

Revista

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

Fevereiro/2011
Nº 506 - Ano 48
R\$ 5,00

www.acim.com.br

ISSN 1981-1926



97198461549895 00505



VAREJO EM MUTAÇÃO

Como acompanhar a dinâmica do setor varejista? Atendimento de excelência buscar o cliente (inclusive pela internet) e oferecer produtos de qualidade



Para sua empresa crescer é preciso pensar na saúde de seus funcionários.

Por isso o PAM Saúde oferece planos empresariais para que você possa ter tranquilidade e ampla cobertura.

PAM Saúde, deixando sua empresa saudável.

Ampla rede credenciada, clínica própria com diversas especialidades, *urgência e emergência odontológica, horários diferenciados de atendimento, programa de medicina preventiva e muito mais vantagens.

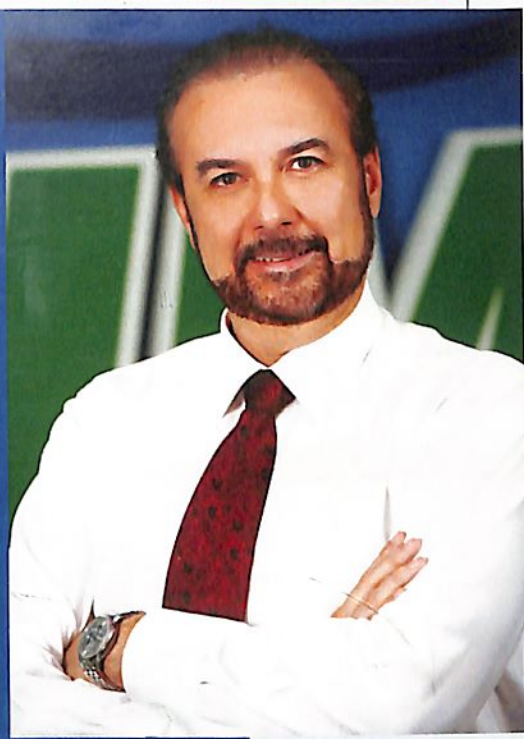
*especialmente para alívio da dor

Ligue e confira
(44) 3218.1530

www.drpam.com.br

ANS - nº 31526-5

Coordenadora Especial em
Gestão de Recursos Humanos
ACIM



“*Nosso quadro associativo representa atualmente 19,1% das empresas constituídas em Maringá. Isso faz da ACIM a maior associação comercial em números proporcionais do Paraná. Mas queremos ultrapassar a marca dos 20% e nossa meta é chegar ao final do ano com 4,3 mil empresas associadas*

Crescer, a única alternativa

O Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro deverá crescer 4,5% neste ano. Esta é a expectativa de mercado com base na pesquisa Focus, divulgada pelo Banco Central em 21 de janeiro. O crescimento será menor do que o do ano passado, quando a economia do país expandiu 7,5%, mesmo assim será bem melhor do que em 2009, quando a economia teve retração de 0,2% em virtude da crise mundial (entre 2004 e 2008 a média anual de crescimento foi de 4,7%).

Outra boa notícia para os trabalhadores e para quem almeja entrar no mercado de trabalho é que, de acordo com o Ministério do Trabalho, o número de empregos formais gerados no Brasil deverá ultrapassar três milhões em 2011, contra 2,5 milhões no ano passado – em Maringá foram criados 8.816 empregos com carteira assinada em 2010, um recorde desde 1999.

A expansão do crédito e a geração de milhares de empregos, bem como o crescimento do PIB são sinais de que a economia brasileira está sólida e no rumo certo. Portanto, não há alternativa a não ser crescer.

Para nós, da ACIM, também vislumbramos o ano de 2011 como de expansão e crescimento. Nosso quadro associativo representa atualmente 19,1% das empresas constituídas em Maringá. Isso faz da ACIM a maior associação comercial em números proporcionais do Paraná. Mas

queremos ultrapassar a marca dos 20% e nossa meta é chegar ao final do ano com 4,3 mil empresas associadas.

Isso só será possível se melhorarmos ainda mais o nosso relacionamento e nossos serviços para os associados. Entre os projetos que pretendemos desenvolver destaca o Programa de Relacionamento com os Bairros, a Campanha de Recuperação de Inadimplentes, o Projeto de Capacitação Profissional Presencial e a Distância e o estímulo às boas práticas de RH pelas empresas maringaenses. Há uma série de outros projetos mas estes são matrizes para que a ACIM mantenha o nível de qualidade no atendimento empresarial e na defesa da livre iniciativa e do desenvolvimento econômico de Maringá.

Nossa interação com o associado continua sendo a questão principal do nosso negócio. Não nos esquecemos disso e queremos valorizar ainda mais a participação e a presença das empresas associadas em nossa gestão. Sabemos que um corpo empresarial forte, uma entidade representativa e um país que tem vocação para o crescimento formam o tripé no qual queremos estar assentados em 2011.

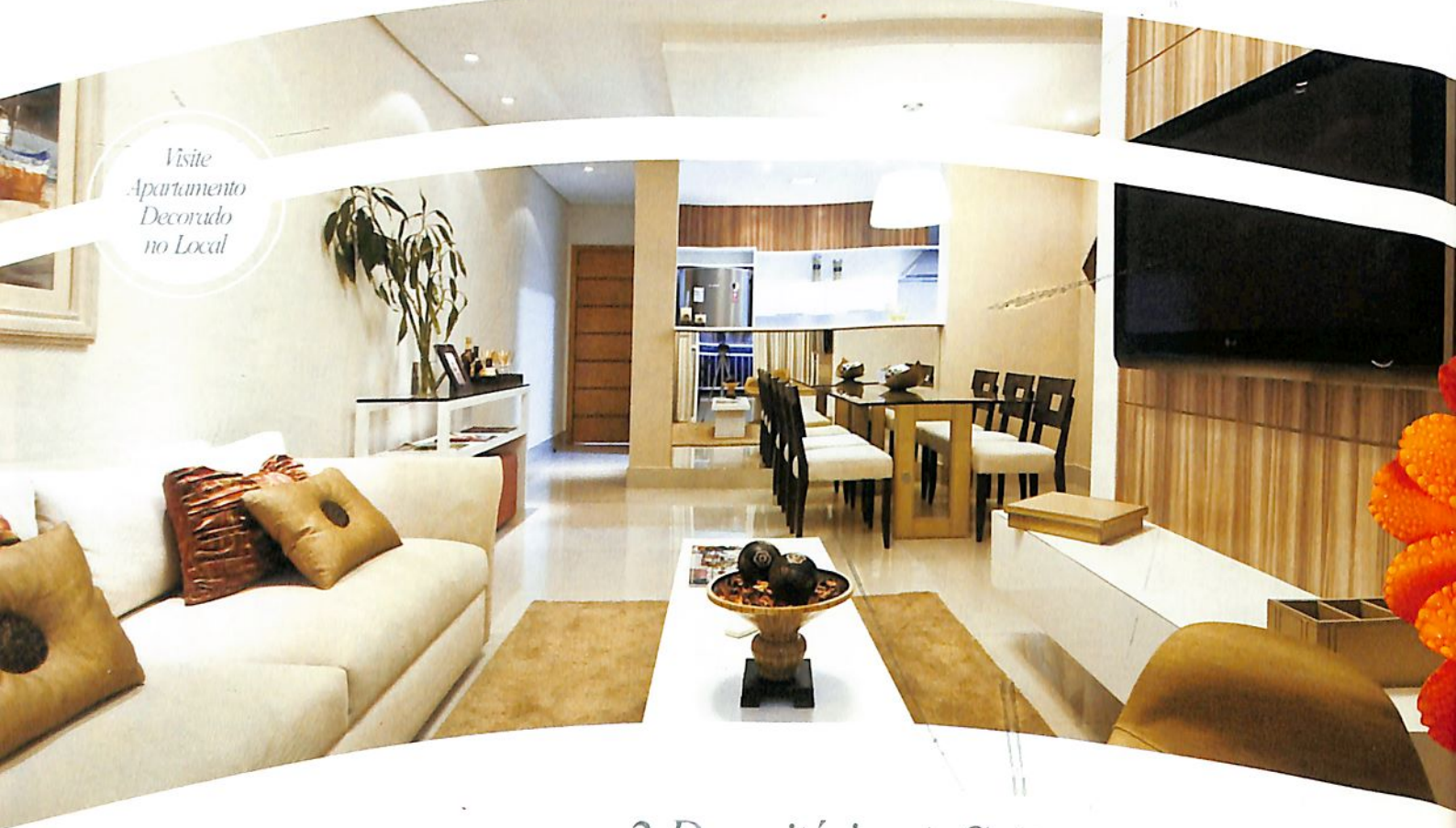
Bons negócios para todos nós!

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

Ser feliz é tudo que se quer...

*Morar em Maringá a 200m do Parque do Ingá
é ser feliz com qualidade de vida!*

Visite
Apartamento
Decorado
no Local



2 Vagas de Garagem 2 Dormitórios + Suíte

- 140m² de Área Total • 89m² de Área Privativa • Plantas Dinâmicas (4 Opções de Projeto) • Playground • Brinquedoteca
- Pista de Bicicleta • Sacada c/ Churrasqueira • Salão de Festas com Espaço Gourmet • Salão de Jogos • Quiosque c/ Churrasqueira
- Área de Lazer com Praça e Gazebo • Piscina Adulto e Infantil • Quadra Poliesportiva • Academia de Ginástica
- Sauna • Spa • Segurança 24hs

Construção, Incorporação e Vendas Construtora Design
Rua Néo Alves Martins, 1796 - 44. 3226-3563 - Maringá

Plantão de Vendas - Apartamento Decorado no Local
Avenida Gurucuia, 565 - 44. 3226-8144 - Maringá

www.construtoradesign.com.br


design
GARANTIA E QUALIDADE

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

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



Obra em ritmo acelerado



4.681m²
de muito verde,
áreas de lazer
e segurança

Um verdadeiro Residencial Clube

Entrega da Primeira Torre em Setembro/2011

Últimas Unidades à Venda, Reserve Já o Seu!



ENTREVISTA

O novo governador do Paraná, Beto Richa, é o entrevistado principal da primeira edição de 2011; ele responde questionamentos sobre o ajuste emergencial adotado no início da gestão, projetos voltados para Maringá e região, entre outros assuntos

7



REPORTAGEM DE CAPA

Para acompanhar a dinâmica do varejo, é preciso investir em diferenciações e estar sempre atento aos anseios dos consumidores: empresários apostam em vendas pela internet, comunicação por meio de redes sociais e atendimento diferenciado, ferramentas que são acertadas de acordo com especialistas

12



COMPORTAMENTO

As mulheres são a maioria da população e chefiam milhões de lares e de empresas; elas também influenciam e são responsáveis pela decisão de compra de itens de higiene pessoal a bens não duráveis; conheça a história de mulheres que exercem diferentes profissões

20



CARREIRA

A determinação é da legislação: as empresas precisam contratar de 5 a 15% de jovens aprendizes em relação ao número de funcionários que exercem função que exige formação profissional; para os jovens, é uma oportunidade de ingressar no mercado e para os empresários, é uma possibilidade de descobrir novos talentos

34



MERCADO

Com vinte e poucos anos, os representantes da Geração Y nem sempre conseguem ficar muito tempo na mesma empresa; veja exemplos de empresas que contam com trabalhadores jovens, além de dicas de como extrair benefícios do relacionamento entre funcionários mais experientes e integrantes da Geração Y

34

Sua empresa está preparada?



NOTA FISCAL
ELETRÔNICA DA ACIM

Solução simples e eficaz:

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



**A PARTIR DE
R\$ 49,90***
*Lote de 10NF-e

Garanta já sua solução!

Powered by



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

A ordem é economizar nas contas públicas

Divulgação



BETO RICHA SEMPRE RESSALTOU A ADMIRAÇÃO QUE TEM PELO PAI, JOSÉ RICHA, E NA POLÍTICA ESTÁ TRILHANDO O CAMINHO DO PATRIARCA, QUE FOI DEPUTADO, PREFEITO (DE LONDRINA) E GOVERNADOR. BETO ASSUME PELA PRIMEIRA VEZ O CARGO DE GOVERNADOR DO PARANÁ (TENDO FLÁVIO ARNS COMO VICE) E PRETENDE USAR A EXPERIÊNCIA À FRENTE DA PREFEITURA DE CURITIBA, ONDE SAIU VITORIOSO DAS URNAS DUAS VEZES, COM A MISSÃO DE “RECOMPOR A CAPACIDADE DE INVESTIMENTOS DO ESTADO”, COMO TEM DITO DESDE QUE ASSUMIU EM PRIMEIRO DE JANEIRO. NA TRAJETÓRIA POLÍTICA DO GOVERNADOR, CONSTAM AINDA O CARGO DE DEPUTADO ESTADUAL POR DOIS MANDATOS, A VICE-PREFEITURA DE CURITIBA, ONDE TAMBÉM FOI SECRETÁRIO DE OBRAS PÚBLICAS, ALÉM DE DIVERSOS TÍTULOS, ENTRE ELES O DE MELHOR PREFEITO DO BRASIL, SEGUNDO O INSTITUTO DATAFOLHA. LONDRINENSE E ENGENHEIRO CIVIL, BETO RICHA É CASADO COM FERNANDA E PAI DE MARCELO, ANDRÉ E RODRIGO. ELE É O ENTREVISTADO PRINCIPAL DA PRIMEIRA EDIÇÃO DESTA ANO DA REVISTA ACIM:

O SENHOR AFIRMOU, NO DISCURSO DE POSSE, QUE ASSUMIU A "ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA COM CONDIÇÕES PRECUPANTES". QUAL É A ATUAL SITUAÇÃO FINANCEIRA DO PARANÁ? E QUAL O TAMANHO DA DÍVIDA DO ESTADO?

A comissão de transição já havia diagnosticado números preocupantes para o orçamento estadual de 2011 em vários setores da administração, como a saúde. Agora, estamos refinando a avaliação sobre a situação geral do Estado e em breve teremos um quadro mais bem delineado. Seria precipitado abordar, agora, questões como o tamanho da dívida.

PARA FAZER UM AJUSTE EMERGENCIAL, O SENHOR DECRETOU A SUSPENSÃO DOS PAGAMENTOS DE DESPESAS DO

GOVERNO, REDUÇÃO NOS GASTOS DE CUSTEIO NA ADMINISTRAÇÃO E A EXONERAÇÃO DE 3,5 MIL FUNCIONÁRIOS COMISSIONADOS. COMO A FOLHA DE PAGAMENTO CONSUME QUASE 50% DO ORÇAMENTO E HÁ DESPESAS QUE NÃO PODEM SER CORTADAS, COMO COMBUSTÍVEIS, ISSO SIGNIFICA QUE OS PROJETOS DE INFRAESTRUTURA E DE LONGO PRAZO ESTÃO COMPROMETIDOS?

Determinamos já nos primeiros dias de governo um corte de 15% nas despesas de custeio (exceto nas áreas de educação, saúde, segurança e proteção social), além da suspensão dos pagamentos justamente para viabilizar os investimentos que planejamos realizar. A questão a ser equacionada é recompor a capacidade de investimentos do Estado,

hoje inteiramente comprometida. É economizar nos gastos correntes para investir especialmente em infraestrutura e logística. Os primeiros investimentos em infraestrutura, como a dragagem do porto de Paranaguá, eu tive a oportunidade de anunciar no dia 7 de janeiro.

O SENHOR AFIRMOU, NO DISCURSO DE POSSE, QUE "NÃO VOU COMPACTUAR COM BENEFÍCIOS QUE CONSIDERO INDEFENSÁVEIS, PRINCIPALMENTE PERANTE EMPRESÁRIOS E TRABALHADORES QUE CUMPREM COM RIGOR AS SUAS OBRIGAÇÕES". ISSO SIGNIFICA QUE NÃO HAVERÁ BENEFÍCIOS FISCAIS PARA QUE GRANDES EMPRESAS SE INSTALEM NO PARANÁ?

Isenções fiscais pontuais destinadas a atrair empresas e investimen-

MD AUTOMAÇÃO

Revenda e Assistência Técnica Autorizada Bematech

Equipamentos | Sistemas de Gestão | Assistência Técnica | Help Desk | Suprimentos

ENTREGA EXPRESSA

**DISQUE
BOBINAS**

44 3034.4400

**Bobinas para Impressoras Matriciais 1, 2 e 3 vias e
Bobinas para Impressoras Térmicas**

**PREÇOS
IMBATÍVEIS**



MD
Automação

bematech
soluções para vender melhor

Av.: Laguna, 2.068 - SL 03 | Vila Operária - Maringá - PR | www.mdautomacao.com

tos associados a atividades geradoras de trabalho e inovação tecnológica não configuram "benefícios indefensáveis". Todos os estados têm políticas fiscais próprias para atrair o capital produtivo e a partir de agora o Paraná está de braços abertos a novos empreendimentos. Não teremos uma postura ideológica fundamentalista que rejeita a cooperação com a iniciativa privada. Situações específicas serão analisadas a partir de uma nova política industrial, pró-ativa e guiada pelo interesse do Estado e da população. Os benefícios a que me referi, no discurso de posse, dizem respeito a privilégios em favor dos maus pagadores de impostos em detrimento dos bons contribuintes.

A SEGURANÇA PÚBLICA É UMA DAS ÁREAS QUE NÃO ESTÁ SUJEITA À META DE REDUÇÃO DE 15% DOS GASTOS DE CUSTEIOS. QUAIS OS PROJETOS PRIORITÁRIOS NA ÁREA DA SEGURANÇA? E EXISTE A PREVISÃO DE CONTRATAÇÃO DE POLICIAIS, JÁ QUE O EFETIVO DE ALGUMAS CIDADES COMO MARINGÁ É MUITO DEFASADO?

Nosso plano de governo prevê a contratação gradual de cinco mil policiais. Hoje o número de efetivos da Polícia Militar é inferior ao de 20 anos atrás. Vamos investir na valorização das polícias civil e militar, que serão tratadas com o merecido respeito. Também vamos reativar os módulos de segurança, estreitar os laços entre a polícia e o povo, fortalecendo o caráter de polícia comunitária da PM, além de fortificarmos as ações de inteligência da Polícia Civil e integrarmos as ações das polícias estaduais com a Polícia Federal, sobretudo na fronteira, blindando a região contra o tráfico de drogas e o contrabando de armas. E queremos também investir na modernização do setor e fazer o mapa do crime, com ações

A Escola de Formação, Aperfeiçoamento e Especialização de Praças foi criada no apagar das luzes do governo (anterior). Antes de qualquer providência, vamos conversar com o Secretário de Segurança e o novo comandante da Polícia Militar, inclusive para saber se há dotação orçamentária para o funcionamento da Escola

georreferenciadas, que apoiarão o combate ao tráfico.

O EX-GOVERNADOR ORLANDO PESSUTI CRIOU A PRIMEIRA ESCOLA DE FORMAÇÃO, APERFEIÇOAMENTO E ESPECIALIZAÇÃO DE PRAÇAS DO INTERIOR DO PARANÁ EM MARINGÁ, MAS ELA PRECISA SER COLOCADA EM PRÁTICA. HÁ PREVISÃO DE QUANDO COMEÇARÃO OS CURSOS DESTA ESCOLA?

A Escola foi criada no apagar das luzes do governo, no dia 28 de dezembro. A ideia do governo anterior era reformar um colégio estadual, em Maringá, onde ela seria instalada. Antes de qualquer providência, vamos conversar com o Secretário de Segurança e o novo comandante da Polícia Militar, inclusive para saber se há dotação orçamentária para o funcionamento da Escola, tendo a compreensão de que a capacitação da polícia é uma prioridade em nosso governo.

O GOVERNADOR QUE O ANTECEDEU DECLAROU ÁREA DE INTERESSE PÚBLICO AS MARGENS DAS RODOVIAS POR ONDE PASSARÁ O POLIDUTO QUE ESCOARÁ A PRODUÇÃO DE MARINGÁ E REGIÃO ATÉ O PORTO DE PARANAGUÁ. O SENHOR PRETENDE DAR CONTINUIDADE À OBRA?

O poliduto é uma obra da iniciativa privada, coordenada pela

Alcopar (Associação dos Produtores de Bioenergia do Paraná). Mas meu plano de governo prevê apoio ao seu desenvolvimento, dada sua importância estratégica para a canalização de combustível (álcool e gás) entre o noroeste e o porto de Paranaguá.

A REGIÃO METROPOLITANA DE MARINGÁ, APESAR DE TER SIDO CRIADA, AINDA PRECISA SER IMPLEMENTADA PARA HAVER A INTEGRAÇÃO URBANA DOS MUNICÍPIOS. ESTE PROJETO VAI TER APOIO DO GOVERNO ESTADUAL E DE QUE FORMA?

Nosso propósito é consolidar algumas regiões metropolitanas, até como forma de encorajar a criação de novos polos de desenvolvimento econômico. A Região Metropolitana de Maringá, com 25 municípios e população próxima de 700 mil habitantes, se inclui nestas considerações. Uma questão específica diz respeito à integração do transporte coletivo da região, especialmente entre as cidades de Maringá, Paiçandu e Sarandi.

A POPULAÇÃO DA REGIÃO NOROESTE DO PARANÁ REIVINDICA A DUPLICAÇÃO DA PR-323, QUE LIGA MARINGÁ A GUAÍRA, EM VIRTUDE DO ELEVADO NÚMERO DE ACIDENTES. ESTA OBRA ESTÁ PREVISTA PARA SER EXECUTADA DURANTE SEU MANDATO?

Nosso plano de governo, na campanha, previa a readequação da PR-323 no trecho entre Maringá, Cianorte e Umuarama, seguindo pela BR-272 até Guaíra, com terceiras pistas, sinalização e outras obras de melhoramento da rodovia. Vou determinar à Secretaria de Infraestrutura, criada em nosso governo, que faça os estudos técnicos, operacionais e orçamentários para definir o investimento a ser feito. Sei da importância econômica e social da obra para toda a região e vou analisar com carinho. ■

Troque sua **Inadimplência** por **Dinheiro**

GRUPO ACC
web integration solutions



EMPRESAS DO GRUPO ACC



Tenha mais
Tempo
para seus
Negócios

FILIAIS

Cidade	Endereço	Telefone
APUCARANA	RUA OSORIO RIBAS DE PAULA, 410	43-3420-2700
ARAPONGAS	RUA CONDOR, 1395 - SALA 2 - 1 ANDAR - CENTRO	43-3056-0046
CAÇADOR	RUA BENJAMIN CONSTANT, 70 - SALA 201 - CENTRO	49-3563-0292
CAMBÉ	RUA FRANÇA, 327 - SALA 3 - CENTRO	43-3249-5100
CARAMBÉ	AV. DOS PIONEIROS, 505 - CENTRO	42-3231-4982
CASCAVEL	RUA SOUZA NAVES, 3983 - ED. LINCE - 6º ANDAR - SL 600	45-3219-1150
CASTRO	RUA DR. JORGE XAVIER DA SILVA, 223 - CENTRO	42-3232-2770
CONTENDA	AV JOAO FRANCO, 633 - SALA 1 - CENTRO	41-3625-2917
CURITIBA	RUA JOAO NEGRAO, 162 - 4º ANDAR - SALA 34	41-3304-6150
CHAPECO	AV GETULIO D. VARGAS, 870 - 3º ANDAR - SL 35 EDIF. CENTRAL PARK	49-3319-8400
GUARAPUAVA	RUA PADRE CHAGAS, 3779	42-3621-5000
IMBITUVA	RUA SOUZA ARAUJO, 306 - CENTRO	42-3436-2020
IPIRANGA	RUA ELIAS CALIXTO, 235 - CENTRO	42-3242-1891
IRATI	RUA 19 DE DEZEMBRO 280 1 ANDAR SALA 5 CENTRO IRATI	42-3423-2724
LONDRINA	RUA SENADOR SOUZA NAVES, 182 - SL 602 - COND. CENTRO CIAL. IPE	43-3323-3830
MARINGÁ	AV. TAMANDARÉ, 150 - SALA 5	44-3220-3550
PONTA GROSSA	RUA DR. COLARES, 320 - 1º ANDAR - SALA 11 - EDIF. OURO PRETO	42-3028-3400
PRUDENTOPOLIS	RUA OSÓRIO GUIMARAES, 956 - SALA 6	42-3446-3232
SÃO MIGUEL DO OESTE	RUA DUQUE DE CAXIAS, 1156	49-3621-0090
TELEMACO BORBA	RUA 1º DE MAIO, 44	42-3271-3800
UMUARAMA	AV. JUSSARA, 3512 - SALAA - CENTRO	44-3624-1112



MATRIZ

0800-648-5005
Rua Padre Chagas, 3779
Centro - Guarapuava - PR
Fone (42) 3621-5000

**Solicite
uma visita**

Fone (44) 3220-3550
Cel. (44) 8408-5568
Jamilson Rodrigues

INOVAÇÃO NA CONSTRUÇÃO CIVIL

A Construtora Design, que tem mais de 35 anos de mercado, tem investido em tecnologia, gestão e recursos humanos para o diferencial de suas obras. Como novidade a construtora apresenta a obra do edifício Icon Residences. Os 28 apartamentos terão infraestrutura para automação, isolamento térmico e acústico da fachada, piso antirruído, piso climatizado nos banheiros e elevadores de alta performance na velocidade e na segurança.

Além disso, o sistema estrutural, de lajes nervuradas, proporciona a execução de grandes vãos sem vigas e pilares e, associado às paredes em *drywall* (gesso acartonado), este sistema possibilita modificações nos apartamentos de acordo com a necessidade dos moradores. O empreendimento está localizado na avenida Herval, esquina com a rua Arthur Thomas. A obra está em ritmo acelerado.

Divulgação



MAIS OPÇÕES DE VOO

Os maringenses e moradores da região contam com mais uma opção de voo diário. É que desde o início de janeiro, a Trip Linhas Aéreas oferece um voo direto com destino à capital paulista. A aeronave parte de Maringá às 6h30 com destino ao Aeroporto Internacional de Guarulhos e de lá prossegue para as cidades mineiras de Ipatinga e Governador Valadares e para a capital do Espírito Santo, Vitória. O retorno do aeroporto de Guarulhos é às 21h55. Outra boa notícia para os usuários do transporte aéreo é que no final de março mais uma empresa iniciará operações no aeroporto de Maringá: é a Webjet, que vai oferecer três voos diários. Os destinos serão Curitiba, Guarulhos e Porto Alegre. A informação é do superintendente do aeroporto, Marcos Valêncio. Ainda de acordo com ele, em 2010 foram registrados 497.979 embarques e desembarques, 55% a mais do que no ano anterior, quando foram registrados 319.576.

HABITAÇÃO PARA FAMÍLIAS DE BAIXA RENDA

O maringense Everaldo Belo Moreno deixa a presidência da Companhia de Habitação do Paraná (Cohapar) com a sensação de missão cumprida. É que durante os nove meses que esteve à frente da companhia conseguiu alcançar seu principal objetivo que era sanear as contas, retornando a capacidade de investimentos e de realização de projetos. Nesse período, a Cohapar retomou a construção de 2,8 mil casas para famílias de baixa renda, sendo que 1,1 mil foram finalizadas.

De acordo com Moreno, a companhia apresentava atraso do pagamento junto a fornecedores, pendências com a Caixa Econômica Federal, entre outros problemas. "Deixamos a casa em ordem. Efetuamos os pagamentos de fornecedores, resolvemos as pendências, fizemos um corte de R\$ 400 mil mensal na folha de pagamento e deixamos R\$ 32 milhões em caixa para que as ações tenham continuidade".

Outra ação foi a assinatura de um convênio com o Porto de Paranaguá no valor de R\$ 22 milhões. O objetivo é a remoção de 400 famílias da Vila Becker que moram em situação de risco, na área do terminal de combustível do Porto de Paranaguá. Inicialmente, 232 famílias serão retiradas do local e terão suas casas construídas na vila Porto Seguro. Além de beneficiar as famílias, a medida irá ajudar a viabilizar a construção do poliduto, que é uma antiga reivindicação dos produtores sucroalcooleiros paranaenses, inclusive da região noroeste do estado.

Ivan Amorin



Oportunidade para discutir a responsabilidade social

FUNDACIM LANÇA NESTE MÊS A UNIVERSIDADE PARANAENSE DE RESPONSABILIDADE SOCIAL; ASSOCIADOS PAGAM R\$ 5 POR MÊS E PODEM PARTICIPAR DE PALESTRAS E SEMINÁRIOS, ALÉM DE AJUDAR A CUSTEAR PROJETOS DA FUNDACIM

Uma oportunidade para aprender mais sobre a responsabilidade social. Está é a principal proposta da Universidade Paranaense de Responsabilidade Social (Unipr), um projeto da Fundacim, que é o instituto de responsabilidade social da ACIM, e que terá início neste mês.

Qualquer pessoa física, proprietários e funcionários das empresas conveniadas a Unipr poderão participar das palestras e seminários, que terão quatro horas de duração. O primeiro tema a ser discutido será a “responsabilidade social e o desenvolvimento social”. Em março o tema será “política sobre responsabilidade social” e no mês seguinte o debate será sobre “ética empresarial e responsabilidade social”. Em cada mês será abordado um tema, todos ligados à responsabilidade social.

Para se conveniar a Unipr, é necessário solicitar uma ficha de inscrição e contribuir com R\$ 5 por mês, que serão cobrados junto à mensalidade da ACIM. A participação nas palestras e seminários não terá custo extra e estará condicionada à disponibilidade de vagas.

Segundo a presidente da Fundacim, Cleide Noronha, a intenção



CLEIDE NORONHA, PRESIDENTE DA FUNDACIM: ATÉ O FINAL DO ANO A EXPECTATIVA É QUE MIL EMPRESAS SEJAM PARCEIRAS DA UNIPR

é que até o final deste ano mil empresas estejam associadas à Unipr. A mensalidade paga pelos parceiros, frisa Cleide, ajudará a custear os projetos da Fundacim, como o Portal Solidário, que será lançado neste semestre e facilitará o atendimento das entidades sociais, e o prêmio Gestação, que estimula a prática da boa gestão

entre as entidades sociais da cidade. “O valor da mensalidade é bastante acessível e além de participar de cursos sobre responsabilidade social, o empresário estará investindo e contribuindo com a Fundacim”, reforça Cleide.

Para saber mais informações e se conveniar, o telefone é o (44) 3025-9677. ■

VAREJO EM MUTAÇÃO

O CONSUMIDOR MUDOU NOS ÚLTIMOS ANOS E, NESTE CENÁRIO, AS EMPRESAS QUE SEGUEM AS TENDÊNCIAS DO VAREJO E ESTÃO SEMPRE INOVANDO SAEM NA FRENTE; INVESTIR EM ATENDIMENTO DE EXCELÊNCIA, VENDAS PELA INTERNET E DIVULGAÇÃO EM MÍDIAS SOCIAIS SÃO AS APOSTAS DE EMPRESÁRIOS E ESPECIALISTAS

O consumidor brasileiro demonstra uma capacidade incrível de adaptação. Nos últimos 20 anos aprendeu a conviver com taxas de inflação de três dígitos, trocas de moeda, estabilidade econômica e crescimento da renda. O consumidor está aprendendo a abandonar os talões de cheque, usar o cartão de crédito e prestar mais atenção às taxas de juros. Por isso, os empresários precisam estar sempre atentos aos anseios dos clientes e às pesquisas que apontam as tendências do varejo.

Não é preciso sair de Maringá para encontrar tais estudos. O pesquisador e professor do Departamento de Administração da Universidade Estadual de Maringá (UEM), Francisco Giovanni Vieira, estudou o comportamento do consumidor no noroeste paranaense. O estudo deu origem ao livro "Comportamento do Consumidor no Varejo: características, desafios e perspectivas para o comércio da região Noroeste do Paraná",



Ivan Amorim

lançado em novembro do ano passado. Para ele, a região noroeste do estado acompanhou as conquistas registradas no âmbito nacional nos aspectos de renda e consumo. "Embora, do ponto de vista técnico uma maior renda não implique necessariamente em maior consumo, pois parte dos ganhos pode ser destinada à poupança, na nossa região uma

maior renda implicou em maior consumo", explica Vieira.

O pesquisador cita que fatores locais fizeram a diferença em relação ao restante do Brasil. "Algo que pouca gente fala é que o maior valor do salário mínimo pago no Paraná ajuda substancialmente na existência tanto de uma maior renda quanto de um maior consumo em nossa região", destaca.



**VAREJO
MARINGAENSE: COM
A CONCORRÊNCIA
ACIRRADA,
É PRECISO
INVESTIR EM
DIFERENCIAÇÃO
PARA
CONQUISTAR A
CLIENTELA**



Ivan Amorim

O PESQUISADOR FRANCISCO GIOVANNI VIEIRA CONTA QUE AS CONSUMIDORAS REGIONAIS VALORIZAM O PREÇO, PROMOÇÕES E A FORMA DE PAGAMENTO; “OS HOMENS NÃO BARGANHAM TANTO O PREÇO”

A pesquisa mostra algumas particularidades entre as cidades pesquisadas. Na média da região noroeste, menos de 20% dos chefes de família ganham acima de cinco salários mínimos. Considerando apenas Maringá, mais de 35% dos chefes de família ganham acima de cinco salários mínimos. O destaque da cidade, com 357.117 habitantes, faz dela um vetor para o crescimento das demais – principalmente Paranavaí, com 81.595 habitantes, a 74 quilômetros, e Cianorte, com 69.962 habitantes, a 80 quilômetros da Cidade Canção.

Vieira nota que “houve um acréscimo importante no consumo de alimentos e nos serviços relacionados à alimentação, como aqueles prestados por restaurantes e lanchonetes”. O pesquisador também destaca o incremento nas atividades relacionadas ao consumo de roupas, calçados e acessórios bem como no de automóveis.

Ele alerta que esse consumo causa desdobramentos positivos em uma enorme cadeia de negócios na nossa região, mas traz problemas na formulação de políticas públicas de trânsito e no planejamento de vias urbanas.

A pesquisa de Vieira chegou a um perfil do consumidor do noroeste do Paraná. Pelo resultado, o termo mais apropriado seria consumidora. “O perfil do nosso consumidor é preponderantemente feminino, acompanhando a composição demográfica da nossa região. As mulheres são em maior número na população e também nas visitas e compras nas lojas”, explica.

As consumidoras regionais valorizam o preço, a promoção e a forma de pagamento. Elas também estão muito atentas ao atendimento e à variedade de produtos. O consumidor masculino é um pouco diferente. “Os homens compram de forma mais rápida e não bar-

www.acim.com.br

ganham tanto o preço quanto as mulheres”, nota Vieira.

A valorização da qualidade, com preço em segundo plano, também é uma característica do consumidor de alta renda no noroeste do Paraná. Suas outras prioridades são a variedade e o atendimento. Já o consumidor de baixa renda prioriza a condição de pagamento, o preço e as promoções. A idade do consumidor também faz diferença. Os mais jovens valorizam o horário de funcionamento da loja, a entrega e o atendimento, enquanto os mais velhos observam mais a qualidade do produto e o preço.

CONSUMIDOR MUTANTE

O autor de livros sobre varejo e especialista no assunto Edmour Saiani, que já foi executivo de diversas empresas com atuação nacional, ressalta que a principal característica do consumidor do futuro é a “mutação”. Diz Saiani: “a cada minuto o consumidor pensa diferente. Quer que as coisas



PARA CARLOS AUGUSTO FERREIRA, DIRETOR DA COMPANHIA SULAMERICANA, A CLASSE C “TEM MUDADO SUA FACE EM BUSCA DA MELHORIA DA ALIMENTAÇÃO E REFINAMENTO DE SEUS HÁBITOS DE CONSUMO”

saíam do seu jeito. Quer comprar onde ele quer e o que quer. De quem ele quiser. Do jeito que ele quiser: na loja, no computador, no celular, na tela *touchscreen* em

frente à loja ou no metrô. E vai valorizar quem o atende sempre bem”.

A dica dele para os empresários de pequeno porte enfrentarem a concorrência é investir em diferenciação. “Vendendo produtos que ninguém ainda vende, tendo pessoas que atendem de maneira completamente diferente, com loja que mude a cada semana ou a cada dia. Os grandes não conseguem fazer isso. Eles são contaminados pelo vírus da mesmice. Pequeno que é pequeno tem que pensar em diferenciais claros. E praticar.

EDIVALDO ARDENGÉ, DA PRATUDOTEM, LANÇOU O PORTAL DE VENDAS PELA INTERNET NO FINAL DO ANO PASSADO DE OLHO EM CONSUMIDORES DE TODO O BRASIL



Não é fazer milhões de coisas, é fazer uma por dia”.

Ações simples, como repintar uma parede, mudar os móveis de lugar e trocar o uniforme dos colaboradores são alternativas para que o cliente perceba que o empresário está interessado em trazer novidades. Saiani acrescenta que investir em ações voltadas para sustentabilidade também são interessantes, bem como se comunicar por meio de mídias sociais. “Escolha uma mídia social e experimente. Se der certo, amplie. Se não der certo, mude de mídia, até ter domínio de três. Aí você vai poder falar com seus clientes em pelo menos três mídias sociais. Ele decide qual. E lembre-se de que a rede social mais forte ainda é a do seu vendedor com o cliente. Não adianta ser campeão da mídia social e não fazer ações sociais na loja. Crie reuniões na loja em horários em que nada ou pouco acontece com ‘tribos’ que a frequentem. Se sua loja é de material de construção, pedreiros, encanadores e arquitetos têm muitos motivos para se reunir se você der os motivos, que podem ser discussões sobre tendências, produtos, entre outros assuntos”.

BONS VENTOS

O reaquecimento da economia brasileira, após um breve período de contração em 2009, foi benéfico para os empresários de Maringá. Muitos aproveitaram o aumento nas vendas para se fortalecer. Foi o caso da Companhia Sul-americana de Distribuição (CSD), que resultou da fusão das redes supermercadistas Cidade Canção e São Francisco. De acordo com o diretor de assuntos estratégicos da CSD, Carlos Augusto Ferreira,

a união das duas redes representa vantagem num mercado onde as margens de lucro são pequenas. “O varejo supermercadista possui margens estreitas e o segredo são os grandes volumes”, comenta Ferreira. “A forte concorrência contribui para uma redução ainda maior dessas margens, obrigando a busca por mais economia de escala, de onde advêm os fenômenos de fusões e aquisições”, acrescenta.

O diretor afirma que a fusão é um dos passos mais importantes para o fortalecimento das posições regionais das redes São Francisco e Cidade Canção. Paralelo a isso, Ferreira afirma que a empresa investirá nas adaptações necessárias para responder às demandas dos consumidores, em qualidade, variedade, bons serviços e preços. “Nosso esforço diário e constante é com a inovação, a busca de oportunidades e o repasse aos nossos consumidores”, afirma.

A fusão das duas redes foi a maior da história comercial da região, dando origem a 22ª maior empresa do ramo no país. O fatura-

mento da CSD esperado para 2010 é de cerca de R\$ 700 milhões. Com 28 lojas em 11 cidades dos Paraná e do Mato Grosso do Sul, a companhia está entre as três principais empresas supermercadistas do Paraná. No ano passado, a CSD conseguiu captar R\$ 100 milhões do fundo global de *private equity* Actis, com sede na Inglaterra, com o objetivo de duplicar o capital nos próximos cinco anos.

De acordo com Ferreira, um dos focos de atuação da empresa é a crescente classe C. “Seguramente esta classe tem mudado sua face, em busca da melhoria da alimentação e refinamento de seus hábitos de consumo”, afirma. “Nossa companhia observa e afere estas mudanças constantemente e procura antever as tendências e ofer-

Ivan Amorim



ALÉM DA LOJA FÍSICA, O EMPRESÁRIO VINÍCIUS VIEIRA, DA CABANA DO ATLETA, VAI COMERCIALIZAR SUPLEMENTOS ALIMENTARES PELA INTERNET; “CONSUMIDOR QUER ESTAR INFORMADO SOBRE O PRODUTO QUE VAI INGERIR”

tar produtos e serviços alinhados a estas novas expectativas”, comenta. O diretor da CSD ressalta que esse processo de fortalecimento da classe C é visível na região de Maringá. “O processo de inserção em classes de novos consumidores e promoção ‘inter-classes’ deverá ser uma constante em nosso país e também em nossa cidade”, avalia.

Entre as estratégias para a exploração do varejo supermercadista de Maringá e região, ele diz que a CSD “está estudando as novas mídias antes de qualquer movimento abrupto.

Entendemos que elas farão diferença no futuro muito breve, principalmente para a geração Y”, diz Ferreira, referindo-se à geração de pessoas nascidas entre os meados da década de 1970 até o começo da década de 1990.

INTERNET

Por novas mídias entende-se a ampla variedade de canais abertos pela internet: redes sociais, microblogs e portais de venda. A aposta no mundo virtual é uma das mais fortes tendências do varejo e tem respaldo nos números: de acordo com as Nações Unidas, o Brasil tem 39 milhões de usuários de internet – 21% da população. Sexto país na proporção de habitantes conectados, a internet é onde os empresários sonham crescer em 2011.

No final de novembro de 2010, a rede de produtos para o lar e materiais de construção Pratudotem



Walter Fernandes

ROBERTO CONTIN, DA REDE BEM ESTAR, TAMBÉM VAI APOSTAR NA VENDA PELA INTERNET, MAS ELE ACREDITA QUE O DIFERENCIAL SERÁ O INVESTIMENTO EM ATENDIMENTO E ESTOQUE PARA ENFRENTAR A CONCORRÊNCIA

lançou seu portal de vendas pela internet. Com duas lojas físicas em Maringá, consolidadas e aceitas pelo público, a empresa agora quer conquistar espaço no mundo virtual. “Com as lojas, atuamos em Maringá e região, mas com o *e-commerce* podemos atingir o Brasil todo”, planeja o proprietário da Pratudotem, Edivaldo José Ardenge. O site será plenamente explorado em 2011, como principal ferramenta na ampliação das vendas da empresa.

O empresário acredita que artigos para o lar e a construção constituem um mercado privilegiado no país. “O investimento em construção civil continua em alta, principalmente na região de Maringá”, analisa. Ele afirma que a empresa vem crescendo nos últimos anos em termos de venda. “Entre 2008 e 2009 o resultado não cresceu, mas entre 2009 e

2010 crescemos 10%”. Com a confiança de que a construção civil continuará a crescer, Ardenge diz que quer “repetir e até superar a marca em 2011”, comenta.

Outros setores também estão atentos às possibilidades da internet. Proprietário da loja de suplementos alimentares e artigos para praticantes de esportes Cabana do Atleta, Vinícius Fracalossi Vieira pretende explorar as vendas virtuais neste ano. “A internet é um veículo imprescindível”, afirma o empresário, que planeja a divulgação dos produtos em redes sociais, como o Orkut, e no microblog Twitter. A loja já possui um portal de vendas, administrado pela central da franquia, em Curitiba. Na capital, são sete lojas e no interior, uma.

O uso da internet como canal de divulgação tem importância ainda maior no varejo de su-

plementos alimentares. “Neste ramo, as pessoas têm uma necessidade grande de informação. Não basta vender: é preciso informar bem o consumidor sobre o produto que ele irá ingerir”, afirma. “O consumo de produtos associado ao cuidado com o corpo vem crescendo em Maringá. As pessoas perceberam que os suplementos podem ser usados não apenas por quem frequenta academias, mas por quem não tem muito tempo para as refeições e precisa manter uma dieta saudável”, comenta.

A expectativa para 2011 é grande na empresa, já que o interesse pelo esporte tende a aumentar no Brasil. “É o país da próxima Copa do Mundo e das próximas Olimpíadas. Esperamos que com a maior divulgação sobre os esportes, mais pessoas passem a praticar outras modalidades”, diz.

Investir em novas mídias não significa descuidar dos fundamentos do varejo. Proprietário da rede Bem Estar, com lojas no ramo de cama, mesa e banho, enxovais e colchões, o empresário Roberto Contin prevê um ano de desafios. “2011 será um ano em que teremos que criar mais estratégias de venda. Fazendo isso, teremos um ano brilhante”, avalia. Contin também investirá na internet, com a contratação de um *webdesigner* para cuidar de sua *homepage*. No entanto, ele acredita que o grande investimento será em atendimento e estoque. “O cliente hoje quer produto para pronta-entrega. A compra tem que ser entregue, no máximo, no dia seguinte”, afirma Contin. Com três unidades na região da avenida Mandacaru, o

Para pesquisador, é preciso investir mais em treinamento

Para o pesquisador e professor do Departamento de Administração da Universidade Estadual de Maringá (UEM) Francisco Giovanni Vieira, que estudou o comportamento do consumidor no noroeste paranaense, os pontos fracos do varejo maringaense são o atendimento, a variedade e a qualidade das promoções. “O atendimento é de baixa qualidade. Praticamente não há investimento em treinamento da equipe de vendas. Investir na equipe é investir na possibilidade de maiores e melhores vendas”, aponta.

O estudo aponta também que a variedade de produtos pode ser maior. “Encontra-se em uma loja praticamente o que se viu na outra. As promoções, em geral, não são reais e prejudicam a credibilidade do consumidor na estrutura varejista”, acrescenta Vieira.

Uma das causas desse desencontro entre as necessidades do consumidor e as oferta do empresário é a falta de comunicação entre esses agentes. “Na maior parte das vezes o empresário investe sem ter uma noção precisa de para quem está comunicando”, afirma. Segundo ele, poucas iniciativas de comunicação são embasadas em estudos de mercado, capazes de traçar o perfil do consumidor. O resultado dessa comunicação sem planejamento

é, nas palavras do pesquisador, uma geleia geral de promoções: não se consegue identificar adequadamente o consumidor, nem qualificar a comunicação.

Para atingir o sucesso nos negócios, diz ele, não basta apenas eliminar os pontos fracos, mas ressaltar os méritos. Um dos pontos fortes de Maringá, segundo o pesquisador, é a concentração de negócios de um mesmo segmento de atividades em uma mesma região geográfica. “Embora passe despercebida e até mesmo não seja valorizada, essa é uma espécie de tendência própria do varejo que aos poucos foi sendo construída em Maringá”, explica Vieira, que aponta como principais eixos geográficos ruas e avenidas como a Joubert de Carvalho, Mauá, Néo Alves Martins, Santos Dumont e Curitiba.

Para tirar proveito dessa alta concentração de empresas, o professor recomenda promoções conjuntas, unindo empresários de uma mesma região ou segmento. “Isso poderia gerar um resultado muito positivo, pois ajudaria os consumidores a consolidarem a noção de referência geográfica na oferta de produtos na cidade”, assinala Vieira. Ao mesmo tempo, é uma forma do “varejo de rua” se fortalecer e fazer frente aos shoppings, que ampliam sua presença na região noroeste.

empresário acredita que este será um ano de concorrência acirrada. “Será um ano de briga por preços. Nesse cenário, precisamos trazer o cliente para mais perto da loja”, afirma Contin.

LONGE DA CONCORRÊNCIA

Se é verdade que “a montanha precisa ir a Maomé”, ou seja, ir atrás dos clientes, nada melhor do que abrir uma loja num bairro. E foi justamente esta a aposta do casal Tatiana e Eduardo Moreno. Eles queriam abrir o próprio negócio, fruto das economias conseguidas enquanto trabalhavam na Inglaterra, num bairro com moradores com poder aquisitivo maior, falta de concorrência nas proximidades e disponibilidade de estacionamento. E a escolha foi por um ponto comercial na Zona 4, onde a primeira loja da Rebekeka foi inaugurada em abril do ano passado.

Nos dois primeiros meses os empresários investiram na panfletagem e na divulgação boca-a-boca. “A localização foi acertada, já que a maioria dos nossos clientes mora no bairro e tem um poder aquisitivo maior”. A maioria das compras é feita com cartão, o que faz com que a inadimplência, nas palavras de Tatiana, seja “zero” e os clientes costumam sair, em média, com duas ou três peças na sacola.

O investimento deverá ser recuperado em um ano, mas os empresários já investiram na abertura da segunda loja, desta vez na região central da cidade, num ponto em que não há concorrentes próximos. “Ainda estamos na fase de divulgação e consolidação desta segunda loja, mas, claro, estamos confiantes nas boas vendas”, conta a comerciante.

Mapa das tendências

O escritório regional do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Paraná (Sebrae-PR) cruzou uma série de informações sobre a cidade para chegar a um cenário fiel das necessidades do consumidor local. O estudo “Ambiente de Negócios de Maringá” é resultado de dados sobre o Produto Interno Bruto (PIB), população, frota de veículos e outros detalhes compilados de vários órgãos do governo sobre a Cidade Canção.

Os dados foram cruzados com uma pesquisa, feita com 1.411 consumidores e 386 empresários. As entrevistas foram realizadas em sete regiões da cidade e nos ambientes universitários foram feitas entrevistas adicionais. O estudo aponta 30 segmentos de atuação no município a serem explorados por quem tem capital e vontade de empreender no varejo local.

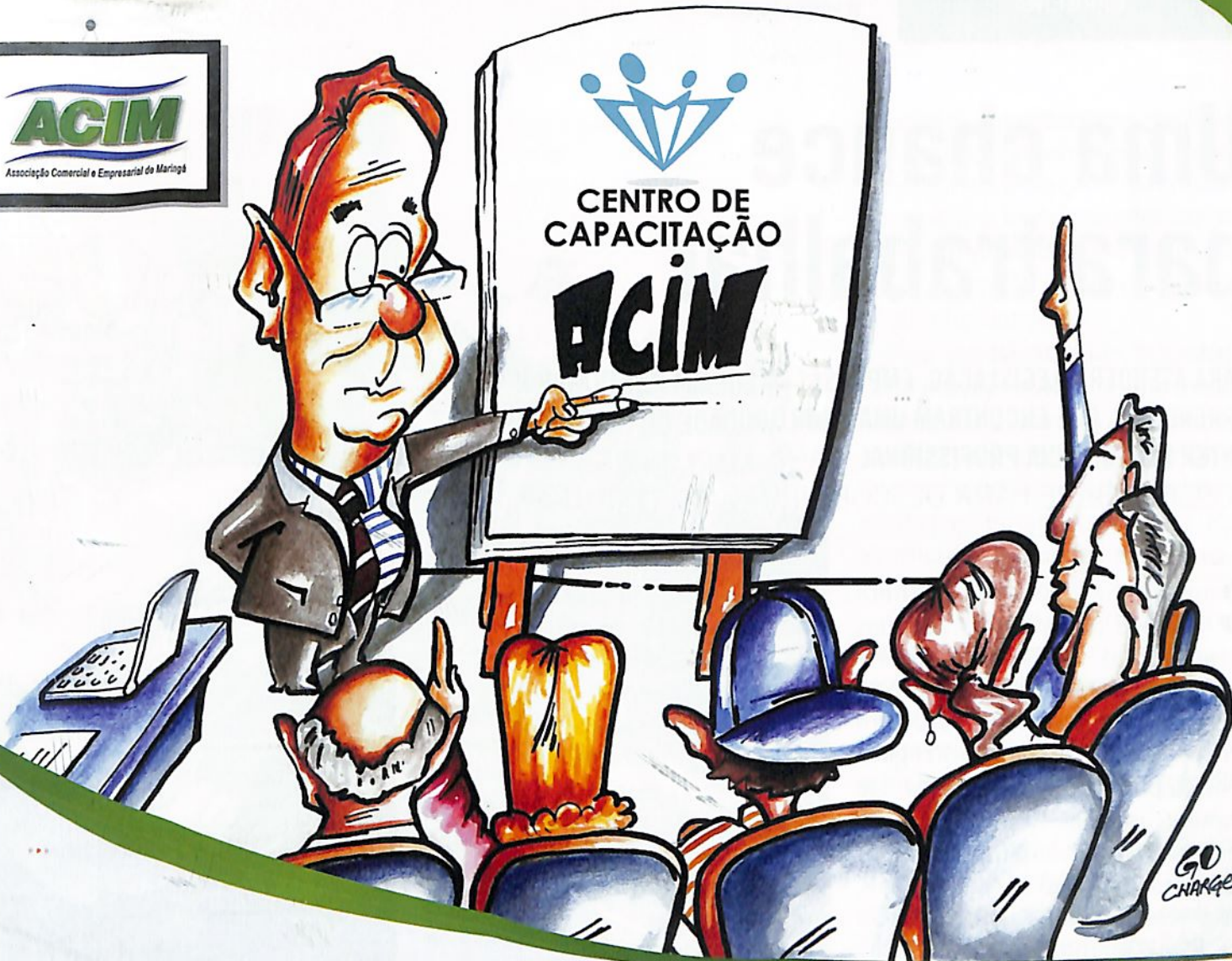
Para a região do Maringá Velho (Zonas 5 e 6), o Sebrae-PR identificou a carência de mercado para lojas de roupas femininas, presentes e variedades e estabelecimentos de alta gastronomia. Já na Zona 20, região sul da cidade, nas proximidades da avenida Nildo Ribeiro da Rocha, há mercado para supermercados sofisticados, panificadoras, açougues e lojas de artigos para a manutenção do lar. “Procuramos identificar



Walter Fernandes

ESTUDO DO SEBRAE APONTA 30 SEGMENTOS DE NEGÓCIOS A SER EXPLORADOS; “PROCURAMOS IDENTIFICAR ÁREAS EM QUE O CONSUMIDOR DE ALGUMA FORMA ESTÁ INSATISFEITO”, DIZ O CONSULTOR JOÃO LUÍS MOURA

áreas em que o consumidor de alguma forma está insatisfeito com o produto ou serviço ou simplesmente não o encontra”, afirma o consultor do escritório regional de Maringá do Sebrae-PR, João Luís Moura. A pesquisa completa pode ser baixada do Portal do Sebrae-PR (www.sebraepr.com.br), na seção Oportunidades (Pesquisas e Tendências). ■



Capacitação é mais que informação, é crescimento profissional

O Centro de Capacitação e Treinamento da ACIM oferece cursos nas áreas de vendas, RH, administração financeira, liderança, atendimento, comunicação entre outros. Conta com instrutores experientes e de influência no mercado, conferindo ao associado um serviço único e de qualidade.

Outro diferencial que evidencia o empenho da Associação Comercial de Maringá em atender com excelência seus associados, são as instalações disponíveis para locação, que compreendem duas salas de reunião, três salas de treinamento e um auditório, com capacidade para atendermos de 08 a 85 pessoas.

Venha conhecer o Centro de Capacitação e Treinamento da ACIM e faça da sua equipe um verdadeiro sucesso!

**Para os associados,
os preços são especiais**

Tenha mais informações pelo telefone

(44) 3025-9636 ou e-mail apoiocapacitacao2@acim.com.br



Capacitação e Treinamento

Uma chance para trabalhar

PARA ATENDER A LEGISLAÇÃO, EMPRESAS PRECISAM CONTRATAR JOVENS APRENDIZES, QUE ENCONTRAM UMA OPORTUNIDADE DE TRABALHO E DE OBTER EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL; PARA AS EMPRESAS, É UMA POSSIBILIDADE PARA DESCOBRIR NOVOS TALENTOS

Com apenas 22 anos, Renato Araújo é proprietário de duas panificadoras. A trajetória empreendedora dele começou aos 15 anos, quando Araújo ingressou em um programa de aprendizagem voltado para jovens. Na época, ele disputou uma das 40 vagas do curso de serviços administrativos com 140 pessoas. “Não acreditava que seria selecionado. A concorrência era grande, mas consegui ficar em 18º lugar. Com isso, o maior aprendizado que tive foi acreditar que somos capazes, basta querer e tentar”, ressalta Araújo.

Após o término do curso, ele foi contratado pelo Golden Ingá Suite Hotel como aprendiz, permanecendo na empresa por mais três anos. “Trabalhei em cinco setores e passei a ganhar cerca de dez vezes mais do que ganhava quando entrei na empresa”.

Como ele tinha planos profissionais mais audaciosos, decidiu abrir o próprio negócio e para isso contou com a habilidade da mãe, que trabalhava como *salgadeira*. “Comecei com uma panificadora muito pequena. Contava com minha mãe na produção e com meu aprendizado de administração para gerir o empreendimento”, comenta. Atualmente, a Panificadora e

Confeitaria Vila Real tem duas unidades: uma no conjunto Ney Braga e outra no jardim Santa Cruz, com cinco funcionários.

Araújo é um dos milhares de jovens que iniciaram a carreira profissional por meio de uma oportunidade como aprendiz. E a legislação dá uma ajudinha aos jovens que procuram o primeiro emprego, já que determina que as empresas contratem de 5% a 15% de aprendizes calculado sob o total de empregos cujas funções exijam formação profissional (Lei de Aprendizagem nº 10.097/2000, Lei 11.180/2005 e o decreto nº 5.598/2005).

Ingressar na aventura de ser um profissional é um grande desafio para os jovens. Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), entre 2003 e 2005 os jovens diminuíram sua participação no mercado de trabalho: de 19,5%, em 2003, para 18,2%, em 2005.

No entanto, em 2007, o IBGE registrou crescimento: a participação de pessoas de dez a 24 anos chegou a 21,6%, o que representou 4,8 milhões de adolescentes e jovens trabalhando no Brasil. A população ocupada estava assim distribuída em 2007: de dez a 14 anos, 1,8%;



CURSO DO SENAC PARA JOVENS APRENDIZES; PELA LEGISLAÇÃO EMPRESAS DEVEM CONTRATAR DE 5 A 15% DE APRENDIZES EM RELAÇÃO AO NÚMERO DE EMPREGOS QUE EXIGEM FORMAÇÃO PROFISSIONAL

de 15 a 19 anos, 7,4%; de 20 a 24 anos, 12,4%; de 25 a 39 anos, 37,7%; de 40 a 59 anos, 34,1% e de 60 anos ou mais, 6,6%.

APRENDIZ E EMPRESA

De acordo com o Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), é considerado aprendiz o jovem de 14 a 24 anos, matriculado em curso de aprendizagem profissional,



oferecido pelos Serviços Nacionais de Aprendizagem (Senai, Senac, Senar, Senat e Sescop) ou entidade apta para a formação técnico-profissional. Além disso, é necessário estar cursando ou ter concluído o ensino fundamental.

Pela legislação são obrigados a contratar aprendizes os estabelecimentos de qualquer natureza, que tenham pelo menos sete funcionários. A obrigatoriedade também é válida para empresas públicas. Para as micro e pequenas empresas, a contratação é facultativa.

O jovem tem direito a remuneração: salário mínimo (nacional ou regional) proporcional às horas trabalhadas ou salário mais favorável. O aprendiz também tem direito à anotação na carteira de trabalho, férias e recolhimento do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS). A carga horária de trabalho não pode ser superior a seis horas diárias para os jovens que não concluíram o ensino fundamental e de até oito horas por dia para quem concluiu o ensino médio.



Ivan Amorim

Para contratar um aprendiz, segundo a técnica de educação profissional do Senac, Dalva Zigante Ramos Pires, o empresário deve estar atento se o jovem está inserido em algum programa do Serviço Nacional de Aprendizagem ou entidade autorizada. “O empresário precisa ter claro que sua empresa vai fazer parte do processo educativo. O contrato não é de prestação de serviço e sim de

AOS 15 ANOS, RENATO ARAÚJO INGRESSOU NUM CURSO DE JOVEM APRENDIZ, QUE ABRIU AS PORTAS PARA UM EMPREGO; HOJE, AOS 22 ANOS, ELE É PROPRIETÁRIO DE DUAS PADARIAS

aprendizagem, tanto que é necessário a empresa designar um funcionário para coordenar as atividades deste aluno, além de repassar um *feedback* para a entidade ligada ao programa”, explica.

Dalva conta que o Senac desde 2003 está reajustando os projetos de aprendizagem. “Atualmente oferecemos cursos com dois formatos: de um ano a dois anos, com carga de 20 horas semanais e aulas de segunda a sexta-feira”, destaca.

Os interessados em participar dos cursos ofertados pelo Senac passam por um processo seletivo nas entidades sociais parceiras: Centro Social Marista Irmão Bento, Associação Paranaense de Supermercados e Centro Social Comunitário Madre Rafaela Ybarra. No entanto, cabe ao Senac a qualificação profissional do aprendiz.

Pela legislação, os cursos de aprendizagem devem ser gratuitos. O Senac oferece cursos na área de serviços administrativos,

do comércio, de supermercado, administrativo em instituições de saúde e hotéis, atendente de lanchonete, auxiliar de cozinha e serviços de prontuário. Para cada turma são disponibilizadas cerca de 40 vagas.

FISCALIZAÇÃO

Dados do MTE apontam que em 2005 foram inseridos no mercado de trabalho 73.231 jovens aprendizes, sendo que 29.605 tiveram a carteira de trabalho assinada após a fiscalização realizada pelo Ministério.

De acordo com a procuradora Regional do Trabalho, Neli Andonini, as fiscalizações visam verificar o cumprimento da cota de jovem aprendiz e as condições de trabalho. São verificados ainda se há desvio da função e pagamento de salário irregular.

Neli explica que as principais irregularidades encontradas são a ausência do cumprimento da cota

de jovens aprendizes estabelecida por lei e o desvio de função. Além das multas aplicadas pelo fiscal do trabalho, a empresa responde a procedimento investigatório ou Inquérito Civil perante o Ministério Público do Trabalho. Por consequência, a empresa terá que assinar um termo de ajuste de conduta ou ajuizamento de ação civil pública, pelo descumprimento das normas de aprendizagem.

CHANCE DE EFETIVAÇÃO

Para atender a legislação, o Golden Ingá Suíte Hotel precisa contratar dois aprendizes. Segundo o assistente administrativo do hotel, Rodrigo dos Santos Presa, o programa é uma forma de contribuir para a formação profissional dos jovens. “Aqui os aprendizes têm a oportunidade de conhecer a rotina administrativa e sanar dúvidas sobre as atividades. Para nós, é uma oportunidade para prepararmos um profissional que atenda as necessidades da empresa”, ressalta.

De acordo com ele, trimestralmente a equipe administrativa elabora um relatório que é encaminhado à entidade que ministra o curso de aprendizagem. Presa conta que o hotel efetivou diversos aprendizes após o término do curso. “Foram profissionais que se encaixaram no perfil exigido para a função”.

A Catamarã Construtora conta atualmente com um aprendiz no setor de compras. O encarregado adminis-

Ivan Amorin



**A ARILU DISTRIBUIDORA
CONTA COM DOIS JOVENS
APRENDIZES NA EQUIPE;
“PERIODICAMENTE ELES
RECEBEM FEEDBACK DAS
ATIVIDADES, DIZ FERNANDA
ZANETTI, DO RH**



GOLDEN INGÁ TEM DOIS FUNCIONÁRIOS APRENDIZES: "É UMA OPORTUNIDADE PARA PREPARARMOS UM PROFISSIONAL QUE ATENDA AS NECESSIDADES DA EMPRESA", DIZ O ASSISTENTE RODRIGO PRESA

trativo da empresa, Jorge Luiz D'Pieri, destaca que é possível que este jovem seja efetivado. "Ele tem potencial, é esforçado, dedicado e tem vontade e facilidade de aprender", justifica, acrescentando que estas são algumas características analisadas pela empresa para a efetivação.

Para D'Pieri, a lei de aprendizagem tem uma função social forte, com ações que apresentam resultados positivos para o jovem que deseja ingressar no mercado de trabalho. No entanto, ao analisar pelo lado empresarial, a lei é protecionista, pois "os encargos não são amenizados para o empresário contratante de um aprendiz", explica.

Na Arilu Distribuidora, a preocupação da equipe monitora dos dois aprendizes é pelo desenvolvimento e aprendizado. Segundo a coordenadora de recursos humanos da distribuidora, Fernanda Zanetti, a

empresa busca atender as necessidades de conhecimento e oferece oportunidade ao jovem. "Se o aprendiz tiver interesse, aqui ele terá espaço para conhecer e desenvolver suas habilidades. Buscamos melhorar os pontos fracos e ressaltar os pontos positivos de cada aprendiz que passa pela empresa. Periodicamente os jovens recebem o *feedback* de suas atividades. Sem esse retorno, fica difícil compreender e visualizar erros e acertos. Nossa responsabilidade é oferecer o melhor para o aprendizado", destaca Fernanda.

Segundo ela, após o término do curso os aprendizes que se destacam são contratados. "Quando o jovem tem o perfil da empresa, mostra interesse e força de vontade, seja aqui ou em outro local, as oportunidades e vagas sempre surgirão", enfatiza.

Depois da formatura, a efetivação

Em dezembro do ano passado, 49 aprendizes em serviços administrativos e de supermercado foram certificados após a conclusão do curso no Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac). A formatura aconteceu no Teatro Marista de Maringá. Os formandos em serviço administrativo tiveram como nome de turma o presidente da ACIM e empresário, Adilson Emir Santos. O nome de turma do curso em supermercado foi o Irmão Marista, Alfredo Moreti.

A formanda Vanessa Lobato da Silva Brito, de 19 anos, passou de aprendiz para funcionária efetivada na área administrativa no Hospital e Maternidade Maringá. "Comecei o curso com o objetivo de ter uma oportunidade profissional, porque nunca tinha trabalhado. Esta é uma experiência para a vida toda. A cada dia ganho mais amadurecimento, aprendo a ter mais respeito com o outro e como lidar com as pessoas. E isso é muito importante, já que pretendo ingressar na faculdade de medicina", conta.

Um dia após o encerramento do contrato como aprendiz, Vanessa recebeu a proposta para ser efetivada. Com o salário ela ajuda a família e pretende investir nos estudos. ■

Maringaenses no primeiro escalão de Beto Richa

RICARDO BARROS E WILSON QUINTEIRO INTEGRAM A EQUIPE DE SECRETÁRIOS DE ESTADO NOMEADA POR BETO RICHA E TRAÇAM OS PRINCIPAIS PROJETOS DAS PASTAS QUE OCUPAM; OUTROS DOIS "PÉS VERMELHOS" INTEGRAM O PRIMEIRO ESCALÃO: IVENS PACHECO E MICHELE CAPUTO

Os maringaenses e moradores da região contam com representantes maringaenses no governo de Beto Richa: Ricardo Barros, que foi deputado federal, é Secretário de Estado da Indústria, Comércio e Assuntos do Mercosul. Já o ex-deputado Wilson Quinteiro assumiu a Secretaria Especial de Relações com a Comunidade. Além disso, há mais dois maringaenses no primeiro escalão: Michele Caputo, Secretário de Estado da Saúde, e Ivens Moretti Pacheco, que foi nomeado diretor-presidente do Departamento de Imprensa Oficial do Estado do Paraná (DIOE).

Ricardo Barros, que foi prefeito de Maringá e deputado federal por quatro gestões consecutivas, quer fomentar o desenvolvimento econômico. Ele diz que estatísticas recentes mostram que o Paraná perdeu espaço no Produto Interno Bruto do Brasil (PIB). "De 2003 para 2008 a participação do Estado na formação do PIB nacional declinou de 6,4 % para 5,9%. A queda mostra que a economia paranaense não aproveitou o ciclo de crescimento e as oportunidades da conjuntura econômica



RICARDO BARROS, SECRETÁRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO E ASSUNTOS DO MERCOSUL: ESFORÇO PARA ATRAIR EMPRESAS PARA O PARANÁ E FORTALECER OS APLS

do país nesse período. Especialistas apontam dois fatores como os principais causadores do decréscimo: a falta de políticas públicas adequadas para a captação de recursos e de investimentos e os graves problemas de infraestrutura em ferrovias, rodovias e portos do Paraná.

Barros diz que pretende aproximar o empresariado e incentivá-lo a investir no Estado será uma das principais linhas de seu trabalho na secretaria. Em seus planos também está buscar investimentos e novos grupos empresariais. "Trabalharemos em conjunto com as secretarias da Fazenda, de Transportes e outras para criar condições benéficas para que indústrias nacionais e multinacionais se instalem aqui".



WILSON QUINTEIRO É SECRETÁRIO ESPECIAL DE RELAÇÕES COM A COMUNIDADE: "NOSSO PAPEL É SER UM AGENTE FACILITADOR DA COMUNIDADE JUNTO AO GOVERNO"

O secretário também quer incentivar o desenvolvimento econômico. Ele lembra que dez dos 399 municípios paranaenses, concentram 58% do PIB do Estado, sendo que Curitiba é responsável por 24%. "Vamos implantar um programa de incentivos para que as empresas paranaenses produzam o que o Estado está importando. Queremos também promover a integração das cadeias produtivas na agricultura e na indústria para fortalecer os arranjos produtivos locais".

Outra frente de trabalho será aumentar a participação dos produtos paranaenses nos mercados nacional e internacional, com o fortalecimento da marca "Paraná". Para Maringá e região, Barros afirma que "vamos

trabalhar na busca de investimentos para o Aeroporto Regional. Já temos uma estrutura internacional com a estação aduaneira e voos regulares de cargas vindos de Miami e queremos aumentá-la com a consolidação da ampliação da pista e a construção do terminal de cargas. Outro foco vai ser agregar valor à produção, principalmente no setor de confecções. Há ainda outros importantes projetos que terão o nosso cuidado e atenção como o Alcoolduto, que passa pelo noroeste e vai até o Porto de Paranaguá e a instalação do Tecnoparque de Maringá”.

COLETIVIDADE

Wilson Quintero diz que, como Secretário Especial de Relações com a Comunidade, terá como “principal missão desenvolver políticas públicas de interesse da coletividade”. E para isso, deverá visitar diversos municípios paranaenses a partir deste mês e realizar audiências públicas para ouvir os anseios da população. “Nossa secretaria tem interação

com as demais e vai trabalhar para o desenvolvimento econômico e social”.

Quintero tem diversos projetos para ser executados em breve: a criação de um Centro de Excelência para a Comunidade, que funcionará junto com a secretaria no Centro Cívico de Curitiba, e terá ações voltadas para negros e indígenas, por exemplo. Nos seus planos também estão visitas a embaixadas e ministérios para captação de recursos e firmar convênios com instituições de ensino e entidades para a realização de diversos projetos. “As instituições de ensino superior têm um amplo patrimônio cultural, intelectual e material. O governo pode firmar parceria com estas instituições, que cederão a estrutura física, e o governo custeará os projetos. Vamos promover uma extensão física da Secretaria”.

Outro foco será acelerar processos que transitam no sistema Judiciário. “No Paraná o prazo médio para o agendamento da primeira

audiência de conciliação demora dois anos. Queremos diminuir este prazo”, diz. Para isso, ele pretende investir em Câmaras de Mediação. Ainda na área de Direito, Quintero quer implantar o projeto “Luz do cárcere”, em que estudantes de Direito “adotariam” presidiários. Isso não significa que estes presidiários deixariam de ter acompanhamento de um advogado, mas passariam a ter também o acompanhamento de acadêmicos.

Quintero pretende desenvolver ações voltadas para a inclusão social, principalmente de negros e indígenas, programas de capacitação e inclusão social. Ele também quer fazer o levantamento - e a declaração - das associações que se enquadram em Utilidade Pública para que elas consigam a viabilização de recursos governamentais. “Nosso papel é ser um agente facilitador da comunidade junto ao governo e sermos um instrumento de ligação direta das prefeituras”, ressalta.

Secretaria de saúde e imprensa oficial

Maringaenses de nascimento, Michele Caputo Neto e Ivens Moretti Pacheco integram a equipe nomeada por Beto Richa. Caputo Neto assumiu a Secretaria de Estado da Saúde. Ele é farmacêutico, foi chefe de gabinete da Fundação Nacional de Saúde, chefe da Vigilância Sanitária Estadual e diretor geral do Centro de Medicamentos do Paraná. Também foi duas vezes Secretário Municipal de Saúde de Curitiba e Secretário Municipal de Assuntos Metropolitanos da prefeitura de Curitiba.

Já Pacheco foi nomeado diretor-presidente do Departamento de Imprensa Oficial do Estado do Paraná. Ele é jornalista e foi superintendente das secretarias municipais de Comunicação e Governo de Curitiba. ■



Divulgação



Divulgação

Elas têm a força...

AS MULHERES SÃO A MAIORIA DA POPULAÇÃO, CHEFIAM MILHÕES DE LARES E DE EMPRESAS E OCUPAM CARGOS DE PODER; A REVISTA ACIM TRAZ, PRÓXIMO AO DIA INTERNACIONAL DAS MULHERES, HISTÓRIAS DE MULHERES QUE EXERCEM DIFERENTES PROFISSÕES E NÚMEROS QUE MOSTRAM O PODER DE CONSUMO FEMININO

As mulheres ocupavam, no ano passado, 21,88% dos cargos mais elevados das empresas (presidentes e CEOs). Parece pouco? Se esta reportagem estiver sendo lida por uma mulher, ela dirá que sim. Mas se o número for comparado com dados de 1996, o percentual mais do que dobrou, já que naquele ano apenas 10,39% das presidências das empresas eram ocupadas por mulheres. Os levantamentos são da Catho Online.

Mas se o leitor desta reportagem for um homem, que tem visto que as empresas têm se preocupado em se comunicar com as mulheres, haja vista que várias pesquisas apontam que elas influenciam ou são responsáveis pela decisão de compra de produtos de higiene pessoal, automóveis, imóveis e outros itens de consumo, fique tranquilo, há empresas de olho em você. A Fiat, por exemplo, lançou em meados do ano passado uma campanha publicitária do Punto dirigida especificamente ao público masculino.

Mas, voltando ao assunto "mulheres", a fragilidade feminina, destacada em canções, poemas e na literatura, parece fazer parte do passado. A mulher ganhou força nas tomadas de decisões, poder e passou a ocupar cargos mais altos - no Brasil, uma mulher acaba de

subir, pela primeira vez ao posto máximo do poder nacional: Dilma Rousseff é a nova presidente da República.

Mas não é preciso ir longe para encontrar histórias de mulheres bem-sucedidas. Entre elas está Cristiane Resquite Paulino Strozzi. Em 1988, aos 17 anos, ela foi emancipada pelos pais e abriu, com uma sócia, a escola de educação infantil Criarte.

Naquela época, Cristiane enfrentou dois desafios principais: ser mulher em um segmento ocupado predominantemente por homens e ser muito jovem. "Muitas vezes quando os pais de alunos chegavam à escola, logo questionavam: 'sua mãe está?'. Aquela situação me deixava chateada, mas não me deixei intimidar".

Logo que pôde ela começou a participar das reuniões do sindicato da categoria. "A grande maioria das escolas privadas de Maringá tem mantenedores homens, mas me fiz presente e lutei pelas ideias e projetos que acreditava. Apesar de que não posso dizer que sofri algum tipo de discriminação por parte dos homens no sindicato", conta.

Quando abriu a escola, eram apenas 23 alunos e uma unidade. Atualmente são duas escolas de educação infantil, uma escola do ensino fundamental e centenas de alunos. Além disso, Cristiane



Ivan Amorim

NO BRASIL, HÁ 3,9 MILHÕES DE MULHERES A MAIS DO QUE HOMENS; OS LARES CHEFIADOS POR MULHERES AUMENTARAM DE 10,3 MILHÕES EM 1996 PARA 18,5 MILHÕES UMA DÉCADA DEPOIS

passou a administrar o negócio sozinha.

E já que o assunto é escola, um dos cargos de maior relevância da Universidade Estadual de Maringá (UEM) está, hoje, sendo ocupado por uma mulher. Neusa Altoé é vice-reitora da instituição até 2014.

Neusa acredita que com a participação mais ativa da mulher no mundo dos negócios, ela passa a



ser analisada com muito rigor sob todos os aspectos. “Os desafios aumentam, pois suas decisões, ações e passos estão sujeitos a olhares vigilantes de toda a sociedade, e à mulher não é permitido errar. Com o foco das atenções dobradas, a mulher se multiplica e se desdobra para fazer o melhor, com educação, seriedade, zelo, atenção, honestidade, ética, serenidade, mas com ternura e feminilidade”, justifica.

Ela ainda comenta que nunca sofreu preconceito por parte de professores, funcionários e alunos. “Minha experiência é o oposto do preconceito. Sempre recebo incentivos e muita força positiva para continuar o trabalho na universidade”.

COMPORTAMENTO

Os estudos mostram que as mulheres têm poder quando o assunto é consumo. Segundo uma pesquisa da *Target Group Index* e do Ibope Mídia, na classe C é onde as mulheres mais exercem responsabilidade sobre a família e tomam mais decisões. Isso porque elas têm mais autonomia socioeconômica e, conseqüentemente, de consumo.

A pesquisa ainda mostra que como o poder de consumo da mulher da classe C aumentou, a venda de produtos voltados para elas, como maquiagem e produtos de beleza, cresceu, especialmente entre as consumidoras de 20 a 34 anos.

De acordo com o gerente regional do Serviço Brasileiro de Apoio

às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), Luiz Carlos da Silva, como consumidoras, as mulheres foram responsáveis por fomentar o comércio de cosméticos durante a retomada da economia após a última grande crise econômica mundial, em 2009. “O segmento de cosméticos e perfumaria tem apresentado nos últimos anos um crescimento médio de 14% por ano, bem acima de outros segmentos”, explica Silva.

O Sebrae regional noroeste do Paraná realizou uma pesquisa para identificar o comportamento do consumidor no varejo. A pesquisa foi transformada em livro, lançado em 2010. Conforme Silva, que é um dos autores da obra, a ascensão feminina tem sido observada com bons olhos pelo empresariado que tem focado nesse público para aumentar o faturamento. “No final de 2010 fizemos uma pesquisa para constatar as oportunidades de mercado de Maringá. O resultado mostrou que moda, roupa íntima, viagem, cosmético e serviços voltados para o lar são opções de negócios viáveis na cidade”.

Silva ressalta ainda que a quantidade de bens e serviços consumidos pelo público feminino é bem maior. “Os homens se destacam no consumo de produtos de informática e autopeças, já as mulheres têm uma gama maior: calçados, roupas, livreria, eletrodomésticos, entre outros. O que mostra que elas, além de comprar para si, são responsáveis pelas compras da família”, afirma.

De acordo com o livro “Comportamento do consumidor no varejo”, entre casais jovens, a mulher tem maior influência no processo da compra, enquanto que entre os casais mais velhos é o homem que

tem o poder de decisão.

Ainda conforme Silva, as mulheres estão à frente dos homens quando o assunto é empreendedorismo: 53% dos empreendedores são mulheres na região noroeste do Paraná. “Percebemos pelas consultorias e atendimentos do Sebrae que elas são mais dedicadas que os homens quando decidem ter um empreendimento próprio. Buscam mais informações, planejam, são cautelosas e criteriosas”, conta.

ELAS COMANDAM

Na hora de comprar um imóvel ou um automóvel (bem durável), a mulher tem grande influência. Na Theodorado Imóveis, o consultor de vendas Joniel Piassa garante que 99% dos imóveis vendidos têm o aval da mulher. “Já acompanhei casos de que a venda estava praticamente fechada e quando a mulher optou por não fazer a aquisição, o homem acatou a decisão”, comenta.

Piassa explica que para uma venda ser concretizada, é preciso encantar e convencer a mulher.



Ivan Amorim

CRISTIANE STROZZI FOI EMANCIPADA PELOS PAIS AOS 17 ANOS E ABRIU A CRIARTE, ESCOLA QUE MANTÉM ATÉ HOJE; MAIORIA DAS ESCOLAS PRIVADAS DA CIDADE TEM HOMENS COMO MANTENEDORES

“Elas são detalhistas, têm mais sensibilidade e são racionais na hora de fechar um negócio. O homem é mais impulsivo. Trata-se então de um encantamento. Na maioria das vezes, os compradores já sabem o que querem e estão bem informados. Nosso papel é saber ouvir e tentar atingir os desejos e necessidades dos clientes”.

Na Zacarias Veículos o percentual

de poder de decisão das mulheres também ultrapassa a vontade masculina: em cerca de 70% dos casos a palavra final vem do sexo feminino, segundo a consultora de vendas Alessandra Maria Biliato Gaspar, que leva vantagem na hora de atender uma futura compradora. “Mulher prefere ser atendida por mulher. Apesar de que hoje elas entendem de carro e sabem bem o que querem”, explica.

Quando a venda é para um casal, Alessandra remete-se, na maior parte do tempo, à mulher. Isso para dar mais atenção a ela e evitar algum tipo de constrangimento em relação ao ciúme. “Quando o casal chega à loja, já vem com o modelo de automóvel pré-definido. No entanto, o poder de decisão da mulher é grande: cor, modelo, segurança e conforto são itens de relevância para elas”.

As solteiras completam a lista de clientes de Alessandra. “Além da mudança do perfil feminino, as facilidades para a aquisição de automóvel têm trazido mais mulheres para as concessionárias”, justifica



Ivan Amorim

ALESSANDRA GASPAR É CONSULTORA DE VENDAS DA ZACARIAS; SEGUNDO ELA, EM 70% DAS VENDAS A PALAVRA FINAL É DAS MULHERES

Alessandra, que complementa que diferente das casadas, que priorizam espaço e segurança, as solteiras preferem carros altos, de destaque, ou pequenos para ocupar pouco espaço no estacionamento.

Alessandra é consultora de vendas de automóveis há 12 anos e conta que não passou por constrangimentos por ser vendedora de automóveis, uma função predominantemente exercida por homens. "Estou sempre bem informada sobre o produto que vendo, por isso, me imponho e, logo, os homens percebem que entendo do assunto".

PERFIL

No Brasil, as mulheres representam mais da metade da população brasileira: são 3,9 milhões a mais que os homens, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Em Maringá, dados do último censo mostram que a cidade tem 185.369 mulheres, contra 171.748 homens.

Outra tendência é a queda na taxa de fecundidade. Em 1991, o IBGE divulgou que a média era de 2,89 filhos por mulher. Em 2000, eram 2,39 filhos por mulher. Já em 2006 e 2007 as estimativas colocavam a fecundidade feminina no Brasil abaixo do nível de reposição das gerações: 1,99 e 1,95 filho por mulher, respectivamente.

Ainda com base nos dados do IBGE, entre 1996 e 2006 o percentual de mulheres responsáveis pelos domicílios aumentou de 10,3 milhões para 18,5 milhões. Elas também estão à frente quando o assunto é ensino superior: o IBGE mostra que em 1996, do conjunto das pessoas que frequentavam o ensino superior, a proporção de mulheres era de 55,3%, passando para 57,5%, em 2006.



Ivan Amorim

MÁRCIA ANGELI RECEBERÁ EM MARÇO O PRÊMIO ACIM MULHER; ELA GANHOU DIVERSOS PRÊMIOS NACIONAIS E DESENVOLVE PROJETOS SOCIAIS

Empresária e bailarina será homenageada

A bailarina e empresária Márcia Angeli receberá o prêmio ACIM Mulher 2011. A cerimônia de homenagem está marcada para 17 de março em horário a ser definido. Os convites são por adesão. Márcia é maringaense, dedica-se ao balé clássico desde que tinha sete anos e há 27 anos fundou a academia Márcia Angeli. Ela foi responsável pelo programa de metodologia cubana de ensino de dança clássica em São Paulo. Também concluiu o programa de metodologia russa e, para isso, fez aulas no Ballet Bolshoi, em Moscou, no Ballet Nacional de Minsk, na Bielorrússia, no Ballet Kirov, na Rússia, no Ballet Nacional de Copenhague, na Dinamarca, e no Ballet Nacional de Budapeste, na Hungria. Além disso, Márcia ganhou diversos prêmios em festivais nacionais de dança e desenvolve diversos

trabalhos sociais voltados para crianças de baixa renda, que têm a oportunidade de aprender balé e jazz gratuitamente.

A homenageada foi escolhida no final de 2010 por uma comissão julgadora, que elegeu Márcia entre os nomes que receberam maior número de indicações, segundo 21 entidades de Maringá que participaram da primeira fase do processo. A comissão julgadora foi formada por representantes da ACIM, prefeitura, Câmara Municipal, Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), Secretaria Municipal da Mulher, Sindicato dos Lojistas do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar) e Fundacim.

O prêmio será concedido pela oitava vez pelo ACIM Mulher. Mais informações pelo telefone (44) 3025-9644. ■

Uma geração jovem – e inquieta

A CHAMADA GERAÇÃO Y, FORMADA POR JOVENS QUE NASCERAM NA ERA DIGITAL E ESTÃO PRONTOS PARA NOVAS EXPERIÊNCIAS, ESTÁ NO MERCADO DE TRABALHO; OBTER RESULTADOS POSITIVOS NAS EMPRESAS É CONSEQUÊNCIA DA OFERTA DE OPORTUNIDADES E DESAFIOS PARA CATIVAR ESTES JOVENS

Profissionais que apreciam as novidades e as mudanças na carreira e não costumam ficar muito tempo na mesma empresa. São estas as características mais comuns entre os representantes da chamada Geração Y, formada por profissionais com 20 e poucos anos e que encaram o trabalho e traçam a carreira de forma diferente dos seus colegas mais experientes. “Essa geração não consegue ficar muito tempo no mesmo lugar e não é por questão de falta de compromisso ou de dinheiro. Os jovens simplesmente ficam entediados, se cansam da rotina e precisam de algo novo constantemente”, explica a psicóloga, especialista em gestão de qualidade e desenvolvimento de Recursos Humanos, Enicéia Silva.

Ela acrescenta que esta geração “cresceu em um mundo com aceleradores de tempo, como a televisão, o celular, a internet e os videogames. Eles acompanharam a evolução tecnológica e, desta forma, fica difícil querer enquadrá-los no modelo antigo de emprego”.

O consultor de vendas Vinícius Roberto Cavalheiro, de 26 anos, se enquadra no perfil da



HÁ DOIS ANOS NA CONCESSIONÁRIA CHANSON, VINÍCIUS ROBERTO CAVALHEIRO FOI O MELHOR VENDEDOR DE 2009 E DE 2010 E ALMEJA REPETIR O FEITO NESTE ANO

Geração Y. Curioso e determinado, em dois anos na Chanson Veículos é um dos melhores vendedores da concessionária, tanto que foi contemplado duas vezes com o prêmio de Melhor Vendedor do ano. Pela conquista de melhor do ano de 2010, Cavalheiro vai viajar com a esposa para a França em março.

Ele atribui o reconhecimento às estratégias que adota para tratar bem os clientes. “É preciso conhecer o perfil de cada um para atender

suas necessidades. Se adaptar ao mercado e ser flexível também é fundamental”, diz. Para este ano, o foco do vendedor é conquistar novamente o prêmio e garantir uma viagem para a Itália. “Para conseguirmos alcançar grandes objetivos, precisamos ter objetivos de curto prazo, que nos dão ‘gás’ para chegarmos aos de longo prazo”, comenta.

A forma como Cavalheiro entrou na empresa também é curiosa.

no mercado

Amante da Peugeot, ele comprou um carro da marca e queria equipar o veículo, com um detalhe: gastando pouco. Foi então que encontrou um "Clube do Peugeot" na internet. Aos poucos, o jovem foi descobrindo como importar as peças por um valor menor e começou a comprar para todos do fórum de discussão. "No final, as peças para o meu carro saíram de graça".

Um dia ao levar o carro para a revisão, Cavalheiro comentou com a gerente da concessionária sobre seu trabalho de revendedor na internet. Ela se interessou e chamou o jovem para trabalhar na empresa. "Nunca havia trabalhado na área de vendas, mas me adaptei e peguei o jeito rápido. Vendi o primeiro carro bem antes do prazo estipulado".

Antes de ser consultor de vendas, ele trabalhou no comércio do pai, mas almejava construir a carreira de forma independente. O vendedor acredita que o diferencial para estar se destacando no emprego é a paixão pelo produto que vende. "Antes de ser vendedor da marca, fui cliente. É preciso conhecer muito o produto e acreditar nele", recomenda. Versatilidade e proatividade são outras características que Cavalheiro julga importantes para o sucesso do trabalho. "Você sempre deve fazer mais do que te pedem e mais do que os outros esperam".

Casado há dois anos, o consultor tem metas definidas para a vida pessoal e profissional: "Primeiro quero comprar minha casa para depois ter filhos. No lado profissional, estou sempre aberto a oportunidades, quero crescer na empresa e con-



Ivan Amorim

90% DOS FUNCIONÁRIOS DA CG ACTION SÃO JOVENS, QUE SÃO MAIS "ENTUSIASMADOS E ESTÃO SEMPRE DE BOM HUMOR", SEGUNDO O EMPRESÁRIO HEBERT ASSMANN; PORÉM, A ROTATIVIDADE É MAIOR

tinuar fazendo meu trabalho com excelência".

EQUIPE JOVEM

Na CG Action, que comercializa roupas esportivas e moda praia, 90% dos funcionários são jovens, com menos de 27 anos. Trabalhar com este público foi uma escolha do proprietário. "A loja tem um estilo próprio, que foi construído ao longo dos anos, e os jovens normalmente se adaptam mais facilmente a isto", comenta o proprietário, Hebert Egídio Assmann. Nem por isso pessoas mais velhas deixam de trabalhar lá. O pré-requisito, muito mais do que a idade cronológica, é ter o espírito jovem. "O funcionário mais jovem tem 17 anos e o mais velho tem 59, mas todos devem ser alegres e gostar de trabalhar com os jovens. A loja é uma grande família", comenta.

O convívio com os mais jovens fez até com que Assmann mudasse a forma de encarar a vida. "Antes era mais formal, tanto no vestir quanto no pensamento. Eu tenho 46 anos e diariamente aprendo uma lição com

eles. Hoje, os jovens assumem o que são e suas opiniões e isso é o que diferencia o jovem de hoje dos da minha época. Não podemos julgar pelas aparências", declara.

Trabalhar com uma equipe jovem, segundo o empresário, tem mais vantagens do que desvantagens. De acordo com ele, além de aceitarem com mais facilidade as regras da casa, os jovens são mais entusiasmados e estão sempre de bom humor, o que é essencial quando se lida com o consumidor. Por outro lado "é preciso mais tempo para ensinar".

Outro ponto negativo é a rotatividade, o que para o empresário também tem seu lado positivo. "Normalmente os funcionários da loja trabalham e estudam e quando concluem o ensino superior, vão trilhar novos caminhos. Isso tem seu lado ruim, mas o lado positivo é que com a rotatividade, os funcionários estão sempre entusiasmados e prontos para bem atender o cliente. O mau humor afasta o cliente".

O empresário ressalta que trabalhar com o público jovem também exige certa flexibilidade. "Tive que fazer algumas adaptações. A pontualidade, por exemplo, claro que exigimos, mas somos mais tolerantes. Há quem passe dos limites, mas cada caso é um caso".

PROFISSIONALIZAÇÃO

Em 2009, Gustavo Maske, de 21 anos, Rafael Basso, de 27, Rodrigo Ferreira, de 31 anos, e Roberto Kavaturu, de 26, se tornaram sócios da Monteweb, que existia desde 2005 em Maringá. A empresa trabalha no desenvolvimento e manutenção de sites, *e-commerce* e sistemas para internet ou nas palavras dos jovens empresários é uma agência digital.

O negócio estava com as contas no vermelho quando os jovens adquiriram a empresa e lembram que se não houvesse mudanças na gestão, a empresa poderia fechar as portas dois meses depois. "A má administração era o grande problema da Monteweb", comentam. Para solucionar o problema, Maske, o mais novo e estudante de Administração, ficou responsável por organizar as contas. "Alguns processos foram instituídos. Organizei a parte administrativa e definimos funções para cada um".

Hoje com sete profissionais, a Monteweb saiu do vermelho e segue em crescimento. Os processos foram profissionalizados, com prazos, metas e propostas formalizadas. "Ainda não atingimos o lucro ideal, mas conquistamos clientes que nos indicam para outros", diz Maske. Reuniões semanais também são realizadas para organizar a produção e o andamento dos projetos.



Ivan Amorim

PARA A PSICÓLOGA ENICÉIA SILVA, "OS JOVENS ESTÃO MAIS PRECUPADOS COM O PRÓPRIO CRESCIMENTO DO QUE COM O DA EMPRESA. SE ELAS NÃO SE SATISFAZEM NO TRABALHO, NÃO TÊM RECEIO DE DEIXÁ-LO"

Uma nova realidade nas empresas

Aliar a experiência dos profissionais mais velhos à inovação dos mais jovens é positivo, segundo a psicóloga, especialista em gestão de qualidade e desenvolvimento de Recursos Humanos, Enicéia Silva. Para isto ocorrer da melhor forma possível, a comunicação é a peça-chave. "A mistura de competências é o fator chave para a obtenção de resultados positivos. Não existe nada melhor do que a troca de ideias entre pessoas de diferentes origens e idades para que as tarefas diárias sejam executadas de maneira inovadora e eficaz".

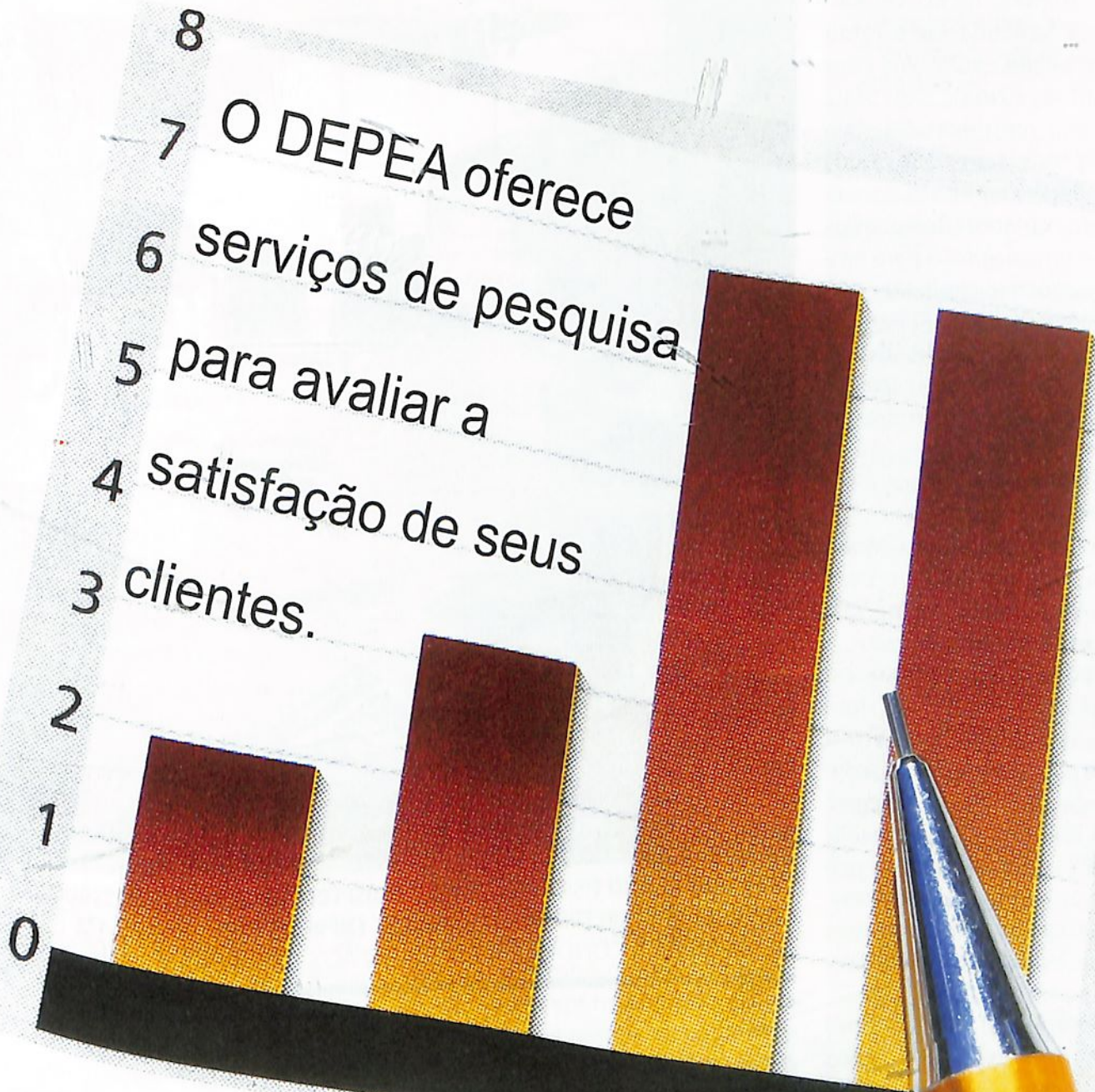
Já os gestores devem estar preparados para uma nova realidade, o que envolve a integração. "O que se deve buscar é que ambas possam se completar, a geração mais experiente (Geração X) deve utilizar o *know-how* adquirido ao longo de experiência profissional

e a mais jovem (Geração Y) deve aplicar esta experiência através da tecnologia. Esse choque corporativo de gerações não pode ser ignorado e deve ser minimizado". O sucesso desta integração vai depender de como os gestores irão lidar com as diferenças.

Já a falta de comprometimento dos jovens, reclamação de muitos empresários, é explicado por Enicéia: "Os jovens estão mais preocupados com o próprio crescimento do que com o da empresa. Mas isso não quer dizer falta de comprometimento. Quando eles observam a possibilidade de crescimento, se dedicam no trabalho e ficam felizes com o que fazem. Quando há um retorno positivo, cada vez mais eles desempenham melhor suas funções. O problema está quando não há compensação. Se o jovem não se satisfaz no trabalho, ele não tem receio em deixá-lo". ■



DEPARTAMENTO DE PESQUISA E ESTATÍSTICA DA ACIM



Solicite informações: 44 30259622
estatistica@acim.com.br

Descontos em planos de saúde, cursos de graduação, registro de marcas e patentes e acesso a linhas de crédito especiais são alguns dos benefícios que os associados da ACIM podem usufruir graças a parcerias com empresas, operadoras de saúde e instituições de ensino. Alguns, inclusive, são extensivos a funcionários e familiares e outros são exclusivos para os associados. Afinal, são mais de quatro mil empresas filiadas. Para os empresários, os convênios garantem, dependendo do convênio utilizado, colaboradores mais motivados e empréstimos para ampliação do negócio e capital de giro com condições facilitadas. Para os funcionários, pode significar uma oportunidade de estudar e de cuidar da saúde sem ter que enfrentar as filas do sistema público.

É graças ao convênio com instituições de ensino superior que dois funcionários do Espaço da Moda estão pagando mensalidade com desconto. A assistente comercial Ludmila Fernanda Chahin cursa Administração de Empresas na Faculdade Cidade Verde. “É uma oportunidade importante para a qualificação dos funcionários”, conta. Já o colega de trabalho Eduardo dos Passos Bolones, que é auxiliar de estoque, está cursando o primeiro ano de Ciências Contábeis. “É um benefício muito bom, pois permite que estudemos com despesas reduzidas”, diz.

Na Accioly Peças o convênio que vem sendo usufruído pelos funcionários é o plano de saúde oferecido pelo PAM. Por ser associada da ACIM, a empresa tem desconto em relação ao preço de tabela e oferece o benefício sem custo para os funcionários desde que a empresa foi fundada, há seis

Mil e uma vantagens

OS ASSOCIADOS À ACIM TÊM ACESSO A DIVERSOS CONVÊNIO OFERECIDOS POR EMPRESAS E INSTITUIÇÕES PARCEIRAS; OS DESCONTOS SÃO ATRATIVOS PARA QUEM DESEJA INGRESSAR NA UNIVERSIDADE, OBTER UM PLANO DE SAÚDE OU BENEFÍCIOS BANCÁRIOS. CONHEÇA ESSAS VANTAGENS E SAIBA COMO USUFRUIR DELAS



Ivan Amorim

CONSULTOR DA ACIM VISITA ASSOCIADOS E PROSPECTA NOVOS FILIADOS; ASSOCIAÇÃO COMERCIAL TEM PARCERIAS COM ENTIDADES E EMPRESAS QUE RESULTAM EM DESCONTOS E CONDIÇÕES ESPECIAIS AOS ASSOCIADOS

anos. Segundo a responsável pelo departamento de finanças, Érica Moroti Franco, os 15 colaboradores têm plano de saúde. “Aderimos para aumentar a qualidade de saúde e proporcionar economia de tempo para os funcionários, com atendimento rápido e espe-

cializado”, explica.

Dreico Magalhães é vendedor supervisor da empresa há cinco anos e conta que desde que foi contratado tem cobertura do plano de saúde. “Tenho usado, pois o atendimento é rápido, especialmente em casos de emergência”, explica.



Ivan Amorim

LUDMILA FERNANDA E EDUARDO BOLONES SÃO FUNCIONÁRIOS DO ESPAÇO DA MODA E ESTÃO CURSANDO FACULDADE PAGANDO MENSALIDADE COM DESCONTO PORQUE A EMPRESA ONDE TRABALHAM É ASSOCIADA DA ACIM

LINHAS DE CRÉDITO

Para as empresas que precisam recorrer a empréstimos para a aquisição de maquinários, capital de giro, reforma ou ampliação do negócio e outras finalidades, a ACIM tem uma parceria importante com o Banco do Brasil. Por meio do Proger Urbano Cooperfat, os empresários podem financiar até 90% do valor de bens e serviços, ter até um ano de carência e 96 meses para pagar, além de taxa de juros atrativa.

A linha de crédito pode ser usada por empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões e a taxa de juros é de 2,44% ao ano mais Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP). Segundo o superintendente regional do Banco do Brasil de Maringá, Joares Ângelo Scisleski, o Cooperfat é uma linha de financiamento de investimentos com recursos do Programa de Geração de Emprego e Renda (Proger), instituído pelo Ministério do Trabalho e Emprego, e mantido com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalha-

dor (FAT). “A finalidade é financiar projetos de investimento, com ou sem capital de giro associado, de empreendimentos que promovam a criação de postos de trabalho e a geração e distribuição de renda”, diz.

A lista de itens financiáveis inclui bens de produção, serviços indispensáveis à atividade produtiva do empreendimento e obras de reforma em edificações comerciais e industriais. Os veículos automotores simples, de produção nacional, com até dez anos de uso e destinados ao transporte de carga e de passageiros, além de máquinas e equipamentos novos ou usados também entram na lista do que pode ser financiado. A lista completa e os prazos de pagamento e carência deve ser consultada no Banco do Brasil.

“As operações são tributadas com alíquota zero de Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), conforme as disposições legais atuais”, diz Scisleski. Para as micro e pequenas empresas, o teto de

Conheça os parceiros da ACIM

Veja a relação de empresas e instituições que oferecem condições e preços diferenciados para os associados:

Bancos

- ✓ Banco do Brasil
- ✓ Caixa Econômica
- ✓ Sicoob

Instituições de ensino

- ✓ Cesumar
- ✓ Faculdade América do Sul
- ✓ Faculdade Cidade Verde
- ✓ Faculdade Ciodonto
- ✓ Faculdade Maringá
- ✓ Unifamma

Odontologia

- ✓ Odontologia Denise Silva
- ✓ Odontologia Jônia B. França
- ✓ Odontologia Pais e Filhos
- ✓ Sesi
- ✓ Uniodonto

Registro de marcas, assessoria em RH e meio ambiente

- ✓ Multimarcas Marcas e Patentes
- ✓ Marpa Marcas, Patentes e Inovações
- ✓ Ecoalternativa
- ✓ Global RH

Saúde

- ✓ Contentare Saúde do Trabalhador
- ✓ IIPM Instituto Integrado de Psicologia em Maringá
- ✓ Labore Saúde Ocupacional
- ✓ PAM
- ✓ Santa Rita Saúde

empréstimo é R\$ 100 mil e pessoas físicas e autônomos associados podem requerer até R\$ 80 mil.

Para utilizar o benefício, o empresário deve ser correntista do Banco do Brasil e não pode ter restrições de crédito ou fiscais. É preciso apresentar uma carta confirmando a filiação da empresa à ACIM. Todas as agências Banco do Brasil em Maringá oferecem o benefício.

Há cerca de quatro meses, o Instituto da Costura de Maringá recorreu ao Cooperfat. Segundo a proprietária, Fabiana Menghini, por tratar-se de uma franquia, o investimento inicial do empreendimento foi alto. "Então, optamos por uma linha de crédito que viabilizasse a aquisição de máquinas, equipamentos e a reforma das instalações elétricas exigidas pela franqueadora", justifica.

Para Fabiana, as principais vantagens de utilizar o convênio são os juros baixos, maior tempo de carência e prazo estendido para pagamentos. A empresária financiou 80% dos R\$ 97 mil necessários para viabilizar o negócio e o financiamento será pago em 84 vezes com prazo de carência de um ano. "Como recorreremos ao Cooperfat investimos os recursos próprios, por exemplo, em marketing e propaganda para divulgar a empresa nos primeiros meses de vida", conta.

COMO UTILIZAR

Para usufruir dos convênios, os empresários devem entrar em contato com a Central de Relacionamento com o Associado (CRA). De acordo com a gerente comercial da ACIM, Giseli Altoé, diversos convênios são extensivos para proprietários e funcionários, que neste



Ivan Amorim

A ACCIOLY PEÇAS OFERECE PLANO DE SAÚDE DO PAM PARA OS 15 FUNCIONÁRIOS; NA FOTO, A RESPONSÁVEL PELO DEPARTAMENTO DE FINANÇAS, ÉRICA FRANCO: "AUMENTO DA QUALIDADE DE SAÚDE"

Centro de Capacitação é mais uma opção para associados

De janeiro de 2010 a janeiro deste ano o Centro de Capacitação da ACIM realizou 87 cursos, com a participação de mais de 1,6 mil pessoas, de mais de mil empresas. Entre os cursos mais procurados estão Departamento Pessoal, Oratória, Logística e Vendas.

A estrutura do Centro de Capacitação contempla três salas para treinamento, um auditório com capacidade para 90 pessoas e uma videoteca, com um acervo de cerca de

150 vídeos de diversas áreas, disponível gratuitamente para os associados. Desde 2006, o centro oferece ainda o programa *In Company*, com foco na realização de cursos e palestras ministrados dentro das empresas.

Outro benefício é a locação de salas para reuniões e encontros empresariais e, neste caso, os associados contam com preços diferenciados. No último ano, mais de 80 empresas locaram os espaços do Centro de Capacitação.

caso, devem apresentar a carteira de trabalho.

Giseli explica que como cada empresa conveniada oferece um serviço diferente, como planos odontológicos ou cursos universitários, a ACIM fornece apenas o percentual de desconto, cabendo aos empresários interessados fazer as

cotações de preços dos serviços. O telefone da CRA é 0800-6009595.

O presidente da ACIM, Adilson Emir Santos, ressalta que a diretoria e os funcionários da entidade trabalham constantemente para oferecer produtos e serviços que façam diferença no dia-a-dia das empresas. ■

PRATIQUE A RESPONSABILIDADE SOCIAL PROMOVA A EDUCAÇÃO FINANCEIRA DE SEUS COLABORADORES



O CRÉDITO DEIXA COM A GENTE

A APOIO a Iniciativa Empreendedora é uma entidade ligada à **Fundacim** – Instituto de Responsabilidade Social da **ACIM**, que possui um fundo para investimento em projetos sociais, com a finalidade de promover os conceitos de **Educação Financeira** e formas de controle do Orçamento Doméstico.

Com o programa **Crédito Solidário Para o Consumo**, especialmente criado para melhorar a qualidade de vida dos trabalhadores de Maringá, a APOIO abre as portas para seus funcionários acessarem financiamento de baixo custo. Além de ser um crédito pessoal, sem necessidade de avaliação, sem garantias, sem necessidade de aprovação de cadastro e com as menores taxas do mercado, também tem um caráter educativo, orientando o solicitante na utilização do recurso liberado com responsabilidade.

O Crédito Solidário permite à sua empresa:

- Evitar problemas referentes a empréstimos informais aos seus funcionários.
- Não onerar o capital de giro da empresa.

O Crédito Solidário permite aos seus funcionários:

- recuperar seu crédito no comércio;
- adquirir bens de consumo;
- liquidar qualquer tipo de débito, sem a necessidade de recorrer a empréstimos com altas taxas de juros;

CONCESSÃO DO CRÉDITO SOLIDÁRIO PASSO A PASSO

1º PASSO

A empresa onde o solicitante do crédito trabalha precisa ser associada a ACIM e conveniada a APOIO. No ato do convênio com a APOIO é oferecida a empresa gratuitamente uma palestra referente a Educação Financeira e a elaboração do Orçamento Doméstico, onde também são distribuídas aos funcionários cartilhas com dicas de educação financeira.

2º PASSO

Retirar junto ao RH da empresa o formulário de solicitação de crédito. O RH irá conferir as informações contidas na Solicitação de Crédito e encaminhar a mesma para a diretoria da empresa que deverá autorizar o funcionário a continuar no processo.

3º PASSO

Os pagamentos mensais serão debitados no salário do solicitante. O valor das parcelas mensais não poderá ultrapassar a 20% (vinte por cento) do salário do solicitante.

É Necessário Garantia?

Não, apenas estar empregado a mais de 6 (seis) meses em uma empresa que seja conveniada da APOIO.

E os Juros?

A APOIO sempre estará atenta para oferecer os menores juros da praça.

Posso Fazer um Novo Empréstimo?

Se o empréstimo anterior for devidamente quitado, poderá ser pleiteado um novo empréstimo.

A Aprovação do Empréstimo é Demorada?

Não, todo o processo levará no máximo uma semana.

Qual Número Máximo de Parcelas?

O Crédito para Consumo pode ser liquidado em até 12 parcelas.

Qual o Valor Mínimo e o Valor Máximo do Crédito Concedido?

O valor mínimo é de R\$ 100,00 e o máximo é de R\$ 2.500,00. Sendo que o valor da parcela mensal não poderá ultrapassar a 20% do salário do solicitante.

De que forma receberei meu crédito?

O crédito será repassado através de cheque nominal ao solicitante, descontável no banco Sicoob.

Mais Informações:
www.fundacim.org.br - (44) 3025-9656



O mais jovem presidente da ACIM

FORTALECIMENTO DA INDÚSTRIA, CONQUISTA DE MAIS ASSOCIADOS E MELHORIA NO TRANSPORTE DE CARGAS FERROVIÁRIAS FORAM ALGUMAS BANDEIRAS DA GESTÃO DE SIDNEY MENEQUETTI À FRENTE DE ACIM EM 1978 E 1979

O presidente mais jovem da ACIM assumiu o cargo com 28 anos. Foi Sidney Meneguetti, presidente na gestão 1978-1979. Filho de Felizardo Meneguetti, que foi um dos empresários que mais contribuiu para o fortalecimento da entidade, Sidney é diretor presidente da Usina Santa Terezinha, que atua na produção de açúcar, etanol e bioenergia. Ele é casado com Ionne Maria Crema Meneguetti, tem três filhos e é o entrevistado do perfil desta edição:

SEU CONTATO INICIAL COM A ACIM SE DEU ATRAVÉS DO SEU PAI, QUE MESMO NÃO TENDO ACEITADO CONCORRER À PRESIDÊNCIA DA ENTIDADE FOI UM EMPRESÁRIO ATIVO NA ACIM. COMO UM JOVEM DE 28 ANOS SE INTERESSOU PELA PRESIDÊNCIA DA ASSOCIAÇÃO?

Eu era chefe de gabinete na segunda gestão do prefeito João Paulino Vieira Filho e a função era muito desgastante, pois tinha que dividir meu tempo entre a função pública e as atividades na Usina. Acabei concordando com os argumentos dos companheiros do meu pai de que como presidente da ACIM teria mais liberdade para trabalhar. Desta forma, deixei a chefia de gabinete e disputei a presidência da ACIM.

QUAIS ERAM OS EMPECILHOS PARA O DESENVOLVIMENTO DE MARINGÁ NA ÉPOCA?

Maringá era muito dependente do setor primário e a monocultura do café começava a passar pelo processo da reconversão para grãos, o que gerava a mecanização no campo e a população urbana começou a crescer com o êxodo rural. A jovem Maringá era carente de tudo: habitação, saneamento, comunicações e dependia da industrialização para empregar quem saiu do campo. A UEM estava nos seus primórdios e foi fundamental para a afirmação de Maringá como polo de desenvolvimento regional. Até então os jovens saíam de Maringá para estudar nos grandes centros. Na minha opinião a cidade ainda não deu o devido crédito para tudo aquilo que a UEM trouxe de benefícios.

QUAIS AS PRINCIPAIS CONQUISTAS DA

ACIM DURANTE SUA GESTÃO?

Entendo que uma gestão de dois anos não é suficiente para se obter grandes conquistas. Porém, me orgulho de ter colaborado para que a ACIM conquistasse a liderança que ela tem hoje. É grande a satisfação de colaborar para o engrandecimento de toda uma comunidade, independentemente de interesses particulares.

NA SUA GESTÃO, COMO FOI A CAMPANHA PARA QUE NOVOS EMPRESÁRIOS SE ASSOCIASSEM A ACIM? E COMO O SENHOR VÊ A ENTIDADE QUE ACABOU DE ALCANÇAR QUATRO MIL ASSOCIADOS?

A ACIM buscava firmar sua liderança não só no município, mas em toda a região e no Estado e este protagonismo classista demandava recursos. Então, a diretoria, vendo as contas subirem, lançou uma campanha de conscientização do empresariado, demonstrando que o custo-benefício de filiação era altamente positivo. A imprensa maringaense ajudou muito nesta ocasião e com isso veio o sucesso. Naquela época nem o maior dos visionários arriscaria que o número de associados chegaria aos quatro mil atuais.

AINDA NA SUA GESTÃO HOUE A PREOCUPAÇÃO COM A INDUSTRIALIZAÇÃO NA CIDADE E PARA ISSO ATÉ UM SEMINÁRIO FOI PROMOVIDO COM A PRESENÇA DO ENTÃO GOVERNADOR NEY BRAGA. O QUE VOCÊS PLEITEAVAM?

Maringá queria se libertar da dependência dos produtos agropecuários. Com o êxodo rural, a industrialização era fundamental para o salto do município e queríamos



Ivan Amorim

firmá-lo como um polo regional de indústria, comércio e serviços. Naquela época iniciou-se a implantação dos Distritos Industriais de Maringá, com o apoio financeiro do então Banco de Desenvolvimento do Paraná (Badep) - hoje liquidado -, que era o financiador das pequenas e médias empresas.

A FALTA DE LOCOMOTIVAS E VAGÕES DE CARGA FOI OUTRA BANDEIRA LEVANTADA EM SUA GESTÃO...

A ferrovia pertencia à estatal Rede Ferroviária Federal. Na minha gestão fizemos inúmeras visitas ao presidente da rede, em Brasília. Contamos com o apoio do prefeito (João Paulino Vieira Filho), de deputados e também com a Cocamar, reivindicando sempre a maior disponibilidade de vagões, o que era atendido de maneira não totalmente satisfatória. Esta defasagem já era sentida lá nos anos 1970 e continua até hoje. Tanto que o sistema ferroviário atende as necessidades dos produtores de forma parcial e com custos muito elevados se comparado aos países desenvolvidos.

O TRANSPORTE FERROVIÁRIO PODE SER CONSIDERADO VIÁVEL PARA O TRANSPORTE DE CARGA, JÁ QUE O FRETE E AS DESPESAS DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO ESTÃO CADA VEZ MAIS ONEROSOS?

Totalmente viável. O Brasil precisa enfrentar esta situação muito seriamente e destinar recursos financeiros de longo prazo para investir no setor de logística. É preciso aproveitar a defasagem e introduzir as novas tecnologias que foram desenvolvidas nas últimas décadas, dando um *upgrade* em toda a infraestrutura do país. ■

As primeiras serrarias de Maringá

O período de 1945 a 1960 foi o mais proveitoso para os industriais do ramo de serrarias de Maringá, visto que no início do desbravamento e desmatamento a região da Vila Pinguim, ou Macuco, que veio constituir a Maringá que conhecemos hoje, tinha diversas espécies de árvores nativas em abundância. Para se ter ideia do quão promissor foi esse negócio, basta analisarmos que em 1950 a cidade, então com 38.588 habitantes, chegou a ter 15 serrarias.

Antes da fundação do distrito, em maio de 1947, duas serrarias já desenvolviam suas atividades. Na Vila Operária a Serraria Villanova, criada em 1945, foi a primeira. No lado oposto da cidade, a Serraria da Companhia de Terras Norte do Paraná foi instalada no núcleo inicial, o "Maringá Velho".

Apesar do traçado urbanístico elaborado por Jorge de Macedo Vieira ter sido finalizado e entregue em 1945, a Companhia de Terras levou aproximadamente dois anos para implantá-lo. Analisando o mapa, verifica-se que Macedo não previu as regiões periféricas da cidade. Em primeira instância, o Parque Industrial foi instalado na Zona 10, com bordas para a avenida Colombo, rodovia de escoamento de produtos.

Após 1947, com o traçado definido e sendo colocado em prática, as serrarias ainda continuaram a ser organizadas fora da região destinada às indústrias, nas proximidades dos perímetros urbanos. Estes foram os casos da Serraria Santos, Balani S.A., de Vitório Balani e Durval Francisco dos Santos; Serraria Brenner, de Agostino Brenner; Serraria



Serraria São Sebastião, de Vanor Henriques

São Sebastião, de Vanor Henriques; Serraria Santa Helena; Serraria Camponesa; Serraria Nossa Senhora de Fátima; Serraria Slaviero; Serraria dos Irmãos Toda e também da Madeireira Philips. A única que se instalou na antiga avenida das Indústrias (atual avenida Bento Munhoz da Rocha Neto) foi a Serraria Werneck, de Waldomiro Werneck.

Esta consolidação das serrarias em zonas periféricas foi uma importante ferramenta para expansão dos bairros adjacentes de Maringá. Esses territórios, nem considerados no traçado de Jorge de Macedo Vieira, passaram a receber novos moradores devido às serrarias. É o caso da Vila Progresso, atual Bairro Mandacaru. Por volta de 1946/1947, a Madeireira Philips foi inaugurada na região e, com isso, o local teve uma considerável ampliação no número de habitantes.

A indústria também gerou possibilidades de expansão mercadológica para seus gestores. Inocente Villanova Júnior e Agostino Brenner, por exemplo, se tornaram proprietários de postos de combustíveis na cidade. Além da redução de custo para o transporte de seus produtos, lucraram com a revenda para outros

empresários.

Ainda, temos os trabalhadores que sobreviveram ao sistema árduo imposto pelas serrarias. Ou seja, se as toras chegavam para o beneficiamento, significava que diversos homens haviam extraído a matéria-prima anteriormente. Isso sem contabilizar as colônias de trabalhadores que se formaram dentro das serrarias.

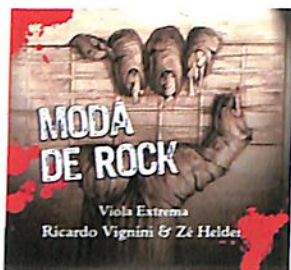
Esta indústria tão promissora, na década de 1970, teve um declínio acentuado. Os proprietários das primeiras empresas mudaram de segmento ou findaram as atividades. Os formatos de trabalho, resultado do capitalismo, foram modificados e modernizados. Mas vale ressaltar o empreendedorismo dos pioneiros das serrarias de Maringá. Muitos deles, não só gerenciavam a empresa, como viajavam constantemente para comercializar seus produtos. Típicos empresários do "eldorado" do norte do Paraná.

Eram outros tempos, cada serraria possuía seu próprio gerador de energia, pois a cidade ainda não provia tal benfeitoria.

Miguel Fernando é especialista em História e Sociedade do Brasil

Vale a pena
OUVIR

FABIO MASSALLI - JORNALISTA

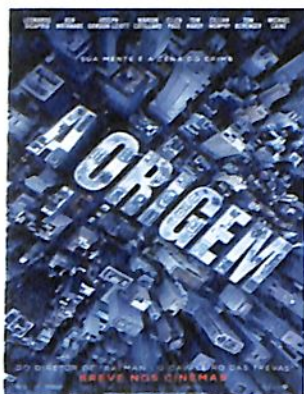


“Moda de rock viola extrema” – Ricardo Vignini & Zé Helder
Recém-lançado pelo selo Folgado, “Moda de rock – viola extrema” é resultado de um projeto de dois anos de dois violeiros: Ricardo Vignini e Zé Helder, que possuem um amplo trabalho de pesquisa e divulgação da viola caipira brasileira. Mas neste CD eles não interpretam as modas tradicionais do campo brasileiro, embora usem o instrumento para dar um clima de velho interior mateiro para clássicos do rock. Em arranjos em que esbanjam técnica e virtuosismo, Vignini e Helder dão uma cara típica do interior brasileiro para roqueiros, como Beatles (“Norwegian Wood”), Pinky Floyd (“In the Flesh”), Jethro Tull (“Aqualung”), Led Zepelin (“Kashmir”), Jimi Hendrix (“Has this be Love”), Nirvana (“Smells like teen spirit”) e Sepultura (“Kaiowas”).

As flores em vida (Nelson Cavaquinho)

Em 2011 se comemora o centenário do nascimento do mestre do samba Nelson Cavaquinho. Este CD, “As flores em vida”, não é fácil de ser encontrado nas lojas, nem na internet, mas é uma boa pedida para quem quer conhecer a obra deste compositor único, com músicas repletas de temáticas que abraçam a morte, a tristeza, a melancolia, a dor e a solidão. O álbum traz Chico Buarque, Paulinho da Viola, Cristina Buarque, João Bosco, Beth Carvalho, Toquinho, Carlinhos Vergueiro e o próprio Nelson Cavaquinho, com sua voz rouca e inconfundível, curtida em muita bebida. O CD traz clássicos como “Rugas”, “Folhas Secas”, “Pecado” e, é claro, “Quando eu me chamar saudade”. Vale à pena ouvir por toda a poesia do samba de Nelson Cavaquinho.

Vale a pena
ASSISTIR



DIEGO VIRGINIO DA SILVA - GERENTE COMERCIAL

A ORIGEM – CHRISTOPHER NOLAN (2010)

Com um elenco escolhido sob medida, efeitos especiais perfeitos e uma história envolvente, “A origem” é o tipo de filme que

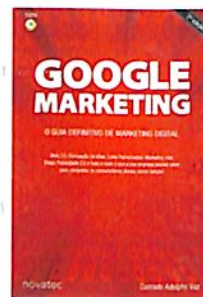
quem piscar os olhos, corre o risco de perder o raciocínio da trama. Com uma mistura de ficção e realidade, o filme aborda a espionagem industrial, onde é possível entrar na mente humana e realizar um roubo ou inserção de informações durante o sono. O filme faz questionar sobre as fronteiras do que é sonho e o que é realidade.

PRESSÁGIO – ALEX PROYAS (2009)

Quem gosta de ficção, catástrofes e uma história com início, meio e fim vai classificar “Presságio” como um dos primeiros de sua lista de filmes. A história é sobre a anunciação do fim da humanidade, com muita destruição e pânico. O mundo vive os últimos dias em total apocalipse, sendo que o fato é tratado de uma maneira rotineira, parecida com a realidade atual. E o mais surpreendente é o final bíblico da história.

O que estou
ENDO

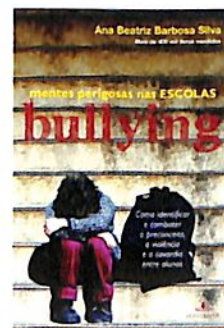
ALEKS DIAS - PROFESSOR E PROFISSIONAL DE MARKETING



GOOGLE MARKETING CONRADO ADOLPHO VAZ EDITORA: NOVATEC 650 PÁGINAS

O livro “Google Marketing”, do publicitário Conrado Adolpho Vaz, chega às livrarias reunindo um conteúdo denso, prático e inovador. A metodologia “8 P’s do Marketing Digital”, trazida por ele no livro, aborda estratégias e técnicas de como gerenciar um negócio na internet, visando o aumento do valor das marcas e empresas.

FELIPE BACARIN - ESTAGIÁRIO DE ASSESSORIA DE IMPRENSA



BULLYING – MENTES PERIGOSAS NA ESCOLA ANA BEATRIZ BARBOSA SILVA EDITORA FONTANAR 189 PÁGINAS

No livro, a psiquiatra Ana Beatriz Barbosa Silva aborda um assunto recorrente nas escolas: o *bullying*, que é caracterizado por agressões físicas e psicológicas a uma pessoa ou a um grupo. Ela cita casos de pessoas famosas que superaram a humilhação e venceram na vida, como o ator Tom Cruise, a cantora Madonna e o nadador Michael Phelps. E aborda também o *cyberbullying*, que se caracteriza pela agressão virtual. Já o último capítulo traz medidas a serem adotadas para combater os atos de violência. O livro faz um alerta a pais e professores de como identificar a atitude que extrapola os limites de uma brincadeira sadia e se torna constrangedora.

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

Vale a pena
NAVEGAR

www.contasabertas.uol.com.br: site da entidade sem fins lucrativos que visa contribuir para o aprimoramento do dispêndio público; são disponibilizados artigos, notícias, vídeos, links, informativos e outros materiais para fiscalizar e promover melhorias na administração pública

www.captarte.com.br/: site do Programa de Captação de Recursos para Projetos Culturais, que traz a relação de projetos aprovados no Programa Nacional de Incentivo à Cultura (Pronac)

www.idec.org.br: o portal do Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor oferece um vasto conteúdo sobre defesa dos direitos do consumidor; são disponibilizados artigos, cases, links, notícias, entre outros, além de conteúdos exclusivos para os associados

Mesa arrumada para o trabalho fluir

ALÉM DE CONTRIBUIR COM A BOA IMAGEM PROFISSIONAL, UM AMBIENTE ORGANIZADO FAZ O SERVIÇO RENDER MAIS; APROVEITE O COMEÇO DO ANO PARA ORGANIZAR SEU AMBIENTE DE TRABALHO E DESCARTAR PAPÉIS E MATERIAIS DESNECESSÁRIOS

Tudo bem que a sua mesa não precisa ser um santuário imaculado, mas é possível fazer o trabalho render mais deixando a agenda sempre no lugar certo ou perdendo alguns segundos colocando o papel no lixo. Esqueça também aquela velha história que “na minha bagunça, eu encontro tudo”. Mesmo que tenha uma sala só para você ou uma função pautada pela criatividade, lembre-se que a empresa não é a sua casa, então nada de bagunçar ou personalizar demais.

Antes de levar vaso de planta, porta-retrato cor-de-rosa, caneca com foto dos filhos ou estampa do time futebol e coisas do gênero, é preciso estar em sintonia com a cultura da empresa. Levado isso em conta, você pode conferir seu estilo pessoal de maneira discreta para tornar o ambiente mais acolhedor e confortável. Se tiver dúvida neste sentido, vale conferir com o setor de Recursos Humanos sobre a política adotada no seu setor.

Além disso, pilhas de papel, correspondências, revistas, pacote de bolacha aberto, balinhas e bombons podem atrapalhar o trabalho. Se este é seu caso, é bom fazer uma boa limpeza, e o início do ano é uma época propícia para isso. Mas se ainda falta um estímulo, pense que ao sair e deixar a mesa desarrumada ou com bibelôs a mais, a pessoa que vai limpar terá trabalho extra. Assim, reserve um período do dia para fazer a arrumação.

Uma boa maneira de começar é



tirar tudo de cima da mesa e limpar bem a superfície. Faça uma seleção criteriosa, isso deve reduzir mais da metade da papelada empilhada. Tenha em mãos um saco grande para facilitar o descarte. Jornais, envelopes usados e catálogos desatualizados devem ir para o lixo - sobre isso nem pense duas vezes. Guarde apenas os documentos referentes ao trabalho atual ou projetos futuros.

Caso não tenha, talvez chegou a hora de providenciar uma gaveta para arquivar pastas (etiquetadas) e usá-la. Mesmo com a facilidade do mundo tecnológico é uma boa ideia manter um bloco de anotações e uma caneta próximos ao telefone.

Outra dica válida é aproveitar bem as gavetas para que o material de trabalho não fique espalhado pela mesa. Deixe sempre um espaço sobrando, com um ambiente “amplo”, sua mente vai estar mais focada e sua criatividade deve fluir melhor.

Manter a mesa organizada no dia-a-dia de trabalho é uma dica de ouro nesse quesito. Deixar para arrumar no final do expediente, uma vez por semana ou uma vez por mês pode se tornar uma atividade maçante. Cada coisa no seu lugar é a regra que sempre funciona.

Dayse Hess é jornalista e especialista em design de moda

CURSOS

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

■ GESTÃO DE PESSOAS – O DESAFIO DO LÍDER EMPREENDEDOR

Instrutoras: Daniela Zanuto e Enicéia Silva
Data: 21 a 24 de fevereiro, das 19 às 23 horas

■ GERENCIAMENTO DE PROJETOS

Instrutor: Ayrton Ângelo da Silva Filho
Data: 21 de fevereiro a 3 de março, das 19 às 23 horas

■ INTERPRETAÇÃO DA NORMA ISO 9001

Instrutor: Osmar da Cruz Martins
Data: 26 de fevereiro, das 8 às 12 horas e das 13 às 17 horas

■ COMUNICAÇÃO ASSERTIVA NAS ORGANIZAÇÕES

Instrutora: Jane Eyre Colombo Cruz
Data: 28 de fevereiro a 3 de março, das 19 às 23 horas

■ ORATÓRIA – A COMUNICAÇÃO NA PROFISSÃO

Instrutora: Elizabete Willemann
Data: 11 e 12 de março, das 19 às 23 horas (sexta-feira);
das 8 às 12 horas e das 13 às 17 horas (sábado)

■ CONTABILIDADE PARA NÃO CONTADORES

Instrutor: Claudinei de Oliveira
Data: 14 a 18 de março, das 19 às 23 horas

■ COMO COBRAR E RECEBER DÍVIDAS

Instrutor: Braz Ismael Vendramini
Data: 14 a 17 de março, das 19 às 23 horas

■ USO DOS MAPAS MENTAIS – UM MÉTODO PRÁTICO PARA AUMENTAR SUA CRIATIVIDADE E PRODUTIVIDADE

Instrutor: Ayrton Ângelo da Silva Filho
Data: 14 a 17 de março, das 19 às 23 horas

■ O PAPEL DO GERENTE

Instrutor: Agmar Vieira Junior
Data: 21 a 25 de março, das 19 às 23 horas

■ ESTRATÉGIAS E TÁTICAS DE VENDA E DE NEGOCIAÇÃO

Instrutora: Elizabete Willemann
Data: 21 a 24 de março, das 19 às 23 horas

■ TELEMARKETING – FORMAÇÃO ESSENCIAL

Instrutora: Jane Eyre Colombo Cruz
Data: 28 a 31 de março, das 19 às 23 horas

■ COMO AVALIAR O DESEMPENHO DO COLABORADOR

Instrutora: Daniela Zanuto
Data: 29 a 31 de março, das 19 às 23 horas



Ivan Amorim

ASSOCIADO DO MÊS

Há oito meses no mercado maringense, a VR10 Veículos comercializa veículos multimarcas seminovos. Segundo o proprietário da empresa, Agnaldo Viscovini, a loja oferece ainda financiamento por meio das principais financeiras do mercado, além de assessoria nas transferências e desembargo de documentações.

A empresa se associou à ACIM há quatro meses e o motivo justificado por Viscovini é que "já conheço os serviços da ACIM e a seriedade da associação". O empresário destaca a consulta ao SCPC como o principal serviço oferecido pela associação que é utilizado pela empresa.

Os veículos da loja são comercializados também pelos sites www.socarrao.com.br; www.meucarronovc.com.br e pelo site próprio: www.vr10veiculos.com.br.

AVR10 Veículos está localizada na avenida Pedro Taques, 851. O telefone de contato é o (44) 3023-9010.

CURSO PARA ÓRGÃOS E ENTIDADES SEM FINS LUCRATIVOS

Os integrantes de entidades sociais e órgãos públicos que desejam aprender mais sobre o Sistema de Gestão de Convênios e Contrato de Repasses (Siconv) terão a oportunidade de participar de um curso sobre o assunto realizado pela Fundacim. O curso será de 21 a 25 de março, das 13 às 18 horas, no Centro de Capacitação da ACIM. As vagas já estão abertas.

O Siconv é um sistema eletrônico que processa as transferências de recursos do orçamento da União para órgãos e entidades sem fins lucrativos. O objetivo da ferramenta é garantir mais agilidade e transparência na liberação de recursos. No curso, os participantes aprenderão, entre outros assuntos, como é feito o credenciamento no sistema, a execução dos projetos e programas e como deve ser realizada a prestação de contas do uso dos recursos. Mais informações pelos telefones (44) 3025-9648 e 3025-9676.

SALÕES DE BELEZA

Empresários e profissionais dos salões de beleza de Maringá tiveram a oportunidade de conhecer novas técnicas de penteados e coloração. É que no final de novembro do ano passado foi realizado um seminário pelo núcleo setorial de salões de beleza do Programa Empreender, da ACIM. O seminário foi ministrado pelo cabeleireiro Adriano Menegon, representando a marca Wella, e teve apoio da própria Wella e do Sicredi.

Segundo o coordenador do Programa Empreender, Eraldo Luiz Pasquini, com a criação do núcleo em 2008, houve a oportunidade de levantar informações do setor, aumentar a representatividade, buscar melhorias para o segmento e organizar as empresas através do associativismo. "O sindicato dos salões de beleza foi reerguido através do núcleo", conta, acrescentando que 14 empresas integram o núcleo. Ele adianta que neste ano o plano é realizar uma feira para exposição de produtos e serviços dos fornecedores dos salões e realizar treinamentos para os profissionais.

PROGRAMA VOLTADO PARA O TERCEIRO SETOR

Estão abertas as inscrições para a participação no programa Núcleo Empreender das Organizações Sociais, realizado pela Fundacim, instituto de responsabilidade social vinculado à ACIM. O programa terá início em 16 de março e as inscrições podem ser realizadas até o dia 25 de fevereiro, pessoalmente ou pelos Correios. A ficha de inscrição e o modelo da carta de apresentação, necessária para se inscrever, estão à disposição no site www.fundacim.org.br e deverão ser impressos e preenchidos. O nome das organizações aprovadas para participar do programa será divulgado no site em 7 de março.

Segundo o coordenador de projetos da Fundacim, Alexandre Cedran, durante os oito meses de programa os participantes aprenderão sobre o desenvolvimento de competências gestoras, espaço de aprendizagem e difusão de conhecimento, oportunidade de criação de rede de relacionamento, entre outros assuntos voltados para o terceiro setor. A participação é gratuita. Mais informações pelos telefones (44) 3025-9676 e 3025-9648 e pelo e-mail projetos@fundacim.org.br.



CARTÃO PARA COMPRAS CORPORATIVAS

A ACIM vai lançar um cartão para compras corporativas. Com o novo produto, que leva a bandeira Coopercred, as empresas vão poder comprar material de escritório, de limpeza e outros suprimentos do dia-a-dia. Não haverá cobrança de anuidade e em caso de parcelamento do saldo devedor do cartão, o empresário contará com taxas de juros mais baratas. O lançamento está previsto para fevereiro.

COLETA DE RECICLÁVEIS NAS EMPRESAS

Em janeiro foi retomado o programa ACIM Recicla Comércio. A intenção é que nos próximos três meses 200 empresas estejam cadastradas e duas toneladas de resíduos recicláveis sejam coletadas na avenida Brasil. O projeto é uma iniciativa da ACIM e a coleta será feita por catadores da Cooperativa Coopervidros. O material será encaminhado para a cooperativa, que fará a classificação e encaminhará para o processo final da reciclagem. De acordo com o biólogo responsável pelo projeto e vice-presidente da ACIM para assuntos do meio ambiente, Wagner Severiano, a adesão e participação no programa não tem custo.

O programa teve início de forma piloto em 2008, quando passaram a ser coletados os resíduos das lojas localizadas na avenida Brasil, entre a Praça José Bonifácio e a avenida Paraná. Com a retomada do projeto, a coleta será feita inicialmente nos estabelecimentos comerciais situados na avenida Brasil entre a avenida Paraná e a rua Basílio Sautchuck. Depois de aderir, o empresário escolhe o melhor dia e horário para a coleta do material. Quem quiser participar do programa deve entrar em contato pelo telefone (44) 3025-9595.

Na área ambiental, a ACIM firmou uma parceria com a empresa Ecoalternativa, o que garante descontos de até 30% nas consultorias para projetos na área ambiental para a gestão urbana, rural e pública. Os empresários interessados devem ligar para o telefone 0800600-9595 ou enviar e-mail para o acimambiental@acim.com.br.

ADESÃO À MARINGÁ LIQUIDA

Os kits promocionais da Maringá Líquida já estão sendo comercializados. Eles incluem bandeirolas, cartazes e tags de preços e custam a partir de R\$ 70 para associados da ACIM, do Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar) e para os empresários de materiais de construção filiados ao sindicato patronal (Simatec/Acomac). Para as empresas que não são ligadas a nenhuma das entidades, o kit custa a partir de R\$ 120.

A expectativa é que 1,2 mil empresas participem da Maringá Líquida, que terá como tema "Não vai sobrar nada" e estará na 17ª edição. Para obter mais informações ou solicitar a adesão, o telefone é o 0800-6009595.



Ivan Amorim

ESCOLA PARA POLICIAIS E POLIDUTO

Antes de concluir o mandato como governador do Estado, Orlando Pessuti assinou dois decretos de projetos que são reivindicações antigas da comunidade: a criação da Escola de Formação, Aperfeiçoamento e Especialização de Praças (Esfaep) em Maringá e a transformação em área de interesse público das margens das rodovias por onde passará o poliduto que escoará a produção de álcool e derivados de Maringá até o Porto de Paranaguá.

A assinatura dos documentos foi realizada em 28 de dezembro na sede da ACIM e reuniu diversas lideranças. A Esfaep será a primeira escola do gênero do interior do Paraná – a outra está localizada em São José dos Pinhais, na região metropolitana de Curitiba – e possibilitará a formação e aperfeiçoamento de praças e o aprimoramento do trabalho dos bombeiros. A Esfaep funcionará nas instalações da Escola Estadual Maria Balani Planas, localizada no Jardim Novo Horizonte, que terá a reforma coordenada pela Prefeitura de Maringá em parceria com a iniciativa privada e o governo estadual.

Com a assinatura do decreto que instituiu a faixa de servidão ao longo do trecho da futura construção do poliduto, Pessuti deixou pronta para Beto Richa a primeira parte do projeto que prevê um duto subterrâneo ligando Maringá ao Porto de Paranaguá, com 550 quilômetros de extensão. Com a construção do poliduto poderão ser canalizados quatro bilhões de litros de álcool e combustíveis por ano, o que resultará na retirada anual de 13 mil caminhões das estradas.

Para o presidente da ACIM, Adilson Emir Santos, os nove meses de gestão do governador Pessuti foram como uma "bela e tranquila gestação". Para ele, o governador "provou que é possível fazer política com interesse público em todo o tempo e valorizou cada segundo do seu mandato".

DONATIVOS PARA A POPULAÇÃO SERRANA DO RIO DE JANEIRO

A ACIM está ajudando a Defesa Civil de Maringá na arrecadação de donativos para as vítimas da tragédia da região serrana Rio de Janeiro, em decorrência das fortes chuvas que causaram mais de 800 mortes. Para a ação são parceiros os shoppings: Maringá Park, Avenida Center, Cidade, Mandacaru Boulevard e Catuaí Maringá.

Além dos shoppings, a arrecadação também está acontecendo no Quartel Central do Corpo de Bombeiros e na sede da Guarda Municipal. De acordo com o capitão Regis Roberto Gonçalves, que responde pela chefia da Defesa Civil em Maringá, podem ser doados água potável, alimentos não perecíveis, fraldas (infantis e geriátricas), cobertores, colchonetes, materiais de higiene pessoal e de limpeza. Não devem ser doados roupas, calçados, móveis

e colchões. "Pedimos que as doações sejam entregues em caixas ou embalagens fechadas para impedir perdas e agilizar o transporte", diz o capitão.

A Defesa Civil espera ainda contar com a parceria de empresas do ramo de transporte para que os donativos cheguem aos desabrigados. "As estruturas da Defesa Civil não contam com esse tipo de logística. Por isso, todo apoio e ajuda são bem-vindos", ressalta.

Os interessados em disponibilizar meios para o transporte dos donativos (caminhões/aviões) podem entrar em contato pelos telefones (44) 3218-6191, (44) 3218-6185 e (44) 9152-6089. O Quartel Central do Corpo de Bombeiros está localizado na rua Benjamin Constan, 60. Já a sede da Guarda Municipal fica na avenida Laguna, s/nº - fundos do Parque do Ingá.



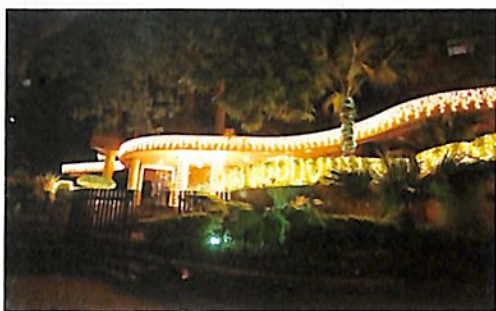
TOMBINI



UEM



SHOPPING CATUAÍ MARINGÁ



EDIFÍCIO CAMALOTES



DÉLCIA VICENTINO

GANHADORES DO CONCURSO DE DECORAÇÃO DE NATAL

O primeiro colocado de cada uma das cinco categorias do Concurso de Decoração de Natal realizado pela ACIM e pelo Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar) ganhou uma TV de LCD de 32 polegadas. Já o segundo e terceiro colocados receberam troféus. A divulgação e a premiação dos ganhadores foram em 17 de dezembro do ano passado. O concurso teve organização do ACIM Mulher.

A comissão julgadora realizou visitas, na primeira quinzena de dezembro, em todos os estabelecimentos e residências inscritos para avaliar a criatividade, originalidade, harmonia e iluminação. (Veja a relação de ganhadores ao lado).

O concurso teve o patrocínio do Sicoob, TCCC, Cocamar, Cesumar e Banco do Brasil, e o apoio da prefeitura de Maringá, Maringá e Região Convention & Visitors Bureau, Conselho Municipal de Turismo, Secovi, Simatec, Sincofarma, Sindhotel, Sindesc e Câmara da Mulher Empreendedora de Maringá.

GANHADORES DO CONCURSO

CATEGORIA SICOOB

DE DECORAÇÃO DE VITRINES:

- 1º lugar: Tombini
- 2º lugar: Hergus Innoxx
- 3º lugar: Quattro Oito Comércio da Calçados

CATEGORIA TCCC DE DECORAÇÃO DE PRÉDIOS COMERCIAIS

- 1º lugar: Universidade Estadual de Maringá
- 2º lugar: Móveis Masotti
- 3º lugar: English House Idiomas

CATEGORIA ACIM DE DECORAÇÃO DE SHOPPINGS

- 1º lugar: Shopping Catuaí Maringá
- 2º lugar: Maringá Park Shopping Center
- 3º lugar: Shopping Cidade

CATEGORIA CESUMAR DE DECORAÇÃO DE EDIFÍCIOS RESIDENCIAIS

- 1º lugar: Edifício Camalotes
- 2º lugar: Edifício Royal Garden
- 3º lugar: Edifício Milenium Tower

CATEGORIA COCAMAR DE DECORAÇÃO DE RESIDÊNCIAS

- 1º lugar: Délcia Inês Pulzatto Vicentino
- 2º lugar: Jefferson Rodrigo Hellmann
- 3º lugar: Luiz Rodrigues

165 MIL INCLUÍDOS NO SCPC EM 2010

O número de inadimplentes no comércio de Maringá aumentou 9,15% em 2010 quando comparado ao ano anterior. Os dados são da ACIM, que revela que nos 12 meses do ano passado 165.406 pessoas foram incluídas no SCPC por empresas maringaenses. Em contrapartida, o número de clientes que quitaram as dívidas e foram excluídos do SCPC teve alta de 8,5%, passando de 100.409, em 2009, para 108.966, em 2010.

Ainda de acordo com a ACIM, as vendas de Natal do ano passado foram 17% maiores do que as de 2009. A informação foi levantada numa pesquisa feita com 80 empresas associadas.

CURSOS DE COMÉRCIO EXTERIOR

Dois cursos voltados para a importação serão realizados pelo Instituto Mercosul em março. O primeiro acontecerá no dia 23 e terá como tema "Aspectos fiscais, administrativos e cambiais nas importações". Serão discutidos procedimentos pré-embarque, transportes internacionais, classificação de mercadorias, despacho aduaneiro.

O segundo curso será no dia 24 sobre "Formação de custos nas importações", que abordará, entre outros, despesas na origem e no destino das mercadorias, impostos e licença de importação.

O instrutor de ambos será o administrador Milton Gato, que possui mais de 25 anos de experiência em processos de importação e exportação, trabalhou para empresas como a Ernst Young e Arthur Andersen e é professor de comércio exterior dos MBA's da Unicamp. Os treinamentos acontecerão das 8h30 às 17h30, com pausa para o almoço.

Mais informações pelo telefone (44) 3025-9613 e pelo e-mail oportunidades@institutomercosul.org.br

A força do Paraná

ACREDITO QUE A FACIAP SE CONSOLIDA
COMO UMA DAS PRINCIPAIS ENTIDADES DE
REPRESENTAÇÃO EMPRESARIAL DO ESTADO E
É REFERÊNCIA NO SISTEMA DE ASSOCIAÇÕES
COMERCIAIS NO BRASIL PORQUE TEM COMO
GRANDE TRUNFO UM INTERIOR RICO E UMA
CAPITAL IMPONENTE



Divulgação

Assumo a presidência da Faciap com a responsabilidade de dirigir uma entidade sólida e respeitada, tanto no meio político, quanto empresarial. Formada por líderes do movimento associativista paranaense, nossa diretoria tem como missão nos próximos dois anos atuar de forma efetiva no fomento às associações comerciais como verdadeiras agências de desenvolvimento local.

As ACEs têm um papel decisivo no fortalecimento econômico das localidades onde estão inseridas e nesta gestão vamos trabalhar para propiciar, principalmente, o desenvolvimento das entidades do interior do Paraná. Acredito que a Faciap se consolida como uma das principais entidades de representação empresarial do Estado e é referência no Sistema de Associações Comerciais no Brasil porque tem como grande trunfo um interior rico e uma capital imponente. E nessa gestão quero trabalhar a grandeza do interior em harmonia com a força da capital.

Nossa Federação, como entidade que representa mais de 50 mil empresários que se unem no associativismo em nossas mais de 280 associações comerciais, vai continuar atuando na defesa dos interesses da economia paranaense. Uma das nossas primeiras ações à frente da entidade foi levantar a bandeira em favor da implantação e regulamentação em todo o Paraná e no Governo do Estado da Lei 123/2006, a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. Esta iniciativa, além de facilitar o acesso dos empresários às compras públicas, favorece a desburocratização e a formalização dos empreendedores.

Outra grande meta de trabalho é a sustentabilidade das nossas entidades e, para isso, vamos investir nossa força na busca de novos produtos e serviços para as associações comerciais, mantendo e até mesmo ampliando parcerias importantes do Sistema. Temos a força da economia paranaense e a capilaridade de estar presente em todos os municípios paranaenses, nos setores do comércio, na indústria, na prestação de serviços e no agronegócio, porque o município que ainda não tem uma ACE instalada em sua sede, usa os serviços da cidade vizinha.

Trabalho é o que não nos falta e força de vontade também não. Acredito que quando ingressamos no associativismo é por vontade de fazer com que as coisas funcionem, nos unimos com pessoas que têm os mesmos ideais e passamos a pensar não só no nosso negócio, mas em uma cadeia de desenvolvimento. E é assim com essa vontade de fazer a nossa parte com esse movimento que nossa diretoria está voluntariamente doando seu tempo e sua disposição para dar a sua contribuição para essa casa cinquentenária que é a Faciap.

Rainer Zielasko é presidente da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná (Faciap)

TREINAMENTO

2ª EDIÇÃO

24 MAR
QUINTA FEIRA

FORMAÇÃO DE CUSTOS nas IMPORTAÇÕES



“ Atualizar profissionais da área, dotando-os de ferramentas adequadas à solução de questões inerentes à tributação e formação de custos nas Importações. ”

FACILITADOR

MILTON GATO

Administrador, pós graduando em direito do comércio internacional e professor de comércio exterior dos MBA's da UNICAMP, Escola Paulista de Direito (EPD) e Instituto Internacional de Ciências Sociais (IICS). Possui mais de 25 anos de experiência na condução de processos de importação e exportação. Atuou como Gerente Sênior de Impostos da Ernst Young e Arthur Andersen e foi gerente da consultoria de importação das Edições Aduaneiras. Como instrutor de comércio exterior já desenvolveu treinamentos em vários estados do Brasil além de ministrar inúmeros cursos em universidade e empresas como: Companhia Vale do Rio Doce, Johnson & Johnson, Infraero, Mercedes-Benz, Siemens, Volkswagen, Wal-Mart, USP - Universidade de São Paulo e Universidade Estácio de Sá.

TÓPICOS

1. Incoterms (valor para câmbio)
2. Impostos (Teoria e Cálculos)
3. Classificação Fiscal de Produtos (Identificação dos Impostos)
4. Licença de Importação
5. Imposto de Importação (I.I.)
6. Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)
7. PIS/PASEP E COFINS nas Importações
8. Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) - Incidência
9. Despesas (Teoria e Cálculos)
10. AFRMM
11. Armazenamento
12. Taxas de Movimentação
13. Adicional de Tarifas Aeroportuárias
14. Despacho Aduaneiro
15. Transporte Interno (Trânsito Aduaneiro e Convencional)

* Aos participantes serão oferecidos material de suporte, coffee-break e certificado de participação de 8 horas.

INVESTIMENTO

Inscrições até o dia 28 de fevereiro
Associado ACIM R\$ 200,00
Não-associado ACIM R\$ 250,00

Inscrições após o dia 28 de fevereiro
Associado ACIM R\$ 230,00
Não-associado ACIM R\$ 280,00

*Desconto especial para empresas que enviarem mais de um participante.

LOCAL

Data: 24/03/2011 (Quinta-Feira)
Horário: 8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30
Local: Auditório da ACIM
Rua Basílio Sautchuk 388 - Centro

ORGANIZAÇÃO


**Instituto
MERCOSUL**
Maringá - PR - Brasil
Sua ligação com o MUNDO...

APOIO


ACIM
Associação Comercial e Empresarial de Maringá

Inscrições e informações:

44 3025-9613
ou pelo e-mail:
eventos@institutomercosul.org.br

ITALIA MILANO

Produtos Promocionais & Moda

