itaú. O Paraná tinha muita dificuldade em obter recursos federais, já que estava com o cadastro bloqueado. Agora, com esta pendência resolvida, estamos com a ficha limpa. A segunda linha de ação que estabelecemos foi na área da segurança pública, por isso fizemos a substituição do secretário estadual para que, com uma nova equipe, pudéssemos empreender uma série de ações que colocaremos ao conhecimento da população no decorrer de junho.

O SENHOR DISSE QUE DESEJA BAIXAR AS TARIFAS DE PEDÁGIO...

A terceira prioridade que estabelecemos neste período de governo é justamente fazer uma discussão séria e aprofundada com as empresas concessionárias para que possamos encontrar um mecanismo para reduzir o preço do pedágio no Paraná. Vamos conversar com as empresas possivelmente no mês de junho.

REDUÇÃO DAS TARIFAS DE PEDÁGIO SIGNIFICA AUMENTAR O TEMPO DE CONCESSÃO?

O que significa não sabemos. Não quero

aumentar o período da concessão, quero baixar a tarifa. As concessionárias que estão sugerindo, pelo menos através da imprensa, que querem um aumento no prazo da concessão. Tudo isso nós vamos discutir.

UMA DAS REIVINDICAÇÕES DA COMUNIDADE LOCAL É O AUMENTO DO EFETIVO POLICIAL. ISSO ESTÁ PREVISTO?

Vamos contratar em torno de 1,8 mil policiais militares e entregar 400 veículos para as polícias. Vamos reestruturar as ações das polícias militar e civil, do Corpo de Bombeiros, da Polícia Ambiental para realmente garantir mais segurança à população.

MAS QUANTOS POLICIAIS DEVERÃO SER CONTRATADOS E DESTINADOS PARA A REGIÃO DE MARINGÁ?

Este número eu não tenho, mas o pessoal da polícia vai fazer um levantamento para ver qual a necessidade de Maringá. Os 399 municípios do Paraná precisam de policiais e estamos contratando 1,8 mil. Em cima das estatísticas, do geoprocessamento do crime vamos fazer uma avaliação de quantos policiais deveremos mandar para Maringá nos próximos meses.

DIVERSAS ENTIDADES DE MARINGÁ, INCLUSIVE A ACIM, ENTREGARAM UM DOCUMENTO PARA O SENHOR COM REIVINDICAÇÕES NAS ÁREAS DE SEGURANÇA, INFRAESTRUTURA, TRANSPORTE, EDUCAÇÃO... QUE PROJETOS DE INFRAESTRUTURA ESTÃO

PREVISTOS PARA MARINGÁ E REGIÃO?

Vamos retomar a discussão da construção do alcoolduto, ligando Maringá ao Porto de Paranaguá.

MAS NÃO DÁ TEMPO DE COMEÇAR AS OBRAS...

Vamos prosseguir a discussão do alcoolduto, que está acontecendo há três anos e vamos verificar a ação que podemos desenvolver. Se der para começar a obra neste ano, começaremos. E se não der ou concluirmos que ela não é viável, não vamos fazer. Vamos iniciar estudos, por exemplo, para fazer um ramal ferroviário na região do distrito de Malu, passando por Terra Boa e Campo Mourão. O pessoal da região de Campo Mourão quer um ramal ferroviário, vamos discutir a possibilidade e também ver se é possível pavimentarmos a antiga estrada Maringá/Astorga, que passa pelo distrito de Tupinambá. E ainda neste ano vamos terminar a duplicação da rodovia Paçandu/Maringá. Vamos ver se conseguimos este ano junto à prefeitura de Maringá, que é a responsável, fazer a melhoria do Contorno Sul, que está muito esburacado e vamos pegar estudos para fazer o Contorno de Sarandi, levando o Contorno Sul até Marialva. Também vamos discutir com as empresas concessionárias a duplicação daqui a Paranavaí e a Porto São José e de Floresta até Campo Mourão.

E QUAIS SÃO SEUS PLANOS NA POLÍTICA?

Trabalhar bem como governador nos próximos meses para que possa obter a confiança do povo do Paraná e em outubro vencer as eleições para ser governador do estado por mais quatro anos. ■

Fazendo o bem sem importar a

INVESTIR EM AÇÕES SOCIAIS E AMBIENTAIS TEM SIDO UMA PRÁTICA ADOTADA POR EMPRESAS LOCAIS; PARA ESPECIALISTAS, A RESPONSABILIDADE SOCIAL TEM IMPACTO NA DIMINUIÇÃO DA VIOLÊNCIA E NO RESGATE SOCIAL

A maioria dos consumidores brasileiros – 77% – tem interesse em saber como as empresas tentam ser socialmente responsáveis. Esta foi a constatação de uma pesquisa realizada pela Market Analysis com 800 consumidores entre 18 e 69 anos, de oito capitais brasileiras, em 2006 e 2007. “Pesquisas indicam que boa parte dos consumidores está disposta a arcar com sobrepeso de preços de produtos e serviços quando a empresa desenvolve ações socialmente responsáveis”, afirma o assistente social Edmilson de Moraes Rocha, de Maringá.

Para a diretora executiva do Instituto RPC, Clarice López de Alba, de Curitiba, as empresas que “se dispõem a realizar trabalhos que deveriam ser executados pelo poder público ou contribuem com as empresas do terceiro setor, além de lucro, estão buscando o bem-estar comum”. Para ela, a responsabilidade social traz resultados diretos: “há a diminuição da violência e a assistência da população à margem da sociedade”.

A presidente da Fundacim, o instituto de responsabilidade social da ACIM, Cleide Noronha, acrescenta outro benefício para quem pratica



A COLETA DE ÓLEO DE COZINHA E O INCENTIVO DO USO DE SAÇOLAS RETORNÁVEIS SÃO AÇÕES DESENVOLVIDAS PELO INSTITUTO SÃO FRANCISCO: “O TRABALHO QUE FAZEMOS É UMA OBRIGAÇÃO ENQUANTO SERES HUMANOS”, DIZ JEANÉ NOGAROLI

responsabilidade social: “dentro das organizações, onde existe investimento em ações sociais, os colaboradores passam a ter valores diferentes”.

Empresas que realizam ações em favor dos direitos do cidadão, completa o assistente social, “devem oferecer benefícios que sejam

assistenciais e ambientais, pois a responsabilidade social está ligada à preservação do ambiente”.

IMAGEM POSITIVA

Independente da motivação, há um número cada vez maior de empresas que investem em projetos sociais e ambientais. A rede

quem



de supermercados São Francisco é um exemplo. Em 2004, a empresa fundou o Instituto São Francisco, que entre outras ações desenvolve o projeto socioambiental "Papa Óleo". A empresa disponibiliza dez postos nos supermercados São Francisco e Cidade Canção (parceiro do Instituto) para coleta do óleo residual doméstico e de empresas. Depois, o óleo recolhido é transformado em biodiesel e a renda decorrente da venda do subproduto é destinada a várias entidades as-



"NOS SENTIMOS RESPONSÁVEIS PELOS JOVENS DO FUTURO. SE FIZERMOS UM POUCO, ESTAREMOS FAZENDO MUITO PELAS PESSOAS QUE SÃO ATENDIDAS", ACREDITA O PRESIDENTE DO GRUPO G10, CLÁUDIO ADAMUCHO

sistenciais.

Segundo a presidente do Instituto São Francisco, Jeane Nogaroli, o trabalho contribui de forma significativa para a preservação da natureza. "Até março deste ano, deixamos de contaminar 38,5 bilhões de litros de água, além de devolvermos o óleo coletado ao setor produtivo".

Outra ação é a campanha "Eu levo", que incentiva o uso de sacolas retornáveis entre os consumidores, com o objetivo de diminuir o descarte de sacolas plásticas na natureza. "Desenvolvemos uma sacola com design diferenciado e subsidiamos o preço para incentivar as pessoas a utilizar", diz Jeane.

Além de participação em campanhas de conscientização ambiental, em parceria com o Instituto Ambiental do Paraná (IAP) e com a Secretaria Municipal do Meio Ambiente (Sema), o Instituto São Francisco desenvolve mais ações sociais: a "Páscoa das Crianças e Adolescentes", que é uma confraternização entre voluntários e crianças vítimas de abandono, violência e maus tratos. No ano passado, foram visitadas quase 250 crianças, de dez abrigos. No período natalino, os beneficiados são os idosos, que além da visita do papai noel, ganham presentes.

Para as famílias que buscam

PARA A PRESIDENTE DA FUNDACIM, CLEIDE NORONHA, "A GESTÃO DE PROJETOS SOCIAIS É MAIS DO QUE FILANTROPIA, É RESGATE SOCIAL, É O QUE DISTANCIA AS PESSOAS DA MARGINALIDADE"



auxílio para administrar a renda, existe o "Orçamento Familiar". Mais de 1,1 mil pessoas já foram conscientizadas através de palestras sobre a importância do equilíbrio financeiro.

Para Jeane, as ações sociais e ambientais, além de gerarem uma imagem positiva para a empresa perante os consumidores, é principalmente uma forma de contribuir com a sociedade. "O trabalho que fazemos é uma obrigação enquanto seres humanos".

PARA CRIANÇAS

O Grupo G10, com sede em Maringá, em parceria com a transportadora ATDL, tem desenvolvido dois programas sociais. Um é a manutenção da Casa Florescer, que sob a supervisão de duas pedagogas, atende crianças carentes no contraturno escolar oferecendo aulas de inglês, reforço escolar, aulas de música, informática, entre outros. O projeto, que existe desde

o ano passado, assiste em média 30 crianças, mas segundo a diretora administrativa dos programas sociais, Adriana Calvo, este número aumentará. "A Casa Florescer passará a atender 40 crianças em junho. Elas serão acompanhadas dos seis aos 14 anos". Para fazer parte do projeto, a renda familiar não pode ultrapassar dois salários mínimos.

As aulas são ministradas num ambiente instalado na sede do G10 e no futuro as empresas pretendem desenvolver ações com foco na profissionalização das crianças atendidas.

O presidente do G10, Cláudio Adamucho, explica o porquê da iniciativa. "Nos sentimos responsáveis pelos jovens do futuro. Se fizermos um pouco, estaremos fazendo muito pelas pessoas que são atendidas".

Outro programa desenvolvido pelo G10 é o Centro de Treinamento e Qualificação no Transporte

- CTQT, que realiza treinamentos para motoristas, que trabalham na empresa e para quem busca aperfeiçoamento da prática. São treinados, em média, 48 motoristas por mês, que muitas vezes não pagam pelo curso.

Adriana afirma que o retorno para a empresa é a satisfação em realizar ações pelo próximo. "Nosso trabalho visa à responsabilidade social. Auxiliamos as famílias de baixa renda, com o objetivo de melhorar a vida das pessoas".

O G10 é um grupo formado por cinco empresas do ramo de transporte rodoviário: TransPanorama, TransFalleiro, Cordioli, Rodofaixa e VMH Transportes.

A empresa que incorpora à sua gestão o trabalho social está diretamente auxiliando o futuro da comunidade, pois "a gestão de projetos sociais é mais do que filantropia, é resgate social, é o que distancia as pessoas da marginalidade", completa Cleide. ■

RESULTADOS POSITIVOS

A SbM foi criada em 2007, fruto da união das empresas do setor no APL de Software (Arranjo Produtivo Local). A diretoria faz um balanço positivo das atividades nestes três anos, em que se destacam: a criação do Sindi-TI (sindicato patronal); a parceria com entidades de nível nacional, o que torna possível a defesa dos interesses do setor; a parceria com instituições de ensino locais; a organização de workshops, cursos e treinamentos próprios e a criação, em Maringá, de uma subseção da Assespro (Associação das Empresas Brasileiras de Tecnologia da Informação), a primeira fora de uma capital.

QUALIFICAÇÃO

A SbM reúne 30 empresas em Maringá e Campo Mourão. Em três anos realizou mais de 30 cursos, desde Gerenciamento de Projetos, Treinamento de Vendas em TI, Profissional de Suporte, Formação de Preços para Software, Teste de Software, Práticas Ágeis de Gestão de Projetos com Scrum, entre outros. Profissionais de destaque em nível nacional ministraram cursos e mais de 730 pessoas foram qualificadas. Somente na área de programação e desenvolvimento, entre formandos e alunos que estão participando de cursos, o total é de 122 pessoas.

VISITAS TÉCNICAS

A diretoria da SbM realizou visitas técnicas e estimulou empresários a participar de eventos, com apoio do Sebrae-PR, em diversos estados brasileiros como Rio de Janeiro (RioInfo), Brasília (Workshop Latino-Americano de TIC), Santa Catarina (Platic), Foz do Iguaçu (Parque Tecnológico de Itaipu), Curitiba (Assespro/Cits), Recife (Porto Digital) e São Paulo (Evento da Secretaria de Política de Informática).

CERTIFICAÇÃO

Por iniciativa da SbM, oito empresas contrataram a SWQuality, uma das consultorias mais renomadas do país, e iniciaram um programa para adoção de melhoria de processos de desenvolvimento. Fruto deste trabalho, Maringá possui duas empresas com certificado CMMI (Capability Maturity Model Integration) e outras duas com o MPS.BR (Melhoria do Processo de Software Brasileiro), sendo a cidade com maior número de certificações no interior do Paraná.

PRÊMIOS

As empresas de Maringá têm conquistado diversos prêmios. Em 2009, a DB1 ganhou a etapa estadual do MPE-Brasil na categoria TI e, em 2010, ficou em segundo lugar na etapa nacional. O empresário Celso Lara de Souza, da Benner Tecnologia, recebeu o Prêmio Gestor 2009 da Assespro. Também em 2009, a Accion e a DB1 Informática ganharam o Prêmio Assespro de Excelência em Gestão (Paeg). As duas empresas ainda ganharam o Prêmio Paranaense de Qualidade em Gestão – PPQG 2009.

SEBRAE-PR

O Sebrae-PR foi fundamental para viabilizar a participação das empresas de Maringá no projeto de melhoria da qualidade, aportando recursos através do Padtec (hoje SebraeTec). O órgão tem sido parceiro da SbM também através do envolvimento dos seus consultores e ações como o Programa de Excelência em Performance Empresarial (Prosperar-TI), que atraiu 22 empresas do setor.

PARCERIAS IMPORTANTES

Mais parcerias: a Secretaria do Trabalho, Emprego e Promoção Social do Governo do Estado tem viabilizado a realização de cursos dentro do PlanTeQ – Plano Territorial de Qualificação; os profissionais que trabalham nas empresas associadas à SbM conseguem descontos e benefícios nas Faculdades Cidade Verde e Instituto Paranaense de Ensino; o CTM-Senai (Centro Tecnológico de Maringá), Acim, Cesumar e Prefeitura Municipal também apoiam a SbM.

COMÉRCIO EXTERIOR

As ações da SbM visam melhorar a performance de empresários e trabalhadores, contribuir para aumentar o nível da gestão das empresas e a qualidade dos produtos, desmistificar o comércio exterior, unir o setor e solidificar Maringá como polo de Tecnologia da Informação. Todas estas ações levam a objetivos como perenizar as empresas, aumentar a lucratividade dos negócios e gerar mais postos de trabalho, contribuindo para melhorar a qualidade de vida da cidade e região.

SINDI-TI

A criação do Sindicato das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação, Sindi-TI, aconteceu em maio com a participação de 34 empresas. O próximo passo é conquistar a carta sindical. Ilson Rezende, diretor da SbM, foi eleito presidente e representou o Sindi-TI na reunião do conselho da Federação Nacional das Empresas de Serviços Técnicos de Informática e Similares (Fenainfo). A Fenainfo é contra a jornada de 40 horas semanais e tem discutido a regulamentação das profissões no setor e o projeto de lei para isenção tributária, entre outras questões.

APOIO



Soluções para Pequenas Empresas

AS MELHORES EMPRESAS DE SOFTWARE ESTÃO AQUI

www.softwarebymaringa.com.br

Fone: (44) 3026 1562

Há cinco meses, Joacir Benvenuti abriu o Restaurante e Armazém Genevitta, na região central de Maringá. O negócio surgiu depois que uma pesquisa apontou a viabilidade. “Na pesquisa que fizemos, pelo menos um terço dos entrevistados pretendia ganhar mais qualidade de vida a partir da alimentação”, conta o empresário.

De posse dos números, ele deu início ao negócio, que conta com 15 colaboradores. A loja comercializa chás, grãos e cereais, mas o movimento maior é do restaurante, que é vegetariano. “O restaurante recebe em média 2,5 mil pessoas por mês, mas a previsão é que esse número aumente para quatro mil até o final do ano”, diz Benvenuti.

Ele já estima o retorno dos R\$ 900 mil investidos. “No terceiro ano de atividade do Genevitta esperamos desfrutar de lucro”. Animado com os resultados, o empresário conta que “há pretensão de expandir o negócio para Londrina ou Apucarana em 2011”.

Benvenuti não é o único que está de olho neste filão: o de produtos naturais e alimentação mais saudável. No Mercado Municipal de Maringá, inaugurado em outubro do ano passado, segundo o sócio do empreendimento José Granado, dos 117 boxes, dois são especializados em produtos naturais. “Estas lojas são uma das mais movimentadas do Mercado”, relata.

Um dos empresários que decidiu investir neste segmento e instalou uma loja no Mercado Municipal foi Jefferson Fernandes, que antes de abrir o negócio, comercializava frutas na Ceasa. No momento, conta ele, o produto mais procurado no Empório dos Naturais é a ração humana, que leva 13 ingredientes em sua composição. “Também há

Em busca de uma vida saudável

A PROCURA POR ALIMENTOS MAIS SAUDÁVEIS AQUECE O COMÉRCIO DE PRODUTOS NATURAIS E ORGÂNICOS; NESTE MERCADO, HÁ NOVOS EMPREENDEDORES E QUEM ESTÁ HÁ MAIS DE UMA DÉCADA E PASSOU A DISTRIBUIR SENHAS PARA ATENDER A CLIENTELA



Rafael Silva

GRÃOS E CEREAIS SÃO ALGUNS DOS PRODUTOS VENDIDOS EM CASAS DE PRODUTOS NATURAIS; ESSE MERCADO TEM CRESCIDO EM MARINGÁ

lista de espera de pessoas que estão aguardando a chegada do óleo de coco, que durante o uso não se transforma em gordura *trans* como o óleo de soja”, explica. Fernandes ressalta que os produtos são mais procurados quando reportagens sobre o assunto são veiculadas na mídia. “Como as pessoas procuram cada vez mais uma vida saudável, a mídia divulga novidades sobre alimentos e quando isso acontece o movimento aumenta muito na loja”.

O Empório dos Naturais oferece uma variedade de 400 itens e conta com quatro funcionários. Segundo Fernandes, mesmo recém-inaugurada, a loja dá retorno. “O investimento foi de R\$ 35 mil, mas a previsão é de que em um ano tenhamos o reembolso do valor injetado”. O empresário, assim como o proprietário do Genevitta, tem planos de expansão. “Estamos nos preparando para abrir uma loja em Joinville ou Balneário Camboriú, em Santa Catarina, onde quase não há oferta desses produtos”, relata.



Rafael Silva

JOACIR BENVENUTI ABRIU O RESTAURANTE E ARMAZÉM GENEVITTA HÁ CINCO MESES DEPOIS DE FAZER UMA PESQUISA DE MERCADO; ELE JÁ FAZ PLANOS DE EXPANDIR O NEGÓCIO PARA OUTRA CIDADE NO ANO QUE VEM

SENHAS

Na Semprebom, que está no mercado há 14 anos, a procura por produtos levou a empresa a distribuir senhas para atender os clientes. “Chegamos a distribuir 300 senhas por dia, sem contar pessoas que

retiram os produtos nos balcões e se dirigem direto ao caixa”, conta a gerente, Aline de Lara.

A loja oferece mais de 500 opções de produtos, conta com espaço amplo e tem 15 funcionários, mas começou pequena. “A Semprebom foi crescendo aos poucos. Na época investi R\$ 15 mil na compra do ponto, que era bem pequeno. Trabalhávamos somente eu e uma sócia. Agora, com a loja cinco vezes maior, não temos mais espaço para ampliar”, revela a proprietária da empresa, Dirce Neves. Segundo ela, “o retorno veio após cinco anos de trabalho. O ponto tinha pouca visibilidade comercial e aconteceu a troca de sócios, o que dificultou o começo”.

Rafael Silva



O EMPÓRIO DOS NATURAIS FOI ABERTO NO FINAL DO ANO PASSADO; DE ACORDO COM O COMERCIANTE JEFFERSON FERNANDES, O MOVIMENTO AUMENTA QUANDO HÁ DIVULGAÇÃO SOBRE PRODUTOS NATURAIS NA MÍDIA

www.acim.com.br

O investimento em tecnologia foi um dos fatores que contribuiu para o crescimento da Semprebom. “O negócio começou a crescer quando adquirimos uma máquina de fazer pão. Começamos a fabricar pão integral e a venda foi aumentando aos poucos. Hoje só o que produzimos não é suficiente. Só de pães integrais a venda ultrapassa 300 unidades por dia, então, temos que comprar de outros fornecedores”, afirma Dirce. O mercado, de acordo com ela, é procurado por todas as pessoas, independente da situação econômica, o que impulsiona o setor. “Os produtos a granel possibilitam que os clientes levem uma quantidade pequena e não desembolsem um valor alto, com isso, não faltam consumidores”.



A LOJA ATUAL DA SEMPREBOM É CINCO VEZES MAIOR QUE A INICIAL, DE 14 ANOS ATRÁS: NUM DIA CHEGAM A SER DISTRIBUÍDAS 300 SENHAS AOS CLIENTES; NA FOTO A PROPRIETÁRIA, DIRCE NEVES

Orgânicos custam mais, mas têm clientela

Outro nicho da alimentação saudável é o de produtos orgânicos. Em Maringá existe até uma associação que reúne os produtores. Trata-se da Pomar, que congrega 23 produtores e foi fundada em 2006.

De acordo com o presidente da associação, Sérgio Suzuki, o plantio é feito em áreas pequenas e muitas vezes a produção é destinada ao consumo do próprio agricultor. Mas para aqueles que comercializam a produção, a alternativa para comprovar a qualidade dos produtos foi investir na certificação.

Os orgânicos custam, em média, 20% mais caro do que as frutas, legumes e verduras não-orgânicas, mas dependendo do tipo de produto, o valor pode ser duas vezes maior. Segundo Suzuki, isso não significa que os orgânicos tenham preços que afugentem a clientela. “No caso das verduras, o

valor é sempre mais alto, chegando a quase 100% em relação à produção não-orgânica, mas mesmo assim a unidade é vendida a R\$ 0,5 ou no máximo R\$ 1 mais cara”.

Dos associados à Pomar, 12 têm espaço para comercializar os orgânicos na Feira do Produtor. A feira acontece às quartas-feiras das 17h às 21h30 e aos sábados das 6 às 10h30 em frente ao estádio Willie Davids. Segundo o engenheiro agrônomo do Instituto Paranaense de Assistência Técnica e Extensão Rural (Emater) e responsável pela organização da Feira do Produtor, Jorge Ogassawara, “a feira movimentava mensalmente R\$ 160 mil”. Os produtores da Pomar também têm um box no Mercado Municipal.

A proprietária da loja Ponto Orgânico, no Mercado Municipal, Dione Silvestre, já era consumidora

de orgânicos *in natura* e agora comercializa produtos orgânicos industrializados. “Sabemos que o mercado mundial de orgânicos cresce 30% ao ano, então, como já era consumidora desses produtos e diante deste cenário, decidi abrir o negócio”.

A agricultura orgânica atrai muitos consumidores. A produtora de morangos Luciana Borges, de Maringá, diz que há espaço para expansão deste mercado, mas não há espaço para se aventurar. “Levamos de quatro a cinco anos para ter estabilidade. Vendemos os produtos mais caros, mas produzimos muito menos e para quem ainda não lida com o manejo da lavoura, é complicado se arriscar, pois o retorno demora”, diz. Ela mesma aguardou sete anos para conseguir um espaço para comercializar na Feira do Produtor. ■

A fotografia em Maringá

A fotografia é uma das maneiras de transcender as barreiras estabelecidas pela escrita. Atualmente, empunhando uma câmera fotográfica digital, qualquer pessoa pode registrar um momento. Mas antes da década de 1960, o custo para a produção de um retrato era elevado e poucos profissionais se aventuravam em registrar imagens no interior dos estados brasileiros.

No ano de 1947, Shizumo Kubota chegou a Maringá para inaugurar o Foto Primeiro, que funcionou na avenida Brasil quase em frente a Casa Planeta, de Ângelo Planas (o associado número um da ACIM). Diversas imagens datadas do final da década de 1940 possuem a marca do Foto Primeiro.

Dois anos depois surgiu a segunda empresa fotográfica: o Foto Moderno, de propriedade de Tutomo Sanuki. Ficava localizada na antiga rua Cleópatra, atual rua José Jorge Abrão, também no Maringá Velho.

Na década seguinte, em 1950, Augusto Eduardo Eidam instalou a terceira empresa do ramo: Foto Lux. Foi o primeiro estabelecimento fotográfico do “Maringá Novo” - avenida Brasil próximo a avenida Getúlio Vargas.

O quarto e mais importante fotógrafo chegou em 1951: Kenji Ueta fundou o Foto Maringá, que assim como o Foto Lux também iniciou as atividades no “Maringá Novo”, na avenida Duque de Caxias em frente à Praça Napoleão Moreira da Silva. Em diversos depoimentos, Kenji explica a efervescência imobiliária vivida pela cidade: “(...) às vezes eu passava por um local e no outro dia quando levava a câmera para fotografar, tudo estava diferente, mudado (...)”. O Foto



Shizumo Kubota registrou o pouso do primeiro avião em Maringá em 21/11/1947



O registro de Kenji Ueta nos remete à Praça da Rodoviária, em 1953 (atual Praça Napoleão Moreira da Silva)

Maringá ainda está em atividade e tem mais de cinco décadas de tradição.

Graças a estes fotógrafos e aos que vieram depois, hoje é possível analisarmos imagens e relembrarmos fatos pitorescos e importantes da história de Maringá. É importante citarmos que a Companhia de Terras Norte do Paraná (depois Companhia Melhoramentos Norte do Paraná) também manteve uma equipe com a mesma finalidade. Desta forma, foram arrega-

dos acervos valiosos e nostálgicos a fim de (re) construir a identidade do cidadão maringaense.

Fontes: Acervo Maringá Histórica / DPH – Secretaria Municipal de Cultura / Museu Bacia do Paraná – UEM / Entrevista concedida pelo Historiador João Laércio Lopes Leal em 31/03/2010 / Livro: Homenagem ao cinquentenário de Maringá – Edgar Werner Osterroht.

Miguel Fernando é especialista em História e Sociedade do Brasil

Vale a pena
OUVIR

RICARDO ARANDA - DJ



O Baile do Simonal – vários

Mais que uma homenagem, trata-se de uma festa. Wilson Simoninha e Max de Castro dirigiram e foram responsáveis pelos arranjos musicais deste grande show realizado em agosto do ano passado no palco do Vivo Rio, Rio de Janeiro. Participações de Seu Jorge, Samuel Rosa, Marcelo D2, Mart'nália, Wilson Simoninha, Rogério Flausino, Samuel Rosa, Fernanda Abreu, Max de Castro, Diogo Nogueira, Péricles & Thiaguinho, Roberto Frejat, Maria Rita, Os Paralamas do Sucesso, Sandra de Sá, Orquestra Imperial, Ed Mota, Caetano Veloso, Alexandre Pires e Lulu Santos.

Jorge Ben Jor - Salve, Jorge!

O Box Salve, Jorge! reúne os maiores sucessos do artista, com todos os discos de carreira lançados entre 1963 e 1976, além de um CD duplo de raridades e inéditas. Swing com balanço e sensualidade atemporais.



Vale a pena
ASSISTIR



ANDRÉA TRAGUETA - DIAGRAMADORA

UMA PROVA DE AMOR –
NICK CASSAVETES (2009)

Quem está acostumado com as comédias românticas protagonizadas por Cameron Diaz se surpreende ao vê-la neste drama. Ela interpreta uma advogada de sucesso que

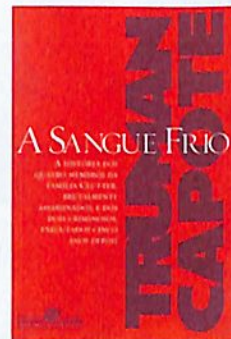
larga a carreira para cuidar da filha diagnosticada com leucemia. Mas o mais surpreendente da história é ver até que ponto uma família é capaz de chegar para salvar a vida de uma filha.

NOITES DE TORMENTA –
GEORGE WOLF (2008)

Em Noites de Tormenta, Diane Lane estreia o papel de Adrienne Willis, uma mulher cuja vida está um caos. Ela busca refúgio em Rodanthe, pequena cidade litorânea na Carolina do Norte, para passar um fim de semana na pousada de uma amiga. Ali ela espera encontrar a tranquilidade que precisa desesperadamente para refletir sobre se deve ou não continuar seu casamento. Sua vida muda quando ela conhece o médico Paul Flanner, que chega a cidade e se hospeda na pousada. Um drama romântico que vale a pena assistir.

O que estou
LENDO

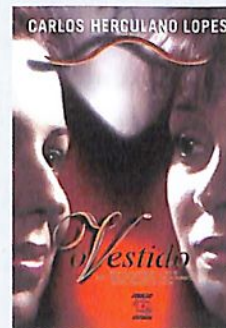
FÁBIO GUILLEN –
ESTUDANTE DE JORNALISMO



A SANGUE FRIO
AUTOR: TRUMAN CAPOTE
COMPANHIA DAS LETRAS
440 PÁGINAS

O livro-reportagem é uma investigação sobre o assassinato de quatro membros da família Clutter: o casal e dois filhos. O crime aconteceu em 1959 na cidade de Holcomb, no Kansas, Estados Unidos. Uma mãe com problemas de depressão, um homem certinho, dois ladrões atrapalhados, um adolescente, uma garota e um cachorro são os personagens. Depois de meses investigando, o autor narra detalhadamente os últimos dias de vida da família Clutter. Quem gosta de um bom trabalho de investigação jornalística não pode deixar de ler o livro de Truman Capote.

JOSÉ ANTONIO PEDRIALI - JORNALISTA
E ESCRITOR



O VESTIDO
AUTOR: CARLOS HERCULANO LOPES
GERAÇÃO EDITORIAL
198 PÁGINAS

“Nossa mãe, o que é aquele vestido, naquele prego?” Recorrer a um poema como argumento de um romance é um desafio a que poucos se atrevem. Se o poema for de autoria de um gênio como Carlos Drummond de Andrade, é uma temeridade. O mineiro Carlos Herculano Lopes ousou e obteve o que parecia impossível: transpor para a prosa uma das obras mais sensíveis do poeta - “Caso do Vestido”, enriquecendo-a, dando nomes aos personagens, localizando os acontecimentos, preservando o ritmo dramático dos sonetos. “O Vestido”, já na quinta edição, é um livro comovente, que aborda o amor como um sentimento capaz de tudo, até de aceitar a volta do amado, que a havia trocado por outra mulher. “Minhas filhas, é o vestido de uma dona que passou”.

Vale a pena
NAVEGAR

Indicações para o Cultura Empresarial podem ser enviadas para o e-mail textual@textualcom.com.br

<http://www.brainstorm9.com.br>: blog de informações sobre criatividade, social media, propaganda e comunicação digital; com quase oito anos de existência, oferece vasto conteúdo em texto, vídeo, áudio e outros

<http://www.observatoriosocialdobrasil.org.br>: site da ONG que tem como principais atividades promover a cidadania fiscal e monitorar a aplicação de recursos públicos; disponibiliza um acervo de relatórios, notícias, informativos, boletins e outros materiais

<http://www.newtrade.com.br>: portal especializado em indústria e comércio que tem o objetivo de informar e promover negócios e carreiras; possui diversas editorias, como atacado, varejo, indústria, consumidor e economia

Driblando as saias justas no trabalho

DE FOCAS À FALTA DE HIGIENE, ALGUMAS SITUAÇÕES PODEM PARECER DIFÍCEIS, MAS NÃO IMPOSSÍVEIS DE SEREM RESOLVIDAS

Poucos momentos são tão gratificantes quanto acordar disposto, tomar um bom banho, escolher uma roupa limpinha e bem passada, tomar café-da-manhã, escovar os dentes, estar com as unhas cortadas, cabelos bem penteados e ter um dia de trabalho pela frente. Mas como o dia-a-dia está longe de ser um conto de fadas, para algumas pessoas estes hábitos de higiene não são nada importantes. E quem sofre? O pobre funcionário que é obrigado a passar oito horas por dia ao lado do colega nada perfumado.

Infelizmente, ainda é possível encontrar um colaborador ou outro que tumultua o setor com probleminhas que seriam bem fáceis de resolver, mas quem tem coragem de falar para alguém que ele está com mau hálito, com o desodorante fora do prazo de validade ou com o cabelo tomado pela caspa? Pouca gente, na verdade. O problema é que, geralmente, quem tem essa coragem, acaba esquecendo que boa educação e respeito devem fazer parte do pacote da sinceridade. Para evitar constrangimentos, duas saídas são bem-vindas: uma conversa direta e bem educada com o colega ou informar o caso ao setor de Recursos Humanos.

E quando escolher uma ou outra? Simples. Se você tem certa intimidade com a pessoa e se sente seguro em expor o problema de maneira não-ofensiva, aposte na primeira opção. Do contrário, relate a situação ao responsável pelo RH. Feito isso, dois passos podem ser dados pelo setor. Um deles é chamar a pessoa e expor a questão de maneira cuidadosa para que ela não se sinta constrangida. O outro passo é fazer campanhas internas ou organizar palestras abordando temas relacionados a higiene e a saúde do



trabalhador.

Além do que deve ser feito para revolver a questão, há também o que não deve ser feito: fofoca. Nada de ficar falando das madeixas oleosas da moça que senta ao seu lado na roda do cafezinho, nem do cheiro forte e nada agradável de suor daquele colega que insiste em abraçar todo mundo. Problemas são resolvidos apenas quando discutidos entre as pessoas ligadas a eles. Fora isso, é fofoca pura e simples, que só atrapalha.

Mas não pense que apenas a falta de cuidados com o corpo ou com a roupa é capaz de incomodar quem

trabalha ao seu lado. Há também quem peca por excesso. Por isso, nada de exagerar no perfume, prefira sempre aromas delicados e frescos para o dia. Outra dica é cuidar para não misturar muitas fragrâncias ao usar desodorante, perfume e hidratante diferentes que competem com o amaciante da roupa. Combinar produtos neutros pode amenizar os efeitos. E antes de sair de casa, confira se está tudo em ordem para causar sempre uma boa impressão e ser uma pessoa agradável.

Dayse Hess é jornalista e especialista em design de moda

CURSOS

Informações e inscrições:
capacitacao@acim.com.br ou
pelo fone 44-3025-9640

RECRUTAMENTO E SELEÇÃO DE PESSOAL

Instrutora: Enicéia Silva

Data: 29 de junho a 1º de julho, das 19 às 23 horas

TELEVENDAS COM ALTA PERFORMANCE

Instrutor: André Buss

Data: 3 a 10 de julho, das 8 às 17 horas

COMO COBRAR E RECEBER DÍVIDAS

Instrutor: Braz Ismael Vendramini

Data: 5 a 8 de julho, das 19 às 23 horas

ORGANIZAÇÃO DE SHOWS

Instrutor: Miguel Fernando Perez Silva

Data: 5 a 8 de julho, das 19 às 23 horas

A EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO NOS SERVIÇOS DE SAÚDE

Instrutora: Jane Eyre

Data: 6 a 8 de julho, das 19 às 23 horas

CFI - CURSO DE FORMAÇÃO DE INSTRUTORES INTERNOS E EXTERNOS

Instrutora: Elizabete Willemann

Data: 12 a 29 de julho, das 19 às 23 horas

CURSO DE DEPARTAMENTO PESSOAL

Instrutor: Edson Palma

Data: 12 a 23 de julho, das 19 às 23 horas

FARMÁCIAS - VENDENDO MAIS E MELHOR

Instrutor: André Buss

Data: 13 a 15 de julho, das 19 às 23 horas

MAPAS MENTAIS

Instrutor: Ayrton Ângelo da Silva Filho

Data: 13 a 15 de julho, das 19 às 23 horas

ATUALIZAÇÃO DE AUDITORES DA NORMA ISO 9001

Instrutor: Osmar da Cruz Martins

Data: 17 e 24 de julho, das 8 às 12 horas e das 13 às 17 horas



Rafael Silva

CENTRAL DE RELACIONAMENTO

A ACIM criou uma Central de Relacionamento com o Associado (CRA). Ao ligar para o telefone 0800-6009595 os associados podem tirar dúvidas sobre consultas de crédito, produtos e serviços, entre outros. São quatro atendentes disponíveis de segunda à sexta-feira, das 8 às 18 horas.



Rafael Silva

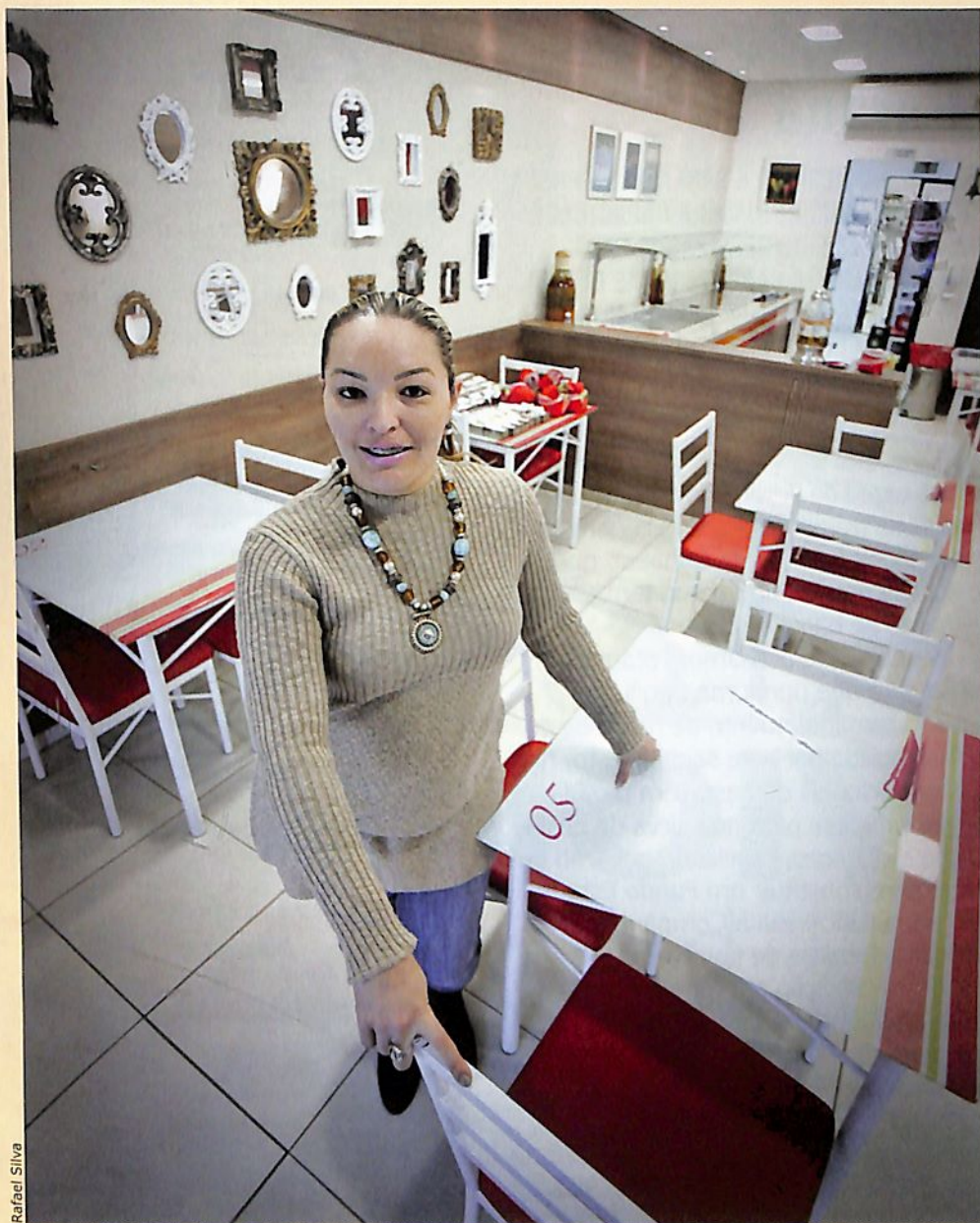


Rafael Silva

HOMENAGENS

O presidente da ACIM, Adilson Emir Santos, recebeu duas placas de homenagens: uma da Algar Telecom, por meio do gerente comercial para Maringá e região, Ademilson Garcia (foto à esquerda), e a outro do PAM, que foi entregue pelo presidente, Paulo Lima (foto à direita). As homenagens aconteceram em 28 de abril, durante a posse da diretoria da ACIM para o biênio 2010-2012.

A Algar é uma empresa de telecomunicação fundada há 56 anos, que oferece no segmento corporativo soluções de voz, dados, internet e serviços de tecnologia da informação e conta com mais de 1,6 milhão de clientes em diversas localidades, inclusive em Maringá. O PAM tem 20 anos e está presente em 24 cidades paranaenses. As duas empresas foram patrocinadoras da cerimônia de posse da diretoria.



Rafael Silva

ASSOCIADO DO MÊS

O Restaurante Menina Pimenta foi inaugurado em novembro do ano passado e há pouco mais de um mês passou a integrar o quadro de associados da ACIM. De acordo com a proprietária, Rita Giovanni de Lucena, a empresa foi filiada à Associação Comercial porque a entidade desenvolve vários projetos com êxito, que são adotados por associações comerciais de todo o Brasil. "A ACIM oferece apoio técnico, palestras, campanhas para o comércio e realiza feiras. Essas são ações importantes para o desempenho de todo o comércio, por isso, vejo como um fator positivo estar associada a uma entidade como a ACIM", destaca.

O restaurante oferece comida caseira mais requintada e conta com nutricionista e chefe de cozinha, que elaboram cardápios variados, sendo que no segundo sábado do mês há um cardápio temático. O restaurante fica na avenida Paiçandu, 1.115. O telefone é o (44) 3222-0707.

FEIRA PONTA DE ESTOQUE



A Feira Ponta de Estoque está programada para setembro, entre os dias 15 e 18. Tradicionalmente, o evento é realizado em julho, mas a data foi alterada para atender orientações do Ministério da Saúde em relação à gripe A, já que julho deve ser o mês de maior incidência deste tipo de vírus e devem ser evitadas aglomerações de pessoas. A feira será realizada no Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro, em Maringá.

PARCERIA COM PORTUGUESES

A ACIM firmou um acordo para estreitar relações comerciais entre empresários de Maringá e da região de Leiria, em Portugal. O encontro para a assinatura do acordo foi realizado no dia 7 de maio, na sede da Associação Comercial, e contou com a presença de representantes da ACIM, empresários, pioneiros portugueses, da Associação Comercial e Industrial de Leiria e Porto Mós (Acilis) e da Associação Empresarial da Região de Leiria (Nerlei). Os empresários de Maringá interessados em exportar produtos para Portugal podem solicitar serviços e assessoria à Acilis e à Nerlei. Já os empresários portugueses podem solicitar apoio da ACIM e do Instituto Mercosul.

A habitação no Paraná

O MEU PRIMEIRO DESAFIO É SANEAR A EMPRESA PARA QUE POSSAMOS RETOMAR A CAPACIDADE DE INVESTIMENTOS E DE REALIZAÇÃO PARA QUE NENHUMA FAMÍLIA CARENTE DEIXE DE SER ATENDIDA. CONSEGUIMOS UM REMANEJAMENTO DE RECURSOS DO ORÇAMENTO DO ESTADO QUE (...) NOS POSSIBILITOU A RETOMADA DE 3,8 MIL UNIDADES HABITACIONAIS

Rafael Silva



Assumi a presidência da Companhia de Habitação do Paraná com a vontade de contribuir com o governo de Orlando Pessuti na transformação do cenário da habitação popular do estado. Temos muitos desafios à frente da Cohapar, que já atendeu mais de 62 mil famílias em todo o Paraná desde 2003 e que tem papel fundamental na reestruturação social das famílias de baixa renda.

O meu primeiro desafio é sanear a empresa para que possamos retomar a capacidade de investimentos e de realização para que nenhuma família carente deixe de ser atendida. Conseguimos um remanejamento de recursos do orçamento do estado que, somado à economia gerada por este saneamento, nos possibilitou a retomada de 3,8 mil unidades habitacionais que estavam paradas.

Estamos elaborando um Plano de Habitação Estadual para que sirva de base para o planejamento das políticas de habitação de interesse social do governo nos próximos anos. Também estamos trabalhando para constituir um Fundo Estadual de Habitação de Interesse Social que vai dar autossuficiência à Companhia para a construção de unidades habitacionais voltadas a famílias de baixa renda e também no desenvolvimento de projetos de desfavelização em todo o Paraná.

É preciso ainda trabalhar nas condições de atendimento a estas famílias para que elas tenham moradias dignas com fornecimento de água encanada, esgoto, luz elétrica e acesso a transporte público, saúde e educação.

Outras 2,8 mil casas estão em construção na Região Metropolitana de Curitiba, que visam atender populações que habitam áreas de charco e várzeas de rios que compõem a bacia de captação de água da capital paranaense. Nesta mesma ação, além de oferecer melhores condições de vida a estas famílias, vamos resolver um passivo ambiental que há muitos anos penaliza a cidade.

Outra medida já concretizada neste primeiro momento foi a assinatura de um convênio com o Porto de Paranaguá no valor de R\$ 22 milhões. O objetivo é a remoção de 400 famílias da Vila Becker que moram em situação de risco, na área do terminal de combustível do Porto de Paranaguá. Esta medida não só beneficiará esta comunidade, mas todo o setor produtivo de álcool, viabilizando a construção do alcoolduto, que é uma antiga reivindicação dos produtores paranaenses.

É desta forma que estamos reativando muitos projetos importantes que estavam paralisados e que por determinação do governador Orlando Pessuti estão sendo retomados. A sua demonstração de reconhecimento da dimensão social desta Companhia se confirma com o remanejamento orçamentário de R\$ 20 milhões para que a Cohapar retorne suas atividades.

É o governo do Paraná e a Cohapar mudando o futuro de muitas famílias. Por conta disso, o desafio foi aceito e está sendo encarado com a maior dedicação.

Everaldo Belo Moreno é presidente da Companhia de Habitação do Paraná (Cohapar)



FESTAS & NOIVAS

4^a Edição
CELEBRE
O AMOR

15 A 17 DE JUNHO DE 2010
DAS 14H ÀS 22H
EXCELLENCE CENTRO DE EVENTOS
ANEL VIÁRIO VIRGÍLIO MANÍLIA, 21.784 - JARDIM OURO COLA
(PRÓXIMO À COCA-COLA)

Agências de Viagens | Bandas/Quartetos | Buffet/Bebidas | Cartórios | Colchões | Decoração
Doces e Ornamentos | Eletrodomésticos | Espaço para Eventos | Fotografia | Hotéis | Jóias
Locação de Roupas | Móveis | Organizadores de Eventos | Som/Iluminação | E muito mais

apoio

realização

COPEJEM

ACIM
mulher

EMPREENDER
Unir para Crescer

MARINGÁ
COPARTEC/INDUSTRIAL

ACIM