

9 719846 543895 00534

o/2013
4 - Ano 50
00

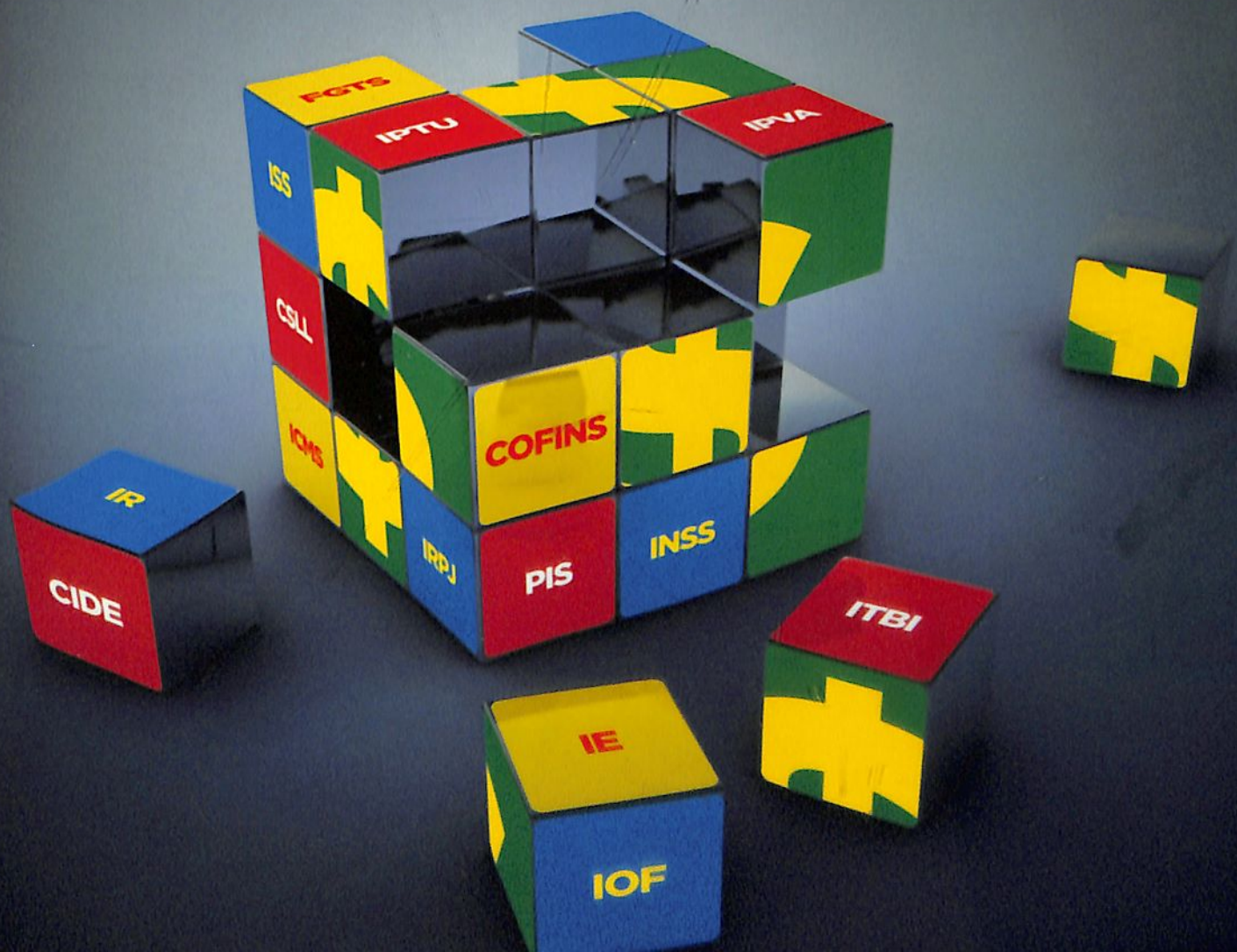
60 anos ao lado
de quem inova

ACIM

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

POR QUE É TÃO COMPLEXO CRIAR UMA **SIMPLIFICAÇÃO TRIBUTÁRIA?**

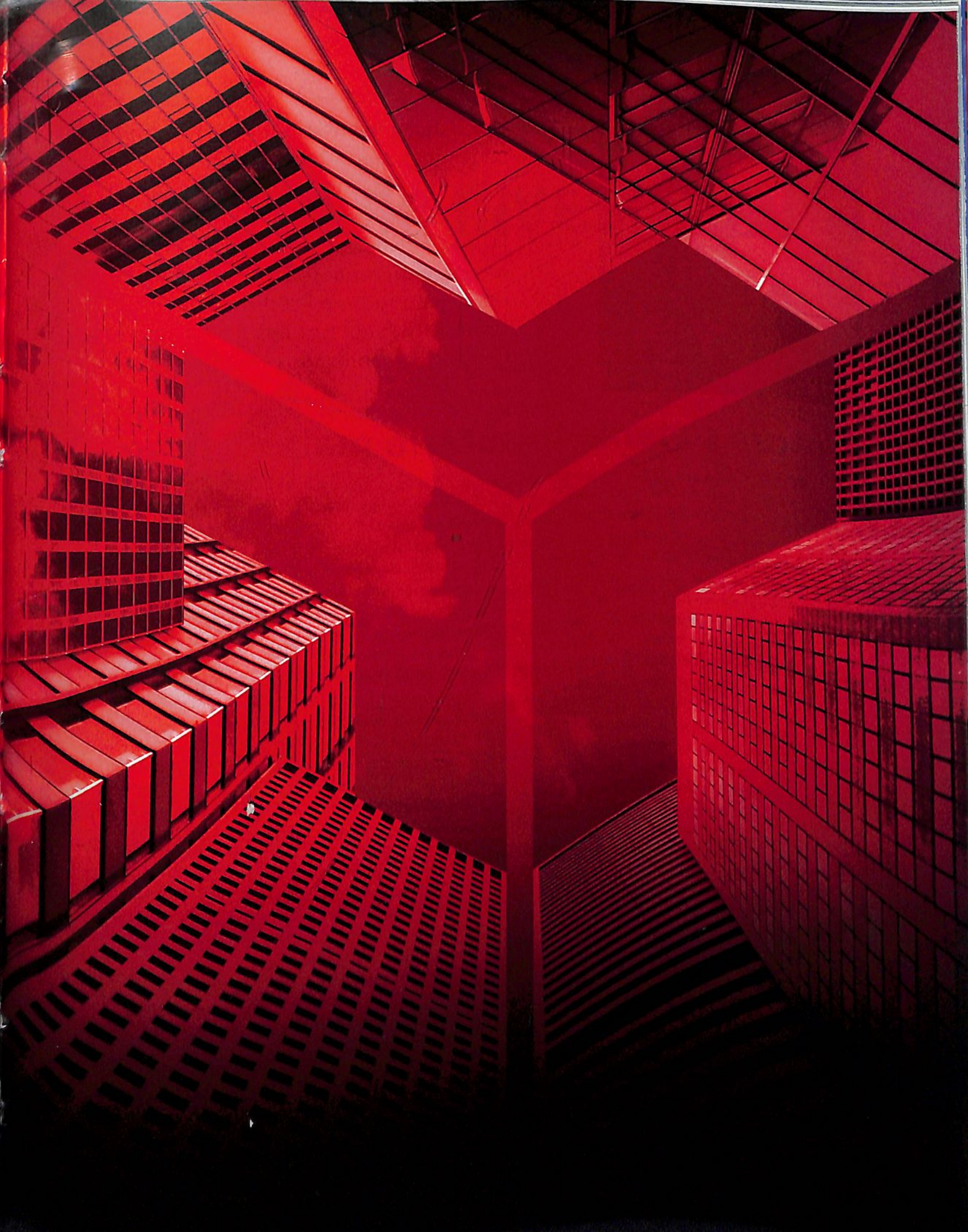


A TAKY TEM O GENE DA INOVAÇÃO EM SEU DNA

São mais de 30 anos de história e
tradição no mercado imobiliário e da
construção civil no Paraná e em São Paulo



www.taky.com.br
Avenida João Paulino Vieira Filho, 672 | sala 101 | Centro
CEP: 87015-020 | Maringá/PR
44 3033 4498





“ Um sistema tributário mais simples, tal como o sugerido pela Proposta de Emenda à Constituição (PEC) que ficou conhecida como “Simplifica Já”, pode viabilizar um ciclo de crescimento econômico com maior renda para todos e Produto Interno Bruto (PIB) superior aos R\$ 4,4 trilhões contabilizados em 2012

Por um sistema tributário mais simples

Há muito tempo a complexidade do sistema tributário - que impõe despesas administrativas extraordinárias às empresas - e o alto peso dos impostos - que onera demasiadamente os custos de produção no país e continua a crescer - retiram a competitividade dos produtos brasileiros e retardam o crescimento. Desde a promulgação da Constituição de 1988, os governos federal, estaduais e municipais editaram mais de 290 mil normas tributárias. São 63 tributos diferentes, que permitem ao menos 11 milhões de combinações possíveis para pagamento de impostos e consomem em média 40% da renda do brasileiro. Em termos práticos, significa dizer que cada cidadão precisaria entregar ao governo todo o dinheiro que ganhou trabalhando até 28 de maio.

Tão grave quanto o tamanho da carga é a complexidade do sistema. Apesar da burocracia que envolve os mecanismos formais criados para que se consiga levar o tributo até o órgão público, estima-se que as empresas precisam consumir 1,5% dos próprios faturamentos para custear o cumprimento das chamadas “obrigações acessórias”. Em 2012, as pessoas jurídicas gastaram R\$ 25 bilhões com estas tarefas. Somando-se a isto o total gasto pelas famílias para o cumprimento das respectivas obrigações, este valor dobra.

Por conta dessa complexidade do sistema, o Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT) e a Receita Federal calculam que 30% dos impostos deixam de ser recolhidos anualmente. Boa parte dos contribuintes deixa de arcar com as obrigações tributárias simplesmente por desconhecê-

las. Situação que reforça a necessidade e urgência da reforma tributária defendida tanto por autoridades e empresários quanto por tributaristas e pessoas físicas.

Apesar do consenso, os debates a respeito do sistema tributário se arrastam há décadas sem apresentarem resultados práticos. O melhor caminho para uma reforma fiscal seria promover uma simplificação do sistema, que provocaria adesão espontânea do contribuinte, reduzindo, assim, a informalidade e a sonegação, bem como trazendo benefícios para a economia brasileira. Um sistema tributário mais simples, tal como o sugerido pela Proposta de Emenda à Constituição (PEC) que ficou conhecida como “Simplifica Já”, pode viabilizar um ciclo de crescimento econômico com maior renda para todos e Produto Interno Bruto (PIB) superior aos R\$ 4,4 trilhões contabilizados em 2012.

A PEC “Simplifica Já” é resultado de um grupo de trabalho liderado pela Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep), que tem por objetivo não apenas tornar mais racional o sistema tributário do país. Pretende, acima de tudo, torná-lo mais justo, avançando no processo de desoneração da produção e do consumo, transferindo gradualmente a carga de impostos para o patrimônio e a renda. Para que essa proposta chegue ao Congresso Nacional e as medidas sugeridas sejam incluídas em projetos já em trâmite, é preciso união e engajamento de empresários e cidadãos. É preciso que todos cobrem os parlamentares e governantes, eleitos pelo voto popular, para que as propostas enfim saiam do papel.

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

CUSTO OU INVESTIMENTO?

A missão diária do empresário é cortar custos, aumentar faturamento, melhorar suas margens, eliminar retrabalho, melhorar processos, reter os talentos, preparar novos líderes e manter o maior número possível de pessoas engajadas no trabalho.

A Dale Carnegie Training sabe que o maior estresse do empresário é obter e manter o comprometimento da equipe. Nosso negócio é ajudá-lo a comprometer pessoas. Sem esse comprometimento não há administração de custos, as vendas caem, a lucratividade diminui, a equipe fica suscetível a erros, perde-se competitividade, o estresse toma conta do ambiente de trabalho e as pessoas vão embora.

Conheça a Dale Carnegie Training e descubra com a principal empresa de desenvolvimento humano do mundo como fazer de seus colaboradores as forças propulsoras no desenvolvimento da sua empresa.

100 anos, 86 países, ISO 9001:2008

www.dalecarnegie.com.br



DALE CARNEGIE TRAINING®

Your engagement partner.

Lançamento



TERRAÇOS DE

Santorini



Registro da Incorporação R- 01, nº. 188911 de 01/10/2012, na Matrícula nº. 54.421 no 2º. Serviço de Registro de Imóveis. Alvará de construção nº. 1167/2012.

Certificação



Membro



Sustentabilidade



NÓS APOIAMOS O FACTO GLOBAL

Conquiste seu lugar nesta ilha de conforto.

3 Dormitórios **1** Suíte

Piscina Coberta

Brinquedoteca

2 ou **3** Vagas de garagem

Academia de Ginástica

Quadra de Esportes

103,71m² Área privativa

Salão de Festas

Entre o Parque do Ingá e o Cesumar.

Plantão de vendas no local:

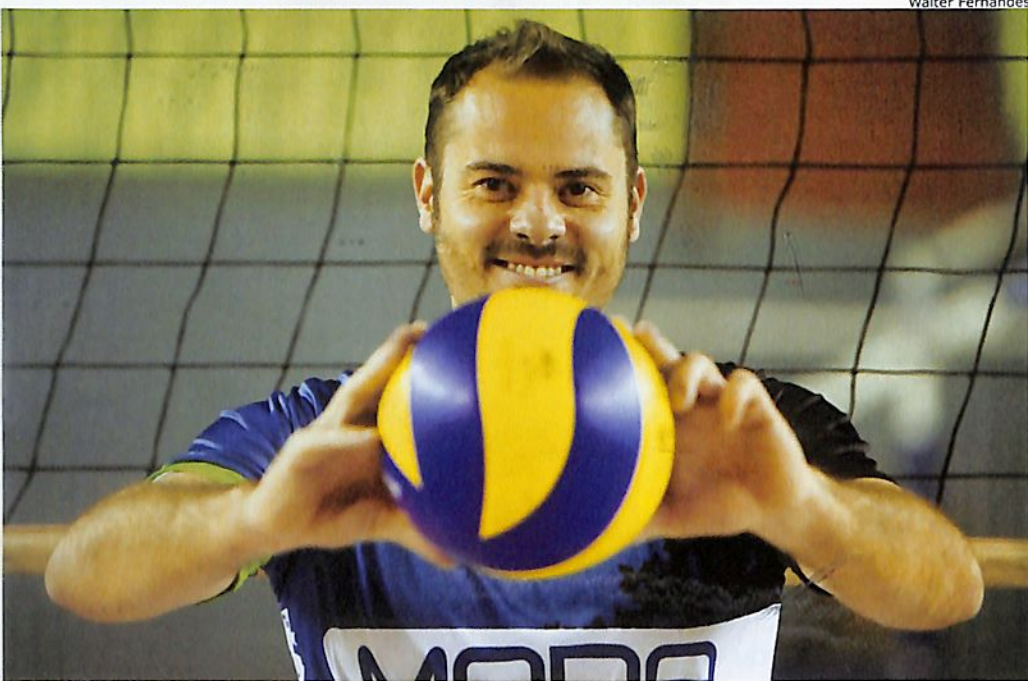
Av. São Paulo, 2925

44 | 3226-8144



O bom atleta a casa torna

Walter Fernandes



Foi em Maringá que o jogador de vôlei Ricardo Garcia, o Ricardinho, assinou o primeiro contrato profissional na categoria adulta. Era a década de 90, quando ele se mudou para a cidade para integrar o time profissional da Cocamar Maringá, ao lado de atletas que também defenderiam a Seleção Brasileira de Vôlei, como Giba e Paulão. Aqui Ricardinho conheceu a esposa e manteve residência para a família. Duas décadas se passaram, e o atleta que foi eleito o melhor jogador da Copa dos Campeões, em 2005, e o melhor jogador da Liga Mundial, em 2007, guardou uma imagem na cabeça: a do Ginásio Chico Neto lotado por milhares de torcedores gritando pelo time. Depois de uma carreira que incluiu passagens pelo Treviso, na Itália, e no Vôlei Futuro, em Araçatuba, Ricardinho volta a Maringá para colocar em prática um sonho antigo: o de ter novamente um time profissional em Maringá para disputar a maior competição do vôlei brasileiro, a Superliga. Em julho, o atleta de certidão de nascimento paulista, anunciou a nova equipe, o ModaMaringá Vôlei, formada por atletas experientes como Lorena e o argentino Quiroga, e por jovens promessas, como os campeões mundiais juvenis Najari e Rogerinho.

Desde o anúncio oficial da nova equipe, Ricardinho tem se dividido entre as mais de cinco horas de treino puxado, comandado pelo treinador Douglas Chiarotti, e as responsabilidades de gestor do time, o que inclui reuniões com empresários para capitanear novos patrocínios e conversas com gestores públicos para que a estrutura oferecida esteja dentro do desejável para os treinos de um time profissional. Também tem sido requisitado por jornalistas e fãs – durante esta entrevista na academia onde o ModaMaringá Vôlei está treinando, Ricardinho atendeu prontamente um fã, que lhe solicitou uma fotografia. Confira nesta entrevista os planos do atleta para a nova equipe que vai disputar a Superliga:

Você teve um papel imprescindível na criação e na escalação do time. Pretende continuar à frente da administração da equipe?

Sim, sou o presidente do clube e atualmente minha posição é fazer com que o projeto seja bem-sucedido. Preciso continuar procurando colaboradores e patrocinadores. No esporte é bem complicado conseguir patrocínios bons, então, tenho que dar o máximo de mim, inclusive dando *feedback* aos patrocinadores, mostrando que realmente eles fizeram a coisa certa. Estou recebendo contatos de empresários que têm interesse em fazer parte do projeto.

É a primeira vez que atua como gestor?

É e tem sido uma oportunidade maravilhosa. Vi muitos colegas de trabalho mais velhos caminhando para este lado. Este é um projeto de longo prazo. Ando sobrecarregado mentalmente, porque é uma função que não é de costume de um atleta profissional. Não estou tendo horário de descanso. Depois dos treinos vou direto para o escritório, porque tenho que resolver as necessidades de cada jogador. Sei do que eles necessitam porque minha vida sempre foi morar fora, tendo que me virar. Estou procurando fazer o melhor possível para a garotada.

Quantos jogadores serão contratados? E a equipe técnica e administrativa, é formada por quantos profissionais?

A equipe precisa de mais três ou quatro jogadores. É bom frisar que realmente estamos precisando de patrocinadores, inclusive para fazer estas contratações. Pretendo fazer tudo com

o pé no chão. Já a equipe técnica tem, por enquanto, quatro pessoas.

Até agora o ModaMaringá tem o patrocínio master do Sindvest, o sindicato das empresas do vestuário. A prefeitura dará subsídios/benefício?

A prefeitura está ajudando na parte estrutural. Está ajeitando o Ginásio Chico Neto para que a estrutura abrigue um time de vôlei profissional, investindo em iluminação, vestiário e materiais.

Quais os gastos médios por mês com uma equipe profissional de vôlei?

Não há um valor certo. Disseram na imprensa que recebemos R\$ 6 milhões de patrocínio do Sindvest, mas na verdade é bem menos que isso. Não acho interessante, nem pretendo divulgar valores. Alguns jogadores vieram integrar o time porque são meus amigos e não pelo salário, porque o salário deles seria bem maior do que receberão aqui. Sei quanto os jogadores valem, mas fiz uma proposta real para quem quisesse encarar o projeto. É uma coisa muito estilo Ricardinho: ser franco. Alguns disseram que não era viável mudar de vida e cidade pelo salário que receberiam.

Quais os ganhos que os patrocinadores terão?

O primeiro ganho é de imagem. O patrocinador pode divulgar a marca em um jogador por exemplo. Se o empresário quer um cara mais bonito para a empresa, pode utilizar. Vamos rodar o Brasil inteiro com a marca desta empresa, dentro de avião, nas ruas em outras cidades, sendo filmados e entrevistados. No caso de jogadores mais conhecidos no voleibol, como eu ou o Lorena, o empresário vai estar vinculando a imagem ao sucesso. Gostaria que o patrocinador da equipe fosse focado no projeto para cidade,

“ **Alguns jogadores vieram integrar o ModaMaringá porque são meus amigos e não pelo salário. Sei quanto os jogadores valem, mas fiz uma proposta real para quem quisesse encarar o projeto. É uma coisa muito estilo Ricardinho: ser franco**

não só pelo motivo de querer vender a marca.

E os empresários têm sido receptivos?

Sim, pedir dinheiro para os outros é bem difícil. Os projetos de marketing deste ano já estão quase todos comprometidos. Tenho que começar em setembro a preparar o planejamento da temporada do ano que vem, para apresentar aos departamentos de marketing das empresas. Foi tudo muito rápido então só tenho a agradecer aos shoppings atacadistas por essa união de forças. Eles se juntaram para bolar uma marca, pensaram num crescimento e na divulgação conjunta do setor.

A equipe apresentada mescla jogadores consagrados e experientes com jovens promessas do vôlei como Rogerinho, maringaense que foi considerado o melhor líbero do campeonato mundial com a seleção brasileira infanto-juvenil. Essa mistura de experiência e juventude é a aposta de sucesso do ModaMaringá?

Vamos apostar em jogadores experientes, que dentro de quadra mostrem força, vibração e determinação, que lutem, mesmo sabendo que a equipe adversária às vezes é superior no nome ou na equipe. Espero que nas fotos os jogadores sempre estejam de boca aberta, como são as minhas fotos, vibrando, ajoelhando. Temos que criar uma identidade ainda, de que o adversário saiba que quando for jogar em Maringá, o caldeirão vai ferver e

vai ser difícil derrotar nossa equipe. Já os meninos novos que estão sendo revelados, integravam equipes grandes, mas não jogavam. Em Maringá eles vão fazer mais parte do grupo. O que pensei junto com a comissão técnica é utilizar os 12 jogadores dentro de quadra e não somente seis, mesmo porque é muito desgastante.

Qual projeção você faz da participação do ModaMaringá na Superliga? O time tem condições de brigar pelo título da competição já nesta primeira temporada?

Pensei em montar uma estrutura bacana. São todos jogadores que conheço e sei quanto vão render dentro de quadra. Há quatro equipes, eu acho, que estruturalmente são melhores, e isso conta muito no nível profissional. Meu primeiro objetivo é estruturar a equipe, desde as condições de vida dos jogadores e de trabalho. Não estabeleci uma meta ainda, mas é uma equipe forte e que será muito respeitada pelo adversário, isso eu garanto.

Há intenção de montar um time de base na cidade?

Sim.

A estrutura física oferecida por Maringá para a modalidade de vôlei condiz com uma equipe de elite?

São necessárias pequenas alterações, porque esta é uma equipe de alto nível. Dependo muito da Secretaria de Esporte, tanto para ceder espaço de quadra como para montar escolinhas para as crianças. Temos que fazer tudo em conjunto.

Antes da Superliga, haverá um amistoso em Maringá?

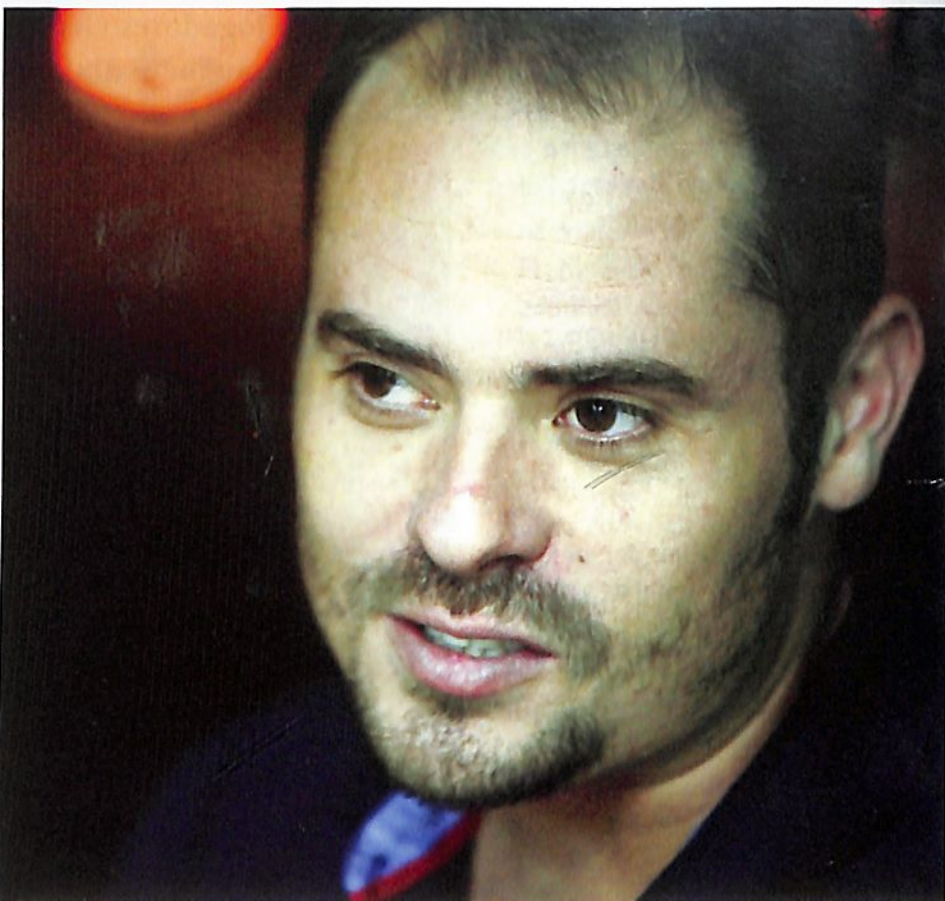
Temos intenção de fazer um no final de agosto, mas depende da Secretaria de Esportes em nos ajudar com os horários de quadra. Enquanto não tivermos esses horários definidos, o que infelizmente na minha opinião já deveria estar acertado, não podemos fazer um amistoso sem estar trabalhando dentro de quadra. Agora estamos fazendo muita preparação física, porque já era para estarmos na quadra trabalhando a parte coletiva, entrosando a equipe. Estou sob pressão, mas minha carreira inteira foi assim, correndo atrás o tempo inteiro.

Os torcedores se acostumaram a ver você vestindo a camisa da seleção e ganhando títulos para o Brasil. Você faz planos de integrar a seleção brasileira novamente?

Não, me imagino em Maringá, conseguindo ter a academia do voleibol, com uma estrutura de primeiro mundo. Depois quero virar supervisor da equipe de médio para alto porte de nível nacional, e quem sabe um dia trazer um título para Maringá do campeonato brasileiro. Tenho este lado de sonhar bastante, correr atrás, ter objetivos altos e difíceis de ser alcançados, porque é assim que você conquista algo. Acho que já fiz bastante pela Seleção Brasileira e agora quero me dedicar totalmente a esse novo trabalho: a equipe de vôlei de Maringá e se Deus quiser, vou conseguir ficar muitos anos aqui.

Há possibilidade dos jogadores do ModaMaringá integrarem a equipe que vai disputar os Jogos Olímpicos no Brasil?

A maioria dos nossos jogadores tem mais de 30 anos, então, é pouco



Walter Fernandes

“ Vamos apostar em jogadores experientes que dentro de quadra mostrem força, vibração e determinação, que lutem, mesmo sabendo que a equipe adversária às vezes é superior no nome ou na equipe.

Temos que criar uma identidade ainda, de que o adversário saiba que quando for jogar em Maringá, o caldeirão vai ferver

provável, mas os três mais novos têm grandes chances. É difícil falar porque depende muito dessa garotada, do que querem para a vida. Eu queria integrar a seleção brasileira e sempre corri atrás disso. Eles precisam ter o mesmo objetivo.

Quais conselhos você dá aos jovens atletas?

Se dedicar ao máximo, acreditar em você, se doar mentalmente. Você fica cansado fisicamente, tem que trabalhar sob pressão e vão existir

momentos difíceis, em que o atleta tem vontade de parar. Além disso é importante estar sempre ao lado de pessoas que pensem positivo para te dar força. Os familiares me ajudavam nesse sentido. Quando eu tinha 15 anos, quis parar, queria ter férias e não tinha. Jogava e treinava nos finais de semana, então, é preciso ter força de vontade, dedicação e foco, não significa que vai ser o primeiro do mundo, mas com certeza vai alcançar o sonho de ser um jogador profissional. ■

**Desenvolver parcerias e
fortalecer negócios é o
nosso compromisso.**

 **SICOOB**
ASSOCIADO A VOCÊ.

 **ACIM**
Associação Comercial e Empresarial de Maringá

Ao lado de quem acredita no futuro.

75% DAS EMPRESAS SOBREVIVEM NOS DOIS PRIMEIROS ANOS

De cada cem empresas criadas no Paraná, 75 sobrevivem nos dois primeiros anos, que são o período mais crítico. O dado é de um levantamento do Sebrae nacional, divulgado em julho, que mostra que o percentual paranaense está um pouco abaixo da média nacional, cuja taxa de sobrevivência é de 76%. Para chegar aos dados, o estudo analisou empresas criadas em 2007, a partir do processamento e da análise das bases de dados mais recentes disponibilizadas pela Secretaria da Receita Federal (SRF).

O Paraná avançou desde a primeira edição do estudo, de outubro de 2011, quando a taxa de sobrevivência das empresas criadas em 2006 era de 70%, frente a uma média de 73% no Brasil. O estudo, que não inclui a categoria do microempreendedor individual (com faturamento bruto anual de até R\$ 60 mil), revela ainda que a taxa de sobrevivência das empresas no Paraná varia quando as empresas são segmentadas. No setor industrial a taxa de sobrevivência é de 81,7%; na construção civil, de 74,1%; no comércio, 76,1%; e em serviços, 71,5%.

Tomando como referência o estudo de sobrevivência das empresas feito pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) junto a 15 países, a taxa mais alta é da Eslovênia, com 78%. Ao atingir 76%, o Brasil supera países como o Canadá (74%), Áustria (71%), Espanha (69%), Itália (68%), Portugal (51%) e Holanda (50%), entre outros.

Walter Fernandes



PAINEL EM PAREDE INSPIRA PRIMEIRA COLEÇÃO DO VALE DA SEDA

A artista plástica maringaense Tânia Machado será a autora das estampas da nova coleção de lenços Vale da Seda, que deverão ser comercializados a partir de setembro. Os desenhos, que foram elaborados com elementos da região do Vale da Seda, estamparão peças exclusivas e feitas com 100% de seda. A primeira coleção terá 25 estilos de lenços.

Como referência, Tânia utilizou um painel feito em uma parede de 3 m x 2 m, na sede do Instituto Vale da Seda, criado por ela. A pintura levou tinta acrílica, com desenhos figurativos e simbólicos, que mostram a essência do que é o Vale da Seda. Ganharam destaque cores tímidas, ressaltando os elementos da natureza e o ciclo da seda.

Os lenços virão da tecelagem Werner, em Petrópolis (RJ), uma das poucas fabricantes de tecidos 100% seda no Brasil. A estamparia será feita na região através de processo digital. A comercialização será em lojas e internet.

O Instituto Vale da Seda foi criado com o objetivo de impulsionar a produção de seda beneficiada na região norte e noroeste do Paraná. O chamado "Vale da Seda" abrange 29 municípios desta região e possui cerca de 3 mil famílias de sericultores, sendo o maior polo produtor de bicho-da-seda do Ocidente.

CURSOS GRATUITOS DO PROGRAMA BOM NEGÓCIO

Empreendedores paranaenses têm disponíveis cursos gratuitos de gestão empresarial por meio do Programa Bom Negócio Paraná. Coordenado pela Secretaria de Ciência, Tecnologia e Ensino Superior (SETI), o programa é viabilizado por meio de parcerias com universidades, agentes ligados ao desenvolvimento empresarial, órgãos e instituições de caráter público ou privado. Entre os apoiadores também estão as associações comerciais.

Segundo o coordenador do programa na universidade Estadual de Maringá (UEM), que é núcleo regional de cursos, Marcelo Farid, a ideia é promover o desenvolvimento econômico local e social. Maringá, Mandaguari, Sarandi, Paranavai, Cianorte e Umuarama oferecem os cursos, além de Ivaiporã e Paiçandu, onde as primeiras turmas ainda estão sendo formadas – hoje o programa está em 99 cidades.

Depois da capacitação é possível ter acesso a crédito na Agência Fomento Paraná com condições e vantagens especiais. Além disso, os empreendedores têm acesso a serviços de consultoria. Para os interessados, basta fazer a inscrição na Secretaria da Indústria e Comércio de Maringá. Os cursos duram 60 dias. Mais informações pelo www.seim.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=220

NOVAS NORMAS NA CONSTRUÇÃO CIVIL

Desde 19 de julho todos os projetos que entram nas prefeituras do Brasil estão sujeitos aos rigores da Norma de Desempenho de Edificações da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) - NBR 15575. Isso significa que há parâmetros mínimos de desempenho, de vida útil e de garantia para os sistemas construtivos de edifícios habitacionais como requisitos gerais e sistemas hidrossanitários, estruturais, de vedações, de pisos e de coberturas. O Sinduscon disponibiliza um Guia Orientativo, elaborado pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção Civil (CBIC) sobre o tema.

Na opinião do diretor do Sinduscon, José Maria Paula Soares, que participou da comissão da CBIC que discutiu intensamente a NBR 15575, a nova norma exigirá mudança no comportamento dos projetistas, construtores, fornecedores e consumidores. "Pela primeira vez será definido como um edifício deve se comportar ao longo do tempo para atender as expectativas dos usuários em aspectos como conforto e segurança no uso. O fornecedor, por exemplo, terá que produzir sistemas construtivos e materiais que atendam Requisitos de Desempenho. E os materiais usados na construção serão classificados mais pela grandeza de desempenho do que pela marca", explica.

CARTÃO BNDES PARA COOPERADOS DO SICOOB

Desde abril, os cooperados do Sicoob Metropolitano contam com uma excelente vantagem: o Cartão do Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES). Por meio dele, é possível financiar computadores, maquinários, motos, caminhões, utilitários, entre outros. A taxa de juros é de 0,86% ao mês, com prazo de até quatro anos para pagamento.

"O Cartão BNDES oferece oportunidade de financiar projetos de investimentos dos nossos cooperados, promover a geração de emprego e renda e o desenvolvimento sustentável da comunidade", diz o diretor de negócios do Sicoob Metropolitano, Vanderlan Pedro da Silva.

O cartão é destinado a pessoas jurídicas com faturamento bruto anual de até R\$ 90 milhões, de controle nacional e em dia com as obrigações fiscais e tributárias. As condições para os compradores, portadores dos cartões, são definidas pelo BNDES, e iguais em toda a rede bancária que opera com o cartão do banco.



CENTER SUL
AR CONDICIONADO

Venda, assistência técnica e higienização em ar condicionados splits, centrais e compactos de todas as marcas

Ar Condicionado para Empresas e Residências

PARCELAMOS
EM ATÉ
6X
NO CARTÃO



PROMOÇÃO

Na compra do seu ar condicionado ganhe um aparelho umidificador ultrassônico de 3,5 litros

**VENHA CONHECER NOSSO SHOW-ROOM
OU VISITE NOSSO SITE:**

www.centersularcondicionado.com.br

44 3229-0972 | 44 3029-0972 | 44 9847-6990 | 44 8416-2036

Rua José Ferminio Barbosa, 20 - Sala B - Jardim Internorte - Maringá-PR



*Imagem ilustrativa

OBSERVATÓRIO SOCIAL DE MARINGÁ É DESTAQUE EM REVISTA NACIONAL

O Observatório Social de Maringá foi destacado como exemplo de entidade que ajuda a coibir práticas de corrupção pública, em uma reportagem de capa da Revista Superinteressante, da Editora Abril, de julho.

A reportagem, intitulada "Por que a nossa política é tão burra", aponta falhas que levam à eleição de pessoas que primam pelo interesse próprio, em vez do bem da nação. O material também mostra os principais meios utilizados para financiamento de campanha e a consequente corrupção em beneficiamento de empresas, bancos e grupos políticos.

O texto aponta soluções para o problema, destacando o Observatório Social. A reportagem, na página 47, conta como ocorreu o nascimento da entidade. "Um exemplo surgiu em Maringá, Paraná. Durante os anos 90, mais de R\$

100 milhões foram desviados da prefeitura. Quando a mutreta foi descoberta, a revolta foi enorme. Mas, em vez de ficar reclamando, a sociedade civil decidiu reagir. Primeiro, lideranças se reuniram e fundaram a Sociedade Eticamente Responsável (SER), em 2004. No ano seguinte, o novo prefeito, Silvio Barros (PP), abriu os dados da prefeitura num portal de transparência na internet. Então, para escrutinar esses dados, a SER formou em 2006 o Observatório Social de Maringá. Sua função era basicamente dar treinamento para que qualquer cidadão sem filiação a partido político monitorasse voluntariamente o uso de dinheiro público do município".

A reportagem enaltece a iniciativa de instruir a população a fiscalizar o trabalho dos gestores públicos e ressalta os resultados obtidos.



"Deu tão certo que, em 2009, o Observatório Social de Maringá venceu um concurso em Inovação Social da ONU para América Latina e Caribe. E a ideia se espalhou para mais de 60 municípios pelo Brasil".

MAIOR SHOPPING ATACADISTA DO SUL DO BRASIL É INAUGURADO

Segundo maior polo de moda do sul do Brasil, Maringá ganhou mais um shopping atacadista, o quinto da cidade. Trata-se do Pérola Park, que foi inaugurado em 3 de agosto, com a presença de diversas autoridades, e começou a funcionar no dia seguinte, em 4 de agosto.

O Pérola Park é o maior shopping atacadista do sul do Brasil e o segundo maior do país. O empreendimento é do grupo Oppnus, que possui mais quatro shoppings atacadistas (o outro em Maringá é o Portal Shopping Atacadista). São 247 lojas, 800 vagas de estacionamento e 28 mil metros quadrados de área total. Pelo menos 750 empregos estão sendo gerados.

Nos próximos meses o grupo inaugurará a segunda fase do empreendimento, composto por um hotel com 400 leitos, centro comercial e centro de eventos para três mil pessoas. Os investimentos totalizam R\$ 100 milhões.

ADEGA BRASIL COMERCIALIZA VINHOS DA LINHA DE GALVÃO BUENO

A Adega Brasil, em parceria com a Miolo Wine Group, promoveu, em 3 de julho, um evento que marcou a vinda da linha exclusiva de vinhos do Galvão Bueno - Bueno Wines - para Maringá. Agora, a Adega Brasil comercializa cinco rótulos Bueno Wines.

As cerca de 150 pessoas que prestigiaram a festa, realizada no Montenegro Café e Bistrô, puderam degustar os diferentes vinhos da marca, acompanhados de pratos harmonizados do Montenegro. Além disso, convidados ganharam autógrafos e fotos com Galvão Bueno; na foto Guilherme Fávero, diretor da Adega, e a esposa, Eliane Pedrini, ladeiam Galvão Bueno.



2ª Etapa
de vendas

Obras em
andamento.

Acompanhe o
estágio da obra em:
wegg.com.br



RougeT

VILLAGE

Muito espaço,
conforto, segurança e
ótima localização.

3 QUARTOS

Suíte master

110,34 m²
Área privativa

2 Vagas na
garagem

2 Sacadas

Área de lazer
completa e equipada!

Venha conhecer o apartamento decorado em nosso Show Room.
Confira também as opções do apto. 1 ou 2 quartos, e Studio com 55,17m² de área privativa.

PLANTÃO DE VENDAS NO LOCAL

R. Jangada, 403 - Zona 07

Atendimento de segunda a sexta das 9:00h às 17:00h

SHOW ROOM

Av. Horácio Racanello, 5200

Atendimento todos os dias. Inclusive domingos e feriados.

Entrega Garantida • Preço Fechado • junho de 2015

CAIXA WEGG-CCII

wegg.com.br/rouget - 3028-3589

Um sistema oneroso, complexo e motivo de discórdia



O presidente **Ernesto Geisel**, em 1975, precisou de 30 dias para fazer a própria declaração do imposto de renda; imagine agora, quase 30 anos e muitas mudanças depois



A carga tributária no país

consome em média **40%** da renda do brasileiro. Em termos práticos, significa dizer que cada cidadão precisaria entregar ao governo todo o dinheiro que ganhou trabalhando até 28 de maio

63 tributos diferentes

o que permite ao menos **11 milhões de combinações** possíveis para pagamento de impostos

10 impostos municipais

5 estaduais

48 federais

Empresas e famílias brasileiras estão sujeitas a 11 milhões de combinações de impostos, por causa do peso de 63 tributos municipais, estaduais e federais; complexidade do sistema tributário é grande a ponto das empresas destinarem 1,5% do faturamento somente para saber o quanto devem pagar

Alan Maschio

Em 1975, ano em que havia cumprido os primeiros 12 meses de mandato, o então presidente Ernesto Geisel resolveu fazer sozinho a própria declaração de imposto de renda. Pós-doutor em Engenharia, o militar precisou de cerca de 30 dias para entender e conseguir cumprir a obrigação tributária.

O episódio, lembrado pelo advogado tributarista e presidente do Instituto de Direito Tributário de Maringá (IDTM), Raymundo Vermelho, ilustra a complexidade da área no Brasil. Levando-se em conta a quantidade de leis, decretos, portarias e normativas criados nos quase 40 anos que separam o “desafio Geisel” dos dias atuais, pode-se imaginar que hoje o presidente talvez precisasse de ainda mais tempo para cumprir uma simples obrigação.

Para que o aumento da complexidade deste sistema não fique só no campo da especulação, é bom lembrar que somente após a Constituição de 1988 foram editadas no país mais de 290 mil normas referentes a tributos. O presidente da Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep), Edson Campagnolo, lembra ainda que estudos recentes apontam para ao menos 11 milhões de possibilidades de combinações de tributos que a população e os empresários podem ter que pagar.

A complexidade do nosso siste-

ma tributário é tema de uma quantidade infindável (sem exagero) de estudos. No buscador Google, por exemplo, a expressão “simplificação tributária” mostra ao menos 1,05 milhão de resultados. Não é para menos: levantamento do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT) mostra que as empresas e famílias brasileiras são obrigadas a pagar, em variados intervalos, 63 tributos ligados às esferas municipais, estaduais e federal.

Essa quantidade, obviamente, tem consequências diretas na carga tributária incidente sobre a renda.

Até o meio do mês passado, por exemplo, o Impostômetro – ferramenta criada pelo IBPT para medir a quantidade de impostos paga por ano no Brasil – já apontava para a casa dos R\$ 840 bilhões. Dividir este valor pelo tempo mostra uma proporção assustadora, pois implica dizer que a União, Estados e municípios recebem R\$ 49,7 mil em tributos por segundo. Nada menos do que 40% da renda do brasileiro é consumida por impostos. Significa dizer que o leitor que está lendo esta reportagem trabalhou até 28 de maio deste ano somente para pagar os tributos de 2013.

No entanto, tão impactante

Burocracia também é empecilho, diz o advogado Raymundo Vermelho: “há situações em que as obrigações acessórias aparecem simplesmente para dizer que você não deve pagar nada”

quanto a carga tributária incidente sobre as famílias e empresas brasileiras é a complexidade do funcionamento deste sistema – o que coloca o Brasil, mais uma vez, em posição de destaque em alguns rankings não tão desejáveis em escala mundial. Um deles é o Doing Business 2013, elaborado pelo Banco Mundial. A lista mostra que o Brasil está em 130º lugar (entre 183 países) em uma escala que mostra o nível de facilidade para se fazer um negócio.

Grande parte destas dificuldades tem origem no que os contabilistas

Ivan Amorim



chamam de “obrigações acessórias” – um conjunto de tarefas ligadas ao que se deve fazer para se conseguir pagar um imposto. No exemplo mais claro está o imposto de renda, que exige que cada contribuinte faça uma espécie de “inventário” de bens e de gastos, para só depois o imposto ser calculado e efetivamente pago.

Pois outro levantamento do IBPT mostra que, no Brasil, a lista das principais obrigações acessórias carrega cerca de cem itens. E “simples” não é uma característica que se possa atribuir a estes mecanismos formais criados para que se consiga levar o tributo até o órgão público.

“No caso do ICMS [Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços], por exemplo, a empresa é a responsável pela apuração do valor a ser pago”, cita o presidente executivo do IBPT, João Eloi Olenike. “Para isso, alguns procedimentos são obrigatórios, como o uso de um livro de entrada e saída, registro de apuração do ICMS e a emissão da guia de movimentação anual do imposto”, exemplifica.

A despeito da burocracia que envolve estes processos, o próprio IBPT estima que as empresas precisem consumir 1,5% dos próprios faturamentos para custear o cumprimento destas obrigações. Em 2012, somente as pessoas jurídicas no país precisaram gastar R\$ 25 bilhões com estas tarefas. Somando-se a isto o total gasto também pelas famílias para o cumprimento das respectivas obrigações, este valor dobra.

Todas as dificuldades criadas pela complexidade do sistema tributário brasileiro, obviamente, não poderiam deixar de ter consequências nefastas – e uma



Walter Fernandes

Gomes Consultoria mantém dois funcionários exclusivos para acompanhar a atualização de regras tributárias; na foto o proprietário, José Gomes Ferreira

delas é a sonegação, problema que, curiosamente, tenta-se combater criando-se mais regras... Estimativas do IBPT e da própria Receita Federal mostram que 30% dos impostos deixam de ser recolhidos anualmente, pelos mais variados motivos. Claro que este porcentual prevê ações de má-fé, quando o empresário simplesmente deixa de recolher um tributo. Mas sabe-se que uma quantidade considerável de contribuintes também deixa de arcar com as obrigações tributárias simplesmente por desconhecê-las. Quase todas as autoridades ligadas ao tema, por sinal, acreditam que esta complexidade seja uma das principais motivadoras da sonegação e da informalidade no país.

“Mas há casos ainda mais curiosos e que expõem de uma forma mais evidente as aberrações às quais estamos sujeitos”, lembra o advogado Raymundo Vermelho. “Conhecemos casos de pessoas

que pagam mais impostos do que deveriam, simplesmente porque desconhecem o sistema tributário. E há também situações em que as obrigações acessórias aparecem simplesmente para dizer que você não deve pagar nada. Quer dizer: você investiu tempo que poderia ser usado no trabalho para descobrir que não deve pagar nada. Mas se não tivesse investido este tempo, poderia inclusive estar sujeito à multa, por não ter informado isso ao governo”, cita.

Os obstáculos criados pela quantidade de obrigações tributárias, aliás, merecem atenção especial. A Gomes Consultoria Contábil, em Maringá, mantém duas pessoas da equipe dedicadas exclusivamente ao acompanhamento da atualização de regras tributárias. “Além disso, os gerentes de cada área precisam dedicar pelo menos 30% do tempo para este mesmo fim. Só isso pode nos garantir conhecimento

suficiente sobre o tema”, explica o proprietário do escritório, José Gomes Ferreira.

Método semelhante de trabalho é usado na Escoplan – Escritório Contábil Planalto. Segundo contabilista Maurício Gilberto Cândido, o gestor de cada departamento – pessoal, fiscal e contábil – fica responsável pelo acompanhamento das mudanças. “O nível de detalhamento exige realmente muito tempo na apuração de cada imposto”, relata Cândido.

Em uma figura de linguagem que torna o entendimento deste problema ainda mais fácil, o secretário de Estado de Indústria, Comércio e Assuntos do Mercosul, Ricardo Barros, define o atual sistema como “invertido”. “A complexidade deste sistema atingiu um nível tal que hoje o esforço de fiscalização é do empresário, e não dos governos”, aponta.

As críticas a respeito das dificuldades para se lidar com o

sistema tributário nacional, no entanto, não param por aí. Levando-se em conta a velocidade com que são publicadas novas instruções sobre o assunto, o advogado Raymundo Vermelho chega a imaginar um cenário surreal, mas ao mesmo tempo coerente. Neste ritmo, não é loucura imaginar que um dia os empresários brasileiros vão gastar mais tempo fiscalizando as próprias atividades do que efetivamente produzindo. “Não é racional que se exija do microempresário, por exemplo, um conjunto de obrigações tão amplo”, completa, em opinião referendada pelo presidente da Fiep: “As empresas são pesadamente oneradas com altos tributos e um elevado custo de tributação. Assim, além de muitas vezes não entenderem a complexidade do sistema tributário, isso tudo compromete de forma efetiva a capacidade competitiva e de crescimento”, afirma Campagnolo.

Divulgação



Ricardo Barros, secretário do Paraná: “a complexidade deste sistema atingiu um nível tal que hoje o esforço de fiscalização é do empresário, e não dos governos”

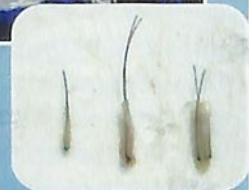


Clínica Dr.ª. Márcia Hoyos

TRANSPLANTE DE CABELOS
CIRURGIA DA CALVÍCIE

• 12 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

www.acim.com.br

Alternativas

Os debates sobre a necessidade de se buscar a simplificação tributária para o Brasil são realizados há décadas, mas ainda não evoluíram de forma a apresentar resultados efetivamente práticos.

Para alguém que se interesse pelo assunto e comece a pesquisá-lo, as propostas sob o tema vão parecer diluídas e pontuais, como confirma o deputado federal Edmar Arruda (PSC), que é presidente da Comissão de Fiscalização Financeira e Controle da Câmara. “É um ‘tiroteio’. Temos várias entidades e vários organismos propondo a simplificação do sistema tributário brasileiro. E assim como há entidades fazendo isso, também há vários projetos em tramitação no Congresso propondo a simplificação do sistema tributário”, diz.

Em meio a estas propostas, cabe destacar duas: uma é a Proposta de Emenda à Constituição (PEC) que ficou conhecida como “Simplifica Já”. A sugestão é resultado de um grupo de trabalho liderado pela Fiep e que, em linhas gerais, contempla basicamente a possibilidade de diminuição da tributação sobre a produção e o consumo, repassando-a gradualmente para renda e patrimônio, tornando os impostos, na visão da federação, mais simples e justos, e permitindo aos contribuintes a oportunidade de melhor se preparar para organizar os negócios diante de uma nova configuração de incidências tributárias.

O presidente da Fiep relata que a sugestão de PEC já foi repassada à direção da Confederação Nacional da Indústria (CNI). As entidades esperam pelo momento mais oportuno para que a PEC seja entregue à Presidência da Repú-

Alternativas para a simplificação tributária

PEC SIMPLIFICA JÁ

- 1 **Simplificar** o sistema tributário nacional
- 2 **Avançar no processo** de desoneração tributária da produção e do consumo, transferindo gradualmente a carga tributária para o patrimônio e a renda
- 3 **Eliminar distorções** decorrentes da utilização indiscriminada do regime da substituição tributária por todos os entes da federação
- 4 **Regular a criação** de novas contribuições pela União
- 5 **Instituir a adoção** ampla do sistema de aproveitamento do crédito financeiro nos tributos não cumulativos, o que beneficiará as micro e pequenas empresas
- 6 **Extinção** da CSSL, COFINS, PIS e IPI
- 7 **Criação do IVA Federal** com sistema do crédito financeiro, válido também para o ICMS
- 8 **Limitação** tanto do uso das contribuições pela União quanto da Substituição Tributária

REFORMA TRIBUTÁRIA - PRINCIPAIS PROPOSTAS

- 1 **Simplificar o sistema** tanto no âmbito dos tributos federais quanto do ICMS, eliminando tributos, reduzindo e desburocratizando a legislação tributária
- 2 **Acabar com a guerra fiscal** entre os Estados, com impactos positivos para o investimento e a eficiência econômica
- 3 **Implementar medidas de desoneração** tributária, principalmente nas incidências mais prejudiciais ao desenvolvimento
- 4 **Corrigir as distorções dos tributos** sobre bens e serviços que prejudicam o investimento, a competitividade das empresas nacionais e o crescimento
- 5 **Aperfeiçoar a política de desenvolvimento regional**, medida que isoladamente já é importante, mas que ganha destaque no contexto da reforma tributária como condição para o fim da guerra fiscal
- 6 **Melhorar a qualidade das relações federativas**, ampliando a solidariedade fiscal entre a União e os entes federados, corrigindo distorções e dando início a um processo de aprimoramento do federalismo fiscal no Brasil

FONTES | Ministério da Fazenda, Fiep, IBPT

Arte: Wellington Vainer

blica e autoridades parlamentares. “Pretendemos mobilizar a bancada paranaense no Congresso para que se posicione a favor destas medidas”, afirma Campagnolo.

A outra proposta é o projeto de reforma tributária relatado pelo deputado Sandro Mabel (PMDB-GO). O projeto é complexo, e por isso mesmo vem sendo discutido há pelo menos cinco anos no Congresso, por uma comissão nomeada para debater a reforma. Entre as várias sugestões contempladas na proposta estão a instituição de um imposto único, o Imposto sobre o Valor Agregado (IVA), que acabaria com o chamado “efeito cascata” na tributação brasileira, e a criação de fundos para a realização de compensações por eventuais perdas fiscais e para colocar fim à guerra tributária entre as unidades da federação.

“No Brasil, quando eu compro plástico, pago um imposto; quando com este plástico eu confecciono uma garrafa, pago de novo; na hora de colocar água nesta garrafa, pago novamente. Isso é o chamado efeito cascata, que seria eliminado com a instituição do IVA – uma maneira bem mais simples inclusive de se fiscalizar a tributação”, explica o deputado Edmar Arruda.

O assunto é tão vasto que fica difícil até apontar qual seria o maior obstáculo para a aprovação e implantação de um modelo de reforma tributária que promova a simplificação do sistema. Sabe-se, contudo, que o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), regulado pelos Estados, é um dos maiores entraves. Justamente por isso, o projeto de reforma tributária sugere a criação de um Fundo de Equalização Fiscal, que serviria para promover as compensações por eventuais



Walter Fernandes

Carlos Castanho, da Eletro Painel, pagou mais impostos do que devia sobre a folha de pagamento, por anos, e agora está contratando um contador e um analista fiscal

Recuperação fiscal pode corrigir distorções

Carlos Robson Castanho, diretor da Eletro Painel Comércio de Materiais Elétricos, conhece bem o tamanho dos transtornos que podem ser gerados em função da complexidade do sistema tributário brasileiro.

Para ele, parte dos problemas nasceu da quantidade de classificações criadas pela Receita Federal para tributar os variados ramos de atividade no país. Esta classificação é essencial por dois fatores: em primeiro lugar, para que a empresa pague devidamente os impostos devidos, sem riscos de se criar um passivo fiscal desconhecido. E depois porque as chances de se pagar mais impostos do que é preciso sempre existe – analistas tributários confirmam que a frequência com que isso acontece é alta.

Pois foi exatamente o que ocorreu com Castanho. A instituição inicial do Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) para a Eletro Painel atribuiu uma alíquota maior do que a correta para pagamento de tributos sobre a folha de pagamento da empresa. O resultado foi que a companhia passou anos pagando mais impostos do que realmente devia.

O desfalque só foi percebido depois de que a Eletro Painel

contratou um trabalho de consultoria contábil. A partir daí, com apoio desta consultoria, foi possível estabelecer um programa de recuperação fiscal que na prática permitiu ao diretor da empresa ter de volta o dinheiro pago a mais.

Para evitar novos problemas deste tipo, Castanho está providenciando a contratação de um contador e de um analista fiscal. Os novos integrantes da equipe também devem ajudar a empresa a enfrentar as barreiras criadas pelo sistema tributário brasileiro, classificado pelo empresário como “caótico”. “A quantidade de classificações criada pela Receita faz com que um mesmo produto tenha tributações diferentes, simplesmente porque o fabricante o enquadrou em um segmento diferente. Só isso cria problemas suficientes para que uma carga fique presa na divisa do estado, por exemplo”, cita Castanho.

Para o empresário, a unificação dos métodos de tributação também é urgente. “Vendemos para estados que não oferecem benefícios fiscais existentes no Paraná. Aqui temos a chance de buscar o ressarcimento dos tributos recolhidos em outros lugares, mas para isso é preciso fazer a apuração da diferença paga, o que é muito difícil”, descreve.



Walter Fernandes

Sem consenso:
"é um 'tiroteio'. Temos várias entidades e vários organismos propondo a simplificação do sistema tributário brasileiro", afirma o deputado federal Edmar Arruda

perdas arrecadatórias das unidades federativas, e de um Fundo de Desenvolvimento Regional, uma ferramenta a ser usada pelos Estados interessados em atrair indústrias e empresas e que substituiria a "arma" atualmente utilizada, chamada atualmente de "guerra fiscal" – quando um governo baixa demasiadamente a taxa de um tributo, de forma a se tornar atrativo para a instalação de uma companhia.

Além, claro, de passar não só pelo crivo do Congresso, mas também dos setores empresariais – diretamente interessados no assunto – qualquer projeto de reforma tributária deve buscar aprovação política, sob os mais variados pontos de vista. Em primeiro lugar porque há os que querem capitalizar os impactos positivos de tal medida, assim como há os que desejam impedir que adversários políticos o façam. O volume de tributos arrecadados no país e, pa-

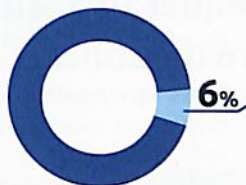
ralelo a isso, o inchaço da máquina pública, também são barreiras a ser quebradas: há, implicitamente, o temor por parte da União de que haja qualquer tipo de perda arrecadatória, já que os impostos respondem por quase 40% do PIB nacional – que em 2012 chegou a R\$ 4,4 trilhões. Considerando-se que o crescimento do país, de 0,9%, foi considerado irrisório para o período, é de se entender o porquê de o governo temer eventuais perdas de arrecadação.

Há também a desconfiança por parte dos Estados. "Ninguém quer abrir mão das próprias arrecadações. Todos estão desconfiados, talvez por não acreditar que pode haver compensações suficientes, no caso de se abrir mão de alíquotas mais altas de ICMS, por exemplo, em prol de uma unificação de taxas", explica o secretário de Estado de Indústria, Ricardo Barros.

O presidente do IBPT concorda,

inclusive defendendo uma reforma fatiada, para que os impactos sejam melhores assimilados pelos entes governamentais. "A avaliação do IBPT é de que as mudanças poderiam ser feitas gradualmente. O Simples Nacional, por exemplo, foi um grande passo na busca pela simplificação, e poderia ser estendido. Hoje atende a empresas com faturamento de até R\$ 3,6 milhões por ano, mas entendemos que poderia chegar até R\$ 12 milhões", sugere Olenike.

Politicamente, Edmar Arruda acredita em mobilização. "Primeiro precisamos que as entidades de classe se reúnam e debatam, destriquem cada sugestão de reforma, adotando a melhor como bandeira. A partir daí, é preciso que cada parlamentar se comprometa com a sua própria base. Isso tem que acontecer no Brasil inteiro. Se o compromisso é com o povo, temos que atender". ■



ESTAMOS ENTRE 6%
DAS MELHORES INSTITUIÇÕES
DE ENSINO SUPERIOR DO BRASIL*



Alunos
+50 mil
EM VÁRIOS
ESTADOS DO PAÍS



MELHOR CENTRO UNIVERSITÁRIO
DO SUL DO PAÍS*



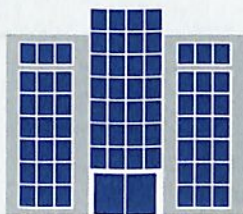
80% COM MESTRADO
E/OU DOUTORADO.



100 MIL
ATENDIMENTOS CLÍNICOS
POR ANO PRESTADOS
PARA A COMUNIDADE



+100 MIL M²
DE ÁREA CONSTRUÍDA
NO CAMPUS DE MARINGÁ



CONSTRUÇÃO
NOVO BLOCO ADMINISTRATIVO

- 9.000 m²
- R\$ 18 MILHÕES DE INVESTIMENTOS



UNIDADES DE ENSINO
A DISTÂNCIA EM 58 MUNICÍPIOS



ALUNOS DE **13 PAÍSES**

*Fonte: Ministério da Educação (MEC)

Estrutura

- + de 100 laboratórios
- 6 clínicas de Atendimento à população
- Centro de Biotecnologia
- Hospital Veterinário
- Fazenda - Escola
- Rádio e TV Universitárias
- Núcleo de Práticas Jurídicas
- Academia / Piscina / Quadras / Anfiteatros

O que vem por aí!

- Abertura de campi com cursos presenciais em: Ponta Grossa, Curitiba, Londrina, Guarapuava e Araçongas.
- Investimento de R\$ 70 milhões nos próximos 3 anos.
- Abertura de 100 novos polos de EAD.
- Oferecimento dos mestrados de Ciências Aplicadas à Saúde, Gestão do Conhecimento nas Organizações e Tecnologias Limpas.
- Oferecimento de doutorado.

Fachada, a primeira impressão é a que fica

Reformar para dar um ar antenado e mais moderno à loja requer investimento, mas se bem planejado, pode valer à pena e ajudar a atrair novo público; especialistas dão dicas para acertar na reforma

Rubia Pimenta

“**U**ma imagem vale mais do que mil palavras”. “A primeira impressão é a que fica”. “Cada produto tem a embalagem que merece”... Se ditado popular for sabedoria, basta escolher um para chegar à mesma conclusão: imagem é, sim, importante para atrair consumidores. E como a fachada e a vitrine provavelmente são a primeira imagem do consumidor sobre um estabelecimento, é mais do que necessário investir nestes aparatos.

“As pessoas tendem a depreciar as empresas que possuem fachadas que estão descascando, móveis velhos e surrados, com ar abandonado. As lojas mais belas têm mercadorias vistas como de melhor qualidade”, explica a arquiteta Érica Kagueiama, sócia da Contemporânea Arquitetura.

A chave para o sucesso, segundo Érica, é conhecer bem o público-alvo e transformar o estabelecimento em uma extensão da casa do consumidor. “Quanto mais à vontade ele se sentir, mais propenso a ficar, e as chances de retorno são grandes”, afirma.

Tornar o estabelecimento con-



A reforma da Polo Modas contemplou troca de mobiliário, nova iluminação e nova fachada; “alguns pensaram que havia mudado de dono”, brinca Luciana Pólo

temporâneo e aconchegante requer investimentos. Mas a Polo Modas, localizada na avenida Pedro Taques, no Jardim Alvorada, é um exemplo de que vale à pena.

Depois de sete anos no mercado, a empresa passou pela primeira reforma. Problemas a ser solucionados: o interior da loja era escuro, com depósito exposto e um surrado balcão de atendimento. A

vitrine, sem iluminação, acumulava mercadorias mal distribuídas.

“Reformar era um desejo antigo, mas tínhamos medo do investimento não dar retorno. Resolvemos arriscar e mudamos tudo. Fechamos o depósito com uma divisão. A loja perdeu espaço, mas deu a impressão de estar maior, pois a área para o cliente foi valorizada. Clareamos o ambiente,

Dicas para modernizar fachadas e lojas

- 1 Contratar um profissional especializado** (arquiteto, engenheiro ou designer de interiores) faz diferença na hora da reforma
- 2 A loja tem que ser uma extensão da casa** do cliente, por isso é importante conhecer os hábitos e costumes do público-alvo
- 3 Imagem clean está em alta;** grandes fachadas coloridas estão sendo substituídas por revestimentos e letreiros fabricados com materiais nobres, porém de menor porte
- 4 Se a maioria dos clientes é pedestre,** como lojas de rua ou shopping, o nome do estabelecimento tem que ser destacado na altura dos olhos
- 5 Em lojas populares,** a exposição de produtos, com preços visíveis, é importante no interior
- 6 Pisos amarelados, porcelanato polido, cerâmica,** além de madeira, são ideais para dar ao ambiente a ideia de conforto e acolhimento; o mesmo efeito tem as cores quentes, como vermelho, amarelo e marrom
- 7 Lâmpadas CDMR são ideais** para vitrines e provadores, pois o índice de refração é quase 100%, valorizando as cores dos produtos
- 8 Para dar um ar moderno na fachada,** o ideal é diversificar; atualmente pode-se misturar estilo moderno com rústico, e utilizar diferentes materiais para fazer a composição; placa cimentícia e aspecto metalizado estão em alta
- 9 Plantas** são sempre bem-vindas
- 10 As cores da empresa** devem aparecer na fachada - o ideal é combiná-las com outras cores e materiais que deem o efeito que agrada o público-alvo
- 11 Iluminação noturna** é essencial
- 12 A iluminação em leds** está sendo mais utilizada em fachadas que as lâmpadas pela qualidade luminosa, economia de energia e manutenção reduzida
- 13 Utilizar materiais reciclados** ou de origem ambientalmente confiável são uma tendência no mercado
- 14 Fachadas em aço,** que podem enferrujar, lâmpadas fluorescentes e incandescentes com alto consumo de energia têm sido menos aplicadas por baixa durabilidade e alto custo de manutenção
- 15 Os letreiros em alto relevo** são uma tendência. O ideal são letras feitas com alumínio, acrílico e policarbonato



FONTES | Arquitetos Luciano Souto e Érica Kagueiama e designer de interiores Ageu Torino

Arte: Wellington Vainer

compramos móveis, fechamos a vitrine com gesso acartonado e investimos em iluminação. Revestimos o balcão e provadores com papel de parede e tecidos mais aconchegantes”, conta a sócia Luciana Pólo.

A fachada recebeu atenção especial. O nome da loja, que antes era pintado no concreto e tinha aspecto envelhecido, ganhou uma fachada em amarelo, com o nome

do estabelecimento em alto relevo.

O resultado surpreendeu os clientes. “Alguns pensaram que havia mudado de dono”, brinca Luciana. Ela conta que novos consumidores apareceram após a reforma. “Ganhamos destaque na rua. As pessoas entram para conhecer a loja, que ficou com um aspecto mais moderno e aconchegante. Sem dúvida valeu o investimento”, afirma.

Retorno garantido

Uma bela fachada não garante apenas a “boa imagem” da empresa. O diretor comercial da Visolux Comunicação Visual, Luciano Souto, conta que as vendas podem aumentar até 20% após a adequação. “É essencial se manter atualizado. As marcas hoje têm um ciclo de vida mais curto, e as logomarcas e fachadas ‘envelhecem’ mais rapidamente nos conceitos que repre-



A Osmoze ganhou nova fachada, vitrine com iluminação especial, novos manequins e provadores: “não adianta a propaganda ser chamativa se a loja não acompanhar”, diz Bárbara Nurakani

sentam. Os consumidores querem sempre o novo”, ressalta.

Novo conceito foi o que motivou a reforma da Osmoze, na avenida Brasil, em abril. A marca vem com um novo conceito nas campanhas publicitárias deste ano, com artistas conhecidos do grande público, como Rodrigo Santoro. E o design da loja precisava estar alinhado. “A publicidade da marca está mais forte e arrojada, e sentimos a necessidade de nos adaptar. Não adianta a propaganda ser chamativa se a loja não acompanhar o padrão”, frisa a gerente, Bárbara Nurakani.

Com o auxílio de um arquiteto, a Osmoze fez a segunda reforma em nove anos. O preto e o branco das cores da logomarca ganharam o acompanhamento do vermelho. A vitrine foi contemplada com espelhos e iluminação especial.

Os manequins foram trocados por peças perolizadas, que valorizam mais as roupas. Móveis e provadores foram trocados. O ambiente ganhou mais luz, e caixas de som foram melhor distribuídas.

A mudança maior ocorreu no letreiro. “Optamos por uma fachada adesivada e envelopada em preto, que valorizou a logomarca da loja”, conta Bárbara. O resultado agradou clientes e principalmente o proprietário. “Houve um aumento significativo nas vendas”, afirma a gerente.

Para todas as classes

Há três anos, o shopping CIC HM iniciou um processo de valorização visual. As lojas, com adesivos nos vidros e divisórias, foram aos poucos mudando. “Sugerimos para os comerciantes colocarem vidros mais altos, me-

Lei é rígida com espaço para pedestres nas calçadas

A prefeitura tem fiscalizado com atenção o espaço deixado para pedestres em frente a estabelecimentos comerciais. Conforme a legislação aprovada em 2011, estabelecimentos comerciais são proibidos de utilizar calçadas para expor produtos.

Apenas estabelecimentos comerciais do ramo de alimentação são exceções. Bares, padarias, restaurantes e lanchonetes podem colocar mesas nas calçadas, desde que ocupem no máximo um terço do espaço. Elas devem ficar dispostas em linha reta, deixando 1,2 metro para passagem de pedestres, sendo 70 cm a partir do meio-fio. As esquinas devem ter trânsito livre.

As mesas podem ficar expostas entre as 7h e 1h. Nas sextas-feiras, sábados, domingos e vésperas de feriados, o prazo se estende até as 3 horas.

A legislação também regulamenta a situação de comerciantes que vendem carnes assadas. Os compartimentos que assam os alimentos devem obedecer à mesma legislação das mesas de restaurantes, podendo ficar expostas apenas nos sábados, domingos e feriados.

É necessária uma autorização da prefeitura para utilização da calçada, que deve ser renovada anualmente. Quem descumprir a lei, recebe multa e pode ter a revogação da permissão por um ano, em caso de reincidência. Quem for flagrado usando o espaço público sem permissão pode resultar em caça do alvará por um ano.

**Tudo bem.
Tudo seguro.**



Uma nova bandeira para sua tranquilidade.

A **Sancor Seguros** sabe a importância do manter, do proteger, do cuidar. Cuidar daquilo que produzimos, dos momentos que vivemos, dos sorrisos que compartilhamos. Cuidar de nós mesmos, da nossa vida, nosso futuro, nossa família e nosso patrimônio.

Para viver **seguro** de verdade, procure uma ótima companhia, procure a **Sancor Seguros**, que conta com opções completas de **coberturas** para **proteger** tudo o que você tem.

A **Sancor Seguros** é solução para os imprevistos, é o apoio que você precisa para viver sem preocupações.



**SANCOR
SEGUROS**

www.sancorseguros.com.br

CONSULTAS E DEMAIS INFORMAÇÕES

Capitais e regiões metropolitanas: **4003 0392**

Outras localidades: **0800 888 0392**

Av. XV de Novembro, 871 - Sala 1 - Centro - CEP 87013-230 - Maringá - PR

MARKETING

lhorar a iluminação e valorizar as vitrines, com melhor disposição dos produtos e menos poluição visual”, conta o administrador do shopping, Reginaldo Caleffi.

Segundo Caleffi, o foco do estabelecimento continua sendo popular, no entanto, a boa imagem é essencial em qualquer segmento. “Todos consumidores, de qualquer classe social, querem entrar em estabelecimentos bem apresentados”, diz.

Dos 65 comerciantes do shopping, a loja Suef, de moda feminina e fitness, se destacou pelas mudanças. Há dez anos no mesmo ponto, a proprietária, Marlet Toninato, contou com a ajuda do designer de interiores Ageu Torino.

As vitrines ganharam força com lâmpadas CBNR, que valorizam as cores das roupas. “Parece que o manequim tem luz própria, chama mais atenção”, conta Torino. O piso, que antes era de cerâmica, foi trocado por laminado, para dar



Walter Fernandes

Marlet Toninato, da Suef, contratou o designer de interiores Ageu Torino: além dos elogios, novos clientes

um ar mais sofisticado. O branco e o verde da parede foram trocados por branco e preto, para fortalecer a imagem de modernidade.

“Colocamos provadores maiores em MDF, em um local mais reservado da loja, o que é essencial para o cliente se sentir à vontade”,

explica o designer. A disposição das araras e do balcão também foi adequada de acordo com a circulação de clientes.

A proprietária conta que o investimento foi significativo, mas houve retorno. “Além dos elogios, ganhamos novos clientes”, conta. ■



Walter Fernandes

Reginaldo Caleffi, do CIC HM: “todos consumidores, de qualquer classe social, querem entrar em estabelecimentos bem apresentados

Mais um empreendimento que faz parte desta história!

A natureza
precisa de
espaço.
E com certeza
você também!



PARQUE ITORORÓ
RESIDENCIAL

Localização privilegiada
Avenida Itororó com
Rua Monsenhor Kimura,
próximo ao Bosque II



VENDAS



THEODORADO
IMÓVEIS

4009-2000

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

CRECI-3614-J

EXECUÇÃO



CONSTRUTORA
TRANSAMÉRICA

3222-1512

AV. XV DE NOVEMBRO, 696

FINANCIAMENTO PELA

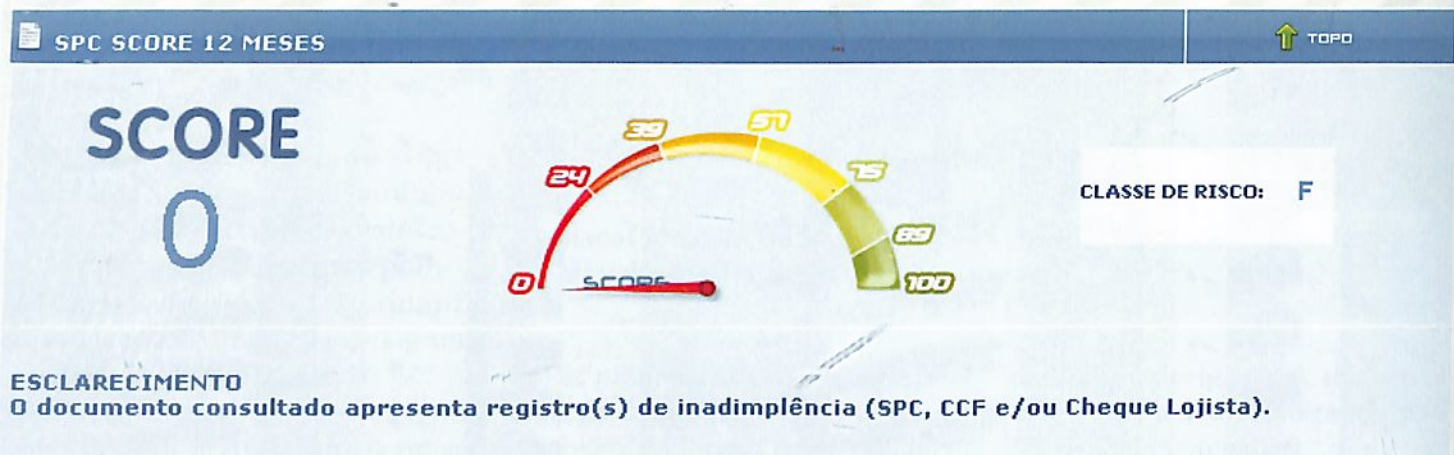
CAIXA

USE SEU FGTS

**PARCELAMOS
SUA ENTRADA.
ÚLTIMAS UNIDADES!**

Ranking da inadimplência

ACIM oferece mais uma ferramenta de combate à inadimplência, o Score; trata-se de um serviço que mostra, com base numa pontuação, as chances de um consumidor se tornar inadimplente



Rubia Pimenta

Desde maio, a ACIM oferece um novo serviço de consulta ao crédito: o Score. O serviço aponta, num horizonte de 3 a 12 meses, a possibilidade de um cliente se tornar inadimplente.

“Há um ranking de 0 a 100, e quanto menor o número atingido, maior a chance desse consumidor não pagar as dívidas”, explica a gestora de Serviços ACIM de Informações Comerciais (SAIC), Keila Alba.

O sistema avalia dezenas de informações do cliente, como registro de restrição, consultas anteriores, localização, idade, sexo e renda presumida. “Se houver restrição, o índice cai para zero. Muitas consultas anteriores no mesmo ramo de atividade do comércio é um fator que requer melhor análise e pode ser um risco, pois mostra que o consumidor pode ter dívidas acumuladas para o futuro.

O empresário deve questionar a razão da procura por um mesmo item em vários estabelecimentos comerciais. No entanto, não se trata de informação desabonadora”, explica Keila.

O Score classifica os clientes por cores: vermelho é um provável inadimplente, laranja aponta risco e verde mostra bons consumidores. O sistema foi pensando para atender exclusivamente o varejo. “Hoje, com a facilidade de acesso à tecnologia, foi possível disponibilizar ao mercado varejista uma ferramenta de Score sob demanda”, diz o superintendente da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Paraná (Faciap), Edson de Araújo Filho - a Faciap centraliza as operações de consultas de crédito da maioria das associações comerciais do Paraná, inclusive da ACIM.

No Score, o que se busca é separar o consumidor com maior probabilidade de pagamento daquele que

tem a menor expectativa. “Antes do Score, os empresários, ao utilizarem o serviço de proteção ao crédito, baseavam a decisão de conceder o crédito avaliando a vida financeira passada do consumidor, se ele estava ou não inadimplente. Com o Score é possível avaliar a probabilidade futura de pagamento de contas”, explica Filho.

O sistema é considerado altamente confiável. O índice KS é utilizado para verificar a exatidão de uma fórmula. Quanto mais próximo de 50, mais próximo da exatidão é o resultado da classificação. “O índice KS do Score do SPC Brasil é 46, o que indica um excelente desempenho”, afirma Filho.

A consulta do Score custa R\$ 2,99, mas o serviço pode ser incluído em pacotes oferecidos pela ACIM, como o SPC Max e SPC Mix. Para obter mais informações, basta entrar em contato com o SAIC da ACIM no (44) 3025-9595.

ANS - Nº 31526-5



Somente uma operadora de Plano de Saúde com mais de 23 anos de experiência, zelando pela saúde da sua família e da sua empresa, pode trazer essa solidez e a qualidade necessária para você ficar tranquilo com sua saúde.

HOMENAGEM PAM SAÚDE AO DIA DOS PAIS.



Família Carraro, beneficiária PAM SAÚDE há mais de 17 anos.



PLANO DE SAÚDE
EMPRESARIAIS



FAMILIARES

DIFERENCIAIS DO PLANO:

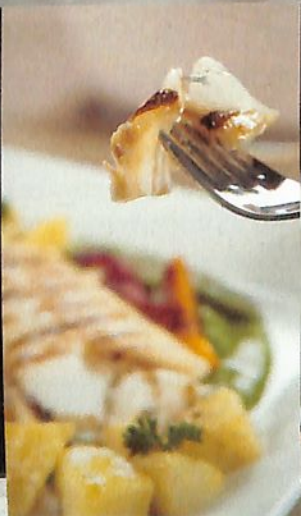
- ▶ O IMI (Instituto de Medicina Integrada), Rede Própria, oferece o máximo em qualidade e infraestrutura;
- ▶ Profissionais renomados;
- ▶ + de 30 hospitais credenciados;
- ▶ Medicina Preventiva com diversos grupos para atendimento;
- ▶ Flexibilidade - com agendamento de consulta noturna em diversas especialidades;

SÃO ESTES E MUITOS OUTROS MOTIVOS QUE FAZEM DO PAM SAÚDE UMA REFERÊNCIA EM SAÚDE NO PARANÁ.

VENDAS: 44 3218-1515

Cascavel: 45 3218-1314 | Campo Mourão: 44 3017-0051 | Ubatuba: 44 3543-4186

www.drpam.com.br





APONTE A
CÂMERA DE
SEU CELULAR
PARA O CÓDIGO.



Moinho Vermelho Buffet

www.moinhovermelho.com.br

44 3262 5000 / 3026 5960 / 3026 8707 | Maringá - Paraná



Separação sem traumas

Claro que é melhor encerrar uma sociedade de forma consensual, mas como nem sempre isto acontece, estabelecer regras quando há concordância entre os parceiros, ajuda a evitar desavenças; empresários contam como fizeram uma dissolução amigável

Rosângela Gris

Tom sereno dos irmãos Antônio e Edson Recco ao lembrar o fim da sociedade empresarial, quase 20 anos depois, é reflexo do processo de separação amigável e consensual. Empresários bem-sucedidos do segmento têxtil em Maringá, os dois falam com naturalidade do tempo em que dividiam o comando da Recco Praia e têm convicção sobre a decisão de colocar um ponto final na parceria.

“Toda sociedade tem data de validade, a nossa não foi diferente”, afirma Antônio. “Quando se estabelece uma parceria é preciso ter consciência que ela será por um tempo”, completa Edson. Os dois se uniram inicialmente para fabricar collant, peça sensação da moda no início da década de 1980. Na época Antônio já era empresário do setor de vestuário com a Recco Lingerie, e Edson trabalhava como representante comercial da empresa do irmão. E foi o caçula que identificou a oportunidade de negócio. “O collant foi um modis-

mo como tantos outros lançados pelas telenovelas brasileiras”, recorda Edson.

Antônio decidiu apostar na novidade e propôs sociedade ao irmão. E foi assim que, em 1983, surgiu a Recco Praia. Por conta das obrigações à frente da Recco Lingerie, Antônio entrou com o capital financeiro e incumbiu Edson de tocar a nova empreitada. “Era uma ótima oportunidade de negócio, mas eu não tinha tempo de me dedicar a uma nova empresa. Fizemos o projeto juntos, mas a execução coube ao Edson”, conta o empresário, que começou como sócio majoritário com 70% da empresa. Ao fim da sociedade, cada um tinha 50%.

Foram 12 anos de parceria entre percalços e triunfos. Edson ainda lembra com detalhes do episódio inesperado que levou os empresários a cogitar o fechamento da fábrica cerca de três anos após a abertura. “O collant morreu da noite para o dia após a exibição da cena de uma novela da Globo em que uma das personagens disse para outra que ninguém mais



usava collant. E depois deste dia as mulheres simplesmente deixaram de usar a peça”, revela.

Com estoque encalhado e sem perspectivas, os irmãos seguiram para São Paulo decididos a negociar com fornecedores a devolução da lycra que servia de matéria-prima para os collants. Porém mudaram de ideia ao descobrir que o tecido era o mesmo usado na confecção de biquínis, sungas e maios. Em vez de encerrarem a produção, os sócios promoveram ajustes nos maquinários e passaram a produzir moda praia. E desta forma nasceu a Recco Praia.

Mesmo com o sucesso da nova marca, os irmãos decidiram pelo fim da sociedade. “Por mais afinidade que exista, duas pessoas sempre vão pensar diferente. Ter opiniões divergentes, principalmente nos negócios, é natural. A questão é como lidar com essas divergências. No caso de sócios, o melhor é terminar a sociedade antes que os conflitos apareçam”, opina Antônio.



Antônio Recco (à esquerda) era dono da Recco Lingerie quando o irmão Edson propôs a abertura de uma nova empresa; 12 anos depois a parceria foi desfeita de forma consensual: sociedade tem data de validade

Os irmãos Recco estabeleceram uma data para a rescisão contratual – com prazo de antecedência para que os projetos em andamento fossem finalizados - e os termos da venda dos 50% de Antônio para Edson. O valor do negócio foi acordado sem a interferência de terceiros. “Estipulei o preço e o Edson concordou. Ficou combinado que ele poderia pagar em até dois anos, mas em um ele já tinha concluído o pagamento”, lembra Antônio.

O fato de Antônio ser proprietário da Recco Lingerie facilitou a decisão sobre quem ficaria com a Recco Praia. “Obviamente que quando a empresa é o único bem de todos os sócios a divisão é mais complicada porque alguém precisa abrir mão. Felizmente não foi o nosso caso. Foi a decisão acertada. Estou feliz em ver a posição que a Recco Praia ocupa no mercado atual”, comemora Antônio.

Edson compartilha da opinião do ex-sócio. Ele diz que a decisão de acabar com a parceria empresarial e a conduta no processo de separação permitiram que cada um seguisse seu caminho no mundo dos negócios ao mesmo tempo que fortaleceram os laços familiares. “O mercado corporativo é muito desgastante. Às vezes divergências aparentemente simples ganham proporções maiores e se transformam em lacunas intransponíveis”.

Sem auditoria

Também com histórico de sociedades bem-resolvidas, Juliana Franco Afonso está em sua terceira parceria empresarial em menos de dez anos. A economista e professora universitária se uniu recentemente a duas colegas de trabalho para fundar a Economy Consultoria e Assessoria Empresarial e revela que o *know how* das agora sócias sobre

elaboração de projetos, estudos de viabilidade e gestão de inovação pesou na decisão de estabelecer novos vínculos para a abertura da empresa de consultoria. “Propus a sociedade porque trabalhamos juntas na Incubadora Tecnológica e eu sabia do domínio delas em elaboração de projetos, uma área com grande demanda de clientes e com a qual queria trabalhar”, diz Juliana.

Aliás, foi o desejo de atuar na área de formação que levou a economista a vender sua parte no Restaurante Trattoria no ano passado. Em 2005, Juliana recebeu o convite do então orientador no mestrado para ser sócia do restaurante e, com aval e apoio financeiro dos pais, embarcou na empreitada. Sem experiência, planejamento ou conhecimento do ramo gastronômico, o aprendizado foi na prática. “Um restaurante funciona como uma mini-indústria. Eu era respon-

sável pelas compras, contas e pelo departamento de Recursos Humanos. E tudo precisava ser devidamente calculado para que os custos não fugissem do controle, por isso a dedicação tinha que ser quase em tempo integral”, relata ela, que na época se dividia entre a gestão da Trattoria e as atividades de docente.

O excesso de trabalho não impediu que Juliana abraçasse outra oportunidade. Em 2008, também sem planejamento, ela abriu a Álika Boutique ao lado de amigas de longa data. “A loja era um projeto de três irmãs, que me chamaram para fazer parte da sociedade. Uma delas tinha experiência em comércio e foi quem assumiu a gerência da loja. Na verdade eu era sócia, mas quase não aparecia por lá porque não tinha tempo. Depois de um ano achei melhor vender os meus 25% para as meninas”, conta.

Da mesma forma, sem interferência de auditores e consultores, terminou a sociedade de Juliana na Trattoria. Depois de comunicar ao sócio a decisão de deixar o restaurante, ela esperou por cerca de um ano por um comprador “ideal”. “O meu sócio pediu que eu vendesse para alguém da confiança dele. Achei justo o pedido e decidi esperar. Foi tudo muito tranquilo, em comum acordo”, diz.

Para a economista, o segredo do sucesso de uma sociedade – do início ao fim – passa pelo diálogo, pelo comprometimento das partes envolvidas e pela definição de regras que determinem claramente a função e as responsabilidades de cada um. Outra questão que precisa ser discutida e previamente acordada é o pró-labore – salário pago ao proprietário que trabalha



Juliana Franco Afonso está na terceira sociedade; falta de tempo e vontade de se dedicar a empresa atual motivaram fim de duas sociedades, sem interferência de auditores

no negócio. “Claro que em um momento ou outro os sócios vão pensar diferente, mas se os termos da sociedade estiverem bem definidos e os interesses forem compartilhados, as divergências serão superadas”, garante.

Regras no papel

Nem toda sociedade termina de maneira amigável como a dos irmãos Recco e de Juliana. A dissolução pode passar por processos desgastantes e se transformar em batalhas judiciais. Boa parte desses conflitos pode ser evitada – ou ao menos amenizada – por meio de regras previstas em contratos. “As sociedades empresariais são constituídas em um momento em que os sócios se encontram em

fase de concordância. Porém, as relações societárias passam por situações de desgaste do relacionamento que podem culminar na dissolução parcial ou total da sociedade”, alerta o advogado Marcelo Augusto de Oliveira Filho. “O desentendimento pessoal entre os sócios e a mudança de objetivos é o marco para a separação de uma sociedade, mas não necessariamente de uma amizade ou laços afetivos”, completa.

Um processo de dissolução societária amigável começa com uma conversa franca no início da parceria. “No momento em que optam pela sociedade, as partes devem definir como se dará o relacionamento contratual e especificar as regras em contrato. Quando as



SOLARIS

CLUB RESIDENCE

Depois do sucesso do Brisas Ingá,
chegou a sua vez.

Realize o seu sonho
e viva em um
A.Yoshii pertinho
do Shopping Cidade!

2 ou **3** 1 SUÍTE
DORM. **108m²**
ÁREA TOTAL

Varanda com Churrasqueira | Lazer Completo



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

Informações:



Construção e Incorporação:





Na hora de definir as cotas dos sócios, além do valor investido, tempo de dedicação e experiência também podem contar, diz a advogada Simone Boer; ao lado está a sócia Eliane Fernandes Ferrari

“As pessoas se unem raramente cogitam e discutem a possibilidade de separação futura, o que está errado. Discutir questões referentes ao fim da sociedade em um momento de harmonia e sintonia faz diferença no futuro e evita problemas”, ressalta Oliveira Filho.

A advogada Simone Boer recomenda que, além das regras obrigatórias e comuns a todos os tipos de sociedades, os sócios devem estabelecer critérios para situações específicas, como falecimento de uma das partes, direito dos herdeiros, administração, poderes para a prática dos atos, possibilidade de suplente em caso de afastamento ou falecimento, saída e exclusão de sócio e consequente pagamento.

Outros pontos polêmicos são a

definição do capital do negócio e a divisão de lucros. Os advogados lembram que, numa sociedade, dinheiro investido, carteira de clientes, conhecimento técnico e mesmo a posse da ideia de negócio podem ser considerados na hora de decidir o tamanho da fatia que cada sócio terá da empresa. Todas as condições devem estar claras no início do negócio, no contrato social ou no acordo de cotistas, para não haver desentendimentos futuros.

O mais comum é que as cotas dos sócios sejam definidas de acordo com o valor que cada um investiu para tirar o negócio do papel, ou seja, o capital social. A dedicação ao negócio também pode ser desigual e interferir na

distribuição dos lucros. “Um sócio minoritário, por exemplo, que possua conhecimento técnico ou dedicação, pode ser recompensado com uma participação desproporcional às suas cotas, desde que haja esta previsão no contrato social”, destaca Simone.

Deliberada a dissolução da sociedade seguem-se a liquidação e a partilha. Oliveira Filho lembra que, durante esta liquidação, a sociedade empresarial sofre restrições em sua personalidade jurídica, estando autorizada apenas à prática de atos necessários à solução de suas pendências obrigacionais. “Por isso quanto mais amigável for o processo, melhor para a empresa e as partes envolvidas”. ■



Confiança, respeito e credibilidade.

Há 10 anos a Coopercard é a mais completa opção em meios de pagamento eletrônico e disponibilização de benefícios para os mais diversos segmentos empresariais. Encontre aqui a solução ideal para a sua empresa.

Coopercard Vale Refeição e Vale Alimentação

Com o **Vale Refeição** o beneficiário tem acesso a refeições de forma prática e segura em restaurantes, lanchonetes e estabelecimentos do gênero.

Através do **Vale Alimentação** adquirem alimentos *in natura* de acordo com a sua preferência, na ampla rede de supermercados, panificadoras, casas de carnes entre outros estabelecimentos credenciados.



Coopercard Multi Benefícios

Cartão empresarial para disponibilização de benefícios múltiplos com característica de adiantamento salarial. O crédito é feito diretamente no cartão, na data estabelecida pela empresa.

Coopercard Private Flex

A melhor alternativa Private do setor para que estabelecimentos comerciais tenham seu próprio cartão de crédito.



Coopercard Gift

É a forma mais prática e eficaz de presentear. Substitui presentes tradicionais, cestas natalinas e prêmios, podendo ser utilizado como ferramenta de marketing.

Entre em contato e solicite uma visita.

Fone (44) 3220-5400
www.coopercard.com.br





ACIM em Ação: terceira palestra reúne mais de 600

Gratuito, o evento é uma oportunidade para empresários e funcionários aprenderem dicas valiosas para aproveitar novas oportunidades de negócios

A sede da ACIM nunca teve tanta gente quanto no dia 27 de junho. O motivo? A realização da terceira palestra do projeto ACIM em Ação com Nailor Marques Júnior – no total são cinco palestras, que fazem parte da programação de 60 anos da ACIM, celebrados em abril.

O terceiro piso da entidade estava lotado de cadeiras extras, em dois ambientes, para acomodar as mais de 600 pessoas que foram assistir a palestra. E quem participou afirma que valeu à pena: uma pesquisa feita pelo Depea, o Departamento de Pesquisa e Estatística da ACIM, revelou que dos 138 participantes, 96% ficaram satisfeitos com o tema – “olhar e ver, a oportunidade mora

ao lado”. E os assuntos abordados pelo palestrante serão colocados em prática. É o que afirmam 94% dos participantes – o mesmo percentual afirmou estar satisfeito com o projeto ACIM em Ação.

Mas o que tornou o nível de aprovação tão elevado? Na palestra, Marques Júnior traz dicas que não necessitam de muitos investimen-

tos para ser colocadas em prática. Precisam de iniciativa e de um novo olhar para detectar pontos que podem ser melhorados.

Um exemplo: atender com simpatia e eficiência os consumidores. Além disso, é preciso manter um padrão de atendimento, porque para o cliente, vendedores, crediariastas e até a equipe da limpeza representam

Programe-se para as duas últimas edições:

22 de agosto

AABB, na rua Visconde de Nacar, 863, na Zona 4

18 de setembro

Centro Social Urbano, na avenida Guaiapó, esquina com rua 28 de Junho, no Jardim Liberdade

Fotos/Ivan Amorin



Mais de 600 pessoas estiveram na ACIM na terceira palestra com Nailor Marques Júnior: cadeiras extras e alto índice de satisfação

a mesma empresa.

O palestrante também recomendou aos empreendedores que trabalhem a “raridade”, ou seja, a inovação na forma de atender ou no produto. “Se uma cozinheira compra os melhores produtos e prepara coxinha para vender, e outra utiliza ingredientes mais baratos, provavelmente quem vende mais barato se sairá melhor”, disse. Isso porque, justificou, “não há nada de novo em vender coxinhas. É preciso pensar em novidades, agregar valor, adotar novas formas de vender ou novos produtos”.

Estas e outras dicas estão sendo apresentadas em palestras gratuitas promovidas pela ACIM para ajudar empreendedores e funcionários a evitar falhas de atendimentos e a tornar os negócios mais prósperos. Afinal, o que faz a diferença na fidelização é o atendimento.

Aprimorar o atendimento

Carlos Varela e Eliane Varela foram juntos conferir a palestra. Ele é corretor de imóveis e contou que os assuntos abordados por Marques Júnior serão importantes para melhorar o relacionamento com os

TODA VENDA REQUER O DOMÍNIO DE CINCO PASSOS BÁSICOS



Atender bem o cliente e construir empatia, pois não existe uma segunda boa primeira impressão



Fazer as perguntas corretas para descobrir o desejo ou necessidade que o cliente quer realizar



Ouvir o cliente em todos os detalhes, porque é isso que fortalece a relação produto-venda



Associar os produtos disponíveis na empresa à necessidade/desejo do cliente ou fazer as adaptações necessárias, caso não tenha o que foi solicitado



Por fim, fechar a venda. Não force, mas feche a venda levando ao pagamento, evitando que o cliente vá pensar ou continuar pesquisando. Venda é emoção. E quem entende isso, vende mais

FONTE • Palestrante Nailor Marques Júnior

@wvainer

clientes. “Lido pessoalmente com os interessados em imóveis e preciso aprimorar meu atendimento”, disse.

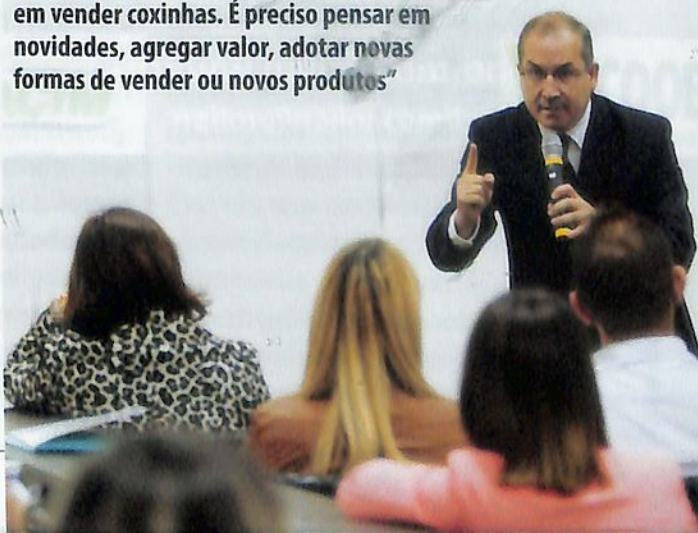
Já Eliane Varela, sócia da Ilha Brasil Turismo, contou que vai transmitir os conhecimentos aos quatro funcionários para ajudar a fidelizar os clientes.

Antes da palestra na ACIM, foram realizados eventos idênticos no Jardim Alvorada e no Mandacaru. Outras duas edições estão programadas: em 22 de agosto, na AABB (Zona 4), e em 18 de setembro, no Centro Social Urbano (Jardim Liberdade). Não é preciso ser associado da ACIM para participar. Basta retirar o convite na sede da Associação Comercial ou com os

consultores comerciais e levá-lo preenchido para concorrer aos brindes.

O ACIM em Ação têm o apoio de Unicesumar, Cocamar, Coopercard, Noroeste Garantias, O Boticário, O Diário do Norte do Paraná, Imobiliária Silvio Iwata, Sicoob, Sucos Purity, Sputnik Uniformes e Unimed Maringá. Em todas as palestras há sorteios de brindes.

Diz o palestrante: “não há nada de novo em vender coxinhas. É preciso pensar em novidades, agregar valor, adotar novas formas de vender ou novos produtos”





Walter Fernandes

Em 14 anos a Eclipse Malhas não sofreu nenhuma ação trabalhista: “relacionamento vai além da relação de trabalho”, conta Sílvia Célia Fernandes; na foto estão também as sócias Zilda Luciana e Janaina Fernandes

Proteja-se de reclamações trabalhistas

Empresários que adotam condutas corretas e transparentes correm menos risco de serem acionados na Justiça do Trabalho; não pagar horas extras, acúmulo de funções e pagar parte do salário “por fora” figuram entre as principais infrações

Juliana Fontanella

A primeira e a última impressão do empregado em relação ao local onde trabalha são determinantes para a imagem que ele terá da empresa. Segundo analistas de Recursos Humanos e advogados especializados em questões trabalhistas, essa impressão influencia na decisão de acionar a Justiça no caso

do funcionário se sentir prejudicado no exercício de suas funções ou no momento do desligamento. Para que a relação profissional transcorra sem muitos transtornos, seguir as regras e manter um bom ambiente de trabalho faz bastante diferença.

Entre as primeiras orientações para o empregador está o controle transparente do ponto da equipe, bem como documentar e remun-

ner corretamente horas extras, períodos de férias e licenças. É também necessário manter alguns documentos em arquivo por determinado período (confira nesta reportagem). E, se mesmo com o sistema de armazenamento algo for perdido, há procedimentos específicos a ser adotados. Logo que for dada a falta de algum documento deve-se anunciar o fato

GUARDE OS DOCUMENTOS TRABALHISTAS

2 ANOS Aviso prévio, pedido de demissão, termo de rescisão de contrato

3 ANOS Cadastro geral de empregados e de desempregados (CAGED), a contar da data de postagem ao TEM

5 ANOS Recibos de pagamentos e de adiantamentos, cartões, fichas ou livro de ponto, relações de contribuição sindical e assistencial, atestados médicos, solicitações de abono de férias, recibos de abono-goço de férias, vale transporte e imposto de renda; guias de recolhimento sindical e assistencial (para contribuições descontadas e não há prescrição), folha de votação de eleição da CIPA, acordo de prorrogação de horas, acordo de compensação de horas, comprovante de entrega da comunicação de dispensa (CD), recibo de entrega do requerimento seguro-desemprego – SD, guias de recolhimento de impostos municipais, federais e estaduais (ISS, IPI e ICMS)

10 ANOS Guias de recolhimento de FGTS, de pagamento, atestados médicos relativos a afastamento por incapacidade ou salário maternidade, recibos e fichas de salário família, PIS (a contar da data prevista para recolhimento), salário educação, documentos que envolvam propriedade/imóveis (exemplo: contrato de compra e venda) de pessoas vivas

20 ANOS Qualquer contrato firmado entre duas pessoas físicas, desde que regulamentado pelo Código Civil. Dados obtidos nos exames médicos incluindo avaliação clínica e exames complementares, as conclusões e as medidas aplicadas que deverão ser registradas no prontuário clínico individual, o qual ficará sob a responsabilidade do médico coordenador do PCMSO até 20 anos após o desligamento do empregado

30 ANOS Documentos relativos ao FGTS

PRAZO INDETERMINADO Livro diário; Ficha Patrimonial de Bens, (relação do que pertence aos sócios); Livro Razão; Contrato de Trabalho; RAIS; Documentos que fazem parte de processo judicial ou fiscal em andamento devem ser guardados até a decisão da justiça; Livro de Inspeção do Trabalho, e aqueles que comprovem o tempo de serviço de empregados, ex-empregados, como a RAIS, ficha ou livro de registro de empregados devem ser arquivados por prazo indeterminado

FONTE | Jaime Pego Siqueira Advocacia e Assessoria

Arte: Wellington Vainer

com uma declaração de extravio em um jornal de grande circulação e, simultaneamente, comunicar a Receita Federal, Junta Comercial, Prefeitura e/ou qualquer órgão que tenha interesse pelos documentos perdidos.

Uma prática comum nas relações de trabalho é registrar o funcionário com um valor inferior ao piso da categoria e para integralizar o valor

correto, o complemento de salário é pago “por fora”. “Quando isso ocorre, geralmente a diferença paga ‘por fora’ não integra os valores efetuados a título de um terço de férias, 13º salário, horas extras, adicional noturno, periculosidade, aviso prévio, descanso semanal remunerado e FGTS. Todos esses valores podem ser cobrados do empregador na rescisão. Além de ter que devolver

o dinheiro do funcionário, a decisão da Justiça dá margens a um processo tributário contra a empresa a partir da denúncia ao fisco”, afirma o advogado Jaime Pego Siqueira.

Na mesma linha, contratar alguém para exercer uma função e registrar em carteira outra é incorrer em ilegalidade. No caso de desvio de função, o empregado tem direito de exigir a equiparação salarial e de

receber a remuneração equivalente a função que efetivamente exerceu. O acúmulo de funções é ainda mais sério. O empregado pode conseguir, via judicial, o pagamento de salário de ambas as funções e todos os benefícios proporcionais aos dois trabalhos. No caso de alteração de função, as mudanças precisam constar nas anotações em carteira, bem como o novo valor de remuneração.

Outro alerta dos especialistas é sobre a demissão incorreta. “Um funcionário que provar que sua demissão não se enquadra na alegação de justa causa vai ter direito a receber a verba rescisória e indenização por danos morais. Mesmo que se faça um acordo, essa demissão vai custar mais caro do que se a empresa dispensasse o colaborador e pagasse o que lhe era devido”, orienta o advogado Francisco Osório Porto.

Fontes confiáveis

“Informar para evitar erros como esses é uma das atribuições da Procuradoria do Trabalho. Por meio de audiências coletivas direcionadas a segmentos específicos ou em atendimento individualizado, os empresários recebem orientações e podem ajustar condutas para evitar ações trabalhistas futuras”, orienta o Procurador do Trabalho Fábio Aurélio da Silva Alcure.

As recomendações gerais são as mesmas, mas cada segmento tem uma especificidade. Na confecção, exemplifica Alcure, muitos dos processos de produção são terceirizados e precisam ser gerenciados corretamente, já que problemas trabalhistas podem surgir em outras empresas e afetar o contratante. Já o comércio precisa de ajustes de conduta sobre problemas como assédio moral, ameaças e descumprimento



Walter Fernandes

Advogado Jaime Pego Siqueira: “Quando há um ambiente hostil ou quando há postura degradante por um colega de trabalho, aquele que sofrer com este assédio poderá ingressar com pedido de indenização”

das normas para bancos de horas e horas extras. Os equívocos mais comuns se relacionam a falta de registro de horas extras ou a alteração desse registro para que esse pagamento seja feito “por fora”.

Por outro lado, a postura correta evita reclamações trabalhistas. No caso da Eclipse Malhas, a relação empregado/empregador foi construída sob os conceitos de respeito mútuo e transparência. A empresa completa 14 anos em 2013 sem ter sofrido nenhuma ação trabalhista. A empresária Sílvia Célia Fernandes acredita que a forma de gerenciar a fábrica e a loja, com 16 funcionários, permite que os problemas sejam resolvidos lá mesmo. “Nosso relacionamento vai além da relação de trabalho. Se um funcionário vai ao médico e retorna com um atestado de consulta, e vejo que a jornada de trabalho é pesada para ele, dispensamos o dia. E se dizemos

que vai haver algum tipo de prêmio, os funcionários sabem que vão receber. Não se pode voltar atrás. Se a pessoa se sentir enganada ou ofendida, vai se revoltar contra a empresa”, analisa.

Siqueira destaca que as reclamações trabalhistas que alegam assédio moral por parte dos empregadores têm aumentado. “Quando há um ambiente hostil, sem condições mínimas de trabalho, ou quando há postura degradante por um superior hierárquico ou por colega de trabalho, aquele que sofrer com este assédio poderá ingressar com pedido de indenização”, explica.

As questões relacionadas ao psiquismo do trabalho também têm gerado ações trabalhistas. A Justiça avalia em que contexto o trabalhador desenvolveu doenças como depressão, fobias, transtornos de ansiedade ou dependência química. Caso seja comprovada a

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

DIREITO

relação com o ambiente de trabalho, o funcionário pode ser indenizado.

O advogado Porto explica que o aumento do número de ações dessa natureza é resultado de vários fatores, entre eles mudanças econômicas e sociais. Primeiro: o empregador não tinha ciência de que poderia ser processado pela forma de tratar o empregado - o aumento do número de processos por danos morais têm conscientizado os empresários. "As relações trabalhistas têm que ser mais corretas, principalmente porque a sociedade está menos tolerante. As pessoas têm outras opções de emprego, o mercado está aquecido e elas vão em busca de melhores oportunidades", afirma.

Reincidência é um problema, por outro lado pode mostrar os caminhos de uma mudança definitiva. Os fiscais do trabalho emitem um termo de ajustamento de conduta para empresas em não conformidade. Em uma das empresas visitadas, o ambiente inadequado gerava um

Walter Fernandes



www.acim.com.br



Walter Fernandes

O procurador Fábio Alcure alerta que empresários de confecção precisam gerenciar corretamente processos de terceirização e comerciantes precisam se atentar para bancos de horas e horas extras

número de ações preocupante. Os empresários investiram em novo mobiliário e em melhorar a conduta dos gestores. O resultado apareceu já no primeiro ano: o número de ações passou de 40 para 14.

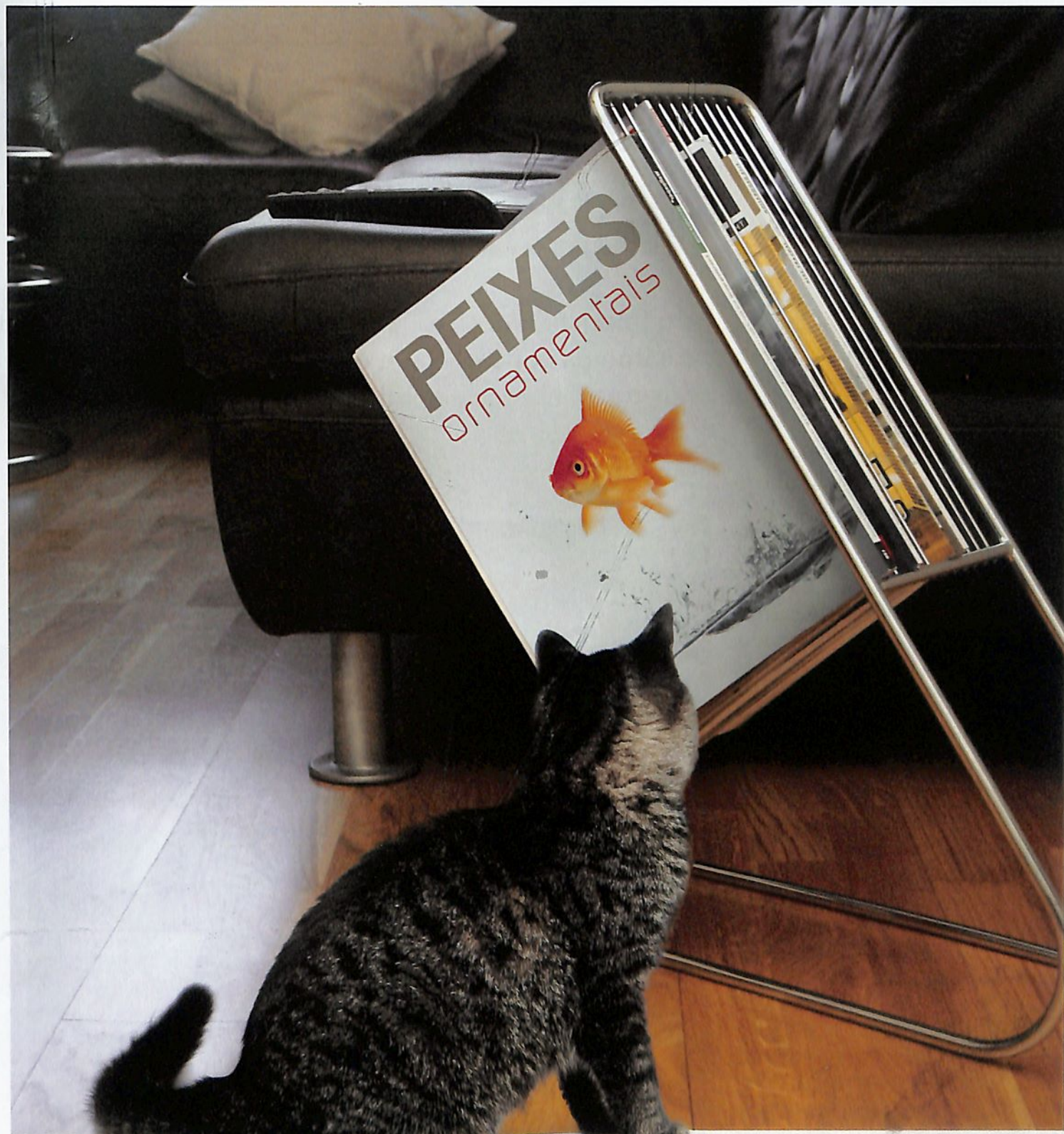
É importante entender que a orientação dos fiscais do trabalho deve ser implantada o quanto antes.

O mesmo documento que instrui, também prova que a empresa tinha conhecimento do que precisava ser corrigido naquela data. Se nada for feito, a empresa está sujeita à multa e processo judicial.

Reestruturação

A Lado Avesso reduziu o número de ações a zero por dois anos. A empresa hoje tem cerca de 250 funcionários e faz parte de um grupo que tem quase 800 colaboradores diretos. Depois de uma fase em que sofria de três a quatro ações por mês, a assessoria jurídica e o departamento pessoal realizaram uma profunda reestruturação entre 2008 e 2009. "Nos modernizamos, o controle de ponto ficou mais efetivo e funcional. A empresa ganhou nova roupagem, todos os barracões foram climatizados e as unidades têm a infraestrutura que o pessoal precisa. Todos os gestores passaram por treinamento e renovamos o quadro onde foi preciso. O resultado foi excelente", comemora o coordenador de Recursos Humanos, Adriano Monteiro. ■

Depois de uma reestruturação, que incluiu controle de ponto mais efetivo e climatização de barracões, Lado Avesso reduziu reclamações trabalhistas; na foto o coordenador Adriano Monteiro



rockimedia

AQUI SEUS IMPRESSOS GANHAM VIDA.



GRÁFICA REGENTE
www.graficaregente.com.br



Avenida Paranavaí, 1146 - Maringá - PR, 87070-130

comercial@graficaregente.com.br

Tel.: (44) 3366-7000

Fernanda Bertola

O proprietário pediu a desocupação do imóvel alugado, o prédio está em más condições, o ponto é inadequado, o aluguel está caro ou busca-se um novo perfil de cliente... São vários os motivos que levam empresários a mudar de endereço. Só que antes da mudança, é preciso estar preparado para os impactos e, principalmente, informar os clientes, já que eles significam a sobrevivência do negócio.

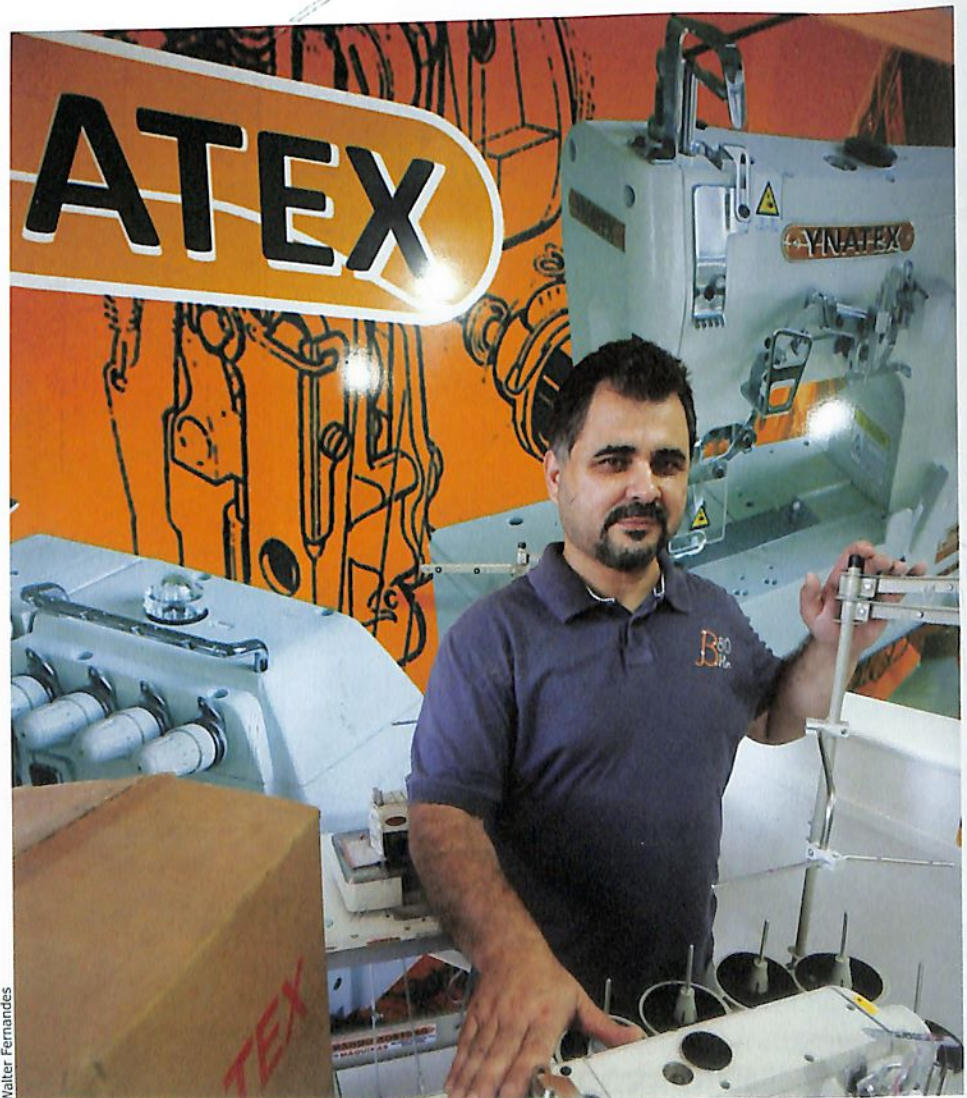
Mudar de endereço foi a alternativa encontrada pelo proprietário da Costurando Gostoso, Adilson Carlos Rodrigues, para aumentar o faturamento e ganhar competitividade. É que por atuar no ramo de máquinas de costura, ele estava fora do endereço mais adequado, a rua Joubert de Carvalho, onde se concentram várias empresas do segmento – a loja ficava na praça José Bonifácio, onde operou por dez anos.

À primeira impressão pode até parecer estranho mudar para ficar próximo dos concorrentes, mas no caso da Costurando Gostoso funcionou. Rodrigues conta que a mudança de local resultou num faturamento 15% maior, já registrado nos dois primeiros anos da nova loja. “Quando os consumidores de Maringá ou de fora vão comprar máquinas, aviamentos e tecidos vão direto para a Joubert de Carvalho, que se tornou referência no segmento. O fluxo de pessoas transitando atrás do mesmo produto é bem maior, e eu estava fora do roteiro de compras”, diz

Além da estratégia de ir até o cliente e não esperar o contrário, outros motivos levaram Rodrigues a deixar o antigo ponto. É que ele havia percebido problemas estrutu-

Mudamos para melhor atendê-lo

Não importa o motivo: aluguel mais caro, ficar próximo da concorrência ou buscar um imóvel mais novo, mudar de endereço, se bem planejado e informando os novos clientes, pode ajudar a aumentar o faturamento



Walter Fernandes

Adilson Rodrigues, da Costurando Gostoso, mudou para ficar mais próximo dos concorrentes, mas tomou o cuidado de manter o antigo endereço alugado por seis meses para comunicar a mudança

rais após uma reforma que não ficou a contento. O empresário também levou em conta a possibilidade de reurbanização da praça do antigo endereço, com a implantação de semáforos, o que resultaria em perda de vagas de estacionamento e, consequentemente, de comodidade para os consumidores. “Nos antecipamos às mudanças. Agora o cliente tem a opção de deixar o carro num estacionamento próximo e caminhar por toda a rua visitando as lojas”, destaca.

Mas a mudança trouxe uma desvantagem: o espaço que antes era de 450 metros, agora é de 170 metros quadrados. Mesmo assim foi um “achado”, levando em consideração que outros imóveis disponíveis para locação eram ainda menores. Como a antiga loja era maior, comportava produtos para pronta-entrega. “Agora precisamos montar alguns equipamentos antes de efetuar a entrega. Tivemos que diminuir o showroom e a oficina ficou menor”, conta Rodrigues. O valor por metro quadrado do aluguel também aumentou: de R\$ 6,6 para R\$ 28,6.

Consciente de que quem não é visto não é lembrado, o empresário manteve o imóvel antigo alugado por mais seis meses depois de desocupado, para informar com cartaz o novo endereço. E também para evitar que os clientes fossem parar em outra loja ou que um concorrente se instalasse no ponto. Mesmo assim, ele conta que perdeu clientes. Por outro lado, ganhou outro tipo de clientela, “aquela que caminha pelas ruas, entra na loja sem pretensão, mas que efetua a compra”.

Com 23 anos de mercado, essa foi a segunda vez que a loja ganha nova localização. Segundo o empresário, a mudança atual deu certo porque aconteceu ao mesmo tempo em que participou de um programa do



Walter Fernandes

Problemas estruturais do prédio levaram Maria Ikeno, da Kirei, a se instalar em outro endereço, bem em frente ao antigo; loja mais bonita e arejada

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae-PR) e do Núcleo Setorial de Máquinas de Costura da ACIM.

Segurança

No caso da Kirei, loja de confecção infantil, a motivação para a mudança foi a segurança. O prédio antigo, segundo a proprietária, Maria Tie Matsuda Ikeno, apresentava problemas estruturais, como infiltrações que geravam em goteiras nos períodos chuvosos.

O problema não era recente, mas a mudança só foi possível depois que foi encontrado o local ideal, que fica bem em frente do antigo endereço, na rua Santos Dumont. “O outro lado da rua foi escolhido justamente para ficar mais fácil dos clientes encontrarem”, diz.

Com metragem praticamente igual a da loja anterior, o espaço interno precisou de reforma, o que garantiu um mês de carência no aluguel. Pintura e outros detalhes

de acabamento foram feitos para receber mobiliário e estoque. Até a fachada – que assim como o mobiliário havia sido trocada dois meses antes da mudança – foi transportada para o novo endereço. “Trouxemos tudo para a nova loja e pelo fato do espaço ser praticamente o mesmo, se encaixou perfeitamente”, conta.

Apesar de estar há apenas dois meses no novo endereço, Maria acredita que o faturamento no mínimo continuará no mesmo patamar, com boas chances de aumentar. “A loja é mais arejada, bonita e melhor distribuída”, diz. Ela conta que se preocupou em avisar os clientes sobre a mudança e garante que eles estão gostando do novo visual.

Melhores condições

A SOS Brinquedos, que existe desde 1982, estava há 17 anos no mesmo local, mas recentemente mudou de endereço na mesma rua, também na Santos Dumont. Segundo o proprietário, Cláudio

ANTES DE CONTRATAR O CAMINHÃO DE MUDANÇA...



FONTE | Presidente da Associação de Profissionais de Propaganda de Maringá (APP), publicitário Carlos Eduardo Peinado

Arte: Wellington Vainer

Santos, a estrutura atual é melhor tanto na aparência, quanto na qualidade, além de ter quase o dobro de tamanho. “Antes muitos produtos ficavam entulhados e agora temos mais espaço para trabalhar. Está mais organizado”, diz.

Ele destaca que a principal vantagem foi a melhoria nas condições de trabalho. “Trabalhávamos em condições precárias e agora sentimos a diferença”, diz. Desde a mudança, aumentou a procura pelos serviços e os cinco funcionários estão com os dias cheios. Além da transformação na aparência da loja, Santos atribui o aumento da clientela ao estacionamento próprio. “É mais conforto”.

O empresário garante que os clientes fixos não deixaram de procurar a SOS Brinquedos. Isso porque além de avisar na loja, com duas semanas de antecedência à mudança, ele encomendou a impressão de panfletos com o mapa da nova loja para distribuir em semáforos. O faturamento já aumentou 20%. ■



A SOS Brinquedos também mudou e registra faturamento 20% maior; “trabalhávamos em condições precárias e agora sentimos a diferença”, diz Cláudio Santos

Ozônio...

Tratamento ecologicamente correto
para sua piscina e spa.



Benefícios para sua Saúde.

Mergulhe nessa ideia !

hidrovita

www.hidrovita.com (44) 3032-8888

Descontos levam mais de 200 mil às compras

Feira realizada em julho, reuniu cerca de 200 expositores, em 325 estandes; oportunidade para comprar barato e para empresários fazerem capital de giro

Giovana Campanha

Na tarde do último dia da 23ª Feira Ponta de Estoque, que aconteceu de 10 a 13 de julho, havia lojistas que quase não tinham mais produtos para comercializar e ainda restavam algumas horas de compras aos consumidores. O motivo para os estoques baixos foi o grande fluxo de vendas e consumidores: em quatro dias a feira realizada pela ACIM e Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar), através do ACIM Mulher, levou mais de 200 mil consumidores ao Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro.

Entre os cerca de 200 expositores estava o Sebo Cultura, que participou pela primeira vez e deve expor em 2014. A explicação é que os quatro dias da feira representaram o faturamento de cerca de um mês de vendas. Para oferecer livros até 60% mais baratos, com títulos custando a partir de R\$ 5, os irmãos Claudinéia e Cláudio Basques Fernandes negociaram a compra de saldos de lotes diretamente dos distribuidores. E não

tiveram tempo para descansar durante o evento, tamanho o fluxo de clientes.

A Dygran, que comercializa roupas de tamanhos especiais, há seis anos não participava da feira. A sócia Valquiria Duarte da Silva conta que não aderiu porque não estava tendo estoque extra para comercializar. Neste ano com o estoque maior e saldo de coleções anteriores, ela não teve dúvidas: a Ponta de Estoque seria uma excelente oportunidade para fazer capital de giro. E de fato foi o que aconteceu. Todas as vendas foram feitas à vista e para atrair a clientela, as peças tinham preços a partir de R\$ 10. “Nossa participação foi muito positiva. Se tivermos estoque, no ano que vem estaremos de novo na feira”, comenta.

Além das boas vendas, a organização da feira recebeu elogios dos expositores. Para Jucineia Garcia Guedes, da Monda Belle, a segurança e a limpeza agradaram. Já para Cristina Stump, sócia da Bay Shore, que participa desde a primeira edição, o espaço destinado a lojistas, com direito a banheiro exclusivo e mesas para descanso, proporcionaram



Antes da liberação do acesso no primeiro dia da Feira Ponta de Estoque, milhares aguardavam para fazer compras

momentos para alívio das tensões causadas pelo atendimento aos milhares de consumidores. No estande da Bay Shore os nove atendentes não tiveram tempo de descansar. Lá as camisetas custavam a partir de R\$ 15 e Cristina garante que as peças não eram ponta de estoque. Ela comercializou novidades - boa parte era coleção de verão -, e para garantir preços especiais, fez parcerias com fornecedores.

Hora de comprar

Depois de passar um ano inteiro economizando, a professora Michele Borges fez a “festa” na Feira Ponta de Estoque. Menos de duas horas após a abertura dos portões no primeiro dia, ela já circulava carregada de sacolas pelos corredores do pavilhão. “Comprei meias, calçados, bolsas e roupas para família inteira”, listou a consumidora que, todos os anos, aguarda ansiosamente pelo evento. “Passo o ano inteiro sem comprar nada. Guardo todo o dinheiro para gastar na Ponta de Estoque e pagar mais barato”, revela a professora. Pelos seus cálculos, Michele acredita



Corredores e sacolas cheias nos quatro dias de evento; empresários e funcionários tiveram trabalho para dar conta do fluxo de consumidores

ter economizado mais de R\$ 2 mil nas compras.

As irmãs Elaine Cristina e Elis Regina Bretlest também não perderam tempo. Elas acordaram cedo para conferir os descontos no primeiro dia da Ponta de Estoque e saíram satisfeitas com os produtos adquiridos. “Os preços estão muito bons”, garantiu a caixa Elis, que na primeira hora de feira há havia comprado duas saias, uma calça e um vestido por R\$ 80. Elaine, que trabalha como auxiliar de loja, gastou R\$ 60 em saias e planejava mais compras. “Vamos voltar e trazer a nossa mãe para fazer compras”, contou.

A dona de casa Solange Luiza, de Maringá, foi ao primeiro dia da Ponta de Estoque e voltou no segundo dia, ocasião em que gastou mais de R\$ 300 comprando roupas e calçados para ela, o marido e o filho. “Os preços estão muito bons”, elogiou.

Além das compras, os consumidores puderam cortar o cabelo de graça. O serviço foi oferecido pelo Senac por alunos dos cursos de cabeleireiro, com monitoria dos professores. No total, foram mais de 500 cortes. Já os alunos do curso de Nutrição do Cesumar ficaram responsáveis por vistoriar o manejo e conservação dos alimentos servidos na praça de alimentação.

Durante a feira também foi possível frequentar o estande do aleitamento materno, onde as mães puderam amamentar e receberam dicas das funcionárias da Secretaria de Saúde. E uma equipe da Justiça Eleitoral fez os agendamentos para o cadastramento biométrico do título de eleitor.

A feira contou com 325 estandes e teve apoio da prefeitura, Câmara Municipal de Maringá, Sicoob, Noroeste Garantias, Unimed Maringá e Sociedade Rural de Maringá (SRM).

Renda do estacionamento é dividida entre entidades

A entrada na Feira Ponta de Estoque foi gratuita, porém o estacionamento foi pago, mas por uma boa causa: a renda foi destinada a oito entidades: Associação Maringaense de Apoio ao Reumático, Associação dos Deficientes por Amputação de Maringá, Casa Maternal Evangélica, Fundação Isis Bruder, Associação de Amigos da Pastoral da Criança, Associação Cultural e Beneficente Nossa Senhora de Sião, Associação dos Ostomizados de Maringá e Casa de Emaús. No total, as entidades dividiram R\$ 72.302.

Outra ação social foi a doação de mercadorias não vendidas pelos expositores da feira. As peças contemplaram a Associação Indigenista (Assindi), Roupeiro Santa Rita de Cássia, Obra do Berço de Maringá, Lar Preservação da Vida e Associação dos Moradores do Jardim Paraíso.



Marco Tadeu Barbosa (ACIM), Rubens Abrão (Sivamar) e as conselheiras do ACIM Mulher

Capela Nossa Senhora Aparecida: união e determinação



Armando Crippa (esquerda) durante a festa de Nossa Senhora Aparecida em 1955; à direita, Benedito Ponce



Membros das famílias Crippa, Limonta, Feltrin, Calvi, Nunhes e Bulla, entre outros

No final da década de 1940, a população local contava com apenas dois templos católicos: Capelas São Bonifácio e Santa Cruz. As estruturas religiosas ficavam nas extremidades da cidade e não contemplavam todos os moradores. Isso porque a população era privada das homilias em períodos de muitas chuvas, devido aos lamaçais que impregnavam as vias públicas.

Com o empenho de membros da comunidade do então núcleo rural do Guaiapó, uma nova capela, a Nossa Senhora Aparecida, foi fundada em 1949. Com o terreno doado pela família Nunhes, a construção foi concretizada em duas etapas: a primeira em 1949 e a segunda entre

1950 e 1955.

A estrutura foi viabilizada por meio da estratégia de várias famílias que moravam naquelas proximidades. Foi o envolvimento de pessoas como Armando Crippa e das famílias Limonta, Feltrin, Calvi, Nunhes e Bulla, que concretizou esse desejo.

Outro morador foi de fundamental importância para a concretização da obra: o industrial Inocente Villanova Júnior. Em 1951, ele ofereceu sua serraria para beneficiar as madeiras em prol da construção da capela.

Os arredores do novo templo se transformaram em palco para o desenvolvimento de diversas atividades culturais e sociais, criando um

envolvimento pouco antes visto em Maringá.

Recentemente, a Capela Nossa Senhora Aparecida sofreu um processo conturbado de restauração, promovido pela própria comunidade. Além disso, houve uma movimentação que propôs seu tombamento histórico.

A Capela Nossa Senhora Aparecida, que ainda sobrevive às intempéries, contou, exclusivamente, com o empenho dos habitantes da zona rural. É uma experiência de que a união e determinação podem resultar em bons frutos para a coletividade.

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

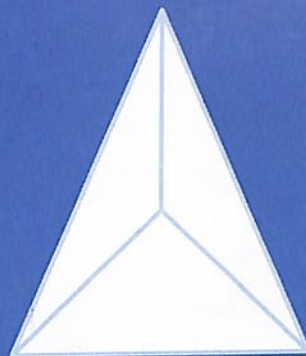
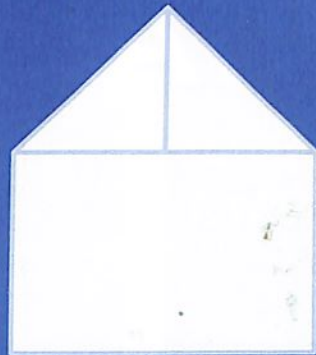


43 3024 4877



www.gruporcc.com



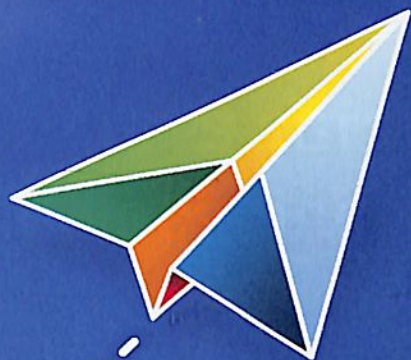


Tire as
boas ideias
do papel e faça
seu negócio
decolar

Participe e descubra os benefícios de **formalizar a sua empresa**

Apoio:

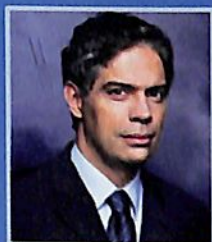




Congresso do Empreendedor Acim 2013

Palestras com:

Ricardo Amorim



BRASIL: APROVEITANDO A MELHOR DÉCADA DA HISTÓRIA

Economista formado pela USP; Presidente da RICAM Consultoria; Pós-graduado em Administração e Finanças Internacionais pela ESSEC de Paris; Único brasileiro incluído na lista dos mais importantes e melhores palestrantes mundiais do Speakers Corner; Apresentador do programa Manhattan Connection (Globo News); Colunista da revista "Isto É".

Mário Gazin



INOVAÇÃO

Diretor-Presidente do Grupo Gazin; Líder conceituado e empreendedor de sucesso, fez do Grupo Gazin uma das maiores redes de varejo do Brasil.

Rogério Mainardes



EMPREENDEADORISMO E SUCESSO EMPRESARIAL

Bacharel em Direito pela Universidade Federal do Paraná; Pós-graduado em Administração de Empresas com Especialização em Marketing e Propaganda; Professor de Marketing de Serviços em cursos de Pós-Graduação; Coordenador do Comitê Executivo do Fórum Permanente de Desenvolvimento do Paraná; Membro do Conselho de Administração da GRPCOM - Grupo Paranaense de Comunicação; Diretor Corporativo de Marketing do Grupo Positivo.

Estandes:

Prefeitura de Maringá
Sebrae
Sincontábil
Noroeste Garantias
Unimed
Fomento Paraná

23 e 24 de Setembro
16 às 22 horas
Teatro Calil Haddad
Maringá - PR

Faça sua inscrição em www.congressodoempreendedor.com.br

Informações:
eventos@acim.com.br
rp@acim.com.br
(44) 3025-9646

Realização:

60 anos ao lado
de quem inova

ACIM
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DO PARANÁ

Resolva cada problema em seu lugar

Se levar as questões do trabalho para casa não é uma boa ideia, resista à vontade de levar para o escritório suas angústias domésticas

Poder contar com o apoio dos colegas de trabalho em momentos difíceis da vida é, no mínimo, uma sensação confortável, mas nunca esqueça que sua vida pessoal é pessoal e não corporativa. Então, mergulhe no bom senso e aprenda a diferenciar um breve comentário na salinha do café com alguém que você tenha intimidade, de um dramático desabafo para toda equipe minutos antes de iniciar uma reunião. E isso vale para qualquer situação, de doença na família a traições.

Mas se você é do tipo de funcionário que conta todos os problemas pessoais, detalhadamente, no trabalho, saiba que dificuldades na vida todo mundo tem. E não é por conta disso que todo e qualquer ambiente profissional pode se transformar em um lugar adequado para uma terapia de grupo. Até porque é pouco provável que seus colegas tenham formação adequada para ajudar a resolver seus dilemas familiares ou amorosos.

Tenha ainda cuidado a tratar de assuntos pessoais ao telefone, mesmo que seja na sua mesa. Ao atender um telefonema no horário de trabalho seja tão breve quanto discreto. Mesmo que o assunto seja bom, falar alto, gesticular exageradamente e dar gargalhadas é falta de respeito com os colegas. E nunca, nunca fale palavrões. Além de expor a vida íntima para toda a empresa, você está deixando bem claro que não está focado no trabalho, o que, com certeza, refletirá nos seus resultados.



Walter Fernandes

Aprender a equilibrar na prática suas necessidades pessoais com as profissionais é mais fácil do que se imagina. Uma situação é precisar ligar para o pediatra do filho para marcar uma consulta, outra bem diferente, é reunir todos os colegas do setor para mostrar as fotos da festinha de aniversário do seu pequeno no Facebook. E falando nisso, cuidado com o que escreve nas redes sociais, principalmente na hora que deveria estar trabalhando.

Para dosar sua energia entre casa e empresa, definir prioridades é um

bom começo. Saiba quanto tempo e esforço deve dedicar a cada área da vida e não perca o foco. Tente não sacrificar seu convívio com a família e amigos e dedicar todo tempo ao trabalho, porque em determinado momento, você vai acabar tentando sintonizar duas estações ao mesmo tempo, o que é impossível. A regra é simples: trabalhe na hora do trabalho e cuide de vida pessoal longe do universo profissional.

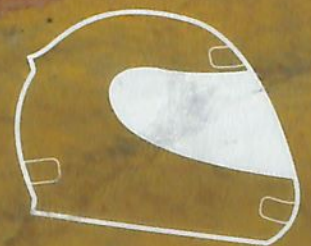
Dayse Hess é jornalista especializada em Design de Moda

MOTOCICLISTA

Abra os olhos para os cuidados no trânsito,
senão você pode fechá-los pra sempre.



**GUIDE BEM
DA VIDA**



Uma campanha da
Prefeitura de Maringá.



No 1º semestre de 2013 já ocorreram 15 mortes
envolvendo motocicletas em Maringá.
Respeito e consciência poderiam evitar esta tragédia.

SETRANS
Secretaria de
Trânsito e
Segurança

Prefeitura de
MARINGÁ
Construindo uma cidade cada vez melhor

CULTURA EMPRESARIAL



VALE A PENA OUVIR

Djeyme Badocco Gonçalves - psicóloga



David Guetta
Nothing But The Beat (2011)

Unanimidade para 10 entre 10 DJs, é o quinto álbum do DJ e produtor musical francês David Guetta, que é recheado de colaborações de gente da pesada. Destaque para Turn Me On, com Nicki Minaj no vocal, que tem um ritmo hipnotizante, e a clássica Titanium (com Sia, cuja voz lembra a da Rihanna). É dança da melhor qualidade, impossível ficar parado.



VALE A PENA ASSISTIR

Bruna Gusmão - professora de Inglês



Django Livre – Quentin Tarantino (2012)

Django é o mais recente filme de Quentin Tarantino, que estreou em janeiro no Brasil e merecidamente ganhou dois Globos de Ouro: por melhor roteiro e Christoph Waltz como ator coadjuvante. O longa é ótimo para quem gosta de filmes de época e que mostram bastante violência. A história se passa no período pré-Guerra Civil e retrata, por meio de cenas fortes, o drama da escravidão com uma boa dose de humor e um ótimo elenco



Rihanna
Unapologetic

A cantora de Barbados arrasa no sétimo disco de estúdio. Além de ter sido o primeiro álbum que garantiu a Rihanna o primeiro lugar nas paradas, foi bem recebido pela crítica por trazer elementos líricos e experimentação. A baladinha Diamond faz o contraponto às superdançantes Right Now e Jump. Imperdível.



A viagem – Lana Wachowski, Tom Tykwer, Andy Wachowski (2012)

"A viagem" é um filme recente no cinema e diferente de qualquer outro. Apesar da crítica ter reclamado muito da falta de criatividade dos filmes recentes, este que retrata seis histórias ao mesmo tempo e é estrelado por Tom Hanks, não agradou muito a maioria por ser criativo demais. Ótimo para uma minoria que gosta de filmes imprevisíveis, inteligentes e de ficção.



O QUE ESTOU LENDO

Paulo Alexandre de Oliveira - publicitário



Poder – por que alguns têm (Jeffrey Pfeffer)
Editora: Editora Best Seller
239 páginas

O número de livros que existem sobre poder no mundo é inversamente proporcional ao número de poderosos. Portanto, está mais que comprovada a ineficácia desse tipo de leitura. Para Jeffrey Pfeffer, que é um dos maiores especialistas em gestão de pessoas, a explicação é simples: estes livros não condizem com a realidade, laureando histórias de sucesso, dando importância a detalhes não tão fundamentais e escondendo outros mais sórdidos. "Poder" oferece a verdadeira trilha para o sucesso, sem omitir nada.

COMPRE LIVROS COM DESCONTO!

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

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

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



O que o dinheiro não compra (Michael J. Sandel)
Editora Civilização Brasileira
240 páginas

O Walmart e outras grandes empresas estão lucrando com a morte de seus funcionários, pois a empresa é a beneficiária do seguro de vida que paga aos colaboradores. A produtividade das pessoas envolvidas em serviços voluntários cai quando é oferecida uma comissão sobre os donativos que arrecadam. O livro escrito pelo professor da Universidade de Harvard mostra que quase tudo está à venda na sociedade atual. A questão é: queremos uma economia de mercado ou uma sociedade de mercado? Segundo o autor, nem tudo deve receber um valor pecuniário, pois corromperia o que nos faz humanos.



VALE A PENA NAVEGAR

www.quantocostaobrasil.com.br: o site criado pelo Sindicato Nacional dos Procuradores da Fazenda Nacional não tem conotação político-partidária e quer conscientizar os brasileiros sobre a necessidade da reforma tributária; é possível baixar o aplicativo do peso da carga tributária sobre consumo

www.museudafamilia.org.br: trata-se de um projeto de ação colaborativa de famílias, criado pelo Instituto Memória e Vida; no site as famílias podem preservar suas lembranças, documentos e fotos

<http://www.youtube.com/user/tvescola>: de onde vem o sal e de onde vem o fósforo? Estes são temas de alguns dos vídeos disponíveis no canal da TV Escola no Youtube

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

JM Irreverente

FM 101,3
Maringá



› A melhor
programação

› A maior
cobertura

jovempan.net

44 2101 0001

Walter Fernandes



PALESTRA SOBRE CRIMES DA INTERNET

Com o objetivo de alertar sobre os riscos de crimes cometidos com o uso da internet, a ACIM realizou em 22 de julho uma palestra com o agente da Polícia Federal Paulo César Bandolin.

Foram abordados temas como a importância da internet na atualidade, os riscos na rede, os principais crimes cometidos, a repressão pelos órgãos policiais e canais de denúncia. "A internet não é terra sem lei, por isso devemos ter cuidado com o que fazemos neste ambiente", disse Bandolin. Ele recomenda que as pessoas tomem cuidado ao publicar fotos na rede e ao se expor em webcam, por exemplo.

Quanto aos canais de denúncia, Bandolin destaca que ao encontrar sites cujo conteúdo viole os Direitos Humanos como pornografia infantil e conteúdo racista, o internauta deve denunciar no www.denuncia.pf.gov.br. Se o crime não envolver sites, mas outro meio da internet, é preciso encaminhar a denúncia para denuncia.ddh@dpf.gov.br. Já a violação de Direitos de Criança ou Adolescente pode ser denunciada pelo Disque 100 (ligação gratuita).

www.acim.com.br



Walter Fernandes

RICARDINHO APRESENTA MODAMARINGÁ PARA EMPRESÁRIOS NA ACIM

Dias antes de apresentar os atletas que integram o novo time de vôlei profissional de Maringá e revelar o nome da equipe (ModaMaringá), o jogador Ricardinho apresentou o projeto para os conselheiros da ACIM, em 8 de julho. Paulista, casado com uma maringaense, Ricardinho contou que está colocando em prática um sonho e que o projeto garantirá aos patrocinadores a exposição da marca em nível nacional. O jogador também afirmou que espera que os jogos realizados em Maringá tenham ingressos com preços acessíveis.

Em 24 de julho o atleta voltou à ACIM. Desta vez acompanhado do técnico da equipe, Douglas Chiarotti, e dos jogadores que integram o ModaMaringá. Na ocasião, Ricardinho se reuniu com diretores da ACIM e empresários, para falar sobre patrocínios para o time que disputará a Superliga de Vôlei.

FEIRA FESTAS & NOIVAS: 99% DE SATISFAÇÃO

A organização da Feira Festas & Noivas recebeu 99% de satisfação dos visitantes. É o que revelou um levantamento do Departamento de Pesquisa e Estatística da ACIM (Depea) com 240 pessoas. O público foi qualificado: dois terços dos visitantes irão realizar uma grande festa nos próximos 24 meses e 57% pretendiam fechar negócios.

A pesquisa com os expositores também apontou elevado nível de satisfação: a divulgação da feira recebeu quase 80% de aprovação e 81% dos empresários ficaram satisfeitos com a quantidade de contatos realizados. Noventa e sete por cento consideraram válida a participação na Festas & Noivas. Os dados da pesquisa foram apresentados em 3 de julho, na sede da ACIM, ocasião em que estiveram presentes os expositores e os conselheiros do Copejem, o conselho de jovens empresários da ACIM, que apoiou a feira, realizada em junho.



Walter Fernandes



Walter Fernandes

ASSOCIADO DO MÊS

A fábrica de suco de laranja integral Prats está presente em Maringá desde outubro de 2012. E, com boa aceitação, a empresa inaugurou no início deste mês uma indústria em Paranaíba, que irá pasteurizar o produto. Com isso, os consumidores poderão adquirir um suco com todas as propriedades nutritivas da fruta, com prazo de validade de 21 dias. Atualmente o suco é encontrado em shoppings, restaurantes, panificadoras e cafés. "Após a pasteurização, entraremos também nos supermercados", conta a sócia Camila Pratinha.

Segundo Camila, o diferencial do Suco Prats está na qualidade da laranja, de produção própria, e no fato de não serem adicionados conservantes, água de açúcar. "Nosso produto tem valor nutritivo, como vitaminas e proteínas".

Maringá foi escolhida como unidade piloto para testar a aceitação do produto. "Foi um sucesso, por isso agora vamos expandir para outros estados, como Santa Catarina, São Paulo e Mato Grosso do Sul, abrindo seis filiais". A distribuidora da Prats em Maringá fica na rua Guarani, 626, Zona 4.

MARINGÁ PODERÁ TER SERVIÇO DE ONCOHEMATOLOGIA INFANTIL

Reunidas na ACIM, entidades da sociedade civil declararam apoio à criação de Oncohematologia Pediátrica do Hospital Universitário Regional de Maringá (HUM). O encontro aconteceu em 28 de junho e reuniu diretores do HUM, o reitor da UEM, Julio Santiago Prates Filho, e representantes da 15ª Regional de Saúde, Rede Feminina de Combate ao Câncer, Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), ACIM, Câmara Municipal, Rotary International, Lions Club e Loja Maçônica.

O ambulatório de oncologia infantil já está funcionando no Hemocentro Regional de Maringá, unidade responsável pelo diagnóstico de câncer em crianças e adolescentes. Feito o diagnóstico, o paciente é encaminhado para tratamento nos serviços públicos de referência ou privados da cidade. Quando o serviço de oncohematologia estiver funcionando integralmente, o tratamento desses pacientes será feito em Maringá, evitando o deslocamento de crianças e familiares para Curitiba. De acordo com dados fornecidos pela representante da 15ª Regional de Saúde, atualmente há 28 crianças de Maringá em tratamento de câncer fora de casa.

Novos associados da ACIM

Empresas filiadas entre 21 de junho e 20 de julho

- | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Yguatu
Casa do Guardanapo
Vitória Pneus
Dimatex Indústria Têxtil
C.F Assessoria
Cia Pé Calçados
Tornearia Polaco
Mini Preço
Ingá Vidros
Ivone Brito
Academia Sport e Vida
Multifer Dist. De Materiais de Construção
Casa Nova Estofados Decor
Mini Preço – Avenida Brasil
Shiga Maringá
Bio Terapy
Center Truck Acessórios
Via Vip
Brasil Caminhões
Navarro Eventos
Sierra Móveis Maringá
Rio do Fogo Máquinas e Equipamentos
Fregadolli Eventos
Inusitta
Rionautica
ACR Cobranças
Imobiliária Padrão
Óticas Diniz
Mania de Massas
Glamour Estofados
Kairos Colchões
Charme Cosméticos
Valdar Móveis – Tel. Borba
Rio do Fogo Estacionamentos
Martins Auto Center
Rede Goalflex
Canção Assessoria Contábil
Rio do Fogo Comércio de Gás
Ulfer JB Purificadores de Água
Banda Aqua e Retrato Falado
Gráfica Bertoni
Buffet Zapp
RS Telecomunicações
Erly Figueredo
Supermercado Todo Dia
Studio Libélula
Studio Viviane Cardoso</p> | <p>Atual Pilates
Vitória Ind. E Com. de Acessórios Finos
Vojitur Asses. Em Viagens e Turismo
TAJ Bar e Restaurante
Notebooklab Assistência Técnica
Sonho de Arte Ateliê
Mini Preço Decor
Continental Contabilidade
Doce Neném Ateliê
Colchões Prorelax
Velmag Colchões
Magazine Santos
UP Photography
Central Laser
Rádio Globo Maringá
Dr. Fábio Ideriha
Clínica Larissa Damian
Sonic
Obter
Central de Compras do Brasil
Auto Posto Bravinho
Imobiliária Porto Bello
CRA Cobranças
Sicoob PAC 26 – Mandaguauçu
Cor de Ouro
Luderi
Total Telecom
Ponto do Marceneiro
Tibi Acessórios Infantis
Providencia Jeans
CLL Utilidades
Mala Transportes
Atual Soluções Tecnológicas
Gesso Paulista
Bananas Santome
Encanto Fotografia
Center Pool
CPC Rio e Mar Central de Cursos
Happy Farma Unidade Sarandi
Athletica Academia
Connection 25
Instituto da Construção
Kairos Máquinas
Divino Crepe
London Marcas
Grupo Fitta
Financial Pedro Taques</p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

MEMBROS DO COPEJEM FAZEM VISITAS TÉCNICAS

Os integrantes do Copejem, o Conselho Permanente do Jovem Empresário da ACIM, participaram de mais visitas técnicas em julho. No dia 26 eles conheceram a empresa de ônibus Mascarello, em Cascavel, e no dia seguinte foram a maior geradora de energia limpa e renovável do planeta, a Itaipu Binacional, em Foz do Iguaçu.

CURSOS DE EXPORTAÇÃO GRATUITOS PELO INSTITUTO MERCOSUL

Em 7 de agosto, às 19 horas, o Instituto Mercosul realiza mais uma edição do workshop de comércio exterior, gratuito e em parceria com a ACIM, onde acontecerá o evento. Serão tratadas informações sobre seguros de transportes internacionais, seguros de responsabilidade civil e opções de financiamentos nas importações e exportações.

O tema seguros será apresentado por Pedro Carlos de Carvalho e Fernando Gissel Molinari. Financiamento nas exportações e importações será tratado pela gerente de negócios internacionais do Banco do Brasil, Silvia Heberle, que apresentará as linhas de financiamentos disponíveis aos empresários que necessitam financiar as operações no comércio exterior. E em setembro será realizado o treinamento "Como preparar a sua empresa para exportação", nos dias 3 e 4, das 19 às 22h45. As inscrições são gratuitas para associados da ACIM, onde acontecerá o curso. O treinamento será ministrado por consultores e especialistas em comércio exterior ligados ao Instituto Mercosul, que discutirão Habilitação no Siscomex, registro de exportadores junto à Receita Federal, classificação de mercadorias, Incoterms, tratamento administrativo, aspectos fiscais nas exportações e formação de preço.

Mais informações e inscrições dos treinamentos pelo telefone (44) 3025-9616 ou pelo eventos@institutomercosul.org.br. O treinamento terá o apoio do Porto Seco Norte do Paraná, Fecomércio Paraná, Unicesumar e Caixa Econômica Federal.

NÚCLEOS DO EMPREENDER RECEBEM VERBAS PARA PROJETOS

Os núcleos de Máquinas de Costura e de Automecânicas, do programa Empreender, da ACIM, foram contemplados pelo Projeto Empreender Competitivo, promovido pela Confederação das Associações Comerciais do Brasil (CACB), em parceria com o Sebrae. Os projetos concorreram com propostas de todo o Brasil. No Paraná foram submetidos 25 projetos, sendo que 16 foram contemplados.

"Eles receberão subsídios no valor de 50% dos projetos inscritos. O restante será arcado pelos empresários envolvidos", explica a consultora do Empreender Josane Perina.

O Núcleo de Máquinas de Costura, formado por oito empresas que revendem máquinas com a marca Ynatex, receberá R\$ 85.555,56 para projetos de capacitação (programa 5s e de máquinas eletrônicas), campanha de marketing e uma visita à China. "Os empresários participarão, em setembro, da maior feira de máquinas de costura do mundo. A ideia é buscar novos fornecedores e visitar fábricas", explica Josane.

O Núcleo de Automecânicas, formado por 12 empresas, receberá R\$ 90.444,44 para capacitações técnicas, plano de marketing, visita à feira Autopar, em Curitiba, e também a uma montadora (ainda não definida). "Eles realizarão ainda Inspeção Técnica Veicular, que acontece todos os anos na Praça Napoleão Moreira Silva, onde os motoristas levam seus carros para uma inspeção e podem solucionar pequenos problemas", conta Josane.

Esta é a segunda vez que os núcleos da ACIM têm projetos contemplados no Empreender Competitivo - a primeira foi em 2010.



CENTRO DE
TREINAMENTO



	CURSOS	DATA
AGOSTO	O preposto na Justiça do Trabalho	9 (das 19 às 23 h) e 10 (das 8h30 às 12 h)
	Organizando e executando o inventário no estoque	12 e 13
	Oratória para vendedores	13 a 16
	Vendas e negociação – estratégias e táticas	14 a 16
	Gestão da qualidade	19 a 23
	Remuneração por performance – 100% prático	19, 20, 21 e 26
	Formação de preço de vendas para o comércio	20 a 22
	Planejamento estratégico: a bússola para a sua empresa	20 e 21
	Loja de conveniência	21
	Como transformar sua empresa em uma franquia	28
	Indicadores do RH através do Excel	28 e 29
	Liderança estratégica com foco em resultados	29, 30 e 31
	PDC – Programa de Desenvolvimento da Comunicação	9/Set a 26/Nov
	Gestão de empreendedorismo para profissionais liberais	10 a 13
Formação de auditor interno das Normas ISO 9001	14 e 21	
SETEMBRO	Super RH – A legislação trabalhista e as rotinas, cálculos do RH e Remuneração	14/Set a 6/Nov
	Oratória	16 a 18
	Os 10 hábitos dos vendedores eficazes	17 a 19
	Loteamento – do investimento à comercialização	17/Set a 9/Out (aulas de terça e quarta-feira)
	Técnicas de secretariado e recepcionista	23 a 25
	Excel Básico	23 a 27



Walter Fernandes



Walter Fernandes

MINEIROS EM MARINGÁ

Uma comitiva formada por mais de 40 pessoas de quatro cidades mineiras - Pato de Minas, Rio Paranaíba, Patrocínio e João Pinheiro – esteve em Maringá entre 30 de junho e 2 de julho. O objetivo das autoridades e empresários foi conhecer mais detalhes do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), Observatório Social, Instituto Mercosul, Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg) e da ACIM. O roteiro incluiu ainda visitas ao UniCesumar, Amusep, prefeitura e Parque do Japão. A comitiva foi integrada por três prefeitos e dois vice-prefeitos.

PRESIDENTE DA CÂMARA SE REÚNE COM CONSELHEIROS DO COMÉRCIO

O presidente da Câmara Municipal de Maringá, Ulisses Maia, se reuniu com os integrantes do Conselho do Comércio e Serviços da ACIM. No encontro do dia 26 de junho, Maia fez uma apresentação sobre o Legislativo e falou sobre os principais trabalhos realizados pelos parlamentares. Os conselheiros do comércio se reúnem periodicamente para discutir assuntos de interesse de toda a comunidade e realizam visitas técnicas, com intuito de promover o aprimoramento empresarial.

EMPRESÁRIO DO ANO SERÁ NO DIA 23

A cerimônia para a entrega do Prêmio Empresário do Ano 2013 para Fernando José de Faria Ferraz, da FA Maringá, será em 23 de agosto. Os convites para o evento que acontecerá no Moinho Vermelho Buffet, às 20 horas, já estão à venda na secretaria da ACIM, que é uma das realizadoras do prêmio, ao lado do Sivamar, Apras e Fiep. O convite custa R\$ 80.

Ferraz foi escolhido em 21 de maio por uma comissão julgadora depois que seu nome foi um dos que recebeu maior número de indicações na primeira fase do processo, com a participação de 26 entidades.

O homenageado chegou ao Brasil com 18 anos e iniciou a carreira como caixeiro viajante na S/A Indústrias Reunidas Francisco Matarazzo. Depois abriu uma loja de tecidos e confecções em Guaíra, junto com o irmão, Mário. Três anos depois iniciou a carreira industrial com a Fábrica de Acolchoados Maringá (hoje FA Maringá), em um barracão de 300 metros quadrados e produção de 250 acolchoados por dia. Os negócios se expandiram ao longo dos anos e hoje a F.A. Maringá é composta por fábrica de colchões, espumas, lençóis e roupas, possui três lojas no setor atacadista de moda, além das marcas Convicto (masculina) e Sideral (feminina). A empresa tem o mais antigo CNPJ da indústria do vestuário da cidade e emprega mais de 500 funcionários, que produzem peças vendidas em todo o Brasil.

Ferraz é casado com Erna e tem cinco filhos, 12 netos e um bisneto. Durante sua trajetória em Maringá, ele também se destacou como um membro ativo na sociedade, integrando a diretoria do Centro Português de Maringá e do Conselho das Comunidades Portuguesas do Paraná. Em 1999 recebeu a Medalha de Mérito Industrial, concedida pela Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep), e em 2012 foi homenageado com o título "Guerreiro do Comércio", da Federação do Comércio do Estado do Paraná (Fecomércio).

No ano passado o homenageado com o Prêmio Empresário do Ano foi Jair Ferrari.

Walter Fernandes



POR DENTRO DA ACIM

CONHECENDO O CONSELHO DE COMÉRCIO E SERVIÇOS

Dos cinco conselhos da ACIM, o do Comércio e Serviços é o mais numeroso: são mais de cem empresários dos mais diversos segmentos. Os conselheiros se reúnem periodicamente para debater questões que afetam os empresários da cidade. “Também discutimos problemas relacionados à comunidade. Muitas vezes nos engajamos em ações que revertem em melhorias no dia a dia de diversos segmentos”, ressalta o presidente do conselho, Mohamad Ali Awada Sobrinho. Este ano, o conselho organizou uma visita à empresa Romagnole, em Mandaguari. “Para que todos pudessem conhecer de perto a forma de organização dessa grande empresa e se espelhar nela”, conta Awada.



Walter Fernandes

Além disso, autoridades são convidadas para participar das reuniões, como o superintendente do Aeroporto Silvio Name Júnior, Marcos Valêncio, que discutiu a estrutura do terminal e o planejamento de ampliação. Também foi convidado o ex-prefeito de Maringá Silvio Barros, que falou sobre sua participação no Congresso Rio + 20, e a necessidade de um planejamento sustentável para as cidades (foto).

SOU FIEL À ACIM

No final da década de 1960, Gilberto José Andreatta usou o conhecimento de mecânico e a experiência administrativa de gerente comercial para deixar a condição de empregado e se tornar empreendedor. Em sociedade com um familiar, ele inaugurou, em março de 1967, a Auto Peças Princeza. Anos depois, precisou tomar à frente da empresa sozinho devido ao falecimento do sócio. Mais tarde passou a dividir o comando do negócio com os atuais sócios, João Antônio Marin e Valentim Machado, que eram funcionários da empresa.

Especializada em peças para caminhões de todas as marcas e modelos, a Auto Peças Princeza é referência no ramo. Prova disso é a lista com cerca de seis mil clientes espalhados pelo Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso e Bahia. Andreatta atribui a vasta e fiel clientela à seriedade e ao comprometimento da sua equipe. “Trabalhamos dentro da lei, só realizamos vendas com nota fiscal”, afirma o empresário.

Os mesmos atributos que fazem da empresa referência, Andreatta vê na ACIM, entidade a qual é filiado desde 1968. “A ACIM é séria, dinâmica e conceituada. Não por menos serviu de exemplo para outras associações, como a de Ponta Grossa. Cumpre o seu papel de defender os interesses da classe empresarial e também de nos manter informados e atualizados sobre o mercado”, diz.

A Auto Peças Princeza está localizada na avenida São Paulo, 321, Zona 7. O telefone é 3027-2500.

PRAZO FINAL PARA CADASTRAMENTO BIOMÉTRICO ESTÁ PRÓXIMO

Termina em 4 de outubro o prazo para que os eleitores de Maringá, Paiçandu, Doutor Camargo, Ivatuba e Floresta façam o cadastramento biométrico – a partir dessa data os títulos eleitorais de papel perderão a validade. Com o recadastramento, a Justiça Eleitoral está distribuindo novamente os locais de votação.

A ACIM solicita que os empresários conscientizem os funcionários da importância do cadastramento biométrico e que liberem os colaboradores para o cumprimento do dever cívico.

Para fazer o cadastramento, os eleitores podem fazer o agendamento no site do Tribunal Regional Eleitoral (www.tre-pr.jus.br) ou telefonar para (44) 3226-0044. Existe ainda a possibilidade de se dirigir diretamente ao Fórum Eleitoral em Maringá, na avenida Herval, 968, no Novo Centro. É preciso levar título de eleitor, comprovante de residência e um documento de identidade.



PROCULTURA
MARINGÁ

1º edital de incentivo à cultura promovido pela iniciativa privada de Maringá.



O **ProCultura Maringá** tem o objetivo de facilitar a parceria entre empreendedores culturais com projetos aprovados na Lei Rouanet e empresas interessadas em patrociná-los por meio da renúncia fiscal.

Os proponentes deverão fazer sua inscrição entre 8 de julho e 23 de setembro de 2013, devendo apresentar o "Natal" como tema central de suas propostas.

Mais informações:

44|3025-9595
www.institutoculturalinga.com.br

Patrocínio:

Realização:



Apoio:

60 anos ao lado de quem inova





Walter Fernandes

A nossa impaciência social

No caso de Maringá, a aprovação de uma CPI dos transportes públicos por si só já é um fato significativo (...). A população tem todo o direito de saber como é montada a planilha dos custos da passagem, do lucro da empresa e dos investimentos que serão realizados

Os protestos que tomaram as ruas do país em junho e julho deste ano são frutos de diversas impaciências sociais. A população brasileira está impaciente com os governantes e com os políticos de um modo geral, com a qualidade dos serviços públicos prestados (como os preços abusivos dos transportes públicos, da insegurança social, do descaso com a saúde pública e da educação de baixa qualidade), com a corrupção e com o medo da volta da inflação.

Os jovens que saíram às ruas, com cartazes coloridos, portando mensagens diversas e difusas, clamavam por mudanças na sociedade e na política. Foi o povo desorganizado que pautou a política atual do país. Por isso, engana-se quem acha que não era um movimento político. Era sim! Evidentemente com uma inversão. Já não eram mais os partidos, os sindicatos, os líderes políticos eleitos que controlavam a multidão nas ruas. As manifestações, convocadas pelas redes sociais, tinham uma organização espontânea, horizontal, sem a presença de lideranças ostensivas, sem discursos, não almejavam o poder e tampouco tinham um inimigo claro a combater.

Haverá resultados concretos destas manifestações? Claro que sim. O arquivamento da PEC 37, do projeto homofóbico da “cura gay” e do fim da presença de parentes nas listas de suplentes de senadores são alguns casos concretos. No caso de Maringá, a aprovação de uma CPI dos transportes públicos por si só já é um fato significativo. Por ser o serviço de transporte coletivo uma concessão da prefeitura, a população tem todo o direito de saber como é montada a planilha dos custos da passagem, do lucro da empresa e dos investimentos que serão realizados no médio e longo prazo para a melhoria dos serviços prestados.


Mas o que vai ficar de fato é o amadurecimento e o fortalecimento da democracia brasileira, com o povo voltando às ruas para solicitar às tão necessárias reformas estruturais, sociais e políticas. Como escreveu Ricardo Amaral na revista Carta Capital (edição de 26/06/2013), o povo saiu às ruas para inserir na pauta política as reformas que o Brasil clama desde o governo de João Goulart (e lá se vão 50 anos).

O que o Brasil precisa urgente é uma reforma política, que assegure um sistema representativo mais equilibrado, onde os representantes eleitos defendam, de fato, os interesses da população. De uma reforma partidária para acabar com os partidos de alugueis. Os partidos precisam ser os verdadeiros representantes dos interesses dos diferentes estratos da sociedade. Hoje há uma ojeriza aos partidos políticos, de qualquer espectro ideológico. Mas os partidos são fundamentais para a democracia. No entanto, eles precisam mostrar que defendem os interesses da sociedade, e não os interesses mesquinhos de seus filiados.

Outra reforma necessária é a tributária. A carga tributária brasileira é pesada e escorchante, inibe o crescimento da economia e a criação de empregos, solapa o salário dos trabalhadores e os lucros dos empresários. Desonerar a carga tributária, melhorar a fiscalização e tornar a máquina estatal mais ágil são tarefas urgentes.

Por fim, investir em segurança pública, saúde e educação é função primordial e dever do Estado. E direito do cidadão. São essas nossas impaciências sociais que motivaram os brasileiros a sair às ruas para protestar por um Brasil melhor.

Angelo Priori é doutor em História e especialista em Análise Política sobre Movimentos Sociais. Foi vice-reitor e reitor da Universidade Estadual de Maringá (UEM)



Um plano
Essencial para
quem quer ser
um Paizão!

Dia dos Pais | 11 de Agosto

Plano de Saúde Essencial

Essencial para sua vida, essencial para sua empresa

Exclusividade Unimed Maringá e ACIM

Empresas
a partir de:

4

beneficiários
«Carência Zero»

Representante de Vendas Autorizado:

Ânima Saúde LTDA (44) 2101 7600
Av. Tiradentes, 1008 - Maringá - PR

(*) Para inclusões no ato da contratação do plano ou inclusões com até 30 dias da contratação dos funcionários pela empresa, não haverá cumprimento de período de carências.

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

60 anos ao lado
de quem inova

ACIM

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

Unimed



Maringá

GUIA DO MARCENEIRO



Esperamos você em uma de nossas
lojas de Maringá-PR:

Av. Bento Munhoz da Rocha Neto, 1246

44 3025-9393

Av. Tuiuti, 1249

44 3343-4949



Portas de alumínio para o seu móvel •
Acessórios para móveis • Pannel de MDF
• Armários e acessórios para lavanderia
e cozinha

GUIA DO MARCENEIRO

Tudo de melhor para
o seu próximo projeto.

Visite agora mesmo nosso site e encontre seu marceneiro:

www.guiademarceneiro.net

Venha conhecer nossa exclusiva
Sala de Chapas.
São mais de
130 padrões à sua escolha.