

www.acim.com.br

ISSN 1981-1926



Fevereiro/2012  
Nº 517 - Ano 49  
R\$ 5,00

# ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

## MARINGÁ\_CIDADE INOVAÇÃO

COM O SURGIMENTO DO  
CENTRO DE INOVAÇÃO,  
A CIDADE COMEÇA A  
CRIAR SUA IDENTIDADE  
PARA O FUTURO

Obsessão por atendimento: líder de mercado  
Investimento em qualidade: os melhores prêmios  
Aquisições em tecnologia: as melhores máquinas

Nossa última grande conquista: um selo



## Responsabilidade Ambiental



A marca da  
gestão florestal  
responsável



**GRÁFICA REGENTE**  
[www.graficaregente.com.br](http://www.graficaregente.com.br)

A Gráfica Regente recebeu da FSC sua "certificação florestal". O FSC é o selo verde mais reconhecido em todo o mundo, e sua certificação é uma garantia de que o papel utilizado em nossos impressos vem de um processo produtivo manejado de forma ecologicamente adequada, socialmente justa, economicamente viável e de acordo com todas as leis vigentes.

Obtenha mais informações em: [www.fsc.org.br](http://www.fsc.org.br)





“ Para os empresários que utilizam o serviço de informação ao crédito oferecido pela ACIM, o novo sistema não traz mudanças em consultas, inclusões e exclusões do banco de dados, já que a base de informações é a mesma. As únicas mudanças referem-se à gestão do banco, que passa a ser compartilhada por mais de cem associações comerciais

## Um modelo associativista para as consultas de crédito

O associativismo é uma das principais razões da existência de uma associação comercial e é justamente ele que tem norteado o trabalho da ACIM desde sua fundação, em 1953.

Em virtude do associativismo e pela busca de benefícios conjuntos, boa parte das associações comerciais do Paraná se uniu para criar uma base operacional do sistema de consulta de crédito. Entre as que aderiram ao projeto estão a de Londrina, Cascavel, Foz do Iguaçu, Toledo, Guarapuava e Ponta Grossa.

Isto foi necessário porque o banco de dados usado pelas associações passou a ser operado pela Boa Vista Serviços, uma empresa privada. Para garantir a autonomia no uso das informações de crédito, as associações optaram por usar uma base operacional própria. Neste novo modelo, a participação nas receitas e despesas é proporcional à base de dados e consultas feitas pelas associações comerciais e todos os usuários são importantes para o sistema Faciap.

Para os empresários que utilizam o serviço de informação ao crédito oferecido pela ACIM, o novo sistema não traz mudanças em consultas, inclusões e exclusões do banco de dados, já que a base de informações é a mesma. As únicas mudanças referem-se à gestão do banco, que

passa a ser compartilhada por mais de cem associações comerciais, em vez da Boa Vista, e para quem faz consultas via internet, o sistema, desde 30 de janeiro, direciona para uma nova página eletrônica. Também não há mudanças na operacionalidade das empresas, que continua sendo feito via internet ou URA.

A decisão de criar uma base operacional de dados foi tomada após dezenas de reuniões entre as diretorias das associações comerciais. Ela foi respaldada juridicamente e operacionalmente para que não houvesse nenhum prejuízo às associações e às empresas usuárias do sistema. E foi um consenso que o melhor modelo a ser adotado era que a gestão fosse feita pelas próprias associações comerciais e a Faciap, que é a nossa federação.

Como uma defensora dos empresários e do desenvolvimento regional, a ACIM foi uma das entidades que mais se envolveram na discussão e na apresentação de uma proposta conjunta e viável. Temos certeza de que estamos no caminho certo e reiteramos que não haverá prejuízo para os associados e no futuro vamos oferecer vários benefícios aos associados.


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



JANEIRO 2012



FACTORY

Financiamento  
 **Bradesco**

Projeto aprovado pela Prefeitura, conforme Alvará nº. 1048/2009; Incorporação registrada no Registro de Imóveis 1º Ofício sob o nº. R2/88.897. Os mobiliários, decorações, cores e texturas são meramente ilustrativos. Os materiais de acabamento estão especificados no memorial descritivo anexo ao contrato de compra e venda de cada unidade.

CERTIFICAÇÃO



MEMBRO



CERTIFICAÇÃO



SUSTENTABILIDADE



IMPACTO SOCIAL





# ÍCONE DOS RESIDENCIAIS DE ALTÍSSIMO PADRÃO

- \* 01 POR ANDAR.
- \* 340 M<sup>2</sup> PRIVATIVOS
- \* 4 VAGAS DE GARAGEM
- \* EXCEPCIONAL LOCALIZAÇÃO
- \* ESPETACULAR DUPLEX  
COM 585 M<sup>2</sup> PRIVATIVOS

RUA NÉO ALVES MARTINS, 1796  
MARINGÁ - PR  
FONE: 44| 3226-3563

ACESSE A PLANTA  
E ACOMPANHE A OBRA PELO SITE:  
[WWW.CONSTRUTORADESIGN.COM.BR](http://WWW.CONSTRUTORADESIGN.COM.BR)

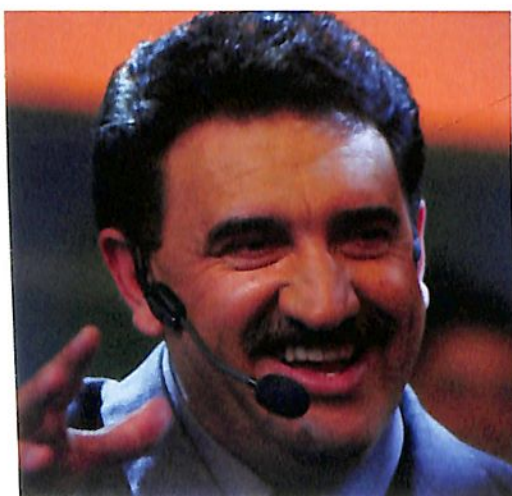
  
**design**  
INOVAÇÃO E QUALIDADE  
Desde 1978



# 16

## REPORTAGEM DE CAPA

A inovação pode significar a permanência ou extinção de uma empresa no mercado e é por isso que lideranças e poder público trabalham para criar o Centro de Inovação de Maringá; uma comitiva visitou outros países e alguns modelos brasileiros para elaborar o projeto maringaense, que deverá priorizar a inovação em TI, comunicação, agronegócio, alimentos, vestuário, metalmecânica e mecatrônica. Na foto, um equipamento de alerta de limite de velocidade criado por um maringaense



# 10 ENTREVISTA

O apresentador Carlos Roberto Massa, o Ratinho, é um bem sucedido empresário, com negócios em várias regiões do Paraná, voltados para o agronegócio e comunicação; na entrevista principal desta edição, ele fala sobre sua forma de gestão, sucessão, política e, claro, sobre comunicação e televisão



# 28 COMPORTAMENTO

As mulheres ocupam 41,4% dos empregos com carteira assinada e cinco em cada dez trabalham fora de casa; a reportagem traz exemplos de mulheres com diferentes perfis: empresárias e que ocupam cargos de chefia, que enfrentaram desafios na profissão e que se esmeram na carreira (na foto a empresária Cida Martins, que receberá o prêmio ACIM Mulher em março)



# 32 INDÚSTRIAS

A falta de terrenos industriais gerou um fila de espera de 250 empresários na prefeitura de Maringá; para resolver o problema, o município adquiriu 84 alqueires, criando a Cidade Industrial de Maringá, e outra possibilidade é instalar as indústrias em municípios da Região Metropolitana



## 42 EMPREENDEDORISMO

Em Maringá há mais de 3 mil empreendedores individuais, uma modalidade jurídica voltada para quem não possui sócio e fatura até R\$ 60 mil por ano; além de sair da informalidade, os empreendedores têm cobertura da previdência pública e produtos e serviços bancários

## 46 ACIM

Mais 1,2 mil metros, instalados no terceiro piso, foram integrados à sede da ACIM; a inauguração dos novos espaços, que levam os nomes de Jefferson Nogaroli, Darci Piana, Miguel Kfourri Neto e Annibal Bianchini da Rocha, reuniu lideranças de todo o Paraná, empresários e familiares dos homenageados

Prefeitura de Maringá



## 50 CIDADE

Uma lei federal determina que todos os municípios elaborem, ainda neste ano, um plano de gestão de resíduos sólidos e ficarão proibidos os lixões, locais onde se depositam resíduos sem controle; em Maringá a prefeitura estuda a possibilidade de criar uma termoelétrica para o tratamento do lixo, mas a proposta tem opiniões contrárias

REVISTA

# ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

ANO 49 Nº 517 FEVEREIRO/2012  
PUBLICAÇÃO MENSAL DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL  
E EMPRESARIAL DE MARINGÁ - ACIM /  
FONE: 44 3025-9595

**DIRETOR RESPONSÁVEL**  
José Carlos Barbieri  
Vice-presidente de Marketing

**CONSELHO EDITORIAL**  
Altair Aparecido Galvão, Emanuel Giovanetti,  
Wlândia Dejuli, Giovana Campanha, Gisele Altoé,  
Helmer Romero, José Carlos Barbieri, Lúcio Azevedo,  
Massimiliano Silvestrelli, Miguel Fernando Perez Silva,  
Sérgio Gini, Walter Thomé Júnior, Tatiana Consalter

**JORNALISTA RESPONSÁVEL**  
Giovana Campanha - MTB 05255

**COLABORADORES**  
Cibele Chacon, Fernanda Bertola, Giovana Campanha,  
Octávio Rossi, Vanessa Bellei e Vinicius Carvalho

**EDITORIAÇÃO**  
Andréa Traqueta  
andreatra@brturbo.com.br

**REVISÃO**  
Giovana Campanha  
Helmer Romero  
Sérgio Gini

**CAPA**  
Anima Lamps

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

**FOTOS**  
Ivan Amorim, João Cláudio Fragosos, Walter  
Fernandes, Prefeitura de Maringá e Revista Tradição

**CTP E IMPRESSÃO**  
Gráfica Regente



**CONTATO COMERCIAL**  
Altair Galvão  
9972-8779 - aapgalvao@hotmail.com

Ana Cristina Nóbrega  
(44) 9941-9908 - contato.racim@hotmail.com

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

**CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO**  
Presidente: Adilson Emir Santos

**CONSELHO SUPERIOR**  
Presidente: Carlos Alberto Tavares Cardoso  
**COPEJEM** - Presidente: Cezar Bettinardi Couto  
**ACIM MULHER** - Presidente: Pity Marchese

**CONSELHO DO COMÉRCIO E SERVIÇOS**  
Presidente: Massimiliano Silvestrelli

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

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



# Ratinho: atrás das câmaras, um homem de negócios

**E**le já foi mais polêmico, o que gerou dezenas de processos na Justiça com alegações de danos morais e críticas na imprensa. Hoje Ratinho continua fazendo sucesso entre os telespectadores, principalmente de classes populares, mas também é um empresário bem sucedido, com investimentos em agronegócio e em comunicação. Mau administrador, segundo sua confissão, ele afirma que o segredo do sucesso é delegar a gestão dos negócios para pessoas competentes e cobrar resultados. Mas não pense que por não se julgar um mago da administração, Ratinho investe em negócios que trarão prejuízos. Pelo contrário, faz pesquisa de mercado, analisa tendências e quer focar os investimentos em áreas nas quais tem conhecimento. Descarta a possibilidade de vender aquela que considera a "galinha dos ovos de ouro", a Rede Massa, retransmissora do SBT no Paraná, da qual é proprietário. Conheça um pouco mais do apresentador e empresário Carlos Roberto Massa, o Ratinho, que concedeu esta entrevista em seu escritório em São Paulo:



Divulgação

## Que erros o senhor já cometeu como empresário?

Não mudaria de ramo e procuraria melhorar os negócios no ramo que estivesse. Cheguei à conclusão de que quanto mais você foca o negócio, mais ele cresce. Acredito que o empresário tem que diversificar a partir do momento que não tiver mais perspectivas no ramo que atua. Toda vez que se muda muito, perde-se dinheiro.

## O senhor já afirmou que se considera um péssimo administrador. E como é a gestão dos negócios do grupo?

Não sou um bom administrador e quem administra meus negócios é o Alberto Sabino. Além disso, temos um gerente para cada uma das 19 empresas, que nos fazem relatório dos negócios. Uma vez por mês faço uma reunião com todos e se há algum problema em uma empresa, conversamos em particular. E quando acho que o negócio não

está indo bem, peço para fazer uma auditoria naquela empresa.

## O senhor é proprietário de fazendas, da marca Café no Bule, investe em ração canina, tintas, cerveja... O que falta conquistar?

Não tenho muito mais nada a conquistar. Ao mesmo tempo sou muito sonhador, mas tento não deixar o sonho apenas na teoria.

**Mas que sonho o senhor acalenta**

**realizar?**

Tenho vontade de ser um grande produtor executivo de televisão, como acontece nos Estados Unidos. No Brasil, quase não se tem estes executivos, aqui a gente ajuda a televisão a vender comerciais e as grandes emissoras só são exibidoras. Mas acho que daqui algum tempo isso vai acontecer no Brasil.

**Quais os investimentos que pretende no Paraná?**

Sou apaixonado pelo Paraná. Ganho dinheiro em São Paulo e em outros estados, mas o Paraná é minha paixão, o local onde vivi minha vida. Continuo morando em Curitiba, tenho casas em Apucarana e em Jandaia e fazendas em todas as regiões do estado. Se tiver uma empresa no Paraná que não estiver indo bem e que precisar de mim, sou parceiro. Mas neste ano não há nenhum investimento previsto para o Estado.

**Se o senhor precisasse escolher um sócio como ele seria?**

O perfil do meu sócio é aquele que tem um bom produto, não tem dinheiro para investir em mídia e para ampliar o negócio. Se for um sócio que não esteja vendendo, também não vou conseguir. Tem que ser alguém que tem um bom produto, mas que só não amplia os negócios porque as pessoas não sabem da existência do produto. Também tem que ter condições de atingir consumidores de todo o Brasil.

**Quais são suas inspirações no ramo empresarial?**

Tem tantos empresários, mas continuo sendo admirador do Olacyr de Moraes. Ele já enfrentou dificuldades, mas se reabilita com

**“ Por que vou vender a Rede Massa, uma empresa que demorei anos para conquistar e que está dando um lucro fantástico? Muito pelo contrário, se a Record quiser ser vendida, saio pedindo dinheiro emprestado, arrumo um sócio e a compro**

muita facilidade. O Olacyr é um empreendedor, como foi Assis Chateaubriant e o Barão de Limeira.

**O senhor desmentiu os rumores de que estava prestes a vender as quatro afiliadas do SBT no Paraná. Esta é a realmente uma possibilidade descartada?**

Essa hipótese é uma bobagem. Por que vou vender uma empresa que demorei anos para conquistar e que está dando um lucro fantástico? Muito pelo contrário, se a Record quiser ser vendida, saio pedindo dinheiro emprestado, arrumo um sócio e a compro. Eu vou falar com o Valdemiro (Santiago), que é de outra igreja e é brigado com eles, e compro a Record.

**O que é necessário para ser um empresário bem sucedido?**

Fazer aquilo que gosta. Toda pessoa que investe apenas para ganhar dinheiro possivelmente vai à falência. O objetivo deve ser duplo. Eu trabalhava de vendedor para me manter, mas nunca deixei de gostar de rádio, tanto que trabalhava no rádio de graça. O dia em que pude viver da comunicação esqueci todas as outras coisas. Isso é o que me realiza.

**O senhor começou a preparar a sucessão no Grupo Massa?**

Tenho uma equipe que está cuidando da sucessão. Além do Ratinho Júnior, tenho um filho que tem um escritório de futebol para compra e venda de jogadores e é agente da FIFA e o outro trabalha na televisão, mas como não tem a experiência necessária para assumir a diretoria, está ajudando na direção artística. Posso ficar um ano fora que meus negócios continuam.

**O senhor foi vereador e deputado federal. Porém, após seu mandato como deputado resolveu abandonar a política. Hoje seu filho Ratinho Júnior é deputado e, dizem, faz planos de ser prefeito de Curitiba...**

Em algumas pesquisas para disputar a prefeitura de Curitiba, Ratinho Júnior aparece em primeiro lugar e em outras, em segundo. Ele tem 30 anos e por mim deixaria a política e viria trabalhar comigo, porque acho que nossa empresa merece um presidente da qualidade do meu filho. Mas não posso interferir na vocação, porque ele gosta de política, é um menino sério e o Brasil precisa de gente séria na política. Já disse isso nos palanques: se meu filho fosse padre, estaria na primeira fila na missa, se estivesse trabalhando na roça, estaria ajudando lubrificar o trator para ele trabalhar. E como é político, estou no palanque pedindo votos para ele.

**O senhor dá conselhos para o Ratinho Júnior sobre como se comportar na política?**

Acho que isso ele já aprendeu. Vamos analisar friamente: o que o filho do Ratinho precisa? Ter saúde. Não precisa fazer falcatura e se misturar com gente ruim. Eu não peço dinheiro para a campanha

dele, porque sou eu que pago. Pode acessar o TRE (Tribunal Regional Eleitoral): não existe dinheiro de usineiro, de banqueiro ou de amigo. Tenho três filhos e a campanha é paga com parte da herança do próprio Juninho e ele sabe disso, porque assina um documento em que pegou "x" da herança para a campanha política.

**O senhor afirmou: "não consigo e nem vou me meter a fazer um programa para intelectuais, porque não vou acertar". A crítica ao formato do seu programa já lhe incomodou?**

Já me incomodou muito no passado. Eu ficava bravo, respondia. As pessoas que trabalhavam comigo sabem: não me traga má notícia, porque respondo. Se o cara mexer comigo e se eu estiver certo, vou brigar. Hoje isso não me incomoda tanto, porque mudamos o perfil do programa. A imprensa me criticava muito porque tinha muita briga, baixaria e palavrão no programa e ela não estava completamente errada.

**Arrepende-se dessa fase mais polêmica?**

Não, acho que se não fosse isso, não seria o Ratinho e não teria audiência. Naquela época isso foi importante. Hoje transformei meu programa e é muito mais circo do que outra coisa. Comecei a notar que as pessoas gostavam mais do Ratinho engraçado do que do Ratinho bravo. E fui vendo que esse tipo de programa policial tem poucos patrocinadores nacionais. Prefiro ter um pouco menos de audiência, mas o programa todo vendido. Em janeiro as cotas de patrocínio do ano inteiro do meu programa já estavam vendidas, porque todos



Divulgação

“**Hoje a crítica não me incomoda tanto, porque mudamos o perfil do programa. A imprensa me criticava muito porque tinha muita briga, baixaria e palavrão no programa e ela não estava completamente errada**

que têm feito publicidade no meu programa têm tido resultados. Praticamente não troco de patrocinadores.

**O senhor é um comunicador voltado para as classes com menor poder aquisitivo. A comunicação voltada para as classes populares é assertiva?**

Acredito que não. Estamos errando bastante e acertando em alguns pontos. Acho que (os publicitários) se preocupam muito em fazer propaganda para jovem, que é consumidor, mas o cara de

40 anos consome mais e tem mais dinheiro e é a dona de casa que decide a compra, então acho que a propaganda para esses tipos de pessoas ainda está sendo falha. Dou um exemplo: a propaganda da TIM com aqueles homens azuis, o Blue Man Group, que são um grande musical da Broadway, as pessoas não sabem o que significam aqueles homens azuis pulando. Elas estão prestando atenção na oferta. Tanto que a Embratel fez uma propaganda direta dizendo: olha você tem 80 canais e a nossa mensalidade de TV custa R\$ 39,90. Vendeu uma loucura, tanto que me contratou o ano inteiro. Acho que a propaganda tem que ser direta.

**Qual é o formato de programa que o senhor acredita que fará sucesso no Brasil daqui dez anos?**

Tudo que vem de fora é mais barato do que no Brasil, mas não é melhor. Programas de auditórios nos Estados Unidos não são bons. O que fazem sucesso lá são os *talk shows*, como o de David Letterman e é um formato que dá certo no mundo inteiro. Mas em relação ao meu programa, acho que não posso mudar muito o formato. Apresentava um programa musical que misturava artistas de todas as idades e ficava em primeiro lugar na audiência, mas o Silvio Santos não gostou e cortou. Como a televisão é dele, ele quem decide. Depois tivemos o programa Nada além da verdade, que deu audiência e o Silvio gostava, mas era um programa que custava caro e dava uma audiência razoável. Meu programa custa muito barato e dá uma boa audiência. Como sou sócio do SBT no horário, é mais vantajoso fazer esse programa do que comprar um formato e arriscar. ■



# A melhor oferta do Brasil para a sua empresa.

Plano Claro Mais Nacional

De R\$ 89,90 por

**R\$ 26,97**  
per linha/mês



Oferta imperdível

**70%**  
de desconto



Fale à vontade com mais  
de 59 milhões de clientes  
Claro em todo o Brasil.

**Traga suas linhas para a Claro e economize.**

Ligue já 1052 para agendar uma visita com um Consultor Claro Empresas  
ou acesse o site [www.claro.com.br/empresas](http://www.claro.com.br/empresas)

Oferta válida exclusivamente para portabilidade até o dia 20/02/12, durante 24 meses de contrato, somente para os Estados do PR e de SC. Sujeita a análise de crédito, permanência mínima e multa contratual. Contratação mínima de 2 linhas. Cada linha contratada tem direito a 1.500 minutos mensais e não cumulativos em ligações locais e DDD para outro Claro utilizando o CSP 21 da Embratel. O excedente de ligações e as ligações realizadas fora da área de cobertura nacional da Claro ou com CSP diverso do 21 são tarifados à parte como excedente. Para mais informações a respeito dos critérios de descontos na assinatura, consulte um de nossos consultores, o site [www.claro.com.br](http://www.claro.com.br) ou ligue 1052. Imagens meramente ilustrativas.



Compartilhe  
cada momento.

## CAPITAL DE GIRO

Divulgação



### CENTRO DE TURISMO E LAZER NO LITORAL

O maior empreendimento turístico e de negócios do litoral do Paraná, com 23 mil metros quadrados, foi inaugurado pelo Sesc Paraná em Caiobá em dezembro. O empreendimento conta com 137 apartamentos, quatro piscinas, centro de estética, dois restaurantes, lanchonete e Café Senac, além de um centro de convenções, quadras poliesportivas e academia.

O complexo foi construído tendo em vista a sustentabilidade: há aproveitamento da água pluvial para utilização em sanitários, o aquecimento da água é feito por placas solares, bombas de calor e aquecedor a gás, há tratamento de resíduos, separação de lixo reciclável e compostagem do lixo orgânico para ser aproveitado como adubo.

"O Sesc Caiobá beneficiará Matinhos, Guaratuba, Pontal do Sul e Caiobá. Irá alavancar o turismo e dar continuidade na sustentabilidade da economia no litoral, ao garantir um movimento permanente", explica o presidente do Sistema Fecomércio/Sesc/Senac, Darci Piana.

### DESTAQUE PARA A PROGRAMAÇÃO REGIONAL

Os esforços e investimentos na programação das emissoras de televisão do Grupo RIC Paraná (Curitiba, Londrina, Maringá e Oeste) estão direcionados à valorização da programação regional. Juntas as emissoras têm o alcance diário de mais de 3,7 milhões de telespectadores em 250 municípios do Paraná. "Todos os meses são produzidas mais de 320 horas de programação regional", explica o diretor executivo da RICTV Record Maringá, Gustavo Garcia.

Em Maringá, os destaques ficam por conta da contratação de Luiz Fabretti, que estreou no comando do programa "Cidades no Ar". Rosi Ortega comemorou mais um ano apresentando o "Ver Mais Maringá" e acabou de estreitar um novo quadro "Gente fina". O RIC Imóveis ganhou reforço com a contratação de Andréia Silva. E Leo Jr, do Balanço Geral Maringá, há dois anos apresenta a atração na RICTV, informando de maneira irreverente e moderna.

Em 6 de novembro, o programa RIC Rural, produzido pela RICTV Record em Maringá, e apresentado pelos jornalistas Rose Machado e Sérgio Mendes, passou a ser veiculado pela Record Internacional. A atração começou a ser exibida inicialmente para os Estados Unidos e hoje faz parte da programação do canal em mais de 150 países.

### NOVA DIRETORIA NA ACEMA

Afonso Shiozaki é o novo presidente da Associação Cultural e Esportiva de Maringá (Acema). A posse foi realizada em 1 de janeiro durante a tradicional festa de ano novo. Ele assumiu o cargo que era ocupado por Miguel Iwamoto. Também foram empossados os vice-presidentes Denzo Komagome, Celso Otake, Armando Emori, Hélio Sato, Walter Kato, Nelson Matsuda, Milton Kameoka, Aquira Azuma, Mario Yatsugafu, Ademaro Kiyohara, além de membros dos conselhos consultivo, deliberativo e fiscal, secretaria, secretaria executiva, tesouraria, assuntos jurídicos, manutenção e conservação de patrimônio, assistência à saúde, imprensa e divulgação, cerimonial, eventos e promoções e de vários departamentos esportivos e culturais.

Revista Tradição



## FRANGOS CANÇÃO DEVE FATURAR R\$ 1 BILHÃO

Depois de 19 anos de atuação na região de Maringá, a Frangos Canção anunciou a criação do grupo GTFoods, com o qual pretende faturar R\$ 1 bilhão neste ano. A mudança ocorre após a compra da estrutura de produção da Avícola Felipe, de Paranaíba, em recuperação judicial e investimento de R\$ 50 milhões nas unidades que possui, com recursos próprios e financiamento.

Com a aquisição da Avícola Felipe, que atua com a marca Mister Frango, o grupo ampliará a produção de aves em 62%. Com os investimentos, a capacidade das unidades vai permitir o rompimento da barreira de R\$ 1 bilhão em receita.

A projeção é de que já no início deste ano o grupo atinja o número de 400 mil aves abatidas diariamente, volume que deve crescer para 460 mil ao longo do ano, após investimentos. O grupo anunciou que a unidade de Maringá receberá R\$ 15 milhões para aplicação em uma nova câmara automática de armazenamento e uma nova sala de cortes, obras que



Ivan Amorim

fazem parte do projeto para habilitação da planta para exportação à União Europeia, em 2012. Para a unidade de Terra Boa serão destinados R\$ 5 milhões. O grupo também vai ampliar a produção de ovos e matrizes e aguarda para 2012 a liberação de uma linha de crédito de R\$ 45 milhões para a construção de 150 aviários de produtores integrados.

## CARNE DE AVESTRUZ GANHA ESPAÇO

O Brasil é o segundo maior produtor de avestruz do mundo. A carne deste animal é magra e possui 54% a mais de ferro se comparada à carne bovina, além de ter alto teor de gorduras insaturadas (ômega 3 e ômega 6). Em Maringá, a Strut é especializada na venda da carne de avestruz, que assim como a carne bovina possui vários tipos de cortes. Os preços do quilo variam de R\$ 8 a R\$ 29.

A Strut é administrada por Charles Piveta e além de comercializar a carne, vende artigos confeccionados a partir do couro do avestruz, como botas, cintos e carteiras. "Algumas pessoas consideram uma carne exótica, mas acredito que é mais uma opção para os brasileiros. A procura está grande e alguns cortes chegam a faltar em nosso estoque", diz Piveta.

A carne comercializada em Maringá tem origem no Mato Grosso do Sul, onde o pai de Charles, Manoel Piveta, iniciou a produção dos animais, 15 anos atrás. Hoje Manoel é o maior produtor da ave fora do continente africano, com cerca de quatro mil aves/ano.



Walter Fernandes

## CAPITAL DE GIRO

### NOMA DOBRARÁ PRODUÇÃO COM NOVA FÁBRICA

A fabricante de carretas Noma construirá uma fábrica em Tatuí, no interior de São Paulo, para dobrar a capacidade de produção, atualmente em 650 equipamentos por mês. Um terreno de 313 mil metros quadrados foi comprado na zona industrial da cidade para abrigar o empreendimento, cujo investimento está estimado em R\$ 75 milhões. A empresa negocia com o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) o financiamento de metade do projeto.

A escolha da cidade se deu pela facilidade logística em conseguir matéria-prima, além de concentrar grande número de cursos tecnológicos que capacitam a mão de obra para trabalhar na indústria. Outro fator que motivou a construção da nova fábrica é que São Paulo representa um grande mercado de implementos rodoviários do Brasil.

O empreendimento deverá gerar 450 empregos diretos. Além de atender ao consumo doméstico, a nova unidade vai exportar para mercados da América do Sul e África. Após a inauguração da fábrica paulista, o parque fabril da empresa em Maringá seguirá ativo.



Walter Fernandes

### NOVIDADES NO AEROPORTO REGIONAL DE MARINGÁ

A Petrobrás Distribuidora inaugurou três empreendimentos em Maringá: um posto de abastecimento de aeronaves, o BR Aviation Auto Center e o BR Aviation Center. Com isso, o Aeroporto Regional de Maringá, onde os empreendimentos foram instalados em dezembro, passou a ter a maior rede de distribuição de combustíveis para a aviação do Brasil. O serviço de abastecimento de aeronaves atende aos mais rigorosos padrões técnicos internacionais e segue todos os requisitos de segurança operacional e proteção ao meio ambiente. A BR Aviation Center e o BR Aviation Auto Center são projetos pioneiros da Petrobrás Distribuidora em parceria com revendedores locais. O conceito principal do BR Aviation Center é atender os clientes da aviação executiva de forma personalizada e com comodidade. Já o BR Aviation Auto Center é um posto de serviços para atendimento da frota do aeroporto, oferecendo serviços de abastecimento, lubrificação, calibração, entre outros.

### MAIS EMPRESAS NA INCUBADORA TECNOLÓGICA

O prédio da Incubadora Tecnológica de Maringá, localizada na Universidade Estadual de Maringá (UEM), passa por reforma e a obra deverá ser concluída em dois meses. Já a área de expansão, com aproximadamente 20 mil metros quadrados que ocupa o prédio do antigo Instituto Brasileiro do Café (IBC), começa a receber as primeiras empresas.

A área de expansão foi implementada com o apoio da prefeitura de Maringá, além de parcerias com entidades de classe, entre elas a ACIM. Serão abrigadas empresas de oito áreas do conhecimento com potencial para realização da inovação tecnológica. Inicialmente serão incubadas 26 empresas numa área de 11 mil metros quadrados. As oito áreas são: biotecnologia; novos materiais; têxtil e design; tecnologias limpas; mecânica e mecatrônica; energia; tecnologia da informação e da comunicação; e tecnologias agropecuárias.

Outras informações pelo telefone (44) 3029-9161 e pelo [www.incubadoramaringa.org.br](http://www.incubadoramaringa.org.br).



# PÓS-CONQUISTAS

## *Pós-PUCPR*

*Inicie uma nova etapa na sua vida*

A PUCPR oferece cursos de pós-graduação em todas as áreas do conhecimento e para diferentes perfis profissionais.

Os cursos da Escola de Negócios do Câmpus Maringá são focados na qualidade do ensino e alinhados às demandas do mercado de trabalho.

### **CÂMPUS MARINGÁ**

- Finanças
- Gestão de Pessoas
- Marketing

### **EAD (Educação a Distância)**

- Gestão de Projetos

**CÂMPUS MARINGÁ** – Av. Prudente de Moraes, 633 – Zona Armazém (zona 7) – Telefone: (44) 3026-2322

**INSCRIÇÕES [WWW.PUCPR.BR](http://WWW.PUCPR.BR)**



# Inovação, um salto para a liderança

A economia de Maringá girou em torno da produção primária durante anos, mas agora lideranças querem que a cidade produza inovação, priorizando os setores de TI, comunicação, agronegócio, cosméticos, medicamentos, alimentos, vestuário, metalmeccânico e mecatrônico

**Vinicius Carvalho**

**E**m apenas 64 anos, Maringá conseguiu passar de núcleo de produtores de café para a região metropolitana diversificada em atividades econômicas, com mais de meio milhão de habitantes. O crescimento e as conquistas do município estão ligadas à capacidade de mudar o próprio rumo e construir as bases do futuro.

Foi assim em 1996, quando a ACIM e diversas entidades decidiram modificar a estrutura econômica da cidade, com o movimento Repensando Maringá. Agora, há um novo desafio: transformar o município em um polo de inovação, capaz de ditar tendências e criar produtos.

A criação do Centro de Inovação de Maringá, projeto que está sendo

implantando por meio da parceria de diversas entidades, tem sua raiz no Repensando Maringá. Foi aquele movimento que deu origem ao Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), que agora encabeça o projeto pela evolução industrial na cidade.

Para o presidente do Codem, Luís Fernando Ferraz, a inovação é hoje o caminho mais discutido para a competitividade, seja no processo, no produto ou no serviço. “Sem inovação, as empresas tornam-se mais vulneráveis aos concorrentes que estão buscando inovação, agregando menos valor aos produtos que oferecem ao mercado”, explica Ferraz.

O presidente da ACIM, Adilson Emir Santos, concorda que a inovação é um diferencial competitivo e criar um centro voltado para isso



**Invenção do maringaense Pêrsio Bortolotto, o equipamento de alerta de limite de velocidade foi patenteado; a intenção é que seja instalado o Centro de Inovação de Maringá para ajudar as empresas ganharem mais competitividade**

ajudará as empresas a estar um passo à frente dos concorrentes. A Associação Comercial é uma das parceiras do projeto.

Dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Mdic) mostram que, embora o município tenha exportado



R\$ 4,46 bilhões no ano passado, 96% foram produtos com baixo valor agregado, entre eles insumos, alimentos e bebidas destinados a outras indústrias. Itens como soja, açúcar e frango dominam nossa pauta de exportação, mas geram poucos empregos com alta qualificação profissional e salários elevados.

O Codem ressalta que os benefícios com a inovação vêm com o lançamento de produtos e serviços mais ágeis, econômicos e seguros. É como estar um passo a frente daquilo que os concorrentes oferecem, porque esses bens demandam certa dificuldade e tempo para serem

copiados. “É sabido que os custos e riscos envolvidos no processo de inovar são elevados e é por isso que na maioria das vezes este processo está concentrado em empresas de grande porte, principalmente no Brasil, relegando a realidade de inovar a poucas empresas”, destaca o presidente do Codem.

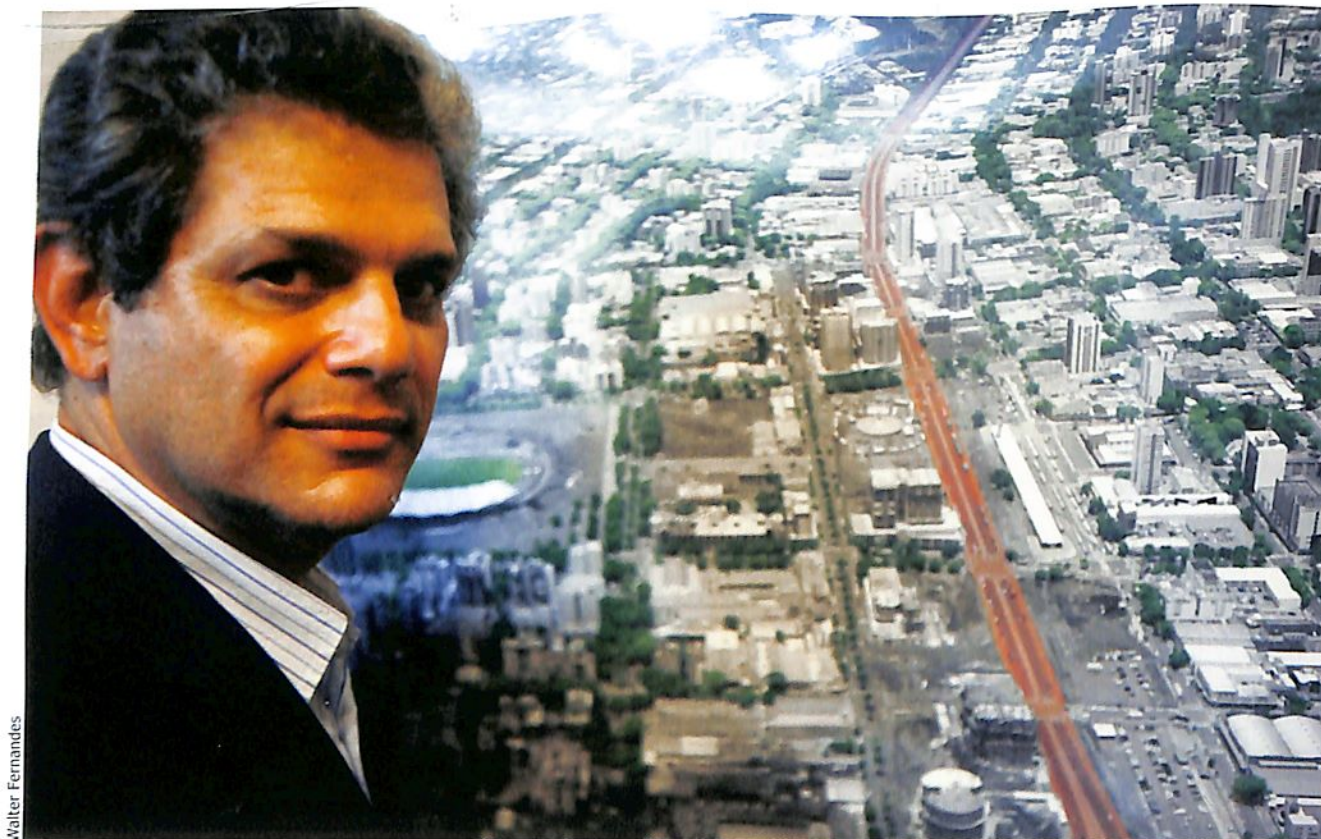
A cultura inovadora entre os empresários precisa de incentivos, já que grande parte deles vivem absorvidos pela gestão diária dos negócios. Por outro lado, as universidades e instituições de pesquisa têm dificuldade em se aproximar do mercado para vender suas ideias.

O Centro de Inovação de Maringá pretende intermediar empresas que demandam inovação e os centros de pesquisa de forma menos onerosa. Manter departamentos de pesquisa e desenvolvimento (P&D) é inviável para a maior parte das firmas. O centro buscará também programas de incentivo do governo e financiamentos específicos para estes projetos.

### Modelos

Para elaborar o projeto maringense, integrantes do Codem visitaram alguns países em busca de modelos de sucesso. Na pesquisa, encontraram instituições mantidas pela iniciativa privada, centros no regime misto público-privado e outros totalmente públicos. Entre setembro e outubro de 2011, a missão do Codem que visitou a Itália, na região da Emilia-Romagna, encontrou um modelo que direciona inovação para a área do design de moda, urbano e moveleiro. No sul da França foram visitados parques tecnológicos, com centros de inovação, na área de sustentabilidade e impactos ambientais. Na Alemanha, o grupo conheceu centros nos mais diversos temas. No Brasil, o grupo visitou centros de inovação como Ideabank, PUC-Microsoft, Instituto Venturus e Agência Inova, no estado de São Paulo, além de parques industriais em Porto Alegre, São Carlos e Recife.

O projeto também recebeu contribuições de outros parceiros, como a prefeitura de Maringá, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep) e Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá (Sindvest). A Secretaria de Estado de Ciência e Tecnologia também



Walter Fernandes

**“Nosso mercado importador tornou viável a internacionalização da carga no aeroporto”, diz o prefeito Silvio Barros, que sentencia: ninguém exporta produtos de alta tecnologia via terrestre**

manifestou apoio. A partir das reuniões de planejamento estratégico para definição do projeto, os parceiros imaginam o Centro de Inovação de Maringá não como um grande barracão industrial ou laboratório, mas um escritório com profissionais focados no incentivo à inovação e na atração de empresas, universidades e instituições de pesquisa.

Para que o Centro de Inovação de Maringá seja amparado legalmente e tenha transparência no funcionamento, o Codem e parceiros trabalham pela criação de leis específicas. O parâmetro é a lei federal de inovação, de 2004, que estabelece medidas de incentivo, estimula a criação de espaços físicos especializados e cria canais de financiamento, a partir do Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico (FNCT). Uma lei estadual semelhante, que já tem minuta, deverá ser aprovada ainda neste

ano na Assembleia Legislativa. Os parceiros do Centro de Inovação de Maringá agora começam a envolver vereadores, para que seja criada uma lei municipal de inovação. As leis servirão para disciplinar transferências de recursos e convênios entre empresas e universidade e permitir o financiamento de pesquisas por meio de entidades como o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

### **Vontade política**

O prefeito Silvio Barros se envolveu nas fases de elaboração do Centro de Inovação de Maringá. “Se voltarmos 20 anos atrás, Maringá não tinha a estrutura de serviços, particularmente na área educacional, que tem hoje. Acabamos construindo, por força do Repensando Maringá, uma nova realidade que hoje produz mão de obra qualificada, que não temos

como absorver”, explica o prefeito. Ele se refere aos profissionais de alta qualificação, que precisam buscar empregos fora de Maringá.

Barros afirma que esses profissionais tornaram-se um dos ativos mais valiosos da cidade e levam Maringá a pleitear um novo estágio de matriz econômica. O prefeito destaca ainda que atrair empresas que demandam alta qualificação previne a cidade de um inchaço indesejado, como acontece com os centros que atraem mão de obra desqualificada. “São pessoas que vão morar em ambientes de baixo padrão, pessoas que acabam constituindo favelas, porque vivem na expectativa de algo que não se materializa. O tipo de empresa que vamos instalar não é esse”, explica.

Maringá tem a vantagem de contar com um aeroporto que poderá importar os bens de alto valor agregado que pretende produzir. O prefeito ressalta que, embora a cidade tenha

atualmente um grande volume exportado de matérias-primas, a evolução da importação de máquinas e equipamentos trouxe condições que serão essenciais no futuro. “Os itens que importamos são de elevadíssimo valor agregado e foi exatamente o nosso mercado importador que tornou viável a internacionalização da carga no aeroporto”, ressalta. Os produtos mais importados por Maringá são circuitos e peças de computador, que chegam em grande quantidade por via aérea. Foi graças a esse fluxo comercial que o Aeroporto Regional Silvio Name Junior conseguiu estabelecer rotas aéreas de carga no Terminal de Cargas (Teca Internacional). “Isso passou a ser um ativo, que nos dá um diferencial para atrair as empresas que são potencialmente exportadoras de material com alto valor agregado. Ninguém exporta produtos de alta tecnologia por via terrestre”, comenta. Além de Maringá, apenas Curitiba conta com um aeroporto internacional de cargas no estado.

Barros salienta que se não houver intervenção do poder político, grandes agentes da iniciativa privada tendem a concentrar os benefícios da inovação, deixando pouco para empresas menores. “Se não participássemos, enquanto prefeitura, de maneira ativa, inclusive investindo, estaríamos atrapalhando a cidade em vez de ajudar”, afirma.

Foram definidas as áreas em que o Centro de Inovação de Maringá atuará para fomentar o desenvolvimento de produtos originais. A ênfase será para empresas de tecnologia da informação e comunicação, agronegócio e setor sucroalcooleiro, cosméticos, medicamentos e alimentos, vestuário e setor têxtil, além do setor metalmeccânico e de mecatrônica.

Walter Fernandes



**Pêrsio Bortolotto seguiu os caminhos do pai, que inventou o semáforo ciclovisual; hoje ele trabalha com uma equipe de oito pessoas e tem patentes registradas em vários países**

## Apesar de crescente, número de patentes no Brasil é pequeno

Número estimado de **pedidos de patentes** no Brasil, segundo o INPI



Número de **solicitações de registro** de marcas no Brasil



**488**

Foi o total, em 2010, de depósitos de patentes de empresas e pesquisadores brasileiros no exterior por meio do Tratado de Cooperação em Patentes (PCT, na sigla em inglês), um número **22% maior** que o registrado em 2007



**34,8 mil** patentes foram registradas pelo PCT em 2010 nos EUA



**11,4 mil** foi o número de patentes registradas na China



**5,4 anos**

é o **prazo médio para a concessão** de uma patente no Brasil; em 2006 esse prazo era de 11,6 anos

FONTE | Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) e Estadão

@wvainer

www.acim.com.br

## Inovadores

Mesmo sem incentivos, empresários de Maringá já se destacam no cenário de inovação industrial. São pessoas que insistem em inventar produtos e serviços, muitas vezes sem a certeza de ter um retorno financeiro equivalente.

Pérsio Bortolotto é um inventor nato, que já obteve patente de produtos em diversos continentes. Ele lembra que teve uma infância muito diferente da maioria dos garotos. “Não me lembro de campinho de futebol, mas sim da oficina do meu pai”, comenta. O pai foi responsável pela criação do semáforo ciclovisual, que consiste em três colunas de sinais luminosos, nas cores verde, amarela e vermelha, que se tornaram marca registrada do trânsito de Maringá.

O filho continuou a carreira do pai e inventou aparelhos úteis para o controle do tráfego de veículos. Ele criou o dispositivo, também utilizado em Maringá, que registra o que ocorre nas ruas e tira qualquer sombra de dúvida sobre infrações. Em vez de fotografar os carros, o aparelho filma os segundos anteriores e posteriores a um eventual avanço de sinal, por exemplo. A filmagem dá fundamento à Secretaria de Transportes no momento da multa e tira o argumento do condutor que insistir que estava certo.

Com o dispositivo, Bortolotto obteve patente no Brasil, nos Estados Unidos, no Canadá e na Europa. “Esse aparelho foi feito para buscar mais justiça na fiscalização eletrônica. Se o avanço se deu, por exemplo, num momento de passagem de ambulância, as imagens deixam claro que o condutor foi forçado a avançar e ele nem sequer recebe a multa em casa”, explica Bortolotto.

Para chegar à versão atual, o inventor teve que suar muito o jaleco.



Walter Fernandes

Na Tecnospeed um videogame foi instalado para os funcionários usarem nos momentos de folga para criar um ambiente propício às ideias; na foto a analista de RH, Amanda Marconi

A primeira versão, de 1999, foi criada com um processador Pentium 486, com capacidade limitada de armazenamento e velocidade de processamento frustrante. A limitação técnica era uma ameaça ao dispositivo, que hoje registra 20 quadros por segundo e precisa de memória suficiente para armazenar todas as informações. O rápido avanço da informática foi aos poucos viabilizando o projeto. Em 2005, foi possível aumentar em quatro vezes a velocidade e capacidade de armazenamento. Hoje, parece trivial pensar em uma máquina para filmar cruzamentos e sinais de trânsito. “Garanti as patentes porque comecei a pesquisar antes. O inventor deve perseguir aquilo que possa ser bom para os outros, não necessariamente aquilo que traga dinheiro num primeiro momento”, afirma.

Ele atua há dez anos em sua empresa, a Eletrosinal, com uma equipe de oito pessoas dedicadas

à busca por inovação. Para o empresário, estimular a indústria a criar produtos inovadores significa incentivar a educação. “Precisamos mudar a cultura brasileira, onde as pessoas não são estimuladas a desenvolver nada. Temos grandes talentos e pessoas com capacidade que estão sendo desperdiçados por falta de incentivo”, diz.

## Carência

A falta de mão de obra especializada é um problema em Maringá e pode se tornar ainda mais crítica com a vinda de empresas de alta tecnologia. Na desenvolvedora de softwares Tecnospeed, a equipe de 40 profissionais precisa aumentar para 50 até o final do semestre, mas não há candidatos suficientes para preencher todos os cargos. “As instituições de ensino de Maringá formam entre 20 e 30 profissionais nesta área por ano, mas só as empresas que precisam de mão de

# PARA QUEM SE PREPARA, O SUCESSO PROFISSIONAL É UMA CIÊNCIA EXATA.



Centro de treinamento e desenvolvimento da ACIM. Crescer profissionalmente envolve busca e aperfeiçoamento constantes. A ACIM oferece diversos cursos de capacitação, para que você possa dirigir o setor mais importante: a sua carreira.

obra são mais de 60”, diz a analista de recursos humanos, Amanda Marconi.

Inovação é palavra de ordem na empresa. A equipe é formada por profissionais com idade entre 18 e 30 anos, que vivem em um ambiente propício à inovação. Nos momentos de folga, eles podem jogar videogame, instalado pela própria empresa, no ambiente de descanso. A Tecnospeed quer direcionar a energia dos jovens profissionais para a criação. Recentemente, foi criado o programa Tecno Inovar, que abre a oportunidade para que profissionais da área de Tecnologia de Informação em final de curso de graduação possam colocar em prática seus trabalhos de conclusão de curso, desde que tenham como objetivo um produto inovador. A empresa também criou um programa de gestão de inovação e gestão de conhecimento. “Um colaborador desenvolveu um produto inovador e vai se tornar sócio da empresa para esta invenção”, explica Amanda.

Ela destaca que, nesta área, o maior ativo será sempre o profissional. Para que Maringá se consolide como centro de inovação, a formação de pessoas é medida-chave. “Estamos vivendo um momento em que o emprego bate na porta das pessoas, mas elas precisam ser qualificadas”, comenta.

### Necessidade

No setor de confecções, a inovação pode significar a diferença entre a permanência no mercado e a falência da empresa. As indústrias precisam acompanhar as tendências e o comportamento das pessoas.

Para complicar, o Brasil se tornou alvo fácil do bombardeio de produtos têxteis chineses. Se a competição pelo preço é difícil, resta



Walter Fernandes

**“A maneira de conseguir segurar o cliente é pela inovação, mantendo uma produção moderna”, afirma o empresário Carlos Roberto Pechek em menção à concorrência chinesa**

aos produtores locais competir com inovação. “O importado que chega da China hoje é de boa qualidade, tem conforto e é muito mais barato. A maneira de conseguir segurar o cliente é pela inovação, mantendo uma produção moderna”, afirma o empresário Carlos Roberto Pechek, da Chek Confecções.

Há 20 anos no mercado e com cem funcionários, a empresa pratica inovação em escala industrial. São três coleções por ano – inverno, verão e alto verão – com uma média de 120 modelos por coleção. Para os shoppings de pronta entrega, a produção é de uma minicollection por mês, com média de 35 modelos de cada vez. “O público da empresa é o feminino, entre 25 e 40 anos. Precisamos estar sempre atentos para as mudanças de mentalidade e comportamento deste público, para não ficar para trás”, diz Pechek.

Para dar conta de criar tantas peças em pouco tempo, a equipe de criação pesquisa bastante. Revistas

de moda, desfiles, sites, treinamento com consultores, troca de ideias com fornecedores: tudo é usado como subsídio para se manter na vanguarda das tendências e criar produtos diferenciados e modernos. “Hoje a competição não tem fronteiras. O empresário precisa saber o que está acontecendo na Itália, na China, na Indonésia, no Paquistão”, ressalta Pechek.

A inovação em larga escala é o traço do setor de confecções que mais contribuiu para o avanço do segmento em Maringá. Ao consolidar-se como centro criador de moda, o município passou a atrair varejistas de todas as regiões do país.

Para Pechek, o futuro da inovação na região de Maringá depende da redução no custo de qualificação dos funcionários. “Não sabemos como vai funcionar o Centro de Inovação, mas esperamos que ele seja capaz de baratear cursos, tornando-os mais acessíveis para o trabalhador”, comenta Pechek. ■



Projeto da fachada do Edifício.

## Empreendimento tem concepção inédita para quem busca aluguel comercial em Maringá.

O projeto da arquiteta Alessandra Izelli acaba de ser lançado e já cria grande expectativa no mercado imobiliário de Maringá.

Localizado na Av. Euclides da Cunha, nº 1237, esquina com a Rua Santa Joaquina de Vedruna, nº 1536 - Zona 5, o Edifício ATHOS ESPAÇOS FLEXÍVEIS, que tem área total de 500 m<sup>2</sup>, foi concebido para adequar, ainda na planta, as salas comerciais ao interesse do inquilino.

Alessandra nos conta que pensa neste projeto desde 2010:

***"Nosso interesse sempre foi oferecer um imóvel que se adaptasse às necessidades do cliente".***

O Edifício pode servir, com exclusividade, a um locatário ou a cinco diferentes profissionais: "Quando pensamos em alugar as salas ainda na planta, imaginamos, na verdade, concluir a construção do Edifício com as particularidades de cada inquilino" - complementa Alessandra ao nos mostrar o projeto em seu escritório.

Mesmo que seja alugado por cinco profissionais distintos, o espaço foi bem distribuído: as salas individuais terão 100 m<sup>2</sup> de área total, com dois banheiros adaptados para deficientes, conforme as normas de acessibilidade, duas entradas, uma para o público em geral e outra privativa, e estacionamento privativo com uma vaga de garagem por sala.

Todas as paredes divisórias serão feitas de gesso acartonado, o que dá mais flexibilidade ao interior do imóvel. O "pé direito" duplo aumenta a dimensão do projeto, propiciando melhor

ventilação, iluminação natural e condições para instalação de mezanino: "Nosso objetivo é atender aos anseios de vários profissionais. Podem se instalar no Edifício desde dentistas, médicos, fisioterapeutas, assim como empresas de outros segmentos, como uma academia de ginástica, ocupando os quase 500 m<sup>2</sup> com vão livre".

Além disso, a localização é privilegiada, com completa infraestrutura comercial nas proximidades: farmácias, escolas, hospitais, panificadoras, imobiliárias, frutarias, clínicas e consultórios, pontos de ônibus, além de facilidade de estacionamento e vias rápidas sem congestionamento de trânsito. O bairro é residencial e está a poucos minutos do centro da cidade.

O Edifício deverá ser entregue em julho de 2012, mas desde já os empreendedores têm recebido consultas de interessados em alugá-lo. Para Alessandra, este empreendimento é uma nova tendência no mercado imobiliário de Maringá: "Vivemos um período de expansão imobiliária.

Nosso objetivo é particularizar, oferecendo possibilidades para nosso inquilino, fazendo com que ele tenha a sua própria recepção, seu banheiro privativo, seu espaço de atendimento especial".

A dedicação ao desenvolvimento deste projeto também gerou especial atenção aos detalhes. Os materiais utilizados na construção são de primeira linha e todos os acabamentos terão o olhar atencioso de Alessandra Izelli.

As salas estão sendo comercializadas pelos proprietários do imóvel, os interessados podem saber mais detalhes do projeto pelos telefones:

**(44) 9970-0171 e 9126-4847.**



Foto: Izadora Amari

Alessandra Izelli apresenta os detalhes deste projeto inédito no ramo imobiliário de Maringá.

### 10 itens principais:

- ✓ Salas com plantas flexíveis e adaptáveis às necessidades dos profissionais;
- ✓ Projeto para atender de 01 a 05 empresas;
- ✓ Alterações de instalações sem custos\*;
- ✓ Iluminação e ventilação natural em todas as salas;
- ✓ Pé direito duplo com previsão para instalação de mezanino;
- ✓ Banheiros adaptados para deficientes;
- ✓ 1 vaga de garagem por sala;
- ✓ Acesso privativo;
- ✓ Localização privilegiada;
- ✓ Completa infraestrutura comercial nas proximidades.

\*Alterações elétricas e hidráulicas realizadas durante a obra não terão custos ao locatário, desde que realizadas dentro dos prazos estipulados pelo cronograma da obra.

**A**inda recém-formada em psicologia, em 1986, a empresária Ivone Nani montou uma fábrica de roupas para gestantes, a Emma Fiorezi, junto com a família. A empresa foi crescendo e ela precisou deixar a psicologia, mesmo tendo recebido ofertas de emprego interessantes.

Por dez anos, Ivone trabalhou apenas com os conhecimentos adquiridos no dia-a-dia do negócio e na graduação. “A psicologia, inclusive, me deu respaldo para entender o comportamento do público da marca e na criação dos produtos”. Depois, com o crescimento contínuo da empresa, ela sentiu necessidade de buscar conhecimentos específicos e cursou faculdade de moda e pós-graduação em design. “Com a segunda faculdade, fiquei mais apaixonada pela área de moda e vi o quanto a empresa precisava se atualizar para continuar expandindo”, destaca.

A empresária diz que a segunda graduação foi fundamental para o crescimento da empresa. “Sabia que precisava deste conhecimento científico para continuar crescendo”. E junto com os estudos, veio a oportunidade de fazer viagens internacionais para conhecer a moda produzida fora do país. Hoje a atualização da empresa e de Ivone é constante: “continuo a buscar conhecimento e atualização. Leio

# Os mais experientes voltam às aulas

Fazer uma segunda graduação ou uma pós-graduação tem sido um caminho trilhado por pessoas mais velhas que querem mudar de profissão ou complementar os conhecimentos na carreira; entre os cursos mais procurados estão Administração e Contabilidade

Walter Fernandes



**Formada em psicologia, a empresária Ivone Nani cursou Moda e pós-graduação em design para expandir os conhecimentos necessários para a condução da Emma Fiorezi**



**“Muitas vezes a primeira graduação foi escolhida pelas oportunidades de trabalho. Então, a segunda graduação pode estar mais relacionada à conquista pessoal”, pondera Vera Hilst, do Cesumar**

muito, principalmente obras técnicas, faço pelo menos um curso por ano e sempre participo de feiras internacionais”.

As peças da Emma Fiorezi estão presentes em 700 pontos de venda em todo o país e o público-alvo não são apenas as gestantes, mas mulheres que gostam de moda mais confortável.

O caminho seguido por Ivone Nani não é uma exceção. Segundo o Departamento de Marketing da Faculdade Cidade Verde, cerca de 10% dos universitários são pessoas que cursam uma segunda graduação ou que voltaram a estudar na maturidade. No caso de uma segunda faculdade, os cursos mais procurados na instituição são Administração e Ciências Contábeis.

A diretora do Centro de Ciências Humanas e Sociais Aplicadas do Centro Universitário de

Maringá (Cesumar), Vera Hilst, também conta que há um número considerável de alunos maduros que voltam a estudar, e na instituição os cursos mais procurados por alunos mais velhos são na área de humanas, como o de Direito, Administração e Contábeis.

Para Vera, a maturidade fica evidente no comprometimento e no esforço desses universitários, que sabem a importância de uma graduação. “Esses alunos estão correndo atrás, muitas vezes, da realização de um sonho”.

E se a dúvida é sobre fazer uma pós-graduação ou ingressar em um segundo curso de graduação, Vera pontua que tanto uma quanto outra opção é importante para a formação. “Quando há interesse na área acadêmica o conhecimento vertical, como especialização, mestrado e doutorado, é o caminho

certo. Mas se na área de atuação for preciso o domínio de mais um conhecimento, a melhor opção é a dupla formação”. Mas ela pondera outras questões: “é sempre bom pensar na perspectiva do mercado de trabalho e no desejo pessoal. As pessoas têm sonhos profissionais e muitas vezes a primeira graduação foi escolhida pelas oportunidades de trabalho. Então, a segunda graduação pode estar mais relacionada à conquista pessoal”.

### Gestão de clínica

Por 20 anos Anália Nasser exerceu a profissão de arquiteta. Respeitada entre os pares, ela teve um escritório de arquitetura e trabalhou na execução de diversos projetos, incluindo os voltados para clínicas e hospitais. Depois, ao verificar uma carência de mercado, abriu uma loja especializada

## Pós ou segunda graduação?

1

### O primeiro fator

a ser considerado é o **nível de afinidade** entre a primeira formação do profissional e a área na qual pretende atuar

2

### A segunda graduação

é indicada quando a pessoa deseja atuar em uma **área bem diferente** daquela em que se graduou, precisando de complementações de conhecimentos

Quando há mudanças bruscas de área, o indicado é **outra graduação**



Se houver interesse na carreira acadêmica, o ideal é a **pós-graduação, mestrado e doutorado**



FONTE | Diretora do Centro de Ciências Humanas e Sociais Aplicadas do Centro Universitário de Maringá (Cesumar), Vera Hilst

@wvainer

em acabamentos finos para a construção civil e outras novidades que não existiam em Maringá, como coberturas de policarbonato. “Foi quando me dediquei à área comercial, trilhando o caminho do empreendedorismo e não apenas o técnico. Os contatos com os fornecedores e clientes me conduziram para a área comercial, onde me identifiquei”, diz.

Anos depois, um novo desafio: atuar na área de serviços em saúde. Foi quando a necessidade de se especializar no assunto ficou latente. E ela voltou para os bancos escolares para cursar uma pós-graduação em gestão e administração hospitalar, necessários para a nova função. Hoje, ela une os conhecimentos técnicos em arquitetura, os contatos com a área comercial e o aprendizado na pós-graduação na nova função, que ela confessa, já está gerando novos desafios.

### Láurea acadêmica

Assim como Anália, o contador Joel Oliveira voltou a estudar anos após concluir a graduação para complementar os conhecimentos na profissão, mas, no caso dele, a opção foi por uma segunda faculdade. Formado em Ciências Contábeis, ele cursou posteriormente



João Claudio Fragoso

**Arquiteta por formação, Anália Nasser fez pós-graduação em administração hospitalar para ajudar na gestão na clínica médica do marido**

Direito. “A área contábil e o Direito são muito ligados. O contador se depara constantemente com a legislação que rege a sociedade, em especial a tributária. Por isso, percebi que a dupla formação me

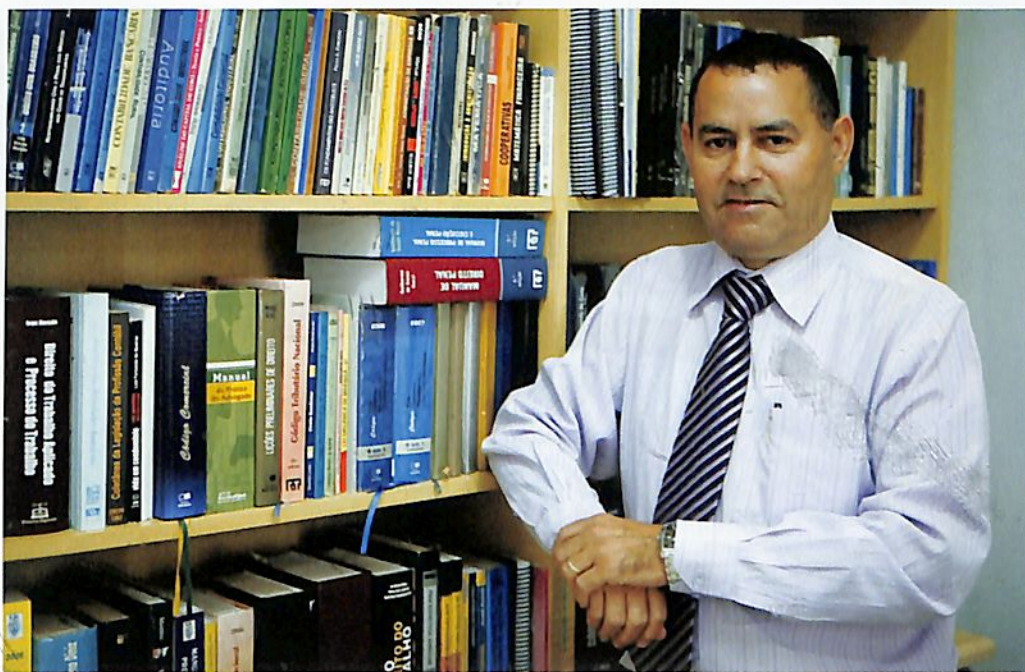
ajudaria a compreender as leis”, diz.

Oliveira acrescenta que para concluir a segunda graduação, foram necessários alguns sacrifícios. “Como trabalhava na área

de contabilidade, o tempo para estudar era bastante escasso. Precisei fazer muitos sacrifícios, já que estudava à noite e nos finais de semana. Tempo para diversão eu não tive durante todos os anos de curso. Mas valeu à pena, ganhei até a *Láurea Acadêmica* no final da graduação”.

Para quem pretende voltar a estudar na maturidade, a ciência traz uma informação motivadora. De acordo com uma pesquisa realizada pelo neuropsicologista Marilyn Albert, da Escola de Medicina de Harvard, os cérebros mais velhos são de longe os mais vigorosos. Mais uma prova de que nunca é tarde para estudar e correr atrás das realizações pessoais. ■

Walter Fernandes



“O contador se depara constantemente com a legislação, em especial a tributária. Por isso, percebi que a dupla formação me ajudaria a compreender as leis”, diz o contador e advogado Joel Oliveira



**40**  
Anos  
Desde  
1972

Em maio deste ano o Escritório Gomes de Contabilidade completará **40 anos** de serviços prestados com segurança e presteza a Maringá e região. Sempre acompanhando as mudanças legais e também as tecnológicas.



**Escritório Gomes de Contabilidade**

Avenida Paissandu, 1.192  
Tel. 44 3220-3300  
[www.escgomes.com.br](http://www.escgomes.com.br)  
[escgomes@escgomes.com.br](mailto:escgomes@escgomes.com.br)

www.acim.com.br



Indústria de confecção em Maringá: mulheres somam 41,4% dos empregos com carteira assinada

# O mercado de trabalho com o toque feminino

Cinco em cada dez mulheres trabalham fora de casa e, além de inseridas no mercado, elas ocupam cargos de chefia e comandam empresas; conheça exemplos de mulheres de áreas diferentes e os desafios que elas enfrentam na carreira

**Fernanda Bertola**

Foi com a Revolução Industrial, na virada do século XVIII para XIX, que as mulheres saíram de casa para trabalhar em fábricas, separando o trabalho doméstico do remunerado. As indústrias costumavam unir a mão de obra feminina à masculina em estágios de crescimento, mas em épocas de crise, o trabalho do homem era

substituído pela mulher, já que este era mais barato, o que fez surgirem as lutas por melhores condições de trabalho, direitos trabalhistas, igualdade de jornada e direito de voto. Lutas que deram origem ao Dia da Mulher, celebrado em 8 de março.

Hoje as diferenças que separavam homens e mulheres dois séculos atrás são menores e cargos historicamente ocupados por ho-

mens têm uma representante do sexo feminino à frente. Um exemplo é o de Dilma Rousseff, primeira mulher na história do Brasil a ser presidente da República.

Apesar das conquistas, no Brasil, as estatísticas ainda mostram que há diferenças sociais entre os dois sexos. De acordo com o Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese), as mulheres economicamente

ativas, em 2009, somavam 52,7% contra 71,1% entre os homens. Naquele ano, os empregos com carteira assinada tiveram a seguinte distribuição: 58,6% para homens e 41,4% para mulheres. Enquanto que os homens com carteira assinada ganharam em média R\$ 1.718, as mulheres, R\$ 1.423. Elas, porém, são mais escolarizadas: 23,5% possuem ensino médio completo contra 22,5% de homens, 5,7% possuem ensino superior incompleto contra 5% de homens e 9,2% de mulheres concluíram uma faculdade contra 7,8% de homens.

Além de inseridas no mercado, as mulheres passaram a ocupar cargos de chefia e comandar empresas. A sócia da Faculdade de Engenharia e Inovação Técnico Profissional (Feitep) Patrícia Picolli Borges, por exemplo, decidiu mudar de atividade depois de ser funcionária pública do Tribunal da Justiça por 13 anos e concilia maternidade, casamento e negócios.

Ela conta que na iniciativa privada há mais resistência em relação à subordinação de homens por mulheres. “Não verificamos resistência por parte dos homens ao serem chefiados por mulheres em cargos públicos, porque os cargos são exercidos de forma que não existe diferença entre os sexos e se existem, são veladas. Na iniciativa privada a diferença é maior, principalmente quando temos mulheres trabalhando juntas, porque elas competem mais entre si”. Patrícia acrescenta que é a postura da mulher que determina seu perfil e impõe o respeito no cargo que ocupa. “Quando eu e minha sócia apresentamos o projeto da faculdade em palestras, muitos encaram com surpresa o fato de duas mulheres serem proprietárias



Walter Fernandes

**Patrícia Borges é uma das sócias da Feitep e conta que na iniciativa privada há mais resistência dos homens em ser chefiados por mulheres**

de uma faculdade de engenharia, normalmente frequentada por homens”, revela.

É durante as negociações, especialmente de preços, que Patrícia percebe diferenças. “Alguns homens acreditam ter vantagem sobre as mulheres e que determinado

produto ou serviço sairá pelo preço que eles querem pagar porque estão negociando com uma mulher”, diz.

Para conciliar trabalho e vida pessoal, Patrícia conta que é preciso organização. É entre o futebol, o skate e a escola que ela divide a educação das filhas, uma de 10 e outra

## Mulheres são mais escolarizadas e ganham menos



**77 anos**

EXPECTATIVA DE VIDA NO BRASIL

**69,4 anos**



**52,7%**

das mulheres são economicamente ativas, enquanto que entre os homens este percentual sobe para **71,1%**

**41,4%**

dos empregos com **carteira assinada** são preenchidos por mulheres

**RENDA MÉDIA COM CARTEIRA ASSINADA**

Mulheres  
**R\$ 1.423**

Homens  
**R\$ 1.718**

**5,7%**

das mulheres possuem ensino superior incompleto contra **5%** de homens

**9,2%**

de mulheres concluíram uma faculdade contra **7,8%** de homens

**8,8%** dos deputados federais e

**9,1%** dos prefeitos brasileiros são mulheres

FONTE - Anuário das Mulheres Brasileiras 2011, elaborado pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese) - dados de 2009

@wvainer

www.acim.com.br

de sete anos, com o marido. Para ela, é fundamental que as meninas cresçam numa sociedade que não diferencie as atividades exercidas por homens e mulheres.

Sandra Ruiz também apostou no negócio próprio. Casada, mãe de um filho de 12 anos e de uma filha de dois meses, há três anos Sandra é proprietária da Pede Gás e Água, que, aliás, é fruto de um investimento calcado em oportunidade de mercado. Formada em Administração e pós-graduada em Marketing, no início ela não sabia que negócio abrir, mas após pesquisas e participar de cursos na ACIM e no Sebrae optou pela abertura de uma revenda de gás e água mineral. O primeiro ano da empresa foi difícil, em virtude de ser recém-constituída e pelo estranhamento de alguns empresários do setor, normalmente homens, pelo fato dela ser mulher. Mas aos poucos os ajustes foram sendo feitos e Sandra tem a empresa estabilizada.

Na empresa Sandra é responsável pela administração geral. Uma gerente, uma estagiária e três pessoas responsáveis pelas entregas formam o quadro de funcionários. Segundo ela, o trabalho realizado por uma mulher na gerência tem ajudado na organização interna, o que tornou possível permanecer em casa as semanas necessárias para cuidar da filha de poucos meses.

Os homens, às vezes, demonstram resistência em ser comandados por uma mulher. “Muitas vezes os rapazes duvidam que eu, por ser mulher, saiba da necessidade da troca de óleo e da manutenção dos veículos de entrega. Outros ‘torcem o nariz’ para a instrução sobre o procedimento de troca do gás, pois acreditam ser desnecessária a



Walter Fernandes

**“Muitas vezes os rapazes duvidam que eu, por ser mulher, saiba da necessidade da troca de óleo e da manutenção dos veículos de entrega”, diz a empresária Sandra Ruiz, da Pede Gás e Água**

instrução constante”, conta.

Ela também aposta na organização para conciliar os vários “papéis” e faz planos de incluir na rotina, ainda neste ano, o retorno à academia.

### Mulheres e o varejo

No Maringá Park Shopping Center o mais alto cargo executivo está sendo ocupado por uma mulher. A função de gerente geral é exercida por Cláudia Michiura, casada e mãe de dois filhos. Quando assumiu o primeiro shopping, Cláudia tinha uma equipe de seis pessoas. Hoje trabalha com 90 funcionários diretos, sendo 60 homens. Para

ela, o fato dos homens estarem no comando há mais tempo faz com que as mulheres enfrentem alguns desafios. “Temos que provar de forma mais contundente a competência. Nossos argumentos têm que ser mais detalhados e fortes e temos que provar que nossa opinião é merecedora de atenção”.

No Maringá Park, as mulheres têm papel importante na administração. “A administradora do shopping é a Nacional Shopping, que é comandada por uma mulher. Fora isso, há uma gerente operacional e quatro coordenadoras de área”, conta Cláudia. Ela acredita que “para os lojistas, se os

resultados são positivos, independentemente de quem está no comando. Basta mostrar o trabalho e os resultados, e estes têm sido realmente significativos no shopping”.

Para conciliar a vida profissional e pessoal, Cláudia conta que o segredo é manter a família unida e informá-la sobre os acontecimentos da profissão. “Todos precisam participar das decisões, pois mexemos com a vida da família quando trabalhamos num ritmo mais acelerado”. Ela acrescenta que por causa do trabalho momentos importantes são deixados de lado. “Isso mexe com os sentimentos, mas para tudo há um sacrifício. Sempre vale à pena quando conseguimos alcançar nossos objetivos”.

Gerente geral da Agência Maringá do Banco do Brasil, Maria Helena Gomes Correia também ocupa um cargo de chefia. Formada na área de engenharia, ela ingressou no banco há 28 anos. No início conciliava uma dupla jornada: de bancária e administrando a própria empresa, mas com a ascensão na carreira pública, passou a dedicar-se apenas ao banco.

Maria Helena já trabalhou em várias agências e nunca teve problemas com superiores ou subordinados homens. “Acredito que por estar acostumada desde a faculdade a conviver com homens minha postura permite que o relacionamento seja de igual para igual”. Para ela, uma das diferenças entre os dois sexos no trabalho é que “a mulher é mais intuitiva, o homem é mais racional”.

Maria Helena optou por não casar e não ter filhos, mas se dedica aos cuidados com o corpo e à saúde. “Aproveito meu tempo para fazer exercícios, organizar minha vida pessoal e reservo o final de semana para cuidar da beleza”, conta.



Walter Fernandes

**Cida Martins, que tem uma empresa especializada em decoração, será homenageada pela ACIM em março**

## Ganhadora do Prêmio ACIM Mulher comanda negócio familiar

A empresária Cida Martins, da Martins Decorações, receberá o prêmio ACIM Mulher 2012 numa cerimônia agendada para março. Paulista, ela chegou a Maringá na década de 1950 e fundou a Cida Decorações em 1969, inicialmente confeccionando vestidos de noivas e flores artificiais. Hoje a empresa é especializada na decoração de eventos, com mais de quatro mil casamentos realizados em todo o Brasil.

Casada com Rogério Martins, ela tem seis filhos, sendo que dois trabalham ao lado dela. Na área social, Cida Martins atuou por 20 anos no Lar Escola da Criança, foi diretora do Lar dos Velhinhos, faz parte da Rede Feminina de Combate ao Câncer, participou da Comissão Social

da Catedral Basílica Menor Nossa Senhora da Glória e desenvolveu atividades junto ao Albergue Santa Luzia de Marilac.

Cida conta que o começo do negócio foi bastante difícil, principalmente porque o transporte era demorado. “Só tínhamos ônibus para viajar a São Paulo e Rio de Janeiro em busca de novidades. Ainda não contávamos com a facilidade do transporte aéreo”.

A empresária chefia os dez homens que formam o quadro de funcionários. Para ela, o segredo do bom relacionamento é saber impor de forma clara as obrigações no serviço e fazer com que o funcionário se sinta confortável na empresa. “Sempre há um café da manhã esperando pelos colaboradores”. ■

www.acim.com.br

# As indústrias pedem espaço

Com dezenas de empresários esperando um lote, a cidade está criando mais um parque industrial; apesar da medida suprir a demanda atual, poder público e iniciativa privada acreditam que a instalação de indústrias em municípios da região é uma alternativa viável

**Octávio Rossi**

“Temos hoje cerca de 250 solicitações de área para a construção de indústrias”. A afirmação é do Secretário de Desenvolvimento Econômico de Maringá, Valter Viana. E, para driblar a falta de área, a prefeitura adquiriu 84 alqueires na zona sul, que receberá o nome de Cidade Industrial de Maringá e atenderá a crescente demanda de pedidos de expansão e implantação de empresas no município. A alteração de zoneamento da área rural adquirida para área urbana foi aprovada em audiência pública

realizada em 23 de janeiro. Atualmente nos 19 parques industriais da cidade há cerca de 600 empresas instaladas.

Antes de adquirir a nova área, a prefeitura tentou negociar um lote com 40 alqueires nas proximidades do Parque Industrial 200 e outro de 60 alqueires na saída para Paranavaí. Nos dois casos houve solicitação de desapropriação judicial, contudo os valores periciados pela Justiça foram muito elevados. Com estas negativas, a prefeitura optou por fazer uma chamada pública para os proprietários de terras na zona rural que tivessem interesse

Walter Fernandes



O empresário Beto Burim solicitou um lote para a prefeitura, já que os 2 mil metros do barracão alugado não estão sendo suficientes e o preço alto inviabiliza a compra de um terreno

em vender o terreno para o município. “A intenção é aumentar a área para 105 alqueires, mas ainda está em negociação a compra dos 21 alqueires restantes”, explica Viana.

As dezenas de empresários interessados em expandir seus negócios ou instalar indústrias na cidade seguem um cronograma estabelecido pelo Programa de Desenvolvimento Econômico de Maringá, o Prodem/Empresa, criado pela lei nº 6936/2005. São vários os critérios exigidos pela lei aos interessados em espaços industriais, que devem apresentar projeto de viabilidade econômica comprovando, por exemplo, a área de edificações correspondente a no mínimo 60% da área do imóvel pretendido. Outro fator é o prazo para a construção do imóvel, que não pode ser superior a um ano. “Dentro do que determina o Prodem, não adianta o empresário pleitear no projeto uma área maior do que realmente necessita, pois será analisado por especialistas. E caso esta análise mostre que metade da área solicitada é o suficiente, é isso que o empresário terá. É uma forma justa



**Secretário Valter Viana: “Queremos que as empresas permaneçam em Maringá, mas não temos medo de perder uma empresa para uma cidade vizinha, pelo contrário, até ajudamos e incentivamos”**

para que um maior número de empresários consiga um espaço”, frisa o Secretário de Desenvolvimento Econômico.

### Planejamento

Fazia 13 anos que não era criada uma área industrial em Maringá,

período em que os espaços urbanos residenciais foram ampliados, muitas vezes rodeando áreas industriais existentes. A falta de espaço não assusta Valter Viana com a possibilidade de algumas indústrias deixarem Maringá para se instalar em cidades da Região Metropolitana. “Queremos que as empresas permaneçam em Maringá e que outras se instalem aqui, mas não temos medo de perder uma empresa para uma cidade vizinha, pelo contrário, até ajudamos e incentivamos, pois todos saem ganhando. O município tem uma visão de que o trabalho da Secretaria de Desenvol-



**Segundo o coordenador da Região Metropolitana de Maringá, João Carvalho Pinto, pelo menos 20 dos 25 municípios vizinhos possuem áreas que podem ser destinadas às zonas industriais**

vimento Econômico tem o intuito de atender o empresário que quer aumentar sua produção e quer vir para Maringá, mas também temos a necessidade de incentivá-lo para que possa escolher as cidades da Região Metropolitana, até porque é interessante para nós e para a comunidade que problemas como falta de emprego e de arrecadação acabem, ajudando os municípios se desenvolverem economicamente”.

A Região Metropolitana de Maringá (RMM) é formada por 25 municípios e em breve Nova Esperança (situada a 45 quilômetros de Maringá) será incluída. O coordenador da RMM, João Carvalho Pinto, explica que as cidades elaboraram um relatório que culminará em um plano de desenvolvimento econômico. “Os estudos vão contemplar os municípios para os próximos 30 anos. A ideia é preparar as cidades para que possam se organizar e oferecer espaços para receber investimentos públicos e privados. Dos 25 municípios da RMM, pelo menos 20 possuem áreas que podem ser destinadas às zonas industriais”, afirma.

O coordenador, assim como o secretário de Desenvolvimento Econômico de Maringá, diz que a distribuição de empresas na região não prejudicará Maringá. “Queremos que as indústrias venham para Maringá, mas, sobretudo, queremos que se espalhem pela região, dessa maneira fomentaremos o desenvolvimento e milhares de pessoas serão beneficiadas”.

Preparar as cidades da Região Metropolitana é essencial para atrair mais indústrias e fomentar mais o interior do Estado. Para o vice-presidente da Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep), Carlos Walter Martins Pe-



Walter Fernandes

**Jonas Demostene Ramos aguarda a liberação de um espaço para a construção de uma nova unidade de hotel e comemora a instalação de mais um parque industrial**

dro, “no setor industrial há escassez de terrenos para novas fábricas e o preço elevado é outro fator negativo para a implantação de novas áreas industriais, principalmente na capital. A solução mais viável é preparar as cidades menores para que possam receber investimentos de grandes empresas. É algo que as políticas públicas devem estar atentas”.

### Na fila

Os dois mil metros quadrados de um barracão alugado não são mais suficientes para acomodar a estrutura de trabalho do empresário José Roberto Burim, que há 15 anos atua no mercado de decoração e eventos. Ele aguarda a liberação de um lote para a construção da sede própria, que planeja ser o dobro da atual. “Fizemos a solicitação de um lote à prefeitura, através do Prodem. Acredito que em breve iremos conseguir, pois investimos na empresa, ela cresceu e o espaço que ocupamos ficou pequeno”, comenta Burim.

Ele reclama que o preço dos terrenos em Maringá é muito alto, o que desanima os empresários. “Acredito que assim como eu, muitos empresários gostariam de comprar um terreno para construir a sede própria, mas o preço inviabiliza. Invisto muito em minha empresa, na contratação de colaboradores e se for pagar o preço cobrado pelos terrenos, não consigo investir na empresa e ela ficará estagnada”.

Jonas Demostene Ramos, empresário do setor hoteleiro em Maringá desde a década de 1980, também solicitou um espaço para a construção de uma nova unidade do hotel e está empolgado com a criação do parque industrial. “O que me deixa motivado, independente de conseguir ou não o lote para a construção de mais uma unidade, é saber que o poder público está procurando alternativas para conseguir expandir as áreas industriais. O novo parque será uma usina de geração de riquezas, emprego, tecnologia e impostos. Acredito que a cidade está no caminho certo”. ■



# APROVEITE O MOMENTO.

[www.fundacim.org.br](http://www.fundacim.org.br)

## inscrições abertas

**PÓS - GRADUAÇÃO | MARINGÁ/PR**

### GESTÃO ESTRATÉGICA EM ORGANIZAÇÕES DO TERCEIRO SETOR

Buscando atender as demandas crescentes dos profissionais gestores do noroeste e norte do Paraná, a FUNDACIM e a FCV, realizou uma parceria para oferecer, em Maringá, o Curso de Especialização em Gestão Estratégica em Organizações do Terceiro Setor. A principal expectativa é capacitar os profissionais com ferramentas e técnicas de gestão adequadas, para tornar sua intervenção mais eficaz e efetiva na construção de uma política de gestão sustentável.

Inscrições: Até 15/03/2012

Carga Horária Total: 400 h/a

Duração do Curso: 18 meses

Periodicidade: De duas a três vezes por mês

Investimento: Matrícula de R\$ 280,00 + 23 parcelas de R\$ 350,00  
(20% de desconto para pagamento até o dia 10 de cada mês.)

INFORMAÇÕES

Fone: (44) 3025-9676 | 3025-9648  
e-mail: [contato@fundacim.org.br](mailto:contato@fundacim.org.br)  
[www.fundacim.org.br](http://www.fundacim.org.br)

**UNIPR**  
UNIVERSIDADE PARANAENSE  
DE RESPONSABILIDADE SOCIAL

**FUNDACIM**  
INSTITUTO DE RESPONSABILIDADE SOCIAL DE MARINGÁ

**FCV**  
GRADUAÇÃO E PÓS-GRADUAÇÃO

# Ampliação da imagem que o associado tinha da ACIM

A gestão de Carlos Alberto Tavares Cardoso, entre 2006-2008, recebeu aprovação de 96% dos associados, segundo uma pesquisa feita pelo Departamento de Estatística e Pesquisa da ACIM. Ampliação e valorização das feiras e campanhas do comércio, além da profissionalização da entidade foram alguns dos fatores que contribuíram para este índice positivo. O resultado do trabalho pode ser traduzido em números: a conquista de 500 novos associados em dois anos. Confira a entrevista que ele concedeu à Revista ACIM, o último perfil da série, já que Cardoso foi o presidente que antecedeu Adilson Emir Santos:

**Pesquisas feitas durante sua gestão mostram que quase a totalidade dos associados estava satisfeita com os resultados. A quais motivos o senhor credencia esta aceitação?**

Dentre o trabalho que fizemos à frente da Associação Comercial um ponto importante foi o maior apoio às campanhas, tanto as de Natal quanto a Maringá Liquida. Criamos a segunda edição do ano da Maringá Liquida, pois a demanda era maior do que podíamos atender em uma única edição. Trabalhamos com bastante força as campanhas de Natal, investindo na iluminação e criando o clima de compras natalinas.

**Por que passaram a ser realizadas duas edições por ano da Maringá Liquida?**

Primeiro reorganizamos a Feira Ponta de Estoque. Na época havia filas enormes para garantir a participação dos associados. Remodelamos a feira com uma política diferente: hoje as empresas que participam têm prioridade ao adquirir estande para o próximo ano. Com isso, percebemos que tinham muito mais empresas querendo participar do evento do que espaço disponível. Também percebemos que muitas empresas, principalmente as menores, não tinham condições de manter funcionários na feira e na loja ao mesmo tempo. Em função disso,

uma alternativa interessante foi criar a segunda edição da Maringá Liquida ao longo do ano.

**A profissionalização da entidade foi uma de suas prioridades...**

Este era um trabalho que já vinha sendo feito, inclusive eu enquanto fui vice-presidente de finanças antes de assumir a presidência da ACIM, vinha trabalhando fortemente nesse projeto. Entendo que a Associação Comercial passou a ter uma gestão de fato adequada, não só com bons executivos, mas com bons colaboradores.

**O número de associados saltou de 3,2 mil para 3,7 mil associados. Na opinião do senhor, a que se deve este aumento?**

Foi feito um trabalho muito forte para mostrar ao associado que a ACIM tem muito a fazer por ele. Víamos, por meio de pesquisas, que muitos associados não tinham conhecimento de que certa ação foi de iniciativa da entidade. O associado lembrava muito da ACIM quando o assunto era proteção de crédito e trabalhamos para ampliar esta visão, porque sempre entendemos que a Associação Comercial faz muito mais e a consulta de crédito é só um dos serviços. Mais do que novos associados, conseguimos manter os antigos. Procuramos conhecer mais as necessidades dos



associados e trabalhar para supri-las.

**Quais outras áreas foram priorizadas para ampliar esta imagem da ACIM na época?**

O trabalho do Centro de Treinamento e Desenvolvimento foi ampliado. Instituímos a Feira Festas & Noivas, na época um segmento que precisava ser difundido. Junto com o município trabalhamos para a simplificação da abertura de empresas na cidade. Participamos de ações de combate ao mosquito da dengue por entender que esta é uma questão humanitária e de cidadania, mas também que causava um grande número de faltas no trabalho prejudicava as empresas.

**A ACIM recebeu dois importantes prêmios, "Faciap rumo a excelência em gestão" e "Associação Comercial Referência". Eles foram fruto do profissionalismo implantado?**

Sem dúvida. Acredito que foi um reconhecimento não da minha gestão, mas um prêmio de continuidade das gestões que me antecederam, que contribuíram para que a associação chegasse naquele momento com credibilidade. ■

# Casa Ribeiro, uma história de sucesso

Francisco Feio Ribeiro nasceu em 1916, em Portugal e, juntamente com a família, migrou para o Brasil em 1929. Chegando ao país, com 13 anos, começou a trabalhar em uma fazenda na região próxima a Bauru, SP. Após um período, ao lado do irmão Manoel, Francisco juntou três contos de réis e instalou uma venda de secos e molhados em Cincinato Braga, no distrito de Piraju. Na década de 1940, os irmãos lançaram-se em um empreendimento mais arriscado e ousado: devido às fartas ofertas de terras, chegaram à cidade de Lucélia, ainda em São Paulo. Contudo, não lograram êxito.

Em 1945, Francisco casou-se com Dolores Caparroz, com quem criou quatro filhos: Francisco Filho, Maria de Fátima, Edson e Carlos Alberto. Foi nessa época que a “fama” do norte do Paraná estava sendo disseminada por todo o país pela então Companhia de Terras Norte do Paraná.

Em 1947, Francisco Feio Ribeiro, com sua família e a do irmão, veio para Maringá. Assim que eles chegaram foram diretamente até a sede da Companhia de Terras, onde adquiriram uma gleba rural na região de Capelinha (atual Nova Esperança) e quatro lotes urbanos para fundar a empresa Casa Ribeiro & CIA, na avenida Brasil esquina com avenida Herval.

Na Casa Ribeiro vendia-se de tudo: artigos alimentícios, roupas, sapatos, rádios e materiais para construção. Era uma das maiores casas de artigos em geral que Maringá teve durante as décadas de 1940 e 1950. Se no “Maringá Velho” havia a Casa Planeta, de Ângelo Planas, no “Maringá Novo” havia a Casa Ribeiro, dos irmãos Ribeiro.



A Casa Ribeiro na avenida Brasil esquina com a avenida Herval, na década de 1950



Francisco Feio Ribeiro atendendo um cliente na Casa Ribeiro e ao fundo o irmão, Manoel

Com o lucro da empresa, os irmãos, Francisco e Manoel, passaram a investir em fazendas de café. Paralelo ao “ouro verde”, eles iniciaram uma revenda de pneus, pois perceberam que as arcaicas estradas da região de Maringá corroíam rapidamente a borracha dos pneus dos pesados caminhões, ônibus e carros que por aqui passavam.

Em 1965, os irmãos dividiram a sociedade. O comércio de pneus ficou com Francisco. No ano de 1972, a Pneumar foi fundada. Em 1981, a Rivesa e dois anos depois, a Rivemat. E com a finalidade de instituir uma

empresa administradora dos bens agropecuários, Francisco criou em 1991 a Ribemar.

O ano de 1992 ficou marcado pela honraria máxima do município concedida a Francisco Feio Ribeiro: “Cidadão Benemérito de Maringá”. Francisco faleceu em 26 de agosto de 1995 e, um ano depois, o Parque de Exposições de Maringá recebeu seu nome, em homenagem ao pioneiro dos vários ramos de atividade que a cidade acolheu em 1947.

**Miguel Fernando** é especialista em História e Sociedade do Brasil

www.acim.com.br



Walter Fernandes

Loja de decoração em Maringá: o brasileiro gasta em média R\$ 236 por ano com móveis e artigos de decoração

# Cama, mesa, banho e oportunidade de negócio

Com a construção civil aquecida em Maringá, o mercado de artigos para casa tem atraído empresários que investem num novo negócio ou que ampliam as instalações; setor movimentado R\$ 37 bilhões no Brasil

**Fernanda Bertola**

“Mudamos a loja de local, porque precisávamos de um espaço maior”. A afirmação é da empresária Carolina Agulhon, proprietária da Bell Agulhon, cuja loja ocupava um espaço de 250 metros quadrados e há pouco mais de um ano está num prédio de mil metros quadrados. No novo espaço, o mix de produtos ampliou e o faturamento cresceu, em média, 10% ao mês.



**A empresária Carolina Agulhon, da Bell Agulhon, mudou a loja para um espaço quatro vezes maior; segundo ela, no segmento de artigos para casa o cliente costuma ser mais ponderado na compra**

De olho num mercado crescente voltado para a comercialização de artigos para casa, há diversos empresários que estão investindo ou, como no caso de Carolina, decidiram ampliar a loja.

A Bell Agulhon foi aberta em 1996, inicialmente comercializando armários sob medida e portas, mas quatro anos depois o foco mudou e a loja passou a vender artigos para casa. Hoje as opções vão desde artigos de decoração a brinquedos, passando por tapetes e louças.

Porém, diferente do varejo tradicional, o cliente costuma ser mais ponderado na hora da compra. “No segmento de objetos de decoração,

a compra é diferente. O cliente pensa mais antes de comprar e não existe a venda por impulso com tanta frequência, como acontece com roupas e calçados”. Outro motivo para a mudança foi a oferta de estacionamento. A loja atende todos os tipos de público, mas o foco está direcionado às classes B, C e D.

O investimento dos empresários que comercializam artigos para casa tem como fator positivo o fato de quem em Maringá a construção civil segue em ritmo acelerado. Em 2011, pela primeira vez, a área aprovada pela prefeitura ultrapassou a casa de um milhão de metros quadrados. Foram concedidos alvarás para 1.092.863,48 metros

de obras, número 14% superior ao registrado em 2010.

### **Novidades**

Foi também no segmento de artigos para casa que Paula Cristina Farinha Rodrigues e o marido decidiram investir. Há pouco menos de um ano em funcionamento, a S.A. Smart Home comercializa produtos de cama, mesa e banho e artigos para decoração, como almofadas, quadros e porta-retratos. A abertura foi motivada pelo desejo de Paula ter o próprio negócio e calcada na demanda de mercado. “Meu marido tem uma fábrica de almofadas e, por isso, percebemos a demanda dos clientes por esse



**Paula Cristina Rodrigues** almejava ter o próprio negócio, fato que se concretizou depois que ela e o marido, que é dono de uma fábrica de almofadas, abriram a S.A Smart Home

tipo de produto". O local escolhido para a instalação da loja foi a Zona 7.

Os clientes da S.A. Smart Home procuram a loja não apenas para comprar produtos para a própria casa, mas para presentear. O gasto varia de R\$ 200 a R\$ 300 com jogos de roupas de cama ou de banho para presentes de casamento.

Como a procura é sempre por novidades, na S.A. Smart Home há lançamentos três vezes por ano, atendendo tendências do mercado de cama, mesa e banho. E, para atrair o cliente, são feitas divulgações em emissoras de televisão, jornal, outdoor, rádio e folder, o que de acordo com Paula, é fundamental para atingir os resultados. Ela acrescenta que em datas comemorativas a procura aumenta e as vendas crescem de 20% a 30%.

Quem também disputa o mercado em Maringá é a MMartan, que há poucos meses mudou de ende-

reço e passou a integrar o Catuaí Maringá, depois de seis anos instalada em outro shopping da cidade. Segundo o gerente, Fábio Santos, a mudança foi fruto da busca de um espaço maior para a mudança de conceito e renovação do leiaute. A antiga instalação tinha dois terços da área da nova loja.

Outro motivo para a mudança da loja, segundo Santos, foi a busca de novos clientes, já que o shopping está localizado no entroncamento da BR-376 com a PR-317 e atrai moradores de municípios vizinhos. Apesar do shopping ficar distante da região central, os clientes são fiéis à marca. "Considerando o impacto que uma mudança de endereço gera, principalmente de um shopping para o outro em que não se pode informar o novo endereço na vitrine, não só mantivemos a clientela como registramos crescimento".

O público da loja concentra-se nas classes A e B, mas os consu-

midores da classe C também vêm crescendo. O ticket médio de R\$ 400, representa, em geral, a compra de clientes que procuram produtos de qualidade e tendências. A loja tem lançamentos de coleção MMartan Concept a cada três meses e Casa Moisés até duas vezes por ano. Em épocas de promoção, no final e início de ano, artigos de algodão egípcio 600 fios e bordados em seda chegam a ser comercializados por R\$ 400, ante os R\$ 1.600 que custam fora da promoção.

### Pesquisa

Há sete anos em Apucarana, o proprietário da Decortex, Wilton Vilela Guimarães, decidiu abrir uma loja em Maringá, inaugurada em novembro, depois de pesquisar o mercado local. "Na pesquisa pude perceber que o mercado de Maringá tem espaço e que ainda há muita procura pelos clientes. E há lojistas que cobram um valor alto por um produto que poderia

# R\$ 236

é o que o brasileiro gasta por ano com móveis e decoração



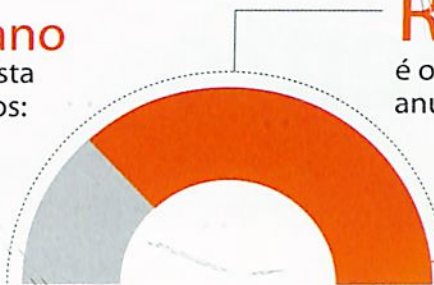
Um estudo do Ibope Inteligência apontou que o brasileiro gasta, em média, R\$ 236 por ano com **móveis, artigos para decoração, utensílios domésticos, cama, mesa e banho**



## O paulistano

é o que mais gasta com estes artigos: em média

**R\$ 406** por ano



## R\$ 37,7 bilhões

é o valor movimentado por este mercado anualmente no Brasil, segundo o estudo

As classes B e C são responsáveis por

**74% dos gastos**

FONTE | Ibope Inteligência

@wvainer

custar menos. Durante a pesquisa encontrei um tecido que pode ser vendido a R\$ 20 o metro sendo comercializado a R\$ 40”, conta Guimarães.

Para fidelizar o cliente, na Decortex é o proprietário que, muitas vezes, tem estado na linha de frente do atendimento. “Na loja, o cliente pode imaginar o ambiente, comparar cores de tecidos, colchas, texturas e receber orientação e dicas”.

A intenção de Guimarães ao abrir a loja em Maringá é a de atingir todos os tipos de público, com preços acessíveis. Para ele, o que as classes com menor poder aquisitivo têm em comum com as mais favorecidas é o nível de exigência. “As pessoas vêm à loja para comprar um produto bonito e de qualidade querendo pagar menos por isso. Não adianta vender um tapete por menos de R\$ 10 se na outra semana o cliente voltar à loja porque o tapete descosturou”. Ele afirma que os resultados dos primeiros meses são positivos e espera obter retorno do investimento em um ano. ■

Walter Fernandes



De olho nos consumidores de municípios vizinhos, a MMartan mudou de endereço e se instalou no Catuaí; na foto o gerente, Fábio Santos

# Da informalidade para a oportunidade de crescimento

Quem não possui sócio e fatura até R\$ 60 mil por ano pode tornar-se um Empreendedor Individual; esta figura jurídica tem ajudado muita gente a sair da informalidade e ter acesso a benefícios previdenciários e a produtos e serviços bancários

**Fernanda Bertola**

**A** massoterapeuta venezuelana Cláudia Marina Lemos experimenta os primeiros meses de trabalho formalizado. Há 12 anos na profissão e há três meses cadastrada como Empreendedor Individual (EI), ela trabalhou em clínicas no Brasil, em resorts, cruzeiros e spas na Venezuela, onde se aprofundou na profissão.

Cláudia se cadastrou no Portal do Empreendedor e obteve o registro no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ). Para ela, a formalização é uma maneira de obter benefícios para o negócio. “Com o EI garanto a cobertura do INSS e pago todos os tributos de uma só vez por um valor muito baixo para ter um negócio formalizado, além de contar com crédito especial em agências bancárias”.

Com clientela fixa, a empreendedora visualiza possibilidades de crescimento. “Faço planos de con-

tratar uma pessoa para atender os clientes novos que procuram pelo serviço e que não estou podendo atender por falta de disponibilidade de horário. Também farei um curso de estética para ampliar as possibilidades do serviço que ofereço”.

Desde janeiro o teto de faturamento anual para a EI, micro e pequenas empresas foi ampliado: passou de R\$ 36 mil para R\$ 60 mil por ano para EI, de R\$ 240 mil para R\$ 360 mil para microempresas e o da pequena empresa saltou de R\$ 2,4 milhões para R\$ 3,6 milhões.

Outra mudança é a possibilidade das micro e pequenas empresas parcelarem os débitos do Simples Nacional em até 60 meses, o que viabiliza a Certidão Negativa de Débito, necessária para os negócios. “Sem poder parcelar, as empresas eram prejudicadas. Utilizavam os recursos disponíveis para pagar fornecedores, despesas com locação e outras de maior urgência

para a manutenção do negócio”, diz o coordenador de Políticas Públicas do Sebrae/PR, César Rissetti. Só no Paraná a alteração atinge 95.256 EIs e mais de 450 mil micro e pequenas empresas. Em Maringá são 3.068 Empreendedores Individuais. “Há casos em que a empresa parava de vender em novembro para não ultrapassar o teto. Esse valor estava congelado desde 2006 e como houve inflação, estava defasado”, conta Rissetti.

A jornalista Débora Schmitt é outro exemplo de uma Empreendedora Individual. Há um ano Débora possui CNPJ e atua na Mobi Comunicação com um funcionário. Segundo ela, o EI oferece

**Depois de sair da informalidade e tornar-se uma Empreendedora Individual a massoterapeuta Cláudia Lemos faz planos de contratar um funcionário**

Walter Fernandes



oportunidade de formalização e de manutenção do negócio. “Passamos a ser mais respeitados quando somos vistos como empresa atuante no mercado”, diz Débora.

A Mobi Comunicação, que oferece serviços de assessoria jornalística e suporte em comunicação, tem o acompanhamento do Sebrae. É a própria Débora quem elabora os relatórios das receitas mensais, formalidade necessária para o Empreendedor Individual, que são encaminhados ao Sebrae para análise dos resultados. Nos próximos dois anos ela pretende ampliar o negócio e migrar para microempresa. O cadastro como EI também possibilitou que a jornalista se tornasse associada da ACIM. “Por um valor reduzido, contamos com todos os serviços oferecidos pela Associação Comercial”.

### Profissionalismo

O eletricitista José Marcos Pereira atua como EI há pouco mais de um ano. “Quando emitimos nota fiscal transmitimos profissionalismo e chamamos a atenção de futuros clientes. É como uma garantia que o trabalho é sério”. Pereira também foi orientado pelo Sebrae a obter alvará de funcionamento na prefeitura, que foi concedido sem custos.

Dê olho nesse nicho do mercado, algumas instituições financeiras



**A jornalista Débora Schmitt elabora sozinha os relatórios de receitas mensais, uma exigência para quem é Empreendedor Individual; ela pretende ampliar o negócio e migrar para microempresa**

estão se moldando para oferecer produtos e serviços específicos aos novos empreendedores. É o caso do Sicoob Metropolitano, que abriu um ponto de atendimento especial para EI no Maringá Velho.

“Queremos atender empreendedores formais e informais. Além disso, desejamos que os empresários tornem-se cooperados e iniciem esse relacionamento com o Sicoob. O outro motivo é comercial, demos foco aos EIs, já que a camada de empresários tradicionais é bem disputada por instituições financeiras”, explica o presidente do Sicoob Metropolitano, Luiz Ajita. O ponto de atendimento também foi aberto para que os novos empreendedores não se inibam em visitar a cooperativa em busca de crédito. “Queremos que o empreendedor sinta-se à vontade no ambiente, sem receio de um atendimento que pudesse ser direcionado somente para grandes empresários”.

A cooperativa oferece produtos e serviços criados para atender o micro e o pequeno empresário, como seguros residencial, comercial, de vida e de automóvel, planos de saúde, capital de giro com prazo de até 36 meses para pagar, cartão de crédito, com taxas e crédito concedidos de acordo com cada empreendedor. “Com esse apoio o empresário tem a chance de iniciar o negócio, se desenvolver e crescer”, diz Ajita.

### Passo-a-passo

Quem quer tornar-se um Empreendedor Individual deve obedecer alguns pré-requisitos. Segundo a consultora do Sebrae Patrícia Valente Santini, o empreendedor não pode ter sócio, deve se enquadrar em uma das 450 atividades listadas



Walter Fernandes

O Sicoob tem um ponto de atendimento especial para EI: “queremos que o empreendedor sinta-se à vontade”, diz o presidente, Luiz Ajita

no [www.portaldoempreendedor.gov.br](http://www.portaldoempreendedor.gov.br), não deve faturar mais do que R\$ 60 mil por ano, ou seja, uma média de R\$ 5 mil mensais e pode empregar até um funcionário.

O Sebrae recomenda que o empreendedor procure a prefeitura para dar entrada no laudo de viabilidade e obter o alvará de funcionamento. “Isso é importante no caso do empreendedor lidar com produtos alimentícios, por exemplo. O pedido não tem custo”. Não é necessário encaminhar nenhum documento à Junta Comercial.

Se o empreendedor se enquadrar, poderá fazer o cadastro no Portal do Empreendedor, obter o CNPJ e iniciar o processo legal. Com o cadastro efetuado, são emitidos boletos mensais de pagamento de tributos. “Para o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), são destinados 5% sobre o salário mínimo vigente. Para o Imposto Sobre Serviço (ISS), R\$ 5 caso o contribuinte seja prestador de serviços, e para o Imposto Sobre

## Empreendedor Individual pode ser associado da ACIM

Após a formalização, o Empreendedor Individual pode se associar à ACIM pagando uma taxa menor, de R\$ 23,50, e contar com todos os benefícios oferecidos aos associados, como cursos de atualização e qualificação.

Outro serviço oferecido é o Protesto Fácil, que permite protestar títulos em cartório sem pagar as custas cartoriais. Também há o site Compre ACIM que disponibiliza aos associados um meio de divulgação de produtos e serviços via internet e o ACIM Card, um cartão de crédito para pessoa jurídica com isenção de anuidade, exclusivo para associados. Outros serviços e produtos podem ser consultados no [www.acim.com.br](http://www.acim.com.br).

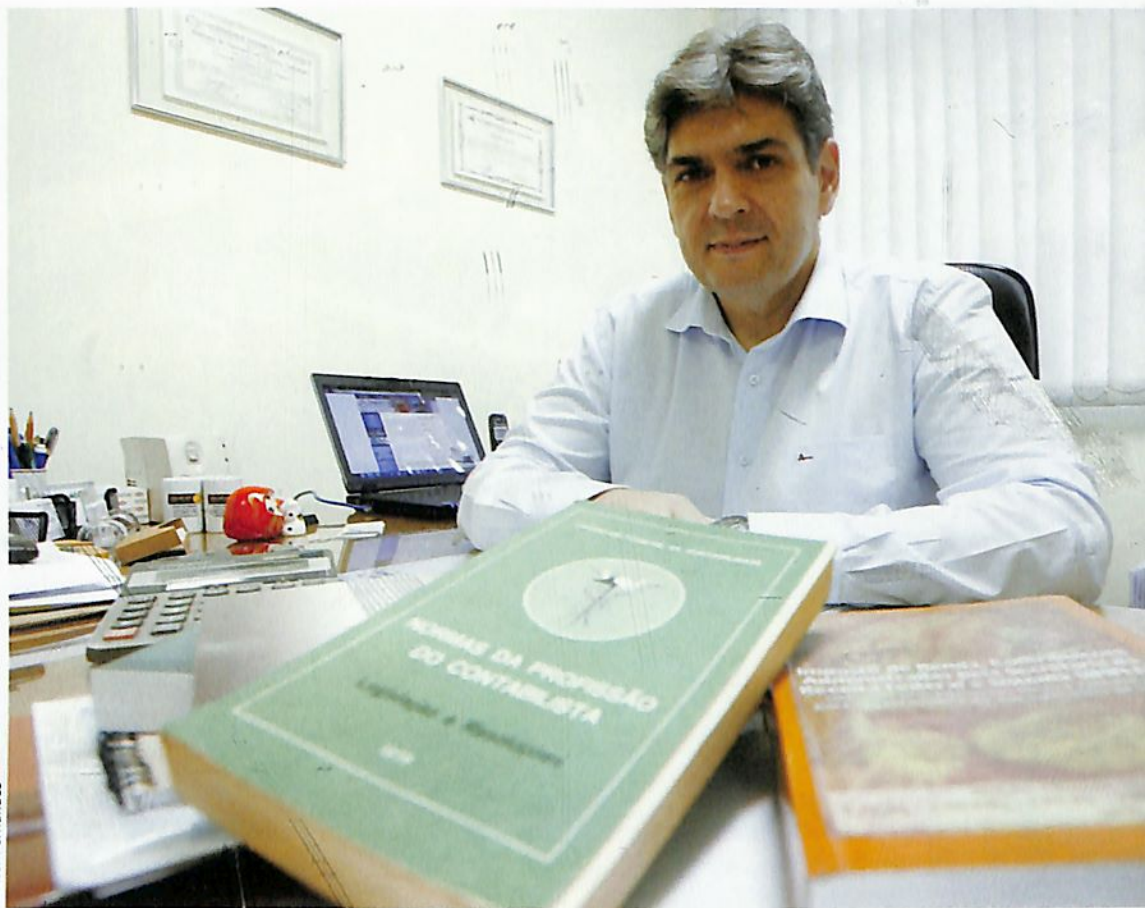
Circulação de Mercadoria (ICMS), R\$ 1 caso seja contribuinte do comércio”, explica o contador José Gomes Ferreira. Ou seja, o valor pago pelo empreendedor varia de R\$ 32,14 a R\$ 36,14.

“O Empreendedor Individual fica isento dos tributos federais como Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ), PIS/Pasep, Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL)”, afirma o presidente do Sindicato dos Contabilistas de Maringá (Sincontábil) e vice-presidente da ACIM, Orlando Chiqueto.

O Empreendedor Individual também pode registrar até um empregado com baixo custo: 3% de previdência e 8% de Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) sobre um salário mínimo por mês, o que soma R\$ 68,42.

Para o vice-presidente da ACIM, esta é uma maneira de resgatar o sentimento de cidadania. “Ser um empreendedor formalizado significa andar de ‘cabeça erguida’ e poder dizer que se exerce a profissão de acordo com as leis do país”. Ele também analisa que com o apoio dos governos federal, estadual e municipal, as chances de crescimento aumentam. “O que hoje é apenas um pequeno negócio amanhã poderá ser uma média e até uma grande empresa”.

No caso da empresa ultrapassar em 20% o teto de faturamento de R\$ 60 mil, podem ser pagas taxas sem que o empresário seja desenhado como EI. Caso o faturamento seja ainda maior, a empresa é excluída do Cadastro de Empreendedor Individual e passa a seguir a regra geral que vale para as



Walter Fernandes

**Orlando Chiqueto, do Sincontábil, ressalta que a lei do Empreendedor Individual só permite a contratação de 1 funcionário e que a aposentadoria não pode se dar por tempo de trabalho**

demais empresas. Segundo Patrícia, “quando isso acontece, o Sebrae recomenda a contratação do serviço de um contador que irá auxiliar na mudança da empresa e no pagamento das taxas correspondentes”.

Chiqueto pondera algumas lacunas da lei. “A legislação limitou alguns benefícios, não permitindo a progressão do negócio. A contratação de apenas um funcionário é um exemplo. A partir da contratação do segundo funcionário, a empresa deixa de ser EI e passa a ser microempresa, alterando sobremaneira seus custos tributários”.

Outra deficiência está na cobertura previdenciária, que não é completa como a de outros contribuintes. “A aposentadoria será apenas por idade ou invalidez e o valor do benefício será de apenas um salário

mínimo”, afirma Chiqueto.

No mês em que o empresário não realizar nenhuma transação deverá pagar os impostos, enquanto em outro regime de tributação recolhe impostos somente nos meses em que houver faturamento. Outro ponto levantado por Chiqueto é quanto ao alvará de funcionamento. “No Portal do Empreendedor existe a informação de que o alvará será emitido automaticamente, mas a concessão é de responsabilidade das prefeituras, que poderão impossibilitar o funcionamento do estabelecimento”.

O EI também não poderá receber injeção de recursos através da entrada de sócios no empreendimento, expandir o negócio com a abertura de filiais, nem ter participação em outra empresa. ■



Walter Fernandes

Imagem do auditório Miguel Kfourri Neto, no dia da inauguração dos novos espaços, em 22 de dezembro

# Mais espaço na sede da ACIM

**Giovana Campanha**

O espaço já estava apertado para acomodar os empresários que integram as diretorias da ACIM, os associados que utilizam a estrutura e as entidades que têm no prédio da Associação Comercial sua sede. Depois de quatro meses de obras e de todas as despesas aprovadas por uma auditoria independente, as novas instalações da ACIM, localizadas no terceiro piso, foram

inauguradas, ampliando a capacidade de atendimento às mais de 4,3 mil empresas associadas.

Construir a sede própria era uma das metas da gestão do presidente Adilson Emir Santos, mas com a carência de terrenos na região central de Maringá, que facilitaria o acesso das empresas à ACIM, a atual diretoria decidiu reestruturar o prédio. Os novos espaços levam o nome de quatro pessoas que contribuíram para

Mais 1,2 mil metros foram acrescentados à sede da ACIM; os novos espaços, cuja inauguração em dezembro reuniu lideranças de todo o Paraná, levam nomes de pessoas importantes para a história de Maringá

o desenvolvimento de Maringá: Annibal Bianchini da Rocha (o único a não ser homenageado em vida), Darci Piana (presidente da Fecomércio Paraná), Jefferson Nogaroli (ex-presidente da ACIM e presidente do Sebrae Paraná e do Sicoob Paraná) e Miguel Kfourri Neto (presidente do Tribunal de Justiça do Paraná).

O evento de inauguração, realizado em 22 de dezembro, reuniu deputados, secretários de Estado

e municipais, o prefeito Silvio Barros, vereadores, presidentes de sindicatos e de associações de classe, juizes, delegados, empresários, entre outras lideranças políticas, empresariais e do Poder Judiciário.

O primeiro a discursar foi Adilson Emir Santos, que destacou: “marcamos um fato solene na história da ACIM e, por que não dizer, na história de Maringá. Sinto-me imensamente feliz por inaugurar este espaço e dotar a ACIM de uma sede funcional, moderna e que terá vida útil de muitos anos”. Ele dividiu a conquista com os vice-presidentes do Conselho de Administração, com os membros do conselho superior, ACIM Mulher, Copejem, Conselho do Comércio, ex-presidentes e principalmente com os associados.

E continuou: “estamos homenageando quatro personalidades que são extremamente queridas pela ACIM e por toda a comunidade maringaense”. Sobre Anníbal Biachini da Rocha, que emprestou seu nome ao jardim, Emir Santos destacou que “ele era um exemplo de pessoa, de dignidade, de caráter público e de vida política. E deixou um legado de respeito e amor à Maringá e à natureza”.

Sobre Jefferson Nogaroli, Santos declarou que ele “é um mentor de vários de nós, empresários maringaenses. Esta homenagem é devida porque ele mudou a cara e a história da ACIM e empreendeu uma série de mudanças estruturais e de conceitos, que fizeram com que a Associação Comercial se tornasse uma agência de desenvolvimento na cidade”. O terceiro homenageado foi Darci Piana, que deu nome à sala do conselho superior. “A história de Piana é de vitórias. Sua gestão à frente da Fecomércio



Walter Fernandes

**“Sinto-me imensamente feliz por inaugurar este espaço e dotar a ACIM de uma sede funcional, moderna e que terá vida útil de muitos anos”, discursou o presidente da ACIM, Adilson Emir Santos**



Walter Fernandes

**O Secretário da Casa Civil, Durval Amaral, representou o governador Beto Richa**

e do Sistema Sesc/Senac tem sido marcada pela eficiência e pela credibilidade. Sua luta em defesa do comércio é reconhecida em todo o Brasil e por nós, em Maringá". Já o auditório leva o nome do desembargador Miguel Kfourri Neto, que, segundo Emir Santos, é "um reconhecimento da classe empresarial de Maringá à sua atuação como homem público do direito, cidadão exemplar, maringaense de coração e soldado devotado guardião da Justiça e do Direito".

O segundo a fazer o uso da palavra foi o deputado Enio Verri. "A ACIM é um modelo para o Estado e para o país e tem o incrível papel de desenvolvimento regional". Já o deputado Luiz Nishimori destacou que "é com orgulho que participo desta revitalização". O também deputado Edmar Arruda destacou a importância de todos os homenageados, em especial de Jefferson Nogaroli, já que foi vice-presidente da ACIM durante a gestão dele.

O presidente da Faciap, Rainer Zielasko, parabenizou a diretoria da ACIM pelo trabalho que tem feito em Maringá. O secretário de Indústria, Comércio e Assuntos do Mercosul, Ricardo Barros do Paraná, afirmou que "os diretores da ACIM estão enchendo de orgulho a cidade de Maringá". Já o secretário de Relações com a Comunidade do Paraná, Wilson Quintero, declarou que "a Associação Comercial é mais do que uma entidade classista. Ela tem contribuído para a gestão pública, tem participado do desenvolvimento urbanístico, empresarial e social".

### Agradecimento

Nogaroli foi o primeiro homenageado a fazer uso da palavra.

Fotos/Walter Fernandes



"Passar a fazer parte desta entidade é muito mais do que poderia imaginar", declarou o presidente do Tribunal de Justiça do Paraná, Miguel Kfourri Neto



O presidente do Sistema Fecomércio Paraná, Darci Piana, descerrou a placa da sala do conselho superior diante de autoridades

Ele declarou que teve vários cargos em entidades, mas o que mais o desafiou foi ser presidente da ACIM. Darci Piana agradeceu a homenagem. "É um presente de aniversário, porque vou fazer 69 anos daqui dois dias", destacou. Miguel Kfourri Neto também agradeceu a homenagem "que vai ficar

marcada no meu coração. Passar a fazer parte desta entidade é muito mais do que poderia imaginar".

Penúltimo a discursar o prefeito Silvio Barros destacou o trabalho da ACIM e elogiou as novas instalações. E o Secretário da Casa Civil, Durval Amaral, que representou o governador



**Júlio Azevedo da Rocha Bianchini** descerrou a placa em nome do pai, **Annibal**



**Ladeado pela família e observado por lideranças, Jefferson Nogaroli** descerrou a placa que leva o nome dele

Beto Richa, destacou o papel da ACIM e lembrou que o Paraná foi o quarto estado brasileiro que mais gerou empregos em 2011. “Esta não é uma conquista do governo, mas dos empresários”.

Na sequência foram entregues as estatuetas do Colono do Café, que representa o nascimento da cidade e foi desenvolvida pelo artista plástico Zanzal Mattar, aos homenageados da noite, sendo que Júlio Azevedo da Rocha Bianchini

recebeu a homenagem em nome do pai, Annibal. Também receberam a estatueta o prefeito Silvio Barros, o presidente da Faciap e Durval Amaral.

Após a bênção ecumênica do arcebispo da Região Metropolitana de Maringá, Dom Anuar Battisti, e do presidente da Ordem dos Pastores de Maringá, Nilton Tuller, foram descerradas as placas dos novos espaços por autoridades e pelos homenageados.

## As sedes da ACIM

A ACIM teve desde sua fundação, em 1953, várias sedes. A primeira foi no Edifício João Tenório Cavalcante, nas esquinas das avenidas Duque de Caxias e XV de Novembro. Depois foi o Edifício Amazonas, entre as avenidas Paraná e Brasil. A terceira sede ficava entre o Banco do Brasil e o Banco Noroeste e a quarta, na avenida XV de Novembro.

Durante a gestão de Manoel Mário de Araújo Pismel, em 1965, foi construída a sede própria na rua Neo Alves Martins, num terreno doado pela Companhia Melhoramentos Norte do Paraná. Essa sede foi reconstruída na gestão de Raymundo do Prado Vermelho, onde a ACIM permaneceu até 2002, quando se mudou para o atual prédio, na rua Basílio Sautchuck, durante a gestão de Jefferson Nogaroli. E em junho de 2009, durante a primeira gestão de Adilson Emir Santos, foram inauguradas a Galeria dos Presidentes e as novas instalações do Centro de Treinamento e Desenvolvimento. ■



Aterro de Maringá: segundo a lei brasileira, as prefeituras deverão construir aterros onde só poderão ser depositados resíduos sem possibilidade de aproveitamento ou compostagem

# Os lixões a céu aberto estão próximos do fim

Por lei, os municípios terão que depositar o lixo em aterros controlados e apresentar um plano de gestão de resíduos neste ano; em Maringá prefeitura estuda a proposta da incineração, o que não é um consenso

**O**s municípios devem elaborar, até agosto deste ano, um plano de gestão de resíduos sólidos. O plano deve ter um diagnóstico da situação do lixo, procedimentos para o serviço público de limpeza e de manejo de resíduos, apontar metas para a redução e reciclagem e trazer uma medida que dê fim aos lixões, podendo buscar soluções consorciadas com outras cidades. A determinação é da Política Nacional de Resíduos

Sólidos. E os municípios que não fizerem a lição de casa correm o risco de não obter o repasse de recursos federais.

A Política Nacional de Resíduos proíbe a construção de "lixões" a céu aberto. Portanto, as prefeituras deverão construir aterros onde só poderão ser depositados resíduos sem possibilidade de aproveitamento ou compostagem.

De acordo com o coordenador do Centro de Apoio Operacional





Eneuza de Carvalho Magalhães, da CooperCicla: "As pessoas misturam lixo orgânico e reciclados"

final e foi-nos apresentado um projeto que considera a incineração como tecnologia. Mas em um processo licitatório, conforme previsto em lei, outras tecnologias poderão concorrer".

A engenheira Célia Granhen Tavares, que é professora do Departamento de Engenharia Química da Universidade Estadual de Maringá (UEM), ressalta que independente do modelo a ser utilizado, deve haver um estudo da viabilidade técnica, econômica, ambiental e social. "Qualquer processo de tratamento, aproveitamento ou disposição de resíduos, se não adequadamente implementado, trará riscos para a saúde e para o ambiente. Há uma resistência grande à implantação de incineradores devido ao fato desse processo gerar gases tóxicos que se não tratados adequadamente e liberados ao ambiente, poderão ser responsáveis pela incidência de doenças".

### Controvérsia

A proposta de incineração tem

posições contrárias e favoráveis. O vereador Humberto Henrique é um dos contrários à implantação da usina termoeletrica em Maringá. "Consultei estudos do Fórum de Cidadania e especialistas e ficou claro que a incineração gera problemas ambientais e de saúde pública. A fumaça produzida pelo processo é prejudicial e não temos condições de medi-la, nem filtros e tecnologia que garantam maior segurança. Além disso, de 15 a 20% das cinzas serão destinadas aos aterros sanitários, o que prejudicaria o ambiente pela grande concentração de compostos químicos".

Fiewski diz que a prefeitura de Maringá adotará critérios e exigirá sistemas de segurança equivalentes ao de países desenvolvidos. "As próprias empresas que detêm a tecnologia nesta área apresentam os sistemas, cujos investimentos costumam representar até 40% do valor do empreendimento. De qualquer maneira, os organismos licenciadores dentro da avaliação Estudo

de Impacto Ambiental e Relatório de Impactos ao Meio Ambiente estabelecerão as exigências, incluindo os limites máximos de emissão que não afetem a saúde humana e o meio ambiente, além das medidas para prevenir e agir em situações de emergência e contingência. Todo o processo rígido de licenciamento é analisado por técnicos e as conclusões são submetidas à consulta e audiência pública", afirma.

Para o coordenador executivo da Agência Latinoamericana para o Desenvolvimento Sustentável, Leonardo Morelli, a recuperação energética de resíduos não-recicláveis é uma tecnologia ambientalmente sustentável e pode ser socialmente justa se a implantação prever mecanismos claros de controle social. "Um exemplo é o que está sendo feito em Barueri, onde o próprio edital de licitação para implantação de plantas de geração de energia do lixo prevê instrumentos eficientes, passando pela gestão e monitoramento independente de eventuais

riscos sociais e ambientais”, afirma. Ele diz que a geração de energia a partir do lixo ajuda a eliminar da atmosfera o metano, que é o segundo gás mais nocivo, além de evitar a contaminação do solo e das águas, provocada pelo aterramento.

O promotor Honorato Santos é contra o modelo de incineração por duas razões. A primeira é o difícil e quase sempre deficiente controle das emissões atmosféricas oriundas da queima do lixo. A segunda é que os incineradores são caros para ser adquiridos pelos municípios, principalmente os pequenos. “O custo do incinerador que está em funcionamento em Lisboa foi de 132 milhões de euros, o que encareceu a tarifa para o município, além do prejuízo causado ao meio ambiente. Para contornar este problema, comumente são firmadas parcerias público-privadas para a prestação do serviço, que passa a ser cobrado do município por tonelada de resíduo incinerado. Para o município, quanto menos resíduos chegarem ao incinerador, melhor, mas para a empresa, não. Este tipo de impasse pode comprometer o tratamento dos resíduos orgânicos pela compostagem e a reciclagem”, afirma.

A população de Maringá produz em média 300 toneladas de lixo por dia, sendo que quase 100 toneladas são de materiais passíveis de reciclagem. A responsável pela cooperativa Coopercicla, Eneuzza de Carvalho Magalhães, está preocupada com a incineração dos resíduos reduzir a força de trabalho das pessoas que fazem a separação dos materiais reciclados. “A Coopercicla tem 26 coletores, mas encontra dificuldades porque não tem o apoio da prefeitura e paga aluguel. Estamos contando com a ajuda da Fundação Nacional da Saúde e



Walter Fernandes

**“É preciso que o poder público invista na conscientização ambiental, porque isso incentivaria as cooperativas e colaboraria na criação de usinas de compostagem”, defende o vereador Humberto Henrique**

da Coca-Cola, mas além de apoio financeiro, as pessoas precisam nos ajudar separando o lixo”, diz.

A Política Nacional de Resíduos Sólidos reforça a participação dos catadores, cooperativas e associações no processo da reciclagem. E essa parceria passa a ser critério de prioridade para acesso a recursos da União.

### **Logística reversa**

A lei que criou a política nacional de resíduos também cria o conceito de responsabilidade compartilhada e estabelece a Logística Reversa, que determina o recolhimento, por parte de fabricantes, importadores, distribuidores e vendedores, de produtos como pilhas, baterias, agrotóxicos, pneus, óleos lubrificantes, todos os tipos de lâmpadas e eletroeletrônicos.

Célia Granhen acredita que os principais benefícios dessa prática estão centrados, sobretudo, na redução do impacto ambiental da fabricação e utilização de produtos, bem como na redução da utilização de recursos naturais. E como dificuldade cita o rastreamento de um

produto após o término de sua vida útil, mas não é a única. “Há também a necessidade de definição de uma estrutura adequada para o recebimento e encaminhamento dos produtos que podem voltar a um ciclo de negócios, que exige um trabalho árduo tanto para a implementação, quanto para a fiscalização”.

Maringá é uma das cidades que precisa investir na consciência ambiental. É necessário reduzir o abismo informativo entre a lei e a população, apontando os direitos e deveres do cidadão consciente. E os recicladores “sentem na pele” esta dificuldade. Com a palavra Eneuzza: “as pessoas misturam lixo orgânico e reciclados”.

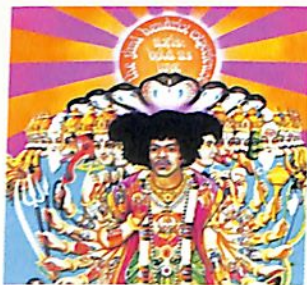
Para o vereador Humberto Henrique, a efetivação da coleta seletiva por toda a cidade seria o ideal. “Sem a coleta seletiva há o incentivo do consumo irresponsável de pessoas que não tomam como responsabilidade para onde aquele lixo irá. É preciso que o poder público invista na conscientização ambiental, porque isso incentivaria as cooperativas e colaboraria na criação de usinas de compostagem”. ■

## CULTURA EMPRESARIAL



### VALE A PENA OUVIR

**Fernanda Ferdinandi** – gerente administrativa



**Jimi Hendrix - Axis: bold as love**

Quando se fala de James Marshall Hendrix, não se pode desconsiderar uma de suas grandes obras, o clássico do rock'n'roll: *Axis: bold as love*. O álbum é de 1967 e traz *The Jimi Hendrix Experience* em um tom mais imponente e ousado em relação ao seu trabalho antecessor, *Are you experienced*. Apesar de ser uma grande obra, o álbum somente fez sucesso tempos depois, pois na época foi abafado pelo sucessor *Electric Ladyland*.

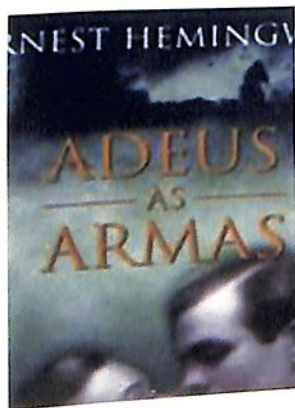
**Deep Purple - Machine head**

Tomado como uma das grandes influências do *heavy metal*, *Machine head* foi lançado em 1972 e sua gravação contou com uma sequência de situações adversas, algumas são citadas até no que muitos consideram o hino do rock: *Smoke on the water*. O álbum é considerado a grande peculiaridade da banda e, com certeza, se immortaliza na história da música.



### O QUE ESTOU LENDO

**Michele Gouveia** – vendedora



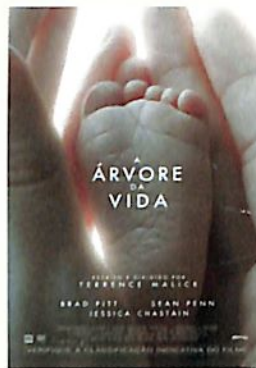
**Adeus às armas**  
Ernest Hemingway  
Editora: Bertrand Brasil  
352 páginas

O cenário é de guerra e os sentimentos são de intolerância e medo, mas não são os únicos. Em meio aos conflitos e a busca pela sobrevivência nasce um amor, entre o próprio escritor e uma enfermeira. É um romance autobiográfico que mistura realidade e ficção, sendo aclamado pela crítica como melhor livro de ficção produzido sobre a Primeira Guerra Mundial.



### VALE A PENA ASSISTIR

**Vinicius Dorne** – jornalista



**A árvore da vida, de Terrence Malick (2011)**

O filme se esquia de um roteiro comercial, de simples assimilação. O diretor Terrence Malick convida o espectador para uma viagem onírica por aquilo que nos é mais sensível: as forças da "natureza" e da "graça". O pai e a mãe, a força e a beleza, o individual e o universal. Mais do que polos antagônicos, vislumbramo-nos cruzar as fronteiras tênues do mundano e do divino para tentar responder a questão "o que somos".

**Mar adentro, de Alejandro Amenábar (2004)**

O filme conta a história de um homem que, após ficar tetraplégico, luta pelo direito de dar fim à vida. Vivendo numa sociedade disciplinar como a nossa, como já refletia o filósofo Michel Foucault, o homem se vê diante de um grande problema (irreversível?): ele não tem toda e qualquer liberdade a respeito do próprio corpo. Uma profunda questão na época do discurso corrente do "é preciso viver".

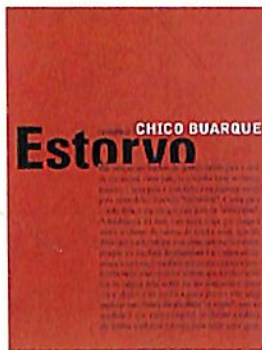


### VALE A PENA NAVEGAR

<http://contosmaringaenses.blogspot.com>: começou com um desafio entre amigos de reunir contos que tivessem alguma ligação com Maringá e hoje participam outras pessoas que também têm ligação com o tema

<http://gustavo-lemos.blogspot.com>: blog do estudante de Jornalismo Gustavo Lemos, com dramaturgias, crônicas, reportagens e entrevistas

[www.impostometro.com.br](http://www.impostometro.com.br): calcula a cada segunda o quanto o brasileiro paga de impostos



**Estorvo**  
Chico Buarque  
Companhia das Letras  
160 páginas

Narrado em primeira pessoa, o livro se mantém constantemente no limite entre o sonho e a vigília, em um desespero subjetivo e crônica do cotidiano. O leitor se depara com personagens estranhos e ao mesmo tempo familiares, e o narrador segue sua trajetória obsessiva sem saber o que esperar e aonde quer chegar, numa busca constante por algo e tendo que superar os estorvos do caminho.

**Indicações** para o Cultura Empresarial podem ser enviadas para o e-mail [textual@textualcom.com.br](mailto:textual@textualcom.com.br)

# Altas temperaturas sem perder a elegância

Roupas mais leves no verão sim, mas nada de reduzir demais as medidas; tecidos naturais e estampas coloridas são indicados para a época mais quente do ano

**Y**es, nós moramos em um país tropical, cheio de ziriguidum. Ótimo principalmente na estação em que o sol é rei e toda hora é hora de começar a aquecer os tamborins para o carnaval. E tudo isso chega com muita minissaia, transparências, fendas e decotes, truques perfeitos para esbanjar sensualidade nas festas mais animadas. O que não combina é transferir esse despojamento para o *look* de trabalho. Por isso, toda boa profissional deve ter alguns cuidados para não exagerar na dose dos modelitos de verão.

Mas não pense que as únicas saídas são terninho cinza, calça preta com camisa branca ou um tubinho preto até o joelho. Essas opções são perfeitas para o inverno, mas no verão invista em vestidos com cores mais vivas e estampas, que são alternativas mais alegres. Porque nada melhor do que um vestido (principalmente um chemisier) para garantir feminilidade sem ter que se render a saias curtíssimas ou barriguinhas de fora. Combinar pantalonas soltinhas com regatas não muito decotadas, obviamente, também circula entre as boas opções. Outra peça que pode conferir ares modernos e ser fresquinha é o macacão com modelagem mais ampla, mas use com um cinto para marcar a silhueta e dar um acaba-



Walter Fernandes

mento mais charmoso.

Optar por fibras naturais, como seda, linho e algodão, garantem mais conforto nas altas temperaturas, sem falar que existem opções chiquérrimas nestes tecidos. O *make* também deve ser bem pensado para que durante o dia a maquiagem não fique escorrendo junto ao suor, então, produtos de qualidade e máscaras de cílios à prova d'água são essenciais. O perfume também deve ter aromas mais refrescantes, principalmente porque nessa época as salas costumam ficar mais fechadas devido ao uso do ar condicionado.

E já que falamos em ar condicio-

nado, difícil não comentar a eterna briga sobre a temperatura ideal. Bem, não existe uma verdade absoluta nessa questão. O que vale é o bom senso e um pouco de solidariedade por parte das mulheres, porque os homens acabam sofrendo mais por usarem camisas de manga longa. Então quem acha que o escritório fica gelado demais, pode levar um casaquinho ou blazer extra. Pode até deixar a peça na própria cadeira de trabalho para evitar o leva e traz diário. Uma saída bem elegante para um dilema comum.

**Dayse Hess** é jornalista e especialista em design de moda

www.acim.com.br

## CURSOS

Em março o Centro de Treinamento e Desenvolvimento da ACIM oferecerá um curso novo: "Estruturação de treinamentos", cujo público-alvo são empresários que visam à implantação de um setor de treinamentos em seus negócios. Entre outros assuntos, serão discutidos a gestão de pessoas, o processo de treinamento, temperamentos e diferenças individuais e plano de ação de desenvolvimento continuado. Os instrutores serão Verônica Corcete, que é graduada em Letras, especializada em Gestão de Pessoas e analista de Recursos Humanos da GVT, e Edson Malvestio, que é graduado em Gestão de Recursos Humanos e também trabalha na GVT, exercendo o cargo de supervisor de atendimento, além de prestar serviços de consultoria.

Para mais informações sobre o curso "Estruturação de treinamentos" e outros que estão programados para março, o telefone do Centro de Treinamento e Desenvolvimento da ACIM é o (44) 3025-9636.

## CALENDÁRIO BRASILEIRO DE FEIRAS E EXPOSIÇÕES

O Instituto Mercosul está divulgando a versão 2012 do Calendário Brasileiro de Exposições e Feiras, em parceria com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e com o Ministério das Relações Exteriores.

O calendário contribui para o fomento do setor produtivo e para a divulgação de produtos e serviços brasileiros, buscando uma ampla distribuição no país e no exterior. A presidente do Instituto, Renata Mestriner, ressalta que a parceria é um reconhecimento do trabalho de fomento ao comércio exterior que a entidade vem desenvolvendo. Os interessados em receber o calendário por e-mail devem solicitar pelo eventos@institutomercosul.org.br.



Walter Fernandes

## ASSOCIADO DO MÊS

Há pouco mais de um ano, o estacionamento e lava-car WoodStock vem atendendo os proprietários de veículos de Maringá e região. O estacionamento rotativo veio primeiro e como o empresário Augusto de Azevedo Macedo percebeu que poderia agregar mais um serviço e facilitar o dia-a-dia dos clientes, implantou a lavagem de veículos. O grande diferencial da empresa é a lavagem a seco. "Além de ser um processo ecologicamente correto, é uma limpeza que deixa o carro com um aspecto de encerado", detalha Macedo.

E ele faz planos de expansão. "Queremos aproveitar o espaço, que é grande, para oferecer mais opções para quem tem carros: uma lanchonete é uma possibilidade, assim como o envelopamento de veículos. O WoodStock, que se associou recentemente à ACIM, funciona de segunda-feira a sábado das 8 às 18 horas e o telefone é o (44) 3024-5050.

## MARINGÁ LIQUIDA: SUPER DESCONTOS EM AÇÃO



Os kits para a 19ª edição da Maringá Líquida estão sendo vendidos. Com o tema "super descontos em ação", a campanha será realizada de 24 a 26 de fevereiro pela ACIM e Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar), com a participação de centenas de lojas da região central, shoppings e bairros, inclusive de materiais de construção, já que o sindicato patronal que representa a categoria, o Simatec, é novamente parceiro. A data foi escolhida após uma pesquisa realizada junto a mais de cem comerciantes que participaram da última edição.

Atividades paralelas serão realizadas nas praças Farroupilha e Napoleão Moreira da Silva. Graças a um acordo entre os sindicatos de trabalhadores e comerciantes, no domingo da liquidação o comércio de rua abrirá em horário especial, das 14 às 20 horas, e no sábado até às 18 horas. Paralelamente ao evento será realizado pela segunda vez o Feirão de Imóveis, graças a uma parceria entre o Banco do Brasil e Central de Negócios Imobiliários. Mais informações e para solicitar a visita de um consultor, o fone é o 0800-6009595.

## RESPONSABILIDADE SOCIAL

Duas entidades foram contempladas com recursos do projeto Confraria do Bem, do Maringá Park Shopping Center, em dezembro. O Lar Escola da Criança ganhou um cortador de grama e uma lavadora de alta pressão, que estão sendo usados na manutenção da entidade. Já a Beneficência Dona Teresa e Amigos, conhecida como Sopão da Dona Teresa, foi contemplada com brinquedos, que foram doados para 300 crianças atendidas pela ONG.

Os recursos para a compra dos equipamentos e brinquedos são fruto da destinação de parte do faturamento dos lojistas, em datas pré-determinadas, para o projeto. Como o ACIM Mulher é parceiro do projeto, foram as conselheiras da Associação Comercial que escolheram o Lar Escola para ser beneficiado.



## VICE-CONSULESA DO JAPÃO VISITA MARINGÁ

Maringá recebeu a visita da vice-consulesa de Política, Economia, Cooperação Econômica e Assuntos Gerais do Japão, Nana Kawamoto. A jovem diplomata, formada em Ciências Políticas, ocupa o cargo de vice-consulesa desde o ano passado, assumindo o Consulado Geral de Curitiba.

Atraída pelas parcerias culturais e intercâmbio entre as duas nações, ela participou no dia 23 de janeiro de um almoço oferecido pela comunidade japonesa na Associação Cultural e Esportiva de Maringá (Acema). A vice-consulesa também visitou a sede da ACIM onde se reuniu com o presidente da Associação Internacional de Intercâmbio de Maringá, Shiniti Ueta, empresários e diretores da ACIM. Na reunião foram tratados assuntos relativos às possibilidades de parcerias culturais e econômicas entre o município e Kakogawa, cidade japonesa coirmã de Maringá.

Nana conheceu alguns lugares que reforçam a cultura nipônica em Maringá, como o Templo Jodo-shu Nippakuji, o Asilo Wajunkai e o Parque do Japão.



Walter Fernandes

## FERNANDA RICA PARTICIPA DE ENCONTRO NA ACIM

A primeira-dama do Paraná e Secretária da Família e Desenvolvimento Social, Fernanda Richa, esteve reunida na sede da ACIM em 15 de dezembro. O encontro contou com a presença do Secretário de Relações com a Comunidade do Paraná, Wilson Quinteiro, da presidente do Provopar de Maringá, Bernadete Barros, e presidentes de entidades de classe.

O presidente da ACIM, Adilson Emir Santos, abriu o encontro agradecendo a parceria do governo do Estado e lembrou que a cidade nunca teve tantos representantes no primeiro escalão do governo estadual: quatro (Wilson Quinteiro, Ricardo Barros, Michele Caputo Neto e Adilson Castilho Casitas). Ele ressaltou que a ACIM é a maior associação comercial do Paraná em proporção ao número de empresas da cidade e destacou alguns projetos da entidade, em especial os voltados para os micro e pequenos negócios.

Fernanda Richa declarou que os problemas sociais do estado são fruto da falta de políticas públicas voltadas para a família. Ela afirmou que o governo lançará em breve o programa Família Paranaense, voltado para cem mil famílias. "Estas famílias receberão um cartão para compras de artigos de higiene e limpeza em supermercados cadastrados e poderão permanecer por dois anos no programa, período na qual receberão qualificação para conseguir o primeiro emprego, um novo emprego ou a reinserção no mercado". Diversas secretarias do governo, como esporte, educação e justiça, estarão envolvidas no programa.



## Guarda Municipal, em defesa do patrimônio da cidade e do cidadão

**Acredito que com esta integração e colaboração comunitária, as forças de segurança buscam o aprimoramento diário e se esmeram para atingir níveis que alcancem a expectativa da sociedade em relação à segurança pública**

Fui nomeado Diretor de Defesa Social de Maringá em 2009, mas antes exerci por dois anos e meio o cargo que era denominado Gerente de Defesa Social. Neste período, a Guarda Municipal tem realizado um importante trabalho na defesa do patrimônio público, coibindo depredação, pichação, roubos e furtos, além de ter realizado várias ações de prevenção ao descaminho e contra a perturbação do sossego.

A Guarda foi um dos órgãos que integrou as operações da Patrulha do Som, realizada em diversos pontos da cidade e que culminou na apreensão de equipamentos de som com volume acima do previsto por lei. E fizemos parte também da Ação Integrada de Fiscalização Urbana (Aifu), para fiscalização de estabelecimentos comerciais.

Nossos agentes oferecem apoio e trabalham em conjunto às polícias militar, civil, federal e ambiental, Conselho Comunitário de Segurança de Maringá, Corpo de Bombeiros, Tiro de Guerra e Secretaria de Transportes de Maringá (Setran). E mantém integração e bom relacionamento com diversos setores da prefeitura, Câmara Municipal, ACIM, sindicatos de classe, igrejas, associações de bairros, instituições de ensino, entre outras.

Acredito que com esta integração e colaboração comunitária, as forças de segurança buscam o aprimoramento diário e se esmeram para atingir níveis que alcancem a expectativa da sociedade em relação à segurança pública.

Hoje o município conta com 42 guardas municipais operacionais, executando patrulhamento ostensivo, e 267 guardas municipais patrimoniais. E neste ano vamos realizar a terceira turma de formação de guardas municipais.

Apenas em 2011 atendemos mais de mil ocorrências. Nossos agentes também foram responsáveis pela segurança ou trabalho de apoio em 391 eventos. E a Guarda Municipal é responsável pelo atendimento contínuo no Albergue Santa Luiza de Marilac, no Restaurante Popular e na Catedral Basílica Nossa Senhora da Glória e oferecemos apoio às corporações na realização dos vestibulares da UEM.

Para auxiliar nosso trabalho, contamos com 147 pontos de alarme monitorado e 220 postos de serviços com guardas patrimoniais.

Em 2012 nosso trabalho entrará numa nova fase com a aquisição de 200 armas não-letais, tipo taser. Para a utilização destes equipamentos, foi necessária a aprovação do Exército Brasileiro e apenas os agentes que concluírem e forem aprovados em um treinamento poderão usá-los.

**Paulo Mantovani** é Diretor de Defesa Social de Maringá

**NOVA**  
PROGRAMAÇÃO  
TV TIBAGI

**sbt**

**A vice-líder está  
de cara nova.**

A TV Tibagi acaba de estreiar uma nova programação regional, completa e com programas para todos os públicos. Confira e traga sua marca para a única emissora que atinge mais de 3 milhões de pessoas.



**TRIBUNA  
DA MASSA**

1ª edição

**com Elói de  
Souza**  
Segunda a  
sexta 7h30

**SHOW  
DE BOLA**

**com Lourival  
Santos**  
Segunda a  
sexta 10h45  
e sábado 12h15

**MARINGÁ  
AMANTE**

**com Eduardo  
Santos**  
Segunda a  
sexta 11h15  
e sábado 13h

**TRIBUNA  
DA MASSA**

**com Soares  
Manzzane**  
Segunda a  
sexta 12h30  
e sábado 13h30

**destaque**

**com Fernanda  
Leone**  
Segunda a  
sexta 13h30



TV TIBAGI

**REDE MASSA**



APAIXONADOS PELO PARANÁ,  
APAIXONADOS POR VOCÊ.

O Pam Saúde tem o plano ideal para cuidar dos nossos futuros artistas.



Arthur Prudêncio, Beneficiário do Pam Saúde há 8 anos.



CENTRAL DE ATENDIMENTO:

44 3218 1530

VENDAS:

44 3218 1515



INSTIT. DE MED. INTEGRADA

www.drpam.com.br