

Revista

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ



Maringá é alvo de investimentos

Renda acima da média nacional e crescimento sólido da economia contribuem para a atração de investimentos privados

Entrevista

O cientista político Bolívar Lamounier fala sobre eleições, estratégias dos candidatos e o futuro político do Brasil

Marketing

A degustação é uma estratégia usada pelas empresas para aumentar as vendas e divulgar os produtos

PESQUISE, COMPARE E COMPROVE!

Santa Casa Saúde

Na hora de comprar o seu plano não tem engano, a melhor opção é Santa Casa Saúde.

Para quem busca para sua empresa ou família o amor como atitude o certo é Santa Casa Saúde.

Por isso, todos estão cantando: "esse é o plano que eu quero".

Ligue: **trinta, trinta e três, cinco meia, nove zero!**



ANS Nº 33.683-1

Ligue: 44 3033-5690

www.planodesaude.santacasamaringa.com.br



INFORMATIVO

SICOORB

Metropolitano

Ano 1 - Edição 1
Agosto de 2010

www.sicoobpr.com.br

Av. Colombo, 7326 - Zona 07. CEP: 87020-001, Maringá/PR • (44) 3032-8000 • Edição trimestral do Sicoob Metropolitano

▶ Cooperativismo no Brasil: o caminho do crescimento

Em franca expansão, as cooperativas de crédito no Brasil vêm conquistando, a cada ano, mais espaço no mercado financeiro. Hoje, o país possui 1.400 cooperativas de crédito, num total de 4,5 milhões de associados e 4.200 pontos de atendimento.

O Sicoob é a sexta maior rede de serviços financeiros do país, servindo a mais de 1,7 milhão de associados, organizados em 608 cooperativas de crédito singulares, 14 centrais, uma confederação e um banco cooperativo (Bancoob). Juntas, essas entidades constituem o maior sistema cooperativo de crédito brasileiro, presente em 21 estados.

Entender o cooperativismo e seus benefícios é fundamental para quem deseja crescimento pessoal e da comunidade. O diretor presidente do Sicoob Metropolitano, Luiz Ajita, esclarece as dúvidas mais comuns sobre o cooperativismo de crédito e aponta os rumos da atividade no Brasil.

Engenheiro de formação, com mestrado em Ciência e Tecnologia de Polímeros, Ajita é um empreendedor que apostou nos benefícios do cooperativismo. O Sicoob Metropolitano possui uma carteira de mais de 20 mil cooperados. Confira na entrevista as vantagens e os desafios do cooperativismo de crédito no país.

Sicoob - Quais as vantagens de ser cooperado? Por que optar por uma cooperativa de crédito, como o Sicoob?

Ajita - Ao se cooperarem, as pessoas passam a ser donas da instituição, gerindo suas economias e seu capital financeiro. Essa é a principal vantagem. Na condição de cliente e dono, o cooperado tem possibilidade de participar da administração e fiscalização, bem como propor melhorias para o desenvolvimento da cooperativa. O lucro não é o objetivo principal, por isso a cooperativa atua em favor do cooperado, com tarifas e

taxas de juros mais competitivas que o mercado e ofertando produtos e serviços ajustados às necessidades dos cooperados. Uma parte das sobras (lucros) da cooperativa retorna aos cooperados. A divisão é proporcional à movimentação financeira que cada um realiza. A outra parte da sobra irá compor o F.R. (Fundo de Reserva) e o Fates (Fundo de Ass. Técnica e Ed.). É importante salientar que toda a sobra gerada permanece na comunidade, impulsionando e irrigando a economia local.

Sicoob - Qual o critério para a participação dos lucros? Como é feita esta distribuição?

Ajita - Uma parte é para pagamento de juros ao capital, que é feito sempre no último dia do ano. No caso do Metropolitano, no último ano foram creditados juros equivalentes a 100% da taxa média Selic, (taxa básica utilizada como referência pela política monetária no Brasil), taxa máxima permitida por lei. Numa etapa seguinte, na Assembléia Geral Ordinária, realizada em fevereiro de 2010, foi distribuído o restante das sobras proporcionalmente à movimentação que o cooperado teve na cooperativa. Sendo assim, sobre o saldo médio do depósito à vista, foram creditadas sobras equivalentes a quatro meses de aplicação. Vale lembrar que este depósito à vista nos bancos não recebe nenhum benefício. No caso do saldo médio das aplicações, foram creditadas sobras equivalentes a mais um mês de aplicação. É como se o cooperado recebesse um "décimo terceiro" na sua aplicação. E, finalmente, quem pagou juros

"Ao se cooperarem, as pessoas passam a ser donas da instituição, gerindo suas economias e seu capital financeiro."



Luiz Ajita
diretor presidente

ao realizar empréstimos na cooperativa também recebeu uma parcela das sobras, significando que os juros pagos foram menores que os estabelecidos na contratação do empréstimo.

Sicoob - Qual o crescimento do Sicoob nos últimos anos?

Ajita - O crescimento do Sicoob Metropolitano em números foi bastante expressivo. Em 2009, os recursos administrados passaram de 101 para 121,1 milhões de reais (evolução de 20%); as operações de crédito de 78,4 para 103,7 milhões de reais (evolução de 32%); e o patrimônio líquido de 16,6 para 21,7 milhões de reais (evolução de 30%). As sobras brutas, antes das destinações legais passaram de 3,3 para 5,08 milhões de reais (evolução de 50%), sendo que as sobras mais juros ao capital passaram de 2,5 para 2,8 milhões de reais (evolução de 12%), sendo estas sobras creditadas para os cooperados na conta capital. Além dos números, a cooperativa evoluiu investindo em tecnologia de informações, aprimorando a oferta de produtos e serviços e prestando um atendimento diferenciado e qualificado ao cooperado.

Sicoob - Na última Assembléia Geral Extraordinária falou-se da Livre Admissão. Do que se trata e quais as vantagens para o cooperado?

Ajita - Em nossa Assembléia, do dia 8 de junho, o Sicoob Metropolitano passou da modalidade de "Pequeno

Empresário e Empresários" para a "Livre Admissão". O que mudou basicamente é a possibilidade de ampliação do quadro social, antes restrito aos empresários e agora aberto a todas as pessoas físicas e jurídicas. A partir de agora poderemos atender profissionais liberais, produtores rurais, prestadores de serviços, entre outros. Essa mudança significará maiores possibilidades de negócios com ganho de escala, mas exigirá maiores cuidados na gestão dos negócios. Agora podemos nos comparar a um pequeno banco.

Sicoob - Como você avalia, hoje, o cooperativismo no Brasil?

Ajita - O cooperativismo de crédito no Brasil vem crescendo muito nos últimos anos, mas a sua representatividade no mercado bancário é pequena, em torno de 1,5% dos ativos totais. Para poder enfrentar a acirrada concorrência no mercado bancário, o sistema cooperativista precisa crescer rápido e de maneira consistente. Precisamos atingir pelo menos 10% do mercado nos próximos anos. Também temos outros grandes desafios como a eficiência microeconômica, a viabilidade econômica, a educação cooperativista, o aprimoramento da governança e a profissionalização da gestão, por meio da qualificação dos administradores e gerentes.

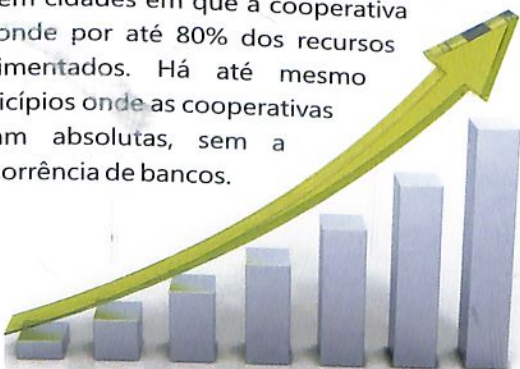
"A cooperativa evoluiu investindo em tecnologia de informações, aprimorando a oferta de produtos e serviços e prestando atendimento diferenciado e qualificado ao cooperado."

CRESCIMENTO

Livre Admissão

O cooperativismo de crédito cresceu muito nos últimos seis anos. O Banco Central permitiu que as cooperativas tivessem a Livre Admissão, concorrendo mais efetivamente com o sistema bancário.

É no interior dos estados que a concorrência com os bancos aumenta. As cooperativas têm demonstrado grande capacidade de influenciar o mercado local, incluindo os custos financeiros de uma região. No sul do Brasil, quase 90% dos municípios têm uma cooperativa. Existem cidades em que a cooperativa responde por até 80% dos recursos movimentados. Há até mesmo municípios onde as cooperativas reinam absolutas, sem a concorrência de bancos.



Procapcred

INVISTA NA COOPERATIVA E AUMENTE SEU CAPITAL

O Sicoob Metropolitano oferece opções a seus cooperados para participarem mais das atividades da cooperativa. São duas linhas de crédito para a integralização do capital social: o Procapcred e o Sicoob Cotas Partes.

De acordo com o Gerente de Crédito, Helcio

Meneguetti, o objetivo é fortalecer a estrutura da cooperativa: "Passamos a ter condições de fazer mais empréstimos. Para o cooperado, uma das vantagens ao ampliar seu capital social é que ele se torna mais ativo na cooperativa. Dessa forma, na divisão anual das sobras da empresa, o cooperado tem o benefício de obter um rendimento maior. O capital tem uma remuneração equivalente à taxa Selic e, computando o que é investido e o que retorna no final do exercício, a operação se torna atrativa", considera.

Procapcred - Financiamento de até R\$ 10 mil, destinado a pessoas físicas autônomas, como produtores rurais, prestadores de serviços autônomos e microempreendedores.

Sicoob Cotas Parte - Financiamento de até R\$ 50 mil destinado a todos os cooperados.



Novos PACs em Maringá

O SICOOB METROPOLITANO INAUGUROU NESTE MÊS DE JULHO
MAIS DOIS PONTOS DE ATENDIMENTO AO COOPERADO (PAC).

Dois regiões de grande população em Maringá foram beneficiadas com a instalação de novos PACs. O Sicoob já está atendendo no Jardim Alvorada, na Avenida Alexandre Rasgulaeff, 459, sob a orientação do gerente Élio Lucena Carlos; e no Maringá Velho, na Avenida Brasil, 5.856, com Wagnelson Peixoto.

Segundo Hermenegildo Rubim, Gerente de Planejamento e Desenvolvimento do Sicoob Metropolitano, a inauguração dos PACs está vinculada à mudança do estatuto, que agora conta com a Livre Admissão de associados: "Com a nova proposta, pretendemos estender a oferta de créditos e serviços. Nossa meta é a inauguração de dois PACs por ano na

região metropolitana, levando crédito e atendimento diferenciado para as regiões com mais dificuldade, descentralizando o crédito e investindo no potencial das comunidades locais", diz.

Os dois bairros foram escolhidos pelo Sicoob após um estudo de viabilidade, que confirmou a necessidade de PACs. De acordo com Rubim, os novos empreendimentos devem apresentar resultados positivos: "Nossa expectativa é a melhor possível. O Jardim Alvorada é um bairro residencial de grande porte e o Maringá Velho é um bairro antigo e com comércio em plena expansão. Porém, ambos são desassistidos pelas instituições financeiras".

Os dois bairros foram escolhidos pelo Sicoob após um estudo de viabilidade, que confirmou a necessidade de PACs.



Novo PAC no Jardim Alvorada.



Novo PAC em Maringá Velho.

Unindo forças

SICOOB METROPOLITANO E SICOOB CREDI NOROESTE
SE UNEM, FORTALECENDO O COOPERATIVISMO.

No dia 30 de junho, o Sicoob Metropolitano e o Sicoob Credi Noroeste de Campo Mourão se uniram para constituir uma cooperativa de crédito única e mais forte. O Sicoob Metropolitano iniciou suas atividades em 1999, e o Sicoob Credi Noroeste em 2003. Hoje, em um momento de maturidade empresarial, a união foi o caminho para o crescimento e o desenvolvimento.

A nova cooperativa terá um quadro de mais de 22 mil associados, uma carteira de crédito de R\$ 156 milhões e atuação em sete cidades do Estado do Paraná: Maringá, Campo Mourão, Sarandi, Marialva, Mandaguari, Cianorte e Astorga. Com a união, serão 19 pontos de atendimento garantindo atenção completa aos cooperados.

Segundo o Presidente do Sicoob Metropolitano, Luiz Ajita, a união representa o fortalecimento do cooperativismo de crédito no Sicoob

Paraná: "Com esta iniciativa, vamos ampliar as perspectivas de negócios com nossos cooperados, imprimindo sinergia e qualidade, além de propiciar menores custos. Juntos, seremos mais fortes", considera.

Para o Diretor Administrativo e Financeiro do Sicoob Credi Noroeste, Shigueru Nakashima, a fusão das cooperativas também fortalecerá a cidade de Campo Mourão e Região: "Estamos emplacando a bandeira Sicoob. Com a parceria, a nova cooperativa passa ser de Livre Admissão e, portanto, apta a atender todos os segmentos da economia local".

De acordo com o Superintendente Executivo do Sicoob Metropolitano, Ideval Luis Curioni, o processo de migração ocorreu normalmente e os cooperados já estão operando com as linhas de crédito e limites operacionais unificados: "A expectativa é de ampliação substancial nos negócios", conclui.

Reinauguração dos PACs de Sarandi e Marialva

Além da readequação dos espaços, com novo layout e nova logomarca, foram adquiridos móveis e equipamentos, aumentando o conforto e a segurança.

Para melhor atender aos cooperados, o Sicoob Metropolitano investiu nos PACs de Sarandi e Marialva. Além da readequação dos espaços, com novo layout e nova logomarca, foram adquiridos móveis e equipamentos, aumentando o conforto e a segurança.

SARANDI – A reinauguração em Sarandi aconteceu dia 11 de maio, com a presença de vários cooperados, diretores do Sicoob Metropolitano e Paraná e convidados, como o Presidente da Associação Comercial de Sarandi, Orfeu Valdecir Casagrande.

O PAC de Sarandi, município de 100 mil habitantes, está instalado há oito anos. O ponto de atendimento, que fica na Avenida Londrina, passou do número 993 para o número 1021A.

Para o Gerente Geral, Ourides Junior Sorpili, a nova estrutura do Sicoob teve uma mudança expressiva: "Agora estamos em um ambiente mais agradável. O prédio é novo e foi construído exclusivamente para o Sicoob, pensando no melhor para os cooperados. Além disso, o Sicoob de Sarandi foi o primeiro no Paraná a mudar a logomarca, o que contribui para a identificação da cooperativa", considera.

MARIALVA – No dia 17 de maio foi a vez dos cooperados de Marialva conhecerem o novo PAC. O evento a exemplo de Sarandi, foi aberto com a presença de alguns



Reinauguração do PAC de Sarandi.



Reinauguração do PAC de Marialva.

dos diretores do Sicoob Metropolitano e Paraná. Após o discurso de reinauguração, houve o descerramento da placa e o café da manhã aos convidados. Entre as autoridades presentes, estavam o vice-prefeito Evandro José da Cruz Araújo e o secretário da Indústria e Comércio de Marialva, Luiz Carlos Stefano.

O Sicoob de Marialva, município de 30 mil habitantes, tem seis anos de atividade. O PAC foi reinaugurado em novo endereço, passando da Rua Washington Luiz 915, para a Avenida Cristóvão Colombo, 1099.

De acordo com o Gerente Geral, Valmir Morello, a maior expectativa agora é o crescimento: "No novo PAC, ficamos mais próximos das outras instituições financeiras e o cooperado tem a opção de estar no centro da cidade. Estamos na avenida principal, próximos dos locais onde o fluxo de pessoas e negócios é maior".

CONHEÇA

Limite Plus

O Sicoob Limite Especial Plus é uma linha de crédito de até 50 mil reais, com taxas de juros diferenciadas e aberta aos cooperados que integralizam capital social novo na cooperativa, seja oriundo do Procapcred ou de Cotas Partes.

Segundo o Gerente de Crédito, Helcio Meneguetti, a principal vantagem para o cooperado é que, nas emergências e gastos imprevisíveis, ele tem condições favoráveis de empréstimos: "Quando o cooperado precisar, a cooperativa vai auxiliá-lo. No Limite Especial Plus, a taxa de juros é menor que a usualmente praticada. O sistema é parecido com o de cheque especial. A vantagem é que os juros não passam de 30% do valor das taxas

convencionais. Além do cooperado ter um empréstimo com custos reduzidos ele também terá uma remuneração a mais nas sobras da cooperativa", explica.

De acordo com o Superintendente Executivo, Ideval Luis Curioni, o Limite Plus é sinônimo de força para a cooperativa e crescimento ao cooperado: "Ao aderir ao Limite Plus, o cooperado tem uma taxa de juros especial, alavancando seus negócios. Adicionalmente aumenta seu patrimônio pessoal e planta uma reserva financeira que se valorizará ao longo do tempo, além de contribuir para tornar a cooperativa mais forte".

Cooperativa de Poupança e Crédito dos Pequenos Empresários, Microempresários e Microempreendedores da Região de Maringá
Av. Colombo, 7.326 - Zona 07. CEP: 87020-001, Maringá/PR • (41) 3032-8000 • e-mail: controladoria@sicoobmetropolitano.com.br

Diretor Presidente: Luiz Ajita • Diretor Vice Presidente: Adilson Alcini • Diretor Administrativo e Financeiro: José Maria Bueno Filho

INFORMATIVO SICOOB

Coordenação: Thalita Martin • Produção: Asa Tait Editoração S/C Ltda, Rua Fernando de Noronha, 970 - 1º andar, Fone (43) 3338 - 9033, Londrina, PR • Jornalista Resp.: Angela Tait (MTB PR 3118)
Fotografia: Arquivos Sicoob Metropolitano • Redação: Fernanda Souza • Diagramação: Ráisa Guerra • Periodicidade: Trimestral • Tiragem: 5.000 • Impressão: Midiograf

SICOOB
ASSOCIADO A VOCÊ.



“Maringá também tem uma das maiores rendas per capita do Paraná, segundo dados de 2007 do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Na Cidade Canção a renda é de R\$ 18.914, enquanto que em Londrina este número é de R\$ 16.055 e em Cascavel, R\$ 14.003.

Depois do planejamento é hora de colher os frutos

As cidades brasileiras de médio porte, ou seja, que têm entre cem mil e 500 mil moradores, crescem acima da média nacional. Esta foi a constatação de um estudo do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea). Enquanto que entre 2002 e 2007, a média anual de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) do país foi de 4%, nas cidades médias esse percentual foi de 5,4%. No Brasil, são 233 as cidades de médio porte, incluindo Maringá.

A edição 2.180, da Revista Veja, de primeiro de setembro, traz uma matéria especial sobre o assunto. E com base no estudo do Ipea, a reportagem revela que Maringá registrou o segundo maior crescimento do PIB da educação e da saúde entre os municípios de médio porte brasileiros.

Para nós, da ACIM, é uma consagração ver que Maringá é destaque na educação e saúde. Estas vocações inclusive foram diagnosticadas pelo Movimento Repensando Maringá ainda em 1997. Naquela ano, a ACIM liderou o planejamento estratégico onde lideranças de diversos segmentos ajudaram a elaborar o documento “Maringá 2020”, contendo ações de longo prazo para a cidade continuar crescendo de maneira planejada e ordenada. E neste planejamento, as lideranças locais estabeleceram áreas estratégicas para o desenvolvimento, entre elas tornar a cidade um polo de excelência

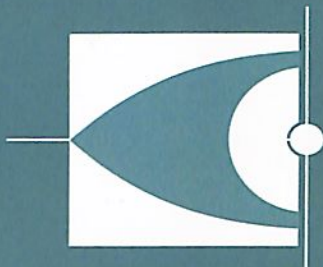
nas áreas de educação e saúde. O resultado é que os empresários e a comunidade se uniram, investiram e estão colhendo os frutos.

Maringá também tem uma das maiores rendas per capita do Paraná, segundo dados de 2007 do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Na Cidade Canção a renda é de R\$ 18.914, enquanto que em Londrina este número é de R\$ 16.055 e em Cascavel, R\$ 14.003.

A condição privilegiada de oferecer qualidade de vida e níveis diferenciados de saúde e educação está ajudando a atrair novos investimentos. Segundo a Junta Comercial do Paraná, o escritório regional de Maringá recebeu nos sete primeiros meses do ano, 2.327 pedidos de abertura de empresas ou filiais. Isso significa que, em média, são abertas mais de 300 empresas por mês em Maringá e região. O resultado? Geração de empregos, renda, impostos e, claro, progresso e desenvolvimento.

Tudo isso é possível porque a cidade é organizada socialmente e onde a iniciativa privada e poder público trabalham em parceria, independente do partido político do prefeito ou dos vereadores. Esperamos que esta parceria entre empresários, entidades e iniciativa pública continue sendo próspera.

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



SEUS OLHOS



■ CONSULTAS E TRATAMENTO

■ EXAMES ESPECIALIZADOS

Retinografia
Angiofluoresceinografia
Biometria
Campimetria Computadorizada
Paquimetria
Topografia
Fotocoagulação à Laser
Microscopia Especular de Córnea
OCT
PAM
Lentes de Contato
Ultrassonografia A/B

■ CIRURGIAS

Cirurgia de Catarata com Facoemulsificação
Transplante de Córnea Penetrante e Lamelar
Anel Intraestromal
Cirurgia de Miopia, Astigmatismo e Hipermetropia com Excimer Laser
Cirurgia Vitreorretiniana,
Cirurgia de Glaucoma
Cirurgias Palpebrais
Cirurgia das Vias Lacrimais
Correção do Estrabismo



MERECEM CUIDADOS ESPECIAIS

atitude



■ ESTRUTURA PLANEJADA E EQUIPAMENTOS DE PONTA PROPORCIONAM ATENDIMENTO COMPLETO

Dr. Paulo Yoshio Takeuti - CRM 15274

Dr. Masayassu Itikawa - CRM 12936

Dra. Simone Tiemi Yabiku - CRM 21721

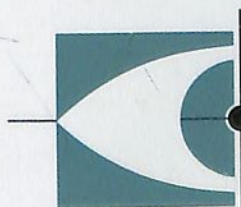
Dra. Aline Leonel Maimone - CRM 17165

Dr. Gustavo de Barros Siqueira - CRM 19056

Dra. Marina E. F. Costa de Oliveira - CRM 17347

Dr. Ricardo Toshio Miyamoto - CRM 21334

Dra. Thaís de Mello P. Bertolino - CRM 17158



Hospital da Visão
DO PARANÁ

CENTRO DE EXCELÊNCIA EM OFTALMOLOGIA

Av. Rio Branco, 723 - Zona 05 - 44 3032.3600 - Maringá - Pr
www.hospitaldavisaooparana.com.br



CHANDON

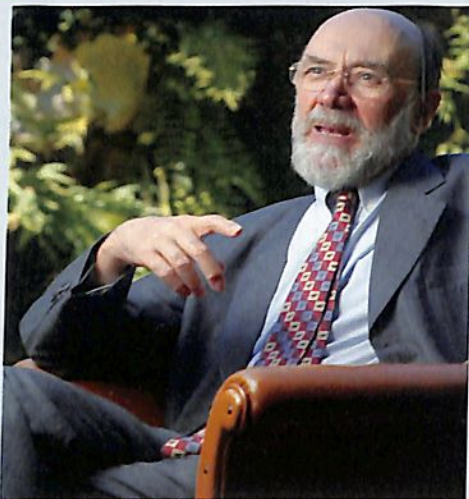
RÉSERVE
BRUT



Comemore os
bons momentos
com Espumante
Brut Chandon.

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

ADEGA BRASIL



ENTREVISTA

Às vésperas da eleição, o sociólogo e cientista político Bolívar Lamounier, autor de vários livros, fala sobre o sistema político brasileiro, fisiologismo e o panorama para as eleições presidenciais; “Nunca, nem nos governos militares, vimos esse agigantamento e esse grau de interferência do presidente (da República) no processo eleitoral”, diz Lamounier na entrevista

10



PROMOÇÃO DE VENDAS

Uma ida ao supermercado ou feira livre pode render, ao consumidor, a degustação de bolachas, sucos, cafés e tantos outros produtos; a estratégia de promoção de vendas tem diversas vantagens, mas é preciso alguns cuidados para causar uma impressão positiva e gerar aumento nas vendas

46



REPORTAGEM DE CAPA

Nos sete primeiros meses deste ano foram abertas mais de 2,3 mil empresas na cidade e na região; entre os investidores, há empreendedores de outras cidades e quem está ampliando os negócios de olho numa economia pujante; conheça exemplos de empresários que estão apostando na Cidade Canção e dicas para abrir uma empresa

18



RECURSOS HUMANOS

Demitir um funcionário não é uma tarefa fácil; especialistas no assunto e gestores de empresas dão dicas de como dispensar um colaborador sem causar constrangimentos, entre os conselhos dos entrevistados está a comunicação da demissão em um lugar reservado

40



ERRATAS

Informamos que em relação à edição número 500 (julho) a foto publicada na página 78 não é do grupo folclórico português Os Lusíadas; a foto correta está reproduzida acima

Informamos ainda que na reportagem “Uma História de Vanguarda”, na página 135, em relação à primeira sede da ACIM, a obra não era de madeira conforme mencionado na reportagem; a construção era de alvenaria e foi uma conquista da gestão de Manoel Mário de Araújo Pismel

Os ventos vão soprar a seu favor



EcoInteligente. EcoSustentável. EcoGarden.

O EcoGarden eleva todos os padrões de conforto com tecnologia verde, qualidade de vida e respeito pelo ambiente. Além da turbina eólica, reúne outras soluções na utilização sustentável dos recursos naturais. Uma relação saudável com o ambiente e mais inteligência na redução de custos para os condôminos.


**ECO
GARDEN**
residence

WWW.ECOINGA.COM.BR

CENTRAL DE VENDAS
44 **3227-3236**

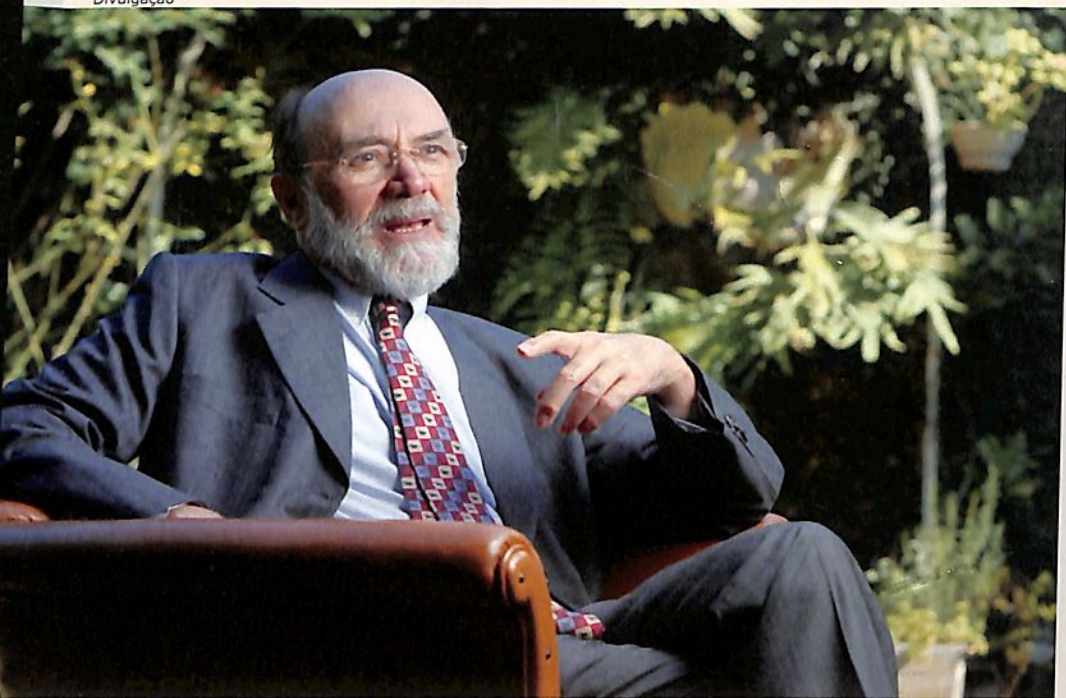
Realização e execução

 **ECOINGA**
empreendimentos

Vendas

 **PORTO RICO**
IMOBILIÁRIA

Divulgação



O SOCIÓLOGO E CIENTISTA POLÍTICO BOLÍVAR LAMOUNIER TEM SIDO BASTANTE REQUISITADO NAS ÚLTIMAS SEMANAS. ÀS VÉSPERAS DAS ELEIÇÕES NO BRASIL, ELE TEM SIDO PROCURADO PELOS VEÍCULOS DE COMUNICAÇÃO PARA OPINAR SOBRE POLÍTICA E ELEIÇÕES. LAMOUNIER TEM UM BLOG NO PORTAL EXAME, É SÓCIO-DIRETOR DA AUGURIUM CONSULTORIA, AUTOR DE VÁRIOS ESTUDOS E OBRAS SOBRE CIÊNCIA POLÍTICA E INTEGRA A ACADEMIA PAULISTA DE LETRAS. CONFIRA A ENTREVISTA:

SER PLURIPARTIDÁRIO SIGNIFICA TER 27 PARTIDOS POLÍTICOS, COMO O BRASIL? EXISTE UM NÚMERO DE PARTIDOS QUE PODE SER CONSIDERADO MAIS ADEQUADO PARA O PAÍS?

Existem 27 partidos registrados e mais uns vinte aguardando registros. Isso é um disparate. Liberdade para a organização e o funcionamento de partidos é fundamental na democracia, mas a lei não precisa ser tão permissiva. A legislação poderia estabelecer requisitos mínimos mais rígidos que os atuais, a fim de assegurar melhor a representatividade desses grupos que criam partidos. Como está hoje, o que estamos vendo, cada vez mais, é uma fábrica de siglas de aluguel. Mas não existe um número

de partidos que se possa considerar melhor em todas as circunstâncias. E existe uma outra questão, pior até que a proliferação numérica, que é a fragmentação do sistema. Uso esta expressão para indicar que mesmo os maiores partidos são pequenos, em termos relativos. Na Câmara dos Deputados, o maior partido normalmente não tem mais do que 20% das cadeiras. Como o presidente da República precisa organizar uma maioria parlamentar que sirva como base de apoio e ajude a aprovar seus projetos, ele acaba dependendo de alianças heterogêneas e não raro chantagistas.

COMO REVERTER O FISIOLÓGISMO

“Corrupção

QUE TOMOU CONTA DA POLÍTICA BRASILEIRA?

Para reverter a tendência, o que me parece indispensável é fortalecer os partidos mais sérios, sobretudo aqueles que têm raízes reais na sociedade e não dependem tanto do troca-troca de benefícios com dinheiro público. Fortalecer os partidos mais “ideológicos”, como se costuma dizer, embora eu não goste dessa expressão. Enquanto o objetivo de quase todos os partidos for apenas o acesso à máquina pública e o controle de recursos dentro dela, a tendência não será revertida. A pergunta é acertada quando fala em reverter e não em extinguir o fisiologismo. Extingui-lo ou reduzi-lo ao mínimo é tarefa para gerações. Basta lembrar a dependência financeira de muitos estados e a penúria em que vive pelo menos a metade dos municípios em relação ao governo federal: esta é uma das fontes principais do problema.

O POPULISMO É UM FENÔMENO QUE TEM ACONTECIDO EM PAÍSES EX-COLÔNIAS. O QUE É PRECISO PARA O BRASIL SE LIVRAR DISSO?

Fortalecer a democracia. Isto significa, por um lado, fortalecer as instituições. Por outro, significa combater o personalismo, vale dizer, a mistificação do líder salvador da pátria, do “pai dos pobres”, do único intérprete válido do sentimento nacional, e por aí afora. E em terceiro lugar, robustecer a vigilância dos tribunais de contas, da imprensa e da sociedade em geral contra o desperdício de recursos públicos. Populismo é quase sempre caridade com o chapéu alheio. Quem paga a conta,

é como uma centopeia maligna”

no final da linha, nós sabemos.

A CANDIDATA DILMA ROUSSEFF AFIRMOU QUE “APRENDEMOS (PT) QUE GOVERNAR UM PAÍS COMO O BRASIL É CONSTRUIR UMA ALIANÇA AMPLA, QUE TENHA COMO DIRETRIZ A QUESTÃO SOCIAL”. O PT FEZ ALIANÇAS QUE ERAM POUCO PROVÁVEIS ALGUNS ANOS ATRÁS, COMO COM RENAN CALHEIROS E A FAMÍLIA SARNEY. JÁ O PMDB APÓIA O PT EM ALGUNS ESTADOS E EM OUTROS NÃO. QUAL O PROGNÓSTICO DESSAS ALIANÇAS?

Alianças como as mencionadas devem-se em parte à dificuldade de se formar maiorias mais consistentes. Mas isso não explica tudo. No Maranhão, por exemplo, Lula impediu o PT de se coligar com o PCdoB e obrigou-o a apoiar Roseana Sarney. Ora, dizer que o clã Sarney também “tem como diretriz a questão social” é subestimar a inteligência dos eleitores. Poucas

semanas atrás a imprensa noticiou a morte de cerca de 30 bebês, por absoluto descaso, no hospital público de Imperatriz.

NOS ÚLTIMOS DIAS, A CAMPANHA DO CANDIDATO JOSÉ SERRA TEM DESCIDO ALGUNS TONS. QUAL A SUA OPINIÃO SOBRE AS ESTRATÉGIAS DESENVOLVIDAS PELO CANDIDATO E SEU PARTIDO?

Minha avaliação é que a campanha de José Serra começou mal, sem um eixo bem definido e ainda não sanou inteiramente esse problema. A questão nem é “bater” menos ou mais em Lula ou na ex-ministra Dilma Rousseff. Há muitos aspectos em que é preciso bater, outros em que não é necessário nem conveniente. Quanto ao Bolsa-Família, por exemplo, a avaliação é, no geral, positiva. Mas tome-se o PAC, pomposamente denominado Programa de Aceleração do Crescimento. É uma grande

mistificação. Em São Paulo e no Rio de Janeiro, o índice de conclusão dos projetos do programa está em torno de 12%. Trata-se, portanto, de uma vitrine, de uma arma eleitoral. Ou a atuação do governo Lula em tudo o que diz respeito à infraestrutura (portos, aeroportos, estradas, energia) é pífia.

OS ÚLTIMOS RESULTADOS DE INTENÇÃO DE VOTO COLOCAM A CANDIDATA DO PT EM FRANCA VANTAGEM. ISSO FARIA DE DILMA A PRIMEIRA PRESIDENTE MULHER NO BRASIL. JÁ O PRESIDENTE LULA FOI O PRIMEIRO REPRESENTANTE DA CLASSE OPERÁRIA ELEITO. ALÉM DISSO, NOS EUA FOI ELEITO O PRIMEIRO PRESIDENTE NEGRO. VIVEMOS ALGUMA ESPÉCIE DE TRANSIÇÃO POLÍTICA NAS AMÉRICAS? É A HORA E A VEZ DAS “MINORIAS”?

Em certa medida, sim. No mundo atual, as democracias se expandiram, ou se aprofundaram, como se queira. O eleitorado de cada país au-

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.

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

2ª PARTE



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

mentou enormemente e os meios de comunicação também aumentaram seu alcance reforçando tal tendência. Com isso, a política deixou de ser uma atividade exercida quase só por grandes comerciantes e fazendeiros. Mas por que digo em certa medida? Porque houve no passado vários exemplos de acesso à política por indivíduos, inclusive mulheres, das camadas de menor renda. Nem sempre com bons resultados. Basta lembrar Perón, um oficial de nível médio, e sua mulher Evita, uma dançarina que parece até ter sido meretriz. Com a passagem dos dois pelo poder, a Argentina caiu num buraco do qual não conseguiu sair completamente até hoje.

A OPOSIÇÃO NO BRASIL HOJE É REPRESENTADA PELOS PARTIDOS PSDB, DEM E PPS. O SENHOR CHAMA A ATENÇÃO PARA UMA ESTRATÉGIA ARQUITETADA PELO PRESIDENTE LULA QUE “EMBUTE UMA INTENÇÃO DE VIRTUALMENTE ANIQUILAR A OPOSIÇÃO TUCANA”. COMO ISSO É POSSÍVEL?

Citarei só três fatos, todos importantes e do conhecimento público. Primeiro, uma ação deliberada e sistemática de envenenamento da imagem do antecessor, Fernando Henrique. Segundo, em conexão com o escândalo do mensalão, Lula não perdeu uma chance de acusar o PSDB de “golpismo”. Ocorre que o PSDB fez justamente o oposto. Fez o possível e o impossível para a crise política não comprometer a legitimidade do governo e, em particular, para que ela não atingisse o então ministro da Fazenda, Antonio Palocci. Terceiro, o rolo compressor montado para vencer a eleição. Nunca, nem nos governos militares, vimos esse agigantamento e esse grau de interferência do presidente no processo eleitoral. Para tanto,

Lula violou não só a “letra” da Constituição, mas agrediu o “espírito” dela, em diversas ocasiões.

O DEBATE DAS PROPOSTAS SOBRE SEGURANÇA, EDUCAÇÃO, SAÚDE E INFRAESTRUTURA ESTÁ RECEBENDO A DEVIDA IMPORTÂNCIA DA IMPRENSA?

Penso que não, mas não sei se a culpa é da imprensa, dos próprios candidatos ou de nossas leis eleitorais completamente obsoletas. Neste último aspecto, parece que ainda estamos com um pé no período dos governos militares. Pessoas que se propõem a presidir o país e pleiteiam o voto de 135 milhões de eleitores mal conseguem balbuciar suas ideias pela televisão e pelo rádio. A rigidez no controle do tempo, nos debates, é ridícula. Isto para não falar nos pseudo-candidatos, aqueles que se apresentam por partidos sem condições de eleger sequer cinco deputados federais. Em tais condições, que debate sério pode haver?

HÁ QUEM ACREDITE QUE A CORRUPÇÃO NA POLÍTICA ESTÁ LIGADA, PRINCIPALMENTE, À INDICAÇÃO DE CARGOS PÚBLICOS. O SENHOR CONCORDA? E QUAL SERIA UMA ALTERNATIVA PARA DIMINUIR A CORRUPÇÃO NO BRASIL?

A indicação de cargos é a parte, como diria, mais visível. Ela com certeza envolve corrupção, desperdício de recursos públicos, colocação de pessoas erradas em lugares errados e, não menos importante, o chamado aparelhamento da administração, ou seja, o preenchimento ou a criação de milhares de vagas para aninhar militantes e apadrinhados partidários. Mas não sei se o negócio com os cargos é o que facilita a apropriação do maior volume de dinheiro público. É preciso pensar também nas licitações, nos contra-

tos de publicidade, na lavagem de dinheiro, etc. Corrupção é como uma centopeia maligna.

QUAL É A OPINIÃO DO SENHOR SOBRE O FINANCIAMENTO PÚBLICO DE CAMPANHAS?

O sistema atual de financiamento é em grande parte público. Eu penso que o sistema deve ser misto, porém melhor organizado, com regras realistas e transparentes. A democracia requer eleições, eleições requerem dinheiro. O financiamento exclusivamente público parece-me envolver alguns problemas de difícil solução. Um é que seria muito mal recebido por uma ampla parcela da sociedade e, assim, reforçaria um sentimento antipolítico, que tem muito de antidemocrático. Outro problema é que o financiamento público não impediria corruptos de continuarem a buscar recursos privados e, dessa forma, o volume total de recursos se expandiria, piorando o que já está ruim.

NA SUA OPINIÃO, QUAIS OS FATORES PRIMORDIAIS PARA UMA REFORMA POLÍTICA NO BRASIL?

No momento, o único ponto que me parece relevante é o voto distrital. Por que digo isto? Porque a hegemonia do esquema de forças comandado por Lula, tendo como núcleo a aliança PT-PMDB, não aconselha reforma nenhuma. Abrir um processo de reforma constitucional com esse conjunto dominando as duas casas do Congresso Nacional envolveria, a meu ver, um risco enorme. Não vejo como uma reforma em tais condições possa melhorar o sistema político. O mais provável é que ela consolide e petrifique a mencionada hegemonia, esterilizando por muito tempo as chances de uma oposição político-eleitoral. ■

S24

ATENDIMENTO 24 HORAS
DOMICILIAR E EMPRESARIAL

Tenha um
atendimento
diferenciado,
seja em **casa**
ou no **trabalho**

energybrasil.com.br

ANS - nº 31526-5



**Atendimento
Pré-Hospitalar
de Urgência
24 horas**

Você tem outros assuntos para se preocupar, deixe sua saúde por nossa conta. Em caso de emergência médica, através do **S24**, você e sua família podem ser atendidos em casa ou no trabalho, por uma equipe completa e especializada.

Disponível para **beneficiários PAM** nas cidades de Maringá, Sarandi, Marialva, Paiçandu e Mandaguçu.

Ligue: (44) 3218.1530 e receba mais informações.



Mais que Plano
de Saúde

www.dr pam.com.

CENTRO DE TREINAMENTO PARA NOVOS FRANQUEADOS

O Centro de Treinamento Oficial da rede Minds foi instalado em Maringá. Com investimento de R\$ 150 mil e geração de 50 empregos diretos, o centro oferece orientações pedagógicas, comerciais e administrativas para atuais e futuros franqueados da rede, além de aulas da língua inglesa. Segundo a proprietária da marca, Leiza Oliveira (foto), serão realizados em Maringá os cursos periódicos de reciclagem para os franqueados e a capacitação para os futuros franqueados. "Maringá é uma cidade com qualidade de vida, que dispõe de aeroporto, hotéis e a estrutura necessária para atender os franqueados", diz. Sobre a metodologia de ensino, Leiza explica que se aprende a falar com fluência a língua inglesa em 18 meses. "No nosso método, os alunos iniciam o curso por meio da conversação, utilizam métodos associativos e as aulas têm no máximo seis pessoas".

Ivan Amorim



A Minds conta com 27 unidades no Brasil e cerca de 15 mil alunos. As unidades estão instaladas no Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Espírito Santo, Amazonas, Pará, Goiás, Mato Grosso do Sul, Pernambuco, Ceará e Sergipe. Mais informações sobre a metodologia e como ser um franqueado pelo site www.mindsidiomas.com.br e pelo telefone é (44) 2101-7850.

DELIVERY

Maringá conta com o serviço de *chopp delivery*. Quem for promover evento, festa ou até para consumo em residência poderá contar com barris de *chopp* e chopeiras para gelar a bebida. O serviço é da franquia Chopp Brahma Express, que passou a atender Maringá e região em julho deste ano. O empreendimento oferece ainda uma choperia com porções variadas. O serviço *delivery* funciona de segunda-feira a sábado em horário comercial, sendo que há o SOS do *chopp* para quem precisar ser atendido fora desse horário. Já a choperia funciona de segunda-feira a sábado das 18 à 1 hora. O empreendimento está localizado na avenida Laguna 140. Os telefones são 0300 210 222 e (44) 9145-7404.

CONDOMÍNIO SUSTENTÁVEL

Um condomínio com diversos recursos autossustentáveis é a proposta do EcoGarden Residence, que foi lançado em 23 de agosto e terá 365 lotes residenciais. Entre os recursos que serão instalados no condomínio estão turbina eólica para fornecimento de energia elétrica, postos de iluminação fotovoltaica, que vão gerar luz por meio de energia solar, e aproveitamento da iluminação solar e da ventilação natural para reduzir o consumo de energia elétrica.

O EcoGarden contará também com piscina, *playground*, churrasqueiras, salão de festas, espaço *gourmet*, academia, campo de futebol e quadra de tênis. O empreendimento é uma iniciativa da Ecoingá.

MÚSICA PARA CRIANÇAS E ADOLESCENTES

Cerca de cem crianças e adolescentes integram o projeto Som da Banda, desenvolvido pela Associação Cultural Banda de Música Branca da Mota Fernandes, uma entidade sem fins lucrativos, que oferece gratuitamente aulas de música. As aulas de sopro, trompete, trombone, bumbo, entre outros instrumentos, acontecem de segunda-feira a sábado no Colégio Estadual João Faria Pioli. O pré-requisito é que os participantes estejam matriculados na rede pública de ensino.

No projeto foram formadas três bandas (tambor, percussão e marcial), sendo que a banda marcial é a atual campeã paranaense. No final deste mês as três participarão do concurso paranaense, que acontecerá em Carambeí.

O Som da Banda conta com oito professores, sendo que quatro são de Londrina e é mantido graças aos recursos do Fundo para a Infância e Adolescência (FIA), Lei de Incentivo à Cultura (Rouanet) e promoções beneficentes. Os empresários podem contribuir destinando recursos por meio do FIA ou Lei Rouanet. Para mais informações, os contatos são: (44) 9924-0398 e (44) 9101-2357.

FEIRA EDUCACIONAL

Palestras, debates, oficinas e cursos estão na programação da II Feira Educacional, que será realizada pelo Sindicato dos Estabelecimentos Particulares de Ensino do Noroeste do Paraná (Sinepe-NOPR) nos dias 1 e 2 de outubro, no Teatro Marista. Paralelamente ao evento, serão realizados o XIII Congresso de Educação e Cidadania e o XI Seminário de Educação Infantil. O tema deste ano será "Novas metodologias para a aprendizagem".

Também haverá uma exposição com a participação de instituições de ensino e de empresas fornecedoras de produtos e serviços para as escolas. Outro destaque será a realização de três palestras: no dia primeiro quem vai proferir será o professor e especialista em Projetos Inovadores na Educação Presencial e a Distância, José Manuel Moran, da Universidade de São Paulo. No dia 2 as palestras serão proferidas pelo professor doutor da Universidade Estadual de Maringá (UEM) Márcilio Hubner de Miranda Neto e pelo mestre em Administração Ricardo Belinski.

As oficinas serão voltadas para os profissionais da educação infantil e educação a distância. As vagas são limitadas. Mais informações podem ser obtidas no site www.sinepenopr.com.br; pelo e-mail secretaria@sinepenopr.com.br ou pelo telefone (44) 3226-1187. São esperadas 700 pessoas.

PUBLICIDADE NO TRÂNSITO

A partir de 4 de outubro as peças publicitárias de empresas ligadas à indústria automobilística e afins deverão veicular uma frase educativa de trânsito. A determinação é do Departamento Nacional de Trânsito (Denatran), por meio da Portaria 470, publicada em 4 de agosto. Entre as empresas que são obrigadas a veicular as frases estão montadoras, concessionárias, revendas de automóveis, de pneus e freios, autopeças e oficinas mecânicas.

A obrigatoriedade foi determinada pela Lei nº 12.006, de 29 de julho de 2009 e regulamentada pela Resolução 351/2010 do Conselho Nacional de Trânsito (Contran). Anualmente, o Denatran publicará de três a seis mensagens educativas para integrar as peças publicitárias.

No caso de publicidades em *outdoor*, instalado à margem de rodovia, a obrigação de veiculação da mensagem vale para qualquer tipo de produto e anunciante, inclusive de caráter institucional ou eleitoral.

Os órgãos ou entidades competentes que compõem o Sistema Nacional de Trânsito (SNT) fiscalizarão e aplicarão as sanções previstas em caso de desacordo a lei, como advertência por escrito, suspensão e multa.

As seis frases definidas para este ano são: "Respeite a sinalização de trânsito"; "Faça revisões em seu veículo regularmente"; "Cinto de segurança salva vidas", "No trânsito somos todos pedestres", "Capacete é a proteção do motociclista" e "Transporte com segurança, use a cadeirinha".



DE CARA NOVA

O Grupo RPC lançou oficialmente, em 1º de setembro, seu novo veículo de comunicação em Maringá: a Gazeta Maringá. Trata-se de um jornal online, que estava no ar como projeto piloto, levando o nome de Jornal de Maringá. De acordo com o editor do portal, Ewandro Schenkel, esse é o primeiro projeto totalmente digital lançado pelo grupo. "Os demais sites da RPC ganharam espaço a partir da versão impressa. Esse já nasceu no universo da *web*", diz. Schenkel comenta que em princípio não há projeto para um jornal impresso com o Gazeta Maringá.

Com o projeto piloto, a média de acessos era de 300 mil por mês. Com o lançamento oficial da Gazeta Maringá, a equipe espera registrar 30% de aumento até o fim do ano. Schenkel destaca que as principais mudanças do jornal em relação ao piloto são as reorganizações das editorias, guias de roteiros e serviços, blogs locais de jornalistas, interação com redes sociais, como Twitter e Facebook, e uma versão especial para *smartphone* e *iphone*.

FEIRA DE FORMATURAS

Acadêmicos de instituições de ensino de Maringá e região participaram da Feira de Formaturas, realizada nos dias 24 e 25 de agosto pelo Maringá e Região Convention & Visitors Bureau e pelos mantenedores da entidade, no Moinho Vermelho Buffet. Foram 40 estandes de agências de viagens, estúdios de fotografias, bufês, decoração, equipamentos de som e iluminação, entre outros. O evento teve o apoio da ACIM.

Segundo a diretoria executiva, Yara Linschoten, a iniciativa foi um sucesso. "Os expositores realmente tiveram oportunidade de apresentar seus produtos e serviços a estudantes e comissões de formaturas e concretizaram negócios". No ano que vem, deverá ser realizada mais uma edição da feira.



Mecânica é coisa de mulher!

A Multicar acabou com o mito de que oficina mecânica é um ambiente apenas para os homens! As mulheres são grandes consumidoras do setor automotivo, elas conquistaram o seu lugar no mercado, alcançando assim um poder aquisitivo equiparado aos homens.

O diferencial da Multicar é fazer com que as mulheres, responsáveis por grande parte da frota de veículos que circulam em nosso país, se sintam à vontade, em um ambiente totalmente familiar.

Os clientes da Multicar encontram os serviços de primeira linha!

Teste de veículo

Em todo o veículo que necessite de teste em rodovias e ruas será usada a Placa Verde para maior garantia do cliente, sendo assim, o veículo será de total responsabilidade da Multicar.

Equipamentos

de última geração: Alinhador 3D e Box autorizado Mobil, o lubrificante oficial da Stock Car.

Manutenção preventiva muito mais barata que a corretiva.

Serviço gratuito de leva e traz, inclusive para a troca de óleo.

Profissionais treinados e capacitados. Ferramentas homologadas por várias montadoras.

Estrutura moderna



Ambiente agradável

Sala de espera com ar-condicionado, TV, revistas e frigobar



Auto center

- Auto peças
- Auto elétrica
- Auto mecânica
- Amortecedor
- Motor
- Eletrônica
- Suspensão
- Pneus



MULTICAR Imports

44 3025-4169

Av. Nildo Ribeiro da Rocha, 1840 - Maringá
www.multicarimports.com.br

SERVIÇO
DE GUINCHO
24
HORAS

Maringá na mira dos investimentos



O AUMENTO DA CAPACIDADE DE COMPRA DO CONSUMIDOR, O CRESCIMENTO DA ECONOMIA E A QUALIDADE DE VIDA SÃO ALGUNS DOS FATORES QUE TORNAM A CIDADE ATRATIVA PARA OS INVESTIDORES; CONHEÇA NOVOS EMPREENDIMENTOS E VEJA DICAS DO QUE FAZER PARA NÃO PERDER TEMPO E DINHEIRO NA HORA DE ABRIR OU AMPLIAR UMA EMPRESA

Em Maringá, só fica desempregado quem quer”, acredita a diretora da Jobcenter, Silvana Cavalini Carstens. Com 20 anos de experiência em seleção de pessoas, ela diz que o momento é bom até para quem nunca traba-

lhou. “Do menor aprendiz a uma mulher de 40 anos sem experiência, tem vaga para todo mundo”, garante. É um reflexo direto dos investimentos feitos na cidade. Um exemplo é o da Construtora Plaenge, que depois de analisar seis mu-

nicípios escolheu Maringá e em três anos de atuação, acaba de lançar o segundo edifício residencial. Os investimentos já alcançam a casa dos R\$ 50 milhões.

Aliás, o ritmo da construção civil foi um dos fatores que mais

chamou a atenção do empresário Plínio Teles, que deixou a advocacia para se tornar sócio da primeira filial no interior do Paraná da rede curitibana Caffè Milano Express e Carola Pizza D.O.C. O restaurante foi aberto no mês passado no Maringá Park Shopping Center. Teles esteve em Maringá no começo do ano para estudar o potencial da cidade e decidir se valeria investir. "Em janeiro tinham cerca de 190 edifícios em construção. Um sinal nítido de crescimento e de que muita gente estava investindo aqui", aponta.

Outros números que normalmente são levados em consideração pelos investidores são os que mostram a capacidade de compra do consumidor e o crescimento da economia. Os dados são atrativos. Em Maringá, as classes A e B representam quase 50% da população e somando a classe C são mais de 90% dos moradores, segundo pesquisa do Departamento de Economia da Universidade Estadual de Maringá (UEM) e da ACIM.

Além disso, a renda per capita na cidade é R\$ 18,9 mil, acima da média nacional, que chegou a R\$ 17 mil no final do ano passado, e o Produto Interno Bruto (PIB) de Maringá em 2007 foi de R\$ 6,1 bilhões, depois de um aumento de 16,8% frente ao ano anterior, de acordo com os últimos dados disponíveis do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Os números do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Ministério do Trabalho, reforçam as estatísticas de crescimento. No primeiro semestre deste ano, o saldo de vagas, que considera o total de admissões menos os desligamentos, foi de 5.992 empregos. Em todo o ano passado,

o saldo positivo foi de 4.202 vagas.

A abertura de mais postos de trabalho tem reflexos diretos nas empresas de recrutamento e seleção de pessoal. De acordo com Silvana Carstens, "este ano temos registrado bastante demanda tanto na oferta como na procura por empregos", afirma.

Mas o que o mercado procura em Maringá? "Temos vagas mais estratégicas como cargos de gerentes e de diretor. Também buscamos mão de obra qualificada em funções como açougueiro, pedreiro, peixeiro e segurança com experiência", conta. Além disso, Silvana relata que sempre há vagas abertas por frigoríficos, indústrias de confecção, no comércio, em distribuidoras, em instituição de ensino e em construtoras.

EMPREENDEDORISMO

E ao mesmo tempo em que aumentam as oportunidades de trabalho, crescem os investimentos nos negócios. Os dados da Junta Comercial do Paraná (Jucepar) ajudam a mensurar o empreendedorismo. Nos sete primeiros meses deste ano o escritório regional de Maringá recebeu 2.327 pedidos de abertura de empresas ou filiais, incluindo os registros de empresas de municípios da região e não apenas da cidade, que concentra a maior demanda.

No comparativo, o número de pedidos teve crescimento de 3,9% em relação ao mesmo período do ano passado, enquanto que na

média paranaense esse percentual foi 4,6% negativo. Mas ao mesmo tempo é preciso considerar os pedidos de extinção de 871 empresas, de janeiro a julho de 2010, no escritório da Jucepar de Maringá. A boa notícia é que o saldo dos sete primeiros meses é melhor do que em anos anteriores.

Na avaliação do presidente da Jucepar, Julio Maito, os dados de novas empresas, aliados às estatísticas de protocolos e alterações contratuais são um sinal de que a economia está prosperando. "O movimento tem crescido um pouco a cada ano, de estável para cima. Vemos isto pelas estatísticas. No

Ivan Amorin



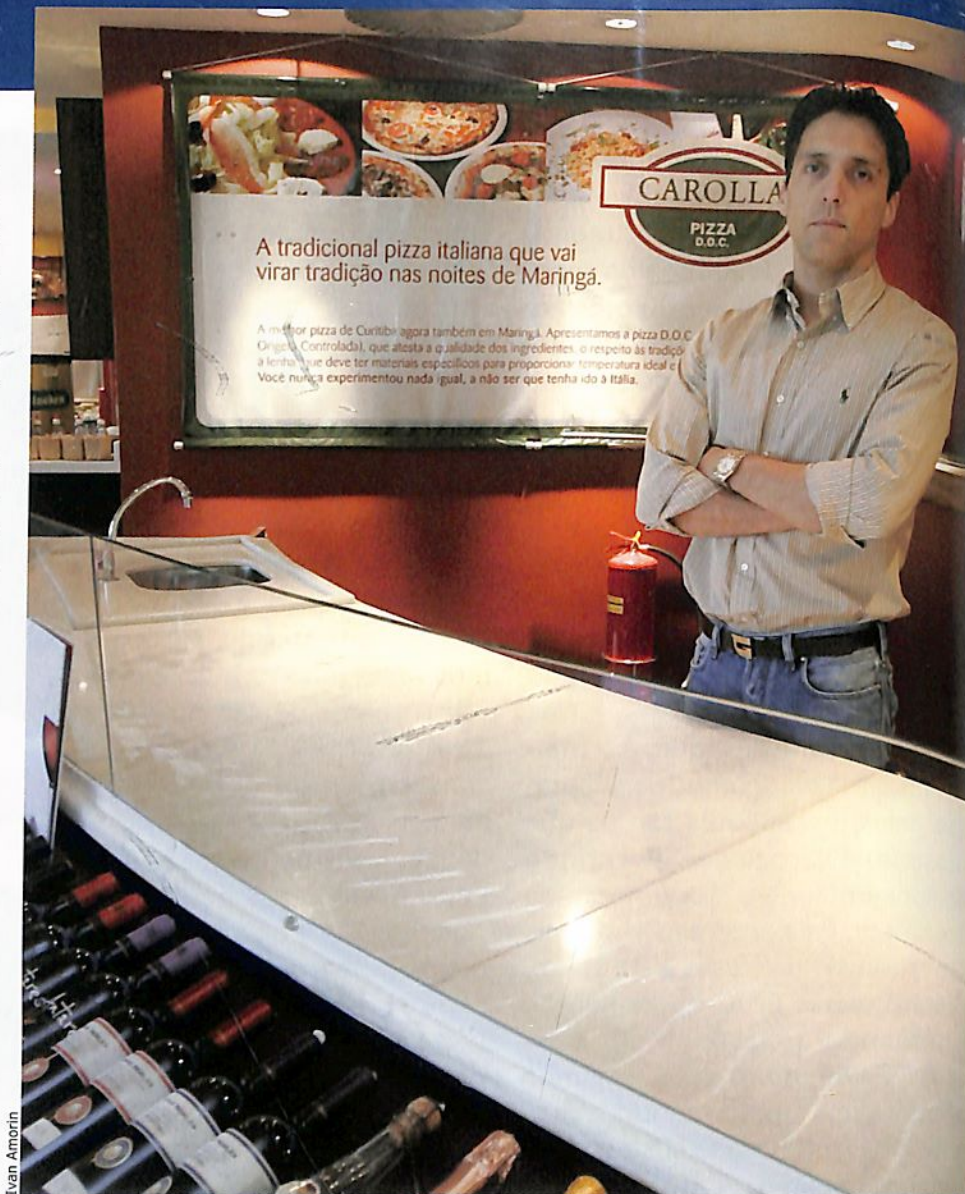
"DO MENOR APRENDIZ A UMA MULHER DE 40 ANOS SEM EXPERIÊNCIA, TEM VAGA DE TRABALHO PARA TODO MUNDO", DIZ A DIRETORA DA JOBCENTER, SILVANA CARSTENS

Paraná, neste primeiro semestre, o movimento em volume de serviços e processos protocolados foi 6,1% superior ao ano anterior. A demanda por serviços e certidões são reflexos da movimentação das empresas e do crescimento econômico”, afirma.

Maito considera que em curto e médio prazos, o ritmo de crescimento na abertura de empresas se manterá estável, como vem acontecendo nos últimos anos. “No Paraná, o número médio de pedidos de abertura de empresas vai de 50 mil a 55 mil por ano, o que representa uma faixa de 200 solicitações por dia. É o que registramos nos últimos anos e temos a expectativa de manter”, diz, completando: “claro que fecham empresas, mas nossa economia tem ficado mais pulverizada e diversificada, seja no comércio, na prestação de serviços e em micro e pequenas indústrias”.

ORGANIZAÇÃO

O restaurante Carolla Pizza D.O.C./Caffe Milano Express passou a integrar as estatísticas de aberturas de empresas. Na hora do almoço, no sistema por quilo, os clientes podem apreciar massas, carnes grelhadas, peixes e outros pratos da cozinha mediterrânea. Já no período da tarde, o cardápio oferece sanduíches italianos feitos em forno à lenha. E quando chega à hora do jantar o ambiente ganha outra iluminação, nova trilha sonora e oferece aos clientes pizzas tipicamente italianas, além de massas, saladas e risotos. “O mais importante nesse ramo é manter o padrão de qualidade, o bom atendimento e o respeito aos colaboradores e clientes. Tem que amar o que faz e, dessa forma, o retorno vai vir



Ivan Amorim

“PERCEBEMOS EM MARINGÁ UMA UNIÃO MUITO FORTE ENTRE PODER PÚBLICO, POPULAÇÃO, ASSOCIAÇÕES E SINDICATOS”, DIZ PLÍNIO TELES, SÓCIO DO CAFFE MILANO E CAROLLA PIZZA EM MARINGÁ

naturalmente”, afirma o empresário Plínio Teles.

Segundo Teles, a recepção no primeiro mês de funcionamento foi excelente, mas para agregar valor e atender aos anseios dos maringenses, a empresa disponibilizará outros serviços. “Um exemplo é a implementação do *delivery* e de preços e cardápios especiais para eventos, aniversários e reuniões”, diz. O empreendimento está gerando 26 empregos diretos.

Teles relata um dos motivos que pesaram na abertura do empreendimento: “quando o assunto é o pro-

gresso da cidade e o bem estar da população, percebemos uma união muito forte entre poder público, população, associações e sindicatos. Este foi um fator que contou muito para motivar Massimo Lorenzetti a acreditar em Maringá e na nossa sociedade nos negócios”.

Um dos eixos desta organização é o Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), que reúne representantes de vários setores da sociedade e do poder público com a missão de proteger, acompanhar e propor ações para o desenvolvimento de Maringá. O

trabalho inclui apresentar a cidade a comitivas e visitantes das esferas pública e privada. “Nas palestras, mostramos as características e os potenciais da cidade, como a organização em entidades e a articulação. Muitas comitivas chegam aqui interessadas em entender este formato”, conta a secretária executiva do Codem, Márcia Santin.

Márcia relata que o discurso do Codem tem se transformado e adquirido um contexto mais regional, que vai ao encontro da consolidação da Região Metropolitana de Maringá. “Aumentamos as conversações com municípios como Sarandi, Paiçandu e outras cidades onde existe um fluxo grande de pessoas que trabalham em Maringá. O transporte, a comunicação, a mão de obra e o saneamento são temas que podem ser pensados em conjunto e beneficiar a todos”, considera.

O Codem deu início à confecção de um novo material para a divulgação de Maringá, que inclui folders, cartilhas e CD. Na apresentação atual constam dados da economia e



Ivan Amorim

O CODEM ESTÁ PREPARANDO NOVO MATERIAL DE DIVULGAÇÃO DE MARINGÁ, QUE, ENTRE OUTROS DADOS, REVELA QUE A CIDADE TEM 100% DE ABASTECIMENTO DE ÁGUA; NA FOTO, A SECRETÁRIA EXECUTIVA, MÁRCIA SANTIN

pontos de destaque como o abastecimento de água de 100%, a coleta de esgoto de 80%, que pode chegar a 93% em 2011, a arborização, o planejamento, as áreas de lazer, o atendimento médico e de serviços, a logística privilegiada e os mais de

41 mil estudantes universitários.

QUALIFICAÇÃO

A qualificação local da mão de obra pesou na escolha da Objective Solutions, que abriu uma filial na cidade em dezembro do ano

MULTMARCAS
MARCAS & PATENTES DESDE 1994

Seja Dono. Registre!!!

Uma empresa do
GRUPO
PRC
SOLUÇÕES EM PROPRIEDADE INTELECTUAL

SERVÍCIO DE INFORMAÇÕES MULTMARCAS
08006431626

Maringá - Pr | Franca - Sp | www.multmarcas.com.br | multmarcas@multmarcas.com.br

passado. “A formação de qualidade no setor de engenharia de software e a percepção de que Maringá está, cada vez mais, se tornando um polo de tecnologia foram os fatores decisivos”, conta o gerente de operações em Maringá, Ramon Tramontini. Ele revela ainda que Maringá passou por uma avaliação comparativa com outras cidades.

“Foi encomendado um estudo em alguns municípios e Maringá foi a melhor colocada e está, na prática, se demonstrando uma excelente escolha”, afirma. “Iniciamos com cerca de 20 colaboradores. Dobramos o efetivo e temos projeção de continuar crescendo, uma vez que as demandas têm aumentado para a empresa”, diz.

A Objective Solutions é uma consultoria com sede em São Paulo e filial em Curitiba, que cria soluções para o setor de telecomunicações. Entre os clientes estão Oi, Telefônica, TV Globo Internacional e Copel.

CHAMARIZ

A abertura do Shopping Catuaí Maringá, prevista para 18 de novembro, vem acompanhada de 218 lojas. Um dos empreendimentos é o restaurante da rede curitibana Bier Hoff. “Vimos a instalação de nossa sexta loja em Maringá como uma boa oportunidade. Fomos motivados pela abertura do shopping e por nossos planos de expansão no Paraná e em Santa Catarina. Entendemos que a abertura de um empreendimento do porte do Catuaí é precedido de pesquisas mercadológicas sérias, o que embasa o investimento”, afirma o diretor do grupo Bier Hoff, Mário Neto.

O empreendimento, onde vão ser investidos mais de R\$ 600 mil, vai abrir 30 empregos diretos. A



DEPOIS DE 40 ANOS NO MERCADO, A DISPROPILO ABRIRÁ A PRIMEIRA FILIAL; JÁ A MATRIZ FOI REFORMADA E AMPLIADA, CONTA O GERENTE ALEX JUNIOR BAHU

expectativa do empresário é positiva, mas Neto sabe que precisa estar preparado, por se tratar de um ambiente novo. “Temos que ter em mente o período de maturação de um shopping novo, que pode variar. Pode tanto superar nossas expectativas quanto ficar aquém. É preciso considerar que o consumidor maringaense tem hábitos de consumo arraigados quanto aos locais onde adquire bens e produtos”, avalia.

O dentista especialista em ortodontia decidiu arriscar no ramo da gastronomia e da cervejaria em 2001. “Estava um pouco cansado da rotina do consultório”. Vieram mais restaurantes e a unidade produtora de cerveja mudou de endereço. Em breve, a Bier Hoff pretende engarrar a produção e entrar no mercado. “Serão oito tipos de cervejas, que vão estar disponíveis em nossas lojas e em alguns mercados selecionados”, adianta.

Quem também instalará uma loja no Catuaí será a Dispropil Extreme

que, com 40 anos de atuação no comércio de Maringá, quer ampliar o mercado com a abertura da primeira filial.

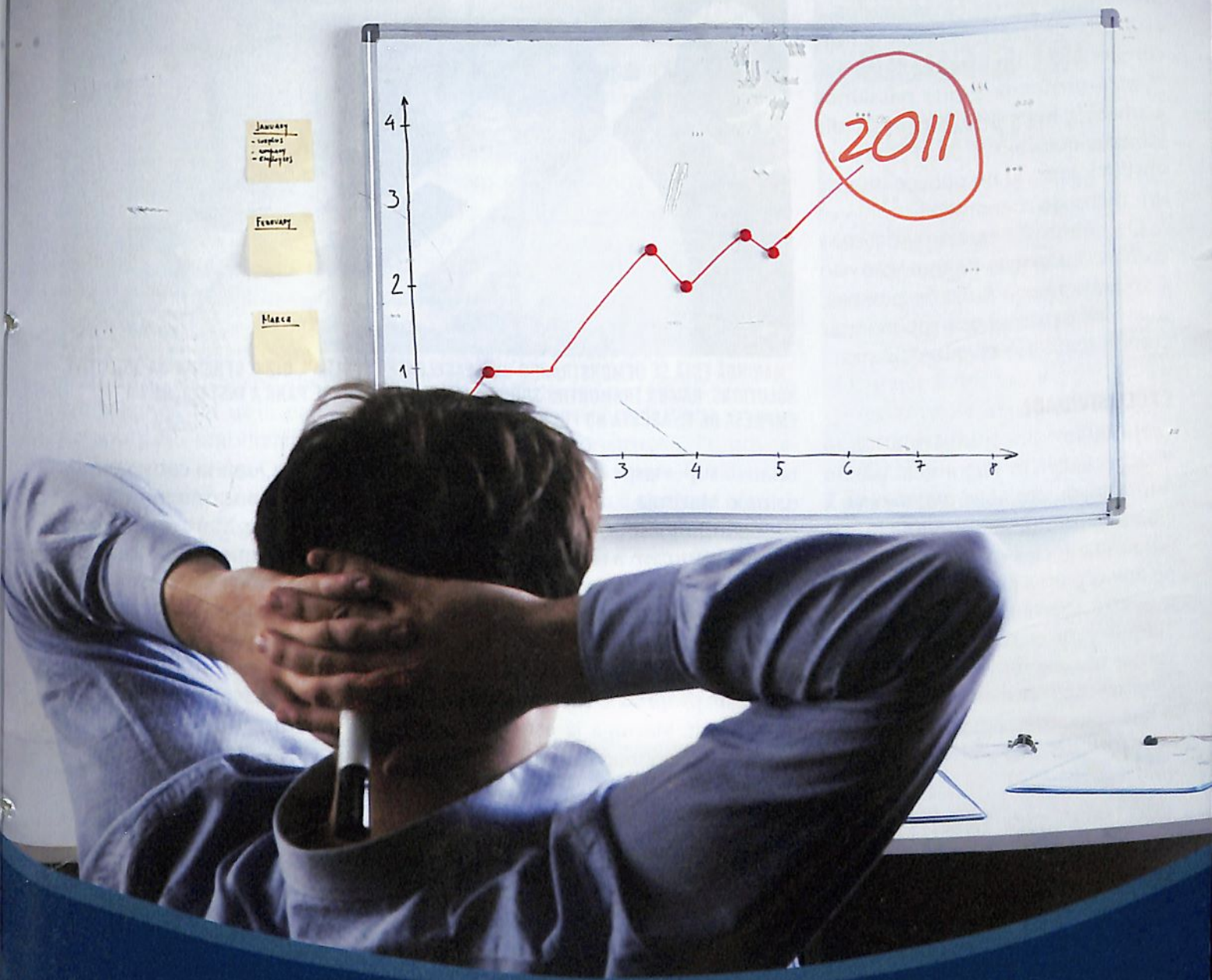
A loja terá produtos de pesca, *camping* e fogos de artifício. “E vamos investir num nicho que ainda não atuamos tanto que é o *adventure*, com calçados e roupas que trazem um conceito de vida e estilo que tem crescido muito”, afirma o gerente da empresa, Alex Junior Bahu.

A filial é considerada por Bahu como um segundo passo nos projetos de expansão da Dispropil Extreme, que começou com a reforma e ampliação da empresa. “A loja cresceu e rejuvenesceu. Conseguimos oferecer mais comodidade e vantagens aos clientes”, diz.

A empresária Janaina Maria Ferreira também está ampliando os negócios. A loja Ki Gracinha foi inaugurada no Shopping Cidade dois anos atrás e recentemente o espaço mais do que triplicou, passando de 30 metros quadrados para 100 metros. Para isso, foram

O ano tem que acabar.

o fôlego da sua empresa não.



Com o empréstimo Capital de Giro você financia 100% da folha de pagamento do 13º, mais encargos, e divide em até 12 vezes em condições diferenciadas.

 **SICOOB**

Para maiores informações, visite um de nossos PACs

investidos R\$ 30 mil.

O estoque também aumentou, e hoje são cerca de cem mil peças - antes a loja só comercializava produtos para recém-nascidos a crianças de até três anos e hoje comercializa até a numeração 16. "Outra novidade é que passamos a investir mais em calçados", diz Janaina, que veio de São Paulo para abrir a loja e viu no público infantil um nicho de mercado.

Os clientes ficaram satisfeitos com as mudanças. "A intenção não é só aumentar o fluxo de pessoas, mas principalmente proporcionar comodidade aos clientes", conta.

EXCLUSIVIDADE

Há quatro anos em Londrina, o gaúcho Fabrício Fagundes Mércio nunca pisou em Maringá, mas vê a cidade como uma "mina de ouro" para os negócios e traz expectativas positivas para a filial da Brookfield, que será aberta no Catuaí Maringá. "Fiquei surpreso com a pesquisa de renda per capita e com avaliação que fizemos. Temos números para a loja se manter, até porque depois que abrimos, não podemos fechar",



Ivan Amorim

"MARINGÁ ESTÁ SE DEMONSTRANDO UMA EXCELENTE ESCOLHA", DIZ O GERENTE DA OBJECTIVE SOLUTIONS, RAMON TRAMONTINI SOBRE A ESCOLHA DA CIDADE PARA A INSTALAÇÃO DA EMPRESA DE TI, ABERTA NO FINAL DE 2009

relata o supervisor das lojas de Londrina e Maringá.

Segundo Mércio, um dos aspectos que reforçam a tendência de sucesso do empreendimento é que de 30% a 40% dos clientes "vips" da loja em Londrina, são de Maringá. No Brasil, a rede Brookfield tem 170 lojas próprias e mais dez franquias. A de Maringá já estava nos planos dos empreendedores há al-

gum tempo. "Quando conseguimos a franquia de Londrina já pedimos a liberação para Maringá", relata, acrescentando que a loja terá 197 metros quadrados e deverá abrir oportunidades de trabalho para 15 profissionais.

Para o empresário José Alfredo dos Santos, a escolha de Maringá para a abertura de três franquias da Água de Cheiro foi afetiva. Claro

Além de treinar, empresário tem que acompanhar equipe

O empresário e consultor Willian Vieira, que desenvolve projetos de posicionamento, planejamento e implantação da marca e de redes de lojas, avalia que para ter funcionários eficientes, é preciso acompanhar de perto o trabalho. "As empresas querem pessoas multifuncionais, ou seja, funcionários capazes de realizar várias funções. E como identificar estas pessoas? Uma boa entrevista é um começo. Mas após esta fase,

os acompanhamentos de resultados, os treinamentos de equipe e a valorização das pessoas de destaque na empresa são fundamentais. Vale ressaltar que a valorização do funcionário deve ser sempre expressada a ele", diz.

Para Vieira, os treinamentos são sempre necessários, mas só são eficazes quando há um acompanhamento na execução do trabalho. "De modo geral, uma equipe de vendas sai de um treinamento

otimista e, nos primeiros dias, o reflexo é muito bom, pois o aprendizado é posto em prática. Mas, posteriormente, as pessoas não mantêm a mesma motivação, perdem o foco e esquecem o treinamento. O ideal é fazer um acompanhamento diário na execução, lembrando que um bom profissional é espelho do seu líder, por isso, todas as bases da 'pirâmide' devem estar em sintonia e sabendo onde querem chegar", considera.

que o bom desempenho da economia da cidade foi levado em consideração, mas a família pesou mais na comparação com outra cidade. "Meu único irmão reside aqui há 32 anos e estava em Pernambuco há 15 anos trabalhando em outro segmento. Achei que era hora de retornar", conta.

Na negociação com a Água de Cheiro, Santos conseguiu a exclusividade da marca para Maringá. "A franqueadora estuda a cidade e, para ter a exclusividade, foi solicitada a abertura de três lojas, que serão instaladas em três shoppings até o final do ano", relata. Santos diz que outro fator decisivo no investimento em Maringá foi uma parceria que firmou para viabilizar o negócio, com a amiga Esdra Cardoso.

O empresário se mostra animado com a marca. O grupo que detém a Água de Cheiro tem investido em mídia e quer dobrar o número de pontos de venda até o final do ano. No mix de produtos, os mais fortes são os perfumes, mas há linhas de hidratantes, sabonetes e maquia-

gens. "O crescimento do consumo de cosméticos no Brasil se deve à cultura da beleza e da estética e ao fortalecimento e destaque da mulher no mercado de trabalho. Todos estes fatores me levaram, e certamente o grupo, a fazer investimentos no segmento", considera.

CONSTRUÇÃO CIVIL

No final de 2007 a Plaenge fechou a compra de dois terrenos na esquina das avenidas Pedro Taques e Horácio Raccanello, em Maringá. Poucos meses depois começou a construir o *show room* e o escritório, e logo após a conclusão do projeto, fez o lançamento do edifício residencial Plaza Maior, em fase de construção. "É um residencial voltado para famílias de classe média alta e alta, que oferece várias opções de plantas. A mais procurada é a que tem três suítes", conta o gerente regional da Plaenge, Leonardo Ramos Fabian.

Neste mês, a construtora lançará o segundo empreendimento. É o residencial Mirante do Parque, que

Planejamento estratégico ajuda a ter sucesso

"Penso que a condição essencial para quem deseja investir num novo negócio seja saber, de fato, aonde se quer chegar e o que deseja obter com o novo empreendimento. Claro que todos os que investem desejam obter retorno financeiro, mas cada um tem que buscar algo que realmente o apaixona, porque se identificar com o negócio é uma forma de agregar valor à vida", avalia o consultor Agmar Vieira da Silva.

Mas além da emoção, o consultor lembra que é importante ter um planejamento estratégico, ou seja, definir os desejos, quais são as oportunidades e ameaças, as forças e fraquezas. E, com isso, criar ações estratégicas, focadas em dar consistência ao negócio. "Sempre digo aos empresários que quando planejamos diminuímos as probabilidades de erros (eles acontecem, por melhor que façamos o planejamento) e temos condições de elaborar planos alternativos. Uma pesquisa da Universidade de Harvard aponta que o planejamento estratégico aumenta em 60% as chances de um novo empreendimento ter sucesso".

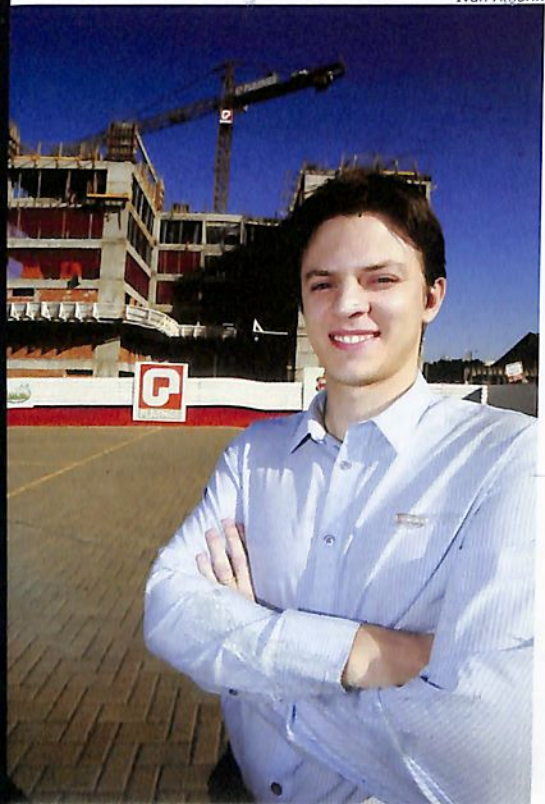


JOSÉ ALFREDO DOS SANTOS VAI SE MUDAR DE PERNAMBUCO PARA MARINGÁ E ABRIRÁ TRÊS FRANQUIAS DA ÁGUA DE CHEIRO AINDA NESTE ANO; NA FOTO ELE ESTÁ AO LADO DA SÓCIA ESDRA CARDOSO

será construído na Zona 3. “É um apartamento um pouco menor, com opção de três quartos ou dois quartos com sala ampliada. Queremos atender famílias com uma faixa de renda um pouco menor, mas ofereceremos todos os benefícios e confortos de um residencial feito para a classe mais alta”, diz.

Com os dois empreendimentos e o escritório, a Plaenge investirá mais de R\$ 50 milhões em Maringá. A empresa nasceu na década de 1970 em Londrina e já construiu obras industriais em todo o Brasil e na Venezuela. Atualmente investe em empreendimentos residenciais em Curitiba, Londrina, Maringá, Campo Grande, Dourados, Três Lagoas, Cuiabá, Joinville e 13 cidades do Chile.

Ivan Amorim



OS INVESTIMENTOS DA PLAENGE NA CONSTRUÇÃO DE DOIS EDIFÍCIOS E DO ESCRITÓRIO DA EMPRESA TOTALIZARÃO R\$ 50 MILHÕES, SEGUNDO O GERENTE REGIONAL, LEONARDO FABIAN

Para quem quer começar a empreender

“Abrir um negócio muitas vezes é a concretização de um sonho. E o mais importante na hora de definir no que empreender é encontrar uma oportunidade de negócio, que pode ser identificada por uma habilidade ou experiência profissional, por uma necessidade ou carência do mercado ou ainda por um *hobby*. Mas, acima de tudo, o empreendedor precisa se identificar com a atividade escolhida”, diz o gestor do Projeto de Empreendedorismo do Sebrae em Maringá, João Luis Moura.

Outra dica importante é conhecer bem o produto ou serviço oferecido e estar atento e informado sobre o mercado onde vai atuar. A partir da ideia, Moura sugere quatro aspectos principais a serem levados em consideração no cronograma de planejamento.

O primeiro é a análise do mercado. “Nesse estágio é feito o levantamento dos potenciais clientes e de suas preferências, da presença e atuação dos concorrentes e de fornecedores. Assim é obtida uma definição da situação do nicho do negócio”, diz. O segundo passo é a coleta de informações. Por meio de entrevistas, questionário e observações é preciso obter dados primários com clientes, concorrentes e fornecedores, por exemplo. “Nessa hora, é possível confirmar a necessidade não satisfeita, que é a principal motivação para se buscar uma solução na forma de um negócio”, afirma.

A terceira etapa é a avaliação dos resultados. “Nesse estágio é feita a organização e a comparação dos



Ivan Amorim

PARA QUEM QUER ABRIR UM NEGÓCIO JOÃO LUIS MOURA, DO SEBRAE, ACONSELHA ANALISAR E COLETAR INFORMAÇÕES SOBRE O MERCADO, AVALIAR OS RESULTADOS DAS PESQUISAS E ELABORAR O PLANO DE NEGÓCIO

dados, utilizando-se de técnicas e metodologias (estatísticas, médias e projeções) para chegar a conclusões fundamentais sobre a oportunidade de negócio. Dessa forma, gera-se informação estratégica para a tomada de decisão quanto à viabilidade da oportunidade”, considera.

Por último vem o plano de negócios, é quando a ideia é colocada no papel e são detalhadas questões técnicas do empreendimento (escolha das máquinas e dos equipamentos a serem utilizados, por exemplo); aspectos econômicos, como a localização da empresa, do mercado e dos competidores, os produtos a serem comercializados e a logística de transporte; e a questão financeira, como a previsão de faturamento, o cálculo de custos fixos e variáveis e a previsão de resultados (lucros ou prejuízos). ■

Gastos públicos geridos com eficiência

DEPOIS DE DOIS ANOS DE TRABALHO, O EMPRESÁRIO EDUARDO ARAÚJO TRANSMITE A PRESIDÊNCIA DO OBSERVATÓRIO SOCIAL DO BRASIL PARA ARIOVALDO COSTA PAULO; EM 2009, A REDE CONTRIBUIU PARA A ECONOMIA DE R\$ 72 MILHÕES DOS COFRES PÚBLICOS

O Observatório Social do Brasil (OSB) passa por uma mudança de gestão. A nova diretoria, que conta com mais de 20 membros de diversas cidades brasileiras, terá à frente o empresário Ariovaldo Costa Paulo, que assumirá como presidente do Conselho de Administração da entidade - cargo antes ocupado pelo empresário Eduardo Araújo, que liderou a entidade por dois anos. A posse da nova diretoria está marcada para 13 de setembro, no auditório Dona Guilhermina. No final de julho, a ACIM prestou uma homenagem a Araújo, entregando-lhe uma placa de reconhecimento pelo trabalho realizado.

Durante sua gestão, Araújo constituiu a Rede de Controle Social Observatório Social do Brasil com ações padronizadas e adotou um sistema informatizado de monitoramento das licitações e resultados efetivos de contribuição em todas as cidades. Em 2009, a Rede contribuiu para a economia de mais de R\$ 72 milhões dos cofres públicos.

Para ele, ser presidente da entidade foi um “saboroso desafio”, que proporcionou a sensação de missão cumprida. “O fato de ser um ambiente novo, uma instituição nova é um cenário ainda obscuro para a população, no caso, o controle dos gastos públicos, me instigou ainda mais ao desafio da conquista. Gerir uma entidade ou instituição consolidada e com recursos financeiros é mais fácil, mas não menos importante. No entanto, é desafiador ter que inovar, buscar recursos, conquistar a credibilidade, ganhar espaço e fazer funcionar”, argumenta Araújo, destacando que o novo presidente terá pela frente novos desafios. “Criamos o ambiente e a



DA ESQUERDA PARA A DIREITA: RONI ENARA, DIRETORA DO OBSERVATÓRIO SOCIAL DO BRASIL, ADILSON EMIR SANTOS, DA ACIM, EDUARDO ARAÚJO, DO OBSERVATÓRIO, E LUIZ AJITA, PRESIDENTE DO SICCOB METROPOLITANO

ideia e agora é preciso consolidar. Acredito no trabalho do Ariovaldo, ele já mostrou que está preparado durante sua gestão no Observatório Social de Maringá”.

Segundo Costa Paulo, há mais de 5,5 mil municípios brasileiros que precisam de ferramentas adequadas para a melhoria da gestão pública. “Com o crescimento da Rede de Observatório Social, o OSB precisa ampliar sua estrutura de suporte técnico e de atendimento aos observadores. Trabalharemos fortemente na mobilização de recursos e na ampliação das parcerias para garantir a qualificação do Observatório e o fortalecimento da sua atuação no controle social e na educação fiscal”.

Na nova diretoria, Araújo será presidente do Conselho Superior e

a presidência do Conselho Consultivo caberá a Jefferson Nogaroli.

REDE DE CONTROLE SOCIAL

Os recursos públicos, gerados pelos impostos, devem ser empregados para o bem estar e a qualidade de vida da população. Para a eficiência da gestão pública, é necessário que haja transparência e controle social na aplicação desses recursos. Foi com essa preocupação, que nasceu o Movimento Pela Cidadania Fiscal em 2005, que resultou na criação do Observatório Social de Maringá.

Com a adesão de mais cidades ao movimento, foi instalada a Rede de Controle Social, gerida pelo Observatório Social do Brasil. Atualmente, a Rede é composta por mais de 50 observatórios, em oito estados brasileiros.



Ivan Amorim

MENOS DE 20 EMPRESAS FORAM CADASTRADAS PELO MINISTÉRIO DO TRABALHO PARA FORNECER OS EQUIPAMENTOS EM CONFORMIDADE COM A PORTARIA 1.510, DE 2009

A portaria que gera discórdia

SEGUNDO O MINISTÉRIO DO TRABALHO, AS EMPRESAS QUE USAM CARTÃO PONTO ELETRÔNICO DEVERÃO TROCAR O EQUIPAMENTO POR OUTRO APROVADO PELO ÓRGÃO E QUE DISPÕE DE IMPRESSORA; EMPRESÁRIOS ALEGAM QUE MEDIDA TRAZ CUSTOS EXTRAS E QUE FALTAM EQUIPAMENTOS NO MERCADO

Acena se repete todos os dias: sempre que chegam ou saem do local de trabalho, os funcionários precisam registrar a jornada do dia. Atrasos, faltas, horas-extras e expedientes mais curtos ficam anotados no cartão ponto. Por décadas, os registros foram feitos manualmente, anotados por cada

funcionário ou por meio de um equipamento analógico ou mecânico. Foi aí que surgiu a expressão “bater o cartão”.

Ao longo dos anos, para facilitar o controle da jornada de trabalho, parte das empresas passou a substituir esse equipamento por um eletrônico, que permite que as

aferições dos horários sejam feitas por meio de um software, trazendo agilidade para o departamento de recursos humanos.

Mas o Ministério do Trabalho resolveu interferir e publicou a Portaria 1.510/09, estabelecendo que as empresas que utilizam cartão ponto eletrônico deverão trocar o

equipamento por outro com impressora e capacidade de armazenar dados de entrada e saída dos funcionários. Esses equipamentos deverão ser adquiridos das menos de 20 empresas que foram cadastradas pelo Ministério. No entanto, sindicatos patronais e entidades ligadas ao setor acreditam que a medida tem pontos negativos.

De acordo com o presidente do Sindicato dos Contabilistas de Maringá (Sincontábil) e proprietário da Suporte Assessoria, Orlando Chiqueto, a medida, entre outros fatores, acarretará em gasto excessivo e desnecessário de papel. “Para imprimir o comprovante obrigatório pela portaria, serão gastos 20 centímetros de papel por funcionário por dia. Imagine em uma empresa ou indústria que conta com dezenas ou centenas de funcionários, a grande quantidade de resíduos de papel que terão que ser produzida?”, questiona Chiqueto.

O presidente da ACIM, Adilson Emir Santos, complementa que a medida vai contra a sustentabilidade ambiental. “Todos os processos que tramitam na Justiça Federal, por exemplo, já são digitalizados. A petição é gravada em CD e o protocolo é feito pela internet. Outras duas varas da Justiça do Trabalho estão digitalizando os processos”.

Além disso, estima-se que o tempo que funcionário irá disponibilizar para “bater o cartão” será maior, já que será necessário aguardar a impressão do comprovante. “Acredito que existam outras formas menos onerosas para o empresário, menos demorada para o funcionário e sem danos para o meio ambiente. Mesmo porque, caso o funcionário conteste o registro de horas, quem terá que apresentar as provas será



Ivan Amorim

PARA ORLANDO CHIQUETO, DO SINCONTÁBIL, EXISTEM FORMAS MENOS ONEROSAS PARA O EMPRESÁRIO, MENOS DEMORADA PARA O FUNCIONÁRIO E SEM DANOS PARA O MEIO AMBIENTE DO QUE A PORTARIA FEDERAL

o empregador e não o empregado”, justifica Chiqueto.

Outro fator negativo sobre a portaria federal é o valor que as empresas estão tendo que desembolsar, pelo menos R\$ 3 mil, para adquirir cada equipamento, fora o investimento na adequação de software para o controle da jornada de trabalho. “O valor aumenta para as empresas que precisam disponibilizar mais de um ponto eletrônico. Há ainda outro agravante: como poucas empresas foram cadastradas pelo Ministério para fornecer equipamentos para todos os estabelecimentos brasileiros interessados, isso está acarretando fila de espera”, alerta Chiqueto.

Para o advogado César Eduardo Misael de Andrade, que é assessor jurídico da ACIM, pela funcionalidade e praticidade do atual sistema de controle de horas, não haveria necessidade da mudança. “Na realidade, acredito que a portaria federal

é um verdadeiro retrocesso, uma inutilidade que vai custar no bolso do empresário, que, possivelmente, incluirá essa despesa em sua planilha de despesas. Ademais, o custo e os danos ao meio ambiente são incalculáveis. Avalio que o custo é altíssimo para um suposto ínfimo benefício. Digo mais: se existe alguém que manipula cartão ponto, vai continuar manipulando, através de outros procedimentos ilegais, o que é reprovável e censurável. Acredito que aplicar severas punições a quem for flagrado nesta prática seria mais recomendável do que punir com o aumento de custo aquele que age corretamente”, enfatiza o advogado.

Andrade argumenta ainda que atualmente existem apenas alguns casos de contestação de horas trabalhadas, porém, mais por uma “tradição” do que por expressar a realidade. “Faz muitos anos que essa prática de manipular os car-

tões de ponto foi abolida. O trabalhador não aceita mais esse tipo de procedimento, não se engana e não é mais enganado”.

RECUO

O embate fez com que o Ministério do Trabalho recuasse em relação à data de vigência da portaria, que seria 26 de agosto. A nova data, publicada no Diário Oficial da União, será 1 de março de 2011.

De acordo com informações do Ministério do Trabalho, trata-se de um prazo a mais para as empresas se adaptarem a nova regulamentação. Um estudo da Secretaria de Inspeção do Trabalho (SIT) mostrou que poderiam faltar equipamentos para atender a demanda. No estudo, verificou-se que no país são produzidos mensalmente 184 mil relógios de ponto eletrônico. Número insuficiente para a demanda, já que a Relação Anual de Índices Sociais (Rais) mostra que pelo menos 700 mil empresas em todo Brasil utilizam o sistema de ponto eletrônico.

“A conta é simples: iria faltar equipamentos no mercado e poderíamos sofrer ações judiciais das empresas, com toda razão, dizendo que não tinha equipamento disponível e, por isso, não poderiam ser multadas”, justificou o ministro do Trabalho e Emprego, Carlos Lupi, em uma matéria publicada no site do órgão.

César Andrade acredita que os fatores negativos da portaria, como o aumento da produção do resíduo de papel e as filas que podem ser geradas no início e fim do expediente poderão fazer com que a portaria seja revista ou cancelada. “Esperamos o cancelamento, mas, de fato, a prorrogação poderá, no mínimo, fazer com que a situação

seja revista; um estudo tripartite envolvendo todos os interessados poderá encontrar uma situação mais adequada, econômica e viável na prática”.

LIMINAR

Enquanto o Ministério mantém a data da vigência para 26 de agosto, a ACIM conseguiu, junto à 1ª Vara do Trabalho, a suspensão das exigências e penalidades previstas na portaria, para os 3,8 mil associados da entidade. A liminar foi concedida pelo juiz do Trabalho, Luiz Alves, em 12 de agosto.

De acordo com o advogado Alison Rosa, que ajuizou o processo para a ACIM, a liminar impedia que os fiscais do Ministério do Trabalho autuassem e multassem os associados da entidade até a decisão final do processo, garantindo um prazo a mais para as empresas se adequarem à portaria. A liminar foi aprovada partindo do pressuposto de que não havia disponibilidade no mercado para que todas as empresas adquirissem o equipamento.

Quem também obteve uma liminar semelhante foi o Sistema Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep). A decisão beneficia indústrias associadas aos 97 sindicatos filiados à Fiep. Com a liminar, o prazo será maior para as micro e pequenas empresas ligadas à Fiep, que terão até 12 de março de 2012 para se adequar à portaria.

Além de questionar o prazo para aquisição do novo equipamento, a ação da Fiep aponta outros problemas ligados à Portaria 1.510. Argumenta, inclusive, que a determinação é inconstitucional, por estabelecer requisitos formais de validade para o registro eletrônico que não estão previstos em lei.

“A portaria também não garante



Ivan Amorim

SEGUNDO O ADVOGADO CÉSAR EDUARDO MISAEL DE ANDRADE, “FAZ MUITOS ANOS QUE A PRÁTICA DE MANIPULAR OS CARTÕES DE PONTO FOI ABOLIDA. O TRABALHADOR NÃO ACEITA MAIS ESSE TIPO DE PROCEDIMENTO”

credibilidade ao sistema, já que um trabalhador pode bater o ponto no horário de saída e em seguida voltar a trabalhar”, afirma o procurador jurídico da Fiep, Marco Antonio Guimarães. Segundo ele, alguns dos outros itens questionados pela entidade podem ser apreciados pelo juiz na sentença final da ação. “De qualquer forma, a liminar já desonerou as empresas ligadas à Fiep a fazerem grandes investimentos enquanto essa situação está sendo resolvida”, acrescenta.

O Ministério do Trabalho também não poderá atuar as empresas que são representadas pelo Sindicato do Comércio Varejista de Materiais de Construção de Maringá e Região (Simatec) com base nas determinações da portaria 1.510. Isso porque o juiz da 4ª Vara do Trabalho de

Maringá concedeu uma liminar favorável ao Simatec. O magistrado entendeu que “ao estabelecer que o registro do ponto eletrônico tem que emitir comprovante escrito do registro de horário ao empregado, extrapola os limites da regulamentação prevista no parágrafo 2, do artigo 74, da CLT”.

Na decisão, o juiz acrescenta que a obrigação de emissão do comprovante do horário “infelizmente não tem o condão de evitar fraudes no registro do ponto porque pode acontecer do empregado iniciar a jornada e somente após determinado tempo efetuar o registro ou continuar laborando após registrar o término da jornada no sistema de ponto”.

Para o presidente do Simatec, Valdeci Aparecido da Silva, a justiça veio reparar um abuso cometido pelo Ministério do Trabalho, pois a implantação do novo relógio eletrônico traria um custo desnecessário às empresas e não resolveria a questão de controvérsias sobre a jornada de trabalho, como afirmou o magistrado em sua decisão.

OPÇÃO POR AGUARDAR

A indústria de artefato de couro Colbras, que conta com 115 funcionários, ainda não se decidiu se vai adquirir ou não o novo registrador eletrônico. A gerente geral, Maria Aparecida Santana, diz que “o ideal é esperarmos o que o Ministério irá definir até março. Acreditamos ser arriscado adquirir um equipamento enquanto o assunto está gerando polêmica”, destaca.

O departamento de recursos humanos do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) no Paraná adotou a mesma postura: irá aguardar. Atualmente, o controle das horas trabalhadas é efetuado via intranet. Há um link no sistema em que os 200 funcionários das 15 unidades podem registrar o horário de entrada e saída. “Enquanto aguardamos, vamos torcer para que a portaria seja revista ou cancelada pelo Ministério, já que essa nova forma de controle é um retrocesso para o país”, argumenta a assistente de recursos humanos, do Sebrae, Ana Serpa.



Ivan Amorim

A COLBRAS DECIDIU ESPERAR ANTES DE ADQUIRIR O NOVO EQUIPAMENTO ESTIPULADO PELO MINISTÉRIO DO TRABALHO, CONFORME A GERENTE MARIA APARECIDA SANTANA

Quem precisará se adequar à portaria federal

A Portaria 1.510/09 terá peso para as empresas que contam com mais de dez empregados e que utilizam relógio ponto eletrônico para o registro do expediente do funcionário. “Todas as empresas que mantêm mais de dez empregados são obrigadas por lei a manter o controle de ponto de horário e de frequência. Isso não significa que para as empresas que possuem menos de dez empregados, não seja aconselhável. A portaria abrange apenas aqueles que usam o ponto eletrônico, ou seja, se a empresa usa o ponto manual ou mecânico, poderá continuar usando esses equipamentos. Aliás, penso que muitas empresas vão retroceder no tempo, ou seja, desativar o ponto eletrônico e voltar a usar o antigo ponto mecânico”, diz o advogado e assessor jurídico da ACIM, Cesar Eduardo Misael de Andrade.

A vantagem na utilização do equipamento eletrônico, frente aos métodos manuais, está na facilidade da verificação da jornada dos trabalhadores, através da agilidade na transmissão das informações para os sistemas de folha de pagamento. O controle eletrônico de ponto é previsto no artigo 74, parágrafo 2º da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). ■

E o prêmio vai para...

ANTES DE ANUNCIAR O GANHADOR DE UM PRÊMIO, O PROMOTOR DO SORTEIO PRECISA OBTER AUTORIZAÇÃO DA CAIXA ECONÔMICA; SE NÃO REGULARIZAR O PROCESSO, A EMPRESA ESTÁ SUJEITA À MULTA E ATÉ PODE SER PROIBIDA DE NEGOCIAR COM ÓRGÃOS PÚBLICOS



A REGULARIZAÇÃO GARANTE MAIS TRANSPARÊNCIA E EVITA QUE O SORTEIO SEJA ANULADO, EXPLICA CLÁUDIA MICHIUURA, DO MARINGÁ PARK

Todo sorteio que se preze segue um regulamento, que dá seriedade e transparência ao processo. Na Copa do Mundo, por exemplo, foi um sorteio regulamentado pelo Comitê Executivo da Federação Internacional de Futebol (Fifa) – e talvez por isso ninguém contestou o resultado – que definiu os grupos da primeira fase do mundial. Respeitadas as devidas proporções, são sorteios regulamentados de prêmios dos mais variados tipos e

valores que incentivam o consumidor a levar para casa, por exemplo, o sonhado televisor LCD para acompanhar sua programação favorita.

Atrativos especiais como o sorteio de prêmios são um diferencial importante na disputa pela clientela. Os shoppings maringaenses, assim como tantos lojistas de rua, sabem disso e mais: veem na regulamentação dos sorteios uma medida que, além de obrigatória, é fundamental para dar aos clientes

maior segurança.

“Além de garantir mais transparência contra fraude, o cliente também não corre o risco de ver o sorteio anulado por não estar registrado, o que pode acontecer caso haja alguma denúncia”, explica a gerente de marketing do Maringá Park Shopping Center, Cláudia Michiura. Segundo ela, ao tomar conhecimento de um sorteio, o Procon da cidade passa a ter o dever de fiscalizar o processo.

O registro junto à Caixa, diz Cláudia, é necessário tanto para prêmios maiores, como veículos e casas, até para os 40 vales-compra de R\$ 500 que foram sorteados neste ano no Maringá Park. “Cada premiação tem um tipo de exigência da Caixa Econômica. Por exemplo, no caso de viagem é preciso especificar trajeto, valor pago para alimentação, hospedagem, transporte e qualquer outra despesa gerada com a viagem”, esclarece.

No Shopping Avenida Center, o prêmio, sorteado em agosto, foi um veículo BMW. “O fato da promoção ter um processo de autorização gera nos clientes, sem dúvida, a tranquilidade de estarem participando de uma ação regulamentada”, conta o gerente de marketing do Avenida Center, Anderson de Oliveira. “Além da autorização junto à Caixa, sempre temos a presença de um auditor para acompanhar o sorteio, que é aberto ao público”, complemen-



O CONSULTOR SÉRGIO GINI CONTA QUE QUASE NÃO HÁ RESTRIÇÕES QUANTO AO TIPO DE PRÊMIO SORTEADO, “DESDE QUE SE COMPROVE A POSSE DO MESMO E DE QUE ELE NÃO SEJA FRUTO DE ILEGALIDADES”

ta. Outro cuidado, relatado pela vice-presidente da Associação dos Lojistas do Avenida Center, Marta Segalla Cortês, é que em todas as peças publicitárias veiculadas durante a campanha é divulgado o número do processo de regularização junto à Caixa, para que os clientes possam consultar se a

promoção está regulamentada.

BUROCRACIA

Dia das Crianças e Natal são datas que estão por vir e que são importantes para o comércio. Quem for apostar no sorteio de prêmios para fortalecer as vendas, alerta a advogada Aline Braga Drummond, deve ficar atento ao prazo dos trâmites legais, isto é, a autorização pode demorar a sair e o lojista pode perder a oportunidade de realizar a promoção na data desejada.

“A burocracia se resume a angariar toda a documentação exigida em lei”, conta Aline, que representa o Avenida Center. “A lista é extensa, mas com organização e planejamento os departamentos de marketing das empresas têm se capacitado para vencer essa barreira e conseguir utilizar essa ferramenta tão eficaz para alavancar as vendas no comércio”, acrescenta a advogada.

O processo de regulamentação dos sorteios tem levado entre 40 e 60 dias no Avenida Center. No



ANDERSON DE OLIVEIRA E MARTA CORTEZ, DO AVENIDA CENTER: ALÉM DA AUTORIZAÇÃO JUNTO À CAIXA, SEMPRE HÁ A PRESENÇA DE UM AUDITOR PARA ACOMPANHAR O SORTEIO, QUE É ABERTO AO PÚBLICO

Maringá Park, a burocracia toma quase o mesmo tempo: uma média de 40 dias. Entre os gerentes de marketing dos dois shoppings, o consenso: pela segurança tanto para quem vende quanto para quem compra, vale a pena regulamentar qualquer sorteio junto à Caixa.

ATRIBUIÇÃO DA CAIXA

Cabe à Caixa Econômica Federal autorizar e fiscalizar promoções comerciais com distribuição de prêmios a título de propaganda. Sendo assim, pessoas jurídicas que exerçam atividade comercial, industrial ou de compra e venda de bens imóveis precisam, necessariamente, regulamentar a promoção junto àquela instituição. Caso contrário, estarão infringindo a lei.

Quem tem prática em estratégias comerciais que envolvem sorteios sabe muito bem disso. "Há uma portaria do Ministério da Fazenda que determina que é a Caixa o órgão governamental que irá avaliar os pedidos e autorizar as promoções", explica Sérgio Gini, sócio da empresa Datagini e especialista na elaboração de projetos de sorteios.

Cláudia Michiura esclarece que o processo tem início com a solicitação de um pedido de arrecadação de taxa de fiscalização, com preenchimento de todos os dados sobre a promoção. "Este pedido é feito à Caixa, que enviará um boleto bancário para pagamento da taxa".

Ainda segundo Cláudia, constam no site do banco público todas as informações necessárias sobre o assunto, inclusive os custos. "Prêmios de até R\$ 1 mil têm taxa de R\$ 27. O valor

Riscos de não fazer a regulamentação

A regulamentação de promoções com sorteios de brindes, obrigatória, tem vantagens e garantias. O contrário, quando se deixa de buscar a autorização junto à Caixa, pode render grande "dor de cabeça" ao lojista. Segundo a advogada Aline Braga Drummond, o não cumprimento da determinação do Ministério da Fazenda pesa no bolso, e muito.

"Para sorteios comerciais, é obrigatório o processo de autorização junto aos órgãos competentes, conforme determinação do Ministério da Fazenda", explica a advogada. "Sem a devida autorização, as empresas promotoras do sorteio estão sujeitas

a diversas penalidades, que podem chegar a impossibilidade de realizar sorteios por períodos de até dois anos". Ainda segundo ela, essa penalidade vem acompanhada de "multas em valores expressivos".

Sócio da Datagini, empresa que realiza esse tipo de processo junto à Caixa para empresas de todo o Paraná, Sérgio Gini reforça o risco apontado por Aline: irregularidades podem acarretar implicações financeiras. "Multas pesadas e proibição de negociar com órgãos públicos e bancos públicos, além de outras sanções administrativas para a empresa" são alguns dos riscos apontados por ele.

máximo da taxa é R\$ 66.667 para prêmios acima de R\$ 1,667 milhão". A gerente de marketing explica que após o pagamento da taxa, a empresa tem de encaminhar à Caixa Econômica o plano de operação – com prazos, prêmios, valores dos prêmios, formas de sorteio e procedimentos para o consumidor participar da promoção – e o respectivo regulamento.

Gini explica que "praticamente não há restrições quanto ao tipo de prêmio, desde que se comprove a posse do mesmo e de que ele não seja fruto de ilegalidades. Contudo,

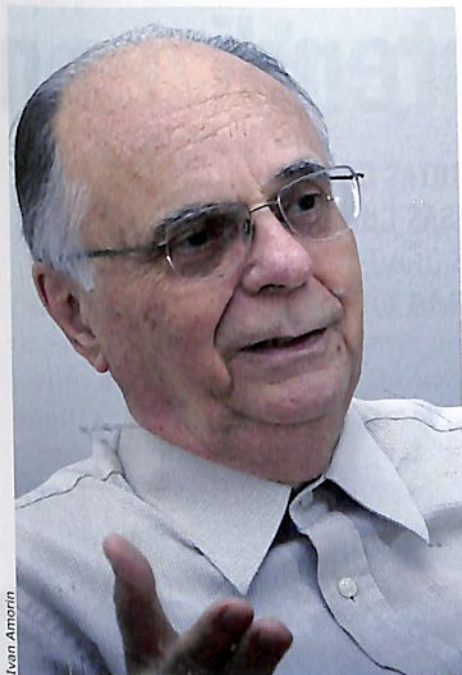
as campanhas não podem estar vinculadas à compra de bebidas, cigarros, armas de fogo e fogos de artifício".

A Caixa, de acordo com informações do site do banco, "também é responsável por autorizar e fiscalizar os sorteios organizados por instituições declaradas de utilidade pública em virtude de lei e que se dediquem exclusivamente a atividades filantrópicas". Mais informações podem ser obtidas no site www.caixa.gov.br – clique na seção "Micro e Pequenas Empresas" e depois em "Promoções Comerciais". ■

O presidente que conquistou a sede própria da ACIM

A PARTIR DESTA EDIÇÃO, A REVISTA ACIM ENTREVISTARÁ EX-PRESIDENTES DA ENTIDADE PARA MOSTRAR DIFICULDADES E CONQUISTAS; O PRIMEIRO ENTREVISTADO É MANOEL MÁRIO DE ARAÚJO PISMEL

PRESIDENTE DA ACIM POR DUAS GESTÕES, ENTRE 1960 E 1962 E ENTRE 1964 E 1966, MANOEL MÁRIO DE ARAÚJO PISMEL ENFRENTOU DIVERSOS DESAFIOS: A REESTRUTURAÇÃO DA ACIM PARA QUE A ENTIDADE NÃO ENCERRASSE AS ATIVIDADES, A DITADURA MILITAR E ENCAMPOU JUNTO COM A ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E A CLASSE EMPRESARIAL UMA IMPRESCINDÍVEL MODERNIZAÇÃO DO SISTEMA DE TELECOMUNICAÇÕES E DE TRANSPORTES. UMA CONQUISTA IMPORTANTE NAS GESTÕES DE PISMEL FOI A CONSTRUÇÃO DA SEDE PRÓPRIA, CUJA OBRA FOI ENTREGUE EM 7 DE AGOSTO DE 1965 E ONDE A ENTIDADE PERMANECIU ATÉ 2002 (UM NOVO PRÉDIO FOI CONSTRUÍDO NO LOCAL DURANTE A GESTÃO DE RAYMUNDO DO PRADO VERMELHO).



Ivan Amorim

O SENHOR FEZ PARTE DAS PRIMEIRAS GESTÕES DA ACIM. QUAIS FORAM OS PRINCIPAIS DESAFIOS E DIFICULDADES DA ÉPOCA?

Maringá ainda passava por um momento difícil. Apesar de ter uma economia agitada e fazendas de café, era uma boca de sertão. Devido à qualidade das terras, o povo vinha de São Paulo, de Minas Gerais e de outros lugares, e mesmo que a Companhia de Terras tenha tido o cuidado de fazer uma boa colonização, não foram evitadas algumas dificuldades. Por exemplo, a eleição de um prefeito semianalfabeto (Américo Dias Ferraz), que desorganizou a estrutura da prefeitura, influenciando no desenvolvimento da cidade. A intensidade da atividade econômica de Maringá e região era forte, mas não havia estrutura nenhuma: estrada, água, esgoto, organização da prefeitura. Tinha poeira ou lama e uma força de vontade maravilhosa do povo para solucionar os problemas. A ACIM também passou por uma crise, que quase levou a entidade a encerrar as atividades. Fomos "tomando pé" do que era necessário fazer e nomeamos coordenadores na Associação Comercial para as principais atividades econômicas da cidade, como madeireiros, beneficiamento e comércio de café, além do comércio local. E assim fomos organizando os setores comerciais da cidade.

A ACIM DAVA SEUS PASSOS INICIAIS QUANDO O PAÍS ENTROU EM CRISE DEMOCRÁTICA. HOUE NO PERÍODO

DA DITADURA MILITAR REFLEXOS SIGNIFICATIVOS PARA OS EMPRESÁRIOS MARINGAENSES?

Eu era presidente da ACIM e do Lions Club de Maringá e acredito que por isso, os homens da revolução me procuraram. Trouxeram uns arquivos para que eu guardasse e pediram que os orientasse sobre atividades de comunistas e sobre os interesses econômicos e sociais da região de Maringá. Nesta lista constavam os nomes de Dom Jaime Luiz Coelho, Valdemar Gomes da Cunha, Renato Celidônio e muitos outros que participaram da Marcha do Café, que reivindicava mais estrutura, como estradas e energia elétrica. Só consegui localizar um comunista, que era o vereador Bonifácio Martins, que com a chegada dos militares em Maringá, sumiu. Naquela época, foi o maior trabalho convencer os militares que as informações que eles tinham não correspondiam à realidade, mas essa situação também trouxe benefícios à cidade, porque se estabeleceu uma relação de credibilidade com a revolução. Por exemplo, a expansão dos armazéns do Instituto Brasileiro do Café, a sede do Instituto Nacional de Seguridade Social, a Receita Federal também se consolidou. Houve também melhorias no sistema telefônico. Antes para completar uma ligação para São Paulo, levava-se de 24 a 36 horas, tanto é que a maioria dos comerciantes que lidavam com empresários de São Paulo, Santos e Paranaguá tinha sistema de rádio amador para obter informações. É bom destacar que essas melhorias também foram possíveis graças à ACIM.

FOI DIFÍCIL LEVANTAR OS RECURSOS PARA CONSTRUIR A SEDE PRÓPRIA?

Achava que a construção da sede própria seria muito mais difícil, mas contamos com o apoio de todos. Os madeireiros, ceramistas, comerciantes de material de construção e varejistas: todos ajudaram com doações. Contamos ainda com a doação do projeto do arquiteto Edgar Osterroht. Fizemos um fundo financeiro, pagamos a mão de obra e num instantinho a sede estava pronta.

ENTRE AS AÇÕES REALIZADAS DURANTE AS DUAS GESTÕES QUE FOI PRESIDENTE, QUAL O SENHOR JULGA MAIS IMPORTANTE OU DE MAIOR IMPACTO?

A primeira gestão teve como prioridade a reestruturação da Associação Comercial para que ela sobrevivesse. A segunda gestão foi completamente diferente, já que o Brasil vivia sob o regime militar e lidar com uma revolução não foi fácil. Depois para não me envolver em outras atividades, tive que pensar na reorganização do meu ramo de negócio: o setor de revenda de veículos. Eu fundei, em Maringá, o Conselho Nacional dos Revendedores Ford, para unir os empresários do setor. Em 1998, por motivos de saúde, deixei todas as atividades, mas deixei um passado. A experiência e vivência que tive na Associação Comercial me ensinaram a lidar com gente de todas as classes, das mais humildes às mais poderosas. A universidade da vida eu devo à Associação Comercial e a todos os companheiros que me ajudaram.

Jovem aprendiz no passado e empresário atualmente, José Doce Moreno ingressou num curso profissionalizante do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai) aos 14 anos por sugestão de colegas. O curso era de mecânica geral e no último período ele estava trabalhando em uma empresa, na qual permaneceu por cinco meses.

Após concluir o curso, Moreno foi atrás de outro emprego, mas conta que o caminho não foi fácil. “Até adquirir mais prática foi difícil, ainda mais no meu ramo, que era mais restrito na época”, conta. O primeiro emprego foi proporcionado pelo Senai, que o indicou para trabalhar em uma empresa, onde permaneceu por dois anos no ramo de usinagem. Depois, ele foi trabalhar na área de manutenção, com uma remuneração melhor.

O passo seguinte foi a abertura do próprio negócio. “Não deu certo, pois o ramo era o de recuperação de automóveis e não tinha maturidade em questões administrativas”, relata. Moreno voltou a ser funcionário e após 12 anos resolveu empreender novamente num negócio que mantém até hoje. Depois, ele continuou aprimorando os conhecimentos e concluiu o curso superior de tecnólogo há pouco tempo. “Demorei para cursar uma faculdade por falta de tempo e de condições financeiras e por considerar mais importante ser um bom técnico do que ter curso superior”, diz. Para ele, a faculdade foi um complemento para ajudar a gerir a empresa de forma eficaz. “Contribuí para o fortalecimento da empresa e para visualizar oportunidades”, destaca, acrescentando que participou de mais de 20 cursos nas áreas técni-

Jovens e aprendizes n

A LEGISLAÇÃO FEDERAL ESTABELECE COTAS DE CONTRATAÇÃO DE JOVENS APRENDIZES ENTRE AS EMPRESAS CUJAS FUNÇÕES DEMANDAM FORMAÇÃO PROFISSIONAL; PARA OS JOVENS, OS CURSOS PROFISSIONALIZANTES SÃO UMA OPÇÃO PARA DAR INÍCIO À CARREIRA



AULAS DE UM CURSO PROFISSIONALIZANTE DO SENAI; PELA LEGISLAÇÃO, OS CURSOS DEVEM SER GRATUITOS E AS EMPRESAS DEVEM REMUNERAR OS JOVENS APRENDIZES

Ivan Amorim

mercado de trabalho

ca, de segurança, entre outras.

O empresário diz que existe hoje no mercado carência de profissionais de nível técnico e que não imaginava que o programa de jovem aprendiz iria trazer tantas oportunidades. “Ele é o primeiro passo para ingressar em uma carreira profissional”, diz.

LEGISLAÇÃO

A formação do jovem aprendiz está prevista na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), de 1943, mas em 2000, com a lei nº 10.097, houve mudanças significativas. Segundo o coordenador de educação profissional do Senai de Maringá, Cláudio Alves Batista, antes o curso profissionalizante poderia ter duração de três anos, o que pela lei 10.097 foi reduzido para dois anos. “A jornada de trabalho, que era de oito horas, passou para seis horas para quem não completou o ensino fundamental, o que é um avanço, pois deu mais condições para a conclusão dos estudos. Para quem já concluiu o ensino fundamental, a jornada é de oito horas”, explica.

No momento da demissão, o jovem só poderia ser dispensado por justa causa, condição que a lei também mudou. “Hoje caso o aprendiz tenha um desempenho insuficiente, poderá ser demitido”, diz. Ele acrescenta que se o aprendiz reprovar na escola regular, será automaticamente desligado do programa e da empresa onde estiver trabalhando. A legislação também prevê que o contrato de trabalho não seja superior a dois anos e que “o trabalho do menor

não poderá ser realizado em locais prejudiciais à sua formação, ao seu desenvolvimento físico, psíquico, moral e social e em horários e locais que não permitam a frequência à escola”.

Em 2005, o decreto-lei 5598/2005 ampliou a idade limite dos participantes do programa de 18 para 24 anos. A remuneração de um jovem aprendiz deverá ser um salário mínimo proporcional às horas trabalhadas. “Salvo condições mais favoráveis, como piso regional e piso da categoria”, explica Batista.

A lei garante os mesmos direitos trabalhistas de qualquer outro trabalhador, com exceção do seguro-desemprego. Os setores em que estes jovens podem atuar são os mais variados: eletroeletrônico,

automotivo, confecção industrial, metalmeccânica, software, plásticos, automação industrial, logística, construção civil, padeiro e confeitiro, por exemplo.

Batista informa que atualmente os cursos mais procurados no Senai são de mecânico de manutenção de automóveis e desenvolvimento de software, inclusive como faltam vagas para o número de candidatos interessados, é necessário passar por um processo seletivo. “O curso de mecânico chega a ter dez candidatos para vaga”. Já os menos procurados são na área da construção civil e de alimentos.

Uma das vantagens de participar do programa jovem aprendiz é a experiência na carteira de trabalho, uma exigência do mercado. “Mesmo a empresa não provei-



Ivan Amorim

A TRAJETÓRIA PROFISSIONAL DO EMPRESÁRIO JOSÉ MORENO TEVE INÍCIO AOS 14 ANOS, QUANDO ELE INGRESSOU NUM CURSO PROFISSIONALIZANTE E PARTICIPOU DO PROGRAMA JÓVEM APRENDIZ

tando o jovem de imediato, ele vai estar na frente porque terá conhecimento teórico e prático, inclusive com anotação na carteira”.

Batista já passou pelo programa e acredita que na região existe uma cultura de que o aluno do ensino médio deverá cursar uma faculdade, o que fez com que a procura pelos cursos técnicos e profissionalizantes diminuísse. Mas experiente ele aconselha. “Todo jovem deveria passar por um programa de aprendizagem ou curso técnico profissionalizante antes de ingressar em uma faculdade”.

PRÉ-REQUISITOS

Jovens entre 14 e 24 anos que estejam estudando ou já tenham concluído o ensino médio podem participar do programa. O candidato fará um teste de avaliação para verificação se tem os conhecimentos mínimos para exercer a função e dependendo do curso, os candidatos passarão por um processo seletivo.

O programa funciona da seguinte forma: para aqueles que concluíram o ensino fundamental, são oito horas, sendo quatro de aulas teóricas e outras quatro de aprimoramento profissional na empresa. Para os que não concluíram o ensino fundamental, a carga horária é de seis horas, entre aulas teóricas e o aprimoramento.

Com exceção das micro e pequenas empresas e dos optantes pelo Simples, os estabelecimentos com mais de sete funcionários devem contratar de 5 a 15% das vagas que exijam formação profissional.

A Fiat Sala é um exemplo de empresa que conta com jovens aprendizes entre o quadro de colaboradores, numa parceria iniciada há quase dez anos entre a Sala, Senai

e alunos do curso profissionalizante de mecânica. Segundo o responsável pelo departamento pessoal, Nelson Yamamoto, atualmente são sete jovens trabalhando na empresa e para serem efetivados, a Sala leva em consideração o interesse, disciplina e rendimento.

Yamamoto conta que hoje a empresa tem cinco funcionários efetivados que saíram do programa jovem aprendiz do Senai.

PRESENTE E FUTURO

Celso Regional Reis é chefe de oficina da Dama Servopa e está há 23 anos na empresa, já Wesley Nardielli de Araújo, de 20 anos, está há apenas seis meses. Reis começou na empresa como aprendiz e Araújo trilha o mesmo caminho. “Começar como aprendiz foi uma grande escola. O curso foi importante também porque dentro da sala me ensinaram a respeitar os colegas de trabalho e

na prática pude me preparar para enfrentar o mercado de trabalho”, conta Reis.

Aos 15 anos, ele entrou na Dama, depois foi efetivado como mecânico e, conforme foram aparecendo as oportunidades, foi crescendo profissionalmente até chegar ao cargo de chefia. “Os cursos de jovens aprendizes são uma ótima forma de iniciar uma carreira e as empresas normalmente dão prioridade para os jovens que se destacam no período de aprendizagem”, destaca ele.

Araújo está animado e com a dedicação diária torce para que sua trajetória profissional siga o mesmo caminho da carreira de Reis: ser efetivado pela empresa. “Quero continuar na empresa e estou muito animado para isso. Estou tendo a oportunidade de complementar o que aprendo nas aulas teóricas, ver como tudo realmente funciona”.



Ivan Amorim

“TODO JOVEM DEVERIA PASSAR POR UM PROGRAMA DE APRENDIZAGEM OU CURSO TÉCNICO PROFISSIONALIZANTE ANTES DE INGRESSAR EM UMA FACULDADE”, RECOMENDA O COORDENADOR DO SENAI CLÁUDIO BATISTA

Cursos para jovem aprendiz são gratuitos

Em Maringá, além das entidades que integram o Sistema S (Senac, Senai, Senat e SESCOOP), as seguintes instituições e escolas realizam cursos profissionalizantes para menores aprendizes: Associação dos Pais e Amigos dos Excepcionais (Apae), Centro Social Marista Irmão Bento Tomasoni (Abec), Encontro Fraternal Lins de Vasconcellos, Fundação Isis Bruder, Lar Escola da Criança e Escola Professora

Laura Rebouças de Abreu. Pela legislação, os cursos de aprendizagem devem ser gratuitos.

Na escola Laura Rebouças de Abreu são ofertados cursos de auxiliar administrativo e de produção industrial, confecção industrial, impressor *off set*, padeiro e confeitiro. Atualmente o programa conta com quase cem alunos, sendo que a lista de espera para os cursos chegou a ter mais de 700 interessados. Os cursos são gratuitos e cabe

às empresas remunerar o aprendiz.

O educador social da escola, Humberto Exaltação Jesuino, explica que o aprendiz não recebe apenas formação profissional, mas formação cidadã e apoio psicológico. "A sociedade só tem a ganhar com um indivíduo mais preparado, que lhe trará resposta as necessidades de um mercado de trabalho competitivo e exigente, hoje globalizado em suas necessidades e oportunidades." ■

Valores como ética, responsabilidade social, pontualidade, cordialidade e respeito ao consumidor são nossos norteadores.

Desde 1970 fornecendo o que há de melhor em máquinas e ferramentas para construção civil.



LOJA 01 • Av. Brasil, 4531 • Tel. 44 3224-7760



LOJA 02 • Av. Morangureira, 1016 • Tel. 44 3031-6030



COFEBRAL[®]
Máquinas e Ferramentas

Cofebral e Você: juntos, construindo o Brasil!

Maringá - PR | www.cofebral.com.br



Para uma demissão menos traumática

COMO OS GESTORES DEVEM AGIR NO MOMENTO DE COMUNICAR O DESLIGAMENTO DO FUNCIONÁRIO? PROFISSIONAIS DE RH E GESTORES DE EMPRESAS DÃO DICAS SOBRE COMO REALIZAR ESTA AÇÃO DE FORMA NATURAL, SEM CAUSAR TRAUMAS OU CONSTRANGIMENTOS PARA O FUNCIONÁRIO

A expectativa de ouvir o magnata Donald Trump pronunciar *You're fired* (Você está demitido) levou milhões de telespectadores a sintonizar o canal de TV norte-americano NBC. Afinal, em todos os programas Trump deveria demitir

um dos concorrentes a uma disputada vaga de trabalho nas empresas do magnata – agora ele apresenta uma versão com celebridades. No Brasil, o empresário Roberto Justus comandou o programa “O aprendiz” e a mesma frase, mas

proferida em português, também foi aguardada semanalmente pelos telespectadores.

Mas no dia-a-dia de uma empresa demitir alguém ou ser demitido está longe de ser uma tarefa fácil ou aguardada com ansiedade. Especializado no assunto, gestor de recursos humanos e consultor da DP Total, Douglas Camillo, acredita que a comunicação da demissão deve ser rápida e direta, “olho no olho, de forma firme e educada, evitando rodeios, que podem só gerar sentimentos ruins”.

A diretora de recursos humanos da Palafari Consultoria, a psicóloga Ana Carolina Dallalio Simões, destaca que o ideal é o próprio gestor desligar seu colaborador e somente

em caso de maior dificuldade, deve-se procurar a ajuda de um profissional de recursos humanos para auxiliar na situação. “Empresas de maior porte geralmente possuem uma equipe de RH estratégico e quem não possui, pode contar com a ajuda de uma consultoria especializada. O momento de desligar um colaborador é angustiante e muitas vezes é considerado o mais difícil na carreira de um gestor”.

Para demitir, é importante utilizar as ferramentas administrativas de recursos humanos, como a entrevista de desligamento, que ajuda a identificar os motivos que levam um funcionário a permanecer ou não na empresa. “Essa ferramenta pode identificar, na percepção dos ex-empregados, os pontos fortes e fracos da organização, com o objetivo de criar meios de melhorias”, explica Camillo.

Na opinião do gestor, o fator mais importante é criar uma política de gestão e avaliação do desempenho profissional, atribuindo avaliações periódicas para tratar das habilidades, comportamento e resultados. Essa avaliação deve ter o *feedback* periodicamente repassado ao funcionário. “Com essa avaliação em mãos, é possível ter argumentos reais para justificar a saída, permanência ou a promoção do funcionário. Com isso, a empresa contribui para que o empregado perceba o que deve melhorar. Ou ainda, que a oportunidade que ele necessitava foi dada e avaliada, mas não aproveitada”, complementa Camillo.

Ana Carolina também aposta na avaliação periódica como uma importante ferramenta para o gestor. “Além de contribuir para a otimização profissional do funcionário, dá oportunidade de crescimento e serve de justificativa em casos de



Ivan Amorim

O CONSULTOR DOUGLAS CAMILLO ACREDITA QUE AO DAR FEEDBACK AO FUNCIONÁRIO, “É POSSÍVEL TER ARGUMENTOS REAIS PARA JUSTIFICAR A SAÍDA, PERMANÊNCIA OU A PROMOÇÃO”

demissão”.

Entre os motivos que levam a demissão estão o comportamento e o comprometimento do profissional. “Durante a entrevista de emprego, analisa-se a formação e experiência e no momento da demissão o que pesa é o comportamento e resultados apresentados pelo empregado”, destaca Camillo.

MELHOR MOMENTO

Para o consultor, é recomendado demitir o funcionário observando algumas questões como o mês de reajuste de salário da categoria profissional (data-base), para evitar o desligamento nos trintídio, ou seja, nos 30 dias que antecedem a data-base, já que essa atitude gera multas de um salário a favor do empregado.

É importante ainda, na opinião de Camillo, evitar demitir no início ou meio do dia. O ideal é que a demissão seja comunicada na quinta ou sexta-feira, próximo às 18 horas, entre os dias 7 e 12, pois o funcio-

nário terá recebido o pagamento do mês anterior.

Ana Carolina tem opinião diferente. De acordo com ela, o ideal é demitir no início da semana, nunca na sexta-feira. “O colaborador não conseguirá relaxar nem colocar a ‘cabeça em ordem’, ficará depressivo e angustiado. Desligado da empresa no início da semana, o colaborador terá tempo de elaborar o ‘luto’ e retomar seus contatos com o mercado de trabalho”, acredita.

A demissão no retorno de férias é outro fator que deve ser evitado, segundo Camillo, porque isso pode gerar frustração e em algumas categorias profissionais as convenções coletivas preveem estabilidade neste período.

Ser empático e colocar-se no lugar do funcionário, tratando-o como gostaria de ser tratado é outra dica de Ana Carolina. “É recomendado ainda ponderar, antes de demitir, os custos gerados com a demissão, o tempo que levará para encontrar



PARA A PSICÓLOGA ANA CAROLINA SIMÕES, ANTES DE DEMITIR, O EMPRESÁRIO DEVE PONDERAR OS CUSTOS GERADOS COM A DISPENSA E O TEMPO E CUSTOS PARA TREINAR OUTRO PROFISSIONAL

e treinar outro profissional para ocupar a mesma função e os custos com uma nova admissão”.

Um fator comentado pelos dois profissionais de gestão de RH é que a demissão deve ser feita em um local reservado, para evitar o constrangimento do funcionário.

FEEDBACK

Quando o assunto é gestão de pessoas, a GVT adota uma postura de comunicação franca e firme. Semanalmente, os supervisores de cada departamento repassam aos funcionários um *feedback* do trabalho. De acordo com a analista de recursos humanos, Carla Jaqueline Volpato, através de um relatório, o funcionário é informado sobre a produtividade, comportamento e ações positivas e negativas. “Na GVT nosso objetivo é evitar a rotatividade, por isso, os colaboradores são alertados caso estejam com

algum problema profissional. Oferecemos capacitação e reciclagem e só em último caso há a demissão”, explica Carla.

Segundo a analista, no caso de demissão, ela costuma acontecer até o dia 20, quando é feito o fechamento da folha de pagamento. Sobre o dia da semana, ela diz que não há influência, já que a GVT tem expediente de segunda-feira a domingo. “Um fator muito importante é sempre ser sincero quanto ao motivo do desligamento do profissional. Isso pode servir como um alerta para o desenvolvimento profissional. Além disso, quando chega ao ponto da demissão, o funcionário já recebeu vários *feedbacks* sobre a conduta profissional”, justifica Carla, complementando que a demissão é, primeiramente, comunicada pelo supervisor do departamento e novamente informada pelas analistas de recursos humanos.

Ela conta que quando o funcionário pede o desligamento da empresa, “caso ele aceite, é feita uma entrevista para identificar os motivos do pedido de demissão. Quando identificamos o porquê do funcionário sair da empresa, podemos evitar novas demissões pelos mesmos motivos e, com isso, evitar a rotatividade”. A entrevista de demissão também é aplicada com o funcionário demitido pela GVT, caso ele aceite.

As Lojas Renner também adotam uma política de comunicação assertiva, com *feedback* periódico sobre a postura dos funcionários. Além disso, com o processo de gestão de pessoas, a empresa busca evitar a alta rotatividade nas 140 lojas espalhadas pelo país. Em Maringá, o supervisor comercial, Ivan Tivo, conta que após a contratação, busca-se identificar se o funcionário tem ou não o perfil compatível com a empresa durante os 90 dias de experiência. “Analisamos o comportamento, o comprometimento, se o colaborador é ou não dispendente, entre outros fatores. Caso não consigamos observar todos os fatores nesse período, o processo de estudo comportamental ainda perdurará por mais um ano”.

De acordo com ele, todos os funcionários recebem um retorno frequente do desempenho na empresa. “A demissão é nosso último recurso, mas nem sempre podemos evitar que isso aconteça. No entanto, o funcionário não é surpreendido com a notícia, mesmo porque já teve o *feedback* do trabalho e não buscou reverter o cenário”, justifica Tivo. As Lojas Renner contam com uma consultoria externa, que analisa o clima e a rotina de trabalho, a qualidade e o grau de satisfação dos funcionários.

Na Indel Indústria Eletrônica a demissão é comunicada pela própria equipe do departamento de RH ou pelo superior imediato. De acordo com o gerente da qualidade e de recursos humanos, Roberto Pinheiro, na ocasião tenta-se justificar o motivo da demissão. Pinheiro explica que, na maioria das vezes, os motivos que têm levado a demissão de pessoal na Indel são a redução de custos, alterações na estrutura da empresa ou desempenho abaixo do esperado. Quando a demissão é para cargos do alto escalão, há um processo diferenciado, “e nestes casos, na maioria das vezes quem comunica a demissão é a própria diretoria”, comenta. Em julho, a Indel apresentou, conforme Pinheiro, uma rotatividade de cerca 5%. ■



Ivan Amorim

“NOSSO OBJETIVO É EVITAR A ROTATIVIDADE, POR ISSO, OS COLABORADORES SÃO ALERTADOS CASO ESTEJAM COM ALGUM PROBLEMA PROFISSIONAL, EXPLICA CARLA VOLPATO, DA GVT; DEMISSÃO SÓ EM ÚLTIMO CASO

Sua empresa está preparada?

ACIM
NF-e

NOTA FISCAL
ELETRÔNICA DA ACIM

Solução simples e eficaz:

- Alto índice de aprovação pelos clientes
- Emissão de Relatórios
- Não requer ERP
- Cadastro Único

Garanta sua solução
até 01/10/2010.

A PARTIR DE
R\$ 49,90*

*Lote de 10NF-es



Powered by
edig
NOTA FISCAL ELETRÔNICA

ACIM

www.acim.com.br | 44 3025-9595 | Maringá-PR

Consumidores atrás de descontos da Maringá Líquida

A CAMPANHA É UMA PARCERIA QUE DEU CERTO: LOJISTAS E CONSUMIDORES MOVIMENTAM A ECONOMIA DA CIDADE; A 16ª EDIÇÃO, ASSIM COMO AS ANTERIORES, AQUECEU AS VENDAS E ANIMOU OS LOJISTAS

A cada edição da Maringá Líquida os estabelecimentos comerciais da cidade recebem milhares de consumidores em busca de descontos. Na 16ª edição da campanha, realizada nos dias 27, 28 e 29 de agosto, não foi diferente. Mais de mil empresas participaram e os consumidores tiveram a oportunidade de encontrar produtos com até 70% de desconto no comércio da região central, bairros e shoppings.

A dona de casa Eliana Maruta veio de Iguaraçu só para aproveitar os preços baixos. “Neste ano estou focada em comprar objetos para melhorar o visual da casa”, comenta. No primeiro dia, ela pesquisou preços e comprou objetos de decoração, já no sábado estava à procura de uma geladeira nova.

Junto com o pai, a dona de casa, também de Iguaraçu, Lourdes Lopes, foi às compras. “Vi pela TV que teria a liquidação e vim aproveitar os preços baixos. Uma ótima chance de comprar sem gastar muito”, diz.

A fonoaudióloga Simone Oliveira conta que não perde nenhum dia da campanha. “O que estiver na promoção e estiver valendo à pena eu compro. Cama, roupa, ventilador: está barato, tem que aproveitar”.

Se para o consumidor a Maringá Líquida é uma oportunidade de comprar mais gastando menos, para o lojista, a campanha represen-



GENA COMUM DURANTE A MARINGÁ LÍQUIDA, RUAS CHEIAS E LOJAS MOVIMENTADAS

ta aquecimento nas vendas e baixa nos estoques. O sócio-gerente da Pipiui Moda Infantil, Elias Pereira da Silva, conta que os três dias da Maringá Líquida foram equivalentes a 12 dias de vendas em período comum no comércio. Na loja, os consumidores encontraram peças que estavam até 60% abaixo do preço normal, com prazo diferenciado para pagamento.

Sucesso de vendas também na A Brasileira. De acordo com a proprietária, Joana Lopes Gonzalez, o acréscimo nas vendas foi de 25%. “Não esperávamos esse aumento, já que há semanas estávamos oferecendo vários produtos com

desconto. Mesmo assim, os consumidores movimentaram o comércio maringáense”.

Pela segunda vez o segmento de material de construção integrou a Maringá Líquida. Na Loja da Casa Acabamentos foi registrado crescimento de 30% nas vendas. O gerente comercial, Claudemir Braguim, diz que “o fluxo na loja foi constante nos três dias da campanha”.

PARA A FAMÍLIA

No último dia da Maringá Líquida houve uma programação especial gratuita destinada a toda a família. Entre as atividades, feiras da Agroindústria Familiar e de Artesanato,

jogos pedagógicos e brinquedos infláveis, além de pipoca e algodão doce. A campanha contou ainda com personagens de desenhos animados, exposição de motos da Polícia Rodoviária e de carros antigos e apresentações do Grupo de Escoteiros. As atividades foram realizadas nas praças Raposo Tavares, Farroupilha e Napoleão Moreira da Silva.

A Maringá Liquida é uma realização da ACIM e do Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar) e teve apoio do Copejem, Prefeitura de Maringá, Câmara Municipal de Maringá, Sindicato do Comércio Varejista de Materiais de Construção de Maringá e Região (Simatec) e Associação dos Comerciantes de Materiais de Construção (Acomac). O patrocínio foi da Cocamar. ■



Ivan Amorim

DURANTE A PROMOÇÃO DO COMÉRCIO FOI REALIZADA UMA PROGRAMAÇÃO ESPECIAL GRATUITA NAS PRAÇAS RAPOSO TAVARES, FARROUPILHA E NAPOLEÃO MOREIRA DA SILVA

PROTESTO FÁCIL

O associado da ACIM conta com um serviço exclusivo contra a inadimplência: o Protesto Fácil.

O Protesto Fácil é gratuito* e permite às empresas protestar títulos e aliar a eficácia do Protesto com a força do SCPC contra a inadimplência.

Agende uma visita de um consultor ACIM

Mais informações: 0800 600 9595

* A gratuidade é referente às custas cartoriais do Protesto de Títulos nos cartórios participantes.

ACIM

Associação Comercial e Empresarial de Maringá

Saborosos e sem custo para o

Esse chocolate é nosso lançamento, o senhor aceita? Toda nossa linha é livre de gordura trans, quer experimentar? Aceita um cafezinho? Um biscoito? Quem já não se deparou com perguntas como essas na ida ao supermercado. A degustação de produtos, que para o consumidor pode ser encarada como uma gentileza do promotor de vendas ou uma boa oportunidade de provar aquilo que aos olhos parece apetitoso, para as empresas faz parte de uma metódica estratégia de vendas... que dá resultado. A estratégia também é usada, provavelmente de maneira não tão metódica, em feiras livres para que os consumidores possam provar – e levar para casa – frutas, pamonhas, mel, entre outros produtos da agroindústria.

A Cocamar utiliza a degustação como uma ferramenta para lançar produtos, divulgar o *mix* em novos mercados e para aumentar as vendas. “É uma forma de ganhar mercado e de divulgação da marca e conceito”, explica o coordenador de *trade marketing*, Fábio Vieira de Souza.

Para lançar os dois novos sabores de suco da Linha Purity, uva branca e laranja com acerola, a cooperativa promoveu, recentemente, degustação junto a 130 pontos de venda. E quando esta ação de marketing é realizada, os resultados são positivos: as vendas aumentam, em média, 30%.

Souza ressalta que é preciso que as ações de degustação estejam atreladas a outras ferramentas do marketing, como preço competitivo, exposição dos produtos em destaque na gôndola e que os

PRÁTICA COMUM EM FEIRAS E EM SUPERMERCADOS, O CONVITE PARA QUE O CONSUMIDOR EXPERIMENTE O PRODUTO TRAZ RESULTADOS POSITIVOS; VEJA DICAS DE COMO OTIMIZAR O USO DESTA FERRAMENTA DE MARKETING



“COM A DEGUSTAÇÃO MOSTRAMOS QUE OS PRODUTOS DIET, LIGHT E ZERO SÃO TÃO SABOROSOS QUANTO OS ADOÇADOS COM AÇÚCAR”, DIZ VALÉRIA VIEIRA, DA LOWÇÚCAR

promotores de venda conheçam bem a empresa e o produto. “Os promotores precisam transmitir ao consumidor a mensagem com foco nos diferenciais da marca ou do produto, assim o consumidor compreenderá melhor o objetivo da abordagem. E é imprescindível

que eles estejam uniformizados”. A linha Purity é comercializada para mais de três mil clientes, principalmente na região sul do país e em São Paulo.

A estratégia adotada pela Coca-mar é prática recorrente em várias empresas de Maringá que, ao ofe-

consumidor provar

receberem seus produtos em feiras e, principalmente, em supermercados, conquistam novos clientes e alavancam as vendas.

LOWÇÚCAR

Empresa instalada em Marialva e com 19 anos de experiência na produção de adoçantes e alimentos de baixa caloria, a Lowçúcar vê nesta ação de promoção de vendas uma oportunidade ímpar de eliminar uma restrição que ainda existe contra produtos classificados como *diet*, *light* e zero. “Com a degustação mostramos que esses produtos são tão saborosos quanto os adoçados com açúcar”, explica a coordenadora de marketing da empresa, Valéria Vieira.

Segundo ela, não há desvantagens na experimentação nesse segmento e o retorno, tanto de marketing quanto financeiro, é positivo. “Há como mensurar os resultados obtidos antes, durante e principalmente depois de cada ação em nossos clientes”, diz Valéria. “Sendo assim, a empresa distingue o resultado através das vendas, que tendem a aumentar mensalmente”, comenta, acrescentando que as vendas do produto que foi oferecido como degustação chegam a dobrar. A Lowçúcar conta com uma linha composta por cerca de cem itens.

REFRIGERANTES OURO VERDE

Comercializada no atacado pela Sagres Distribuidora de Bebidas, os Refrigerantes Ouro Verde possuem como principal referência seus 52 anos de mercado, no qual se destacam a sodinha (sabor limão). A aceitação vem sendo mantida com



APÓS A AÇÃO DE DEGUSTAÇÃO, VENDAS DOS REFRIGERANTES OURO VERDE TÊM INCREMENTO ENTRE 30 E 40%, DE ACORDO COM O GERENTE DA SAGRES, VANDERLEI BELAFONTE

a forte presença de promotores de vendas em supermercados de médio e grande portes e em eventos.

Gerente de vendas da Sagres, Vanderlei Belafonte explica que a degustação, sempre com embalagens de dois litros, é a forma mais prática de apresentar o produto ao consumidor final. “Aplicamos essa estratégia com grande frequência nos supermercados e, com menor frequência, em eventos de faculdades, religiosos e artísticos”.

Após a degustação, diz Belafonte, “muitos consumidores se tornam assíduos compradores do produto. Na prática, o resultado obtido com a promoção de vendas é um crescimento entre 30% e 40% nas vendas dos refrigerantes Ouro Verde, durante o período de degustação.”

ADEGA BRASIL

Fornecedora de vinho e derivados, além de bebidas quentes

(uísque, *vodka*, conhaque e aguardente), a Adega Brasil é outra empresa maringáense que aposta na degustação de produtos, e obtém resultados positivas. Há 16 anos no mercado, a empresa oferece seus produtos em eventos como a “Feira de Noivas”, de Maringá e Curitiba, e a Mercosuper, também na capital paranaense.

O *sommelier* da Adega Brasil, Acir Valença explica que quando o produto é de qualidade, o retorno da parte do cliente convidado a experimentá-lo é sempre satisfatório. “Não há desvantagens na degustação, pelo contrário, esses eventos nos possibilitam maior proximidade com novos e futuros clientes, além de fortalecer os laços com nossos fornecedores”.

Um diferencial da Adega Brasil nessa estratégia de degustação, diz Valença, é o Clube do Vinho, que conta com mais de 1,5 mil as-

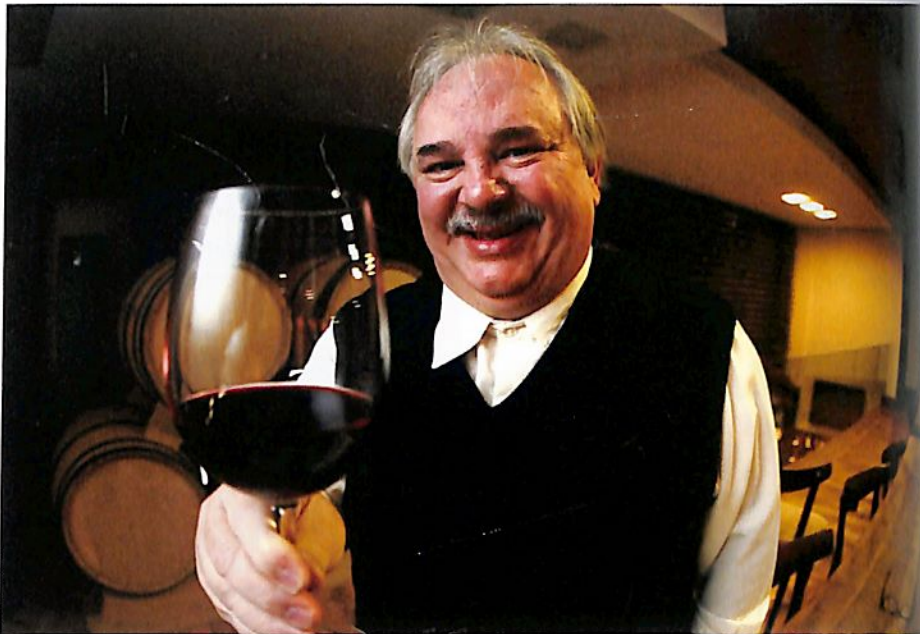
sociados. “É nesse clube que apresentamos uma forma de aprender sobre vinhos e suas circunstâncias de forma simples e objetiva”. Ainda segundo Valença, os participantes têm o benefício da compra com descontos especiais na loja da Adega Brasil. Em média, em cada encontro do clube são degustados de seis a oito rótulos. E cada participante costuma comprar, depois dos encontros, de duas a cinco garrafas de vinho.

TREINAMENTO

Se na oferta de produtos para degustação não há desvantagens, ao menos há cuidados que podem maximizar os ganhos. Talvez o principal deles seja o treinamento dos recursos humanos. Ter promotores de venda preparados para abordar os clientes pode fazer toda a diferença.

Para Vanderlei Belafonte, é fundamental preparar o profissional que estará apresentando não apenas o produto, mas representando a empresa junto ao consumidor. “Os profissionais que fazem a abordagem falam pelo produto e representam a marca, portanto, são treinados para que conheçam a empresa, as qualificações dos produtos, sabores e embalagens existentes”, diz o gerente de vendas. “Esses conhecimentos elevam o conceito do consumidor para com a marca e a empresa”.

Valéria Vieira diz que os produtos devem ser apresentados com todas as suas especificidades. Trabalho, diz ela, que só um profissional bem treinado terá competência para realizar a contento. “Para que isso aconteça precisamos investir em treinamento contínuo da equipe de abordagem”.



Ivan Amorim

NO CLUBE DO VINHO, DA ADEGA BRASIL, OS ASSOCIADOS PODEM PROVAR DE 6 A 8 RÓTULOS DE VINHO POR ENCONTRO; NA FOTO, O SOMMELIER ACIR VALENÇA

ATENÇÃO



Fonte: Vanderlei Belafonte, gerente de vendas da Sagres Distribuidora de Bebidas

VANTAGENS

- 1 Possibilitar ao consumidor conhecer o sabor, o aroma e a consistência do produto;
- 2 Fazer com que o consumidor se sinta mais próximo da marca;
- 3 Informar sobre o histórico da marca e ações praticadas no mercado;
- 4 Ter contato pessoal da marca com o consumidor direto;
- 5 Descobrir o conceito do consumidor em relação ao produto;
- 6 Promover o crescimento de vendas.

CUIDADOS

- 1 Produto deve estar refrigerado ou aquecido na temperatura ideal para consumo;
- 2 Produto deve estar dentro do prazo de validade indicado na embalagem;
- 3 Ter promotores aptos a responder questões referentes ao produto e à empresa;
- 4 Apresentar a marca ao cliente, na abordagem, de maneira espontânea;
- 5 Proporcionar instalações adequadas ao ambiente e ao público da degustação;
- 6 Não ser insistente com o consumidor, deixando-o à vontade.

Dpvat: um direito em caso de acidente com vítima

AS VÍTIMAS DE ACIDENTES DE TRÂNSITO TÊM DIREITO A REEMBOLSO DE DESPESAS MÉDICAS E INDENIZAÇÃO EM CASO DE INVALIDEZ - OS FAMILIARES DE VÍTIMAS FATAIS TAMBÉM TÊM COBERTURA; PARA O RECEBIMENTO DO SEGURO, NÃO É NECESSÁRIO INTERMEDIÁRIO

O auxiliar de corte Juliano Augusto Michel da Silva sofreu um acidente de motocicleta no ano passado e a caminho do médico foi informado sobre a existência do Seguro de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Vias Terrestres (Dpvat). “No início fiquei desconfiado, mas depois de pesquisar na internet tive certeza de que receber o seguro era um direito”.

Silva solicitou o prontuário médico ao hospital que foi atendido após o acidente e procurou uma consultora que realizou o processo. “É preciso conseguir o boletim de ocorrência, solicitar o prontuário no hospital, apresentar cópias reconhecidas em cartório do CPF e RG e comprovante de residência”. Como ele procurou um intermediário, teve que destinar 30% do valor para a consultora.

Mas para quem tem direito ao seguro e não quer destinar um percentual para terceiros, a opção é consultar a documentação no site www.dpvatseguro.com.br ou junto ao Sindicato dos Corretores de Seguros do Paraná (Sincor), que conta com uma delegacia em Maringá e auxilia quem tem direito ao seguro. “É um serviço de cunho social e o Sincor oferece, sem custo à vítima ou beneficiário



EM CASO DE ACIDENTES DE TRÂNSITO, AS VÍTIMAS TÊM REEMBOLSO DE DESPESAS MÉDICO-HOSPITALARES DE ATÉ R\$ 2,7 MIL

legítimo do seguro obrigatório, orientação, recepção e encaminhamento da documentação referente ao pedido de indenização”, diz o delegado regional, Ricardo Vieira Ausek.

Segundo ele, o procedimento de ressarcimento é simples e não exige a contratação de intermediários. “O prazo para receber o seguro é de até 30 dias após a entrega da documentação completa”, diz. O solicitante deverá informar conta corrente ou poupança para recebimento do valor devido. Para acompanhar o andamento do processo, é só acessar o site www.dpvatseguro.com.br ou ligar para o 0800-0221204.

Ausek acrescenta que é possível receber mais de uma indenização em decorrência de um mesmo acidente. “Um exemplo é o reembolso de despesas médico-hospitalares que o cidadão recebe no primeiro momento, e depois é constatada uma invalidez ou a morte do mesmo”.

O delegado explica que a função do seguro é indenizar todo cidadão vitimado por acidente de trânsito em território nacional. “O Dpvat é considerado o seguro mais socializado do mundo, por ter uma abrangência securitária que garante indenização aos motoristas, passageiros e pedestres vítimas de acidentes, mesmo sem apuração de culpa ou identificação do veículo”, destaca. O seguro foi criado por lei federal em 1974 e deve ser pago anualmente pelo proprietário do veículo junto com a primeira parcela do Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA). A exceção é para os veículos de transporte coletivo, que devem ter o seguro pago na data do emplacamento



Ivan Amorim

O AUXILIAR DE CORTE JULIANO SILVA SOFREU UM ACIDENTE DE MOTOCICLETA NO ANO PASSADO E FOI UM BENEFICIÁRIO DO DPVAT

ou licenciamento anual, conforme explica o corretor de seguros, José Ramil Poppi, da Corretora Benhur.

Poppi acrescenta que em caso de acidente sem vítimas, não há indenização, já que o Dpvat cobre morte, invalidez e lesões corporais.

EXCEÇÕES

Há duas exceções em que não há cobertura do Dpvat: acidentes ocorridos fora do território brasileiro, mesmo que haja envolvimento de veículo nacional, e para os veículos estrangeiros em

circulação no Brasil, que estão sujeitos à contratação de seguro específico. “No caso de viagem para países do Mercosul, há a obrigatoriedade da contratação do seguro carta-verde”, diz Ausek.

Quem deixar de pagar o Dpvat corre o risco de levar multa, já que o veículo não estará devidamente licenciado, de acordo com a resolução 721/88 do Conselho Nacional de Trânsito (Contran). “Além disso, em caso de acidente, o proprietário não terá cobertura e deverá indenizar a vítima”, explica. O valor do seguro varia conforme a categoria do veículo.



**RICARDO VIEIRA
AUSEK, DO SINCOR,
"O DPVAT GARANTE
INDENIZAÇÃO
AOS MOTORISTAS,
PASSAGEIROS E
PEDESTRES VÍTIMAS
DE ACIDENTES, MESMO
SEM APURAÇÃO
DE CULPA OU
IDENTIFICAÇÃO DO
VEÍCULO"**

No caso de carros de passeio custa R\$ 93,87. As categorias de veículos abrangidas pelo seguro são: veículos de passeio, caminhões, rebocadores, motocicletas e veículos de transporte coletivo.

As coberturas previstas pelo Dpvat são: indenização por morte, indenização por invalidez permanente e reembolso de despesas comprovadas com atendimento médico-hospitalar. "Portanto, o Dpvat não prevê cobertura de danos materiais causados por colisão, roubo ou furto de veículos", ressalva Ausek.

DOCUMENTOS NECESSÁRIOS:

Em caso de morte, os familiares receberão o seguro no valor de até R\$ 13,5 mil. E neste caso, para receber a indenização, são necessários: boletim de ocorrência policial; cópias do Registro e Licenciamento de Veículo (CRLV), que é obrigatório sempre que a vítima for proprietária do veículo, do RG e CPF, certidão de óbito, laudo do Instituto Médico Legal

(IML) da vítima e documentos que comprovem a qualidade de beneficiários ou herdeiros.

Para as vítimas de invalidez permanente total ou parcial, o seguro também é de até R\$ 13,5 mil. Neste caso, são exigidos os seguintes documentos: cópias do Certificado de CRLV, RG, CPF e laudo conclusivo do Instituto Médico Legal (IML), qualificando as extensões das lesões físicas e psíquicas da vítima. Em caso de alienação, ou seja, quando a vítima não tiver condições de gerir os próprios bens, deverá ser apresentada a certidão de curatela expedida pelo poder judiciário, com indicação de tutor para recebimento da indenização.

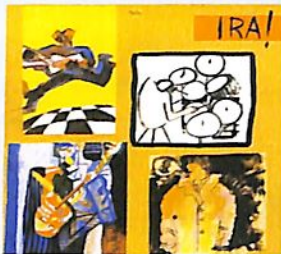
Já as vítimas de acidentes têm direito a reembolso de despesas médico-hospitalares de até R\$ 2,7 mil. E precisam apresentar boletim de ocorrência policial, cópias do RG, CPF, declaração de primeiro atendimento hospitalar, recibos, notas fiscais e laudos originais.

Reembolso de IPVA em caso de veículos furtados

Quem tiver o veículo furtado ou roubado terá direito a receber de volta o Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA). O ressarcimento equivale ao tempo em que o proprietário ficou sem o veículo. Para receber o dinheiro, é necessário acessar o site da Secretaria da Fazenda, preencher o formulário de pedido de restituição do IPVA, imprimi-lo e entregá-lo em qualquer unidade da Receita Federal junto com os seguintes documentos: comprovante original de pagamento de IPVA, documento do automóvel, cópia da identidade e boletim de ocorrência. Mais informações pelo site www.fazenda.pr.gov.br.

Vale a pena
OUVIR

CLÓVIS AUGUSTO MELO - JORNALISTA



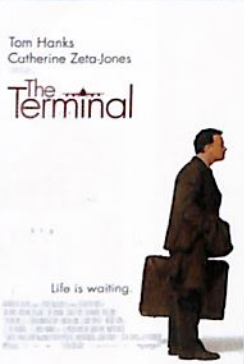
Deep Purple - Stormbringer

Lançado em 1974, é um dos mais versáteis álbuns do grupo e traz a banda em uma formação diferente: David Coverdale (pré-Whitesnake) no vocal e Glenn Hughes no baixo e vocal. Destaque para a faixa-título (quase um hino do Purple) e *Hold on* - uma pegada diferente do som usual dos roqueiros.

Ira! Vivendo e não aprendendo

Depositário de pérolas como *Envelheço na cidade*, *Dias de luta e Flores em você*, o álbum, lançado em 1986, rendeu disco de ouro à banda. A edição remasterizada que chegou ao mercado em 2000 traz algumas versões demo, entre elas *Pobre paulista* (primeiro single da banda). Perfeito para os nostálgicos dos anos 1980.

Vale a pena
ASSISTIR



APARECIDO SILVA MACHADO - DIRETOR

DIAMANTE DE SANGUE –

EDWARD ZWICK (2006)

O filme retrata uma realidade cruel a respeito dos chamados “Diamantes de Sangue”. Recentemente, a comunidade internacional tomou conhecimento da situação pelo envolvimento da modelo Naomi Campbell e do ditador Charles Taylor, ex-presidente da Libéria e que participou de um movimento de guerra civil em Serra Leoa. Em 1997, Nelson Mandela, então presidente da África do Sul,

promoveu uma recepção em sua residência onde compareceram várias autoridades e artistas. Na ocasião, Taylor presenteou Naomi com diamantes brutos. Como atualmente Taylor está sendo processado por um Tribunal Penal Especial de Haia (Holanda), formado para apurar os crimes de guerra e contra a humanidade ocorridos em Serra Leoa, Naomi e Mia Farrow foram convocadas, como testemunhas, para explicar o presente de Taylor. Vale à pena assistir para entender uma situação de exploração de pessoas e o financiamento de guerrilhas pelo tráfico de diamantes de sangue.

O TERMINAL –

STEVEN SPIELBERG (2004)

O filme trata de temas como a nacionalidade, imigração e questões de Estado e descreve um rápido romance entre o personagem principal, Viktor Navorski, e uma aeromoça. O pano de fundo é uma viagem mal sucedida de Navorski aos Estados Unidos para conseguir um autógrafo de um integrante de uma banda. Vale à pena assistir com a família.

Vale a pena
NAVEGAR

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

<http://www.inpi.gov.br>: portal do Instituto Nacional de Propriedade Industrial, que traz, entre outros, notícias e informações sobre marcas, patentes e desenhos industriais; também é possível consultar se determinada marca ou patente está registrada no órgão

<http://www.peixurbano.com.br>: trata-se do primeiro site de compras coletivas do país e oferece descontos de até 90% em restaurantes, tratamentos estéticos, peças de teatro, cursos, entre outros; Maringá já faz parte das cidades cadastradas no site e quem tiver interesse, poderá se inscrever gratuitamente e ter acesso a promoções exclusivas

<http://www.artisansbrasil.com.br>: página do projeto Artisans Brasil que traz informações da cooperativa de artesãs da nossa região, que exporta a maior parte da produção para a Europa e para redes de lojas que trabalham no modo de comércio justo; o internauta, também encontrará notícias, links e muitas informações sobre comércio justo

O que estou
LENDO

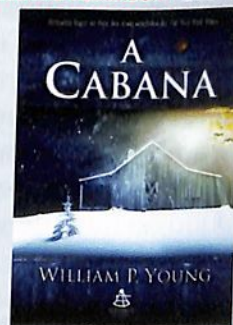
ERITON PODANOSKI - EMPRESÁRIO



PEQUENOS GIGANTES - AS ARMADILHAS DO CRESCIMENTO EMPRESARIAL (POR QUEM SOUBE ESCAPAR DELAS)
BO BURLINGHAM
EDITORA GLOBO
270 PÁGINAS

O livro tem como tema um novo estilo de empresas e empresários norte-americanos: eles optaram por frear a expansão dos negócios e em alguns casos, de forma consciente, deram um passo atrás, preservando a autonomia do empreendedor. Desta forma, estas empresas oferecem aos clientes produtos e serviços excelentes, criam um bom ambiente de trabalho, mantém relacionamentos positivos com os fornecedores, se envolvem mais com a comunidade e se preocupam mais com a qualidade de vida. Algumas destas empresas são minúsculas, outras relativamente grandes, mas todas tomaram a mesma decisão: serem as melhores naquilo que fazem.

GUILHERME HERRADON - EMPRESÁRIO



A CABANA
WILLIAM P. YOUNG
EDITORA: SEXTANTE
270 PÁGINAS

O livro *A cabana* é uma ficção que nos faz pensar sobre o poder de Deus. A obra retrata um possível assassinato da filha mais nova de Mack em uma cabana. Depois de quatro anos de tristezas e lembranças, Mack recebe um convite através de um bilhete supostamente escrito por Deus, convidando-o para retornar ao lugar onde a filha havia sido assassinada. Ele aceita o convite apesar da desconfiança e volta ao local. E o que Mack encontra lá? Vale à pena ler para descobrir.

Eles resistiram ao tempo

Quem vê o desenvolvimento atual do mercado imobiliário de Maringá constata um segmento em constante expansão. Mas há meio século a cidade também vivenciou um processo acelerado de crescimento do setor. Nas décadas de 1940 e 1950, as estruturas comerciais chegaram a abrigar em um curto período várias empresas.

Onde hoje funciona o Baco Restaurante, anterior Pátio São Miguel, foi o cenário da Vivenda Antonieta, de propriedade de Milton Gonçalves Campos, corretor da Companhia Melhoramentos Norte do Paraná. A obra foi iniciada em 1949 e concluída em janeiro de 1954.

A Pizzaria Zucchini também tem um contexto peculiar. Foi lá que o restaurante mais requintado da década de 1950 funcionou: o Restaurante Lord Lovat, de propriedade do alemão Herbert Mayer. Nessa área ainda funcionou a Câmara Municipal e o Recanto do Criador.

O Edifício João Tenório Cavalcanti, localizado na avenida XV de Novembro esquina com a avenida Duque de Caxias, inicialmente (1952/1953) foi ocupado por uma agência do Banco do Brasil. Posteriormente, a Câmara Municipal preencheu esse recinto.

A Coletoria Estadual de Impostos, comandada durante parte da década de 1950 por Néio Alves Martins, atuou na então rua Aquidaban (atual Néio Alves Martins) quase esquina com a avenida Getúlio Vargas. No ambiente, diversos estabelecimentos estavam em atividade.

A conhecida Casa Ribeiro & Cia, dos irmãos Francisco e Manoel Feio Ribeiro, foi fundada em 1947, na avenida Brasil esquina com a aveni-



Bar Lisboa em 1948. Hoje, uma lotérica



Restaurante Lord Lovat, início da década de 1950. Hoje, é a Pizzaria Zucchini

da Herval. Apesar de remodelações estruturais, algumas características ainda são visíveis no espaço assumido pela Osmoze.

O prédio da atacadista Dias Martins S.A. Mercantil, que era comandada por Américo Marques Dias (primeiro presidente da ACIM), situado na avenida Carneiro Leão esquina com a avenida Paraná, salvaguarda sua fachada praticamente intacta.

O encontro da avenida Duque de Caxias com a rua Santos Dumont, ponto comercial de uma lotérica, foi o abrigo do Bar Lisboa. Depois ce-

deu lugar aos Móveis Cimo, responsável pela produção das cadeiras do Cine Horizonte, e o Bar Demori.

Em todos os locais descritos, as estruturas, em suma, sofreram modificações, mas de maneira geral preservam particularidades da época em que foram construídas. Outros prédios, sobretudo os da avenida Brasil, são pontos históricos e resguardam aspectos arquitetônicos de diferentes etapas de Maringá.

Miguel Fernando é especialista em História e Sociedade do Brasil

Em uma realidade em que pessoas que dividem o mesmo ambiente de trabalho e se “falam” mais por e-mail do que pessoalmente, fica difícil lembrar que o contato pessoal – o bom aperto de mãos e os olhos nos olhos – é disparadamente mais importante do que teclar sem parar. Assim, a primeira regra para a convivência profissional sã-dia é dar atenção a quem está com você em uma reunião, palestra ou almoço de negócios, por exemplo. Em ocasiões como estas seja radical: não atenda ligações ou confira as atualizações de suas mensagens eletrônicas.

É bem provável que seus clientes, colegas de trabalho, superiores e até a secretária saibam mais de você por meio do universo digital do que ao vivo e a cores. Tudo isso porque celulares via rádio, smartphones, notebooks ou netbooks se tornaram quase uma extensão do nosso próprio corpo, o que é motivo suficiente para pensarmos em impor alguns limites. Até bem pouco tempo, levar trabalho para casa significava carregar uma pilha de contratos ou relatório para revisar. Hoje, os pequenos aparelhos nos colocam conectados com o trabalho 24 horas por dia.

Acreditar que é possível e necessário estar o tempo todo ligado em tudo tem seu lado perigoso: afeta o traquejo social e a boa educação, além de gerar uma boa dose de estresse. Para não comprometer as horas de folga e os momentos dedicados à família e aos amigos, tente responder os e-mails durante o expediente de trabalho. Sair do escritório sem pendências ajuda muito na hora de controlar a ansiedade e evita passar o fim de semana conectado ao mundo dos negócios. Quem estiver ao seu lado vai agradecer.

Use a tecnologia sem perder a elegância

AS FACILIDADES DO MUNDO MODERNO NÃO DISPENSAM (NUNCA) A BOA EDUCAÇÃO; EM DETERMINADOS EVENTOS PROFISSIONAIS, É RECOMENDADO NÃO ATENDER LIGAÇÕES TELEFÔNICAS, NEM CONFERIR E-MAILS



Ivan Amorim

Já para evitar ser inconveniente ao fazer uma ligação, pergunte sempre se o interlocutor pode atender naquele momento. Ao falar, seja educado, porém rápido e pontual, não se esqueça que o tempo de quem trabalha é sempre curto. Já se precisar atender uma ligação, peça licença a quem estiver próximo e fale sempre em tom baixo. No caso de celular via rádio, lembre-se que é possível falar sem utilizar o recurso de viva voz, nada apropriado para lugares públicos e ambientes fechados de trabalho.

A facilidade em conferir e-mails

pelo *smartphone* também pode ser deselegante quando você está em um encontro profissional (pessoal também) e isso se estende para *notebooks* e os *netbooks*. Tirar da tecnologia o melhor que ela oferece deve fazer parte do dia-a-dia de todos os profissionais. O que não deve acontecer é se tornar escravo dela e acabar prejudicando uma carreira promissora ou virando mais uma doença da vida moderna.

Dayse Hess é jornalista e especialista em design de moda

CURSOS

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

■ ESCRITA FISCAL

Instrutor: Jovi Barbosa

Data: 7, 8, 14 e 15 de outubro, das 19 às 23 horas

■ OS SENSOS DA QUALIDADE PARA SECRETÁRIAS

Instrutora: Márcia Dias Connor

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

■ PROTOCOLO E CERIMONIAL

Instrutor: Sérgio Gini

Data: 16 e 23 de outubro, das 8 às 12 horas e das 13 às 17 horas

■ GESTÃO DE PESSOAS – O DESAFIO DO LÍDER EMPREENDEDOR

Instrutoras: Daniela Zanuto e Enicéia Silva

Data: 18 a 21 de outubro, das 19 às 23 horas

■ ORATÓRIA – A COMUNICAÇÃO NA PROFISSÃO

Instrutora: Elizabete Willemann

Data: 22 e 23 de outubro, das 19 às 23 horas (sexta-feira), das 8 às 12 horas e das 13 às 17 horas (sábado)

■ FORMAÇÃO DE AUDITOR INTERNO DA NORMA ISO 9001

Instrutor: Osmar da Cruz Martins

Data: 23 e 30 de outubro, das 8 às 12 horas e das 13 às 17 horas

■ ELABORAÇÃO E ANÁLISE DE FLUXO DE CAIXA

Instrutor: Eduardo Viola Simões

Data: 25 a 28 de outubro, das 19 às 23 horas

■ PAAV – PROGRAMA AVANÇADO DE ATITUDES DE VENDAS

Instrutora: Ana Carolina Dallalio

Data: 25 a 30 de outubro, das 19 às 23 horas e das 8 às 12 horas

Ivan Amorin



ASSOCIADO DO MÊS

Instalada em Maringá desde dezembro de 2009, a Phonak do Brasil presta serviços com o objetivo de melhorar a qualidade de vida das pessoas com perda auditiva, oferecendo soluções para que elas possam ouvir e entender. A empresa tem filiais nas regiões norte, nordeste, centro oeste, sudeste e sul do Brasil.

Segundo a fonoaudióloga Gisele Senhorini, “a Phonak oferece soluções inovadoras em relação à audição, disponibilizando aparelhos para todos os tipos de perda auditiva, estilos de vida, idades e orçamentos”. Ela conta que a empresa também possui programas sociais, como o Hear de World e o Programa Phonak Infantil, que são de iniciativa mundial e têm o objetivo de oferecer informações para conscientizar as pessoas sobre a importância do sentido da audição, bem como as implicações sociais e emocionais ocasionadas pela diminuição da capacidade auditiva, estratégias para prevenir esta alteração, além da divulgação de soluções para os problemas auditivos.

A Phonak é associada à ACIM desde março deste ano e, de acordo com Gisele, a iniciativa surgiu por se tratar de uma associação forte e que permite que o associado saiba o que acontece na área comercial de Maringá e região. A empresa utiliza o serviço de divulgação do site da ACIM, que, segundo Gisele, tem sido importante para que a empresa se torne mais conhecida. “A ACIM é uma ponte entre a loja e o público final”, diz.

A Phonak fica no piso superior do shopping Avenida Center, loja B11, na avenida Mauá, 3094. Para ser atendido é preciso marcar horário. O telefone é o (44) 3033-7101.

PREÇOS BAIXOS

Duzentas e cinquenta mil pessoas deverão participar da Feira Ponta de Estoque, que será realizada de 15 a 18 de setembro, no Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro, em Maringá. Serão 325 estandes dos mais variados segmentos, como calçados, confecções, cama, mesa, banho e eletrodomésticos. A entrada será gratuita e a renda obtida com o estacionamento será destinada para entidades sociais. O acesso para o estacionamento será pela avenida Guaiapó e rua Haiti. O horário de funcionamento será das 10 às 22 horas. A feira é uma realização da ACIM e do Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar), com organização do ACIM Mulher.

JOVENS EMPRESÁRIOS

Integrantes do Copejem, incluindo o presidente do conselho, Cezar Couto, participaram do 16º Conaje, realizado de 18 a 20 de agosto, em Florianópolis, pela Confederação Nacional dos Jovens Empresários. Entre os palestrantes David Neeleman, presidente da Azul Linhas Aéreas, Daniel de Jesus, da Niely Cosméticos, e Lírio Parisotto, fundador da Videolar.

NOVOS NÚCLEOS DO EMPREENDER

Neste mês deverão ser constituídos dois novos núcleos do programa Empreender. No dia 9 será realizada a reunião inicial do grupo de farmácias de manipulação e no dia 23 serão os proprietários de copiadoras que vão se encontrar. Nos dois eventos, o coordenador do programa Eraldo Pasquini, falará sobre associativismo e como funciona o trabalho do Empreender: ações, conquistas e forma de trabalho.

O programa conta atualmente com 22 núcleos constituídos e entre as diversas ações realizadas pelas empresas integrantes, no final de agosto, os representantes do núcleo de restaurantes se reuniram para discutir as boas práticas de manipulação de alimentos. O objetivo foi orientar os empresários e funcionários dos restaurantes e os representantes de hotéis e bares de Maringá.



Ivan Amorim

ROAD SHOW

“Tendências mundiais do comércio exterior” foi o tema do Road Show realizado pelo Instituto Mercosul e pela Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais do Norte e Noroeste do Paraná (Cacinor), em 25 de agosto.

O evento teve início com a palestra de Fátima Gonçalves, gerente de Negócios Internacionais dos Correios, que falou sobre o Exporta Fácil. A segunda palestra foi de Wagner Weber, diretor-presidente do Braspar - Centro Empresarial Brasil/Paraguai, que falou sobre as oportunidades de negócios com o Paraguai.

Na sequência, o doutor em Economia e Comércio Roberto Colliva, que é presidente da Câmara Ítalo-Brasileira de Comércio e Indústria do Paraná, falou sobre o mercado italiano e as oportunidades para empresas brasileiras. E, por último, Kevin Tang, formado em Economia e Relações Internacionais pela Universidade de Cornell, em Nova Iorque, e diretor da Câmara de Comércio e Indústria Brasil China, falou sobre os principais setores de parceria entre China e Brasil, deu dicas de negociação com empresas chinesas, entre outros.

A participação foi gratuita e o evento aconteceu no auditório Hélio Moreira, em Maringá.



FÓRUM DE LÍDERES

Lei federal de acessibilidade, certidão negativa de débitos, contribuição sindical e fiscalização eletrônica da Receita Estadual foram pautas do encontro que reuniu representantes de diversos sindicatos patronais, realizado em 17 de agosto, na sede da ACIM. O encontro foi conduzido pelo vice-presidente de assuntos intersindicais da ACIM, Orlando Chiqueto, que também é presidente do Sindicato dos Contabilistas de Maringá (Sincontábil).

Sobre a acessibilidade, foi discutida a exigência da adequação de estabelecimentos comerciais em relação ao decreto nº 5.296, de 2004, que prevê instalação de rampas de acesso, portas mais largas, elevadores ou plataformas, entre outros. Para conseguir ou renovar o alvará de funcionamento do estabelecimento, é preciso estar em conformidade com a lei. A certidão negativa de débitos junto à prefeitura foi outro assunto discutido, já que os empresários que têm débitos municipais de pessoa física, como o pagamento de IPTU, não estão conseguindo a certidão negativa de débitos da empresa. "A prefeitura está vinculando o CPF do sócio à certidão negativa da empresa. No nosso entendimento, isso é inconstitucional", disse Chiqueto.

A segunda reunião das lideranças foi agendada para 16 de setembro com o objetivo de discutir outros assuntos que trazem impactos diretos aos empresários.

EMPREENDEDOR DESTAQUE

Charles Piveta Assunção ganhará o prêmio de Jovem Empreendedor, concedido pelo Copejem. Ele foi escolhido por uma comissão julgadora, no dia 17 de agosto, que teve como integrantes representantes da ACIM, Copejem, ACIM Mulher, Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep), Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar), Sindicato dos Jornalistas, prefeitura, Câmara Municipal, Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem) e Maringá e Região Convention & Visitors Bureau. A comissão o escolheu, por votação secreta, entre os três nomes que receberam maior número de indicações, segundo 12 entidades que participaram da primeira fase do processo de escolha. Um dos pré-requisitos é que os empresários ou executivos indicados tenham até 35 anos.

Assunção é casado e pai de três filhos. Além de advogado, é empresário e investe no mercado da moda em couro exótico, atuando desde a produção da matéria-prima à venda do produto acabado em lojas próprias, a Strut, que tem filiais em Maringá, Londrina e São Gabriel do Oeste/MS. Assunção também comercializa couros de carneiro e avestruz no atacado, é sócio do Frigorífico Strut, em Campo Grande, e cria avestruzes. No total, o grupo gera 98 empregos diretos.

A entrega do prêmio será no dia 28 de outubro, no Clube Hípico, durante jantar. Os convites estão à venda por R\$ 55 cada. Mais informações pelo telefone 3025-9646. No ano passado, o homenageado foi o diretor de conteúdo do jornal O Diário do Norte do Paraná, Michael Vieira da Silva.





Divulgação

Lixo eletrônico: solução depende de ações sustentáveis

“DE QUEM É A RESPONSABILIDADE PELO TRATAMENTO DESTES RESÍDUOS ELETROELETRÔNICOS? DE ACORDO COM A LEI DE RESÍDUOS SÓLIDOS PROMULGADA EM AGOSTO DESTES ANO, A RESPONSABILIDADE DEVE SER COMPARTILHADA ENTRE OS PRODUTORES, VENDEDORES E COMPRADORES DOS EQUIPAMENTOS”

O número de equipamentos eletroeletrônicos presente nos domicílios brasileiros tem crescido. Segundo pesquisa realizada pelo Comitê Gestor da Internet (CGI), em 2009, 98% da população possuía televisão, 82% tinha telefone celular e 34% computador, contra 96%, 31% e 17%, respectivamente, em 2005. O ciclo médio de um computador varia de quatro a cinco anos e o de um celular, de um a um ano e meio. Estes números mostram o crescimento de eletroeletrônicos presentes nos domicílios brasileiros, bem como o crescimento do lixo eletrônico, realidade também presente em ambientes comerciais e na indústria em geral.

Por isso, é um grande desafio garantir que os eletroeletrônicos inservíveis possam ser reciclados e todo material de seus componentes possa retornar à cadeia produtiva. Como resultado, evita-se que mais matéria-prima seja extraída da natureza e que estes resíduos sejam encaminhados para lixões ou aterros sanitários, contaminando o meio ambiente.

Para tanto, o que deve ser feito com os equipamentos eletroeletrônicos inservíveis? A indústria de reciclagem em decorrência do alto custo dos processos químicos envolvidos é especializada em diferentes tipos de material. Quando se encaminha, por exemplo, um computador para uma indústria de reciclagem de plástico, o que de fato é feito com o material diferente de plástico? Não se sabe se este material terá o destino correto. Assim, a melhor alternativa é desmontar os equipamentos e separar os componentes por tipo de material (por exemplo, plástico, metal ferroso, placas) e encaminhá-los para reciclagem, garantindo o destino adequado.

Contudo, de quem é a responsabilidade pelo tratamento destes resíduos eletroeletrônicos? De acordo com a lei de resíduos sólidos promulgada em agosto deste ano, a responsabilidade deve ser compartilhada entre os produtores, vendedores e compradores dos equipamentos. Do ponto de vista prático, com esta lei em vigor, se alguém adquire um computador de uma empresa, ao final do seu ciclo de vida, esta empresa deve receber de volta o equipamento e realizar a reciclagem. Este procedimento tem sido adotado pelas grandes empresas que já efetuam a logística reversa dos produtos por elas produzidos. Mas no mercado existem equipamentos sem um fabricante formal (equipamentos piratas) ou cujo fabricante deixou de existir. Estes casos não são previstos pela lei.

Como solução para o problema, existem algumas ONGs e instituições que aceitam o lixo eletrônico para reuso ou descarte, além de empresas que cobram pelo serviço de coleta e descarte correto. Como exemplo, pode-se citar o Centro de Descarte e Reuso de Resíduos de Informática (Cedir), da Universidade de São Paulo (USP), que recebe equipamentos eletroeletrônicos inservíveis. Tudo o que é recebido passa por um processo de triagem para verificar a possibilidade de reusar os equipamentos, encaminhando-os para projetos sociais. Em caso contrário, os equipamentos são desmontados e os diversos materiais extraídos são encaminhados para a indústria de reciclagem especializada. Trata-se de uma iniciativa que vale conferir como uma oportunidade de dar o destino correto a qualquer equipamento eletrônico sem mais uso.

Tereza Cristina Carvalho é coordenadora geral do Centro de Descarte e Reuso de Resíduos de Informática (Cedir), da Universidade de São Paulo (USP)

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

ANO 47 Nº 502 SETEMBRO/2010
PUBLICAÇÃO MENSAL DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
E EMPRESARIAL DE MARINGÁ - ACIM /
FONE: 44 3025-9595

DIRETOR RESPONSÁVEL
José Carlos Barbieri
Vice-presidente de Marketing

CONSELHO EDITORIAL
Ayrton Angelo da Silva Filho, Altair Aparecido Galvão, Flávia Vermelho, Gabriel Vieira, Giovana Campanha, Helmer Romero, Jociani Pizzi, José Carlos Barbieri, Lúcio Azevedo, Massimiliano Silvestrelli, Miguel Fernando Perez Silva, Sérgio Gini, Walter Thomé Júnior

JORNALISTA RESPONSÁVEL
Giovana Campanha MTB 05255

COLABORADORES
Giovana Campanha, Ivy Valsecchi, Luiz Fernando Cardoso, Murilo Gatti, Vanessa Bellei, Verônica Mariano

EDITORAÇÃO
Andréa Tragueta
andreatra@brturbo.com.br

REVISÃO
Giovana Campanha
Helmer Romero
Sérgio Gini

CAPA
Adriana Santarosa

PRODUÇÃO
Textual Comunicação
Fone: 44-3031-7676
textual@textualcom.com.br

FOTOS
Ivan Amorin, Rafael Silva, Divulgação

CTP E IMPRESSÃO
Gráfica Regente

CONTATO COMERCIAL
Altair Galvão
9972-8779
aappgalvao@hotmail.com

ESCREVA-NOS
Rua Basílio Sautchuk, 388
Caixa Postal 1033 Maringá - Paraná
CEP 87013-190
e-mail: revista@acim.com.br

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
PRESIDENTE: Adilson Emir Santos
CONSELHO SUPERIOR
Presidente: Carlos Alberto Tavares Cardoso
COPEJEM - Presidente: Cezar Bettinardi Couto
ACIM MULHER - Presidente: Pity Marchese
CONSELHO DO COMÉRCIO E SERVIÇOS
Presidente: Massimiliano Silvestrelli

Os anúncios veiculados na Revista ACIM são de responsabilidade dos anunciantes e não expressam a opinião da ACIM

A redação da Revista ACIM obedece o acordo ortográfico da Língua Portuguesa.

CACB FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS DO BRASIL
FACIAP FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO PARANÁ



Impressões em
até **105x75cm**



5 Cores
+ **VERNIZ**



Tiragem
de **18.000/h**



SPEEDMASTER XL 105 LX
MAIS ÁREA DE IMPRESSÃO, MAIS QUALIDADE E MAIS VELOCIDADE, OU SEJA, É MUITO MAIS MÁQUINA!



GRÁFICA REGENTE

FONE: (44) **3366-7000**

Av. Paranavaí, 1146 - CEP 87070-130 - Maringá - PR

www.graficaregente.com.br

ULTRAPASSE SEUS LIMITES

ITALIA MILANO

Produtos Promocionais & Moda



Av. Souza Naves, 193 - Barra Funda - CEP: 86800-570 - Apucarana - Paraná - Brasil

Fone: (43) 3420-1000

www.italiamilano.com.br