



Março/2013
 Nº 529 - Ano 50
 R\$ 5,00

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

PEDÁGIO	
Impacto nos fretes	até 39,42% do valor final
Grãos e insumos	até 7,3% mais caros
Foz a Curitiba	R\$ 644 por caminhão de 5 eixos
Renda dos produtores	até 6,3% menor

CAMINHOS PARA A COMPETITIVIDADE

O impacto econômico e as dificuldades do setor produtivo no transporte das riquezas paranaenses

A Unimed Maringá preparou
um plano especial para você
e sua empresa.

Plano de Saúde **Essencial**

Essencial para sua vida, Essencial para sua empresa.

Vendas:

Representante Autorizado

Ânima Saúde LTDA

(44) 2101 7600

Av. Tiradentes, 1008 Maringá - PR

**AGORA VOCÊ E SUA EMPRESA
TAMBÉM PODEM SER UNIMED**

Exclusividade Unimed Maringá e ACIM

Empresas
a partir de:

4

beneficiários

ANS - n.º 371254

Para demais condições de contratação do Plano Essencial
consulte nosso representante de vendas autorizado.

Unimed 

Maringá

ACIM

Associação Comercial e Empresarial de Maringá



“As associações comerciais, entre as quais a ACIM, decidiram iniciar uma campanha para chamar a atenção da sociedade sobre o alto preço que o atual modelo de contrato com as empresas concessionárias de pedágio estão cobrando da economia paranaense

O pedágio que onera nossa produção

Conceder a empresas privadas a exploração de serviços públicos é prática largamente adotada por governos de distintas cores partidárias. Pagar ao empresário pela prestação de um serviço que deveria ser custeado pela abusiva carga tributária cobrada no país passou a ser algo aceitável e, em alguns casos, desejável pela sociedade. O que tem ocorrido é que, no caso das concessões das rodovias paranaenses que fazem parte do Anel de Integração, a falta de investimento equivalente aos ganhos das empresas concessionadas equiparou-se à realidade que vivemos com o próprio poder público: o dinheiro cobrado não retorna em infraestrutura de qualidade.

São 14 anos de cobrança por um serviço que, entre outras deficiências, não duplicou quilômetros em número suficiente para aumentar a segurança dos motoristas e deixou de fazer melhorias necessárias em rodovias que cortam municípios inteiros. Sem contar as tarifas altas, que oneram a classe produtiva e, conseqüentemente, os consumidores, já que os custos são repassados no preço final.

Neste cenário, as associações comerciais, entre as quais a ACIM, decidiram iniciar uma campanha para chamar a atenção da sociedade sobre o alto preço que o atual modelo de contrato com as empresas concessionárias de pedágio estão cobrando da economia paranaense. Enquanto empresários, não estamos combatendo o sagrado direito da livre iniciativa de agir em busca do lucro, mas discordamos da maneira abusiva e lesiva aos cofres públicos, mantidos por todos os cidadãos deste Estado, descrita nas cláusulas

contratuais em vigor desde 1997.

Alguns dados trazidos pela reportagem de capa desta edição, escrita por nove profissionais de sete cidades, são reveladores. O caminhoneiro que percorre os cerca de 500 quilômetros entre Maringá a Paranaguá pelas BRs 376 e 277, rota pela qual é escoada boa parte da safra de grãos da região noroeste, no volante de um caminhão de cinco eixos – com capacidade para 27 toneladas de grãos – desembolsa R\$ 504 nas sete praças de pedágios ao longo do trajeto, apenas em um sentido de direção. O gasto representa quase 28% do custo do frete.

O impacto do pedágio no transporte é ainda maior em cargas provenientes da região oeste. O pedágio chega a onerar em até 34% o custo do transporte em cargas provenientes de Foz do Iguaçu, que paga R\$ 644 em pedágio. E mesmo no caso de Ponta Grossa, mais próxima ao porto, o efeito do preço do pedágio chega a 21,4% do preço do frete. Os cálculos são de um estudo da Ocepar.

Os atuais contratos de concessão dos cerca de 2,5 mil quilômetros concessionados no Paraná vencem em 2022. Estamos propondo que a discussão sobre um modelo contratual que seja justo, equilibrado e responsável comece agora. Daqui até lá, com organização e seriedade, as rodovias paranaenses poderão deixar de ser encruzilhadas que retêm lucro para poucos para se transformarem em vias que transportam a paz social e a equidade econômica. Venha conosco.

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



ÍCONE DOS RESIDENCIAIS DE ALTÍSSIMO PADRÃO



FASE DA OBRA



MARAVILHOSA VISTA PANORÂMICA



PISCINA COBERTA E AQUECIDA

Financiamento



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

CERTIFICAÇÃO



MEMBRO



SUSTENTABILIDADE



NÓS APOIAMOS O PACTO GLOBAL

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



FACTORY TOTAL

FOTO: JULIANA GOMES

ÚLTIMAS UNIDADES

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

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


design
INOVAÇÃO E QUALIDADE
Desde 1975



18

REPORTAGEM DE CAPA

O pedágio das rodovias paranaenses representa até 34% do valor do frete de grãos e prejudica a competitividade, em especial a do agronegócio; uma reportagem especial traz depoimentos de empresários e de líderes classistas de todo o estado sobre o quanto a tarifa alta e a falta de duplicações de pistas são prejudiciais aos negócios



8 ENTREVISTA

A presidente da Blue Tree, Chieko Aoki, comenta na entrevista principal da edição a preparação do Brasil para os dois maiores eventos esportivos mundiais, os desafios que enfrentou para tornar a rede de hotéis respeitada, cumprimento de metas, entre outros assuntos do mercado hoteleiro e os desafios que, como mulher, ela enfrentou na carreira

30 MERCADO

A área construída em Maringá foi recorde em 2012, o que além de gerar emprego e movimentar o mercado imobiliário também contribuiu para impulsionar uma ampla cadeia, que inclui materiais de construção e empresas de móveis; no caso da Marmoraria Brasil a empresa tem crescido 20% ao ano e só não cresce a índices maiores, segundo Moacir Leandro Filho, por falta de mão de obra

34 FINANÇAS

Comprometer o capital de giro com parcelas de financiamento pode prejudicar a competitividade, e uma das saídas para os empresários que têm parcelas cada vez mais altas para pagar é a renegociação junto à instituição credora; para evitar surpresas no valor do financiamento, Luís Tel e Francisco de Paula, da Gráfica Regente, compraram um equipamento em moeda brasileira, em vez de euros

DIRETOR RESPONSÁVELJosé Carlos Barbieri
Vice-presidente de Marketing**CONSELHO EDITORIAL**Giovana Campanha, Helmer Romero,
José Carlos Barbieri, Lúcio Azevedo, Guilherme Morais,
Mohamad Ali Awada Sobrinho, Miguel Fernando Perez Silva,
Valdeir Larrosa, Ana Rita Canassa, Eraldo Pasquini,
Josane Perina, Paula Aline Mozer Farias, Tiago Boeira**JORNALISTA RESPONSÁVEL**

Giovana Campanha - MTB 05255

COLABORADORESFernanda Bertola, Giovana Campanha, Juliana Daibert,
Juliana Fontanella, Rosângela Gris e Rubia Pimenta**EDITORAÇÃO**Andréa Traqueta
andreatra@brturbo.com.br**REVISÃO**

Giovana Campanha, Helmer Romero

CAPA

Factory Total/Foto capa: Paulo Matias

PRODUÇÃOTextual Comunicação
Fone: 44-3031-7676
textual@textualcom.com.br**FOTOS**José de Carvalho, Lúcio Flaubert,
Paulo Matias e Walter Fernandes**CTP E IMPRESSÃO**

Gráfica Regente

**CONTATO COMERCIAL**Paulo Alexandre de Oliveira
9998-0001
Sueli de Andrade
8822-0928**ESCREVA-NOS**Rua Basílio Sautchuk, 388
Caixa Postal 1033 Maringá - Paraná
CEP 87013-190
e-mail: revista@acim.com.br**CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO**

Presidente: Marco Tadeu Barbosa

CONSELHO SUPERIOR

Presidente: Adilson Emir Santos

COPEJEM - Presidente: Rodrigo Seravalli de Britto

ACIM MULHER - Presidente: Ana Lúcia Megda

CONSELHO DO COMÉRCIO E SERVIÇOS

Presidente: Mohamad Ali Awada Sobrinho

Os anúncios veiculados na Revista Acim são
de responsabilidade dos anunciantes e não
expressam a opinião da ACIMA redação da Revista ACIM obedece o acordo
ortográfico da Língua Portuguesa.46 **PREVENÇÃO**

A tragédia na boate em Santa Maria/RS acendeu um sinal de alerta: a necessidade das empresas se adequarem às normas de segurança e instruírem os funcionários sobre os procedimentos em situações de emergência; nas últimas semanas houve uma corrida às empresas que comercializam os equipamentos de combate a fogo, como a Extintores Paraná, que precisou atender fora do horário habitual

52 **CADERNO ESPECIAL**

No mês das mulheres, a ACIM traz um caderno especial sobre a atuação feminina no comando dos negócios, além de uma reportagem sobre o trabalho do ACIM Mulher e o prêmio concedido pelo conselho de mulheres empresárias da Associação Comercial; na foto Cecília Falavigna, que passou a administrar a propriedade rural da família depois da morte do marido

A dama da hotelaria brasileira

Delicada e elegante, Chieko Aoki tem estatura baixa, porém sua inteligência e determinação não permitem que passe despercebida. Com forte espírito de liderança, ela dirige 26 hotéis e resorts de luxo espalhados pelo Brasil (dois deles no Paraná: em Londrina e Curitiba), que geram mais de dois mil empregos diretos. A empresa, criada em 1997, sempre apostou na qualidade dos serviços oferecidos e antecipação às tendências. O resultado é um faturamento de aproximadamente R\$ 320 milhões em 2012.

Chieko Aoki é natural do Japão. Ela nasceu em 1948 em Fukuoka, na ilha de Kyushu, e migrou com os pais para Bastos (SP), ainda criança. Rapidamente integrou-se à sociedade brasileira: "Tenho facilidade em me adaptar, é uma característica de minha personalidade", conta. Ela também viveu nos Estados Unidos, Europa e Ásia, vivências que lhe deram gosto pela hotelaria. Em sua trajetória profissional, Chieko garante nunca ter sofrido preconceito pelo fato de ser mulher. Embora as executivas ainda sejam minoria no mercado, ela acredita que o país passou por uma evolução. Para ela, o respeito não se garante pelo fato de ser homem ou mulher, mas pelo trabalho realizado. E foi graças aos seus conhecimentos e ao olhar diferente que possui sobre gestão, que se tornou uma profissional de sucesso e recebeu o carinhoso apelido de "dama da hotelaria brasileira".

Divulgação



A senhora acredita que os valores japoneses foram importantes para torná-la a empresária que é hoje?

Os valores que carrego comigo são um misto dos brasileiros e japoneses. A busca pela melhoria contínua, a valorização dos estudos e o foco, por exemplo, são muito característicos do Japão, no entanto, valorizo muito o espírito desafiador e empreendedor dos brasileiros, que têm coragem de sonhar grande e que são movidos à paixão. Identifico-me muito com a cultura brasileira e a flexibilidade

típica do nosso povo, isso certamente faz toda a diferença para minha vida como empresária.

A senhora é formada em Direito pela USP e fez curso de especialização em Administração em Tóquio, e Gestão Hoteleira nos EUA. Quando começou o seu interesse por hotéis? Como surgiu a oportunidade de abrir o próprio hotel?

O meu marido tinha negócios no segmento hoteleiro, e foi uma influên-

cia importante para que eu aprendesse e me apaixonasse por esse universo, no qual iniciei em 1982, com passagens como presidente da Caesar Park Hotels & Resorts, e da mais antiga e tradicional companhia hoteleira dos Estados Unidos, a Westin Hotels & Resorts. Em 1997, como sempre gostei de criar e inovar, enxerguei uma boa oportunidade no mercado brasileiro. O país havia iniciado o processo de estabilidade econômica e percebi que tinha espaço para uma rede hoteleira que oferecesse serviços com

excelência dos hotéis cinco estrelas, mas com valores mais acessíveis. Foi assim que nasceu a Blue Tree Hotels, cujo nome é a tradução de meu sobrenome (Aoki = árvore azul). Focamos nossa expertise neste modelo, em prática até hoje, que mantém DNA de hospitalidade brasileira competitiva e admirada aqui e lá fora.

A bandeira Blue Tree Hotels tem apenas 15 anos. Como foi possível crescer tão rapidamente, em um mercado onde já havia tantos nomes consagrados? Qual foi a receita principal para o sucesso?

Primeiramente, sempre gosto de ressaltar que não há melhor receita para o sucesso do que trabalhar, e, no caso da Blue Tree Hotels, acredito que fatores como qualidade em serviços, capacidade de inovação e gestão profissional dos empreendimentos foram os diferenciais para o nosso crescimento sustentável. A nossa cultura é de contínuo aprendizado. Queremos não apenas fazer mais e melhor, mas continuarmos atentos e prontos para absorver, transformar e inovar as nossas práticas, nos antecipando às tendências e às novas necessidades de hóspedes, clientes e colaboradores. Gostamos de estar à frente e criar modelos de trabalhar, atender e servir; de administrar os hotéis. É o que chamamos de “alma Blue Tree”. Parece simples, mas é complexo e, ao mesmo tempo, gratificante, pois gera grande melhoria em todos os nossos resultados.

Chieko Aoki é hoje um dos nomes mais respeitados no meio empresarial brasileiro, tanto que ganhou o apelido de “Dama da Hotelaria”. No entanto, para chegar até o ponto onde está, a senhora enfrentou algum preconceito pelo fato de ser mulher?

“ Há um dado da Federação Brasileira de Hospedagem e Alimentação, que aponta que as 12 cidades-sede da Copa contam, juntas, com 104,7 mil quartos, o que faz com que estejamos dentro do perfil exigido pela Fifa. A Fundação Getúlio Vargas também tem dados interessantes, de que até 2014 o número de apartamentos da rede hoteleira deve aumentar 30% ”

Não sofri preconceitos porque, sendo uma das poucas executivas do mercado, era tratada com gentileza e atenção. Muitas vezes, inclusive, apresentava um olhar diferente sobre a gestão das empresas e era muito valorizada por isso. No entanto, em outros momentos, tive um pouco de dificuldade em me fazer entender ou que aceitassem minhas ideias, mas isso faz parte de qualquer empresa. Foi assim que aprendi a ouvir mais, a entender opiniões diferentes, a negociar, enfim, foi um grande aprendizado para minha carreira. Acredito que o desafio é o melhor companheiro do aperfeiçoamento.

Sabemos que ainda hoje as mulheres são a minoria nas diretorias das empresas. Qual a justificativa para isso, será que falta interesse por parte das mulheres, falta preparo ou preconceito?

Vejo que as mulheres iniciaram a carreira profissional mais tarde que os homens, então, é natural que haja um tempo maior para igualar o número de homens e mulheres em cargos de confiança. No entanto, é perceptível que os saltos altos estão cada vez mais presentes em reuniões importantes e decisivas, além disso, as mulheres já são maioria no país com formação universitária e estão em busca de ocupar o espaço que lhes pertence. E isso não significa que um é melhor que o outro, pelo contrário,

homens e mulheres são diferentes e se complementam inclusive no trabalho.

O Brasil passará por uma fase muito importante para o setor de hotelaria, com a vinda da Copa do Mundo e dos Jogos Olímpicos para o país. A senhora acha que estamos preparados para estes eventos, ou ainda é necessário avançar?

Eu sempre acredito que é possível e preciso avançar mais, independente do que seja. Mas não podemos fechar os olhos em relação ao esforço que o Brasil tem feito para se preparar e receber os visitantes dos megaeventos. Em relação ao mercado hoteleiro houve um grande crescimento nos últimos cinco anos, principalmente por conta do avanço econômico do Brasil. Há, inclusive, um dado da Federação Brasileira de Hospedagem e Alimentação, que aponta que as 12 cidades-sede contam, juntas, com 104,7 mil quartos, o que faz com que estejamos dentro do perfil exigido pela Fifa. A Fundação Getúlio Vargas também tem dados interessantes, de que até 2014 o número de apartamentos da rede hoteleira deve aumentar 30%. No caso da Blue Tree, já estamos presentes em sete das 12 cidades-sede da Copa, ou seja, 60% delas, e até 2014 nada impede que nossos hotéis recebam os hóspedes em 100% delas. Mas, acredito que um dos grandes desafios que temos pela frente é em relação à mão-de-obra qualificada. Temos, também, questões macro, como a necessidade

de modernização de aeroportos e estradas, e da união dos setores que envolvem a cadeia do turismo, como o varejo, governo, associações de classe, como táxis, empresas de lazer e entretenimento, restaurantes etc, pois, juntos, todos podem trabalhar estratégias de promoção turística para os destinos, como faz Cingapura e dá muito certo. Temos o dever de mostrar toda a nossa qualidade, competência, alegria e receptividade, que são inerentes ao brasileiro, para conquistar turistas de todo o mundo e encantá-los de forma a terem o Brasil entre os seus principais destinos de viagens. Mas, apesar de todas as preocupações que envolvem esses eventos, acredito que o balanço será positivo, pois teremos maior profissionalização do setor em todas as suas vertentes, além da visibilidade internacional e os ganhos em infraestrutura.



Divulgação

“

Se cada um fizer sua parte, for responsável por suas ações, não será necessário justificar. Na Blue Tree nós temos os lemas de que: prazo é prazo e meta é meta, pois só estabelecemos o que deve ser cumprido a partir de estudos, ou seja, é possível fazer

E como a rede de hotéis está se preparando para a realização dos dois maiores eventos esportivos do mundo?

Além das renovações nos hotéis Blue Tree, que apenas em 2012 receberam aproximadamente R\$ 11 milhões em investimentos, estamos inserindo novos serviços para atender ao público estrangeiro. Também estamos aprimorando os nossos funcionários para que conheçam mais sobre a cultura dos povos, saibam como se portar diante de cada um deles e sejam flexíveis para lidar com situações bastante diferentes do dia a dia.

Numa festa de final de ano da empresa, a senhora ganhou de brincadeira dos colaboradores um dicionário em que faltava a palavra justificativa. O que não é justificável numa empresa? Não existe justificativa para o não

cumprimento de metas?

Não gosto de justificativas. Se cada um fizer sua parte, for responsável por suas ações, não será necessário justificar. Na Blue Tree nós temos os lemas de que: prazo é prazo e meta é meta, pois só estabelecemos o que deve ser cumprido a partir de estudos, ou seja, é possível fazer.

A senhora é vista sempre como uma pessoa muito sorridente e educada. No entanto, sabemos que o meio empresarial é cercado por competitividade, hostilidade e agilidade, o que leva ao estresse. Qual a sua dica para manter bem a saúde e a qualidade de vida?

Costumo recuperar-me do dia de trabalho no mesmo dia, assim não acumulo o cansaço. Também durmo muito bem e rápido, não levo problemas para a cama, que é o lugar para o descanso da mente e do

corpo. Dormir bem é santo remédio para descansar o cérebro para as boas soluções entrarem, dando um “chega pra lá” nos males. Além disso, faço exercícios físicos que ajudam a relaxar os músculos e a evitar o estresse.

Quais regras são essenciais para ter uma empresa de sucesso?

Acredito que não existe uma fórmula pronta para se ter sucesso, até porque o que vale para um, não vale para outro, e as circunstâncias também influenciam. O que mais incentivo é que os empreendedores façam o melhor sempre, usando a mente, o coração, a alma e os valores positivos. Além disso, é preciso ter coragem para enfrentar as situações, criar soluções inovadoras para superar dificuldades e ter um olhar positivo para sempre pensar no que pode ser feito para que os objetivos possam ser atingidos. ■

ATENÇÃO:

MICRO, MÉDIO E GRANDE EMPRESÁRIO!

Plano de Saúde a partir de:

ANS - Nº 31526-5



Só agora no



Faça seu **plano empresarial** a partir de **3 pessoas** e tenha um **plano de saúde completo** com a **qualidade PAM**.

SEM CO-PARTICIPAÇÕES EM EXAMES E PROCEDIMENTOS AMBULATORIAIS.

PROMOÇÃO POR TEMPO LIMITADO. GARANTA O SEU!

Vendas: **44 3218-1515**

Av. Brasil, 4493 - Centro - Maringá
Demais localidades consultar normas e valores.

www.drpam.com.br

Ernst&Y

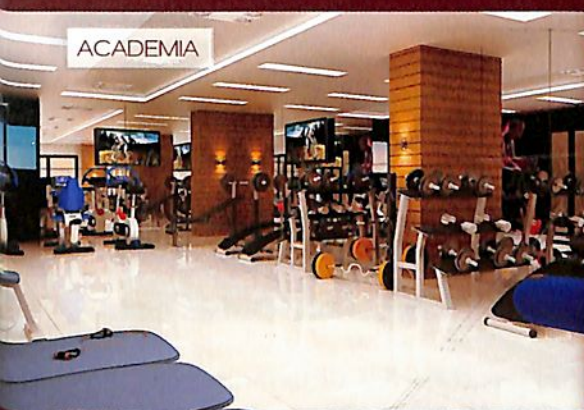


APARTAMENTOS



- ÁREA PRIVATIVA: 74,65 M²
- ÁREA TOTAL COM 1 VAGA DE GARAGEM: 127,15M²
- ÁREA TOTAL COM 2 VAGAS DE GARAGEM: 143,80M²

PAVIMENTO LAZER



CONDOMÍNIO A PREÇO DE CUSTO*

Projeto



Adesão e Reservas
44 4009-1999

Plantão
44 3028-6558

Rua Arthur Thomas, 252 - Maringá, PR
www.granadoimoveis.com.br • granado@granadoimoveis.com.br



GRANADO
IMÓVEIS
JOÃO GRANADO

*CONDOMÍNIO A PREÇO DE CUSTO REGIDO PELA LEI Nº 4091/64. AS ÁREAS PODERÃO SOFRER UMA ALTERAÇÃO PARA MAIS OU PARA MENOS DE ATÉ 5% QUANDO DA APROVAÇÃO DO PROJETO JUNTO À PREFEITURA MUNICIPAL DE MARINGÁ.

MARINGÁ PODERÁ GANHAR PROJETO PILOTO DA CEASA

Maringá deverá ser a primeira cidade paranaense a modernizar e ampliar o prédio da Central de Abastecimento (Ceasa). O projeto servirá de modelo para outras unidades e é baseado em conceitos bem-sucedidos europeus. Para apresentar a proposta, foi realizada em 25 de fevereiro, uma reunião na sede da ACIM, da qual participaram o secretário de Estado da Agricultura e Abastecimento, Norberto Anacleto Ortigara, o presidente da Ceasa Paraná, Luiz Gusi, empresários e comerciantes da Central de Abastecimento, além de prefeitos e secretários de agricultura de Maringá e Região Metropolitana.

O prédio de 20 mil metros quadrados terá um novo conceito, de acordo com as atuais demandas de mercado, em conformidade com as normas e leis que regulamentam o funcionamento de uma



central de abastecimento.

A intenção é que o novo prédio ofereça eficiência logística e possibilite a diversificação de produtos ofertados, a exemplo de flores, pescados e carnes. A estimativa é que a obra custe R\$ 30 milhões.

JEFFERSON NOGAROLI DEIXA PRESIDÊNCIA DO SEBRAE

O empresário Jefferson Nogaroli, que por duas gestões presidiu a ACIM, deixou a presidência do Conselho Deliberativo do Sebrae, depois de quatro anos no cargo e antecipando o mandato que encerraria em 2014. A decisão foi anunciada em 20 de fevereiro.

Nogaroli permanece como conselheiro do Sebrae, membro titular da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná (Faciap). João Paulo Koslovski, do Sindicato e da Organização das Cooperativas do Paraná (Ocepar), assume a presidência por ser o vice-presidente do Sebrae/PR até 14 de março, quando será realizada nova eleição.

Durante sua gestão, o Sebrae/PR tornou-se referência para o Sistema Sebrae em inovação e pioneirismo. A entidade conseguiu bater a marca recorde de mais de 100 mil empresas atendidas durante o ano e levou soluções empresariais para todos os 399 municípios paranaenses. O índice de satisfação do cliente do Sebrae/PR hoje é superior a 90%.

Houve avanço ainda na questão do crédito, com a criação de sociedades de garantia, as SGC, para dar suporte às empresas de pequeno porte que sempre precisam de aval para a obtenção de linhas de financiamento. Na gestão de Nogaroli foram levadas adiante propostas ousadas como o Programa Cidade



Cooperativa e o Programa Territórios da Cidadania, com foco na melhoria de municípios com baixos índices de desenvolvimento humano por meio dos pequenos negócios. O Estatuto Nacional de Microempresa e Empresa de Pequeno Porte, também conhecido como Lei Geral da Micro e Pequena Empresa que, desde 2006, tem trazido benefícios para os pequenos negócios também foi destaque na gestão de Nogaroli. "A Lei Geral é um exemplo de política pública que tem funcionado, sobretudo porque reduziu a burocracia para a abertura de pequenos negócios, reduziu carga tributária, abriu novos nichos de mercado como o das compras públicas, assim como criou figuras jurídicas importantes como a do microempreendedor individual", comenta Nogaroli.



CONSELHO SEMELHANTE AO CODEM EM FOZ DO IGUAÇU

Foz do Iguaçu ganhou o Codefoz, que segue os moldes do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem). Na inauguração do Codefoz, em 14 de fevereiro, o presidente do Codem, José Carlos Valêncio, fez uma apresentação para cerca de 160 pessoas, na Fundação Cultural de Foz do Iguaçu.

O colóquio apresentou as principais conquistas resultantes da atuação do órgão em Maringá. Membros do Codefoz, autoridades do poder público, representantes de classe e empresários participaram do evento, que foi promovido para estimular e fortalecer o processo de implantação do Conselho de Desenvolvimento. O Codefoz foi sancionado pela prefeitura de Foz no início deste ano.

O Codefoz terá como diretoria para a gestão 2013 membros do conselho superior da Associação Comercial e Industrial de Foz do Iguaçu (Acifi), da direção da Itaipu Binacional, prefeitura da cidade e empresário do setor automotivo.

Em Maringá, Valêncio foi reconduzido, por aclamação, ao cargo de presidente do Codem, em 19 de fevereiro. No cargo de vice-presidente do conselho foi mantido o engenheiro civil Wilson Yabiku e na secretaria permanece José Roberto Pinheiro de Melo. O mandato é para um ano.

RECEITA RECEBE DECLARAÇÃO DE IMPOSTO DE RENDA

Em 1º de março a Receita Federal deu início ao processo de preenchimento da Declaração do Imposto de Renda. Estão obrigadas a apresentar a declaração pessoas físicas que receberam, em 2012, rendimentos tributáveis, sujeitos ao ajuste na declaração, cuja soma for superior a R\$ 23.499,15. Também precisa declarar quem recebeu rendimentos isentos tributados ou não tributados, direto na fonte, acima de R\$ 40 mil ou quem fez operações na bolsa, entre outras regras.

Quem recebeu rendimentos de várias fontes, pode por meio de um certificado digital acessar dados do Centro Virtual de Atendimento ao Contribuinte (e-CAC), para consultar informações sobre as fontes de renda. Para preencher e enviar a declaração, é preciso baixar os programas disponíveis no site da Receita (www.receita.fazenda.gov.br).

Quer ter um sistema de gestão web igual das grandes empresas?

ERP Pronto
powered by ABC71

Sistema de Gestão empresarial na nuvem para pequenos e médios empresas

a partir de **R\$ 510,00*** por mês
* para 3 usuários simultâneos

Representante para Maringá e região:
Publisoft
44 3225-7788
www.publisoft.com.br

CURSO DE PILOTAGEM PROFISSIONAL DE AERONAVES NO CESUMAR

As aulas da primeira turma do curso de Pilotagem Profissional de Aeronaves do Centro Universitário de Maringá (Cesumar) tiveram início em fevereiro e como o curso é um dos poucos ofertados na região sul do Brasil, além de alunos de Maringá e região, há os que vieram de outros estados, como São Paulo e Minas Gerais.

Com duração de dois anos, o curso forma profissionais para trabalhar em grandes companhias aéreas e em outras áreas da aviação civil, como transporte aeromédico e para operar sistemas complexos de navegação. São 46 alunos, dos quais apenas dois são mulheres. O coordenador é César Roberto de Melo, que foi instrutor da Força Aérea Brasileira por 30 anos e é especialista em meteorologia.

O curso conta com conteúdo teórico realizado no Cesumar, e a parte prática será realizada em escolas de aviação homologadas pela Agência Nacional de Aviação Civil (Anac), devendo o aluno realizar 35 horas de voo para a licença de piloto privado e 150 horas para obter o certificado de piloto comercial. O aluno passará ainda por provas teóricas, com banca da ANAC, a cada período de estudo para obter as certificações necessárias para o exercício profissional.



Walter Fernandes

EMPRÉSTIMO PARA EMPREENDEDORES

A Fomento Paraná, ou Banco do Empreendedor, instituição financeira controlada pelo Governo do Estado, inaugurou o escritório regional em Maringá em 25 de fevereiro. O escritório fica na sede da ACIM e já opera há seis meses, período na qual foi emprestado mais de R\$ 1 milhão – outros cerca de R\$ 5,3 milhões estão em processo de análise.

Da inauguração participaram o vice-prefeito Cláudio Ferdinandi, o diretor de Mercado e Relações Institucionais da Fomento, Alexandre Teixeira, além do deputado estadual Wilson Quintero e outras lideranças regionais. Teixeira agradeceu a ACIM, que foi a primeira parceira do governo no Paraná.

A instituição oferece crédito com taxas de juro abaixo do mercado para micro e pequenos empreendedores. Os interessados precisam apresentar um plano de negócio e podem emprestar entre R\$ 1 mil e R\$ 300 mil, com taxas que variam entre 0,55% e 1,07% ao mês.

O dinheiro pode ser utilizado para abertura de empresas, reformas, ampliações de instalações, compra de equipamentos, veículos, além de investimentos em capacitação e capital de giro. O empresário Gustavo Barros, da Engemaq Aluguel de Equipamentos para Construção Civil, recorreu ao banco para adquirir mais equipamentos. Vai pagar R\$ 15 mil em 36 vezes com uma taxa de juros, segundo ele, que é pelo menos metade da que seria cobrada por instituições financeiras. Mais informações pelo telefone (44) 3025-9641.

PREMIAÇÕES EMPRESARIAIS COM INSCRIÇÕES ABERTAS

Estão abertas as inscrições para duas importantes premiações empresariais: o Prêmio Paranaense de Qualidade em Gestão (PPrQG) e para o ranking das Melhores Empresas para Trabalhar, que é elaborado anualmente pelo instituto Great Place to Work e jornal Gazeta do Povo.

O PPrQG é uma realização do Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade. Para concorrer, as empresas precisam entregar o Formulário de Elegibilidade preenchido e assinado, com os seguintes documentos: comprovante de CNPJ e documento que comprova a condição de unidade (se aplicável) data de criação; certidões negativas de Débito do INSS e do FGTS; Certidão Conjunta de Débitos Relativos aos Tributos Federais e a Dívida Ativa da União; certidões negativas de débitos de tributos estaduais e municipais. Para mais

informações e inscrições até 18 de março, o site é o www.ibqp.org.br

Já no ranking de melhores empresas para trabalhar é preciso que as empresas tenham 50 ou mais funcionários, que receberão uma pesquisa padrão e responderão de forma anônima. Depois, avaliadores do instituto analisam os dados da pesquisa dos colaboradores e as informações enviadas pela empresa sobre práticas e políticas. Com os dados, as empresas serão classificadas no ranking de melhores para trabalhar - nem todos os inscritos ingressam na lista, mas todos recebem os resultados da pesquisa.

As análises e pesquisas geradas através do processo de avaliação ajudam a medir o sucesso no ambiente de trabalho e as sugestões de melhorias. Mais informações pelo www.greatplacetowork.com.br.



WEGG-CCII[®]

LOTEAMENTOS • CONSTRUÇÃO • INCORPORAÇÃO

desde 1976

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.

... alguns empreendimentos:



Ed. Residencial Rouget Village
152 unidades



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



Loteamento Sumaré
940 unidades



Conheça a central de apartamentos decorados WEGG-CCII.
1300m² para melhor lhe atender, como você merece.

Um presente para Maringá!

Conheça as melhores opções de investimento para você. Acesse wegg.com.br

Av. Horácio Racanello, 5200 - Maringá/PR - 44 3226-4490

44 **3028-3589**

Pedágio, o setor produtivo paranaense penalizado

A reclamação é a mesma em todas as regiões do estado: a privatização das rodovias, com tarifas de pedágio altas, onerou a produção e não acarretou investimentos significativos em duplicações e outras obras de melhorias; com baixo valor agregado, o agronegócio perde competitividade

(Com colaboração de Felipe Brandão, Giovana Campanha, Janaine Stoco, Jaqueline Ribeiro, Jean Paterno, Maristela Moraes, Paulo Briguet, Rosângela Gris, Thaís Helena Ferreira Neto)

Quando foi implantado no final da década de 90, o programa de concessão de rodovias surgiu como solução para equacionar a situação de abandono de parte da então deteriorada malha viária do Paraná. Pelo contrato, as seis empresas - Econorte, Viapar, Ecocataratas, Caminhos do Paraná, Rodonorte e Ecovia - que ganharam o direito de explorar os 2,5 mil quilômetros de estradas teriam que recuperar e ampliar o número de faixas, além de construir contornos e ramais com vistas a desatar os nós de logística e infraestrutura que emperravam o desenvolvimento do Estado. De fato, passados quase 15 anos após a privatização, as rodovias pedagiadas subiram de conceito no quesito estado de conservação. Segundo a pesquisa anual realizada pela Confederação Nacional dos Transportes (CNT),

que em 2012 chegou à 16ª edição, 78,3% dos trechos privatizados no Paraná são considerados bons ou ótimos, enquanto 79,6% da extensão das estradas sob controle estatal ficam nas categorias regular, ruim ou péssimo. Mas o conforto, que poderia ser ainda maior, sai caro, principalmente para quem transporta cargas.

O preço das tarifas é reclamação recorrente de quem roda pelas rodovias e apontado pela classe produtiva como um dos entraves à competitividade dos produtos paranaenses, especialmente os agrícolas, em relação a concorrentes mundiais como Argentina e Estados Unidos. Uma pesquisa feita pelo Sistema Ocepar no ano passado apontou ônus de até 34% no frete de grãos calculado com base nos valores cobrados nas praças de pedágios.

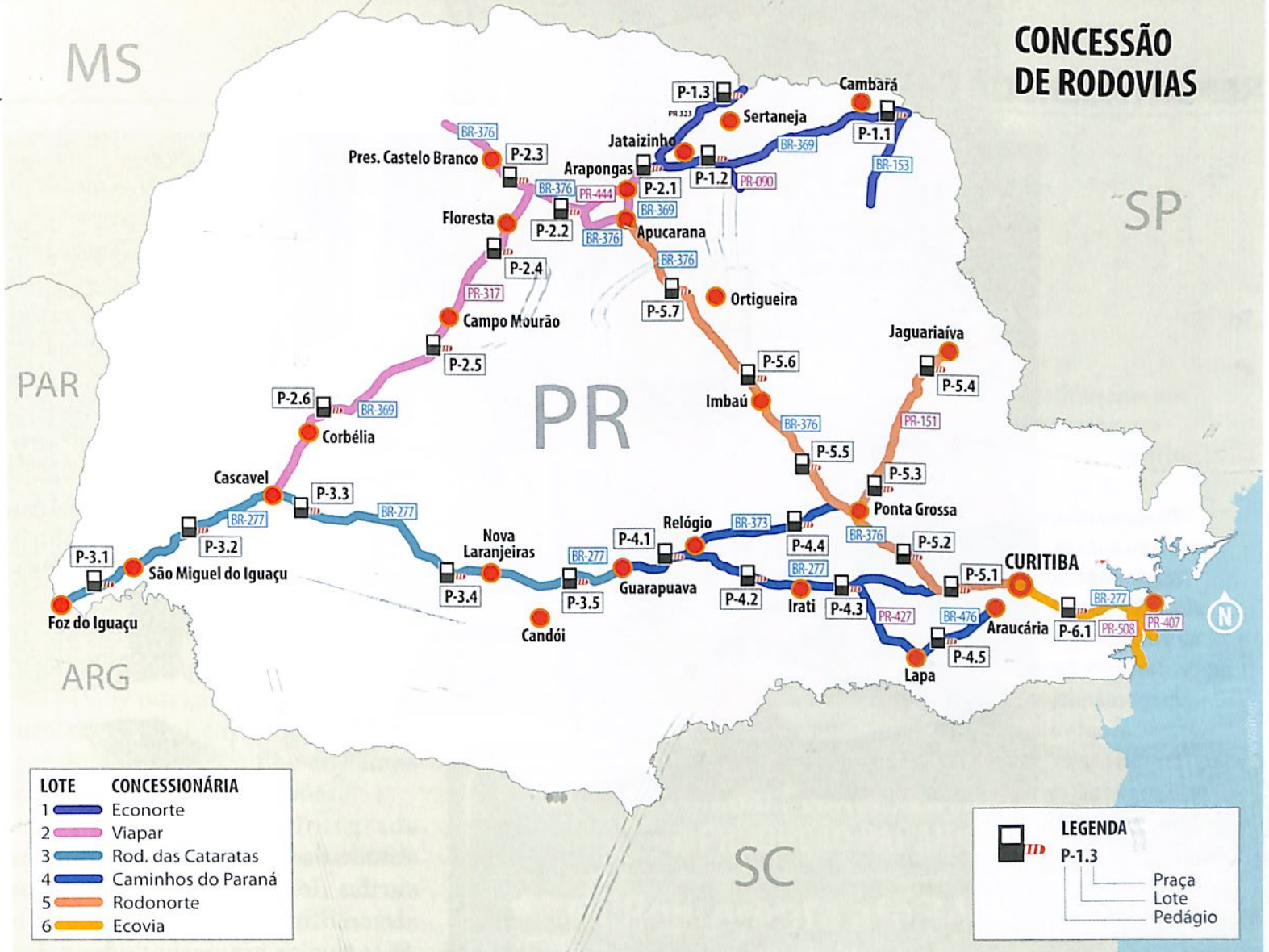
“Quando comparado aos industrializados, o valor dos produtos agropecuários transportados é muito inferior. No transporte de televisores, automóveis e geladeiras de Curitiba para Foz do Iguaçu o custo do pedágio representa menos de 1% do valor

do produto. Já o transporte de grãos é onerado em até 6,3% devido ao pedágio. Em alguns casos, o custo chega a ser maior que a lucratividade obtida com a venda do produto”, afirma o presidente do Sistema Ocepar, João Paulo Koslovski.

O comprometimento e redução do lucro imposto ao setor agropecuário pelo pedágio também preocupa o presidente da Federação da Agricultura do Estado do Paraná (Faep), Ágide Meneguette. “Pedágio caro, como o do Paraná, tem incidência direta e perversa na formação dos preços dos produtos agropecuários. Cada centavo que é deixado numa praça de pedágio, assim como cada dia de espera para embarque no porto, é dinheiro retirado da renda do produtor rural. A competitividade internacional de nossos produtos, que deveria ser incentivada, tem sido prejudicada por interesses de empresas privadas que administram os serviços logísticos públicos com pouca orientação governamental”, lamenta o líder agropecuário.

Essa interferência no mercado agrícola traz perdas aos produtores

CONCESSÃO DE RODOVIAS



José de Carvalho/Acim



www.acim.com.br

Divulgação



“Pedágio caro, como o do Paraná, tem incidência direta e perversa na formação dos preços dos produtos agropecuários”, aponta o presidente da Faep, Ágide Meneguette

paranaenses e de estados vizinhos, como destaca o coordenador regional da Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep), Lieser Augusto Belenzier, que atua na região de Toledo. No cenário traçado por ele, a soja – carro-chefe das exportações brasileiras – chega ao destino por um dos principais corredores rodoviários de cargas do país quase 20% mais cara. “Na cidade de Maracajú, no Mato Grosso do Sul, a saca de 60 kg é comercializada a R\$ 54. Em Toledo e Cascavel, o preço médio é de R\$ 57,50, enquanto que no Porto de Paranaguá equivale a R\$ 64,50. Ou seja, o percurso de 550 quilômetros entre a cidade sul-mato-grossense e o oeste do Paraná eleva em R\$ 3,5 o custo. Dali para frente são mais 550 quilômetros pela BR-277, uma das entregues à iniciativa privada, que acresce R\$ 7 no preço final. Se tratando de um produto primário, onde não existe grande valor agregado, o pedágio se torna one-

roso por demais”, diz Belenzier.

Grãos e insumos mais caros

O caminhoneiro que percorre os cerca de 500 quilômetros entre Maringá a Paranaguá pelas BRs 376 e 277, rota pela qual é escoada boa parte da safra de grãos da região noroeste, no volante de um caminhão de cinco eixos – com capacidade para 27 toneladas de grãos – desembolsa R\$ 504 nas sete praças de pedágios ao longo do trajeto, apenas em um sentido de direção. O gasto representa quase 28% do custo do frete.

O impacto do pedágio no transporte é ainda maior em cargas provenientes da região oeste. O pedágio chega a onerar em até 34% o custo do transporte em cargas provenientes de Foz do Iguaçu, que paga R\$ 644 em pedágio. E mesmo no caso de Ponta Grossa, mais próxima ao porto, o efeito do preço do pedágio chega a 21,4% do preço do frete. Os cálculos do

estudo da Ocepar consideraram as tarifas de pedágio corrigidas em dezembro de 2012, os valores do frete atuais e preços recebidos pelos produtores de soja e milho – média mensal de setembro a novembro de 2012 – quando a saca de 60 kg de milho estava cotada a R\$ 22,89 e a saca de 60 kg de soja a R\$ 57,85.

Esses custos “extras” afetam a renda do produtor rural em todas as regiões do Estado. Por exemplo, os custos operacionais de produção do milho na região de Maringá para Paranaguá ficam 4,7% mais caros devido aos pedágios. No caso da soja, esse impacto é de 2,7%. Em Foz de Iguaçu, os índices sobem para 7,3% e 4,3%, respectivamente. Conseqüentemente, o pedágio impacta sobre a renda do produtor rural. Na região de Maringá, um produtor de milho tem sua renda diminuída em 4,4% devido ao pedágio e na região de Foz, em 6,3%, de acordo com o estudo da Ocepar.

Conforme dados do Ministério

do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), entre novembro de 2011 e outubro de 2012, pelo Porto de Paranaguá foram exportadas 7,3 milhões toneladas de soja em grãos, 4,7 milhões de toneladas de farelo e 3,7 milhões de toneladas de milho, num total de 15,7 milhões de toneladas de produto.

Considerando-se que 65% dessa produção seja transportada por caminhões, são necessários 378 mil caminhões de cinco eixos para o transporte da produção até o porto. Com uma tarifa de pedágio média nos trechos acima mencionados de R\$ 419,52 por caminhão, obtêm-se um custo total em pedágio para a produção de soja e milho do Paraná de cerca de R\$ 158 milhões.

Só a Cooperativa Integrada Agroindustrial, entidade radicada em Londrina desde 1995, calcula ter deixado R\$ 1,5 milhão nas praças de pedágio no ano passado, quantia equivalente a 15% do gasto total com transporte. Em 2012, a cooperativa foi responsável pela produção e distribuição de 1,4 de milhão de tonelada de grãos, além de 115 mil toneladas de fertilizantes oriundas de Paranaguá.

Insumos agrícolas como fertilizantes também estão na lista de produtos afetados pelo pedágio. Para se transportar o adubo NPK (05-25-25), o pedágio representa um custo de R\$ 11,8 por tonelada se a carga for para Cascavel, e de R\$ 9,54 por tonelada se a carga é destinada a Maringá. Como o frete para os municípios custa em média de R\$ 30 e R\$ 27 por tonelada, o pedágio assume um peso de respectivamente 39,32% e 34,68%. Situação semelhante ao impacto no transporte do calcário, outro insumo muito utilizado pelos



“Praticamente não vimos nenhuma duplicação de pista ao longo de 15 anos. É como se não houvesse gerado benefício nenhum”, reclama o presidente da Cooperativa Integrada, Carlos Murati

COMO O PEDÁGIO ENCARECE A PRODUÇÃO PARANAENSE



Representa até 34%
do valor do frete de grãos



Encarece em 7,3%
os custos da produção do milho transportado de Foz do Iguaçu a Paranaguá



Encarece em 3,4%
os custos de produção da soja transportada entre Cascavel e Paranaguá



Um produtor de milho de Foz do Iguaçu tem sua **renda diminuída em 6,3%** por causa do pedágio



Entre novembro de 2011 e outubro de 2012 foram exportadas 15,7 milhões de toneladas de soja, farelo e milho pelo Porto de Paranaguá; se 65% desta produção foi transportada por caminhões de cinco eixos a uma tarifa média de quase R\$ 420 por caminhão, isso significa que **apenas a produção de soja e milho gastou R\$ 158 milhões em pedágios**

REPORTAGEM DE CAPA

José de Carvalho/ACI



Fábio Felício, gerente de logística da londrinense LPR, conta que a empresa gasta até 10% do valor do frete com pedágios

produtores rurais. Por exemplo, uma carga que vai de Almirante Tamandaré para Cascavel ou para Maringá tem custos de pedágio por tonelada transportada de respectivamente R\$ 9,52 e R\$ 7,23. Esses valores representam uma oneração de 14,75% e de 12,15% nos preços finais pagos pelo produtor rural. Em suma, se o produtor rural paga, em média, R\$ 62 por uma tonelada de calcário dolomítico a granel, posto na propriedade rural, o custo efetivo do produto é 40% do valor pago, o restante corresponde a custos de frete e pedágio.

Ganho baixo

Não menor é o prejuízo de donos de transportadores e profissionais autônomos. “Infelizmente o cenário é pouco favorável ao ramo dos transportes. Apesar do aumento do pedágio que ocorreu em dezembro passado, os valores de frete não foram reajustados”, reclama o empresário Edson Merchi, de Curitiba. O descontentamento dele é exem-

plificado pela conta do frete entre os municípios de Campo Largo a Londrina, cerca de 400 quilômetros distantes. A empresa recebe R\$ 2,4 mil pelo transporte de uma carga de 30 toneladas, a um custo médio de R\$ 80 por tonelada. Do montante, R\$ 246 ficam nas praças de pedágio, ou seja, 10% do gasto total com transporte. O gasto corresponde a 60% dos R\$ 406 desembolsados com óleo diesel.

Na viagem de volta, a perda é ainda maior uma vez que o valor médio pago por tonelada é 12% menor. Para transportar 30 toneladas a um preço de R\$ 70 cada, o caminhoneiro receberá R\$ 2,1 mil e pagará R\$ 334 de pedágio – equivalente a 16% do frete – e R\$ 512 de combustível. No final, o ganho é próximo de R\$ 1,2 mil.

Nas contas do empresário Paulo Orth, proprietário de uma transportadora em Guarapuava, o faturamento mensal da empresa poderia ser até 15% maior se não fosse o pedágio. Rodando por qua-

tro Estados para atender à clientela espalhada por Paraná, Santa Catarina, São Paulo e Mato Grosso, ele elege os valores cobrados nas praças de pedágios das estradas paranaenses como as “pedras no sapato” da transportadora.

Desde o último reajuste, em 1º de dezembro de 2012, os valores cobrados para caminhões com cinco eixos variam entre R\$ 24 e R\$ 61,5 nas praças de pedágio do Paraná, sendo o menor preço praticado pela Rodonorte em Jaguariaíva e o maior pela Ecovia em São José dos Pinhais. Nas rodovias de São Paulo, a tarifa por eixo comercial não chega a R\$ 11 - com exceção de duas praças na Via Anchieta e na Rodovia dos Imigrantes, onde a cobrança é unidirecional. Mas “economia” mesmo faz quem roda pelo estado catarinense. Lá o caminhoneiro desembolsa R\$ 8,5 em cada praça de pedágio.

“Apesar de caro, o problema maior não é o pedágio em si, mas a falta de retorno nas estradas. O gas-

to mensal com a manutenção dos veículos praticamente se equipara ao do pedágio. Essa conta é parecida porque as estradas não estão em boas condições, o que resulta em danos frequentes e desgaste maior dos veículos”, desabafa Orth, de Guarapuava.

Só ônus

À primeira vista, o encarecimento da produção pode parecer a principal desvantagem para o empresário e proprietário de indústria, mas, segundo o diretor-presidente da Cooperativa Integrada, Carlos Murati, não é a única. “Mesmo após 15 anos de concessão, a estrutura das rodovias ainda deixa muito a desejar. Praticamente não vimos nenhuma duplicação de pista ao longo desse período. É como se não houvesse gerado benefício nenhum”, considera.

“Na rota de Londrina a Curitiba, por exemplo, há cerca de 200 quilômetros pedagiados, ao longo dos quais pode-se dizer que 50% é pista dupla e a outra metade é pista simples”, acrescenta Fábio Felício, gerente de logística da empresa LPR, montadora de stands instalada em Londrina, que costuma gastar até 10% do valor do frete com os pedágios para os clientes espalhados pelos quatro cantos do país.

Apesar de ver o pedágio como “um mal necessário”, o presidente do Sindicato dos Trabalhadores em Transportes Rodoviários de Londrina (Sinttrol), João Batista da Silva, não nega que as tarifas são caras, além de mal investidas. Ele costuma ouvir dos sindicalizados queixas em relação a constante reparação de buracos, o que acaba gerando interrupções contínuas das rotas e atrapalhando o trabalho dos motoristas. “Outra promessa feita



Para o presidente do G10, Cláudio Adamucho, a qualidade das estradas paranaenses é semelhante as de Santa Catarina, onde os pedágios custam um terço do preço; reflexo do tipo de contrato

Pedágio motivou migração para transporte por trilhos

Quando iniciou as atividades em Maringá, há 13 anos, o Grupo G10 - formado por cinco transportadoras independentes - transportava a maior parte das cargas pelas rodovias brasileiras. Hoje, entre 80% e 90% das 3 milhões de toneladas transportadas anualmente chegam aos três dos principais portos do país - Paranaguá (PR), Santos (SC) e São Francisco do Sul (SC) - pelos trilhos. A transição do modal rodoviário para o ferroviário ocorreu há aproximadamente dez anos por questões de viabilidade econômica.

O diretor-presidente do G10, Cláudio Adamucho, explica que as rodovias paranaenses não são as piores do país, mas deixam a desejar quando se analisa o custo/benefício dos pedágios. Segundo ele, os pedágios no

Paraná têm custo semelhante aos de São Paulo, onde as rodovias estão entre as melhores do país. Em compensação, as rodovias paranaenses têm condições semelhantes às rodovias de Santa Catarina, onde os pedágios custam, em média, um terço do preço.

Para o empresário, essa diferença é resultado da modalidade de contrato fechado entre o Governo do Paraná e às concessionárias que administram as rodovias no Estado. “O modelo de concessão ideal é o de menor preço. Aqui, o governo transferiu para as concessionárias a obrigação de manutenção e a necessidade de investimentos nos trechos concedidos. Por sua vez, as empresas cobram pedágios caros para cumprir os termos de contratos. Esse modelo deixa o transporte rodoviário até quatro vezes mais caro que o ferroviário”, diz Adamucho.

REPORTAGEM DE CAPA

pelo Estado e pelas concessionárias, mas não cumprida, é a construção do Contorno Norte interligando Londrina, Ibiporã e Cambé. Ainda não houve qualquer iniciativa no sentido de tirar do papel”, lembra.

Na região de Guarapuava, o descontentamento do empresário Orth é com a promessa ainda não cumprida de duplicação da BR-277. “Quando o pedágio foi implantado na BR-277 foi dito que a rodovia seria duplicada, e até hoje nada. Em reunião na prefeitura de Guarapuava em 2010, a concessionária informou que a previsão de duplicação é para 2019. A notícia gerou desconforto entre os presentes, mas, infelizmente, não podemos fazer nada”, lamenta.

O presidente da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná (Faciap), Rainer Zielasko, também reclama da falta de investimentos na malha e da falta de duplicação no mesmo trecho. “O traçado das nossas rodovias vem da década de 60, mas o fluxo de veículos aumentou muito. O suporte hoje não é suficiente tendo em vista o valor alto praticado nas praças de pedágio, e isso causa a perda da competitividade das empresas. O Paraná possui muitas potencialidades em sua economia que

pedem pela melhoria da infraestrutura. Um exemplo é a BR-277, na região oeste, que, apesar do alto valor de pedágio, ainda possui pista simples”.

O empresário dos ramos de transportes e construção civil Valdinei Antônio da Silva, que presidiu a Associação Comercial e Industrial de Cascavel (Acic), é outro a defender a redução do pedágio. “A intenção da privatização foi boa, porém os valores do pedágio no Paraná somados a batalha judicial travada entre as concessionárias e o governo Roberto Requião e a falta de investimentos minaram as promessas de infraestrutura adequada a preço justo”, lamenta.

Excesso de peso

Em novembro do ano passado, quando o Governo do Estado aprovou o reajuste de 4,69% nas tarifas de pedágio, o aumento chegou a ser alvo de uma ação judicial do Fórum Nacional Contra o Pedágio. No entanto, o diretor regional da Associação Brasileira de Concessionárias Rodoviárias (ABCR) no Paraná, João Chiminazzo Neto, explica que o reajuste anual da tarifa é amparado por uma cláusula dos contratos de concessão,



“Valores do pedágio, batalha judicial entre concessionárias e Requião e falta de investimentos minaram infraestrutura adequada a preço justo”, lamenta Valdinei Antônio da Silva

que permite a revisão tarifária à medida que os índices reguladores do setor sofram inflação nesse período.

Segundo ele, um dos fatores que mais têm impacto sobre as condições do pavimento das rodovias paranaenses é o excesso de peso dos veículos, que não tem sido devidamente controlado pelo Estado. “O governo não tem nos fornecido efetivo policial para estabelecer o devido controle sobre esta situação. É o nosso maior problema hoje nas rodovias do Paraná”, aponta.


CENTRO DE
TREINAMENTO

Cursos de capacitação
e desenvolvimento

Informações e inscrições:

Rua Basílio Sautchuk nº 388 - Centro - Maringá - PR
44 3025 9631 | 44 3025 9626 - www.acim.com.br/cursos

Escolha
Futuro *seu*

60 anos ao lado
de quem inova


ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

Nosso forte!

3 milhões de pessoas...

› A melhor
programação

› A maior
cobertura



jovempan.net

44 2101 0001

18 ANOS



REDE CATEDRAL DE COMUNICAÇÃO

“Renovar os contratos é condenar o Paraná à morte econômica”

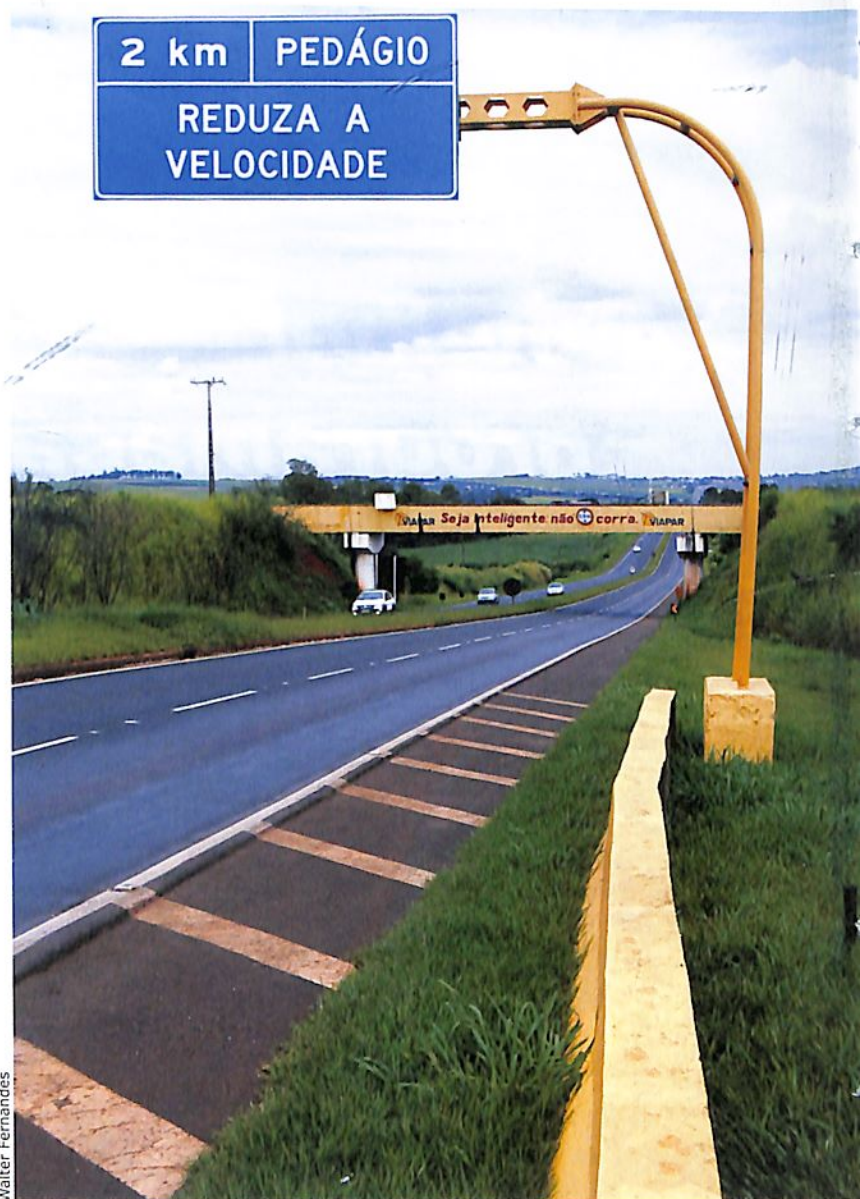
Taxa interna de retorno (TIR) de 22%, passivos judiciais próximos do impagável, valores tarifários entre os mais altos do país e um dos mais caros do mundo e quase nenhum retorno de infraestrutura expressivo em 15 anos de concessão. Esses são alguns motivos numerados pelo engenheiro agrônomo Álvaro Cabrini Júnior, ex-presidente do CREA-PR e atual assessor parlamentar da entidade, uma das integrantes da Comissão Tripartite do Pedágio, para defender a extinção dos atuais contratos com as seis empresas concessionárias das rodovias do Anel de Integração. “Renovar esses contratos nos moldes em que foram feitos em 1997 é condenar o Paraná à morte econômica, porque estamos com o nosso desenvolvimento travado”, afirma.

Segundo ele, as normas contratuais “leoninas” firmadas entre o ex-governador Jaime Lerner, que buscava a reeleição e por isso baixou a tarifa em 50%, e as concessionárias, desobrigadas a investir em infraestrutura pesada até 2014, fato amplamente divulgado pela imprensa, foi a sentença de morte da economia do Estado, principalmente do interior.

Contratos que possibilitam retorno seguro aos investidores privados e garantam modicidade tarifária a ponto de promover o desenvolvimento equitativo da região já são realidade no Brasil. De acordo com o assessor parlamentar do CREA-PR, os novos editais de concessão rodoviária lançados pelo DNIT exigem a duplicação antes do início de cobrança do pedágio, taxa interna de retorno no máximo a 5% e duração contratual de 30 anos, um modelo diferente do que está em vigor no Paraná há mais de 15 anos.

“Tudo depende do edital de licitação, por isso defendendo que os contratos que terminam daqui a 10 anos devam acabar, e com eles todo o passivo judicial. Seria um crime para o Paraná a prorrogação dos mesmos. As concessionárias poderiam participar de outro processo licitatório, sob outras condições e nova modelagem, e não sob essa que está aí e já se mostrou ineficiente, que cobra e não faz”.

Em abril o CREA-PR deve lançar um livro sobre os novos modelos contratuais que servem do capital



Contratos de concessão preveem taxa interna de retorno de 22% e passivos judiciais

privado para concessionar rodovias, ferrovias etc. O objetivo é apresentar uma nova visão de captação de dinheiro privado para investir em obras públicas que permitem o retorno financeiro com segurança jurídica, modicidade tarifária e atuação regulada. “Hoje sabemos que há desequilíbrio econômico-financeiro no atual modelo de concessão em desfavor da sociedade, que está pagando muito caro por um retorno que não tem”, diz Cabrini Júnior.



Divulgação

Alvaro Cabrini Júnior, do CREA:
"contratos que terminam daqui a 10 anos devem acabar, e com eles todo o passivo judicial. Seria um crime para o Paraná a prorrogação"

Comissão Tripartite

Ao longo de 2012, a Comissão Tripartite visitou os 2,5 mil quilômetros pedagiados para avaliar as condições das estradas, o processo de concessão e sugerir melhorias, informações que devem constar em um relatório a ser entregue ao DER-PR. Formada por representantes da sociedade civil, do governo e das concessionárias, a comissão foi criada junto com a concessão das rodovias, mas até hoje foi convocada apenas quatro vezes, sendo a última delas no ano passado. O relatório do CREA-PR, uma das entidades de representação da sociedade civil, é pela extinção dos seis contratos de concessão do Anel de Integração.

Um problema comum a todos os trechos visitados, de acordo com Cabrini Júnior, é a falta de ampliação da capacidade. Segundo ele, faltam duplicação, terceira faixa, acostamento, contorno e rodovia marginal na maioria das cidades e não há políticas públicas municipais e estadual que impeçam a invasão de rodovias e a consequente ocupação irregular no seu entorno em razão do crescimento das cidades. "Permitir a mistura do tráfego local com o tráfego de longa distância é terrível. Isso mata uma rodovia", diz.

Cabrini Júnior faz uma provocação ao comparar a malha viária do Paraná com a de Portugal, país com mais de 2 mil quilômetros de rodovias duplicadas. Já o Paraná, que tem o dobro do tamanho do país europeu, ainda não tem mil quilômetros duplicados. "No começo do século 21 nós sequer chegamos perto daquela que é considerada a pior malha viária da Europa. Como vamos pensar num PIB gigante neste país que quer ser essa grande potência sem projetar algo melhor e grandioso na nossa infraestrutura para daqui 30 anos? Temos de pensar isso agora. Projetos de engenharia não são feitos em uma semana."

Contratos analisados pelo TCU

Os contratos das concessionárias de pedágio do Paraná estão na mira do Tribunal de Contas da União (TCU). Em 2011, o Congresso Nacional solicitou ao órgão permissão para realizar uma auditoria nos contratos. Conforme o processo 014.205/2011-4, documentos apresentados pelo Departamento de Estradas e Rodagens do Estado (DER-PR) e Ministério dos Transportes apontam discrepância entre o preço cobrado nas tarifas e os investimentos realizados pelas empresas.

Os documentos mostram que alterações promovidas nos contratos de concessão das rodovias, algumas sem critérios técnicos, ocasionaram desequilíbrio econômico-financeiro em favor das concessionárias, onerando o consumidor. Por conta disso, o TCU determinou, em fevereiro de 2012, que o DER-PR promovesse, em um ano, o restabelecimento do equilíbrio econômico-financeiro dos contratos, considerando possíveis sobrepreços em obras e serviços.

O DER-PR também deveria fazer constar no contrato cláusulas de revisão periódica da tarifa, levando em consideração a produtividade das concessionárias. Conforme os ministros do TCU, se as empresas conseguiram obter maiores lucros através de aumento na produtividade e eficiência tecnológica, essa redução de custo deve ser repassada ao consumidor. As empresas recorreram e neste momento o processo encontra-se em análise. Como os recursos têm efeito suspensivo, as determinações encontram-se paralisadas, ou seja, o DER-PR não está obrigado a cumprir as ordens emitidas pelo TCU até o julgamento final do processo.

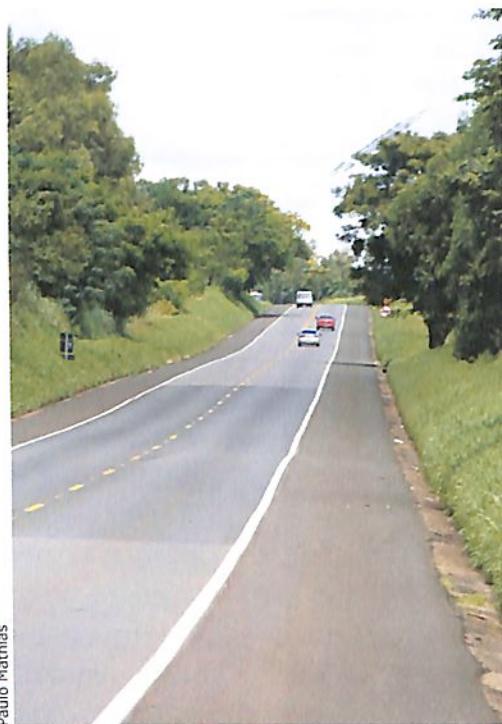
O Tribunal de Contas do Estado do Paraná (TCE) também quer saber detalhes dos contratos de concessão. Em fevereiro deste ano, o presidente Artagão de Mattos Leão determinou a instauração de auditoria no contrato de pedágio firmado com a concessionária CCR RodoNorte. A empresa administra 567 quilômetros de rodovias - entre elas a BR-376, a BR-373, parte da BR-277 e a PR-151. De acordo com o site da empresa, o fluxo médio diário dessas rodovias soma 58 mil veículos. Cinco analistas de controle foram designados pela Portaria 250/13 para executar o trabalho no prazo de 90 dias.

www.acim.com.br

Com a palavra, governo e concessionárias

O governo do Paraná reconhece que o custo do pedágio no Paraná precisa ser revisto, mas defende que o debate seja fundamentado em dados técnicos, econômicos e jurídicos, e não em discursos políticos e brigas judiciais. Segundo o secretário do Estado de Infraestrutura e Logística, José Richa Filho, a politização do assunto serviu apenas para travar o cronograma de obras e investimentos nas estradas por quase 15 anos. “A gestão passada preferiu brigar com as concessionárias ao invés de cobrar investimentos. O resultado é que obras importantes ficaram paradas”, alega Richa Filho.

Entre as ações adotadas pelo governo para atender as reivindicações dos usuários por tarifas menores e melhores condições nas rodovias, o secretário destaca a criação da Comissão Tripartite e a Agência Reguladora de Serviços Públicos Delegados de Infraestrutura do Paraná (Agepar), sendo que à primeira cabe a fiscalização dos serviços prestados pelas concessionárias, e à segunda a negociação das atribuições e investimentos. Também foi contratado um estudo junto a Fundação Instituto de Administração da Universidade de São Paulo (USP), que resultará em um relatório sobre os termos previstos em contratos, obras executadas e montantes arrecadados pelas concessionárias “A retomada



Paulo Mathias

Estrada pedagiada não duplicada

dos investimentos é uma preocupação do governo. Esse estudo servirá para corrigir distorções e negociar a ampliação de investimentos. O governo já iniciou o diálogo com as concessionárias e obteve avanços. O Departamento de Estradas de Rodagem (DER) também está cobrando a inclusão de obras, sem que haja alta do valor do pedágio”.

Sobre o modelo de concessão vigente, Richa Filho partilha da opinião do segmento empresarial de que não é o mais adequado para o cenário atual, porém lembra que os contratos foram feitos em um período de infla-

Empresários são unânimes em reclamar dos altos pedágios, mas e a contrapartida das concessionárias? As empresas que administram as rodovias apresentam suas explicações; já o governo do estado admite que o modelo de contrato não é o mais adequado para a atualidade

ção alta, incertezas contratuais e de alto risco Brasil. Somam-se a isto as obrigações contratuais que previam, antecipadamente, grandes aportes de investimentos para recuperar as rodovias. Hoje, a União investe na recuperação antes de entregá-las à iniciativa privada.

“No cenário atual as incertezas que balizaram os contratos, inclusive na escolha dos índices de reajustes, não existem mais. Só que não é fácil romper judicialmente os contratos. Existe uma série de restrições que impedem algumas modificações. A saída é o diálogo e a negociação”.

Concessionárias

A reportagem entrou em contato com as concessionárias que administram as rodovias pedagiadas no Paraná e solicitou, individualmente, um resumo dos principais investimentos realizados nos últimos anos no trecho de concessão de cada uma delas. Também foi solicitado um breve relatório do cronograma de investimentos e obras previstos para 2013. O mesmo espaço foi concedido às seis empresas.

A Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias (ABCR), por sua vez, divulgou dados consolidados das seis concessionárias que apontam, desde 1998, investimentos de mais de R\$ 2,5 bilhões nas rodovias paranaenses. Segundo a

entidade, toda a malha rodoviária foi restaurada, mais de 200 quilômetros foram duplicados e 273 quilômetros de terceiras faixas foram implantados. Também foram construídos contornos e pontes, disponibilizado atendimento 24 horas aos usuários, feitos mais de 150 mil atendimentos pré-hospitalares e um milhão de guinchamentos.

O diretor regional da ABCR – PR/SC, João Chiminazzo Neto, explicou que o programa de investimento nas rodovias passa por um processo de revisão. “Os investimentos futuros estão sendo rediscutidos. Entendemos que o projeto elaborado em 1997 precisa ser reavaliado para atender às necessidades atuais da economia paranaense”, conclui Chiminazzo Neto.

Caminhos do Paraná

Até o fechamento desta edição, a assessoria de imprensa da Caminhos do Paraná não havia encaminhado resposta.

Econorte

A malha rodoviária administrada pela Econorte abrange 341 quilômetros distribuídos em cinco segmentos, que ligam 15 municípios do norte do estado. Conforme previsto contratualmente, a concessionária é responsável pela manutenção, restauração e conservação das rodovias e pelos serviços operacionais como guincho, inspeção, pré-hospitalar e bases operacionais 24 horas. A empresa também faz repasses de verba mensal para o aparelhamento das polícias rodoviárias Federal e Estadual, fiscalização do DER e do ISS para os municípios, além dos impostos e tributos pagos pela concessionária. Em 2012, a Econorte restaurou e fez a manutenção de 67 quilômetros de rodovia, e para este ano estão previstas obras semelhantes em outros 88



Agência Estadual de Notícias

“No cenário atual as incertezas que balizaram os contratos não existem mais”, diz o secretário de Estado José Richa Filho

quilômetros. Sobre a duplicação da BR-369, a concessionária informou que o trecho deve ser duplicado até Cornélio Procópio, mas ainda não há data prevista. Segundo a empresa, está sendo elaborado um projeto para implantação de terceiras faixas no trecho entre o Km 101 até o Km 95 da BR-369.

Ecovia e Ecocataratas

Por meio das assessorias de imprensa, a Ecovia e Ecocataratas informaram que por pertencerem ao Grupo EcoRodovias, uma empresa de capital aberto, estão impedidas de divulgarem informações isoladas da unidade referentes aos investimentos.

CCR RodoNorte

Responsável pelo maior lote concedido pelo governo, a CCR RodoNorte administra 567 quilômetros de rodovias, que formam um dos principais corredores de escoamento da produção agrícola do Estado. Os trechos das BRs 277 e 376 ligam Curitiba ao norte do Estado; às PRC 373 e PR 151, entre Ponta Grossa e Jaguariaíva; e a BR-373, entre Ponta Grossa e o Trevo do Caetano, saída para o norte do Paraná e Foz do Iguaçu. Desde que assumiu as rodovias, a RodoNorte investiu mais de R\$ 1,8 bilhão na duplicação de 44 quilômetros e na construção de 86 quilômetros de terceiras fixas e 256 quilômetros de acostamentos. Também foram construídas 12 pas-

sarelas, realizado o alargamento de 52 pontes e viadutos e a reconstrução do sistema rodoviário que integra o lote. Só em 2012 foram investidos R\$ 159 milhões em obras de manutenção e conservação, além do início da obra da duplicação da BR-277, no contorno de Campo Largo. Até 2021 será investido mais R\$ 1,6 bilhão na modernização do trecho.

Viapar

Responsável pela administração de 546,5 quilômetros, a Viapar, conforme relatório enviado, desde o ano 2000 duplicou 25,1 quilômetros entre Maringá e Floresta, 11,2 quilômetros entre Arapongas e Apucarana, além ter feito o Contorno de Campo Mourão, construiu nove passarelas e outras obras – os valores não foram especificados. A empresa diz que investirá R\$ 1 bilhão até 2017, sendo que mais de metade deste valor deverá ser destinado à restauração e à manutenção dos trechos administrados. Estão previstas ou em andamento a duplicação de 37,4 quilômetros da PR-317, outros 12,1 quilômetros da BR-158, 77,3 quilômetros da BR-369 e quase 24 quilômetros de duplicação entre Mandaguaçu e Nova Esperança. O cronograma de obras prevê também alargamentos na PR-444 e implantação de terceiras faixas. No total, entre 2000 e 2017, a Viapar deverá duplicar 212,32 quilômetros e outros 50,7 quilômetros de contorno. ■

Construção civil aquecida, lucro certo para outros segmentos

Em 2012 quase 1,4 milhão de metros quadrados foram construídos na cidade, um recorde; isto impulsionou o mercado de produtos voltados a quem está construindo ou quer mudar para o imóvel novo

Walter Fernandes



Fernanda Bertola

Apesar da estimativa de crescimento reduzido do setor da construção civil para 2013 por causa do desempenho da economia brasileira no ano passado, muitas empresas maringaenses apostam em bons resultados para este ano. Levando-se em consideração o desempenho da construção civil em Maringá nos últimos anos, há motivos para os empresários se conservarem otimistas.

Segundo dados da prefeitura, em 2010 foram 953.088,41 metros quadrados de área construída. No ano passado, 1.376.594,21 metros quadrados construídos, o que representa um crescimento de mais de 400 mil metros quadrados em dois anos. Esta força do setor impulsiona diversos outros segmentos. São empresas que trabalham com produtos direta ou indiretamente ligados à construção civil, como depósitos de materiais de construção, lojas de móveis e marmorarias. Esses empresários também têm boas razões para estarem otimistas.

O proprietário da Alfa Móveis, que fabrica móveis planejados, Re-

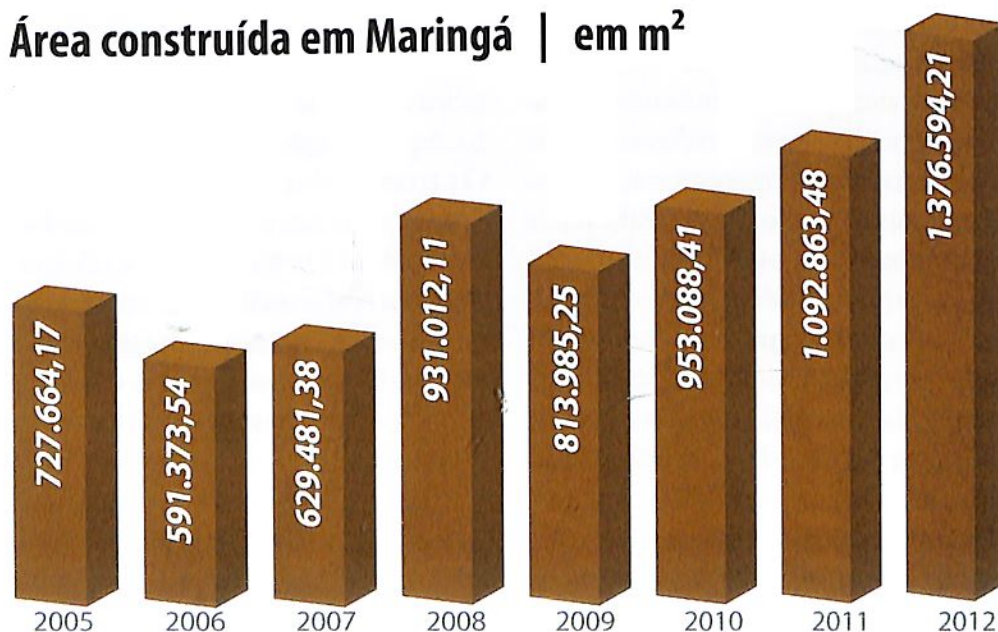
ginaldo Carlos Alves, acredita na manutenção do crescimento anual que vem sendo registrado nos últimos cinco anos na empresa dele. De 2011 para 2012, houve aumento de 10% no faturamento da empresa.

No mercado desde 1994, a Alfa Móveis começou com apenas dois funcionários. Hoje, dez colaboradores integram a equipe e há expectativa de contratar mais dois no decorrer do ano. “Temos percebido que ainda há espaço para crescer

se considerarmos a quantidade de obras em andamento, já que quem constrói ou compra deseja mobiliar o imóvel”, diz.

Para atrair os clientes, Alves investe em serviços de consultoria, marketing e não deixa de lado a pontualidade na execução dos serviços. No ano passado, a empresa precisou recusar vários trabalhos, especialmente no último trimestre, por excesso de pedidos. Não porque tenham faltado produtos nos forne-

Área construída em Maringá | em m²



FONTE | Prefeitura de Maringá

@wvainer



Maringá registrou construção recorde de metros quadrados

cedores. Alves explica que a recusa foi resultado da falta de mão de obra especializada. “A maior dificuldade enfrentada pelo setor moveleiro é a contratação de pessoal”, avalia.

O Núcleo Moveleiro do programa Empreender, da ACIM, tem várias ações programadas para apoiar as empresas do setor neste ano, por meio de trabalhos em parceria entre os empresários: compras e vendas em conjunto, treinamentos e visitas a feiras. Também está prevista para este ano a inauguração de um showroom para os integrantes do Núcleo.

Modernizar

O diretor da Marmoraria Brasil, Moacir Leandro Filho, explica que também a falta de mão de obra qualificada acaba sendo um problema. Mesmo assim, tem boas expectativas para 2013, já que desde 2010 a empresa tem registrado crescimento médio de 20% ao ano. “Só não registramos um crescimento ainda maior por falta de mão de obra qualificada”, lamenta.

Em 2012, a empresa precisou recusar pedidos por falta de profissionais.

“Muitos deixam de trabalhar em empresas e ficam na informalidade, resultando na escassez de mão de obra especializada”, explica. Para atrair o trabalhador, a marmoraria oferece cesta básica e seguro de vida. “Isso não foi decidido em acordo coletivo, foi decisão da empresa”, ressalta.

Para minimizar os efeitos da carência de mão de obra, a empresa investe em tecnologia. Houve investimento de cerca de R\$ 60 mil em novos equipamentos, como a aquisição de mais uma ponte rolante, no valor de R\$ 80 mil – a ponte é necessária para o manuseio seguro de chapas de mármore, que pesam cerca de 350 quilos.

“Os investimentos são necessários para adequação às normas de segurança. Recebemos uma lista para colocar tudo em ordem. Também há gastos com a licença ambiental para liberar o funcionamento da empresa”, afirma o diretor, acrescentando que as exigências legais nesse ramo são duras. “É preciso Equipamento de Proteção Individual (EPI), trabalho com uso de água no poli-



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 Caill Haddad)
Maringá-PR
Tel. (44) 3262-5571

Walter Fernandes



Moacir Leandro Filho, da Marmoraria Brasil: empresa tem registrado crescimento de 20% ao ano e investido em maquinários modernos

mento para evitar a contaminação dos funcionários. No entanto, se houvesse fiscalização mais rígida, outros trabalhadores que atuam por conta própria, muitas vezes pondo em risco a saúde, voltariam à legalidade”, diz.

A proprietária da marmoraria, Ione Maria Salles Araujo Cerdeira, sugere que cursos de qualificação na área em Maringá poderiam ajudar a suprir a deficiência de trabalhadores no mercado. “Tem muita gente que faria um curso desse tipo. O salário é considerado bom, está na faixa de R\$ 1,5 mil”, afirma.

Cautela

O gerente de compras do Depósito Alvorada, Carlos Eduardo Urgnani, é cauteloso quando o assunto são as perspectivas para 2013. Ele explica que há três anos o mercado tem se mantido estável e acredita na manutenção desse quadro. “Desde 2010 o crescimento está empatado. Posso dizer que o mercado está estável, nem cresceu e nem diminuiu”, diz. Na opinião dele, não faltaram produtos nas

lojas porque as indústrias estão com capacidade ociosa.

Na avaliação de Urgnani, a construção civil ainda está aquecida, mas aos poucos pode começar a sobrar imóveis, mesmo com as linhas de crédito disponibilizadas pelo governo. “A perspectiva não é de crescimento grande, mas de manutenção”, reforça.

Sobre a inadimplência, Urgnani conta que está na média registrada

pela loja. O aumento das vendas por meio de cartão de crédito, evitando o recebimento de cheques, tem ajudado a reduzir a inadimplência. “Essa foi uma alternativa encontrada para solucionar o problema. Ou os clientes negociam com financiadoras”, explica. A principal dificuldade enfrentada no ramo é a concorrência, já que as próprias indústrias, geralmente as menores, acabam realizando venda direta ao consumidor final.

Além disso, Urgnani também menciona a falta de pessoal para trabalhar e a alta rotatividade. “Principalmente no setor de entrega, que é um serviço mais pesado, há falta de mão de obra”.

Para atrair a clientela, que é composta pela classe média, o depósito tem investido no marketing televisivo. Urgnani destaca que outra estratégia fundamental para se diferenciar da concorrência é manter a empresa abastecida com novidades e lançamentos. “Por haver necessidade de atualização para manter-se competitivo no nosso ramo, procuramos trabalhar com marcas conhecidas”. E com estas estratégias a empresa já está há 47 anos no mercado. ■



Carlos Eduardo Urgnani, do Depósito Alvorada: vendas com cartão de crédito têm minimizado inadimplência



Viver com qualidade.
O melhor investimento.

MAISON *Prestige*

ÁREA TOTAL **295m²** **3** SUITES **3** VAGAS GARAGEM

ENTREGA: 30/09/2016



■ Av. Prudente de Moraes, 463 | Zona 7



SOLARIS
CLUB RESIDENCE

ÁREA TOTAL **108m²** **2** SUITE **3** DORM.

ENTREGA: 28/02/2016



■ Rua Garibaldi, 50 | Vila Nova



brisas
residence club
Bella Città

ÁREA TOTAL **112m²** **2** SUITE **3** DORM.

ENTREGA: 30/11/2015



■ Av. Londrina, 934 | Zona 8

VISITE DECORADOS NO SHOW ROOM A.YOSHII:
Av. São Paulo, 2828 (antiga Guruceia) | Fone: 3344 1011
Diariamente das 9h às 18h | Inclusive Domingos e Feriados

Vendas:  **OPÇÃO**
IMÓVEIS

Construção e Incorporação:

 **A.YOSHII**
ENGENHARIA
Referência de Qualidade

Juliana Fontanella

Nas empresas o endividamento compromete o capital que seria transformado em investimento. Os recursos disponíveis são consumidos por parcelas e juros, o que compromete o crescimento e pode levar a empresa à estagnação. Ao empresário restam três alternativas: recorrer a empréstimos com juros mais baixos, quitar a dívida ou tentar uma renegociação do saldo devedor.

Um estímulo para quitar as dívidas e retomar o controle das contas em 2013 é que a taxa básica de juros deve ser mantida em 7,25% até o fim do ano. A preocupação com o aumento da inflação manifestada pelo presidente do Banco Central, Alexandre Tombini, em nota publicada em fevereiro, é outra boa razão para negociar o quanto antes. A meta da inflação do governo para 2013 continua em 4,5%, entretanto a previsão do Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) teve que ser realinhada para 5,71%. Enquanto isso, a projeção de crescimento do PIB, que no ano passado estava em 3,2%, recuou para 3,09%. Esse cenário pode significar um consumidor mais retraído e esse comportamento vai impactar na movimentação do comércio.

Revisão de contrato

O advogado Diogo Félix presta consultoria jurídica para empresas que estão endividadas e diz que a negociação bancária é, basicamente, a celebração de um contrato, tanto para a constituição de um crédito, quanto para a liquidação de uma dívida. “Trata-se de duas realidades distintas, a da instituição financeira, com suas diretrizes contratuais definidas à obtenção do lucro, e a do empresário, cuja satisfação de

Renegociação, o adeus às contas no vermelho

As parcelas do financiamento estão muito altas e comprometendo os investimentos para a empresa prosperar? A renegociação junto à instituição financeira pode ajustar os valores, e há casos em que a empresa desconhece que tem dinheiro a receber



Luis Tel e Francisco de Paula, da Gráfica Regente: depois de comprarem uma máquina com financiamento em euros, eles optaram por comprar outro equipamento em moeda brasileira para evitar oscilações cambiais



O advogado Diogo Félix explica que, na renegociação, a assessoria especializada busca, nas regras jurídicas, as limitações que as instituições financeiras devem observar ao constituir e cobrar determinada dívida

pactuadas em contrato, portanto, qualquer variação em conta, contrato ou empréstimo com argumento de variação cambial ou outra variação externa deve ser comprovada pelos bancos. Nos contratos de financiamento o uso da taxa flutuante não é permitido quando desequilibra a situação do cliente, e a legislação atual favorece o consumidor. Caso o banco não consiga comprovar que contratou as taxas praticadas, o cliente pode ser ressarcido, inclusive com o pagamento em dobro.

Segundo ela, muitos clientes possuem fortunas “enterradas” nos bancos e desconhecem que se revisassem as contas judicialmente poderiam ser ressarcidos por anos de cobranças indevidas. Essas medidas valem também para as empresas que fecharam, faliram ou que tiveram contas encerradas há anos. “Um cliente recentemente ganhou de um banco R\$ 1,3 milhão. O dinheiro era devido a empresa por oito anos de movimentação financeira e foi um recurso bem-vindo, uma vez que a empresa quebrou e estava pagando dívidas remanescentes há anos”, diz.

Em geral, os empresários procuram apoio jurídico apenas quando estão na fase da execução da dívida e perdendo os bens. A assessora jurídica tranquiliza o empresário que teme perder o patrimônio antes de conseguir pagar as dívidas. Mesmo que o leilão patrimonial esteja marcado ou já tenha ocorrido, há possibilidade de reversão favorável. A negociação orientada será feita de forma justa, válida e dentro da lei.

interesses, pautados na liquidação da dívida e obtenção de crédito, fica limitada pelas imposições dos termos negociais da instituição financeira.

A assessoria jurídica especializada irá buscar, nas regras jurídicas, as limitações que as instituições financeiras devem observar ao constituir e cobrar determinada dívida. Desta forma, o empresário pode obter melhores termos negociais, como a própria constituição da dívida negociada; os juros incidentes e suas alterações ao longo do contrato; as tarifas bancárias; as garantias dadas na contratação; bem como os instrumentos jurídicos que podem ser utilizados em benefício do empresário, por conta do descumprimento das obrigações legais e contratuais que a instituição financeira deve obedecer.

O advogado diz que a revisão dos contratos é uma realidade tanto jurídica, quanto empresarial na medida em que os padrões estabelecidos pelas instituições financeiras nos contratos pautam-se pelo risco calculado. Em um dos casos assessorados por ele, foi possível obter uma redução de mais de 50% do valor total da dívida cobrada pelo

banco. “As orientações e medidas processuais contribuíram para a obtenção das condições adequadas à realidade jurídica e empresarial, proporcionando a integração da função social da empresa e do próprio contrato e possibilitando a recuperação empresarial e crédito no mercado financeiro”, explica.

Volta por cima

Cassia Denise Franzoi é advogada com MBA em Direito Empresarial, Tributário e Bancário pela Fundação Getúlio Vargas, e também presta consultoria jurídica na renegociação. Muitos empresários, segundo ela, desconhecem que têm créditos perante a entidade financeira e uma condução correta do caso pode transformar a empresa de devedora em credora. “O cliente que tem chance de reverter a dívida do financiamento é aquele que possui ou possuiu conta em banco nos últimos 30 anos, assumiu débitos, descontou títulos, empréstimos, renegociações, reparcelamentos, usou limite etc”, diz.

Pela legislação atual, as taxas de juros praticadas pelas entidades financeiras devem ser previamente

Moeda estrangeira

Há empresas que precisam negociar em moeda estrangeira para conseguir importar produtos, equipamentos e matéria-prima. Nesse perfil de negócio, a variação cambial é um risco para pagamentos parcelados e financiamentos. O empresário Luis Tel, da Gráfica Regente, conhece bem o que representa depender do câmbio estrangeiro. Em 2002, ele comprou uma máquina em euros, mas durante o prazo do financiamento o câmbio mudou. O custo mensal das parcelas variava muito e, mesmo com planejamento, saía sempre acima do valor esperado. “Como se tratava de um financiamento de menor valor, pagamos sem muita dificuldade, mas não foi uma experiência boa. Quando planejamos um novo investimento em 2010, o medo estava presente, então seguimos por outro caminho”, diz.

A nova máquina foi negociada em reais. A estratégia da empresa foi re-financiar um dos equipamentos para comprar a máquina importada. Dois anos atrás, lembra Tel, o país tinha taxas de juros competitivas e apesar de os percentuais daqui serem um pouco mais altos, não era preciso lidar com o risco cambial. O empresário e o sócio, Francisco de Paula, concluíram que só era vantagem negociar em outra moeda para quem tem entrada de recursos em moeda estrangeira, e como este não era o caso deles, era melhor não contrair dívidas sujeitas à variação cambial.

Para Tel, o Brasil oferece boas oportunidades de negócio, mas não para quem precisa comprar máquinas e equipamentos estrangeiros. “Há linhas de crédito para compra de equipamentos com prazo de até dez anos e até dois anos de carência com taxas competitivas. Entretanto, essas condições são para máquinas



Walter Fernandes

“Um cliente recentemente ganhou de um banco R\$ 1,3 milhão. O dinheiro era devido à empresa por oito anos de movimentação financeira”, conta a advogada Cassia Denise Franzoi

produzidas aqui. Como as indústrias de máquinas gráficas estão principalmente na Europa, esse tipo de financiamento, infelizmente, não serve para nós”, reclama.

A possibilidade de negociar de novo em moeda estrangeira não está descartada, mas a forma de planejar a compra, sim. O que faltou antes, segundo o empresário, foi aplicar no contrato dispositivos de proteção contra flutuações da moeda estrangeira, acionar algum tipo de trava cambial.

A gerente de negócios internacionais do Banco do Brasil, Silvia Heberle, trabalha com esses dispositivos. O importador que também exporta tem vantagens porque tem proteção natural frente à oscilação da moeda. Se não for o caso, ela orienta que para operações de valores pequenos e médios, o mais indicado é utilizar um dispositivo chamado de Termo de Moeda, que garante o fluxo de caixa da empresa, permitindo o estabelecimento antecipado do

custo da operação. Para evitar sustos durante a vigência do contrato de compra e venda em moeda estrangeira, é preciso renegociar a operação alguns dias antes do vencimento.

Silvia alerta que seguro direto não existe, mas as operações de financiamento em moeda estrangeira são protegidas. Um jeito de avaliar se é hora de buscar novos contratos é observar a gangorra cambial: é bom importar quando o real está valorizado, do contrário, exportar é a melhor escolha. As três moedas mais negociadas no Brasil são, pela ordem, dólar, euro e yen (moeda japonesa). ■

Walter Fernandes



Silva Heberle, do Banco do Brasil: para importações de valor reduzido, o mais recomendado é utilizar um dispositivo chamado Termo de Moeda, em que o contrato é renegociado alguns dias antes do vencimento

LICEU
uningá
Cursos Técnicos
Pós Médio

Matrículas
Abertas



TÉCNICO EM

ENFERMAGEM



TÉCNICO EM

ESTÉTICA



TÉCNICO EM

PODOLOGIA



TÉCNICO EM

RADIOLOGIA



TÉCNICO EM

FARMÁCIA



TÉCNICO EM

ANÁLISES
CLÍNICAS



TÉCNICO EM

HEMOTERAPIA



TÉCNICO EM

VIGILÂNCIA EM SAÚDE

Noturno
Duração 18 meses

www.uninga.br

44 30335009

É imprescindível escolher

John Lennon



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



Rubia Pimenta

O prefeito de Maringá, Roberto Pupin (PP), empossou, em 18 de fevereiro, o juiz aposentado Rene Pereira da Costa no cargo de secretário municipal de Controle Interno. Costa chefiou por quase um ano a Secretaria de Estado de Relações com a Comunidade. Até o fechamento desta edição, restava apenas uma vaga no primeiro escalão da prefeitura, a de secretário de Relações Interinstitucionais. A pasta era chefiada por Walter Guerlles que, alegando motivos particulares, anunciou sua saída na última semana de fevereiro.

A equipe administrativa da prefeitura é composta por 29 cargos, entre secretarias, diretorias e coordenação de órgãos como o Procon e o Aeroporto Silvio Name Júnior. Entre os secretários municipais, há quem está ocupando a mesma pasta da gestão anterior, a exemplo de Antonio Carlos Nardi (Saúde) e Luiz Manzato (Procuradoria Geral), e quem mudou de secretaria, como Flor Duarte (que trocou a Cultura pela Mulher) e Leopoldo Fiewski (que já respondeu pelas secretarias de Saneamento e Fazenda e é coordenador dos projetos do BID). Alguns ocupam pela primeira vez o cargo, como Solange Lopes (Educação) e Maria Iraclécia de Araújo (Esportes e Lazer).

Os secretários municipais foram apresentados na primeira reunião do Conselho de Administração da ACIM, realizada em 18 de fevereiro. Também participaram membros do ACIM Mulher, Copejem, conselhos do Comércio e Superior. Na ocasião, os secretários fizeram um breve relato sobre os desafios que terão que enfrentar. O prefeito ressaltou que um dos maiores desafios da administração municipal será a informatização para garantir transparência às ações públicas.

Pupin monta quadro de secretários municipais

Prefeito nomeou Rene Pereira da Costa à Secretaria de Controle Interno; são 29 cargos, entre secretarias, diretorias e coordenação de órgãos

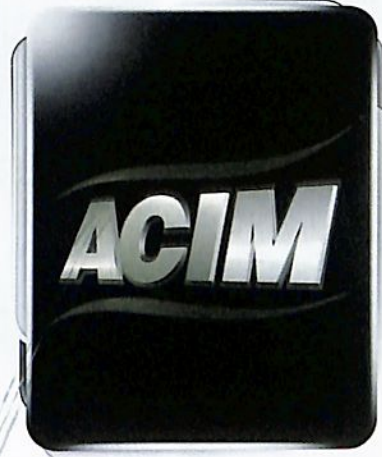
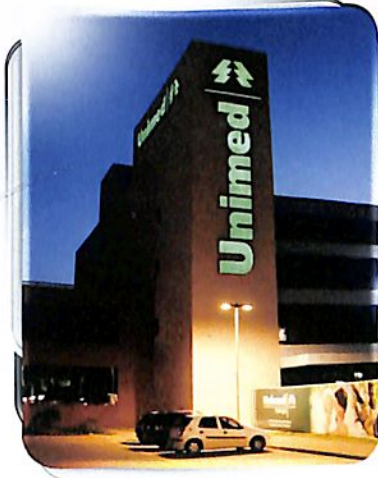


Prefeito Roberto Pupin e o vice, Cláudio Ferdinandi, na posse do último secretário nomeado: Rene Pereira da Costa; também participaram da cerimônia outros secretários municipais

Veja quem compõe a equipe administrativa da Prefeitura

Gabinete - Mário Hossokawa
Diretoria de Igualdade Racial - Hércules Ananias
Conselho de Desenvolvimento Econômico - Márcia Santini
Secretaria de Gestão e Fazenda - José Luiz Bovo
Ouvidoria - Antônio Carlos Bastiani
Procuradoria Geral - Luiz Manzato
Procon - João Luiz Agner Regiani
Secretaria de Relações Interinstitucionais - indefinido (Walter Guerlles pediu afastamento do cargo)
Secretaria de Controle Interno - Rene Pereira da Costa
Secretaria de Comunicação - Milton Ravagnani
Secretaria de Recursos Humanos - Gilmar José Benkendorf Silva
Secretaria de Planejamento - Laércio Barbão
Secretaria de Educação - Solange Lopes
Secretaria de Saúde - Antônio Carlos Nardi
Secretaria da Mulher - Flor Duarte
Secretaria de Esportes e Lazer - Maria Iraclécia de Araújo
Secretaria de Trânsito e Segurança - Ademar Schiavone
Secretaria de Meio Ambiente - Umberto Crispim
Secretaria de Assuntos Comunitários - Miguel Grillo
Secretaria de Serviços Públicos - Vagner Mussio
Secretaria de Desenvolvimento Econômico - Valter Viana
Secretaria de Cultura - Jovi Vieira Barboza
Secretaria de Assistência Social e Cidadania - Flávio Vicente
Secretaria de Obras Públicas - Fernando Camargo
Secretaria de Habitação de Interesse Social - Sérgio Bertoni
Secretaria de Saneamento - Alberto Abrão Vagner da Rocha
Aeroporto - Marcos Valêncio
Coordenadoria dos Projetos do BID - Leopoldo Fiewski
Secretaria de Recursos Materiais, Abastecimento e Logística - Gilton Domingues Bonneau

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

Morre Amorim Moleirinho, pioneiro de Maringá e ex-diretor da ACIM

Empresário foi um dos fundadores do Centro Português, foi diretor da Associação Comercial por 26 anos e fundou grupo que chegou a gerar três mil empregos diretos



Amorim Moleirinho em foto veiculada em 2012 na Revista ACIM e ao lado de Alcides Siqueira Gomes, que presidiu a Associação Comercial, em 1986/1987

Rubia Pimenta

Maringá perdeu, no dia 23 de fevereiro, um de seus pioneiros mais ilustres. Amorim Pedrosa Moleirinho faleceu, aos 75 anos, no Hospital Santa Rita. O velório do empresário, ex-presidente da ACIM e Cônsul Honorário de Portugal em Maringá, reuniu centenas de pessoas no Auditório Hélio Moreira, no Paço Municipal.

Moleirinho fundou uma das empresas mais antigas da cidade, o Curtume Central. Sua trajetória acompanhou o desenvolvimento da indústria e do comércio de Maringá. Português de Leria, ele imigrou ao Brasil com 19 anos, quando as ruas de Maringá ainda não eram asfaltadas, e viu de perto o cresci-

mento do município.

Empreendedor, ele não se contentou em apenas observar. Foi candidato a vice-prefeito em 1982, na chapa de Ademar Schiavone, e sempre teve grande participação na política da cidade.

Como empresário, abriu com o pai um açougue, e em pouco tempo investiu em um frigorífico, um curtume e outros negócios agropecuários, pioneiros na região, formando um grupo que chegou a ter três mil funcionários.

Moleirinho participou da diretoria da ACIM por 26 anos, trazendo grande contribuição à entidade, como a certificação para exportações. Foi coordenador regional da Federação das Indústrias do Estado do Paraná (FIEP), presidente do Centro Português, que ajudou a

fundar, além de um dos criadores da Casa Lar (entidade que atende mais de 400 crianças carentes), entre outras funções que ajudaram a consolidar seu título de Cidadão Honorário da cidade.

Recebeu o título de cônsul honorário de Portugal em Maringá das mãos do então presidente da República portuguesa, Mario Soares, após organizar um evento luso-brasileiro em Curitiba.

Homem de incontáveis amizades, Moleirinho era conhecido por ser alegre, simples, receptivo e com uma memória infalível. Ele deixou a mulher, Dulce Farias Moleirinho, dois filhos - Amarin Michel Moleirinho e Olga Elizabeth Moleirinho - além dos enteados Paula, Valdomiro e Guilherme.

ADEGA BRASIL[®]

SHOPPING

UM NOVO JEITO
DE PRESENTEAR!



Nova Loja Adegas Brasil, traz para você um horário flexível de compras, com maior comodidade e conforto.



Quer presentear em grande estilo, vale a pena conferir as novidades que preparamos para você.

Vinhos, Champagnes, Whiskies, Vodkas, Cervejas, Presentes, Adegas e Acessórios.

Agora no Maringá Park Shopping Center, você encontra o melhor presente.

A Câmara Municipal de Maringá e suas casas

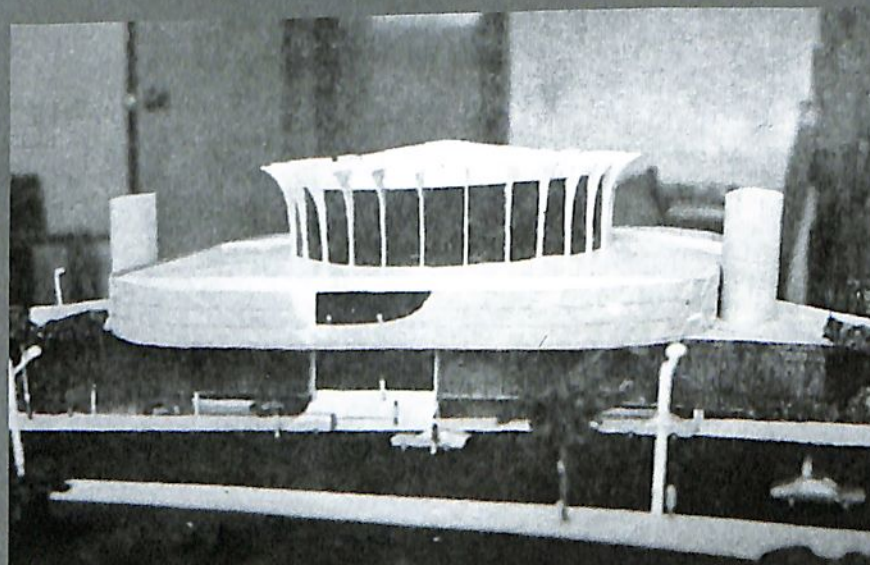
Após diversas articulações políticas e empresariais, Maringá conquistou sua emancipação política por meio da Lei nº. 790, de novembro de 1951. Um ano mais tarde, a comunidade local iniciou as articulações para escolher os representantes políticos do município recém-constituído. Essa corrida eleitoral resultou na vitória de Inocente Villanova Júnior como primeiro prefeito de Maringá, além de um quadro bem representativo e, até certo ponto, experiente para conduzir os trabalhos no Legislativo Municipal.

A Câmara Municipal, que chegou a funcionar na residência de Arlindo de Souza - um de seus primeiros vereadores - e na sede social do Aero Clube, foi instalada efetivamente em algumas salas do Edifício João Tenório Cavalcante, localizado na avenida Duque de Caxias esquina com a XV de Novembro, no início de 1953. Mais tarde a sede foi transferida para a avenida Tiradentes, no espaço anteriormente ocupado pelo Restaurante Lord Lovat. Foi esse espaço que se tornou palco de uma das mais calorosas discussões daquela legislatura. Inclusive, esses embates entre o público e o privado resultaram na cassação de Villanova, em 1954, que conseguiu manter-se no cargo por meio de um Mandato de Segurança.

Mais tarde, durante a gestão do prefeito Silvio Barros (1973-1976), a sede própria da Câmara Municipal começou a ser construída em um terreno ao lado da praça da Catedral, em frente à rua Tomé de Souza. O projeto ficou a cargo do engenheiro Luty Kasprowicz. A obra tinha sido iniciada quando terminou a administração. O prefeito seguinte, João Paulino



Primeira sede da Câmara Municipal de Maringá, no Edifício João Tenório Cavalcante



Maquete do projeto de Luty Kasprowicz previsto para sediar o Legislativo que seria edificado no espaço adjacente da praça da Catedral

Vieira Filho, optou por demolir o que havia sido edificado sob a justificativa de deixar a praça da Catedral livre de construções.

Dessa forma, a Câmara Municipal de Maringá ficou sediada no antigo Restaurante Lord Lovat até 1982, quando foi transferida para um edifício maior na praça Rocha Pombo. No final daquela década tiveram início as

obras para a edificação da esperada sede própria do Legislativo, desta vez, instalada na avenida Cerro Azul. Este local foi inaugurado na década de 1990 e, desde então, abriga a Câmara Municipal de Maringá, que completará 60 anos em 2013.

Miguel Fernando é especialista em História e Sociedade do Brasil

RCC NA CAPITAL

Com a Rede TV! Curitiba a RCC expande suas operações para a capital do estado

A Rede Catedral de Comunicação é referência em todo o interior do estado do Paraná. Com estúdios multimídia, a RCC conta hoje com rádios afiliadas da Rede Jovem Pan em Maringá e Foz do Iguaçu, e TV's afiliadas da Rede TV! em Maringá, Londrina e a partir de agora o grupo conta com a Rede TV! Curitiba. E em breve Rede TV! Cascavel e Rede TV! Foz do Iguaçu.



41 3016 0444



44 2101 0001



43 3024 4877



www.gruporcc.com



Segurança máxima exige responsabilidade compartilhada

Reduzir ao máximo o risco de acidentes no ambiente de trabalho depende da conscientização de todos; equipes treinadas e informação repartida entre funcionários contribuem para tornar o ambiente seguro

Juliana Fontanella

Prevenção e informação são os dois pilares que sustentam uma empresa segura. Vale a pena investir neles para evitar transtornos e proteger funcionários e clientes. A primeira providência é organizar a casa com ajuda dos membros da Comissão Interna de Prevenção de Acidentes (Cipa) e a consultoria de técnicos em segurança do trabalho. No primeiro grupo estão representantes do empregador e dos funcionários. No segundo, profissionais especializados em identificar áreas, comportamentos, equipamentos e procedimentos que ofereçam risco à integridade física e mental do trabalhador.

O empregador deve oferecer condições de trabalho próprias ao desempenho da função, com turnos e descanso, em instalações adequadas, equipamentos de segurança apropriados e sinalização de advertência de risco. No entanto, a responsabilidade para evitar acidentes deve ser coletiva.

A desatenção é uma das principais causas de acidentes de toda natureza, razão pela qual a equipe de segurança precisa conscientizar os colegas sobre o perigo de fazer pouco caso das orientações.

O técnico em segurança do trabalho André Cícero Galli, da Inovaseg Equipamentos de Segurança do Trabalho, explica que as empresas têm percentuais de risco proporcionais ao número de acidentes que ocorrem naquela atividade. Enquanto um escritório tem grau 1, por exemplo, uma construtora tem grau 4. A normativa NR 4 SESMT (Serviço Especializado em Engenharia de Segurança e Medicina do Trabalho) estabelece que todas as empresas de risco 4 com pelo menos 50 funcionários devem contratar um técnico de segurança em período integral. O especialista vai dar suporte a Cipa e orientar sobre medidas de prevenção no dia a dia, além de implantar e acompanhar as mudanças necessárias. Algumas recomendações, no entanto,

aplicam-se a todos: há menos acidentes em ambientes limpos, organizados, sinalizados e livres de barreiras.

Os fatores emocionais e psicológicos podem influenciar no nível de atenção e a empresa deve ter profissionais atentos também para isso. De nada adianta investir alto em treinamento para os “cipeiros”, equipamentos e sinalização, se o funcionário não está em condições de responder por si mesmo. “É sempre bom haver boa comunicação entre os setores de recursos humanos, de segurança do trabalho e a Cipa. Os colaboradores que estão passando por problemas de ordem pessoal têm de receber atenção diferenciada”, explica Adelson Lipoli, técnico de segurança do trabalho de uma empresa de grande porte.

O técnico é também a referência em questões trabalhistas junto ao Ministério do Trabalho, responde pela elaboração de programas de

Walter Fernandes





Tragédias podem ser evitadas seguindo normas de segurança e preparando funcionários para emergências, como o manuseio de extintor; toda equipe deve conhecer plano de evacuação do prédio

prevenção de riscos ambientais e acompanha os exames ocupacionais de cada colaborador. Ele ainda analisa as ocorrências e identifica, por exemplo, quais das causas de acidentes com máquinas e equipamentos têm maior probabilidade de ocorrer na empresa: falta de conhecimento (treinamento), excesso de trabalho, fadiga, cansaço físico e mental e, em alguns casos, a ausência de equipamento de proteção individual.

Equipes preparadas

Feita a salvaguarda dos trabalhadores, a próxima etapa é treinar a equipe para lidar com situações inesperadas e emergências. Os bombeiros alertam que é preciso preparar os funcionários para a operação correta do sistema preventivo, seja de incêndio ou de evacuação.

“Deve haver, por setor, pelo menos um funcionário com habilidade para usar os equipamentos de combate a incêndio. O empregador também é obrigado a ter um plano

Walter Fernandes



Apesar das empresas terem percentuais de risco de acidentes diferentes, o técnico em segurança do trabalho, André Galli, diz que há menos acidentes em ambientes limpos, organizados, sinalizados e livres de barreiras

www.acim.com.br

Tragédia movimentou lojas de equipamentos especializados

A tragédia da boate Kiss aumentou a procura por extintores e outros equipamentos de combate a fogo nas lojas especializadas da cidade. Na Extintores Paraná, o movimento praticamente dobrou nas semanas seguintes ao incêndio em 27 de janeiro. “Muita gente que nem prestava atenção percebeu que o extintor estava fora de validade. Quem tinha o equipamento em dia antecipou a troca. O movimento foi tanto que atendemos fora do horário normal”, afirma Maria Rosa Gonzales Mendes, gerente administrativa da empresa.

Em alguns casos, a segurança faz parte da essência do equipamento, como o modelo split de ar-condicionado. Humberto Pereira, da Resfriar, empresário e técnico em ar-condicionado, diz que em caso de oscilações de energia um fusível interno desliga o aparelho para evitar sobrecarga.

“A instalação do ar-condicionado requer maior atenção, por isso recomendamos que seja feita apenas por técnico especializado, de preferência credenciado pela fábrica do aparelho e pelo CREA”, diz. Pereira lembra que lugar de ar-condicionado é no alto, não no chão.

de evacuação de emergência cujos procedimentos toda equipe deve conhecer”, reforça Lipoli.

A ABNT 14276 é uma normatização específica para as brigadas de incêndio, que estabelece ser esta um grupo organizado de pessoas especialmente treinadas e capacitadas para atuar na prevenção e combate a um princípio de incêndio. O brigadista tem aulas teóricas e práticas, além de reciclagem anual, e deve estar apto, entre outras providências e dentro de uma área preestabelecida, a prestar os primeiros socorros a possíveis vítimas.

O incêndio da boate Kiss, ocorrido dia 27 de janeiro, em Santa Maria, no Rio Grande do Sul, exemplifica as consequências da falta de cuidado com a segurança e de preparo para lidar com emergências. O alvará estava vencido desde julho de 2012, os extintores não funcionaram, as saídas eram insuficientes e os funcionários não

sabiam como orientar as vítimas ou assisti-las. A tragédia deixou 239 mortos, jovens universitários na maioria.

Na opinião do diretor administrativo da Labore Saúde Ocupacional, George Luis Coelho, um treinamento efetivo de segurança poderia ter preparado melhor a equipe. “No mínimo os funcionários perceberiam o risco e ao primeiro sinal de fogo, orientado a saída do pessoal, mas antes teriam cobrado providências sobre a segurança do próprio local de trabalho”, avalia. Sem consciência da relevância de ações preventivas, o Brasil ainda é cenário para situações como a ocorrida na cidade gaúcha, que tragicamente servem de alerta. Em outros países, até na hora de contratar uma festa o cliente pode solicitar o alvará em dia. “Precisamos adquirir a cultura da prevenção. Além de proteger a vida dos trabalhadores e clientes, custa bem menos”. ■



Maria Rosa Gonzales Mendes, da Extintores Paraná, recebeu um número de clientes muito maior após a tragédia de Santa Maria

“Chatos”, bombeiros exigem cumprimento das normas preventivas

De acordo com o 1º Tenente do 5º Grupamento do Corpo de Bombeiros, Nilvaldo do Rêgo, a prevenção é bem feita. “Todos os estabelecimentos que estão funcionando tiveram os projetos aprovados e também a execução dos mesmos, por ocasião da abertura e expedição do alvará”, afirma. Segundo o tenente, os bombeiros são taxados como “chatos” pelo elevado grau de exigência em relação a normas preventivas.

Todo projeto com o plano de segurança contra incêndio e pânico deve ser apresentado no Corpo de Bombeiros antes da abertura do estabelecimento. Depois de analisado e aprovado o documento é que o empreendedor pode executá-lo. Uma nova vistoria é feita *in loco* depois da obra concluída, verificando a conformidade com o projeto. O tenente alerta que não adianta e é inconveniente economizar em itens de segurança, porque tudo tem que estar de acordo com as normas da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT). Cada equipamento tem qualidades especificadas que serão testadas pelo Corpo de Bombeiros. Muita atenção também com a manutenção, ou seja, prazos de validade, especificações, aplicações etc.

O presidente da Associação de Engenheiros e Arquitetos de Maringá (Aeam), Nivaldo Barbosa Lima,

Walter Fernandes



Nivaldo Barbosa de Lima, da AEAM, ressalta que em caso de incêndio, a evacuação de pessoas tem que ser feita em até um minuto



Walter Fernandes

Nilvaldo do Rêgo, do Corpo de Bombeiros: não adianta economizar em itens de segurança porque tudo tem que estar de acordo com as normas da ABNT

ênfata que somente o profissional qualificado tem condições de elaborar um projeto, além de orientar, planejar e determinar a segurança para cada tipo de ocupação e de ambiente segundo a legislação e o estudo do risco. A execução deve ser acompanhada por profissional registrado no Conselho Regional de Arquitetura e Engenharia (CREA), que garante o cumprimento do conjunto de segurança. Reformas também devem ser acompanhadas por um profissional.

Ainda que acidentes aconteçam, Barbosa diz que a observação das regras mínimas aumentam as chances de preservação de vidas. Em caso de incêndio, a evacuação de pessoas deve ser feita em um minuto, no máximo, e têm de haver meios para a manobra ser feita. A quantidade e largura das saídas de emergência, assim como a sinalização, iluminação e facilidade na rota de fuga precisam seguir as normas de segurança. É fundamental que sejam utilizados materiais capazes de retardar a propagação do fogo no acabamento e revestimento do interior destes empreendimentos.

A execução do plano de segurança contra incêndio e pânico também depende da compatibilidade entre projeto civil, elétrico e hidráulico, poucas vezes executados pelo mesmo profissional. “Determinam-se os dispositivos, o dimensionamento dos cabos e do disjuntor, mas nem sempre isso é seguido à risca. Como não há vistoria em instalação interna, pode ter havido mudanças que reduzem o tempo de vida dos equipamentos e acabam comprometendo a segurança”, explica Alan César Felix dos Anjos, engenheiro eletricista da Felix Engenharia. ■

Um dia a mais de liquidação

Pela primeira vez, Maringá Liquida teve quatro dias de duração e o resultado é que a maioria dos lojistas afirmou ter vendido mais que na primeira edição do ano de 2012

Rubia Pimenta

Promoções relâmpagos, carros de som, belas vitrines, descontos irresistíveis. Além da ampla divulgação publicitária da campanha pela ACIM, foram diversos os recursos que os comerciantes utilizaram para atrair os consumidores durante a Maringá Liquida. A edição, que pela primeira vez teve quatro dias de duração (entre 21 e 24 de fevereiro) trouxe aumento de vendas para a maioria dos participantes.

Um levantamento realizado pelo Departamento de Pesquisa e Estatística da ACIM (Depea) mostra que 71% dos lojistas ficaram satisfeitos com a promoção e 64% tiveram lucro maior que na edição do mesmo período do ano passado - número 7% maior que em 2012.

A extensão do evento para quatro dias foi aprovada por 55% dos participantes. A maioria, 52%, ofereceu descontos entre 30% e 40% e o dia de maior lucro foi, como sempre, o sábado.

“Formigueiro”

A gerente da loja de confecções Bem Barato, Simone Rodrigues Gonçalves, percebeu um movimento grande desde o primeiro dia da campanha. Para atrair os clientes, a loja usou alguns artifícios como as promoções relâmpagos. “A cada meia hora colocávamos produtos em um carrinho para vendê-los a R\$ 4,99. Anunciamos no microfone e virava um ‘formigueiro’,



Mercadorias com descontos levaram uma multidão às compras na Maringá Liquida

foi um sucesso”, brinca.

O Depósito Rio Branco comemorou os lucros. “Participamos desde a primeira edição. É uma ótima oportunidade para renovar o estoque. O sucesso é tão grande que nossos distribuidores de São Paulo já conhecem o calendário do Maringá Liquida e nos repassam mercadorias com preços mais baixos nesta época para oferecermos boas ofertas aos clientes”, conta o gerente, Rafael Pimentel da Silva.

Os lojistas não economizaram artimanhas para atrair a clientela. A Fátima Calçados investiu nas promoções de sapatos outono/ inverno. “Oferecemos produtos da próxima estação com preços mais baixos, além do que estava no estoque de verão. Conseguimos, assim, atrair mais clientes”, conta a gerente, Janaína Sampaio de Castro.

Feirão

Pela quarta vez, a Central de Negócios Imobiliários e o Banco do Brasil realizaram um feirão junto com a Maringá Liquida. Mais de 500 pessoas puderam conferir as propriedades que estão à venda em 25 imobiliárias.

O Banco do Brasil ofereceu uma taxa promocional de financiamento de 7,9% ao ano. “Foram ofertados imóveis de até R\$ 500 mil, com uma taxa somente encontrada durante o Maringá Liquida”, fala o gestor administrativo da Central de Negócios Imobiliários, Paulo Sérgio Barbosa Júnior.

A Maringá Liquida é uma realização da ACIM e do Sivamar, com apoio da prefeitura de Maringá, Câmara Municipal de Maringá, Central de Negócios Imobiliários e Simatec/Acomac.

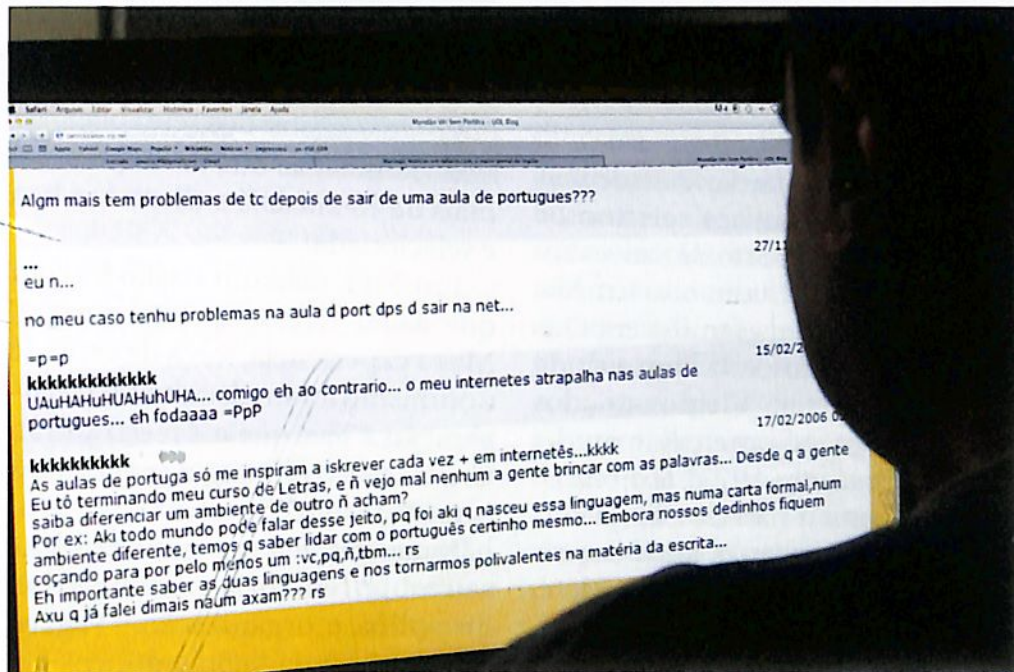
Os riscos do “tanto faz”

O *internetês* faz parte da realidade virtual, mas não serve para todas as situações, principalmente na comunicação empresarial; nada de tanto faz letra maiúscula ou minúscula, nem abreviaturas erradas e muito menos palavras de grafia errada

Mesmo os mais avessos à tecnologia precisam reconhecer os benefícios que a internet proporciona. Para os nascidos na chamada era digital, viver sem o acesso a ela é algo inimaginável. Para os que são do tempo da máquina de datilografia e do mimeógrafo, como eu, a adaptação ao mundo virtual se tornou uma necessidade. E o quadro não é diferente nas empresas, sejam de pequeno, médio ou grande porte. E-mails, sites, blogs, redes sociais, independentemente da forma escolhida, a internet é uma ferramenta eficaz para estabelecer comunicação com clientes, colaboradores e fornecedores.

Entretanto, essa ferramenta pode se transformar no famoso “tiro a sair pela culatra”. Sem os devidos cuidados no momento de se redigir os textos, o que era para comunicar só confunde e, ao invés de conquistar, repele. O que reforça esse quadro é o fato do universo da web ter criado um código próprio, batizado de *internetês*. Dele fazem parte, por exemplo, abreviaturas desconexas, grafia das palavras conforme o gosto do freguês, letras maiúsculas e minúsculas usadas de acordo com o humor de quem escreve. Em suma, parece que muitos internautas são contagiados pela cultura do “tanto faz”. É como se não houvesse a mínima necessidade de se ficar atento a algumas regras da língua portuguesa.

Esse pensamento pode até dar certo em bate-papos informais do



Facebook ou na troca de e-mails entre amigos próximos, mas é inadmissível quando se trata da comunicação empresarial. Por isso a necessidade de que haja alguém com competência para revisar os textos antes que eles se tornem públicos. Aliás, é de esperar que toda pessoa em busca de ascensão profissional tenha domínio da sua língua materna. Infelizmente, nem sempre é o que se vê.

Talvez pareça que um simples erro de grafia ou uma frase ambígua não macule a imagem de uma empresa, mas o fato é que isso simboliza descaso com o público que se pretende atingir. Fazer de conta que sinais de pontuação e parágrafos não existem apenas porque se está no mundo virtual é um erro que pode custar caro. Outro aspecto importante a se observar é o tamanho dos

textos. Longos e mal estruturados, são rapidamente desprezados pelo interlocutor. Dependendo da situação, frases curtas podem ser mais eficazes.

De qualquer maneira, as empresas têm o compromisso de zelar por uma comunicação limpa e objetiva. Quem tem domínio sobre o verbo escrito se impõe socialmente. Um texto conciso e simples atribui mérito e importância ao argumento ou à informação que ele traz. Na escola, meus alunos são orientados a entender que o *internetês* e seus códigos truncados fazem parte da realidade virtual, mas não cabem em todas as situações. Essa é uma lição que os empresários também precisam aprender.

Lu Oliveira é professora, escritora, blogueira e colunista do jornal O Diário

www.acim.com.br

Eu tenho a **força...**

Conheça exemplos de mulheres que com vocação empreendedora e determinação conquistaram sucesso no comércio, indústria e no agronegócio

Fernanda Bertolla

Katar Nasrallah Furlan saiu de Beirute, no Líbano, aos seis anos, e desembarcou no porto de Santos em setembro de 1952, com oito irmãos. O destino inicial da família era Ourizona, cidade fundada com a ajuda de um tio de Katar. “Viemos atraídos pelo café. Só após me casar mudei para Maringá, em 1973”, lembra.

Katar cresceu na lida com a cultura cafeicultora, mas anos depois descobriu sua vocação. De bicicleta, aos 24 anos, circulava pelo comércio maringense revendendo joias.

Aos poucos, com as comissões que recebia, reuniu uma boa quantia para começar o próprio negócio, mas um assalto adiou o sonho. “Levaram tudo o que tinha e precisei trabalhar um ano sem receber para recuperar o valor perdido”, diz.

O infortúnio não abalou o desejo de Katar de ser empresária. Com a ajuda do marido, ela reuniu o montante que precisava para abrir uma loja. “Trabalhávamos com agricultura. Meu marido me ajudou a ser empreendedora com a venda de um trator velho e juntei umas economias”, lembra. Daí surgiu, há 20 anos, a Katar Jóias, uma das joalherias mais tradicionais de Maringá. “Aluguei uma sala, decorei e ganhei dinheiro para aumentar o negócio e sustentar a educação dos quatro filhos: um se formou em Medicina, outro em Direito. Outro se tornou administrador e a filha, psicóloga”.

Ela credencia o sucesso também aos funcionários: dos sete colaboradores, a maioria está na empresa há mais de 15 anos. Já a clientela é boa e selecionada.

Em 2011, mais um assalto fez com que Katar tivesse que recomeçar. Mas a experiência, força de vontade e otimismo foram decisivos na recuperação. “Tive que me reestruturar. Graças a Deus consegui vencer mais esse obstáculo”, diz.

Katar destaca que para alcançar seu objetivo foram necessários disciplina e organização. “Pegava a bicicleta, saía vendendo, voltava para preparar o almoço. Retornava às vendas e depois buscava os filhos na escola”, conta. “Conquistei retorno honesto e admiração de todos que atendia”, completa.

Superação

Em Maringá não faltam exemplos de mulheres que uniram vocação empreendedora e conseguiram fazer os negócios prosperarem. À empresa, se somam os tempos despendidos com a família, afazeres domésticos e até dedicação a uma entidade social. Cecília Falavigna se encaixa direitinho no perfil. Ela precisou enfrentar os desafios para conseguir administrar a propriedade rural da família depois de ficar viúva, há 15 anos. “Quando precisei assumir os negócios não tinha conhecimento sobre a administração de uma propriedade rural, apesar de sempre compartilhar com meu



Katâr Furlan abriu, com economias e ajuda do marido, a joalheira que leva seu nome: equipe afinada, experiência e otimismo para tocar a empresa que tem 20 anos

marido conversas sobre todos os assuntos em casa”, diz.

A produtora teve o apoio de várias mulheres e homens do ramo, da cooperativa Cocamar, onde foi instruída sobre como proceder, e participou de cursos. “Arregacei as mangas e fui buscar aprendizado, fui atrás de financiamentos. Passei a conhecer mais sobre novas tecnologias e aprendi a me valer da internet”, conta. Hoje ela cultiva soja e milho e passou a diversificar a produção

com a plantação de laranjas.

Cecília destaca que cooperativas desenvolvem papéis importantes na valorização das mulheres e, que dessa forma, qualquer tipo de preconceito é desconstruído antes que se torne evidente. “Como mulher, às vezes tinha receio de questionar. Mas este foi um desafio que venci, e gostei. Muitas vezes o preconceito vem de nós mesmos”, conta.

Cecília tem uma filha arquiteta, um filho formado em Direito, que ajuda nos trabalhos em uma das propriedades rurais da família, e outra filha que necessita de atenção especial. Por essa razão, também já esteve ligada à diretoria da Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais (Apare). Além disso, dedicou tempo à presidência do Rotary – Parque do Ingá e no ano passado compôs a diretoria da Sociedade Rural de Maringá (SRM) e a diretoria da Cocamar. Isso tudo sem deixar de lado a família. “Reservei um espaço para a casa, para minha filha. Com esforço, consigo administrar o tempo”.

Guinness Brasil

Os negócios também prosperaram sob a administração Isolene Niedermeyer. A empresa que começou pequena para preencher um nicho de mercado hoje ocupa o primeiro lugar no ranking das escolas que mais formaram mão de obra na área da confecção de lingerie no Brasil. A Cia Magistral formou 150 mil alunos em todo o país e em 2007 entrou para o Guinness Book Brasil. A Magistral também esteve entre as dez finalistas no Prêmio Sebrae Mulher de Negócios.

Depois de ter dificuldade para tocar um negócio com o ex-marido, Isolene conheceu uma costureira com quem aprendeu a fabricação



Com a morte do marido, Cecília Palavigna teve que aprender a administrar a propriedade rural da família e diversificou com a produção de laranjas

de lingerie. Daí ela teve a ideia de transformar a simples confecção de uma peça em bom negócio. “Passei a oferecer cursos sobre a fabricação de lingerie em máquinas de costura

simples. Vi na atividade algo fácil, rápido de aprender e um campo que ainda não havia sido explorado”.

Isolene desenvolveu técnicas que dispensavam o uso de máquinas industriais e começou a divulgação boca-a-boca, já que faltava dinheiro para imprimir materiais ou veicular anúncio publicitários.

No início, poucas pessoas acreditavam que poderia dar certo, mas a determinação da empreendedora falou mais alto. Isolene também teve outra iniciativa: ao perceber que não havia muitas lojas de tecidos e aviamentos, passou a revender os produtos. “Elaborei kits de costura com metragem de tecido, elástico e outros itens prontos para a confecção das peças”, conta. Com isso, conseguiu ajudar os alunos a evitar desperdícios e pensar na formação do preço.

Ascensão, mas ainda um longo caminho



A renda das mulheres brasileiras em 2012 foi 67% maior do que a registrada nos últimos dez anos; em 2012 elas ganharam R\$ 717 bilhões, contra R\$ 403 bilhões em 2002



O Brasil tem mais de 98 milhões de mulheres, sendo que 54,6% fazem parte da nova classe média – este percentual era de 38,6% há uma década



66% do consumo das famílias brasileiras é decidido pelas mulheres



Entre 2000 e 2010 a renda das mulheres cresceu quase três vezes mais que a dos homens, mas o rendimento ainda é menor: corresponde a 73,8% do ganho deles



Somente 5,4% de mulheres fazem parte dos Conselhos Administrativos das empresas da América Latina; dados apontam que algumas mulheres só ocupam os cargos por se tratar de empresas familiares



Se forem somadas as horas que as mulheres dedicam aos afazeres domésticos e ao trabalho formal, **elas trabalham cinco horas a mais por semana** que os homens no Brasil

FONTES | Pesquisa da RPC TV com base em dados do Instituto Data Popular, Instituto de pesquisas Corporate Women Directors International (CWDI) e Organização Internacional do Trabalho (OIT)



Em 2005, a empresária resolveu montar uma loja: depois de passar pelo curso e pelos padrões de qualidade propostos pela Cia Magistral, a loja da marca passou a comercializar peças, além de oferecer assessoria gratuita aos alunos por até dois anos após o término do curso. As costureiras também podem revender por meio de consultoras ou para outras lojas. “A atuação delas é livre. Inclusive, incentivamos que todas se formalizem como Empreendedoras Individuais para emitir nota fiscal”, explica.

Isolene sentiu necessidade de voltar aos estudos e concluiu o ensino fundamental, curso técnico na área administrativa e graduação em Administração, também contou com o apoio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebra-PR) na realização de cursos e consultoria.

E agora está em busca de mais inovação: nos próximos meses deverá inaugurar uma escola no endereço da Cia Magistral, em parceria com as indústrias de Maringá e região, que vai ensinar outros tipos de costura, além de lingerie. O objetivo é abastecer o mercado com mão de obra especializada.

Determinação

O segmento de confecção também foi a aposta Cristiane Medeiros, que está à frente da empresa da família. Desde muito cedo, ela ajudava a mãe em um ateliê, onde costuravam roupas sob medida. Depois, ingressou no mercado como vendedora até conhecer o marido. Foi quando os dois decidiram abrir a Perfect Way, que comemora dez anos de fábrica e nove de loja.

Cristiane é responsável pela direção geral do negócio, a mãe responde pela produção e marido pelo



Walter Fernandes

Isolene Niedermeyer primeiro investiu em cursos de costura de lingerie, depois passou a revender aviamentos e montou uma loja; agora vai aumentar a oferta de cursos de costura

marketing, financeiro e logística. Ela explica que o sucesso da empresa está ligado ao desempenho de toda a equipe. “Temos que trabalhar mais com gestão de pessoas do que com produtos”, diz. A empresa investe em incentivos adicionais, salário acima do piso da categoria, programas motivacionais, treinamentos e eventos



Walter Fernandes

“Nas viagens de negócios procuramos sempre juntos”, conta Cristiane Medeiros, da Perfect Way, que além da família e da empresa ainda tem tempo para participar do Sindvest

de confraternização. A jovem empresária conta que liderar um empreendimento não é tarefa fácil e a pouca idade que tem – 31 anos – também pode gerar desconforto junto a outras pessoas. “Percebo que quando preciso explicar algum assunto em determinadas reuniões muitos não dão tanta importância. Meu marido também já passou por essa situação, pois tem a mesma idade que eu. Mas temos que ser fortes e impor nossas ideias”. Ela destaca, porém, que conhecimento sobre o mercado da moda permite que a competência seja reconhecida.

Cristiane é mãe de duas meninas. A filha menor cresceu em meio aos tecidos, mas o equilíbrio foi sendo conquistado com o tempo e a adaptação da família. “Não se separa totalmente nossas várias funções, temos que conciliar. Por isso, nas viagens de negócios procuramos sempre estar juntos. Também reservo um tempo para a família, que é muito importante para a educação das meninas”, diz. Além de empresária, Cristiane ocupa uma cadeira na diretoria de marketing do shopping VestSul e no Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá (Sindvest). ■

Como se dizia
antigamente,
o que importa é a
beleza interior.

Você merece decorar sua casa com estilo e exclusividade. No Atelier, você encontra produtos de alto padrão e o atendimento especializado da Portinari, a líder em cerâmicas e porcelanatos na América Latina. Venha conhecer nosso showroom exclusivo, perfeito para o seu estilo.

CERÂMICA
PORTINARI

Porcellanato é Portinari.

 **ATELIER**

Cerro Azul, 496 - Zona 02 | 44 3024-9002

Reconhecimento **merecido**

Realizado pelo ACIM Mulher, o conselho de empresárias e executivas da ACIM, o Prêmio ACIM Mulher já homenageou dez mulheres que se destacaram em suas áreas; neste ano a ganhadora é Teresa Furquim



Lucio Flaubert

Teresa Furquim sobre o prêmio ACIM Mulher: “nunca pensei que meu trabalho estava sendo visto e admirado pela comunidade maringaense”

Fernanda Bertola

Elas trabalham, conciliam múltiplas funções e contribuem para melhorar a vida de outras pessoas. Essas mulheres que desempenham papéis importantes no meio empresarial e na comunidade vêm sendo reconhecidas e homenageadas em Maringá desde 2004, quando foi criado o Prêmio ACIM Mulher.

Promovido pela ACIM e realizado pelo ACIM Mulher, o conselho de mulheres empresárias e executivas, o prêmio ressalta, segundo a presidente do ACIM Mulher, Ana Lúcia Megda, a importância da participação feminina na sociedade. “O prêmio tem por objetivo homenagear mulheres que sobres-

saem por sua competência”, diz. Na décima edição, a premiação já conquistou visibilidade e prestígio.

Para a escolha da homenageada, são duas etapas. Na primeira fase, 21 entidades representativas de vários segmentos indicam, cada uma, até três nomes de mulheres que consideram merecedoras da homenagem, com justificativa.

Na segunda etapa, de todas as indicadas, as três que tiverem o nome mais votado passam a concorrer ao prêmio – o nome é decidido por uma comissão julgadora. Para ser escolhida, a candidata é avaliada conforme critérios pré-estabelecidos pela organização, entre o qual deve ter desenvolvido atividade, pesquisa, produto ou projeto des-

taque nas áreas de ciência, cultura, negócios ou trabalho social. Também são critérios decisivos morar em Maringá e ter participação ativa na sociedade.

Este ano a escolhida foi a dentista e empresária Teresa Furquim, que recebeu a notícia com surpresa. “Nunca pensei que meu trabalho estava sendo visto e admirado pela comunidade maringaense”, revela.

Teresa deu início à trajetória profissional como biomédica. Ela trabalhou em um laboratório de análises clínicas. Nesse período conheceu o marido que atuava como dentista e, com o tempo, decidiu acompanhá-lo na profissão.

Em busca de aptidão e aperfeiçoamento para atuar na área, aos

46 anos Teresa ingressou no curso de Odontologia - ela também concluiu mestrado em Odontologia Estética. O objetivo era atuar na empresa fundada pelo casal, a Dental Press. Teresa explica que mesmo sem formação na área administrativa, o conhecimento da área odontológica faz com que desenvolva um bom trabalho, aliando às decisões atitudes pensadas com cautela. "Prezo sempre pelo bom senso", afirma.

No mercado há mais de 20 anos, a Dental Press se consolidou como uma das principais editoras na área de odontologia. Hoje, a empresa conta com cinco periódicos científicos, sendo que três também são publicados em inglês. Há investimentos em mudanças constantemente, tanto que a Dental Press se adequou aos critérios exigidos pelos órgãos avaliadores e indexadores (CAPES), no que se refere à visibilidade, fator de impacto e índice de citação do periódico. A empresa também tem no portfólio publicações de obras poéticas, história da Igreja Católica em Maringá e um livro sobre o jogador de vôlei Ricardinho.

Teresa não se contentou em somente dirigir a administração da empresa. Ela organiza encontros internacionais que são realizados em Maringá. A cada dois anos a cidade reúne cerca de 700 pessoas

Walter Fernandes
"Servimos de ponto de apoio às mulheres empresárias de Maringá. O resultado é a ajuda mútua", explica a presidente do ACIM Mulher, Ana Lúcia Megda



Uma por todas...

"Os projetos e eventos são voltados sempre à valorização da mulher", resume a presidente do ACIM Mulher, Ana Lúcia Megda, sobre o papel do conselho, atualmente formado por mais de 20 membros. São 28 anos de trabalho.

O ACIM Mulher é responsável pela Feira Ponta de Estoque e organização do concurso de decoração de Natal, dois eventos da ACIM. Além disso, as integrantes participam de debates em outras entidades sobre o papel e os direitos da mulher.

Em encontros semanais, as

conselheiras definem eventos e ações. Os encontros também proporcionam a troca de experiências. "Frequentemente realizamos palestras destinadas às empresárias e executivas. Depois participamos de um bate-papo com o palestrante para trocar informações e adquirir conhecimentos", conta Ana Lúcia. "Acredito que estamos unidas em nome de um mesmo objetivo. Servimos de ponto de apoio às mulheres empresárias de Maringá. O resultado é a ajuda mútua", destaca a presidente.

para debates de odontologia. A empresária também esteve anos trabalhando junto à Associação de Apoio ao Fissurado Labiopalatal de Maringá (Afim). Além disso, coordena cinco cursos: três es-

pecializações, aperfeiçoamento e excelência em ortodontia, estética em implantes. Mãe de dois filhos e casada há 31 anos, ela conta que para administrar tanto trabalho é preciso organização. ■

Vencedoras do Prêmio ACIM Mulher

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Edna Almodin	Irmã Cecília Inês Ferrazza	Pity Marchese	Fátima Zubioli	Helena Meneguetti Hizo	Natália Maria Martin	Jeane Nogaroli Guioti	Márcia Angeli	Cida Martins	Teresa Furquim
Oftalmologista	Lar Escola da Criança	Buffet Haddock	O Casulo Feliz	Stevia Farma	Centro Comercial Tiradentes	Instituto Cidade Canção (antigo Instituto São Francisco de Responsabilidade Socioambiental)	Academia Márcia Angeli	Martins Decor	Dental Press



Walter Fernandes

BOM DIA ASSOCIADO

Em 20 de fevereiro, dezenas de empresários participaram da segunda edição do Bom Dia Associado, uma promoção da ACIM para aproximar os empresários, ouvir dúvidas e apresentar os serviços que lhes são disponíveis.

O empresário Francisco Carlos Puppim, da Alisul, participou do encontro e aprovou. "Achei muito interessante, pois foi possível conhecer melhor todos os serviços que a ACIM nos oferece. Também houve um esclarecimento do que a entidade tem feito pela classe empresarial", diz.

Houve um *tour* pelo prédio, além de apresentações de todos os benefícios que a ACIM concede aos filiados. "Queremos manter esse canal direto com nossos associados, ouvindo suas dúvidas e mostrando como podemos ajudar no desenvolvimento de seus estabelecimentos", fala o presidente da ACIM, Marco Tadeu Barbosa, que esteve presente no evento.

Os encontros do Bom Dia Associado acontecem todas as segundas quartas-feiras do mês. Para participar, o associado deve confirmar presença pelo telefone (44) 3025-9621 / 9603.

RESTITUIÇÃO DE EMPRÉSTIMO COMPULSÓRIO DA ELETROBRÁS

Empresários do setor industrial que pagaram valores a Eletrobrás a título de empréstimo compulsório entre 1987 e 1993 podem reaver a correção monetária integral. A conquista ocorre por meio do Mandado de Segurança Coletivo impetrado pela Faciap em parceria com a Melo Advogados Associados.

A ação é destinada a industriais que utilizaram mais de 2.000 kWh no período. Na época, quem ultrapassava este limite era cobrado na fatura de energia elétrica a título de empréstimo compulsório, sob a alíquota de 32,5%. No final de janeiro o Mandado teve Trânsito em Julgado, não restando mais possibilidade de recurso.

Para que as empresas possam exigir o ressarcimento, é necessário ser filiada a uma associação comercial, inclusive a ACIM - o direito da busca individual do ressarcimento prescreveu em 30 de junho de 2010, portanto, a única possibilidade de a empresa reaver os valores é através da ação coletiva.

VENDA DE ESTANDES DA PONTA DE ESTOQUE

Com expectativa de receber mais de 200 mil pessoas em quatro dias, a Feira Ponta de Estoque terá estandes comercializados a partir deste mês, em três etapas. Na primeira etapa, que acontecerá nos dias 11 e 12 de março, das 8 às 12 horas e das 14 às 18 horas, a comercialização será destinada para quem participou da última edição e pretende adquirir estande na mesma localização. Já no dia 13 de março, das 8 às 12 horas, a comercialização será voltada para quem participou da edição do ano passado e deseja mudar a localização do estande. E a partir das 13h30 do dia 13, mesmo dia da segunda etapa, será voltada para quem perdeu os prazos anteriores e para novos expositores.

Para participar, todos os expositores devem ser filiados à ACIM e/ou ao Sivamar há mais de seis meses e devem estar com a mensalidade em dia. Devem ainda apresentar cópia do Comprovante de Inscrição e Situação Cadastral (CNPJ), com data de emissão não superior a 10 dias; certidão negativa de tributos municipais fornecida pela prefeitura, com data de emissão não superior a 30 dias; cópia do Alvará de Localização para comprovar que a empresa tem loja em Maringá, e a relação de funcionários que irão trabalhar na feira com os números da CTPS/PIS para encaminhamento ao Ministério Público do Trabalho.

A comercialização de espaços será na sede da ACIM, que realizará o evento em julho. Mais informações pelos (44) 3025-9603 e (44) 3025-9621. A feira tem organização do ACIM Mulher e apoio do Sivamar, Sociedade Rural de Maringá, prefeitura e Câmara Municipal de Maringá.



Walter Fernandes

ASSOCIADO DO MÊS

Depois de 12 anos no mercado publicitário, o empresário Milton Rossi resolveu mudar de ramo. No ano passado, ele fechou a agência de publicidade que mantinha desde 2000 e se tornou sócio da Print Mais Gráfica e Editora Ltda, aberta há cerca de quatro meses em Maringá. "O setor gráfico está em expansão e tem uma clientela mais ampla do que o publicitário. Há uma demanda grande de serviço e clientes para gráficas em Maringá e região, é um mercado com muitas oportunidades", diz empresário ao justificar a troca de segmento.

Junto com sócio, Valdeinei Pinheiro, o "Nei" – empresário experiente no ramo -, Rossi investiu aproximadamente R\$ 1 milhão em máquinas e equipamentos modernos que permitem a impressão do material gráfico em qualquer tipo de papel, formato e dobra. Na gráfica são impressos folders, panfletos, pasta, cartão de visita e calendários. A empresa também realiza o serviço de impressão de livros e agendas. A Print Mais Gráfica e Editora Ltda fica na rua Pioneira Laura Sordi Leonardo, nº 458, no Parque Industrial, no Contorno Sul. O telefone de contato é o (44) 3023-0140.

ACIM NÃO COMERCIALIZA DVDS

A ACIM recebeu denúncias de que há pessoa (s) percorrendo estabelecimentos comerciais de Maringá comercializando um DVD com dicas de vendas, e se apresentando em nome da entidade.

Diante deste fato, a ACIM vem a público esclarecer que não mantém vínculo com qualquer consultor que esteja comercializando tal produto, nem programou a realização de nenhum curso de vendas aos domingos com tal "instrutor".

A ACIM informa ainda que não recruta auxiliares/ajudantes para ajudar os instrutores dos cursos. As inscrições para a grade de cursos da entidade são feitas apenas pelo Centro de Treinamentos, por funcionários contratados e que dão expediente na Associação Comercial. Esclarecemos que informações sobre os cursos e instrutores, assim como sobre os consultores vinculados a ACIM e que se apresentam em nome da entidade podem ser obtidas e confirmadas pelo telefone (44) 3025-9595.

Novos associados da ACIM

Empresas filiadas entre 20 de janeiro e 20 de fevereiro

Raudi	Ingã Presentes
Brandili	Modelação Maringá
Lojas Americanas	NPE Locações
Pentateuco	World Segurança Eletrônica
Tecnocred	Tele Fixo Consultoria Eletrônica
Advocacia Galdino	Surya Dental
Top Glass	Caumag
Vera Porto	Acanto Construtora
JR Manutenção de Máquinas	Rossil Segurança e Vigilância
Stars Joias	Alca Contabilidade e
Estância Gaúcha	Treinamento
Drappi	Maurícios Polimentos Especiais
Loja Direto da Fábrica	Tecnospeed
Imobiliária Casa Verde	Café Literário
David Leopoldo Troian	Casa dos Rolamentos Maringá
Cosmet	Start Consultoria Telefônica
Curso Universitário	Dr. Alcenir Antônio Baretta
RIC	Exata Bolsas
Triax Soluções	Hotam
Planacon	Ventury Brasil
Auto Peças Capital	Cicles Elton
DF Sanches Junior e Marques	Pré-escola Construindo o
Osmoze	Mundo
Análise Sistemas	RS Telecom
NHR Manutenções	Hipercasa
Laranja Doce Boutique	Madeipisos
Valdar Móveis Goioere	Ortodontic Center
Mídia Off	Jungle Kids e Teen
Dovale Chaves Maringá	Auto Marcas Maringá
Buysoft Licitações	Easycomp Internacional
Line Atuadores	Morena Flor
BR Imagem Plastics	Monterrey

GESTORES DE ACADEMIAS DE TODO O BRASIL EM MARINGÁ

Representantes de grandes academias de São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Distrito Federal e Rio Grande do Sul se reuniram em Maringá entre 19 e 21 de fevereiro. Eles participaram de mais um encontro do REX – Roundtables for Executive, um grupo nacional de gestores de academia que discute tendências nacionais e internacionais do mercado de fitness. A CEMS Academia representa o Paraná neste grupo, do qual só podem ingressar estabelecimentos convidados.

Em Maringá, o encontro aconteceu na sede da ACIM, que foi apoiadora do evento, e discutiu lançamentos mundiais do mercado de academias, marketing, retenção de clientes e gestão de pessoas. A CEMS integra o REX há mais de três anos. O grupo se reúne a cada três meses.

www.acim.com.br

TRIBUTOS NAS IMPORTAÇÕES E MERCADO CHINÊS EM CURSOS

O Instituto Mercosul programou dois cursos de comércio exterior. No dia 16 de março o tema discutido pelo administrador e consultor Rodrigo Giraldelelli será "Como importar da China". Será a 12ª edição, o que faz do treinamento um dos mais procurados pelos empresários e profissionais de comércio exterior.

Já no dia 4 de abril, a consultora em comércio exterior Tânia Cristina Pryplotski vai discutir os tributos e benefícios incidentes nas importações. O objetivo do treinamento será desmistificar o impacto que tributos como Imposto de Importação, ICMS, IPI, PIS e COFINS tem nos custos de produtos e mercadorias importadas.

Os dois cursos serão na sede da ACIM. Mais informações podem ser obtidas com a equipe do Instituto Mercosul pelo telefone (44) 3025-9616 ou pelo email eventos@institutomercosul.org.br

DIRETORIA E EXECUTIVOS DA GOL VISITAM MARINGÁ

Diretor e executivos da Gol Linhas Aéreas e de empresas que têm a família Constantino, que é dona da Gol, como acionistas estiveram em Maringá, em 21 de fevereiro. O presidente da Gol, Joaquim Constantino Neto, o diretor geral da Global Aviation, Márcio Roberto Pacheco, o diretor da BRVias, Marcos Máximo, e o comandante Alberto Sagerman, também da Gol, conheceram, na sede da ACIM, os projetos que serão implementados na cidade, a exemplo do Terminal Multimodal, da Cidade Industrial e da ampliação da pista do aeroporto. Participaram da reunião o prefeito Roberto Pupin, o presidente da Associação Comercial, Marco Tadeu Barbosa, o secretário de Estado da Indústria, Comércio e Assuntos para o Mercosul, Ricardo Barros, entre outros.

Constantino Neto elogiou a estrutura do Aeroporto Regional de Maringá e se colocou à disposição para compartilhar conhecimento com a administração municipal. "É visível a mudança



Walter Fernandes

PRESIDENTE DA FACIAP PARTICIPA DA REUNIÃO DA CACINOR

A primeira reunião de diretoria da Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais do Norte e Noroeste do Paraná (Cacinor), realizada em 21 de fevereiro, teve a participação do presidente da Faciap, Rainer Zielasko. Na pauta do encontro estiveram o programa Capacitar, a campanha Vivo Aqui, Compro Aqui, a base centralizadora da Faciap, a parceria com o Sicoob, além do planejamento estratégico, convenção regional da Faciap e a entrega da Revista da Cacinor. A reunião foi comandada pelo presidente da Cacinor, Jean Flávio Zanchetti.



Walter Fernandes

do Aeroporto de Maringá nos últimos anos, as melhorias e o potencial de desenvolvimento. Podem contar com nosso apoio nesse desafio para uma futura ampliação regional", garantiu o presidente da Gol.

AUMENTO DE CASOS DE DENGUE EXIGE MAIS CUIDADOS

De 1º de janeiro a 1º de março, a Secretaria Municipal de Saúde registrou 287 novos casos de dengue e 918 notificações em Maringá. No ano passado inteiro foram contabilizados 62 casos.

Segundo a diretora da Vigilância em Saúde do município, Rosângela Treichel, o clima chuvoso e quente justifica o aumento do número de casos, pois é altamente favorável à reprodução do mosquito.

Ela explica que as ações de rotina e inspeções em todos os imóveis foi intensificada em Maringá. "Onde os fiscais encontram focos do mosquito fazemos o bloqueio do imóvel e aplicamos o veneno", diz. No entanto, ela alerta que as larvas e ovos não morrem com venenos ou fumacê, somente o mosquito. Por essa razão, evitar o acúmulo de água continua fundamental para prevenir.

A diretora alerta que um simples papel de bala jogado pela janela do carro pode servir de criadouro para larvas do mosquito. O maior receio, é que o tipo 4 do vírus que transmite a doença (em Maringá há registros dos tipos 1, 2 e 3) chegue a Maringá. "Isso não vai demorar a acontecer. Os mosquitos podem vir dentro de carros e de outras maneiras", diz. Segundo ela, o problema é que quando uma pessoa que já foi infectada pela doença contrai outro tipo do vírus, os sintomas se agravam. "Ainda não registramos casos de morte, mas cidades próximas sim. Portanto, a solução é prestarmos atenção na nossa casa e no entorno para evitar qualquer acúmulo de água", completa.



Walter Fernandes

PASSAGENS AÉREAS MAIS BARATAS?

Passagens aéreas com saída de Maringá podem custar quase três vezes mais do que as com saída do aeroporto de Londrina para mesmos os destinos e datas. O fato tem gerado reclamações dos empresários da cidade e, por isso, uma comissão formada por integrantes da ACIM, Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), Maringá e Região Convention & Visitors Bureau, Associação Maringaense de Agentes de Viagens e aeroporto regional se reuniu para debater o assunto, em 22 de fevereiro. O próximo passo é apresentar um comparativo dos preços de passagens aos diretores das duas companhias aéreas que mais operam voos na cidade, para tentar negociar passagens com valores mais atrativos.



CENTRO DE TREINAMENTO

	CURSOS	DATA
MARÇO	Organização de eventos	11 a 14
	Gestão da qualidade	11 a 15
	Formação de líderes	11 a 15
	Como elaborar o Manual do Colaborador	13 e 14
	PPCP - Planejamento, programação e controle da produção	18 a 22
	Os 5 S da construção	19 a 21
	Oratória: a comunicação na profissão	19 a 21
	Aperfeiçoamento e formação de gerentes lojistas	25 a 28
	Gestão de almoxarifado	25 a 28
	Google marketing	26 e 27
ABRIL	Mediação de conflito	2 a 4
	Avaliando o desempenho da equipe com as sete ferramentas da qualidade	2 a 5
	Vendas: da prospecção à fidelização	16 a 19
	Descrição de cargos e salários	10 e 11
	Atualização de auditor interno das normas ISO 9001	20
	Oratória para vendedores lojistas	16 a 19
	Análise de crédito de produtor rural	16 e 17
	Líder coach	22 a 25
	Marketing, telemarketing e e-commerce	23 a 26
	Auditoria trabalhista	17 e 18
Loteamento: do investimento à comercialização (de terça e quinta-feira)	23/4 a 16/5	



Walter Fernandes

O lugar das mulheres no desenvolvimento local

As mulheres respondem por aproximadamente metade dos novos negócios (...). No que se refere à região norte-paranaense, alguns resultados de pesquisas ressaltam a contribuição social e econômica promovida pelas empresas de mulheres. Nessa localidade, a maior inserção das mulheres como empreendedoras ocorreu a partir da década de 1990

A participação das mulheres no mercado de trabalho é importante para o desenvolvimento social e econômico do Brasil. De acordo com dados do IBGE (2009), as mulheres representam pouco mais da metade da população do país e são responsáveis por chefiar 35% das famílias brasileiras. Nas duas últimas décadas, houve um aumento da inserção de mulheres no mercado de trabalho brasileiro.

Contudo, dados da Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílio (PNAD, 2008) mostraram que das quase 40 milhões de mulheres trabalhadoras, 42% estavam ocupando postos com menor proteção social em relação aos homens. Ainda mais, a taxa de desemprego para as mulheres foi significativamente maior do que para estes e a jornada semanal de trabalho das mulheres, como apontam dados do IBGE (2012), é de 58,5 horas e para os homens 52,7 horas. Enquanto as mulheres dedicam 27,7 horas a afazeres domésticos, os homens dedicam-se 11,2 horas. Mesmo assim, aumentou a participação da renda das mulheres na renda das famílias brasileiras.

As diferenças estão ainda presentes quando se observa o campo de atuação. A atuação das mulheres nas áreas tecnológica e agrícola ainda é reduzida, embora esteja aumentando gradativamente, como, no setor de construção civil, que vem ampliando os postos de trabalho ocupados por mulheres.

Na condição de empreendedoras, as mulheres respondem por aproximadamente metade dos novos negócios, como apontam as estimativas do estudo Global Entrepreneurship Monitor (GEM). No que se refere à região norte-paranaense, alguns resultados de pesquisas ressaltam a contribuição social e econômica promovida pelas empresas de mulheres. Nessa localidade, a maior inserção das mulheres como empreendedoras ocorreu a partir da década de 1990. A significativa participação na renda familiar pode ser observada em estudo que realizei em 2003 junto a 30 empresárias locais, das quais 27% eram responsáveis integralmente pelo referido orçamento; 37% por metade deste; enquanto que apenas 3,3% não tinham participação alguma no orçamento familiar.

Na indústria de confecção da região, muitas empresas foram iniciadas por mulheres e posteriormente outros membros da família lá ingressaram e permaneceram. Em outra pesquisa que coordenei junto a 102 dessas empresárias, elas afirmaram que uma das principais dificuldades para criar as empresas foi a falta de experiência gerencial. Mesmo assim, diversas empresas nesse setor cresceram e atualmente são médias ou grandes. Tal crescimento, segundo as empreendedoras, esteve principalmente associado ao fato de elas serem criativas e inovadoras, de terem oferecido produtos com qualidade e contarem com uma equipe qualificada. Mas, segundo elas, a promoção do crescimento das empresas exigiu esforços para vencer alguns obstáculos, notadamente a falta de autoconfiança e a dificuldade em conciliar trabalho e família.

Outro aspecto identificado junto às empresárias da confecção, e que pode ter dificultado o crescimento de suas empresas, foi a falta de tempo para a participação em redes sociais e associações. Isso porque os contatos feitos nestes âmbitos podem contribuir para o crescimento das empresas. Além disso, proporcionam visibilidade às empreendedoras e difusão da imagem das empresas.

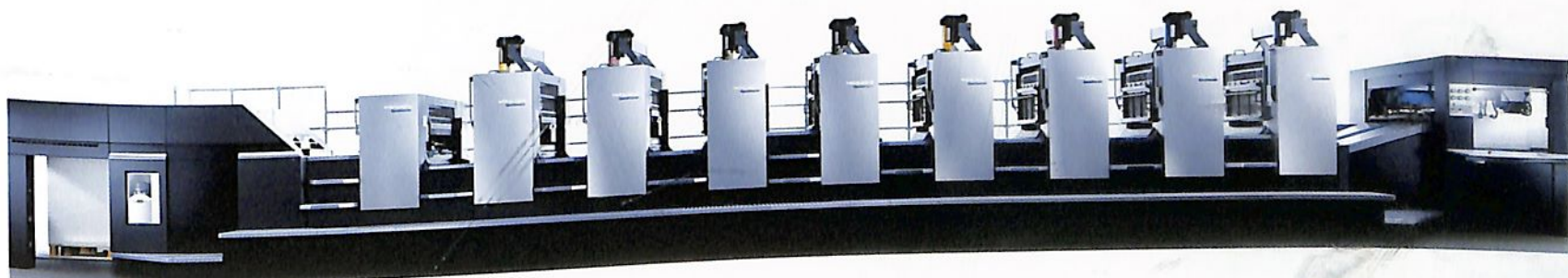
Portanto, há, ainda, um caminho a ser trilhado a fim de melhorar o equilíbrio entre trabalho e família, e aumentar a participação das mulheres empreendedoras em redes e associações. Em conjunto, estas duas medidas podem favorecer maior autoconfiança e o desdobramento será, certamente, o crescimento das empresas e maior participação no desenvolvimento local.

Hilka Pelizza Vier Machado é doutora em Engenharia de Produção pela USFC e professora do Mestrado em Administração da UEM

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



HEIDELBERG *Speedmaster*:



8 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

Plano de previdência Sicoob Previ com dedução no Imposto de Renda.

O Leão fica mansinho quando o assunto é um futuro melhor para você.

Quem é associado ao Sicoob e tem um plano Sicoob Previ fez uma ótima escolha: além de investir em um futuro mais tranquilo, pode pagar menos Imposto de Renda hoje. Porque, com Sicoob Previ, o participante, ao optar pela versão completa na sua declaração de Imposto de Renda, pode deduzir da sua base tributável as contribuições feitas até o limite de 12% da sua renda bruta anual, reduzindo o imposto a pagar ou aumentando sua restituição. Assim, esse dinheiro, que fica de fora da mordida do Leão, pode ajudar você a realizar seus projetos no futuro.

**Faça um plano de previdência Sicoob Previ.
Procure agora mesmo uma cooperativa Sicoob.**

