

www.acim.com.br

ISSN 1981-1926



ACIM

REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ



2013

Desafiando qualquer superstição, empresários fazem suas análises e apresentam as expectativas para os negócios no próximo ano

ATRAVESSAMOS BARREIRAS E CONSTRUIMOS SONHOS



O Sinduscon Nor-PR e o Seconci Nor-PR, com apoio do Senai e Sebrae, realizaram a cerimônia de premiação do Prêmio Sinduscon Nor-PR, durante o Encontro Empresarial da Construção Civil que reuniu mais de 600 pessoas.

Mais do que parabenizar, desejamos acima de tudo agradecer aos vencedores das três categorias principais, por buscar a excelência nos processos e se tornarem, assim, referências em qualidade.

Obrigado a todos vocês, por inspirar a qualidade nos serviços de construção civil em Maringá.

GANHADORES DO PRÊMIO SINDUSCON NOR-PR 2012



GANHADORES DO PRÊMIO FORNECEDORES SINDUSCON NOR-PR 2012





“ Novos empreendimentos de grandes redes consolidadas no mercado, alguns já em funcionamento desde meados de dezembro, dão provas da visão empreendedora do empresário brasileiro e vão gerar mais de mil empregos diretos e indiretos em Maringá. A previsão otimista de criação de novos postos de trabalho na cidade gira entre 8,5 mil e 9 mil

Com os melhores votos para 2013

O ano de 2012 foi de muitas expectativas decorrentes da instabilidade econômica que perdura no cenário mundial como consequência da crise de 2008, quase todas prevendo desaceleração no desempenho de vários setores. O ambiente de incertezas esteve presente nos dias do ano que se finda, embora as reações tenham vindo de todos os lados. Governos e empresários empenharam-se na adoção de medidas capazes de fazer frente aos desafios impostos por esta realidade e os sinais de recuperação já apareceram ao longo do ano.

Considerado um ano difícil pelo ministro da Economia, Guido Mantega, 2012 se pareceu muito com 2009, segundo o próprio ministro, ano que se sucedeu à crise mundial, uma das mais graves da história recente. Tanto naquele quanto neste ano, a economia só reagiu e os investimentos foram retomados apenas no último trimestre.

A reportagem de capa desta edição traz alguns exemplos que confirmam a afirmação do ministro. Novos empreendimentos de grandes redes consolidadas no mercado, alguns já em funcionamento desde meados de dezembro, dão provas da visão empreendedora do empresário brasileiro e vão gerar mais de mil empregos diretos e indiretos em Maringá. A previsão otimista de criação de novos postos de trabalho na cidade, baseada em projeções do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), gira entre 8,5 mil

e 9 mil. No Brasil, estima-se que a aceleração da economia aguardada para o próximo ano tenha como reflexo a abertura de mais de 1,5 milhão de empregos.

A estratégia de expansão visando ao crescimento não é adotada com exclusividade pelos grandes grupos empresariais, segundo mostra o levantamento feito pelo Departamento de Pesquisa e Estatística (Depea), da ACIM. Do total de empresários ouvidos na pesquisa sobre perspectivas para 2013, 85% são micro e pequenos empresários, e as respostas são animadoras.

Para 48% deles será preciso ampliar o negócio e para 50%, o novo ano vai exigir aumento no quadro atual de funcionários. Quando perguntados sobre o panorama econômico brasileiro, 69% dos entrevistados se declararam otimistas e 81% acreditam em maior faturamento no próximo ano, se comparado com o volume alcançado em 2012.

Diante dessa demonstração de confiança no resultado do trabalho planejado com seriedade e responsabilidade, desejo, em nome de toda a equipe da ACIM, a casa do empresário maringaense, que o novo ano nos encontre com saúde e disposição para vencer os obstáculos. A todos, os melhores votos para 2013.

Marco Tadeu Barbosa é presidente da Associação Comercial e Empresarial de Maringá (ACIM)



ÍCONE DOS RESIDENCIAIS DE ALTÍSSIMO PADRÃO



ÚLTIMAS UNIDADES

- * 340 M² PRIVATIVOS
- * 4 VAGAS DE GARAGEM
- * EXCEPCIONAL LOCALIZAÇÃO (ARTHUR THOMAS COM AV. HERVAL)
- * PLANTA DINÂMICA
- * 01 POR ANDAR

Financiamento
Bradesco

Projeto aprovado pela Prefeitura, conforme Alvará nº.1048/2009; Incorporação registrada no Registro de Imóveis 1º Ofício sob o nº.R12/88.897. 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



SUSTENTABILIDADE



ACESSE A PLANTA
E ACOMPANHE A OBRA PELO SITE:
WWW.CONSTRUTORADESIGN.COM.BR



FASE DA OBRA



MARAVILHOSA VISTA
PANORÂMICA



PISCINA COBERTA
E AQUECIDA

FACTORY TOTAL

FOTO: MARIA SUMIKO YABIKU

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



Pós - Graduação **Cesumar**

Especialização / MBA

Ciências **Humanas** e sociais aplicadas

- Comunicação Visual e Imagem de Moda
- Especialização em Marketing de Redes Sociais
- MBA em Gestão Estratégica de Tributos
- Gerenciamento de Projetos
- Controladoria de Gestão Empresarial
- Gestão de Cooperativas de Crédito
- Gestão em Gastronomia
- Especialização em Vinhos - Sommelier
- Direito Civil, Direito Processual Civil e Direito do Trabalho
- Docência no Ensino Superior
- Engenharia de Produção
- Gestão e Planejamento de Projetos Sociais
- Gerenciamento de Processos Logísticos
- MBA - Executivo - Turma XII
- MBA - Finanças
- MBA - Qualidade e Produtividade
- MBA - Recursos Humanos
- MBA - Executivo - Turma XIII
- MBA - Marketing - Turma XIV
- MBA - Recursos Humanos - Turma XIII
- Mídias Digitais: Comunicação na Sociedade da Informação
- Varejo e Styling de Moda

Ciências biológicas e da **Saúde**

- Análise Ambiental
- Clínica Médica de Animais de Grande Porte
- Fisioterapia com Foco na Técnica Pilates
- Técnicas Avançadas em Ressonância Magnética
- Aperfeiçoamento em Cirurgia Bucal
- Aperfeiçoamento em Endodontia com ênfase em Técnicas Automatizadas (molares)
- Atenção Primária com ênfase em Saúde da Família
- Atividade Física para Saúde e Treinamento
- Cirurgia e Traumatologia Bucocomaxilofaciais
- Clínica Médica de Pequenos Animais
- Endodontia com ênfase em Técnicas Automatizadas e Cirurgias Parendodônticas
- Educação Física Escolar
- Estética Facial e Corporal
- Farmacologia aplicada à Clínica
- Gestão em Serviços de Saúde
- Gestão de Qualidade de Produtos e Serviços Ambientais e Alimentícios
- Higiene, Inspeção e Tecnologia de Produtos de Origem Animal
- Implantodontia
- Odontologia do Trabalho

Ciências **Exatas** tecnológicas e agrárias

- Engenharia de Transportes Viários
- Especialização em Engenharia Mecatrônica
- Engenharia Ambiental
- Engenharia de Energias Alternativas
- MBA em Segurança do Trabalho
- Administração de Banco de Dados Oracle e Db2
- Desenvolvimento de Sistemas Orientados a Objetos em Java
- Manejo de Solos em Sistemas Produtivos
- Higiene, Inspeção e Tecnologia de Produtos de Origem Animal
- Redes de Computadores
- Projetos de Interiores

 **CESUMAR**

Mestrado

- **Mestrado em Direito**

Linhas de Pesquisa:

Os direitos da personalidade e seu alcance na contemporaneidade
Instrumentos de efetivação dos direitos da personalidade

- **Mestrado em Promoção da Saúde**

Linhas de Pesquisa:

Promoção da saúde e envelhecimento ativo
Ambiente escolar na promoção da saúde



“A não revitalização da avenida Brasil foi uma decisão errada”

Walter Fernandes



Silvio Barros encerra dois mandatos como prefeito neste mês. Oito anos depois a cidade ganhou um novo traçado no plano diretor, teve implantada as primeiras escolas em período integral, ganhou um almoxarifado central garantindo o melhor controle das compras públicas e demoliu o prédio da antiga rodoviária, o que gerou oposição ao projeto e reclamações na Justiça. Ao contrário do que pregam alguns, alegando que faltou oposição na Câmara Municipal, o prefeito acredita que a “oposição foi irresponsável” e político-partidária e este é um dos assuntos que ele comenta na entrevista abaixo. Silvio Barros encerra este ciclo partindo para uma missão de dois meses na África e tendo ajudado a eleger o vice, Roberto Pupin, para prefeito na próxima legislatura (é preciso a confirmação, em última instância, do Tribunal Superior Eleitoral, já que tramita um processo questionando se houve terceiro mandato de Pupin ao assumir o cargo de prefeito nos últimos seis meses anteriores às eleições de 2008 e 2012):

Logo depois que assumiu o primeiro mandato, numa entrevista para a Revista ACIM, o senhor relatou que entre os maiores desafios da Administração estavam a dívida da prefeitura e uma operação tapa-buracos em 250 quilômetros de ruas. O senhor citou que faria parcerias público-privadas para resolver alguns dos problemas da cidade. O que impediu este tipo de parceria?

Conseguimos resolver alguns problemas sem a parceria público-privada. A lei que regulamenta este tipo de parceria aconteceu no decorrer da gestão e estabeleceu limitadores, a exemplo de que o contrato deve ter

um valor mínimo de R\$ 20 milhões. Muitas ações que tinha imaginado fazer numa parceria público-privada não atingiram este valor e em outras não foi necessário. E houve casos que em que efetivamente a parceria poderia ter sido feita, mas houve resistência em função de questões político-partidárias. No começo da gestão, uma questão administrativa foi politizada: quando falei em fazer o gerenciamento do Hospital Municipal por meio de uma organização social como foi feito em São Paulo e em tantos outros lugares, foi levado à população que eu queria privatizar o Hospital Municipal. Para as pessoas

que não compreendem estes detalhes ficou a impressão de que era um processo de privatização e gerou uma greve. Não precisava ter criado um problema deste tamanho. Tentamos outros caminhos que acabaram dando certo e conseguimos equacionar uma solução que não exigiu o processo de terceirização. Hoje até reconheço que a solução adotada foi melhor. Mas outras terceirizações ainda precisam ser feitas e não há como escapar. Um exemplo é o lixo. Coleta de lixo com funcionário público concursado é burrice, porque ele estará concursado pelo resto da vida. Acontece que quando este funcionário tem 25 anos, a produtividade

é uma, e quando ele tem 60, é outra, mas o salário só aumenta. Então, o município vai pagar cada vez mais caro por um serviço menor. A coleta de lixo precisa ser terceirizada, porque ela não é eficiente e acaba chegando a uma situação como a de hoje: a cidade está vivendo um momento de pleno emprego, abrimos concurso para gari, ninguém quer participar, mas o lixo tem que ser coletado de qualquer forma. A terceirização da coleta do lixo é indispensável e urgente.

O senhor defende a terceirização de outros tipos de serviços?

Outro serviço que poderia ser terceirizado e estamos em processo é a operação do Parque do Ingá. Estamos seguindo uma mudança de postura do governo federal, que adotou este mecanismo em parques nacionais. Isso não elimina do governo a responsabilidade da conservação, de manter a integridade do ecossistema. Mas não tem sentido o governo fazer a operação turística. Não cabe ao governo vender souvenir, nem Coca-cola, nem cobrar ingresso para determinadas atividades. Este tipo de terceirização não será o único. Deve-se fazer o mesmo com o Parque do Japão e com o parque Alfredo Nyfeler depois da revitalização. E veja que não estou falando em privatizar, e sim em terceirizar, que é operar o serviço público de uma maneira mais eficiente do que se fosse pela máquina administrativa pública.

Outra meta apontada pelo senhor era a consolidação do Tecnoparque, com a atração de empresas da área de alta tecnologia. Mas este tipo de empresa não se instalou em Maringá.

A prefeitura investiu junto com o Instituto Tecnópole Maringá (ITM) num estudo de viabilidade técnica e econômica daquele conceito do Tecnoparque e chegamos à conclusão de que

Coleta de lixo com funcionário público concursado é burrice, porque ele estará concursado pelo resto da vida. Acontece que quando este funcionário tem 25 anos, a produtividade é uma, e quando ele tem 60, é outra, mas o salário só aumenta. Então, o município vai pagar cada vez mais caro por um serviço menor

o modelo tinha algumas dificuldades. Para que fosse instalada a primeira empresa no parque tecnológico, a prefeitura teria que investir no mínimo R\$ 15 milhões em infraestrutura e não tínhamos isto no orçamento. Precisaríamos ter muitas empresas para justificar um procedimento deste tipo e teríamos que recorrer a financiamento. O ITM, então, implementou o conceito de Tecnópole, que é a mesma priorização dada as empresas de base tecnológica, mas sem pré-determinar um espaço físico. Poderíamos produzir e gerar os incentivos para empresas de base tecnológica mesmo que elas não estivessem estabelecidas fisicamente no que seria um parque tecnológico. Isso foi feito e criamos inclusive uma legislação. O projeto do Tecnoparque não foi abandonado. Agora no final da gestão conseguimos transferir fisicamente o conceito dele para a nova Cidade Industrial, com a reserva de lotes. Nós já ancoramos o Tecnoparque com dois laboratórios de grande dimensão, que são o Tecpar e o Lactec, para dar suporte às certificações dos produtos de base tecnológica que serão produzidos ali.

Qual é a sua avaliação da política industrial do município?

Com a falta de espaço para as empresas tentamos abrir uma nova área industrial de 40 alqueires e não conseguimos concretizar, porque hoje não se desapropria nada sem perícia judicial. Este processo esbarrou em uma discussão a respeito da perícia judicial, que levou seis meses só para

ser nomeada e mais seis meses para concluir o trabalho, o que "comeu" um ano da nossa gestão para não chegar a lugar nenhum, porque a prefeitura não concordou com o valor. Fizemos nova desapropriação de 40 alqueires na saída para Astorga e a situação se repetiu: outro embate judicial e perdemos mais oito meses. Então, para não ficarmos sem atender os empresários, partimos para o processo de chamamento público: em vez de depender de uma decisão judicial sobre o valor do terreno, a gente pergunta quem quer vender terreno para a prefeitura e por qual valor. E neste processo a área que apareceu para comprarmos foi justamente a colada no aeroporto, onde sempre achamos que deveria estar o Tecnoparque. Foi uma convergência de benefícios. O Contorno Sul vai passar pela nova Cidade Industrial e o escoamento dessa produção não precisará atravessar a cidade. A nossa política sempre foi de atender primeiro os empresários de Maringá.

Os resultados na área de saúde preventiva e curativa foram satisfatórios nestas duas gestões?

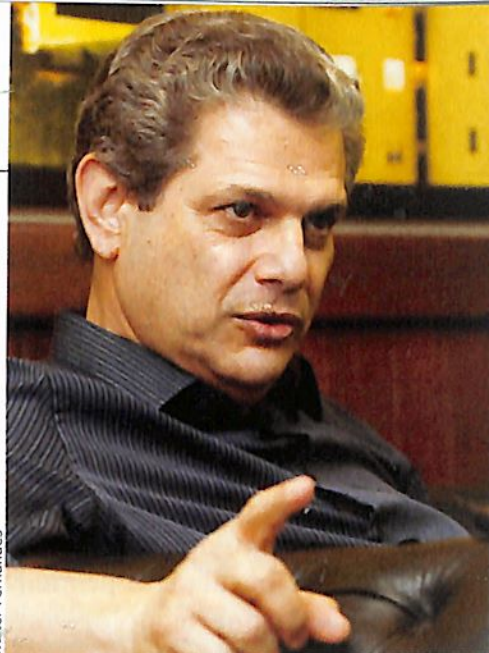
Hoje posso afirmar com muita segurança que a situação está muito melhor do que estava antes e os usuários do sistema têm a mesma opinião. Quando se faz pesquisa com a população em geral, a saúde aparece com altíssimo grau de insatisfação, mas quando se faz a pesquisa focada no usuário, o resultado é diferente, porque ele tem um elevadíssimo grau de satisfação com o serviço. Ou seja, se alguém perguntar qual o

ENTREVISTA SILVIO BARROS

maior problema da cidade, você vai dizer que é saúde, mas se não usa, não sabe como é. Temos problemas, claro que temos. Faltam médicos em algumas especialidades. E aí que o cidadão comum não entende e nem tem obrigação de entender que a responsabilidade do município no SUS é o atendimento médico básico e de baixa complexidade. As consultas e cirurgias especializadas de média e alta complexidade não são de responsabilidade do município, mas somos os operadores do sistema e temos que administrá-lo como um todo. O fato é que a gente melhorou muito a condição de saúde e grande parte dessa melhora deve-se ao Maringá Saudável, programa que implementamos no primeiro ano de governo para promover a saúde para a população. Agora será preciso subir um degrau difícil, que é a responsabilização do indivíduo pela própria saúde. A pessoa que foi atendida pelo sistema público, que recebeu as orientações e se não parou de fumar, de comer gordura e de beber, teria que perder o direito ao atendimento público de saúde. Alguns países já conseguiram chegar à situação das pessoas perderem o direito da saúde pública ao não cumprir as regras, mas o Brasil está longe de chegar disso. Não vai ter outra saída em algumas situações.

15 mil pessoas estão aguardando uma consulta especializada pela rede pública. A que o senhor atribui o entrave?

Isto é muito simples de ser explicado. É o conceito de quanto melhor, pior. Hoje há um percentual da população que tem plano de saúde e busca atendimento público. Quando a pessoa percebe que a fila no sistema público está andando mais rápido que no privado, ele migra. Esta fila nunca terá fim. Na nossa gestão zeramos três vezes a fila de oftalmologia, mas ela cresce de novo. E em algumas especialidades



Walter Fernandes

são muito mais difíceis de conseguir resolver por falta de profissionais. Agora uma coisa é certa: quanto melhor o desempenho do setor público, maiores serão as filas. Com as creches municipais acontece o mesmo. O problema é estabelecer graus de prioridades para atendimento, isto vai ser fundamental, mas o Ministério Público entende que todo cidadão tem o mesmo direito.

A revitalização da avenida do Brasil não saiu do papel. Isto o incomoda ou frustra, já que esse projeto era uma das 'meninas dos olhos' da administração?

Fico profundamente incomodado. O projeto não saiu porque os empresários não quiseram e acho que eles cometeram um gravíssimo erro. Alguns comerciantes que acharam que seriam prejudicados, e eles não tinham certeza, se mobilizaram, o que é perfeitamente normal. Mas penso que foi uma decisão errada de não implementar o projeto e sinto-me frustrado, porque tenho convicção de que a gente estudou este assunto com muita profundidade e que o resultado seria altamente benéfico para a cidade e para os comerciantes. Mas respeitamos o processo democrático.

Boa parte dos projetos do executivo enviado à Câmara Municipal foi aprovada, o que revela a força da base governamental. No entanto, um dos

papéis mais importantes do legislativo é fiscalizar os atos do prefeito. O senhor avalia que a Câmara desenvolveu bem este papel?


Não existe esse processo de que a Câmara é submissa ao prefeito. O que existe é um processo de convencimento e eu não acho que tenhamos tido uma oposição fraca. Em primeiro lugar, nunca mandei para a Câmara um projeto que não fosse lógico e que não tivesse como base o benefício da cidade. Então se o projeto é legítimo, interessante e que tenha como base o benefício da comunidade por que não ser aprovado? O que acontece é que a oposição foi irresponsável. Por exemplo, a prefeitura propõe um projeto para repassar dinheiro para a ACIM para a realização da Maringá Liquida. A oposição vota contra. O que tem de errado? Vamos supor que a oposição tivesse ganhado a eleição municipal agora e que a ACIM propusesse para o novo governo que fizesse isso, a oposição votaria contra? Acho que o desempenho da Câmara foi correto, o que não foi correto em muitas situações foi a atitude da oposição. Foi uma oposição político-partidária: sou contra, porque sou contra. A crítica não vai para os vereadores da base e sim para os vereadores da oposição.

Qual é o legado da sua administração?

Alguns legados são o rebaixamento da linha férrea, a Vila Olímpica, o Parque do Japão, as ATIs (Academias da Terceira Idade) e o conceito da saúde preventiva. As hortas comunitárias são uma referência hoje e eu penso que o plano diretor do aeroporto é uma grande conquista para a cidade. Acho que vamos deixar alguns legados que foram transformadores. A cidade era de um jeito antes e passa a ser de outro depois, e de um jeito melhor. ■

Invista no melhor para sua família e sua empresa!

Conheça alguns dos diferenciais do PAM SAÚDE:

- ✓ **CLÍNICA PRÓPRIA**  **INSTITUTO DE MEDICINA INTEGRADA** CONSULTA AGENDADA ATÉ ÀS 22H*
*CONSULTAR ESPECIALIDADES E HORÁRIOS
- ✓ **A MELHOR MEDICINA PREVENTIVA COM FOCO EM RESULTADOS**
- ✓ **+ DE 30 HOSPITAIS CREDENCIADOS**
- ✓ **PEDIATRIA COM AGENDAMENTO DIURNO E PLANTÃO NOTURNO**
- ✓ **ODONTOLOGIA 24H PARA URGÊNCIA E EMERGÊNCIA**
- ✓ **FARMÁCIA PRÓPRIA COM PREÇOS POPULARES**
- ✓ **E MUITO MAIS**

ANS - Nº 31526-5

famtsui

➤ Está na **HORA** de você **TOMAR**
a grande **DECISÃO!**

DECISÃO



MAIS QUE PLANO DE SAÚDE!

Vendas: 44 3218-1515

www.dr pam.com.br



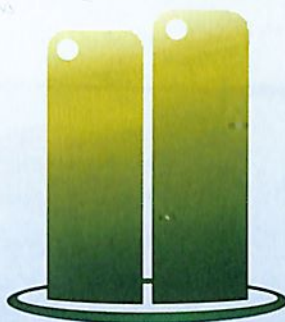
INSTITUTO
DE MEDICINA
INTEGRADA

Presente de Natal, vamos brindar!



Que os abraços apertados não sejam questão de data,
mas de sinceridade e de transparente amor.
Que os presentes dados e recebidos
não contenham obrigação, mas leveza de coração.
Que as bênçãos da meia noite não dependam de um minuto,
mas que venham para a vida toda.
Que a família, por maior ou menor que seja,
não apenas celebre a data com os melhores vinhos,
mas que celebre também os sagrados laços de sangue.
Que o presépio não só represente o nascimento de Jesus,
mas também o renascimento da criança
amorosa e inocente que ainda vive em você!

**É o que nós da Theodorado Imóveis e Construtora Transamérica
desejamos a você cliente, amigo e colaborador.**



PARQUE ITORORÓ

R E S I D E N C I A L

O APARTAMENTO QUE VOCÊ NECESSITA
PELO PREÇO QUE VOCÊ PODE PAGAR

VOCÊ RECEBE A CHAVE EM 18 MESES

OBRA
EM RITMO
ACCELERADO



ÁREA NOBRE DA CIDADE.

Localizado em uma das mais belas avenidas de Maringá Avenida Itororó, esquina com a Rua Monsenhor Kimura, em frente ao Bosque II

- Com qualidade diferenciada de construção
- Apartamento personalizado idêntico ao sistema de condomínio a preço de custo
- Investimento certo com retorno garantido
- Pequena entrada com parcelas que cabem no seu bolso

PARA VOCÊ E SUA FAMÍLIA TODA A
ESTRUTURA DE UM CLUBE EM SUA CASA

4.000 M² DE ÁREA DE LAZER

3 DORMITÓRIOS (1 SUÍTE)

- Sala de estar
- Sala de Jantar
- Sacada com churrasqueira
- BWC social
- Copa e cozinha
- Área de serviço
- Despensa
- 1 vaga de garagem com opção de 2

ÚLTIMAS UNIDADES
JÁ COM PRAZO DE
ENTREGA PROGRAMADA



PLANTÃO
DE VENDAS
NO LOCAL

INFORMAÇÃO



THEODORADO
IMÓVEIS

4009-2000

AV. XV DE NOVEMBRO, 696 - MARINGÁ - PR
www.theodorado.com.br

CRECI-3614-J



CRECI-J-4647

3031-6500

AV. HUMAITÁ, 205

www.imobiliariachavedeouro.com

EXECUÇÃO



CONSTRUTORA
TRANSAMÉRICA

3222-1512

AV. XV DE NOVEMBRO, 696

PRÊMIO RECONHECE QUALIDADE DE EMPRESAS DA CONSTRUÇÃO CIVIL

A Catamarã Engenharia e Empreendimentos, Granado Imóveis e Provectum Engenharia e Empreendimentos foram as vencedoras da terceira edição do Prêmio Sinduscon/NOR-PR. A entrega dos títulos aconteceu em 9 de novembro em Maringá e reuniu mais de 600 pessoas. As empresas foram vencedoras nas seguintes categorias: Construtoras Incorporadoras (Catamarã), Terceirizadoras (Granado) e Obras Públicas (Provectum). A premiação foi disputada por 19 construtoras de Maringá e região. Para concorrer, os participantes enfrentaram uma comissão avaliadora que verificou quatro critérios: qualidade em gestão, segurança no trabalho, manejo de resíduos sólidos, e responsabilidade social.

Dezesseis empreendimentos também levaram o Prêmio Fornecedor Sinduscon-NOR/PR. Esta modalidade está na segunda edição e a seleção dos vencedores foi feita pelos associados do Sindicato da Indústria da Construção Civil da Região Noroeste do



Divulgação

Paraná (Sinduscon-NOR/PR), que votam nos melhores fornecedores dos 109 municípios representados pelo sindicato.

A realização dos prêmios é do Sindicato da Indústria da Construção Civil da Região Noroeste do Paraná (Sinduscon-NOR/PR) e do Serviço Social do Sindicato da Indústria da Construção Civil no Estado do Paraná (Seconci/PR), em parceria com o Sebrae/PR e o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial do Paraná (Senai/PR).

EMISSORA DE RÁDIO PROMOVE AÇÃO EM ÔNIBUS

Até o final deste mês estará em circulação em Maringá o Busão da Mix, um ônibus climatizado que foi transformado em área móvel de entretenimento, equipado com games em 3D, juke box e monitores de LED. O veículo está sendo posicionado, de segunda-feira a sábado, em pontos estratégicos, como entradas e saídas de colégios, instituições de ensino superior e praças, entre outros. Semanalmente passam pelo ônibus sete mil pessoas, que têm acesso gratuito às atrações e concorrem a prêmios.

O Busão da Mix é uma parceria entre a rádio Mix Maringá e a operadora Claro, que apresenta smartphones, como iPhone 4S, e lançamentos em tablets. A ação será divulgada em uma das edições da revista Meio & Mensagem.

Walter Fernandes



CAMPANHA DE DESARMAMENTO GANHA PRÊMIO NACIONAL

Pela segunda vez, a campanha de desarmamento infantil realizada em Maringá foi ganhadora de um prêmio nacional. A marca de quatro mil armas e brinquedos violentos e a participação de mais de 500 estudantes das redes pública e privada possibilitaram à Ler Distribuidora ganhar o Troféu de Melhor Campanha de Desarmamento Infantil da Editora Abril.

A campanha foi realizada entre agosto e outubro de 2011 pela Ler, responsável pela distribuição da Editora Abril, com apoio do Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg), escolas, entidades e empresas. As crianças que participaram da campanha trocaram os brinquedos de caráter violento por Revistas Recreio.

Dois executivos da Editora Abril vieram a Maringá, em 26 de novembro, entregar o prêmio: a diretora comercial, Simone Carrera, e o consultor regional de rede, William Marques Cardoso. A entrega foi na sede da ACIM, com a participação de conselheiros do Conseg e ACIM.

REVITALIZAÇÃO DO COMÉRCIO

O projeto que está alterando o visual e a arquitetura de ruas comerciais de municípios do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Mato Grosso do Sul será nacionalizado. A informação foi dada pelo gerente de Atendimento Coletivo de Comércio do Sebrae Nacional, Juarez de Paula, durante o 3º Encontro de Revitalização de Espaços Comerciais, promovido pelo Sebrae em Porto Alegre, em 31 de outubro.

“Os resultados do projeto-piloto Revitalização de Espaços Comerciais, desenvolvido nos quatro estados, foram muito eficientes e mudaram de fato a realidade de muitas micro e pequenas empresas (MPE), que aumentaram seu faturamento em virtude das mudanças internas e externas que foram realizadas”, afirmou o gerente. Nesta primeira iniciativa, 36 cidades foram contempladas com ações que alteraram as características do comércio de rua.

O encontro em Porto Alegre foi uma oportunidade para empresários trocarem experiências, bem como para discutir as estratégias



Divulgação

adotadas e os obstáculos encontrados no processo de revitalização. Participaram do encontro empresários maringenses, entre eles o presidente da ACIM, Marco Tadeu Barbosa, e o presidente do Sivamar, Rubens Abraão, além de executivos do Sebrae Maringá e do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem).

DOIS PRÊMIOS PARA O OBSERVATÓRIO SOCIAL

O Observatório Social de Maringá (OSM)/SER ficou em segundo lugar no Prêmio Nacional de Educação Fiscal 2012, conferido pela Federação Brasileira das Associações de Fiscais de Tributos Estaduais (Febrafite). Dos 218 projetos inscritos, dez foram selecionados para a final e apenas três premiados. A cerimônia de premiação foi na OAB Nacional, em Brasília, em 20 de novembro, e garantiu R\$ 10 mil ao Observatório/SER.

O presidente nacional da OAB, Ophir Cavalcante, entregou o troféu ao professor Manoel Quaresma, membro do conselho fiscal do Observatório. A premiação é uma iniciativa que visa estimular a participação de escolas públicas e privadas, universidades e pessoas jurídicas que contribuam para a conscientização crítica de cidadãos sobre a importância das receitas tributárias e a qualidade da destinação do produto da arrecadação tributária.

O OSM, ao lado do atual prefeito de São Paulo, Gilberto Kassab, foi o ganhador da edição 2012 do Prêmio Transparência e Fiscalização Pública, respectivamente, nas categorias sociedade civil e governamental. A premiação, concedida desde 2004



Walter Fernandes

pela Comissão de Fiscalização Financeira e Controle, da Câmara dos Deputados, ocorreu no dia 13 de novembro. O objetivo da homenagem é reconhecer cidadãos e entidades que se destaquem no trabalho pela fiscalização administrativa e patrimonial do setor público no Brasil.

NOVO FÓRUM ELEITORAL

O Tribunal Regional Eleitoral do Paraná (TRE-PR) inaugurou em 30 de novembro as novas instalações do Fórum Eleitoral Des. Ossian França, em Maringá. Localizado na avenida Dr. Gastão Vidigal, 605, o novo Fórum Eleitoral é o centésimo do Estado. Com custo de R\$ 2,46 milhões, a obra tem 1,6 mil metros quadrados de área construída num terreno de 6,3 mil metros quadrados. O atendimento a população, como alistamento militar e transferência de título, teve início em 3 de dezembro. No prédio antigo será feito o recadastramento biométrico dos eleitores a partir de março. O processo de recadastramento deverá durar entre oito e nove meses, o que significa que nas eleições de 2014 os eleitores de Maringá já votarão pelo novo método.

O presidente do TRE-PR, desembargador Rogério Kanayama, veio para a inauguração das novas instalações e concedeu coletiva de imprensa na ACIM. Na ocasião, ele destacou que o novo prédio "é uma obra mais moderna, que acompanha o crescimento da cidade. É um marco importante e para mim tem um significado especial, já que fui juiz por dois anos em Maringá e trabalhei na região. A localização é interessante, porque esta região será o novo Centro Cívico da cidade", comentou. No dia da inauguração do novo prédio, a ACIM homenageou Rogério Kanayama e Rogério Coelho, que é corregedor e vice-presidente



Ivan Amorim



Ivan Amorim

do TRE-PR.

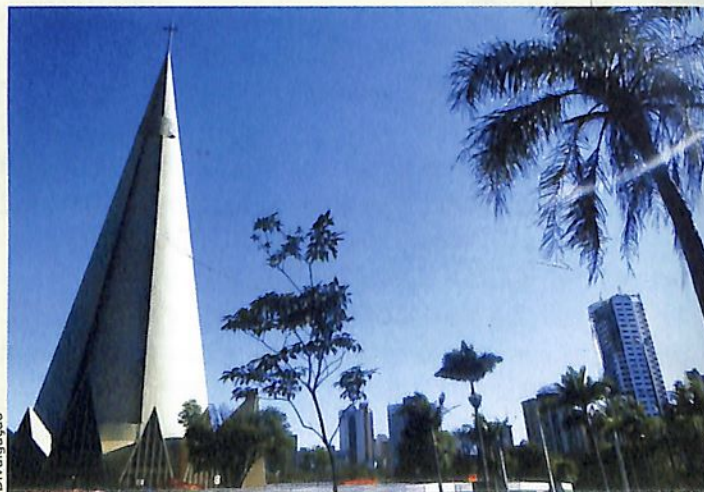
Os fóruns eleitorais proporcionam atendimento mais ágil e eficaz ao eleitor, que aguarda a emissão do título com conforto e por poucos minutos.

O prédio tem três módulos: área administrativa (espaço com salas para o cartório eleitoral, juiz, conferência de títulos, audiência, além de instalações sanitárias e copa), depósito de urnas e central de atendimento ao eleitor.

DESIGN PREPARA ENTREGA DO ICON RESIDENCES

O Icon Residences, que está sendo construído pela Design Empreendimentos, entra na fase final de acabamento. Com localização privilegiada, o residencial conta com grandes sacadas, de onde os moradores poderão ter a vista mais valorizada de Maringá: a da praça da Catedral. Cada andar terá apenas um apartamento, de 340 metros de área privativa, e acabamento de alto padrão, o que inclui janelas de PVC com persiana integrada, infraestrutura para automação e aspiração central, aquecimento solar e manta de isolamento acústico nos pisos dos quartos.

A Design entregará a área de lazer equipada e decorada, a exemplo do espaço gourmet, salão de jogos, academia, piscina coberta e aquecida integrada ao SPA e quadra de esportes. O empreendimento conta com sistema de captação de água da chuva para limpeza e irrigação e recuperação de energia de frenagem dos elevadores. Restam poucas unidades do empreendimento. E a empresa prepara o lançamento de outros empreendimentos: Terraços de Santorini, Concept



Divulgação

Design, Vision Garden e Petrono Portela. Outra novidade é que em maio de 2013 a Design vai inaugurar a nova sede e central de apartamentos na avenida São Paulo.

PWC BRASIL ABRIRÁ ESCRITÓRIO EM MARINGÁ

A PwC Brasil abrirá no primeiro trimestre de 2013 um escritório em Maringá. A informação foi confirmada oficialmente pelo sócio e líder da PwC na região sul, Carlos Biedermann, em 19 de novembro, numa reunião realizada na sede da ACIM.

É o segundo escritório da empresa no Paraná, quinto na região Sul, onde a PwC já está presente em Curitiba, Florianópolis, Porto Alegre e Caxias do Sul, e o 18º no Brasil. O escritório terá como líder o sócio Carlos Peres.

A escolha de Maringá para sediar o novo escritório da PwC se baseou nos níveis consistentes de crescimento e expansão da economia em diversos setores, geração de talentos e pelo fato da empresa já contar com clientes na região.

A PwC, que presta serviços de auditoria, assessoria tributária e societária, consultoria em gestão empresarial e terceirização de processos administrativos, faz parte de um network de firmas presente em 158 países com mais de 180 mil profissionais.



Walter Fernandes

Durante o evento, Biedermann ministrou palestra sobre "Governança Corporativa nas Empresas Familiares", ocasião em que ele falou, em primeira mão, sobre a Pesquisa PwC Family Business Survey 2012, realizada globalmente pela firma. O estudo mostrou que as empresas familiares brasileiras apresentam crescimento maior do que a média mundial e que têm como maiores preocupações para 2013 a dificuldade em recrutar mão de obra qualificada e inovar.

Seja qual for a sua necessidade,
o Banco Intermedium tem um

SIM!

para você



CRÉDITO IMOBILIÁRIO
INTERMEDIUM

0800 727 9077
www.intermedium.com.br

Se você já tem um imóvel, com o CredFlex você tem dinheiro na mão para fazer o que quiser. Aceitamos seu imóvel como garantia*.

Mas se o que você quer é comprar um imóvel, temos o CredCasa que simplifica o que os outros adoram complicar: o financiamento imobiliário.

Aprovação e liberação em prazo recorde*.

Conheça a
nova loja:

Av. Tamandaré, 150 -
Loja 04 - Edifício
Bellagio - Zona 01



BANCO INTERMEDIUM

(44) 3023 8129

*Desde que entregue toda a documentação solicitada e cumpridos os requisitos necessários para a análise de crédito.

Perspectivas de crescimento econômico em 2013 animam investidores

Entre os fatores que sugerem o cenário positivo estão a previsão de alta do PIB nacional de 3,7% e expansão do mercado de trabalho – só em Maringá cerca de 9 mil novos postos devem ser gerados no ano que vem; 69% dos associados da ACIM se declaram otimistas em relação ao desempenho econômico em 2013

Rosângela Gris

Embora o ambiente de incerteza e desconfiança permaneça como efeito do agravamento da crise internacional que abateu o ânimo dos investidores e deixou os consumidores mais cautelosos no primeiro semestre, a economia brasileira termina 2012 dando sinais de recuperação e com perspectiva de retomada do crescimento para 2013. Parte do mercado acredita em alta do Produto Interno Bruto (PIB) próxima de 3,7% ou um pouco mais no ano que vem, desempenho ainda muito inferior ao feito de 2010, quando o Brasil registrou um crescimento econômico de 7,5%, porém superior aos 2,7% de 2011 e aos estimados 1,27% deste ano. Também está mantida a perspectiva de que a Selic encerrará 2013 na atual mínima histórica de 7,25% ao ano.

Outro sinal de recuperação vem do mercado de trabalho, que permanece em expansão, apesar das preocupações com a crise da dívida europeia e a estagnação do cresci-

mento econômico global. A taxa de desemprego continua em patamares baixos, tanto em âmbito nacional quanto regional, alcançando níveis compatíveis com os registrados nos países desenvolvidos antes da eclosão da crise financeira internacional. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o número de pessoas desocupadas no Brasil somou 1,3 milhão até outubro de 2012, o que representa uma taxa de desemprego de 5,3%, a menor para o mês desde o início da série, em março de 2002. Na projeção do governo federal para 2013, a aceleração da economia brasileira deve contribuir para a criação de mais de 1,5 milhão de empregos.

Só em Maringá, a expectativa é de que sejam criados entre 8,5 mil e 9 mil postos de trabalho no próximo ano, segundo o economista Joilson Dias, que faz análises de cenários para a ACIM com base nos indicadores econômicos e em pesquisas junto a consumidores e empresários. Parte dessa mão de obra será absorvida por duas grandes redes de

supermercado que, mesmo diante da contração econômica, mantiveram os planos de expansão e estão prontas para recuperar eventuais perdas.

O Grupo Muffato, maior rede de supermercados do Paraná, promoveu recentemente a abertura de sua terceira unidade em Maringá com a promessa de gerar mais de 500 empregos diretos e indiretos. Somados às outras duas lojas, o grupo totaliza 1,5 mil empregos, consolidando-se como um dos maiores empregadores privados da cidade. A empresa vê no projeto de expansão uma forma de promover ganho e aumentar a participação no mercado a ponto de ganhar uma posição no ranking nacional de rede supermercadista, subindo da sétima para a sexta colocação ainda em 2012. No total, são 40 operações de negócios em 13 cidades do Paraná e em Presidente Prudente, interior de São Paulo.

Além da abertura de novas unidades, o grupo investe em um novo conceito de atendimento e prestação de serviço ao público. O Muffato

REPORTAGEM DE CAPA

Max Autosserviço, localizado na avenida Colombo, é uma loja em formato *cash & carry*, popularmente conhecido como “atacarejo”, que alia preços baixos do atacado com o conforto do hipermercado. São 18 mil metros quadrados de área construída e estacionamento coberto para 800 vagas rotativas. O empreendimento dispõe de esteiras rolantes, ar-condicionado, padaria, *delicatessen*, açougue, restaurante, loja especializada em tapetes e quiosque de sorvetes. Para o início de 2013 está prevista a abertura de uma franquia do McDonald's.

Segundo o diretor Everton Muffato, a instalação desse novo modelo de loja em Maringá, considerada pelo grupo um polo regional, era um projeto antigo que se torna realidade e traz uma opção diferenciada de compras, não só para os maringenses, mas para os moradores das cidades vizinhas. “Temos certeza de que uma loja desse porte contribuirá de forma efetiva para valorizar ainda mais a região, incentivando e movimentando a economia local e regional”, afirma.

Além da nova loja do Muffato, os maringenses vão ganhar mais uma opção para as compras no próximo ano. O Grupo Angeloni, de Santa Catarina, presente no Paraná há dez anos, planeja inaugurar sua primeira unidade em Maringá no primeiro semestre de 2013 e abrir pelos menos 670 postos de trabalhos diretos e indiretos. O empreendimento é resultado de estudos e pesquisas de mercado que, segundo a direção da rede catarinense, mostrou um mercado a ser explorado na cidade.

“Nossa rede é reconhecida pelo conforto, qualidade, variedade e atendimento prestados aos consumidores. Pretendemos trazer para Maringá um grande empreendi-



Walter Fernandes

“Temos certeza de que uma loja do porte que estamos instalando em Maringá contribuirá de forma efetiva para valorizar ainda mais a região”, diz Everton Muffato, diretor do Grupo Muffato

mento que vai oferecer, além de um supermercado, um conjunto de lojas de alimentação e serviços de marcas importantes acomodados numa única estrutura”, adianta o presidente executivo do Angeloni, José Augusto Fretta.

Sem detalhar valores, o presidente executivo reconhece que fortes investimentos estão sendo feitos em infraestrutura na loja. “Temos certeza de que entregaremos para Maringá e região uma proposta de trabalho diferenciada e o compromisso de atendimento pessoal totalmente voltado para o consumidor”, diz.

O hipermercado maringaense vai se somar aos outros 25 da rede espalhados por 13 cidades de Santa Catarina e em Curitiba. O grupo conta ainda com 22 farmácias, oito postos de combustíveis e um centro de distribuição em Porto Belo com 38 mil metros quadrados.

Feito gente grande

Expandir para crescer não é uma estratégia exclusiva de grandes

Depois de 15 anos com a loja no mesmo ponto, Márcia Maria Pimentel abriu uma filial na Zona 4 porque está confiante na recuperação da economia e na tão esperada retomada do consumo

grupos empreendedores. Um levantamento feito pelo Departamento de Pesquisa e Estatística (Depea) da ACIM com os associados sobre perspectivas para 2013 revelou que 48% deles têm planos de ampliar o negócio e 50% pretendem aumentar o quadro atual de funcionários. Questionados sobre o cenário econômico brasileiro, 69% se declararam otimistas e 81% esperam por um faturamento maior no próximo ano em relação a 2012. Do total de entrevistados, 85% são micro e pequenos empresários.

Walter Fernandes





Com base nos indicadores econômicos e em pesquisas locais, o economista Joilson Dias acredita que, só em Maringá, serão criados entre 8,5 mil e 9 mil postos de trabalho no próximo ano

Empresária do ramo de vestuário infantil, Márcia Maria Pimentel está confiante na recuperação da economia e na tão esperada retomada do consumo. Tamanha confiança a fez abrir uma filial da Feito Criança há cerca de dois meses. Agora, além da sede na avenida Cerro Azul, as mais de 25 marcas das modas infantil e *teen* também podem ser conferidas na loja da avenida Luiz Teixeira Mendes, na Zona 4. O foco da expansão é dar visibilidade ao negócio e diversificar a clientela. O ponto foi escolhido estrategicamente, pois a concentração de clínicas e laboratórios médicos na área tem grande circulação diária de pessoas.

“A loja da Cerro Azul foi inaugurada há 15 anos e muitas pessoas ainda não a conheciam. No novo endereço ganhamos visibilidade e, conseqüentemente, novos clientes”, comemora Márcia, acrescentando que a decisão de abrir a filial foi tomada em conjunto com os filhos, com quem divide a sociedade do negócio. “Apesar da crise econômica, entendemos que era preciso fazer algo para aumentar as vendas e decidimos pela abertura de outra loja”, diz a empresária, convicta de que a estratégia será bem-sucedida.

Os planos para aumentar as

vendas não param por aí. Para o próximo ano a empresária pretende ampliar o mix de produtos das duas lojas. Hoje a Feito Criança veste desde recém-nascidos até adolescentes, embora as opções sejam maiores para quem procura peças para crianças. “Temos roupas para jovens até 20 anos, mas são poucos os modelos disponíveis. Em 2013, nossa intenção é investir na moda *teen*, uma fatia do mercado que ainda tem muito a ser explorada e a atrair novos clientes”, planeja.

Retomada do consumo

O otimismo da empresária em relação ao futuro está respaldado nas vendas de outubro e novembro que, segundo ela, cresceram em relação aos meses anteriores, reafirmando a tese de volta do consumo. De fato, após algumas quedas, o Índice de Confiança do Consumidor de Maringá (ICCM) retomou a curva do crescimento, passando, nesta reta de final de ano, do patamar de moderado-bom para muito bom. “O nível atual está 9,7% acima de 2011 e poderá chegar a 150,3 pontos percentuais em dezembro”, analisa o economista Joilson Dias. O ICCM vai de uma escala de zero a 200 pontos.

Caso esta previsão se confirme, o



catamarã®

1º LUGAR
PRÊMIO
SINDUSCONI
2013

O CENÁRIO DA SUA VIDA ESTÁ SENDO
FEITO PELA CONSTRUTORA NÚMERO



Cenarium
residência

MARINGÁ VISTA DO TERRAÇO GOURMET DO CENARIUM RESIDENCE.

www.catamara.eng.br

www.acim.br

indicador terminará 2012 dentro do patamar de confiança excelente - que varia de 150 a 200 pontos - numa demonstração de otimismo quase que generalizado dos consumidores. "Se este valor de 150 pontos for alcançado, as expectativas para 2013 serão, no mínimo, 5% maiores. Ou seja, projetamos algo em torno de 155,3 pontos percentuais. O nível dessas expectativas indica que os consumidores acreditam que o próximo ano será de forte aumento da renda, emprego e consumo, três fatores importantes do crescimento econômico", avalia.

Diante desse cenário, Dias vê espaço para o crescimento de 6% no PIB de Maringá em 2013 no cálculo feito pela metodologia conservadora, que considera apenas o número de trabalhadores. O índice sobe para 8,65% quando calculado de acordo com a produtividade média, o chamado PIB otimista.

Mais cauteloso, o economista Marcelo Farid, membro do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), acredita que o PIB crescerá em média 5% e faz

Walter Fernandes



Grupo investe R\$ 100 milhões na moda por atacado

Um empreendimento que ajudará a fortalecer o título ostentando por Maringá de "Capital da Moda". É desta forma que o gerente comercial Valdir Alencar define o Pérola Park, shopping atacadista que está sendo erguido em um terreno de 72 mil metros quadrados às margens da PR-317, na saída para Campo Mourão. O complexo composto por 247 lojas, hotel com 500 leitos - no padrão quatro estrelas - e centro de eventos com capacidade para três mil pessoas soma 40 mil metros de área construída.

O investimento de aproximadamente R\$ 100 milhões se justifica pela importância do setor confeccionista de Maringá, que produz quatro milhões de peças por mês, oferece 70 mil empregos diretos e indiretos e movimentação cerca de R\$ 300 milhões por ano. Números

dignos do segundo maior centro atacadista do Brasil e de um segmento que cresce, em média, 30% ao ano, mesmo com a crise financeira internacional e a "invasão" chinesa no país. "O Brasil é um país emergente, capaz de crescer mesmo em situações adversas. O setor confeccionista é um exemplo disso. O que fez a diferença nos últimos anos foi

Valdir Alencar, gerente comercial do Pérola Park: grupo vai investir num complexo com 247 lojas, hotel com 500 leitos e centro de eventos

o material humano. A criatividade e a qualidade das nossas criações mantiveram os olhos do mundo voltados para a moda feita aqui", analisa Alencar.

Segundo ele estima, a exemplo dos demais shoppings da cidade, 95% do público do Pérola Park virá de outras cidades e 47% de outros estados. "O nosso objetivo é divulgar Maringá pelo país afora, atrair um número maior de lojistas para a região e ampliar as oportunidades de negócios no setor confeccionista. Entendemos que aumentar o leque de opções com novos empreendimentos é o ponto de partida para esse projeto", explica o gerente comercial do Pérola Park, empreendimento do Grupo Oppnus que detém outros quatro shoppings - dois em Cianorte, um em Maringá e outro em Santa Catarina.

"Qualidade e a criatividade não faltam à nossa moda. Aliás foram esses dois fatores que fizeram dela destaque no cenário nacional. O que precisamos oferecer agora aos lojistas são opções de showroom e fornecedores que justifiquem uma viagem por quilômetros para fazer suas compras", diz Alencar.

Quem visitar o Pérola Park a partir de agosto de 2013, data prevista para a inauguração, irá se deparar com um ambiente moderno projetado para privilegiar a visibilidade das lojas e suas vitrines aliado ao conforto e segurança. No interior das lojas a promessa é de oferta de mix diferenciado de produtos de grifes. Quando abrir as portas, o empreendimento irá gerar 700 empregos diretos e indiretos.

ressalvas a respeito do índice como indicador de riqueza. “O PIB é uma variável que mede o crescimento econômico apenas de maneira quantitativa, não expressa evolução qualitativa. Ou seja, é falho”, ressalta.

Farid lembra que Maringá tem o quinto PIB do Paraná, atrás de Araucária e São José dos Pinhais, respectivamente segundo e terceiro no ranking estadual, e dificilmente desbancará as duas cidades cujos desempenhos estão atrelados, basicamente, à refinaria de petróleo e montadoras de veículos – Curitiba lidera o ranking e Londrina é a quarta.

Para o economista, a qualidade de vida nas duas cidades da região metropolitana, embora mais ricas, está aquém da proporcionada aos maringenses. “O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) de Maringá é muito superior ao de Araucária e São José dos Pinhais. O diferencial da nossa cidade, o que

vai gerar recursos e torná-la uma cidade rica e à frente de seu tempo é o conhecimento, a educação e a cultura”, pondera.

Entre as estratégias citadas pelo economista para alcançar o crescimento almejado estão a diversificação da economia e a criação de polos de biotecnologia, tecnologias da informação e de medicina de alta complexidade. Referência de ensino superior no Paraná e no Brasil, Maringá é vista por ele com amplo potencial de formação de recursos humanos e inovação tecnológica a serem explorados para atrair investimentos e gerar riquezas. “A cidade colhe frutos por ter uma instituição como a Universidade Estadual de Maringá (UEM), que atrai milhares de estudantes e pesquisadores todos os anos, além da abertura de cursos superiores nas áreas de tecnologia e medicina. Mas ainda há muito a crescer”, diz.



Walter Fernandes

Para Marcelo Farid, o crescimento de Maringá está ligado à diversificação da economia e à criação de polos de biotecnologia, tecnologias da informação e medicina de alta complexidade

ACREDITAR PARA ACONTECER,
AGRADECER POR RECEBER,
AMAR PARA SER AMADO.

USINA DE AÇÚCAR SANTA TEREZINHA LTDA.

QUE SEJA ASSIM
NOSSA CAMINHADA
EM 2013, 2014, 2015...
FELIZ NATAL!

Consumo responsável

A riqueza cultural motivou a expansão do Grupo Livrarias Curitiba em Maringá, líder de vendas na região sul, que se instalou na cidade no Shopping Catuaí em novembro de 2010 e agora está presente também no Maringá Park Shopping Center. "Tivemos uma boa oportunidade de negócios, e com o novo empreendimento ficaremos mais perto do grande fluxo de pessoas que circula pelo centro de Maringá", explica o diretor comercial do grupo, Marcos Pedri.

O investimento total na nova unidade, a 21ª da rede, superou R\$ 2 milhões. No espaço de 742 metros quadrados, o acervo se aproxima de cem mil itens, entre livros, CDs, DVDs, blu-ray, material de papelaria, informática, eletrônicos, games e presentes. Dentro da proposta de servir de ponto de encontro cultural, a estrutura conta ainda com espaço infantil, café e ambiente para eventos, além de servir como local de venda de ingressos para diversos shows que movimentam a região. O atendimento é feito por 20 colaboradores.

"Trabalhamos para levar cultura, lazer e entretenimento ao cliente. Investimos no fomento à leitura e ao hábito cultural, por isso esperamos um público estimado de 30 mil pessoas ao mês na loja do Maringá Park", ressalta Pedri.



Divulgação

O Grupo Livrarias Curitiba investiu mais de R\$ 2 milhões na loja de 742m² e 100 mil itens no acervo, no Maringá Park Shopping Center; "esperamos 30 mil pessoas por mês", diz Marcos Pedri

O entusiasmo do diretor comercial é reflexo do aumento entre 10% e 12% nas vendas do mercado literário em 2012, que alcançou a marca expressiva de 2,6 milhões de livros comercializados no Brasil, embora o número esteja bem abaixo da média dos países desenvolvidos. Segundo ele, enquanto os europeus compram cerca de oito livros por ano e os norte-americanos, 5,5, o brasileiro compra apenas 1,5 livro. Na opinião de Pedri, este panorama tende a mudar em razão do crescimento do consumo como reflexo do amadurecimento da chamada classe C.

"Depois dos eletroeletrônicos, do cartão de crédito e dos móveis, a educação entrou no radar da nova classe média, que agora está atrás de qualidade de vida, lazer e entretenimento, produtos que temos disponíveis em nossas livrarias", comemora. Outro fator que ajudou a popularizar e incluir o livro

na lista de desejos da nova classe consumidora foi a redução do preço médio, que baixou de R\$ 30 para R\$ 25.

A postura mais conservadora do consumidor tem mantido o nível de inadimplência em patamares seguros à economia, mesmo diante das facilidades para a concessão de crédito. Em dezembro de 2012, o mercado de crédito no Brasil deve atingir o montante de R\$ 5 bilhões, volume 336% superior ao de 2001. "Como 44% dos consumidores estão com compras a crédito, a influência do fator concessão de crédito no crescimento econômico para 2013 será menor, e poderá pesar negativamente se houver aumento da inadimplência. Como até o momento, a maioria dos consumidores está conseguindo pagar suas contas acreditamos que não haverá influência no desempenho da economia", avalia o economista Joilson Dias. ■

CONDOMÍNIO

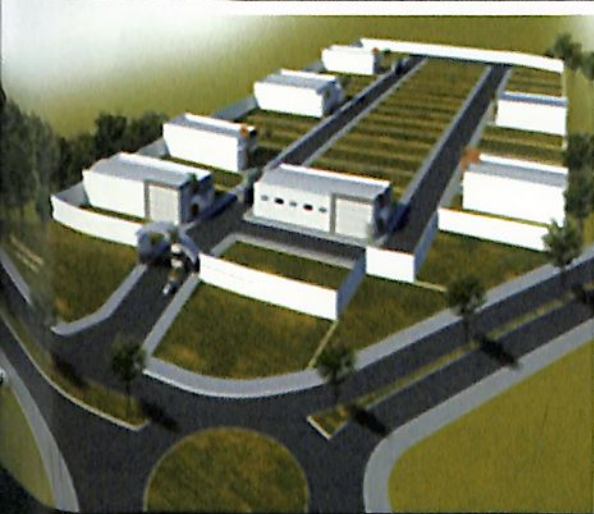
Jequiibá Empresarial



Matrícula 60.580
1º Ofício de Maringá



Instale aqui sua empresa



Lotes a partir de 1.000 m²



LOGÍSTICA COMPARTILHADA

SEGURANÇA / PORTARIA

LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA



Excelente localização

INGAVILLE

3026.7675

**CASA
MAX**

3046.1010



PRÊMIO
SINDUSCON NOB-PR

2012


SindusCon


Secoind

OBRIGADO POR PREMIAR A NOSSA FORMA DE ATENDER CLIENTES E CONSTRUIR SONHOS

Ser julgado por outras pessoas já é difícil, mas imagine quando este julgamento é feito por um quadro de instituições que se baseiam em critérios rigorosos e técnicos. Nós nos submetemos a essa avaliação e vencemos como a MELHOR. O Sinduscon Nor, com o apoio do SEBRAE e SENAI entregou à nossa empresa o Prêmio Sinduscon Nor 2012 com o 1º lugar na categoria Obras Terceirizadas, um reconhecimento à nossa competência em construir empreendimentos por administração.

Os critérios para pontuar as empresas participantes foram baseados no PBQP—H Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade do Habitat e no Programa de Gerenciamento de Resíduos Sólidos do Conselho Nacional do Meio Ambiente.

Queremos agradecer aos nossos clientes por confiarem em nosso trabalho, aos nossos colaboradores por dedicarem atenção e esforço na construção de sonhos e ao mercado de construção civil pelo reconhecimento. A todos, o nosso muito obrigado.



GRANADO
IMÓVEIS
JOÃO GRANADO

Imobiliária:
Rua Arthur Thomas 252
44 4009 1999

Construtora:
Av. Horácio Racanello 5550
44.3024 4551

Maringá - PR
www.granadoimoveis.com.br

Que venha o Natal! E com vendas “gordas” para o comércio

Final de ano é esperado com otimismo pelos comerciantes, que deverão gerar até 1,5 mil vagas temporárias; pesquisa da ACIM mostra preferência de presentes por confecções, calçados e brinquedos e concentração de vendas na semana anterior ao Natal

Walter Fernandes

Giovana Campanha

Os comerciantes que registraram vendas positivas neste ano esperam o Natal para fechar 2012 com “chave de ouro”. E a expectativa é ainda maior para quem registrou um faturamento abaixo do esperado. Quem está em busca de trabalho tem no final do ano uma oportunidade de renda extra com a geração de vagas temporárias. Segundo estimativa da ACIM, os novos postos oscilarão entre 1,3 mil a 1,5 mil.

No comando da loja Cobra d'água do shopping Avenida Center, Elieger Aparecida Scanferlla vai contratar uma pessoa em sistema temporário para se juntar à equipe de três funcionários que, dependendo do desempenho, poderá ser efetivada. Para as vendas de final de ano, a empresária investiu na compra de um estoque 15% maior e aposta na diversificação de produtos e no parcelamento em até cinco vezes para atrair a clientela.

A loja está enviando *email marketing* para os clientes convidando-os para antecipar as compras de Natal, tanto que em meados de novembro a empresária já tinha atendido consumidores com este propósito. Segundo Elieger, 2012 foi um ano de vendas positivas, de investimento em novas marcas e muito trabalho para alcançar os resultados esperados, mas faltaram incentivos públicos para o comércio. “Faltou um debate político mais amplo dos candidatos sobre propostas para impulsionar o comércio. Eu mesmo recebi na loja alguns candidatos a prefeito e vereador e quando os questioneei sobre o assunto, nenhum teve uma proposta para apresentar. No âmbito federal a situação é a mesma: há incentivos para a indústria, como redução de impostos, e nenhuma política específica para o comércio varejista”, reclama ela.

Na loja de rua da Cobra d'água, administrada pelo irmão de Elieger, Vanderley Aparecido Scanferlla, a situação é parecida: a empresa vai

Comércio de rua até as 22 horas

De 10 a 22 de dezembro as lojas do comércio de rua abrirão até as 22 horas, de segunda a sexta-feira, e até as 18 horas aos sábados. No domingo que antecede o Natal (dia 23), o comércio funcionará das 14 às 20 horas e os supermercados, das 9 às 15 horas. Já nos dias 24 e 31 de dezembro, comércio e supermercados abrem até as 18 horas. Os horários foram acordados pelos sindicatos patronal e laboral do comércio – Sivamar e Sincomar, respectivamente.



Elieger Aparecida Scanferlla, da Cobra D'água, vai oferecer uma vaga temporária: ano de vendas positivas e estoque 15% maior que o Natal do ano passado

contratar um funcionário extra e também registrou um ano de boas vendas, mas espera o final de ano para impulsionar as vendas.

Na Chameguinho, localizada no Parque das Grevíleas, a expectativa é que o Natal ajude a reverter um

ano de vendas aquém do esperado. O gerente Valdemilson Francisco Alves está contando com um aumento de 20% no faturamento em relação ao Natal do ano anterior e, para isso, vai contratar dois funcionários com chances de efetivação

e investir em produtos com várias faixas de preços para atender consumidores de todas as classes sociais. "Temos como vantagem oferecer produtos direto da nossa fábrica", conta ele. Há dois anos, a aposta na instalação da loja no bairro se deu pela concorrência menor e aluguel mais barato, fatores que, segundo Alves, contribuirão para aumentar o faturamento.

Presentes

Uma pesquisa da ACIM feita com 568 consumidores revelou que o número de maringenses que pretendem ir às compras saltou de 70% em 2011 para 80% este ano. Entre os que vão presentear amigos e parentes no Natal, 91% farão as compras no comércio de Maringá e 48% calculam que vão gastar mais este ano do que em 2011. Os gastos com presentes vão variar de R\$ 201 a R\$ 300 para 15% dos consumidores e serão superiores a R\$ 1 mil para 14%.

Do total de entrevistados que irão às compras, 47% têm uma lista com até quatro pessoas para presentear. Confecções, calçados e

Walter Fernandes



O Natal é a esperança do gerente Valdemilson Alves, da Chameguinho, para reverter um ano de vendas aquém do esperado

Walter Fernandes



Na 9000 Viagens e Turismo, Paulo Pimentel deve vender até 20% mais pacotes turísticos; promoções de tarifas e concorrência entre o setor estimularam preços competitivos

brinquedos serão a opção de 78% dos consumidores. O maior movimento no comércio deve ocorrer na semana que antecede o Natal, quando 36% planejam ir às compras. Outros 23% afirmaram que comprarão os presentes na primeira quinzena de dezembro.

Os preços influenciam na decisão de 36% dos consumidores, enquanto o atendimento é decisivo para 21%. Ainda segundo o levantamento, uma vitrine bem decorada com tema natalino atrai 40% dos consumidores.

De acordo com a pesquisa, o 13º salário será usado por 26% dos trabalhadores para pagar contas, enquanto outros 24% vão aplicar o dinheiro. Cerca de 33% dos entrevistados pretendem usar parte do dinheiro de fim de ano para viajar nas férias.

Viagens

E por falar em viagens, a concorrência acirrada não impediu um

ano de bons negócios para a 9000 Viagens e Turismo. A estimativa do empresário Paulo Alves Pimentel é que as vendas de pacotes turísticos aumentem de 15 a 20% neste ano. O faturamento da agência cresceu ancorado nas promoções de tarifas oferecidas pelas companhias aéreas, pelas condições de pagamento facilitadas e pela própria concorrência no setor hoteleiro que, além de disputar a clientela com um grande número de destinos e hotéis, também precisa enfrentar a concorrência dos cruzeiros e seus preços competitivos.

No caso da 9000, os destinos brasileiros mais procurados têm sido Maceió e Natal, tanto que entre 20 e 28 de dezembro a agência embarca 120 pessoas para estas cidades. Já os destinos internacionais mais procurados têm sido as cidades norte-americanas de Miami, Orlando, Nova Iorque e Las Vegas, além da

caribenha Punta Cana.

Empresário há 20 anos, Pimentel conta que para oferecer um serviço mais personalizado e aumentar a lucratividade, a própria agência tem criado pacotes turísticos, em vez de apenas comercializar os pacotes oferecidos por grandes operadoras. Tanto que a 9000 mantém alguns apartamentos em hotéis de Maceió e Natal que são disponibilizados para os clientes maringaenses. Outra decisão acertada foi a mudança de endereço há um ano e meio. “Saímos da região central em razão da falta de estacionamento. Hoje, além de oferecermos este diferencial, agregamos outro perfil de cliente, formado por consumidores com maior poder aquisitivo.”

Para o ano que vem, Pimentel quer aumentar a fatia do faturamento vindo com as viagens corporativas e com os intercâmbios. ■

Concurso de decoração de Natal

Além do projeto Um Shopping a Céu Aberto, que ilumina as árvores da região central e bairros da cidade, a programação do Natal Ingá inclui o Concurso de Decoração Ingá, promovido pela ACIM e Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar), com organização do ACIM Mulher. As inscrições se encerraram em 2 de dezembro, em cinco categorias: vitrines; prédios comerciais; externa e interna de shoppings centers; externa de edifícios residenciais e externa de residências.

O julgamento será entre 3 e 5 de dezembro, com avaliação da criatividade, originalidade, harmonia e iluminação. A cerimônia de premiação será em 7 de dezembro. O primeiro colocado de cada categoria receberá como prêmio um i-Pad e troféu.

A população poderá conhecer os estabelecimentos ganhadores do concurso numa linha especial de ônibus da Viação Garcia, que será disponibilizada a partir de 10 de dezembro. O ônibus também passará por alguns dos pontos turísticos da cidade. Para mais informações sobre itinerário e horários, consulte o www.acim.com.br/natal2012



Tombini: um dos ganhadores do concurso de decoração do ano passado

Neste ano, o nosso presente de Natal chegou antecipado: a sua audiência.

Em 2013, continue com a RICTV Maringá.

Andréia Silva

Léo Junior

Rosi Ortega

Katia Scanferla

Sérgio Mendes

Rose Machado

Maringá 13 • Campo Mourão 5 • Paranavaí 5 • Cianorte 52 UHF • Umuarama 11

RICTV RECORD
TV de Primeira.

www.acim.com.br

A iniciativa pública pode ser o próximo cliente

A participação em concorrências nas esferas federal, estadual e municipal tem se tornado um nicho de mercado mais frequente para os interessados em desbravar novos negócios; 21 mil órgãos públicos gastam R\$ 30 bilhões com licitações por ano

Renato Oliveira

Encontrar um novo nicho de mercado. Expandir os negócios para alguma seara ainda inexplorada. Inovar para crescer. Estes são dilemas de muitos empresários que chegaram ao ponto de saturação e encontram dificuldade na hora de incrementar o faturamento. Diante desta realidade, prestadores de serviços e comerciantes estão vislumbrando as licitações de órgãos federais, estaduais e municipais como um nicho promissor.

A empresa Pavan & Marton percebeu há 12 anos esta lacuna no mercado e resolveu oferecer assessoria para empresas interessadas em participar do filão das licitações. A diretora comercial, Alice Mota, informa que atende 18 clientes que participam diariamente das concorrências. São 16 fornecedores de materiais de expediente, limpeza e até alimentos do Paraná (Curitiba, Maringá, Umuarama, entre outras) e outros dois de São Paulo.

“As empresas identificam o mercado de licitações públicas como um nicho crescente. Antigamente, elas achavam que os órgãos públicos não pagavam ou que não compravam qualidade, mas sim preço, por isso elas ofereciam resistência. Hoje não



A iniciativa privada representa 60% dos ganhos da Dinamus, mas os contratos mais longos das licitações ajudam o empresário Éverton Ayala a custear despesas fixas

é mais assim”, explica.

O volume de recursos que o município disponibiliza cresce a cada ano e serve como estímulo para os interessados em fechar negócios com órgãos públicos. No ano passado, a prefeitura de Maringá licitou R\$ 245,7 milhões, valor 27,9% acima do montante registrado em 2010, quando saíram dos cofres públicos R\$ 192 milhões em recur-

sos destinados aos contratos com fornecedores.

A Câmara de Maringá é outro órgão que a cada ano amplia os gastos. Em 2010, foram empenhados R\$ 756,8 mil somente na contratação de serviços - que concentram a maior fatia dos gastos do órgão - como publicidade, manutenção de ar-condicionado, telefonia e fotocópias. No ano seguinte, o montante subiu

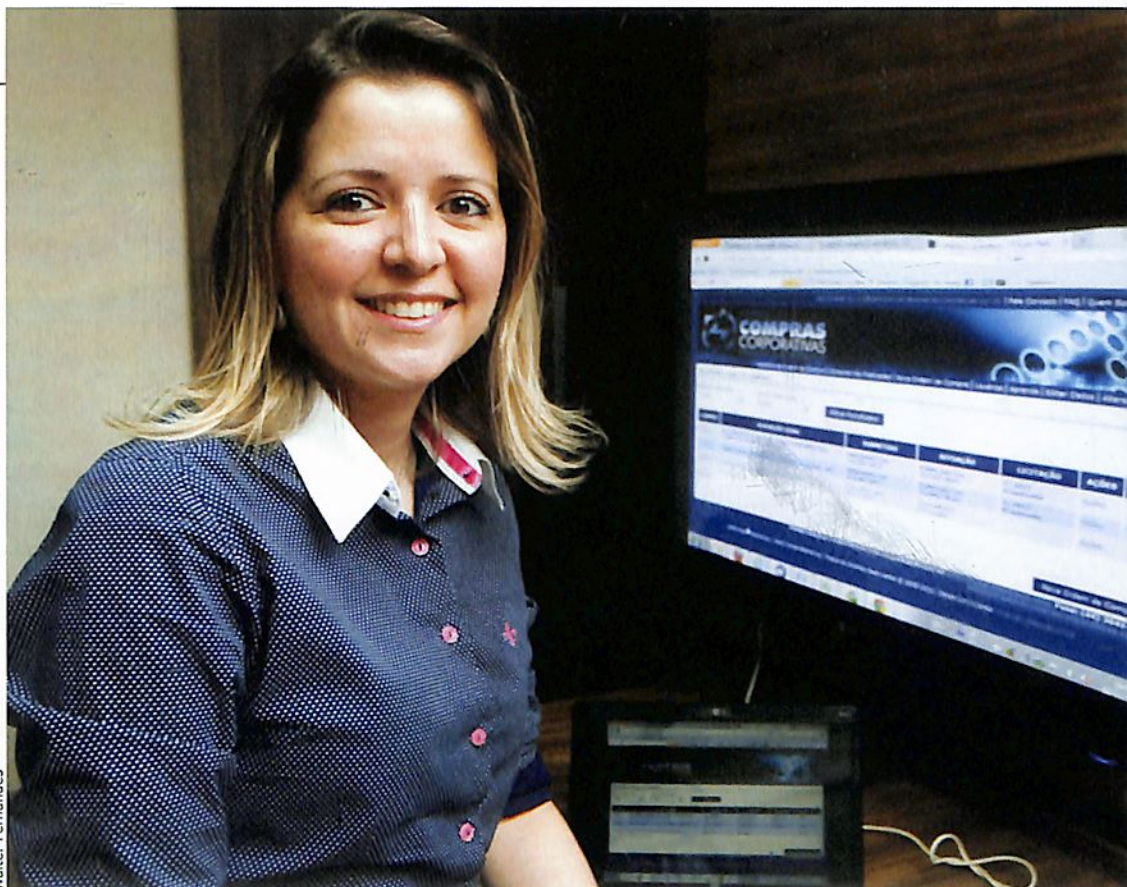
para R\$ 916,5 mil, um aumento de 21,1%. Neste ano, até o final de outubro o órgão destinou R\$ 959,3 mil em concorrências e já superou 2011 em 4%.

Alice afirma que as empresas estão até desmembrando os departamentos de compras e criando setores especializados em licitações. Tudo isso por um motivo: “não é interessante galgar contratos com órgãos públicos se não tiver, no mínimo, 30% de participação no faturamento da empresa”, diz.

Novato no mercado

A Dínamus Prestação de Serviços, especializada na terceirização de mão de obra de limpeza e segurança encontrou no mercado de licitações uma forma de garantir os compromissos com os custos fixos

Walter Fernandes



“As empresas identificam o mercado de licitações públicas como um nicho crescente” conta Alice Mota, da Pavan & Marton

SAIBA MAIS

Documentos necessários para participar de licitações

EM TODAS AS LICITAÇÕES

- 1 Contrato Social ou equivalente (conforme natureza jurídica da empresa)
- 2 Cartão do Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ)
- 3 Alvará municipal e/ou CICAD (conforme o ramo de atividade da empresa)
- 4 Certidão negativa (ou positiva com efeito de negativa) de tributos Federais, Estaduais, Municipais (mobiliário e imobiliário), previdenciários (INSS), com o FGTS e de débitos trabalhistas

EM LICITAÇÕES ESPECÍFICAS (depende do que pede o edital)

- 1 Registro em entidade de classe, quando for o caso;
- 2 Atestados de que já foram executados serviços similares (comprovação de experiência);
- 3 Atestado fornecido pelo órgão público que o interessado recebeu todos os documentos e/ou que participou de visita técnica;
- 4 Prova de atendimento de legislação específica (por exemplo: alvará da vigilância sanitária, laudo de vistoria dos Bombeiros, etc)
- 5 Balanço Patrimonial e demonstrações contábeis;
- 6 Certidão de falência e recuperação judicial;
- 7 Garantia de proposta (até 1% do valor do edital);
- 8 Capital social mínimo ou patrimônio líquido mínimo (até 10% do valor do edital);

da empresa. O proprietário, Éverton Ayala, informa que a maioria dos contratos é de um ano, o que permite manter o custo fixo, como salários de funcionários e aluguel, com certa tranquilidade.

“Não é fácil fechar esse tipo de contrato. Posso dizer que consigo conquistar um novo cliente por mês. Mas tem que participar de 15, 20 e de até 30 licitações para conseguir ganhar uma. É muito competitivo e os preços são muito baixos. Mas foi nesse nicho que encontrei segurança para investir no crescimento da minha empresa”, relata.

Ayala afirma que 40% do faturamento da empresa é oriundo de contratos com órgãos públicos como o Departamento Nacional de Infraestrutura e Transporte (Dnit) e Justiça Federal. Atualmente, a Dínamus tem contrato firmado com nove empresas, sendo que a maioria é de outros municípios como Curitiba, Apucarana e Telêmaco Borba.

“O nosso lucro vem mesmo da iniciativa privada, que representa 60% dos nossos ganhos. É onde dá para praticar os melhores preços. Mas a licitação dá uma sustentação que não existe em contratos com empresas, que são mais curtos.”

Bem sucedido

A Cirúrgica Cidade Verde está há 20 anos no mercado e trabalha essencialmente com o mercado de licitações. O foco é a área médica na qual comercializa uma vasta gama de produtos que vai desde materiais para curativos, como algodão, seringas e agulhas, até aparelhos para medir pressão, ultrassom e móveis hospitalares. Diferente da Dínamus, que enxerga no mundo das concorrências uma maneira de garantir o custo fixo da empresa, o empresário Henrique Alves da Silva



Walter Fernandes

Cirúrgica Cidade Verde: 80% do faturamento vem de órgãos públicos e 12 pessoas se dedicam à participação de concorrências; na foto, o empresário Henrique da Silva

tira 80% do faturamento da empresa de contratos com órgãos públicos, quase exclusivamente hospitalais.

O empresário acredita que o principal beneficiado com o aquecimento do mercado de licitações é o poder público. À medida que aumenta o número de empresas concorrentes, menor será a margem de preço paga pelos licitantes. Mas Silva alerta para o domínio técnico na hora de preparar a documentação como o maior “adversário” de quem está interessado em faturar vendendo por licitações.

“Se ganhar no preço, mas faltar um documento, ou alguma coisa estiver incorreta, o empresário perde todo o trabalho que teve para negociar preços com fornecedores”, destaca. E para que nada dê errado no negócio, o dono da Cirúrgica Cidade Verde montou um departamento com 12 profissionais que se dedicam à busca de

editais, análise de documentos, cálculo de custos e prospecção de concorrências em municípios de médio e pequeno porte.

Segmentos mais fortes

Alice, da Pavan & Marton, elenca a área de insumos, a exemplo de materiais de expediente (canetas, lápis, borracha, papel e tintas de impressora) e alimentos (hortifrutigranjeiros, arroz e feijão), como as áreas mais concorridas nas licitações de produtos devido à alta concentração de micro e pequenas empresas no ramo. “Em Maringá, as licitações de hortifrutis são muito concorridas. Vem gente de todo o Paraná participar porque os lotes são grandes”, diz.

Já o nicho das prestações de serviços é onde está a menor disputa por contratos. A gerente comercial explica que a necessidade de prestar assistência técnica cria “certa



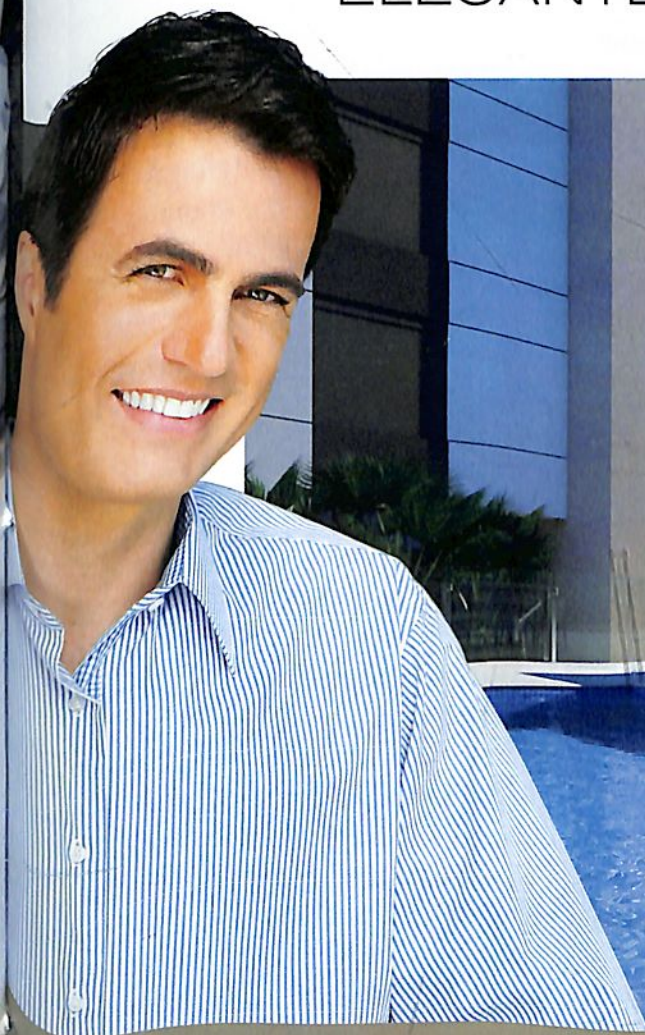
MAISON

Prestige

UM NOVO ÍCONE IMOBILIÁRIO NA ZONA 7

ELEGANTE, SINGULAR, SUBLIME

BR/AVC



PISCINAS

3 SUÍTES

ÁREA TOTAL
295 M²



ÁREA PRIVATIVA
176 M²

3 VAGAS GARAGEM

ALTO PADRÃO // PREÇO FECHADO // AV. PRUDENTE DE MORAES, 463, ZONA 7

VISITE DECORADO NO SHOW ROOM A.YOSHII:

Av. Gurucaia, 400 | Fone: 3344 1011 | Diariamente das 9 às 18 | Inclusive Domingos e Feriados

Vendas:



Construção e Incorporação:



resistência" entre empresários do ramo. "Mas hoje não tem licitação que resulte deserta. Só se o preço for muito baixo. A mesma concorrência a que poucos davam importância há cinco anos hoje é disputada até nos centavos".

Cenário favorável

Dois fatores ajudaram a formatar o atual modelo de licitações: a Lei Complementar Nº 123 e a Lei de Responsabilidade Fiscal. A primeira estabelece "tratamento diferenciado e simplificado" para as microempresas e empresas de pequeno porte "objetivando a promoção do desenvolvimento econômico e social no âmbito municipal e regional".

Já a Lei de Responsabilidade Fiscal facilitou a vida do empresário na hora de receber. O empresário e contador Luís Fernando Otero, da OST Licitações, também trabalha assessorando empresas que buscam o crescimento selando contratos com órgãos públicos. Ele explica que a lei determina que as prefeituras tenham uma programação orçamentária-financeira suficiente para honrar anualmente as contas assumidas. "O fluxo de caixa deve estar programado. E só com recursos recebidos é possível gastar, no caso licitar. E por força da Lei, o



Walter Fernandes

Luís Fernando Otero, da OST Licitações: lei determina que as prefeituras tenham uma programação orçamentária suficiente para honrar as contas assumidas; na foto ele está com o sócio, José Roberto Tioffi Júnior

Tribunal de Contas do Estado (TCE) faz um acompanhamento bimestral para fiscalizar possíveis erros ou fraudes."

Em casos de queda na receita de prefeituras, por exemplo, por causa da inadimplência no pagamento de impostos como Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) ou mesmo o Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN), Otero informa que a lei determina que o órgão possa postergar as dívidas por mais um bimestre.

"O prefeito que não cumpre esse cronograma corre o risco de perder o mandato. E isso funciona como uma garantia de recebimento que deixa o empresário mais tranquilo

na hora de participar. A margem de recebimento é de no máximo três meses."

Otero explica que entre as esferas municipal, estadual e federal existe um universo de 21 mil órgãos públicos. Por ano, são gastos R\$ 30 bilhões em todo o Brasil em licitações. "É um mercado que compra caneta, papel, material de limpeza. E quem está preparado é um número mínimo de empresas. Tem órgão que vive desesperado atrás de fornecedor, mas muitos empresários não sabem como fazer uma licitação", diz.

A presidente do Observatório Social de Maringá/SER, Fábria dos Santos Sacco, reforça a importância da participação em compras públicas. Ela conta que há mais de cinco anos a entidade têm acompanhado as licitações realizadas pela prefeitura de Maringá e não registrou nenhuma reclamação de empresário por ausência de pagamento, nem teve conhecimento da falta de pagamento pelos produtos e serviços contratados. "Quanto mais empresas participam de uma licitação, menor o risco de fraude, porque é uma forma dos empresários ajudarem a fiscalizar as compras públicas", comenta. ■

Curso sobre licitações

De 28 a 31 de janeiro o Centro de Treinamento da ACIM realizará o curso "**Procedimento para participar de licitações**".

Será uma oportunidade para os empresários adquirirem conhecimentos para participarem de concorrências públicas presenciais. As instrutoras serão Daniele Congio e Michelle Shimoda.



**Sugiro um brinde para as grandes conquistas,
para sonhadores e realistas,
para os momentos de descontração.**

**Um brinde para uma data especial,
para uma viagem internacional,
para o ano que vem e para o que se vai.**

**Sugiro um brinde para os dias mais puxados,
para todos os feriados
e para quando tudo foge do normal.**

**Um brinde para quem vende,
para quem atende, para quem calcula
e para quem faz o cafezinho da segunda
de manhã.**

**Façamos brindes cada vez mais criativos.
Surpreenda e faça tudo com SirPrize.**

.....

Brindes customizados e exclusivos para ações
promocionais e institucionais desenvolvidos
especialmente para sua empresa.
Criatividade que chama a atenção, também
chama bons negócios.



Os 100 primeiros
cadastros ganham 1 brinde.
Acesse sirprize.com.br/acim
44 3306 4700

Curta nossa fanpage:



[/sirprizebrindes](https://www.facebook.com/sirprizebrindes)

a LampsGlobal community member



SIRPRIZE

Brindes que são um
senhor negócio

Maringá sediou Olimpíadas Especiais das APAEs

Durante o evento, dirigentes de dezenas de APAEs realizaram reunião de trabalho na ACIM; movimento apaeano é contra texto do Plano Nacional de Ensino que universaliza ensino para estudantes com deficiência

Juliana Daibert

Maringá sediou, entre 5 e 10 de novembro, as XX Olimpíadas Especiais das APAEs. Foi a primeira vez que a edição nacional da competição realizou-se em uma cidade paranaense. Entre atletas, dirigentes e acompanhantes, o evento reuniu cerca de 1,2 mil pessoas vindas de 20 estados.

As Olimpíadas são realizadas de três em três anos, e uma das características do evento de 2012 foi a homologação dos resultados pelo Comitê Paraolímpico Nacional e incluídos entre os critérios para concessão de bolsas do programa Top Formador, do governo estadual.

Durante cinco dias, jovens com deficiência intelectual competiram em dez modalidades, sendo atletismo, tênis de mesa, basquete, handebol, futsal, futebol society, natação, ginástica artística, ginástica rítmica desportiva e capoeira. A segurança das delegações especiais foi feita por 45 alunos da 2ª Escola de Formação, Aperfeiçoamento e Especialização de Praças da Polícia Militar do Paraná (2ª Esfaep), que acompanharam os participantes durante toda a estadia em Maringá.

Várias autoridades compareceram à abertura das Olimpíadas, entre elas o governador em exercício do Paraná, Flávio Arns, a presidente



Abertura da XX Olimpíadas das Apaes, realizada no Ginásio Chico Neto e com a participação de delegações de 20 estados

da Federação Nacional das APAEs (Fenapae), Aracy Ledo, a presidente da Federação das APAEs do Paraná (Feapaes/PR), Neuza Soares de Sá, o presidente da APAE de Maringá, Nelson Barbosa, além de presidentes e demais representantes das APAEs. No final, o Paraná ficou entre os três primeiros colocados no futsal masculino, basquete masculino e feminino e futsal feminino.

Inclusão

No dia da abertura das Olimpíadas, todos os presidentes apaeanos

reuniram-se na ACIM para tratar de assuntos de interesse geral. Um deles foi o Plano Nacional de Educação (PNE). Também foram discutidos sustentabilidade das APAEs e aspectos jurídicos.

O PNE estabelece 20 metas para serem cumpridas na área de educação nos próximos dez anos. Encaminhado em dezembro de 2010 ao Congresso Nacional, o texto original fixava na polêmica meta 4 "universalizar, para a população de 4 a 17 anos, o atendimento escolar aos estudantes com deficiência, transtornos globais

do desenvolvimento e altas habilidades ou superdotação na rede regular de ensino”.

Críticos da proposta argumentaram que as escolas regulares não estão prontas para receber todos os alunos com deficiência, destacando que, em muitos casos, eles necessitam de acompanhamento diferenciado. Em maio, o deputado Ângelo Vanhoni (PT-PR), relator do PNE, acolheu reivindicação de entidades de surdos e cegos, garantindo o atendimento educacional especializado em classes, escolas e serviços públicos dos alunos com deficiência quando não for possível a integração dos mesmos nas classes comuns. Aprovado pela Comissão Especial da Câmara dos Deputados, o projeto seguiu para o Senado Federal.

A presidente da Fenapae, Aracy Ledo, acredita que os senadores acatarão o entendimento de que a inclusão é um processo. “A escola



Reunião de trabalho dos apaeanos na ACIM, com a presença do governador em exercício, Flávio Arns

especial prepara o aluno para o ensino regular, sempre foi assim”, diz ela. Ana Beatriz Barth Costamilan, da APAE de Toledo, também espera que o PNE preserve as escolas especiais, responsáveis pela educação dos alunos sem condições de frequentar a escola regular. Osni del Moro, presidente da APAE de Mandaguari, reforça que os apaeanos são favoráveis à inclusão escolar, desde que seja feita

de maneira responsável e permita a adaptação dos alunos em condições de frequentar o ensino regular. “As APAEs não serão extintas”, acredita. Flávio Arns, que também responde pela Secretaria de Educação, confirmou a opinião contrária à inclusão total de alunos com deficiência no ensino regular.

As APAEs estão presentes em 2,1 mil municípios brasileiros e em 320 cidades paranaenses.

neocup

ACRÍLICOS

Sempre com você.

PERSONALIZE SEU EVENTO.
INOVE SUA EMPRESA



Acrílicos personalizados com logomarcas, caricatura, frases e tudo o que você imaginar.

Fone: 44. 3025-2771 / 9931-5054
www.neocup.com.br

Av. Arq. Nildo Ribeiro da Rocha, 3554 - Jd. Higienópolis - CEP: 87060-390 - Maringá - Pr

Juliana Daibert

A Universidade Aberta da Terceira Idade (Unati), da UEM, lançou, em 2010, uma campanha de reabilitação visual e prevenção à cegueira da pessoa idosa, depois de constatar a ausência de programas governamentais com este foco. “Com a idade vamos perdendo a visão, mas muita gente deixa de ir ao médico e acaba desenvolvendo glaucoma ou catarata sem saber, perdendo qualidade de vida”, explica a coordenadora da Unati, Regina Taam, que na época era presidente do Conselho Municipal dos Direitos do Idoso.

O primeiro passo foi firmar parcerias com clubes de serviço e instituições de ensino para a produção e divulgação de materiais explicativos. Na UEM foram oferecidas palestras com profissionais da saúde e do direito sobre a importância da visão. Gravadas, as palestras chegarão a diferentes público enquanto a campanha durar. A terceira parte da campanha era ofertar exames de acuidade visual para precisar os diagnósticos e a partir deles buscar os encaminhamentos apropriados. Neste momento a professora Regina chegou à ACIM.

Receptivo e sensibilizado com a necessidade de equipamentos e médicos para realizar os exames e a falta de recursos do grupo, o presidente da ACIM, Marco Tadeu Barbosa, abraçou a campanha por meio do ACIM Mulher e da Fundacim, que providenciaram os profissionais e as condições para que as consultas médicas fossem feitas.

Voluntariamente, uma oftalmologista colocou sua clínica e equipe à disposição para fazer os exames de acuidade visual, pelos quais não cobrou. Essa mesma profissional vai operar gratuitamente os idosos que

Campanha de prevenção à cegueira

ACIM e Fundacim participam de campanha de reabilitação visual e prevenção à cegueira em idosos; projeto também conta com parceria de salões de beleza do programa Empreender



Ivan Amoirim

Médica e equipe voluntária fazem exames de acuidade visual em 284 idosos até o final do ano, sempre aos sábados

necessitarem, e aqueles que precisarem de óculos serão beneficiados pela doação das Óticas Carol. “Esse tipo de trabalho não é o nosso foco, mas foi gratificante contribuir com a campanha”, afirma a presidente do ACIM Mulher, Ana Lúcia Megda.

Os pacientes foram selecionados pelos critérios de baixa renda e maior dificuldade de acesso ao serviço de saúde entre os alunos da Unati, entre os atendidos pela Pastoral do Idoso e os usuários de programas da Secretaria de Assistência Social e Cidadania (Sasc), totalizando 284 idosos. Divididos em grupos, os idosos vêm sendo atendidos nas manhãs de sábado desde meados de outubro. Os exames devem ser encerrados até o final do ano. Matias Mizhinsky, 66,

é um deles. Consultado no primeiro grupo, ele descobriu que tem pressão ocular alta. Sem sentir qualquer desconforto na visão, Mizhinsky usa óculos e enxerga bem de perto. A única dificuldade é enxergar de longe, mas num grau insuficiente para impedi-lo dos afazeres comuns.

Salões de beleza

Quatro salões de beleza que integram o Núcleo Setorial de Cabeleiros, do Programa Empreender da ACIM, realizarão uma ação em prol da campanha. Em 12 de dezembro, toda a arrecadação com cortes, tinturas e outros serviços dos salões Mônica Ganem, Nobre Cabeleiros, Fellows e Su-ellen será destinada à compra de lentes e custeio de materiais usados nas cirurgias.

Reduza risco e custo com o
TIVOLI STORAGE MANAGER
e a simplificação da infraestrutura de recuperação de dados

Previna-se contra incidentes e sinistros utilizando um sistema inteligente de gerenciamento de arquivos, backup e recuperação de dados. Economize dinheiro e tempo, com tranquilidade e segurança no gerenciamento de seus arquivos.

- Administração eficaz, em um sistema que gerencia a guarda de arquivos de classe mundial.
- Configuração, monitoramento, backup e relatórios em uma única interface.
- Administração via interface WEB e gerenciamento centralizado de diversos servidores simultaneamente.
- Armazenamento hierárquico de arquivos, com migração automática de dados.
- Delegação de ações diversas: deduplicação de dados de origem e de saída, backup incremental, compactação, gerenciamento de fitas.
- Suporte especializado à ferramenta com a equipe especializada Lume Tecnologia.
- Análise da infraestrutura de backup existente e migração de sistema com agilidade, através da equipe de consultoria Lume Tecnologia.

Receba um de nossos consultores da Unidade Lume Tecnologia Paraná, durante os meses de dezembro e janeiro, saiba mais detalhes sobre essa solução IBM e garanta aquisição com o preço especial. Somos uma empresa com 25 anos no mercado de tecnologia, com status de Premier Business Partner IBM. Envie e-mail para marketing@lumetec.com.br e solicite contato com preço garantido.

Juliana Fontanella

Vida plena na aposentadoria

Os anos passam, a carreira evoluiu, os bens materiais já foram conquistados e para muitos o tempo traz de presente a oportunidade que faltava para concretizar projetos. A vida nova vem mais organizada, sem tanta correria e com aquele espaço necessário entre uma experiência e outra que permite viver cada uma delas em plenitude. Hora de se aposentar e deixar de lado a profissão? Pode até ser, mas nos exemplos aqui descritos, ninguém quis deixar o trabalho de lado, novos modelos de negócio surgiram e a qualidade de vida ganhou mais espaço na agenda.

No caso do geógrafo Claudemir Herradon Rugoni, 61, o amor pela profissão nasceu junto com a vivência e aos poucos a sala de aula foi conquistando o coração e a alma. Quando se aposentou como professor, o encantamento pelas viagens pedagógicas ainda estava lá e foi justamente nessa época que o filho, Guilherme, 31, se graduou em Turismo e Hotelaria. Ali nascia um projeto que iria unir as duas paixões de Rugoni: a Grandtour.

A agência especializada em turismo pedagógico - modalidade que exige muito planejamento e atende, em primeiro lugar, estudantes - foi batizada com um nome que traduziu o que pai e filho tinham em mente. Não se tratava de grandes viagens no sentido de duração ou distância, mas algo que lembrasse os navios que levavam conhecimento a lugares distantes, que fossem marcantes para lazer e aprendizado. "No ano que vem completaremos dez anos de mercado e estou feliz por ter decidido investir na agência quando me aposentei. Temos pelo menos oito pacotes especiais voltados para os estudantes, para que eles possam

Depois de anos dedicados à carreira, é hora de "pisar no freio" - ou pelo menos deveria ser; profissionais descobrem o prazer de realizar sonhos depois dos 60 anos, tornando-se empreendedores, voluntários ou dedicando-se a um *hobby*



Depois da aposentadoria, o geógrafo Claudemir Rugoni colocou em prática um projeto com o filho: a abertura de uma agência especializada em turismo pedagógico e que hoje ampliou sua atuação



Divulgação

“Viajar de carro é bom, mas aquilo é uma caixa com vidros, não há a mesma sensação de liberdade”, diz o professor Amaury Meller, que se prepara para ir ao deserto do Atacama de moto

ter contato com pesquisa sideral ou com a natureza da serra da Mantiqueira, por exemplo”, conta.

A agência cresceu e diversificou a oferta de produtos e serviços, mas nunca perdeu o diferencial. A cada destino é preciso visitar as escolas e explicar o que os alunos irão aprender, em quais áreas e o objetivo dessas viagens. Antes mesmo da agência, o projeto já existia e, em algumas escolas, Rugoni organiza as viagens dos alunos há quase três décadas.

A ideia deu tão certo que boa parte dos clientes que hoje compra pacotes, passagens e excursões regulares da agência descobriu a empresa por meio dos filhos e amigos, clientes do turismo pedagógico. “Conseguimos construir uma marca de confiabilidade. Cuidamos dos filhos das pessoas com todo o carinho e atenção. Além disso, alunos e professores viajam juntos, descobrem o destino lado a lado e isso influi no relacionamento deles,

mudando para melhor a relação ensino-aprendizagem”.

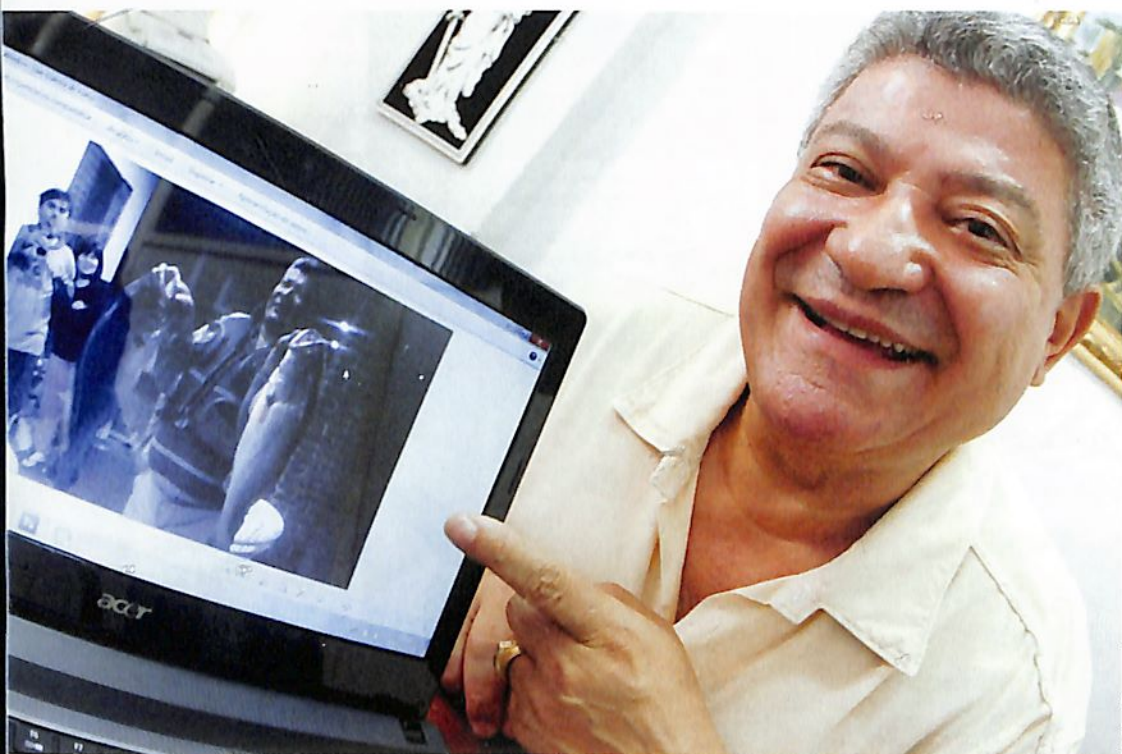
On the road

O ronco inconfundível das motocicletas do tipo *custom* anuncia a chegada de uma turma que adora pegar a estrada sobre rodas. A legião de pilotos invade o asfalto de calça jeans e jaqueta de couro trazendo para a realidade uma imagem parecida com a dos filmes de motocicleta no estilo *Easy Rider*. Aos 70 e poucos anos, o professor Amaury Meller, diretor geral da Faculdade Maringá, está entre eles. A paixão pelas motos é antiga, mas a vida de “estradeiro” começou por volta dos 60 anos. “Sete professores amigos meus de Santa Maria (RS) vinham desde o Rio Grande do Sul e pararam aqui em casa, antes de seguirem a Manaus. Empolguei-me com a ideia e na semana seguinte comprei minha moto *custom*”, conta. Os motociclistas do grupo de Meller já estiveram no litoral brasileiro, no Uruguai,

Argentina, Chile e já têm destino certo para fevereiro do ano que vem: visitar o deserto do Atacama.

Hoje piloto de um ultramoderno triciclo, ele diz que a maturidade trouxe outro modo de ver a vida. Apaixonado confesso por esportes, Meller costumava praticar esqui aquático com a família e tem boas lembranças dessa época, mas é na estrada que experimenta a liberdade em plenitude. Ele se considera “semiaposentado” porque continua trabalhando, mas garante que mesmo que em sua trajetória tenha sabido equilibrar lazer e obrigações, hoje tem a sensação de estar redescobrendo a vida. “Viajar de carro é bom, mas aquilo é uma caixa com vidros, não há a mesma sensação de liberdade. A motocicleta dá uma sensação de fazer parte da realidade. O piloto tem outra visão do todo e quando acelera, a moto ronca, a gente ultrapassa e volta para os 100-120km/hora, como em um passeio. É outro tempo”, afirma.

www.acim.com.br



Walter Fernandes

Ainda atuante, o advogado Lindomar Alves Júnior pode se dedicar mais a pescaria: “posso sair na quinta, passar alguns dias pescando e retornar só na segunda-feira, um tipo de luxo que não tinha antes”

Final de semana estendido

O advogado Lindomar Alves Júnior, 60, criou os filhos em meio ao corre-corre da função de delegado de polícia. Dedicado ao extremo, confessa que a aposentaria chegou cedo, mas em boa hora. Advogado criminalista atuante, ele ainda vive em meio aos sobressaltos da área que escolheu, mas sempre que tem uma brecha, escapa da rotina. Ele diz que antes não tinha feriado ou um domingo tranquilo, agora é a pescaria que assume o lugar nas páginas em branco da agenda. “Sempre imaginava como seria depois da aposentadoria e estou contente porque consigo me planejar sem ter que me prender a feriados ou períodos de férias. Advogo, mas sei quando tenho audiência, então posso sair na quinta, passar alguns dias pescando e retornar só na segunda-feira, um tipo de luxo que não tinha antes”, comemora.

Para Alves Júnior, não há motivo

para encerrar a profissão: ele gosta do que faz e acredita que “semiaposentado” pode oferecer mais apoio financeiro aos filhos que só agora estão chegando à fase adulta e começam a se tornar independentes. A maior vantagem dessa segunda etapa produtiva é que ele percebeu que já não é mais preciso se dedicar com tanto afinco ao trabalho para ter dias produtivos. Avô e pai, o advogado começa a colecionar novas memórias e investir em lazer. As rotinas do escritório ganham o tempero da animação das histórias de final de semana permeadas de tempo com os amigos, com a família e fotos, muitas fotos, de conquistas de pescador como a que mostra corvinas imensas e que a filha recém-casada, Ana Carolina, exhibe com orgulho.

Legado para a vida

Há sete anos, um grupo de professores se reuniu para desenvolver o projeto de uma faculdade capaz de

responder, de imediato, aos anseios do mercado de trabalho. O tempo e o incentivo que faltavam veio com a aposentadoria de alguns e a proximidade dessa fase para outros. Desse projeto em comum nasceu uma instituição de ensino direcionada ao mundo dos negócios, a Faculdade Cidade Verde (FCV), de Maringá.

Segundo o professor e diretor de pós-graduação e extensão da FCV, Hamilton Luiz Favero, enquanto o grupo buscava a melhor metodologia, quais recursos usaria, o projeto afastou de uma vez dos professores veteranos a ideia da aposentadoria total. “Quando você está diante de algo novo, não envelhece”, diz.

Estratégia criada, era preciso atingir a meta. Todos os professores contratados somavam experiência prática e vivência da profissão com excelência na formação acadêmica. É gente que ensinava e aproveita situações reais – vividas pelos próprios professores – como tema de debate em sala de aula. Nos sete anos que se seguiram, a turma de professores aposentados conquistou o que queria, em média 92% dos alunos saem com ofertas de emprego e no curso de Ciências Contábeis, o índice é absoluto: todos os que concluíram o curso na última turma estão empregados.

Para potencializar o resultado, a instituição organizou a formação do aluno que, em seis anos, sai com diploma em duas carreiras e uma pós-graduação. “A maior vitória está aí, conseguir alinhar a formação discente à realidade empresarial. Ao mesmo tempo conseguimos criar o máximo de oportunidade para aquele aluno que estuda, mas não pode ficar sem trabalhar. Ele tem uma formação direcionada ao que o mercado quer, ganha tempo e oportunidades, nós ganhamos



No caso de Hamilton Luiz Favero a aposentadoria ajudou a concretizar a FCV, em parceria com outros professores

realização pessoal e a sensação de ter contribuído”, conclui.

Pelo outro

A história de Benivaldo Ramos Ferreira e as ações de assistência social sempre andaram em compasso, por isso não é de se estranhar que o advogado, economista e cientista de 72 anos sequer tenha se dado conta do avanço da idade. Na trajetória dele, destaque para anos de voluntariado, a presidência da Associação dos Pais e Amigos dos Excepcionais - Apae (onde hoje é um dos diretores consultivos) e uma longa experiência como membro do Rotary Clube. A iniciativa de promover a mobilização de outros, aposentados ou não, move Ferreira porque ele acredita que não é possível recusar o chamado pelas causas sociais. “Ajudar o outro me completa, sempre foi assim, agora mais ainda, tanto que procuro despertar essa vontade em

meus amigos e conhecidos. Quem se aposenta sem ter um objetivo, um trabalho voluntário, morre de tédio”, afirma.

Ferreira procura inspirar pelo exemplo porque defende que as pessoas podem encontrar esse tempo “pelo outro”, mesmo com os compromissos de todos os dias. Uma das histórias que ele conta fala da escolha de um dos presidentes da Apae. Ele indicou um amigo para assumir o cargo e só depois avisou a ele. Quando questionado sobre como o amigo iria assumir a função, ele simplesmente respondeu “não aceitar será uma tremenda gafe”.

Ferreira deixou sua marca como funcionário público, inclusive como chefe de gabinete, teve participação no Conselho da Criança e do Adolescente, no Núcleo Social de Maringá, na Sociedade Rural, na Autarquia de Fomento Agropecuário (AFA), entre outros. ■



Clínica Dr.ª. Márcia Hoyos

TRANSPLANTE DE CABELOS
CIRURGIA DA CALVÍCIE

• 11 ANOS DE EXPERIÊNCIA •

Megassessão sem sair de Maringá



Tecnologia a serviço do microtransplante de cabelo com unidades foliculares

Segurança e discrição no tratamento da calvície de homens e mulheres

Av. Dr. Luiz Teixeira Mendes, 2418
(Próximo ao Teatro Calil Haddad)
Maringá-PR
Tel. (44) 3262-5571

Bom modelo de negócio, ótima estratégia de expansão da marca

Juliana Daibert

Planos de expansão de uma marca geralmente incluem franquear o negócio. Por ser um sistema empresarial que visa ao desenvolvimento de marcas e distribuição de produtos e serviços por meio de treinamentos e programas de transferência de *know-how*, não há, na franquia, restrição ao porte e tamanho das empresas. A única exigência é que

a empresa tenha um bom modelo de negócio – rentável, organizado e de sucesso comprovado, para fazer parte do nicho que cresce acima de 10% ao ano.

Foi esta a decisão tomada por Leiza Oliveira, diretora executiva da Minds Idiomas, em 2008, apenas um ano depois da escola de inglês estar em funcionamento em Porto Alegre. Segundo ela, este período foi suficiente para fazer todos os testes na

Quem aposta na franquia como canal para expandir a marca está no caminho certo; especialistas comentam modelos de negócios que podem ser replicados com sucesso e empresários contam suas estratégias ao apostar neste mercado, que cresce 10% ao ano

unidade piloto, que possuía método elaborado e formatado de maneira diferente. “Transformar a marca em franquia é uma das melhores maneiras de expandir e conseguir entrar em um mercado tão competitivo como o das escolas de inglês”, diz a diretora.

Um escritório de consultoria foi contratado e acompanhou todo o processo, desde a produção dos manuais até o leiaute das unidades.

Walter Fernandes



Leiza Oliveira, da Minds Idiomas, afirma que conquistou investidores para seu negócio propondo a administração compartilhada

Leiza também fez vários cursos de gerenciamento em busca da profissionalização, sempre em parceria com a Associação Brasileira de Franchising (ABF). “A dúvida maior era lidar com pessoas que desconhecem o negócio”, conta.

Na avaliação de Marcos Nascimento, proprietário da Cia. de Franchising, empresa que administra a expansão de mais de 30 franquias, a situação gerencial da candidata a franqueadora quase sempre é uma dificuldade, pois a contabilidade de muitas empresas não oferece relatórios consistentes para a tomada de decisão, situação facilmente contornada com um bom software de gestão. Outro ponto que pode prejudicar o negócio é o desconhecimento do modelo de *franchising*, que ainda é uma atividade relativamente nova no Brasil.

Daniel Bernard, diretor geral da Netplan Consultoria, concorda que ainda é pequeno o conhecimento dos empresários sobre as pré-condições para se franquear um negócio. Além do obrigatório registro da marca, o *know-how* precisa ser composto de elementos parcialmente conservados em sigilo. “Deve ser um *know-how* transmissível num curto espaço de tempo e deve ser um negócio controlável a distância”, explica o consultor.

Seguindo todas as orientações da assessoria, em quatro anos Leiza conquistou 43 franqueados e 60 unidades para a Minds Idiomas. A grande expectativa que envolveu todo o processo incluiu treinamentos da equipe de expansão e divulgação da marca na mídia, tendo como estratégia de venda a prioridade para o jovem empreendedor, ou seja, pessoas entre 18 e 28 anos. O prazo de retorno do investimento, entre 18 e 24 meses, é outro diferencial da marca, que se valeu de um trunfo ainda



Walter Fernandes

Vagner Kodama, gerente de marketing da Purific: empresa vendeu a primeira franquia em 2001 e atualmente é a segunda franqueadora do Paraná em número de lojas

mais sedutor para ganhar espaço no mercado. “Conquistamos investidores com a proposta de administração compartilhada. O franqueado está sempre junto nas ações da marca e participa em todas as ideias”, diz. Além disso, a Minds possui um time de consultores à disposição e um sistema de gestão on-line que permite ao franqueado acompanhar tudo da sua unidade a qualquer momento.

Do lado do franqueador, as dicas da diretora executiva são para que haja estabilidade emocional, vontade excessiva de trabalhar e de liderar equipes, promoção da gestão participativa e estímulo à motivação e criatividade. “Ao contrário do que possa parecer, compartilhar novos procedimentos e novas ideias com os franqueados exige maior comprometimento e responsabilidade”, reconhece Leiza.

Entre as 50 maiores

A Purific foi fundada em 1998. Na época, o canal de vendas era por meio de revendas em supermercados

da região que, de pouco significativas, foram substituídas pelo sistema de marketing de rede para distribuição do purificador. No entanto, o alto índice de inadimplentes e a falta de assistência técnica adequada levaram a empresa a repensar o sistema. Depois de um curto período de vendas por concessões ou distribuição regional, em 2000 a Purific passou a franquear o negócio.

O diretor de marketing da empresa, Vagner Kodama, lembra que cadastrar o distribuidor ou vender uma concessão para determinada região não alavancava vendas e mantinha elevada a capacidade ociosa da fábrica. Como havia casos de pessoas que vendiam muitos purificadores, a empresa passou a mapear os procedimentos de vendas e as rotinas dos melhores vendedores e adotou essas estratégias em treinamentos regulares em diversas cidades. “Naquela época, as pesquisas revelavam que o *franchising* se transformava no modelo mais moderno de comercialização e prestação de serviços

no mundo todo. Mudamos nossos contratos para o formato franquias e começamos a cobrar por área de atuação”, diz Kodama. Na medida em que os investidores começaram a aparecer, o nível de exigência dos treinamentos aumentou e a franqueadora passou a atuar com identidade própria.

O primeiro passo foi a formatação do contrato de franquia empresarial seguindo o rigor da lei federal 8.955, que rege o sistema brasileiro de franquias. Em seguida, a preocupação foi preparar o Manual de Franqueados, com todos os procedimentos gerenciais, de vendas, implantação da unidade franqueada, contratação de escritório de contabilidade e abertura de firma, entre outros. Neste início, as principais dúvidas se voltavam ao processo de expansão: para quem vender, onde vender, qual o perfil do candidato, etc. Vencida essa fase e com o conceito de risco zero no DNA da empresa, a primeira franquia foi vendida em 2001 por R\$ 18 mil.

Ao longo de 11 anos, a Purific desenvolveu duas modalidades de franquia: empresarial loja, que possui cerca de 300 lojas implantadas e em fase de implantação em todas as regiões do país, e microfranquia domiciliar. Em 2012, a empresa foi escolhida pelo BID/Fumin para estudo de caso como microfranqueadora.

De acordo com o Guia de Franquias da ABF 2012, em número de lojas a Purific é a segunda maior franqueadora do Paraná – atrás apenas de O Boticário - e está entre as 50 maiores franqueadoras do país, além de ser a maior franqueadora do mundo no setor de purificação de água com lojas abertas.

Bons parceiros

Investir na organização empresarial é a dica de ouro do consultor

O que torna um negócio franqueável?



Negócio diferenciado, tanto no sistema operacional e produtos/serviços, quanto na imagem junto ao consumidor



Sistema operacional que possibilite a sua transmissão, com sucesso, a outras pessoas, num relativo curto espaço de tempo



Marca de prestígio devidamente registrada



Negócio controlável a distância



Margem de lucro líquida satisfatória



Retorno total do investimento em prazo razoável



Mercado com potencial de expansão



Adequação às características demográficas das regiões pretendidas para expansão da franquia



Possibilidade de recebimento de insumos ou produtos acabados, a custos viáveis, em todas as regiões para onde se pretenda expandir



Possibilidade de obtenção de mão-de-obra qualificada, a custos viáveis, nas regiões onde se pretenda conceder franquias

FONTE | Netplan Consultoria

@wvainer

Marcos Nascimento às empresas candidatas a franqueadoras. Ter todos os números, análises e indicadores do negócio, desenvolver boa ambientação para receber os clientes com conforto e qualidade e, por fim, escolher uma empresa especializada para fazer o projeto de franchising. “A escolha dos parceiros é fundamental para o sucesso do projeto”, assegura.

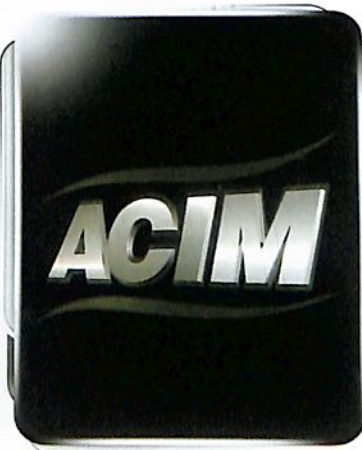
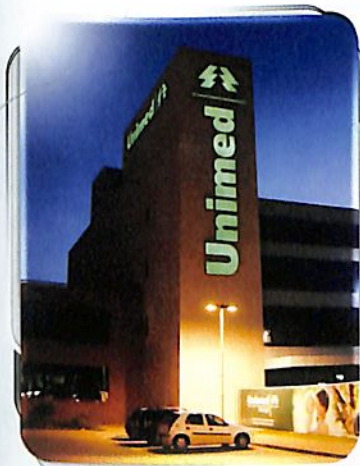
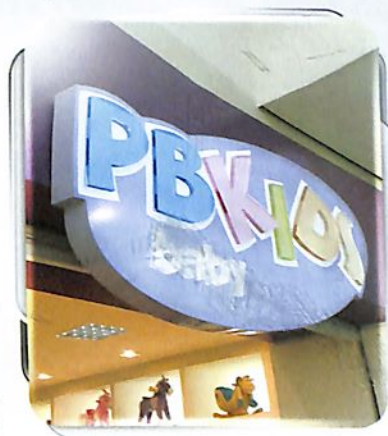
O Instituto Tomodati seguiu todas as orientações descritas acima para formatar o Projeto Micro Franquia do Brasil, em parceria com o Banco Interamericano de Desenvolvimento por meio do Fundo Multilateral de Investimentos (BID/Fumin), que pretende dar oportunidade de expansão às micro e pequenas empresas num formato de franquia não tradicional, com investimento inicial inferior a R\$ 50 mil. O valor médio dos royalties depende de cada microfranqueador, mas gira em torno de 10%, incluindo a taxa de marketing.

De acordo com o presidente do

Instituto Tomodati, Claudio Suzuki, no início do projeto foram abertos editais para empresas especializadas em franquias participarem das três etapas do projeto: desenho da metodologia, capacitação de consultores em microfranquias, a assessoria e cadastros de candidatos a serem microfranqueados, fase de fundamental importância para o bom desenvolvimento da ideia de microfranquia, pois o número de especialistas no assunto é limitado. “Não há mais de 40 empresas, especializadas na formatação de franquias no Brasil, quase todas concentradas em São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba, Belo Horizonte e Recife”, lista o consultor Daniel Bernard.

Em médio prazo, o projeto Micro Franquias vai formatar 15 microfranqueadores, 45 microfranqueados e 60 consultores. “Comunicação e muito trabalho sedimentam a relação entre franqueador e franqueado. Se cada um fizer bem a sua parte, o sucesso é absoluto”, garante Suzuki. ■

invista no visual
da sua empresa...



...ela merece!

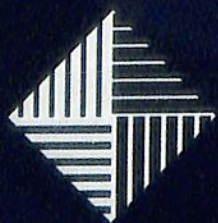
PEGASUS ✦
BUREAU

soluções em imagem corporativa
TOTENS | FACHADAS | DISPLAYS/PDV | FROTAS | PAINÉIS | SINALIZAÇÃO | PROJETOS ESPECIAIS

44 **3266 3316**
www.pegasusbureau.com.br

Brindar suas conquistas é imprescindível

2008
Zanussi



DALE CARNEGIE TRAINING®

Your engagement partner.



Já são mais de oito milhões de pessoas que alcançaram o sucesso pessoal e profissional. Venha desenvolver suas habilidades, despertar atitudes positivas e aumentar a performance efetiva de sua equipe e empresa.

A principal empresa de desenvolvimento humano do mundo.

100 anos, 86 países, ISO 9001:2008
www.dalecarnegie.com.br



Na véspera do Natal, Américo Dias Ferraz sofre atentado

Muitas ações políticas resultam em conflitos com interesses privados, o que pode gerar prejuízos financeiros e institucionais. Mas, há 56 anos, em uma região onde empresários andavam armados e protegidos por jagunços, uma má decisão política poderia ter uma resposta bem pouco amigável.

Logo após ser empossado prefeito, Américo Dias Ferraz, homem astuto que de vendedor de galinhas se transformou em um rico empresário, decidiu romper a cessão do Matadouro Municipal com Aníbal Goulart Maia.

Maia teve um passado violento, tendo matado pessoas em Santo Antônio da Platina e Jacarezinho, tentado homicídios em Londrina e, ainda, destelhava a casa de pessoas que lhe deviam. Insatisfeito com a decisão do prefeito, jurou vingança e escolheu uma data simbólica para o atentado: a véspera do Natal.

No dia 24 de dezembro de 1956 quando Américo estava na Barbearia Líder, em frente a atual praça Napoleão Moreira da Silva, um veículo conduzido por Aníbal parou na porta do estabelecimento e o jagunço Santos de Oliveira, conhecido como Santão, desceu e atacou o prefeito com uma cartucheira e um revólver calibre 38. Por sorte, Ferraz sobreviveu com algumas escoriações.

Ao saber do fato, a população tomou as ruas e enfurecida seguiu até a residência do responsável pelo atentado. As pessoas entraram na casa de Aníbal, onde estavam sua esposa, Dirce de Aguiar Maia, e filhos. Saquearam praticamente tudo. O que restou foi quebrado com foices e machados e, mais tarde, consumido pelas chamas do fogo que foi ateado.



Américo Dias Ferraz, como prefeito, cumprimenta o governador do Paraná, Moysés Lupion



Cafeteria Santa Luzia, máquina de café que Américo Dias Ferraz estruturou no Maringá Velho e que era uma das maiores da cidade

Depois disso, Aníbal Goulart Maia se mudou para a Fazenda Garcia, em Paranaíba. Américo Dias Ferraz, pouco tempo mais tarde, infelizmente, entrou em colisão com a Companhia Melhoramentos Norte do Paraná, o que prejudicou a cidade e sua imagem como gestor público.

Por conta disso, Américo deixou Maringá e, em 1962, foi se aventurar em Santo Amaro, no estado de São Paulo, com uma revendedora da Simca do Brasil. A experiência resultaria em outro atentado, desta vez com o ex-prefeito como autor. Mas essa é uma história para outra coluna Maringá Histórica.

Miguel Fernando é especialista em História e Sociedade do Brasil



WEGG-CCII[®]

LOTEAMENTOS • CONSTRUÇÃO • INCORPORAÇÃO

desde 1976

... alguns empreendimentos:



Ed. Residencial Rouget Village - 152 unidades



Cond. Resid. Christina Helena Barros I e II - 320 unidades



Loteamento Sumaré - 800 unidades



Há 36 anos no mercado imobiliário, a WEGG-CCII construiu sua solidez a partir de cada empreendimento lançado, e hoje seus produtos são referência de confiança e qualidade.

Com execução ou participação direta da WEGG-CCII, mais de 20.000 famílias conquistaram sua unidade habitacional.

Isso foi possível com muito trabalho, seriedade, bom atendimento e sobre tudo, produtos de alta qualidade e preço justo.

Em breve
inauguração da central de apartamentos decorados WEGG-CCII.
1300m² para melhor lhe atender, como você merece.

Um presente para Maringá!

acesse wegg.com.br e conheça as melhores opções de investimento para você.

av. bento munhoz da rocha netto, 138 - maringá/PR - 87030-010 - 44 3226-4490 - 44 3028-3589

tes formas de conhecer tendências e fornecedores. Segundo o presidente do Instituto Mercosul, César Couto, mesmo que a empresa não feche negócio durante a feira, haverá ganho de aprendizado no mercado. “A participação em feiras garante às empresas *know-how* único para um eficiente processo de internacionalização”, diz.

Segundo Couto, entre as oportunidades existentes nas feiras e rodadas internacionais é possível conhecer futuros clientes de fora do país, fortalecer parcerias, apresentar produtos e marca a um novo público e consolidar o processo de internacionalização da empresa.

Para avançar rumo ao exterior são necessários alguns preparativos, sendo o suporte de profissionais experientes na área o mais recomendado pelo Instituto Mercosul. Couto explica que, em alguns casos, a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex) organiza missões comerciais para importantes feiras no exterior, possibilitando até que as empresas se apresentem como expositoras por valores reduzidos.

A participação como visitante também é positiva para quem pensa em, futuramente, ser expositor. Por causa dos custos, Couto diz que nem sempre é possível expor fora do país, mas por meio das visitas em diferentes feiras é possível verificar todos os detalhes para planejamento e tomada de decisão. “A mais indicada é a participação como visitante para analisar o evento *in loco*. Somente assim a decisão será assertiva quanto a expor em uma próxima edição”, completa.

Crédito

Associados da ACIM têm à disposição linhas de crédito especiais



Walter Fernandes

ZM Bombas expõe nas principais feiras do agronegócio brasileiro e internacional: oportunidade para mudar ou estabelecer conceito de um produto e reforço da marca, conta o gerente Daniel de Góis

oferecidas pelo Sicoob, aos cooperados, para participar de feiras de negócios, tanto como expositores quanto visitantes.

Para as empresas que pretendem expor, o crédito pode ser usado para custear despesas de viagens, montagem e instalação de estandes. O valor concedido é de até 80% do total das despesas e pode ser pago em 24 meses, com possibilidade de carência de dois meses.

Já para os empresários que pretendem visitar eventos de negócios, o crédito oferecido cobre até 100% do valor total do orçamento da viagem, sendo destinado às despesas com passagens e estadia. O prazo para pagamento também é de 24 meses. A liberação do crédito é concedida após análise.

Segundo o gerente de mercado do Sicoob Metropolitano, Helcio Meneguetti, este tipo de linha de crédito está de acordo com o sétimo princípio do cooperativismo, que se refere à preocupação com a comunidade e, conforme as demandas dos cooperados, o desenvolvimento de produtos que possam atendê-los. ■

EM FEIRAS INTERNACIONAIS

- ✓ levar material de promoção e apresentação da empresa na língua do país visitado;
- ✓ levar, sempre que possível, tabela com os preços internacionais;
- ✓ enviar profissionais com conhecimentos técnicos do produto e de negociação internacional;
- ✓ organizar estandes atrativos que chamem a atenção do comprador e também divulgar a participação com antecedência para clientes e futuros clientes, maximizando os resultados da participação.

Fonte: Instituto Mercosul

EVERY TASTE A NEW EXPERIENCE

85 notas de sabor. Uma nova experiência em cada gota.



APRECIE COM MODERAÇÃO.

ADEGA BRASIL®

Adega Brasil - Empório
Av. Brasil, 6801 - Fone 44 2103 0222
Maringá - PR

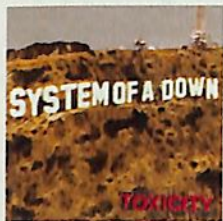
Adega Brasil - Shopping Maringá Park
Av. São Paulo, 1099 - 3º Piso
Maringá - PR

CULTURA EMPRESARIAL



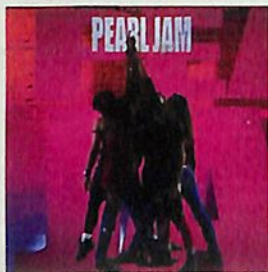
VALE A PENA OUVIR

Eduardo Xavier - editor



System of a Down
Álbum: Toxicity

Toxicity, o segundo álbum do System of a Down, lançado em setembro de 2001, confirma que o rock não morrerá no novo século. Os armênios botam pra quebrar e fazem um disco melhor que o outro. "Chop Suey!", "Aerials" e "Toxicity" já se tornaram canções clássicas.



Pearl Jam
Álbum: Ten

O primeiro álbum do Pearl Jam foi surpreendente. É o melhor "disco de rock do mundo" Não tem igual. Tem energia, atitude e sonoridade. O disco tem 21 anos e continua na cabeça de muita gente e no meu carro.



VALE A PENA ASSISTIR

Fábio Castaldelli - jornalista



"Raul - O Início, o Fim e o Meio" – Walter Carvalho (2012)

O documentário do diretor Walter Carvalho mergulha profundamente na vida e obra de Raul Seixas. Costurado com relatos de famosos como Caetano Veloso, Pedro Bial e Paulo Coelho e de pessoas próximas ao Maluco Beleza, o filme mostra o amor à música, mulheres e drogas do cantor baiano e revela, em 130 minutos, a trajetória deste que é um dos mais irreverentes mitos da música brasileira.



Para Roma com amor – Allen (2012)

O longa é fragmentado em quatro histórias: um arquiteto americano de meia idade que revive momentos de sua juventude; um cidadão comum que de um minuto para outro se torna celebridade; um casal de jovens envolto em confusões amorosas; e um agente funerário que se destaca como um grande cantor de ópera. Depois de Londres, Barcelona e Paris, Woody Allen chega até a capital da Itália com a mesma competência de sempre e apresenta mais uma comédia cotidiana contagiante.



O QUE ESTOU LENDO

COMPRE LIVROS COM DESCONTO!

A Revista ACIM fez uma parceria com a Editora Record e Aplique Investimentos, o que garantirá descontos especiais para os leitores da revista.

o desconto é de 30%
e para garantir o preço especial, no ato da compra deve ser informado o código **205733**.

As compras devem ser feitas pelo email mdireto@record.com.br ou pelos telefones: (21) 2585-2002 ou (21) 2585-2002



101 coisas para fazer antes de casar, engravidar ou envelhecer

Sarah Ivens
Editor: Best Seller
Páginas: 304

Com humor, Sarah Ivens mostra às leitoras que nunca é tarde para ter boas experiências. Ela lista 101 coisas para fazer antes de casar, engravidar ou envelhecer, divididas em oito tópicos: Garota Glamourosa, Amiga de Verdade, Amigona Amante da Moda, Aventureira, Viajante Internacional, Mente Livre, Geek e Chique e Especialista em Beleza.

Ana Luiza Verzola - jornalista



O fantasma do Circo profissionais

Verônica Tamaoki
Editora: Massao Ohno Editor
179 páginas

O livro de autoria da trapezista e hoje coordenadora do Centro Memória do Circo em São Paulo, Verônica Tamaoki, é um mergulho na história circense brasileira, desde o palhaço ícone Benjamim, a outros personagens que atravessaram o país e o picadeiro, rindo e fazendo rir, em uma vivência instigante. O texto em princípio seria formatado para o teatro, o que nos permite ler em esquetes todas as passagens necessárias para a compreensão desse mundo lúdico, mas real.



VALE A PENA NAVEGAR

observatoriodaimprensa.com.br: "O que ocorre quando o repórter vira marqueteiro?" Este é o título de um artigo de Alberto Dines publicado no final de novembro no site, que traz artigos, notícias e vídeos focados na crítica da mídia

www.noisinhodasilva.org: site do Instituto Noisinho da Silva, que desenvolve produtos voltados para as necessidades de crianças com deficiência; o projeto teve início quando a arquiteta Erika Fauraux desenvolveu uma carteira escolar para a filha Sofia, que tem deficiência motora

www.ashoka.org.br: organização mundial sem fins lucrativos, a Ashoka é pioneira na inovação e empreendedorismo social.

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

Nosso forte!

3 milhões de pessoas...

› A melhor
programação

› A maior
cobertura



jovempan.net

44 2101 0001



REDE CATEDRAL DE COMUNICAÇÃO

A boa comunicação ao alcance de todos

Pés, mãos e voz tremem e dá um “frio na barriga” na hora de falar em público? Com treinamento, é possível superar as dificuldades e dominar a arte da comunicação

Colocar-se diante de uma plateia, enxergar os olhares voltados para você, expor pensamentos e opiniões, gerando discussões e críticas, não é uma tarefa fácil. Falar em público é um dos maiores medos das pessoas. Por outro lado, ter o domínio da comunicação é um dos principais diferenciais no mercado de trabalho. A boa notícia é que a comunicação não é uma questão de talento, e sim da capacidade de desenvolver habilidades comunicativas.

Realizamos atividades comunicativas diariamente em todas as nossas relações, seja em um simples “bom dia” no elevador, em reuniões de trabalho ou discutindo com o cônjuge o cardápio do jantar. De fato, comunicar é uma necessidade. Mas quando esta necessidade envolve uma exposição perante o público, a atividade tão simples pode tornar-se um pesadelo. Isto pode acontecer pela carência de experiências com esse tipo de situação ou principalmente pela falta de preparo. Neste caso, o nervosismo acaba predominando e o cérebro age enviando pequenos sinais que aumentam a frequência cardíaca e a pressão arterial, há descarga da adrenalina, pés, mãos e voz tremem, e a pupila se dilata, além do conhecido “frio na barriga”, preparando o indivíduo para fugir ou lutar para superar a situação. Neste momento a impressão transmitida para o ouvinte fica comprometida e alcançar os objetivos da fala torna-se uma tarefa cada vez mais distante.

Com este quadro instalado fica complicado reverter tais circunstâncias, mas é possível modificar as impressões negativas e os efeitos contraditórios da comunicação, preparar o cérebro para frear o nervosismo, conter os “brancos” e se sentir mais seguro. Isto é possível através da percepção das próprias características comunicativas e do treinamento para dominar as habilidades da comunicação.

A palavra-chave para o sucesso da comunicação é “treino”, que deve ser realizado com a orientação de profissionais capacitados a direcionar cada indivíduo, potencializando habilidades e modificando comportamentos comunicativos. Esta transformação não é possível apenas com dicas, que melhoram momenta-



Ivan Amorim

neamente características comunicativas, mas sim por meio do treinamento no longo prazo, especializado e embasado em comprovações científicas, para que as modificações sejam internalizadas e automatizadas.

Algumas orientações para a comunicação profissional:

- Utilize o espelho: por meio dele conseguimos nos deparar com dificuldades e habilidades, percebendo-as e modificando cada uma delas;
- Preocupe-se com a aparência: a maneira como nos vestimos e nos cuidamos diz muito sobre o que somos e acreditamos. Vista algo que não seja o personagem principal e sim o seu conteúdo;
- Domine a comunicação não verbal: a imagem visual deve estar sincronizada com a imagem sonora, portanto deve-se confirmar o que é dito através das expressões corporais;
- Explore a oralidade: ter uma voz adequada para cada tipo de situação permite ao comunicador transmitir impressões positivas e alcançar seus objetivos de fala. Este domínio é possível através do treinamento de técnicas vocais específicas;
- Seja um bom ouvinte: além do aprendizado que adquirimos ao ouvir, demonstramos ao falante interesse sobre o que é dito e o que pode ser destaque em uma relação comunicativa.

Suelen Costa Paulo é fonoaudióloga do Instituto da Voz

QUEM ANUNCIA VENDE,



SHOP TOUR

QUEM ASSISTE COMPRA!

44 2101 0001

shoptourmaringa.com.br



REDE CATEDRAL DE COMUNICAÇÃO

BOM DIA ASSOCIADO

Os associados da ACIM podem conhecer as instalações físicas, produtos e serviços oferecidos pela entidade por meio de um novo projeto: o Bom Dia Associado. O primeiro encontro aconteceu em 26 de novembro e os participantes puderam conhecer o departamento comercial, produtos como consultas de crédito e contratação de pesquisas, e as entidades parceiras, a exemplo do Sicoob e da Noroeste Garantias. O evento acontecerá mensalmente e para participar, o associado precisa apenas agendar horário com o departamento comercial pelo telefone (44) 3025-9621.



Pedro Grava



Walter Fernandes

NOVA DIRETORIA NA CACINOR

Jean Flávio Zanchetti, de Nova Esperança, assumiu pela segunda vez consecutiva o cargo de presidente da Coordenadoria das Associações Comerciais do Norte e Noroeste do Paraná (Cacinor). A diretoria para a gestão 2012-2014 foi empossada em 23 de novembro, em uma cerimônia realizada na sede da ACIM e que reuniu prefeitos, vereadores e representantes de associações comerciais de toda região, além de autoridades empresariais, a exemplo do presidente do Sebrae PR, Jefferson Nogaroli, e do presidente da Jucepar, Ardisson Akel.

Zanchetti conta que em seu primeiro mandato houve conquistas importantes, como a maior divulgação e o fortalecimento da entidade junto às associações comerciais e às cidades da região, foram estabelecidas parcerias com operadoras de saúde, instituições de ensino e empresas de plano odontológico, além da Noroeste Garantias, que é uma sociedade garantidora de crédito, ter iniciado suas operações. Outra conquista foi a realização de reuniões de diretoria itinerantes.

Na próxima gestão, a diretoria da Cacinor, que é composta por empresários de 14 municípios, trabalhará para que as 27 associações comerciais filiadas desenvolvam campanhas comerciais e defendam as mesmas causas de desenvolvimento regional. Deverão ser realizadas ainda missões técnicas e cursos para formação de lideranças. As associações que integram a Coordenadoria contam com mais de oito mil empresas filiadas. E em 2013 mais três associações comerciais passarão a integrar a Cacinor: de Cruzeiro do Sul, Munhoz de Mello e Iguaraçu.

ASSOCIADO DO MÊS

No mercado maringense desde 2009, a Faccin Engenharia e Meio Ambiente elabora projetos e executa obras de engenharia e meio ambiente. Recentemente, empresa entrou para a lista de prestadores de serviços da Petrobras.

As proprietárias são Rosimeire Faccin, que é engenheira civil e técnica ambiental, e Maria das Graças Oliveira, pedagoga empresarial e especialista em Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável. Segundo Rosimeire, a empresa tem como missão contribuir para o desenvolvimento sustentável por meio da prestação de serviços técnicos especializados.

Entre os serviços prestados na área de engenharia estão projetos residenciais e comerciais, execução de obra e avaliação de perícia. Na área ambiental a prestação de serviços inclui licenciamento



Walter Fernandes

ambiental, estudo de impacto de vizinhança e perícia ambiental.

A Faccin está instalada na rua Pioneiro Balan, 599, Parque residencial Aeroporto. O telefone é o (44) 3229-3530.

Novos associados da ACIM

Empresas filiadas entre 20 de outubro e 22 de novembro:

Mega Model Maringá
Byte a Byte Soluções Tecnológicas
Carrapicho Pneus
Rádio Colmeia
Imobiliária Granvile
Maybay
MMartan
Morais Marmoraria
Rio do Fogo Máquinas e Equipamentos
Mega Peres Marketing Integrada
Soccer Play Campo de Futebol
Onix Apoio para Eventos
Atual Centro Automotivo
Rio de Fogo Estacionamentos
Supermercados Anchieta
Vianflex
Rio de Fogo Comércio de Gás
Ditek Assessoria Contábil
Makelly Modas
Detalhes Eventos
Panificadora Due Sorelli
Rod Bem Acessórios
Somatex
Cheia de Charme
CFC de Veículos Alan
Firula Sports Bar
Zamy Comunicação e Marketing
Rosa Clara Concept
Bom Sabor
Digiles Soluções em Tecnologia
Ecoalumi Alumínio

Cristal Lava Car
Luzza Confeções
CEI Estrelinha Baby
Alumilil Esquadrias de Alumínios e vidraçaria
Valdar Móveis – Cruzeiro do Oeste
Faccin Engenharia e Meio Ambiente
Cathiari
D'Angelo Modas
Ody Distribuidora
Distribuidora Cimenpiu
JR 360 Fotografias
Casa do Carimbo
Loureiro e Loureiro
Cantinho do Petisco
Softpontos Relógios
Center Carnes Karina
Gavea Distribuidora de Cosméticos
Di Valen Modas
Ingaved
HVE Produções
Supermercados Bom Dia São Paulo
Supermercados Bom Dia Rede Centro
Clínica Dentária Dinâmica
Bello Quarto Colchões
Marli Menegon Rigolin
Lurdinha Eventos
Lojão Oba Oba
Top Marmoraria
Gobetti e Silva
Dixt Perfumes personalizados
Pedroso Veículos

POSTOS DE COMBUSTÍVEIS SORTEIAM CARROS

Depois de realizarem campanhas publicitárias mostrando quanto os impostos representam no valor do combustível e a importância de abastecer em posto de confiança, os empresários do Núcleo Setorial dos Postos de Combustíveis, do programa Empreender, estão realizando a campanha "6 é Demais". Trata-se de uma ação promocional com o sorteio de seis automóveis Gol zero quilômetro. O primeiro veículo foi sorteado em 24 de novembro e contemplou Rogério Pereira Silva.

Para concorrer, é preciso consumir R\$ 30 em um dos 31 postos de combustíveis participantes, sendo 30 de Maringá e um de Sarandi. Os postos estão identificados com faixas e bolas alaranjadas, além dos automóveis que, em rodízio, ficam expostos.

A campanha teve início em 5 de outubro e prosseguirá até 3 de maio de 2013. Os outros sorteios serão em 22 de dezembro, 26 de janeiro, 2 de março, 6 de abril e 4 de maio.



Ivan Amorim

EXECUTIVO DA SAMSUNG EM MARINGÁ

O diretor de planejamento de negócios e expansão na América Latina da Samsung, S.O Parker, esteve em Maringá em 7 de novembro. Ele veio assinar um contrato para garantir a Alca Network, empresa com matriz sediada na cidade, a comercialização do portfólio de segurança da Samsung Techwin em todo o Brasil. O diretor comercial da Alca, Guilherme de Mello Barandas, aproveitou a oportunidade para apresentar Maringá e a ACIM ao executivo.

Parker, que mora em São Paulo há dois anos, contou que leva de Maringá uma imagem de uma "sociedade muito ativa e organizada, que desfruta de qualidade de vida". A comitiva da Samsung veio acompanhada de mais dois executivos: o diretor comercial do Mercosul, Celso Fraga, e o gerente regional sul, Luciano Martins.

Barandas ressalta que o contrato com a Samsung fortalece ainda mais a presença

Walter Fernandes



da empresa no mercado nacional de videomonitoramento. A empresa tem sede em Maringá e escritórios regionais em Curitiba, Campo Grande, Cuiabá, São Paulo e Anápolis. A Alca é hoje a única distribuidora de atuação nacional focada em videomonitoramento IP, e tem três grandes fabricantes em seu portfólio de produtos: Samsung Techwin, Vivotek e Panasonic.

Pedro Grava



REUNIÃO DE TRABALHO

Representantes das entidades que estão sediadas na ACIM, a exemplo do Instituto Mercosul, Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg) e Noroeste Garantias, se reuniram com o presidente da Associação Comercial, Marco Tadeu Barbosa, em 19 de novembro. O objetivo foi discutir os trabalhos e o planejamento das ações que serão realizadas em conjunto.

EMPRESÁRIOS DO SEGMENTO DE UNIFORMES CRIAM NÚCLEO

Os empresários do segmento de uniformes constituíram o mais novo núcleo setorial do programa Empreender, da ACIM. As empresas que compõem o núcleo tem como desafios superar a falta de mão de obra do setor, tornar a concorrência mais saudável, reduzir custos na compra de matéria-prima, montar comitativas para a participação em feiras especializadas e adequar a produção das empresas à lei de resíduos sólidos. "Hoje o setor carece de mão de obra. Há mais mercado para atender do que a nossa capacidade produtiva", comenta Guilherme Rissardi, da empresa Uniformes Paraná.

As reuniões acontecem quinzenalmente, às segundas-feiras. Os empresários que quiserem integrar o grupo, precisam apenas entrar em contato com a ACIM, no telefone (44) 3025-9649. Fazem parte do núcleo a Qualiforme, Artsamp, Liduniformes, Uniformes Paraná, Uniformes Bruna e Ponto dos Uniformes.

Ivan Amoim



Ivan Amoim



FESTIVAL AFRO BRASILEIRO EM MARINGÁ

A 4ª edição de Festival Afro Brasileiro de Maringá foi realizada de 17 de novembro a 2 de dezembro. Promovido pela prefeitura, por meio da Assessoria de Promoção da Igualdade Racial, com apoio da ACIM, o evento contou com workshops, desfiles de trajes afros, apresentações culturais, exposição de fotogravuras e de instrumentos afro brasileiros, exibição de filmes, festa do bumba meu boi, entre outros.

O assessor da promoção da igualdade racial,

Ademir Félix de Jesus, conta que o festival foi realizado em vários pontos da cidade, com participação gratuita. "Mais uma vez cumprimos o objetivo de divulgar a cultura afro".

Durante o evento aconteceu a entrega do troféu Consciência Negra. Neste ano a homenageada foi Corina Ana Rosa de Jesus Souza, pelo envolvimento nas causas do Movimento Negro de Maringá; na foto, Ademir Félix, Jougi Takahashi (ACIM), Cláudio Ferdinandi (Cesumar) e o vereador eleito Ulisses Maia.

CURSO

Um dos cursos que será realizado em janeiro pelo Centro de Treinamento da ACIM será "Analista de departamento pessoal". Ministrado pelo administrador de empresas e consultor Edson Palma, o curso acontecerá de 14 a 25, das 19 às 23 horas. Serão discutidos, entre outros tópicos, as atividades relativas à rotina de admissão, elaboração de folha de pagamento e rotinas de demissão. Mais informações sobre este e outros cursos da ACIM podem ser obtidas pelos telefones (44) 3025-9631 e 3025-9626.

Walter Fernandes



RECESSO

Os membros dos conselhos de Administração, Superior, Comércio e Serviços, Copejem e ACIM Mulher encerram suas reuniões em dezembro e retornam as atividades em fevereiro. Até lá, o expediente de trabalho na ACIM continua sendo feito normalmente, bem como continuam sendo mantidos todos os produtos e serviços.

PLANO EXCLUSIVO DA UNIMED PARA ASSOCIADOS DA ACIM

A Unimed assinou um convênio com a ACIM para oferecer um plano de saúde exclusivo para associados, garantindo preços especiais. Pelo plano, que é de coparticipação, os usuários têm acesso a consultas e exames, atendimento nacional de urgências e emergências, acesso à medicina preventiva, atendimento domiciliar, SOS de urgência e emergência, entre outros. São mais de 800 médicos cooperados em Maringá e região. Para contratar o plano, que estará disponível a partir de janeiro, é preciso solicitar a visita de um consultor da ACIM pelo telefone 0800-6009595.

www.acim.com.br



Walter Fernandes

Novo prédio do Fórum é uma conquista para Maringá e região

Quanto à Justiça Estadual comum, as notícias também são boas, pois em 2012 a Comarca recebeu mais sete juízes de direito substitutos e foi criada a Comarca da Região Metropolitana de Maringá, com foros regionais em Nova Esperança, Mandaguaçu, Sarandi, Marialva e Mandaguari

Após o pleito eleitoral municipal de 2012, em 30 de novembro nossa cidade foi presenteada com o novo Fórum Eleitoral, sendo o 100º do Paraná, com arquitetura diferenciada e de beleza ímpar, localizado na avenida Gastão Vidigal.

A obra com área construída de 1.662 metros quadrados, em um terreno de 6,3 mil metros quadrados, possui três blocos independentes, interligados e extremamente funcionais, possibilitando melhor atendimento aos cidadãos e espaço mais adequado aos servidores da Justiça Eleitoral.

No antigo prédio, localizado na avenida Herval, a partir de março de 2013 será realizado o recadastramento biométrico, por ser o local próximo do centro da cidade. O local será reformado e serão instalados diversos guichês, para atendimento a todos os eleitores das Zonas Eleitorais de Maringá.

Quanto à Justiça Estadual comum, as notícias também são boas, pois em 2012 a Comarca recebeu mais sete juízes de direito substitutos e foi criada a Comarca da Região Metropolitana de Maringá, com foros regionais em Nova Esperança, Mandaguaçu, Sarandi, Marialva e Mandaguari. Além destas boas novas, estão sendo criadas mais quatro Varas: sendo duas da Fazenda Pública, uma de Execução de Penas e Medidas Alternativas e uma Criminal com competência para Violência Doméstica e Familiar contra a Mulher (Maria da Penha). Estas Varas proporcionarão uma melhora substancial na prestação jurisdicional no Foro Central da Comarca.

Ainda quanto à evolução da estrutura da Justiça Estadual no 1º grau de jurisdição, cabe enaltecer a atuação do Desembargador Miguel Kfoury Neto pelo grande número de criações, instalações e elevações de comarcas, bem como criações de cargos de juízes em uma única gestão, visando sempre os jurisdicionados.

Aproveito este espaço para comentar que com a decisão de pedir minha transferência para Maringá, tenho sido indagado quanto o porquê de um juiz pedir remoção da Comarca de Curitiba, pois para as pessoas comuns é difícil compreender o que leva alguém sair da capital do Estado para o interior. Mas a resposta é afirmativa, por serem as referidas comarcas de entrância final; mas o que me moveu a fazer tal caminho foi a qualidade de vida que Maringá oferece, que em nenhuma outra cidade do Paraná poderia encontrar, especialmente na capital do estado.

Sendo o Juiz responsável por toda a propaganda eleitoral, ao percorrer Maringá pude constatar que a minha escolha pela cidade foi a melhor que poderia fazer.

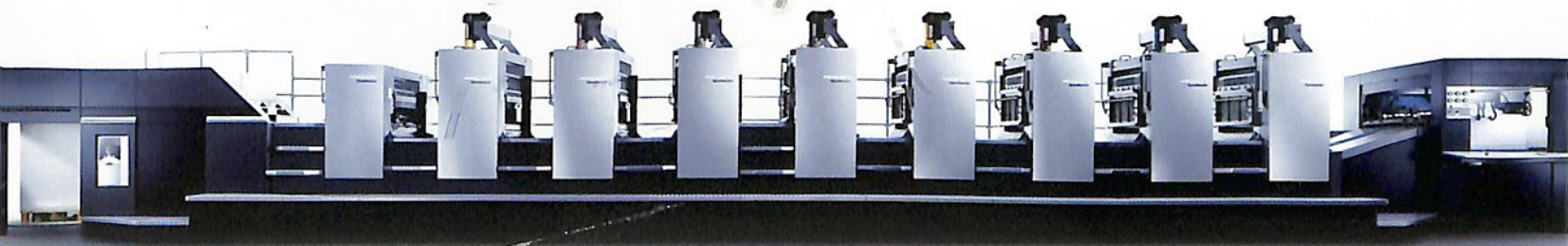
Por fim, desejo a todos os associados e leitores um Feliz Natal e um próspero ano de 2013.

Jaime Souza Pinto Sampaio é juiz eleitoral e juiz de Direito Substituto

É assim que seu antigo impresso vai parecer depois da nova aquisição da Gráfica Regente.



HEIDELBERG *Speedmaster*:



Cores + Verniz

**Formato
72 X 102 cm**

**13.000 impressões
por hora**

**Impressão frente e verso
simultaneamente**



GRÁFICA REGENTE
www.graficaregente.com.br

Av. Paranaíba, 1.146 - Maringá - Paraná
44 3366 7000
orcamento@graficaregente.com.br



A marca da
gestão florestal
responsável

www.sicoobpr.com.br

SICOOB

PAIS e FILHOS

O futuro da sua família começa
na sua cooperativa!



Ouvitoria | 0800 602 7800

Investindo em cotas de capital você fortalece
a sua Cooperativa e ainda pode:

- ▶ Complementar a sua renda da aposentadoria e;
- ▶ Garantir o futuro profissional do seu filho.

 **SICOOB**
ASSOCIADO A VOCÊ.

Procure **um posto de atendimento Sicoob mais perto de VOCÊ e associe-se!**