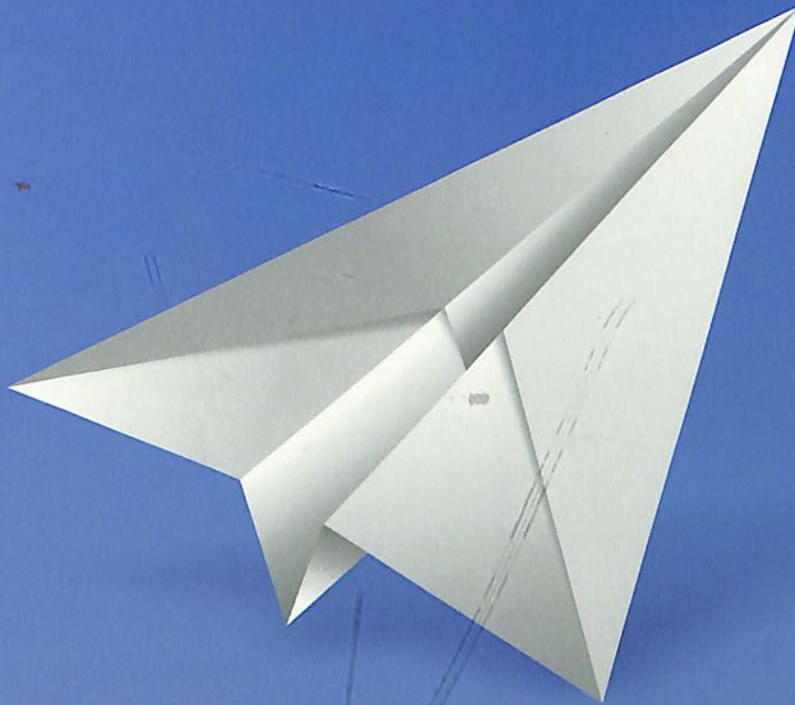


60 anos ao lado
de quem inova

ACIM

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ



EMPREENDEDORISMO

Você está preparado para tirar as ideias do papel
e fazer seu negócio decolar?

Setembro/2013
Nº 535 - Ano 50
R\$ 5,00

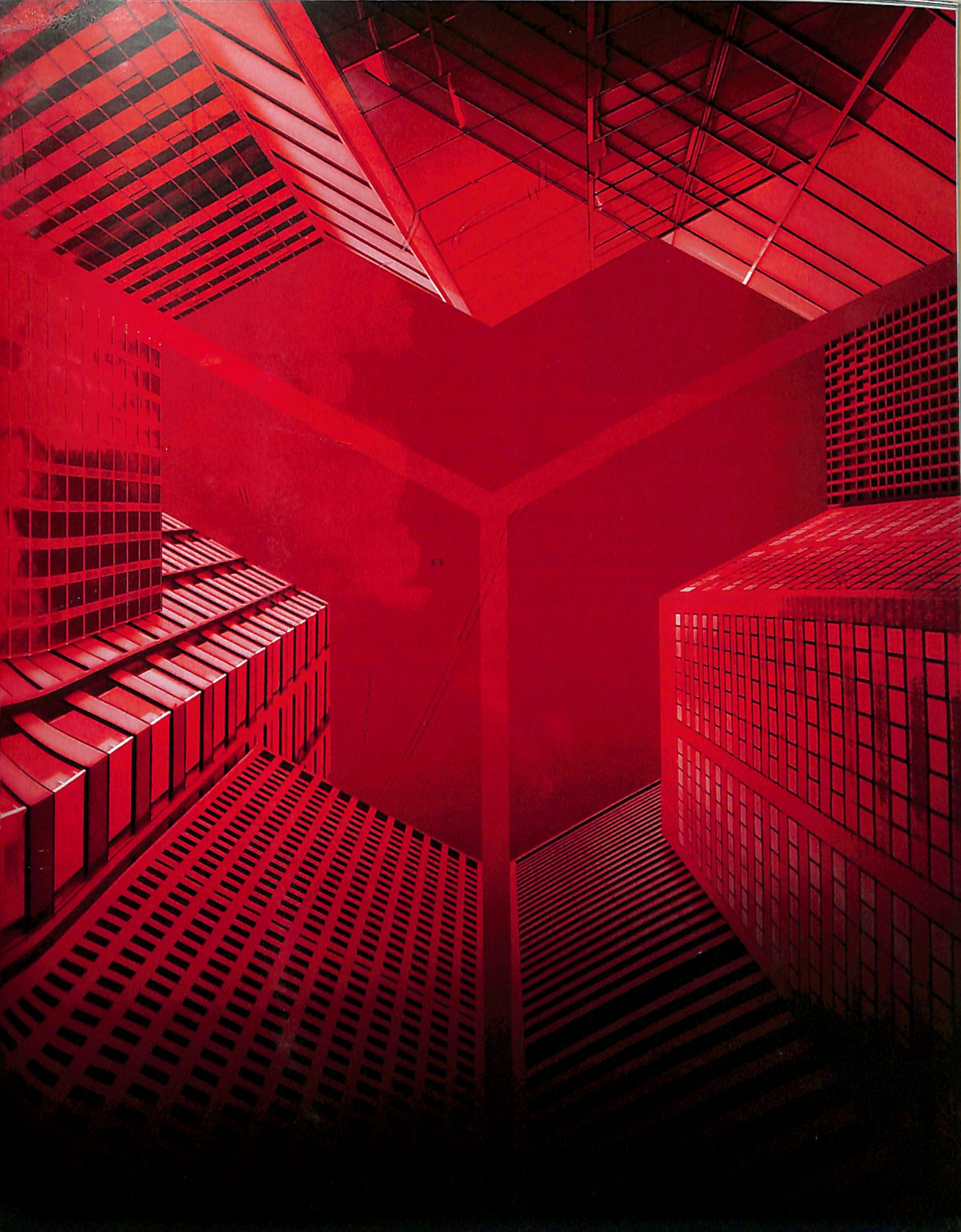
9 719846 549895 00535

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





“ Os desafios são tantos que aqueles que deixaram a vida de assalariados chegam a ficar com saudade dos velhos tempos, em que recebiam contracheque todos os meses. Muitos vão fechar as portas antes mesmo de dois anos, como mostra um levantamento do Sebrae. Apenas uma parte passa para o segundo estágio, no qual o empreendedor se transforma no líder de um negócio em expansão

Empreendedorismo: dos percalços ao sucesso

Não é fácil ser empreendedor no Brasil. Conspiram contra os empresários as altas taxas de juros, a elevada e complicada tributação e as armadilhas da legislação trabalhista. Mas apesar de todos esses obstáculos, a abertura de um negócio próprio faz parte dos planos de milhões de brasileiros. Prova disso é um estudo inédito, realizado recentemente por uma organização internacional, apontando que 61% da população adulta do Brasil - entre 16 e 64 anos - encaram o desafio de gerir uma empresa ou tem pretensão de iniciar um empreendimento.

Embora um começo, sonhar com a vida de empreendedor não basta. É preciso arregaçar as mangas e ir à luta com vontade e desprendimento. Serão meses, talvez anos de trabalho árduo, investimentos financeiros e de tempo até alcançar o sucesso. Os desafios são tantos que aqueles que deixaram a vida de assalariados chegam a ficar com saudade dos velhos tempos, em que recebiam contracheque todos os meses. Muitos vão fechar as portas antes mesmo de dois anos, como mostra um levantamento do Sebrae. Apenas uma parte passa para o segundo estágio, no qual o empreendedor se transforma no líder de um negócio em expansão.

O sonho dourado cabe àqueles que resistem e persistem frente às dificuldades, por maiores que elas sejam. Exemplo disso é a trajetória vitoriosa do imigrante português Fernando Ferraz, um dos fundadores da FA Maringá, que na noite de 23 de agosto foi agraciado com o Prêmio Empresário do

Ano 2013. A homenagem é concedida a homens como Ferraz que construíram ou constróem Maringá, uma cidade que tem como princípio o empreendedorismo.

Foi com persistência, arrojo e, especialmente, muito trabalho que o jovem de 17 anos, que desembarcou no porto de Santos na década de 50, alcançou à condição de empresário respeitado e bem-sucedido que ousou sonhar e transformou uma pequena loja de confecções, aberta em Guaira em 1961, numa empresa que gera 500 empregos e tem sua produção comercializada em todo o Brasil.

Além de reconhecer e enaltecer os méritos de quem já fez história, a ACIM não mede esforços para contribuir com outras histórias de sucesso. Prova disso é a realização do Congresso do Empreendedor 2013, que acontece em 23 e 24 de setembro. Através de palestras com profissionais renomados - como o jornalista Hermano Henning e o economista Ricardo Amorim - o objetivo do evento é dar aos participantes incentivo e conhecimento para tirar as ideias do papel e fazer o negócio decolar.

O congresso é uma oportunidade dos participantes descobrirem um pouco mais sobre economia, inovação, tendências de mercado, competitividade, entre outros temas. Mas, principalmente, que apesar dos pesares, empreender ainda vale a pena e é o caminho para sociedade mais justa, e um Brasil melhor.

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

ENGAJAR É LUCRATIVO

O lucro das empresas depende diretamente do aproveitamento das pessoas. É responsabilidade de todos, mas somente uma parcela da equipe é capaz de manter espontaneamente o compromisso de melhorar a rentabilidade da empresa, de eliminar o retrabalho, de cultivar níveis elevados de desempenho próprio e do grupo. É papel do dirigente elevar o padrão de engajamento dos demais.

A Dale Carnegie Training é a maior especialista no assunto, e é o instrumento ideal para ajudá-lo a obter o engajamento de sua equipe e aumentar seus lucros.

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

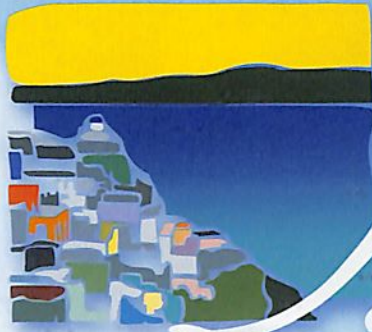
www.dalecarnegie.com.br



DALE CARNEGIE TRAINING®

Your engagement partner.

LANÇAMENTO



TERRAÇOS DE
Santorini



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

Certificação



Membro



Sustentabilidade



CONQUISTE SEU LUGAR NESTA ILHA DE CONFORTO.

Entre o Parque do Ingá e o Cesumar.

3 dormitórios

1 suíte

2 ou **3** vagas de garagem

103,71^{m²} área privativa

- Piscina Coberta
- Brinquedoteca
- Academia de Ginástica
- Quadra de Esportes
- Salão de Festas



Visite o apartamento decorado e plantão de vendas no local. Todos os dias das 8h às 18 horas. Inclusive domingos e feriados.
Av. São Paulo, 3019 | Tel.: 44 3226 8144

Visite decorado na

design
Expo
decor

Vendas:

CASA
MAX
IMOVEIS

FONE: 3046.1010 | www.casamaximoveis.com.br

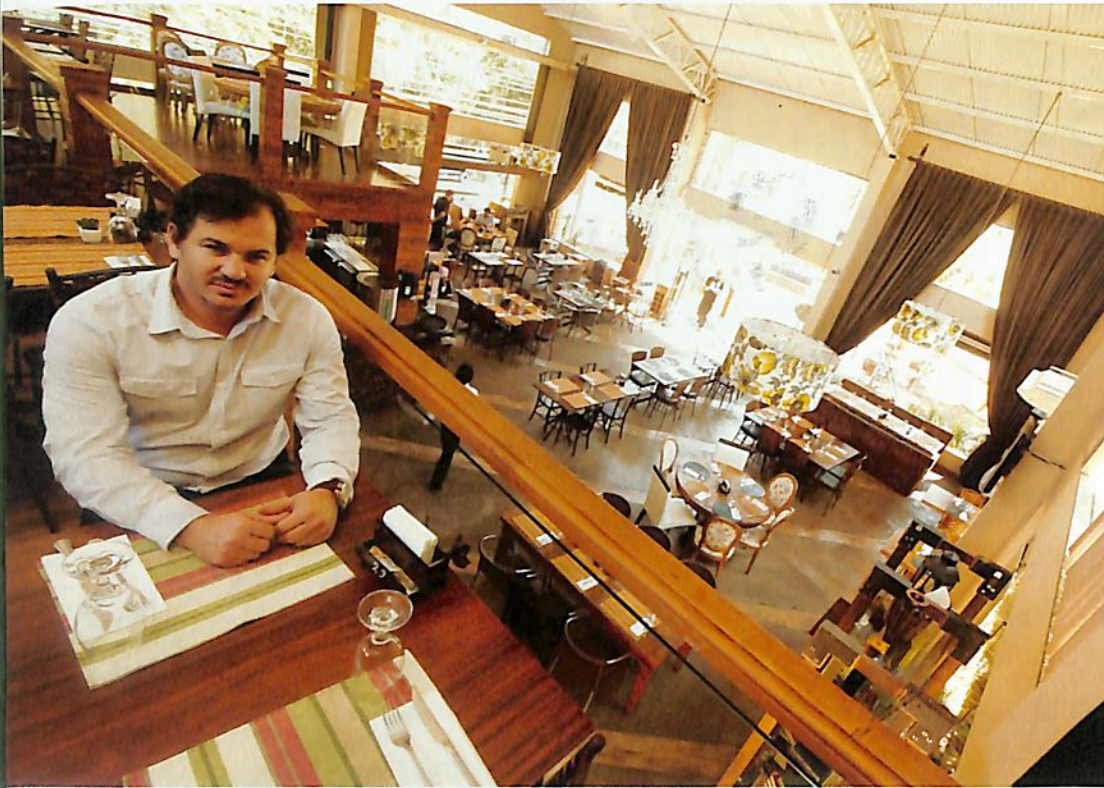

design
INOVAÇÃO E QUALIDADE

Desde 1975

18

REPORTAGEM DE CAPA

Será que qualquer pessoa tem vocação para ser dona do próprio negócio? A reportagem de capa traz dicas de especialistas, exemplos de empresários que conseguiram dar a volta por cima depois de um negócio sem sucesso e de quem se preparou muito para ter o sonhado negócio próprio; Osler Colombari, dono do MPB Bar, recém abriu o Montenegro Restaurante



10 ENTREVISTA

"Quanto mais o governo demorar para fazer a inflação voltar à meta, mais agressivas terão de ser as medidas para conseguir fazer isso no futuro, reduzindo mais o crescimento da economia". A afirmação é do economista e apresentador do Manhattan Connection Ricardo Amorim, e na entrevista principal, ele também fala sobre cotação do dólar, BNDES e desindustrialização

www.acim.com.br



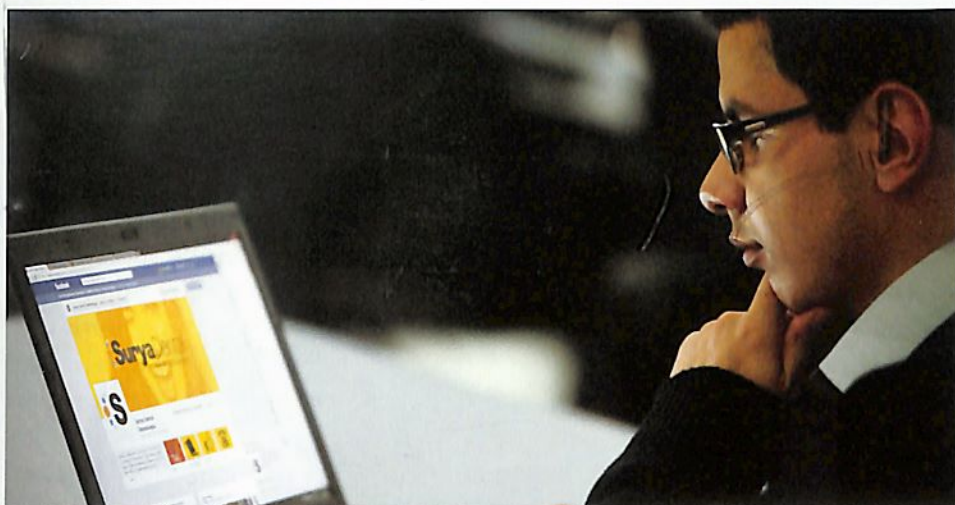
26 NEGÓCIOS

As refeições feitas fora de casa são cada vez mais comuns e isso tem motivado novos negócios, tanto que apenas no primeiro semestre, a Jucepar registrou mais de 270 novos empreendimentos na área de alimentação na cidade; o casal Aiko e Miguel Tanabe abriu o terceiro restaurante, o Tanabe's, e está satisfeito com o movimento



34 MERCADO

Estar ao lado dos concorrentes não é uma situação incomum em Maringá e traz vantagens para os consumidores e para os empresários; Antonio Francisco Oliveira instalou a Móveis São Bento na avenida Paraná, que concentra várias lojas similares, e enumera um benefício da estratégia: o investimento publicitário de um concorrente atrai um público que visita a loja dele também



40 TECNOLOGIA

A internet abre uma gama de possibilidades de negócios, inclusive de e-commerce, mas também pode gerar prejuízos e dor de cabeça com a reclamação de clientes nas redes sociais, falta de proteção de dados e invasão de privacidade; o descontentamento virtual de um cliente deve ser resolvido com naturalidade, defende Lucas Santos, da Click Storm



54 HOMENAGEM

O empresário Fernando Ferraz recebeu o Prêmio Empresário do Ano 2013 - que tem a ACIM como uma das realizadoras - em cerimônia prestigiada por mais de 700 pessoas; o imigrante português é um dos fundadores da FA Maringá, empresa que tem o mesmo CNPJ há quase 50 anos e é responsável pela geração de 500 empregos diretos

APOIO INSTITUCIONAL



REVISTA

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

ANO 50 Nº 535 SETEMBRO/2013
PUBLICAÇÃO MENSAL DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
E EMPRESARIAL DE MARINGÁ - ACIM
FONE: 44 3025-9595

DIRETOR RESPONSÁVEL

José Carlos Barbieri
Vice-presidente de Marketing

CONSELHO EDITORIAL

Ana Rita Canassa, Eraldo Pasquini, Giovana Campanha, Helmer Romero, João Paulo Silva Jr., Jociani Pizzi, Josane Perina, José Carlos Barbieri, Márcia Llamas, Miguel Fernando, Mohamad Ali Awada Sobrinho, Paula Aline Mozer Faria, Paulo Alexandre de Oliveira e Valdeir Larrosa

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Giovana Campanha - MTB 05255

COLABORADORES

Alan Maschio, Fernanda Bertola, Giovana Campanha, Juliana Fontanela, Rosângela Gris e Rubia Pimenta

EDITORIAÇÃO

Andréa Tragueta

REVISÃO

Giovana Campanha, Helmer Romero

CAPA

Factory Total

PRODUÇÃO

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

FOTOS

Ivan Amorin, Paulo Matias, Walter Fernandes

CTP E IMPRESSÃO

Gráfica Regente

CONTATO COMERCIAL

Paulo Alexandre de Oliveira
9998-0001
Sueli de Andrade
8822-0928

ESCREVA-NOS

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

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Presidente: Marco Tadeu Barbosa

CONSELHO SUPERIOR

Presidente em exercício: Alcides Siqueira Gomes
COPEJEM - Presidente: Rodrigo Seravalli de Britto
ACIM MULHER - Presidente: Ana Lúcia Medga

CONSELHO DO COMÉRCIO E SERVIÇOS

Presidente: Mohamad Ali Awada Sobrinho

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

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

“Infelizmente teremos outro Pibinho neste ano”

Enquanto o governo mantinha a previsão de crescimento do PIB de 4,5% em maio de 2012, o economista Ricardo Amorim afirmou, na mesma época, numa entrevista para a Revista ACIM que estava “convencido de que o crescimento vai decepcionar, porque a crise europeia ainda não acabou e vai ter reflexos no Brasil”. O ano terminou e o governo anunciou: o PIB cresceu apenas 0,9%. Amorim tinha razão. O apresentador do Manhattan Connection, veiculado pela Globonews, e também colunista da revista IstoÉ afirma que, infelizmente, o PIB vai decepcionar de novo, em 2013.

Único brasileiro na lista dos melhores e mais importantes palestrantes mundiais do Speakers Corner, Ricardo Amorim atua no mercado financeiro há 20 anos e trabalhou em Nova York, Paris e São Paulo. Ele virá a Maringá para ministrar palestra no Congresso do Empreendedor, realizado pela ACIM nos dias 23 e 24 de setembro. Na entrevista a seguir, o economista fala sobre crescimento econômico, cotação do dólar, atuação do BNDES, inflação, entre outros assuntos. Confira:



Ricardo Correa

Os analistas acreditam que o PIB do Brasil neste ano deverá ficar entre 2 e 3%. Em 2012, foi de 0,9%. O senhor acredita que vamos ter outro Pibinho? E de quanto será este crescimento?

Infelizmente teremos outro Pibinho neste ano. Provavelmente, o crescimento ficará mais perto dos 0,9% do ano passado do que dos 3% ainda previstos por alguns analistas. Por conta da desaceleração do crescimento, elevação da inflação e incertezas políticas e econômicas geradas pelas manifestações por todo

o país, vários investimentos têm sido postergados. Além disso, a elevação da inflação reduziu o poder de consumo de parte da população.

2014 será um ano de crescimento maior da economia brasileira?

Provavelmente sim, mas para que o crescimento realmente possa se acelerar de forma significativa e permanente, o governo teria que atacar de frente as causas estruturais do baixo crescimento dos últimos anos: burocracia e carga tributária excessivas, infraestrutura precária

e mão de obra cara e pouco qualificada. Infelizmente, nada disso tem acontecido na magnitude que o país necessita.

O dólar ultrapassou a casa de R\$ 2,3, em agosto. Qual a projeção que o senhor faz da cotação da moeda americana até o final do ano?

Nas próximas semanas e meses é possível que o dólar continue se valorizando em relação ao real porque as forças que causaram a alta até aqui devem persistir: baixo

crescimento chinês reduzindo nossas exportações, repatriação de capital por empresas americanas e europeias e expectativa de reversão da forte emissão monetária pelo Banco Central americano. Olhando para os próximos anos, o mais provável é que o dólar volte a cair, assim como caiu após a alta de 2008, à medida que o crescimento chinês e suas importações de matérias-primas voltem a crescer e, possivelmente, o banco central americano seja incapaz de reverter o programa de emissão monetária para não abortar uma recuperação da economia americana, que ainda é bastante frágil.

O BNDES tem sido criticado por ter injetado muito dinheiro nas empresas de Eike Batista e em outras grandes empresas. O senhor concorda que o papel do banco é financiar grandes operações?

O papel do BNDES é financiar o desenvolvimento do país, incluindo grandes operações. Até aí, nada de errado. No entanto, há dois problemas sérios na atuação do BNDES nos últimos anos. O primeiro foi uma aparente escolha de “campeões nacionais”, uma ou poucas empresas em cada setor econômico que receberam aportes desproporcionais do BNDES em nome de criar empresas brasileiras com força suficiente para ser líderes globais. Além de distorcer a competição no mercado brasileiro nestes setores, esta política cria um risco financeiro importante para o BNDES caso estas empresas passem por problemas financeiros, como tem sido o caso do grupo EBX. Além disso, nos últimos anos, a partir de capitalizações anuais de dezenas de bilhões de reais por parte do Tesouro nacional, o BNDES expandiu muito suas operações, o que também aumentou consideravelmente o risco financeiro para o Tesouro e, em

“**Há dois problemas sérios na atuação do BNDES nos últimos anos. O primeiro foi uma aparente escolha de “campeões nacionais” (...). Além disso, nos últimos anos, o BNDES expandiu muito suas operações, o que também aumentou consideravelmente o risco financeiro para o Tesouro e, em última instância, para toda a economia brasileira**

última instância, para toda a economia brasileira.

A presidente Dilma afirmou no início de agosto que a inflação vem caindo. O país corre risco de enfrentar inflação acima de 6% ao ano? Vamos manter a meta inflacionária?

Nos últimos trimestres a inflação tem consistentemente se situado acima dos 6%. Pior: como há uma série de aumentos de tarifas públicas ou preços regulados pelo governo represados, haverá uma pressão inflacionária adicional quando estes aumentos inevitavelmente ocorrerem. A meta inflacionária é de 4,5% e não será atingida neste ano, nem provavelmente no ano que vem. O problema é que como a inflação tem ficado acima da meta com muita frequência, a capacidade da meta funcionar como um imã para a inflação real, influenciando a expectativa dos formadores de preços, é cada vez menor. Isto significa que quanto mais o governo demorar para fazer a inflação voltar à meta, mais agressivas terão de ser as medidas para conseguir fazer isso no futuro, reduzindo mais o crescimento da economia. Aliás, esta já é uma das razões pelas quais teremos mais um Pibinho neste ano e crescimento apenas moderado no ano que vem.

A taxa básica de juros, de 9%, atingiu o maior patamar desde

maio de 2012. A Selic vai continuar aumentando?

Sim. Com a inflação alta e ainda com pressões adicionais muito fortes, como a taxa de câmbio desvalorizada, que encarece produtos importados, permitindo que preços subam no Brasil, os juros terão de continuar a subir no Brasil ao longo dos próximos trimestres.

O governo aposta no aumento da Selic para o controle inflacionário. Só que os gastos públicos continuam se expandido...

No Brasil, os juros são altos exatamente para compensar os efeitos de gastos públicos exagerados, que ao colocar muito dinheiro na economia, acabam estimulando a inflação. Pior, como os gastos subiram recentemente, os juros também tiveram de subir para compensá-los. Para que o governo possa reduzir a carga tributária de forma significativa e permanente, teria de cortar gastos públicos também de forma significativa e permanente. Como não está fazendo isso, o espaço para redução da carga tributária é muito limitado, senão inexistente.

O governo vai licitar estradas com uma taxa de retorno maior. A taxa de retorno anunciada pelo governo é atrativa para os empresários?

Uma das coisas que causaram uma queda importante dos investimentos

nos últimos trimestres foi uma estratégia equivocada do governo de reduzir a rentabilidade das empresas em diversos setores da economia, como elétrico, financeiro, petrolífero e de mineração. Em resposta a isso, empresários destes e de outros setores se retrairam. Esta mesma estratégia equivocada pautou a definição das taxas de retornos nas concessões, levando o governo a oferecer, inicialmente, taxas de retorno baixas demais para os riscos envolvidos nestes investimentos, não gerando interesse em potenciais investidores. Recentemente, o governo elevou estas taxas de retorno, mas como de lá para cá as perspectivas para crescimento e inflação no Brasil pioraram, exigindo, portanto, taxas de retorno mais altas dos investimentos para compensá-las, neste momento, não tenho certeza se as novas taxas são suficientes para atrair os investimentos que necessitamos.

Várias pesquisas apontam a queda da confiança dos brasileiros. Por quê? Os consumidores realmente estão endividados?

O maior problema não é o grau de endividamento do consumidor brasileiro, que ainda é três a quatro vezes menor do que nos países que tiveram problemas de excesso de endividamento, mas o comprometimento da renda dos consumidores com as prestações destas dívidas, este, sim, muito elevado. Como os consumidores podem comprometer uma parcela muito grande da renda com as prestações se a dívida não é tão grande? Simplesmente porque as taxas de juros no Brasil são ainda muito elevadas e os financiamentos muito curtos, dividindo o pagamento da dívida em um número muito menor de prestações e, portanto, fazendo com que as prestações sejam maiores.



Há pouco mais de um ano, o senhor falou para a Revista ACIM que o “tamanho verdadeiro do problema da indústria brasileira é imensamente menor do que vem sendo colocado” e que a indústria nacional ganhou espaço no mundo. Os empresários continuam reclamando da falta de competitividade e falando em desindustrialização. O senhor acredita em desindustrialização?

Meus pontos fundamentais eram e continuam sendo dois. O primeiro é que as dificuldades não são exclusividades da indústria nacional, mas consequência da emergência da indústria chinesa, que impactou toda a indústria global, inclusive com impactos negativos bem maiores em países desenvolvidos do que no Brasil. Por exemplo, a produção da indústria brasileira está praticamente estagnada nos níveis de 2008, o que é grave, mas menos ruim do que a estagnação nos níveis de 2001 ou antes da produção industrial de

“Quanto mais o governo demorar para fazer a inflação voltar à meta, mais agressivas terão de ser as medidas para conseguir fazer isso no futuro, reduzindo mais o crescimento da economia. Aliás, esta já é uma das razões pelas quais teremos mais um Pibinho neste ano e crescimento apenas moderado no ano que vem

todos os países desenvolvidos. O segundo ponto é que a solução para as dificuldades da indústria nacional não é a desvalorização do real, como muitos acreditam. Desde 2004, em todos os anos, a produção da indústria cresceu menos do que as vendas do varejo no Brasil, mostrando que temos um problema de competitividade real. No entanto, a produção da indústria cresceu em todos estes anos, menos 2009 e 2012. Nos dois únicos anos em que o real esteve em média mais desvalorizado que no ano anterior, a produção da indústria caiu porque o real só se desvaloriza quando há crises na economia mundial – nos EUA em 2009, na Europa no ano passado – que reduzem nossas exportações, mesmo com uma taxa de câmbio mais favorável. A solução para as dificuldades da indústria passa por resolver os gargalos estruturais para o crescimento brasileiro – burocracia, carga tributária, custos trabalhistas, qualificação da mão de obra, infraestrutura etc... ■

► LIDERANÇA ◀



ANS - Nº 31526-5

○ PAM Saúde
continua liderando
em preço e qualidade.

O melhor custo-benefício para
sua micro, média e grande
empresa é: o PAM Saúde.

FAÇA JÁ O SEU!

A PARTIR DE 3 PESSOAS.

PAM saúde – mais que plano de saúde.
Consulte também nossos preços para planos individuais.



VENDAS: 44 3218-1515

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

www.dr pam.com.br

*PROMOÇÃO DESTINADA SOMENTE PARA NOVOS PLANOS. PREÇO VÁLIDO PARA PRIMEIRA FAIXA DO PRODUTO PAM FIT LIGHT DE MARINGÁ E REGIÃO SELECIONADA ATÉ 30/09/2013.

NOMA INVESTE EM NOVO ESPAÇO

A Noma, fabricante de implementos rodoviários, recém-inaugurou um espaço de distribuição e comercialização de produtos em Marmeleiro, no Paraná. A nova estrutura conta com uma oficina completa para manutenção de carretas. A expectativa é encerrar este ano com mais de cem emplacamentos de carretas, ou seja, crescimento de 50% de crescimento na região sudoeste do estado.

O foco da distribuidora Rodoniza, parceira da Noma no projeto, é ampliar a participação nas vendas da linha Graneleira, que atende o escoamento de grãos como trigo, soja e milho. A região de Marmeleiro foi escolhida por possuir grande volume de associações e transportadoras e por estar na PR-280, rodovia que corta o sudoeste do Estado, com acesso a outras que levam à Santa Catarina.

A Noma conta com 55 lojas de distribuição e 1,4 mil colaboradores que atuam em uma planta industrial de 175 mil metros quadrados. A empresa iniciou a construção da nova fábrica em Tatuí (SP), que possibilitará dobrar a capacidade de produção atual.

MASSA FM GANHA NOVA SEDE

A Massa FM ganhou nova sede, desde 19 de julho – anteriormente a rádio funcionava em uma sala no mesmo prédio da TV Tibagi. Hoje, o espaço é de 300 metros quadrados.

Segundo a diretora da rádio, Lúcia Nora Ribeiro, houve investimento de cerca de R\$ 200 mil na reforma do prédio, instalação de equipamentos e outros itens. “Está tudo novo e moderno”, afirma.

A Massa FM está localizada na avenida Cerro Azul, 1044. O telefone é o (44) 4001-7100.



Walter Fernandes

NOVA ACADEMIA EM MARINGÁ

Uma nova academia entrou em funcionamento em Maringá: a Coach Fitness, que foi inaugurada em 3 de agosto. Entre os serviços oferecidos estão programas de fitness, musculação, personal trainer e treinamento funcional, que usa como equipamentos objetos do dia a dia, como bolas e faixas de suspensão. Além disso, há atendimentos de fisioterapia.

A sócia da academia, Laís Ferrari, explica que antes da abertura da empresa fez pesquisa de mercado e investiu em aparelhos modernos. A Coach Fitness tem cerca de 600 metros quadrados e conta com estacionamento próprio. “Acredito que em dois anos consigamos recuperar o valor do investimento”, diz.

A academia fica na Humaitá, 713, Zona 4. O horário de funcionamento é das 6 às 22 horas. O telefone é o (44) 3305-6976.

EVENTO DE TECNOLOGIA REÚNE 900

O Ticnova, evento destinado ao setor de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC), reuniu cerca de 900 participantes entre empresários, profissionais e estudantes de 5 a 7 de agosto, no Senai-CTM e no Teatro Calil Haddad. Os grupos se distribuíram em 137 horas de programação, incluindo 23 palestras, oito minicursos, dois workshops e o Hackathon - maratona de programação de Maringá.

O evento, inédito em Maringá, foi promovido pelo Arranjo Produtivo Local (APL) de Software de Maringá e Região e Conselho de Desenvolvimento de Maringá (Codem), com apoio de diversas empresas e entidades. A palestra de abertura foi proferida pelo especialista em marketing Walter Longo (foto).

Walter Fernandes



BRASILEIROS PAGARAM R\$ 1 TRILHÃO EM IMPOSTOS ATÉ FINAL DE AGOSTO

***O impostômetro registrou em 27 de agosto R\$ 1 trilhão em impostos, taxas e contribuições federais, estaduais e municipais pagos pelos brasileiros desde o primeiro dia do ano. A informação é da Associação Comercial de São Paulo. A cifra foi alcançada dois dias antes de 2012, o que mostra que a carga tributária continua aumentando.

A estimativa é que até o final do ano os brasileiros paguem R\$ 1,62 trilhão em impostos em 2013, o que significará que cada brasileiro desembolsará, em média, R\$ 8.202 de impostos em 2013. O ICMS é o imposto com maior arrecadação, com 20,6% do total, seguido da contribuição previdenciária para o INSS, com 18%.



DESIGN EMPREENDIMENTOS APRESENTA NOVIDADES

A Design Empreendimentos inaugura em breve a nova sede administrativa com central de vendas. O espaço foi batizado de Expo Design, onde arquitetos e decoradoras darão atendimento aos clientes num ambiente de bar/café. "É um modelo diferente e inovador para promover o relacionamento dos profissionais com seus clientes", diz o proprietário, Wilson Yabiku.

No local será possível visitar os apartamentos decorados e discutir projetos e materiais de acabamento e de decoração. O Expo Design contará ainda com auditório destinado a palestras e cursos, que poderá ser anexado ao espaço gourmet. Arquitetos, decoradores, artistas e fornecedores poderão utilizar o local para exposições e lançamentos.

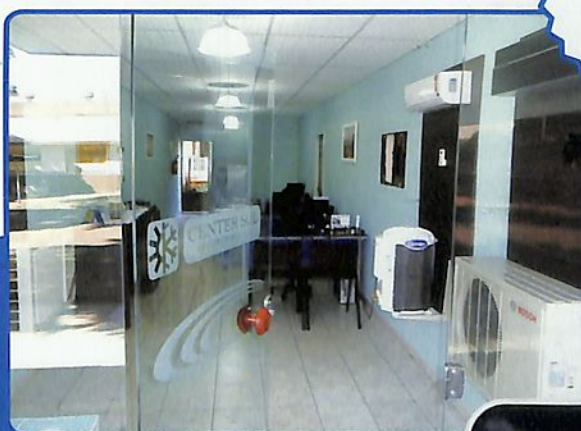
Quatro salas de atendimento, sala de reunião e setor administrativo completam a nova sede, que também oferece estacionamento. O setor de decorados será inaugurado com o lançamento do edifício Terraços de Santorinil, já em construção e, em seguida, o Concept Design e o Vision Garden Residences.



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



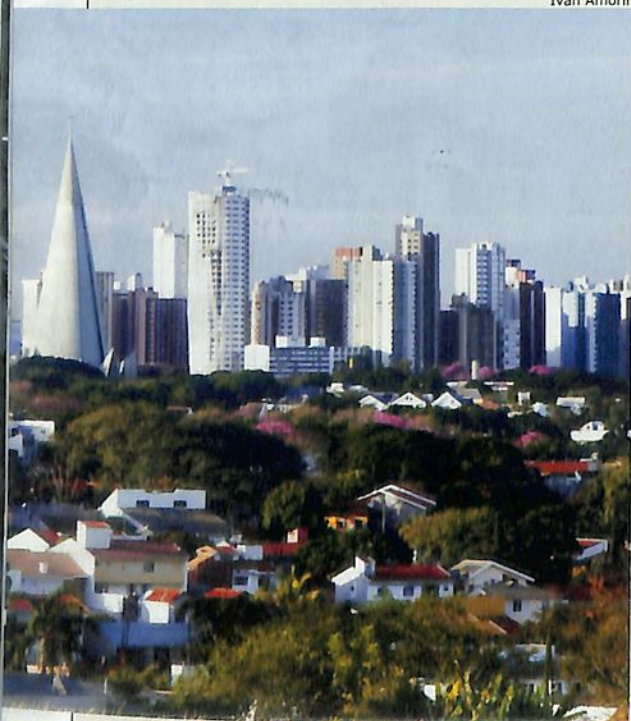
*Imagem Ilustrativa

MARINGÁ É A 23ª NO IDHM NACIONAL

No Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM), divulgado em 29 de julho pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), Maringá aparece na 23ª posição do país e 2ª do Paraná – Curitiba ocupa a 1ª posição no estado. Numa escala que vai de 0 a 1, Maringá atingiu 0,808, com desempenho acima da média nacional, de 0,73.

O índice é elaborado a cada dez anos e leva em consideração o desempenho das cidades quanto à longevidade, educação e renda. Em comparação a outros municípios, o melhor indicador de Maringá foi na educação, com 0,768 de nota, que garantiu a 17ª posição no ranking nacional. No quesito renda, Maringá ocupa a 44ª posição, com nota 0,806. O desempenho da longevidade apresentou desempenho menor. A cidade ocupa a 644ª colocação, com 0,852 de nota.

Ivan Amorim



Walter Fernandes

MELHORES EMPRESAS PARA TRABALHAR

Quatro empresas maringaenses estão entre as melhores para trabalhar do Paraná, segundo a pesquisa Great Place to Work Brasil, feita em parceria com a Gazeta do Povo. São elas: Sicoob Metropolitano (em 7º lugar), Rivesa (9º), Aquário (10º), DB1 (12º) – o ranking estadual é liderado pela Gazin. O Sicoob Metropolitano também ficou em 16º lugar no ranking nacional das empresas que mais empregam funcionários com até 25 anos, tendo quase 40% dos colaboradores nesta faixa etária. Já o ranking nacional de melhores empresas para trabalhar – médias e pequenas – traz também a Aquário e o Sicoob Metropolitano entre as 30 melhores.



Divulgação

MARINGÁ TEM NOVO SHOPPING ATACADISTA

Fruto do investimento do grupo Oppnus, o Pérola Park Shopping Atacadista foi inaugurado em 3 de agosto. Apenas no dia seguinte, que foi o primeiro dia de funcionamento do empreendimento, seis mil compradores de todo o Brasil estiveram lá.

Todas as 247 lojas estão locadas e a estimativa é que estão sendo gerados mil empregos diretos. São 850 vagas de estacionamento e cerca de 28 mil metros quadrados de área construída. O empreendimento é o quinto shopping de pronta entrega do grupo, que vai inaugurar ainda nos próximos meses, anexo ao Pérola Park, um centro de eventos para três mil pessoas e um hotel padrão 4 estrelas.

O Pérola Park fica na rodovia PR 317, Km 5. O horário de funcionamento é de segunda à quinta-feira das 6 às 18 horas, e às sextas-feiras das 6 às 14 horas.

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!**

O sonho do negócio próprio

Um terço da população brasileira faz planos de ter uma empresa, mas todos têm vocação para empreender? Especialistas afirmam que com planejamento e dedicação é possível obter sucesso, e empresários contam que no caminho além de acertos, há erros

Rosângela Gris

No Brasil cerca de 30 milhões de pessoas encaram, atualmente, o desafio de gerir o próprio negócio - os empreendedores representam 28% da população brasileira entre 16 e 64 anos. Outros 33% dos incluídos nesta faixa-etária pretendem iniciar um empreendimento no futuro. Projetando essa taxa de potenciais empreendedores sobre a população urbana recenseada em 2010, chega-se à conclusão de que a abertura de um negócio próprio faz parte dos planos de mais de 35 milhões de brasileiros. Os dados do estudo "Empreendedores do Brasil 2013 - perfis e percepções", realizado pela Endeavor, uma organização internacional que fomenta o empreendedorismo de alto impacto. Entre as motivações que "empurram" essa multidão ao empreendedorismo, a realização profissional e pessoal é a justificativa mais recorrente. Outros citam a melhor perspectiva de renda futura. Em menor número estão aqueles que

justificam a inclinação ao empreendedorismo por independência para escolher hora e local de trabalho.

Outro dado importante sobre o mercado empreendedor aponta uma tendência para o aumento de abertura de negócios por oportunidade e não por necessidade. Dados da última edição da pesquisa Global Entrepreneurship Monitor 2012 (GEM), realizada pelo Sebrae em parceria com o Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP), revelam que 70% dos empreendedores abrem empresa por oportunidade, enquanto que 30% abrem por necessidade.

"O dinamismo da economia brasileira nos últimos anos, com o aquecimento do mercado de trabalho, mudanças de conceito e a melhora do grau de escolaridade, passaram a promover o empreendedorismo como uma alternativa de ocupação e renda aos brasileiros", analisa o coordenador do campus da PUCPR em Maringá, José de Jesus Previdelli, que por anos estudou o comportamento do mercado cor-



Fotos/Ivan Amorim

porativo como professor titular de cursos de graduação e pós-graduação na Universidade Estadual de Maringá (UEM).

Segundo o professor, os empreendedores da atualidade são definidos tanto por sua experiência profissional, fundo cultural e ambiente externo, quanto por característica inata. Nem sempre a questão é ter dom. Aprendizagem e treino



Hora de ser patrão



30 milhões

de brasileiros são donos de **negócio próprio**

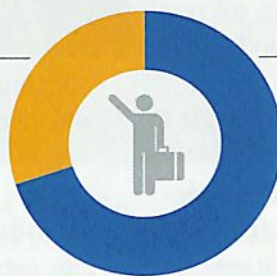


Outros 33%

dos brasileiros ativos planejam ter uma empresa, o que significam **mais de 35 milhões de pessoas**

30%

são empreendedores **por necessidade**



70%

dos brasileiros abrem uma empresa **por oportunidade**

TAXA DE SOBREVIVÊNCIA DAS EMPRESAS NOS DOIS PRIMEIROS ANOS



FONTES | "Empreendedores do Brasil 2013: perfis e percepções", da Endeavor; Sebrae; e Global Entrepreneurship Monitor 2012 (GEM)

Arte: Wellington Vainer

parecem ser mais importantes na formação da mentalidade empresarial. "Qualquer pessoa pode ser um empreendedor, desde que entenda a dinâmica do mercado. Embora poucos atentem para isso, existe uma diferença enorme entre empresário e empreendedor. O primeiro é o que abre as portas de uma empresa, enquanto o segundo é o que tem ideias inovadoras para se adaptar

às mudanças e criar necessidades de produtos e serviços. As chances de alcançar o sucesso aumentam quando se tem um pouco dos dois", define o professor.

Previdelli também cita o planejamento, as finanças em dia, a inovação, o uso de indicadores, a prospecção de clientes, a formação empresarial e a análise de mercado como aspectos preponderantes para o êxito nos negócios.

No rumo certo

Desde que decidiu encarar o desafio de gerir o próprio negócio, Kesley Ferreira Dias tem se esforçado para

manter a postura de empresário/empreendedor. Há tempos o rapaz sonhava com uma rotina sem chefe, não pensando numa carga horária de trabalho menor ou no fim das cobranças, mas sim de olho em perspectivas futuras. Foram anos de muita pesquisa, noites debruçadas sobre pilhas de planejamentos, investimentos financeiros e de tempo até a abertura das portas da Top Mate.

Oito meses após a inauguração da lancheria - estrategicamente localizada na avenida Herval, no Novo Centro de Maringá - Dias se diz realizado e convicto da decisão

de largar o emprego de técnico em informática, apesar da formação na área.

Pensando em se aperfeiçoar como gestor e reduzir os riscos de insucesso, o proprietário da Top Mate conta que pretende frequentar cursos ofertados por instituições de fomento ao empreendedorismo, em busca de conhecimento e informação, tal como fez nas etapas de planejamento e execução do projeto. Aliás, foi por orientação da consultoria do Sebrae que Dias resolveu investir no setor de gastronomia, e não de informática como planejava inicialmente.

“Por conta da formação de técnico, a minha primeira opção era uma empresa de informática. Só que quando apresentei o projeto aos consultores do Sebrae recebi o parecer desfavorável. Eles me disseram que a localização e o segmento escolhidos inviabilizavam o projeto. Então recuei e adiei por dois anos e meio o sonho de ter o meu negócio. Utilizei esta ‘pausa’ para juntar o capital necessário e pesquisar outros segmentos em potencial”.

Diferentemente da empresa de informática, o plano de abertura de uma lancheria no centro da cidade passou no aval da consultoria financeira e de marketing contratada pelo empreendedor. Outra recomendação de especialistas seguida à risca por Dias foi a de reservar um montante como capital de giro até que o negócio engrenasse.

Pelos cálculos iniciais do empreendedor, o investimento de R\$ 50 mil começaria a dar lucro no prazo de um ano, mas ele acabou surpreendido com retorno financeiro antes e a necessidade de expansão do negócio antes mesmo dos seis meses. Devido ao grande movimento de clientes, ele precisou contratar mais funcionários.



“Qualquer pessoa pode ser um empreendedor, desde que entenda a dinâmica do mercado”, afirma o professor José de Jesus Previdelli

Período crítico

Um estudo recente sobre a taxa de “Sobrevivência das Empresas no Brasil” revelou que Maringá tem o menor índice de sobrevivência dos negócios, após os dois primeiros anos de atividade, entre os 21 municípios paranaenses que registraram a abertura de mais de 300 empresas em 2007. Com índice de 64%, o município se encontra abaixo das médias estadual, de 75%, e nacional, de 75,6%. No Paraná, o melhor índice de sobrevivência é o de Cianorte, com 84%. O estudo realizado pelo Sebrae tem como base informações da Secretaria da Receita Federal.

“É um índice que pode melhorar ainda mais, mas que, sem dúvida, representa um ótimo resultado”, avalia o gerente regional do Sebrae para a região Noroeste, Luiz Carlos Silva. “Há cerca de dez anos, a taxa de sobrevivência no país era inferior a 50%. Ou seja, houve uma evolução na capacidade dos empreendedores e empresários de micro e pequenas empresas superarem as dificuldades nos primeiros dois anos de negócio, considerados os de maior vulnerabilidade”.

Entre os motivos identificados

pelo gerente regional para o fechamento está a falta de um planejamento prévio adequado. “Se fala muito sobre a necessidade de planejar e pesquisar o mercado antes de decidir pela abertura de empresa, porém esta parte do processo ainda é negligenciada por muitos, e ela tem influência direta no sucesso ou não”, alerta.

Outro aspecto importante, segundo Silva, são dificuldades decorrentes da conjuntura econômica. Ele explica que muitos abrem um empreendimento com uma expectativa de ganho. Quando essa expectativa não se concretiza nos primeiros anos, muitos optam por fechar as portas e voltam para o mercado de trabalho, que está aquecido e pode garantir um rendimento maior.

A ausência de comportamento empreendedor também pode inviabilizar a sobrevivência da empresa. “É normal as pessoas acharem que têm perfil empreendedor e depois descobrirem que a realidade é bem diferente. Até aí tudo bem porque com treinamento é possível desenvolver características essenciais a quem quer ter um negócio próprio. Mas é preciso esclarecer que se trata

de uma rotina de sacrifícios e muitos desafios”, adianta.

Volta por cima

Ao optar pela abertura de um negócio próprio, segundo o professor Previdelli, todos os empreendedores assumem um risco do fracasso. “Não existe atividade sem risco. É claro que existem negócios com maior e menor risco, mas todos estão sujeitos ao erro. E quando o pior acontece, o empreendedor de verdade aprende com o erro, os outros acabam desistindo”, diz.

Para o professor, os insucessos profissionais não devem, ou ao menos não deveriam, ser tratados como tabus entre a classe empresarial, e recorre à história para mostrar que a persistência é a principal característica do empreendedor. “Quantas tentativas foram necessárias até Alexander Fleming inventar a penicilina? E Thomas Edison será que inventou a lâmpada na primeira tentativa? Entre os homens de negócios que colecionaram fracassos antes de alcançar o sucesso está o Barão de Mauá”, lista.

Um bom exemplo de persistência é o da empresária Edna Fonseca da Silva, que empresta o nome à empresa de sua propriedade, a Edna Atelier Ajustes Finos. O letrreiro estampado na fachada do prédio localizado na rua Santos Dumont é a marca do triunfo da perseverança de uma mulher que transformou a frustração de uma falência em motivação, arregaçou as mangas e, com muito trabalho, alcançou o posto de empresária de sucesso e exemplo de superação.

Edna aprendeu a costurar aos 12 anos observando a mãe trabalhar, porém só passou a explorar comercialmente a habilidade com as linhas e agulhas anos mais tarde. O talento, até então esquecido, foi resgatado no início da década de 1990, num primeiro momento, para assegurar um teto e o sustento



Um estudo de viabilidade apontou que a abertura de uma empresa de informática não era viável no local pretendido por Kesley Ferreira Dias; ele fez um novo estudo e abriu a lancheria Top Mate

da família após a falência do supermercado que administrava ao lado do marido – hoje falecido.

Em 1985 o marido de Edna adquiriu a mercearia que pertencia à mãe dela e, com ajuda da esposa, ampliou o negócio transforman-

**O APRESENTADOR
MUDOU.
O COMPROMISSO
COM O MARINGAENSE
CONTINUA.**

Balanco Geral com Guilherme Rivaroli.
De segunda a sábado, das 12h às 13h45.
Canal 13



RICTV RECORD
A sua TV.
[www. RICMAIS .com.br](http://www.RICMAIS.com.br)





Walter Fernandes

“É normal as pessoas acharem que têm perfil empreendedor e depois descobrirem que a realidade é bem diferente. É uma rotina de sacrifícios e muitos desafios”, diz Luiz Carlos Silva, do Sebrae

Congresso do Empreendedor será em setembro

“Tire as ideias do papel e faça o seu negócio decolar”. Este será o tema do Congresso do Empreendedor 2013, que será realizado pela ACIM em 23 e 24 de setembro no Teatro Calil Haddad, em Maringá. O objetivo do evento é enaltecer aos participantes os benefícios da formalização de empresas.

O tema será discutido por profissionais renomados como o jornalista Hermano Henning, que virá a Maringá para falar da “Economia no cenário nacional”, e Ricardo Amorim, cujo tema da palestra será “Brasil: aproveitando a melhor década da história”. Ainda no primeiro dia do congresso, Rogério Mainardes fará uma explanação sobre “Empreendedorismo e sucesso empresarial”.

A importância da inovação no mercado empresarial será tratada pelo empresário Mario Gazin, que tem presença confirmada no segundo dia do evento. Também no dia do encerramento Mario Nei Pacagnan fala sobre “Competitividade e negócios na perspectiva do consumidor maringaense”. A participação será gratuita para associados da ACIM. Mais informações pelo www.congressodoempreendedor.com.br.

do-o num supermercado na Vila Morangueira. Foram cinco anos prósperos até a vigência do Plano Collor, nome dado ao conjunto de reformas econômicas e planos de estabilização da inflação implantados pelo recém-empossado presidente da República, Fernando Collor de Mello.

“Diante das incertezas da época e do que estava por vir, alguns empresários investiram alto na compra de produtos para garantir estoques com medo da recessão e depois, por conta da disparada dos juros, não conseguiram saldar as dívidas. Foi exatamente isso que aconteceu com a gente. Meu marido comprou muito estoque, entrou no cheque especial e a dívida se transformou numa bola de neve”, recorda.

Endividado no banco, o casal passou a ter dificuldades para honrar os compromissos com fornecedores. Por fim, a solução foi desfazer-se do empreendimento. “O supermercado foi vendido em 1991 por um preço muito baixo, tanto que o dinheiro

nem foi suficiente para saldar todas as dívidas com o banco e os fornecedores. Foram anos até que tudo fosse quitado”, conta Edna, atribuindo o fracasso à falta de experiência somada ao cenário econômico e político do período. “Faltou vigilância nas contas e equilíbrio nos gastos”, resume.

A nova realidade financeira exigiu ajustes no estilo de vida e cortes drásticos no orçamento doméstico. “Perdemos tudo, tivemos que recomeçar do zero”, recorda. Os cinco anos seguintes foram de inúmeros percalços. Enquanto o marido abraçou a carreira de vendedor autônomo, Edna recorreu à costura. “Precisava ganhar dinheiro para pagar as contas e a única coisa que sabia fazer era costurar”, diz.

Edna apostou em sua habilidade manual e, em sociedade com uma cunhada, abriu uma facção. Mas a falência inesperada da empresa contratante obrigou as sócias a encerrar as atividades dois meses depois. Mais uma vez sem perspectivas, a

costureira passou a fazer pequenos trabalhos para facções e alfaiatarias.

Depois de mais uma rápida passagem por uma facção, Edna passou a trabalhar em casa. Clientes não



Endividada, Edna Fonseca da Silva vendeu o mercado que tinha com o marido; depois apostou em outros negócios sem sucesso até abrir a Edna Atelier; nunca faltaram persistência e esperança

faltavam, mas nem todos pagavam pelo serviço de costura. “De repente me dei conta que estava trabalhando de graça”, diz.

Até então, trabalhar fazendo ajustes e consertos em roupas não era uma opção à costureira, mas passou a ser depois de ser procurada para prestar serviço para uma loja de alta costura, inaugurada num shopping center. Ela lembra que, mesmo precisando do emprego, pensou em desistir ao se deparar com as roupas requintadas e caras penduradas nas araras da loja, mas foi persuadida pela gerente a fazer um teste em um blazer que precisava de ajustes na manga. Felizmente o ajuste ficou perfeito e abriu as portas para uma parceria de sucesso.

Depois do primeiro blazer, a máquina de costura de Edna não parou mais de trabalhar, e o dinheiro começou a aparecer. Aos poucos a fama da costureira se espalhou pela cidade despertando o interesse de outras lojas de marcas famosas. Nesta época, já com uma clientela fixa e vislumbrando a possibilidade de aumentar o negócio, Edna alugou um imóvel próximo ao shopping para instalar o atelier. Os fins de semana e feriados de trabalho afimco foram recompensados com um fichário

de cerca de 800 clientes, entre lojas e particulares.

Mesmo sem grandes investimentos, o negócio prosperou a ponto de se “desdobrar” em filiais. Edna chegou a ter três ateliers e empregar 36 funcionários. Hoje, por opção, ela concentra as atividades em um espaço único e conta com 11 funcionárias. “Aprendi que quando se é gestor é necessário acompanhar o negócio de perto, e com os ateliers em pontos distintos da cidade isso era impossível. Desta forma consigo gerir de perto o meu negócio e mantê-lo nos trilhos”, declara a empresária, que mesmo diante de todas as adversidades, garante nunca ter perdido as esperanças que daria a volta por cima.

Empreender é arriscar

O título de “o dono da festa” cabe bem a Osler Colombari. Desde que “surgiu” na noite maringaense, há 14 anos, o empresário atua de forma marcante para colocar a cidade na rota de artistas nacionais. Pelo palco do MPB Bar – casa noturna da qual é fundador e sócio majoritário – já passaram nomes como Nasi, Raimundos e Cachorro Grande. “O primeiro show do Oswaldo Montenegro na cidade foi no MPB”,

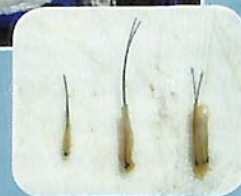


Clínica Dr.ª. Márcia Hoyos

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

REPORTAGEM DE CAPA

orgulha-se o fã declarado do cantor e compositor.

Parte do talento do empresário para o ramo do entretenimento vem da paixão pela música. Não por acaso a casa noturna foi batizada de MPB Bar – um dos seus gêneros preferidos. Outro ponto que conta ao seu favor é a popularidade “herdada” da época da adolescência quando, graças às habilidades esportivas e o jeito sociável, tinha trânsito livre em vários grupinhos. Craque com a bola nos pés, o que não faltavam eram convites para jogar.

A vida escolar é mais um diferencial do empresário. Colombari estudou em sete escolas e quatro faculdades e aproveitou a passagem por cada uma delas para estabelecer laços de amizade e futuros contatos profissionais. “Conheci muita gente jogando futebol e nessas trocas de colégios. Sem perceber, estava criando meu *networking*”, diz.

Embora importantes, o bom gosto musical e a popularidade não seriam suficientes para transformar o bar adquirido no final da década de 1990, pela quantia de R\$ 10 mil, em um empreendimento avaliado em mais de R\$ 2,5 milhões. Ele é um empresário bem-sucedido porque soube transformar o entusiasmo inocente do menino – que aos sete anos saía de casa para vender geladinho, não por necessidade, mas por vocação – em *know how* para fazer do entretenimento um negócio lucrativo.

O aprendizado veio com o tempo e a prática. Ele cometeu erros e acertos ao longo da trajetória como empreendedor. Seu primeiro empreendimento foi uma escola de informática, aberta após um estudo detalhado sobre o segmento e consultorias com o Sebrae. O retorno financeiro veio, a satisfação pessoal



Walter Fernandes

Osler Colombari teve escola de informática e casa de câmbio antes de adquirir o MPB Bar e há quatro meses abriu o Montenegro Café e Bistrô: “empreender também significa arriscar”

não. “Então decidi vender a escola, apesar do sucesso”, conta.

Antes de passar pelo Empretec – metodologia desenvolvida pela ONU e disponibilizada pelo Sebrae no Brasil –, experiência que mudaria sua vida, Colombari amargou seu maior insucesso no mercado empresarial. Todo o patrimônio “desapareceu” após a quebra da casa de câmbio, empreendimento que sucedeu a escola de informática.

Em abril de 1999 a abertura do MPB Bar teve um quê emblemático. É que, com a inauguração da casa, ele realizava o antigo sonho de se tornar dono do bar que costumava frequentar com os amigos ao mesmo tempo que descobria sua vocação para o ramo do entretenimento.

Hoje o MPB Bar é um dos mais badalados pontos de encontro da noite maringense pela tradição de mesclar shows de grandes estrelas com os de novos e locais talentos musicais. “Todos os anos a gente fecha as portas para um período de reforma. Para manter o negócio no auge é preciso inovar sempre”, diz.

No currículo do empresário também há uma experiência como sócio

do Kanarinhus Bar, reduto universitário que fechou as portas em 2011 após uma ação civil. “A compra do Kanarinhus foi estratégica. Na época precisávamos nos aproximar dos estudantes da UEM para atraí-los para o MBP. Estrategicamente a compra deu certo, financeiramente perdemos dinheiro porque herdamos um problema antigo de reclamações da vizinhança e fomos obrigados a fechar. Mas o mundo dos negócios tem disso também, às vezes você precisa perder para ganhar”.

Paralelamente ao investimento em entretenimento, o empresário arrisca-se, mais uma vez, no ramo de gastronomia. Disposto a deixar no passado os insucessos com duas franquias – Rei do Mate e Spoleto – ele inaugurou, há quatro meses, o Montenegro Café e Bistrô. Ao falar do novo empreendimento, aberto em sociedade com dois amigos, não esconde o orgulho pelo resultado da obra. O restaurante combina um ambiente aconchegante com um cardápio preparado por seis chefs. “Vi no lugar uma oportunidade de negócio e resolvi investir. Empreender também significa arriscar”, ensina. ■

2ª Etapa de vendas



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.

wegg.com.br/rouget - 44 3028-3589

Obras em andamento.

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

Em atenção à Lei 1591/64 informamos que as ilustrações têm caráter exclusivamente promocional por se tratar de bem a ser construído.

Matrícula 569-3-CRI

Entrega Garantida · Preço Fechado · junho de 2015



Alan Maschio

Foi-se o tempo em que a dona de casa gastava ao menos duas horas para preparar diariamente o almoço para a família. As exigências financeiras atuais, o trabalho e – por que não? – o simples fato de poder escolher levaram a rotina mais sagrada das pessoas da casa para a rua.

Dizer que antigamente as donas de casa dedicavam duas horas para o preparo da principal refeição do dia não é mero “chute”. Um cruzamento de dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe) aponta para tal: na década de 70, gastava-se exatamente 2h15’ no preparo do almoço. Hoje esta mesma tarefa não consome mais do que 15 minutos.

E para felicidade de quem tem a prática de comer fora de casa como uma rotina, Maringá faz-se uma cidade recheada de opções – inclusive para a sobremesa.

Somente no primeiro semestre deste ano, a Junta Comercial do Paraná (Jucepar) registrou o cadastro de 274 novos empreendimentos ligados à alimentação na cidade. O número significa alta de 14,1% na comparação com o mesmo intervalo do ano anterior.

O crescimento da oferta acompanha o natural avanço da demanda, gerado especialmente pela alta no poder de compra do brasileiro, a maior oferta de emprego e o aumento do tempo dedicado ao trabalho. Hoje, segundo o portal Alimentação Fora do Lar, 60 milhões de brasileiros – quase 30% da população – almoçam na rua, gastando 30% da renda mensal nesta atividade. E este percentual deve chegar a 50% até 2020. Graças a isso, o segmento cresce três vezes mais do que o Pro-

Precisa comer fora? Opções não faltam

Cadastro de novas empresas de alimentação na Jucepar cresceu 14% em Maringá no primeiro semestre ante o mesmo período de 2012; entre um *self-service* e uma boa costela, quem precisa fazer a refeição fora de casa tem um grande leque para escolher



Walter Fernandes

Apenas nos seis primeiros meses deste ano foram abertos 274 empreendimentos ligados à alimentação em Maringá

duto Interno Bruto (PIB).

Da mesma forma, é possível afirmar que o setor de serviços deve passar o comércio em número de pequenas e médias empresas abertas até 2015, segundo a Pesquisa Cenários 2020, do Sebrae. Importante destacar neste contexto que dentro do setor de serviços, o subsegmento de alimentação é o que mais cresce. No ano passado, por exemplo, a alta no Brasil foi de 12,5%. Em 20 anos, as receitas passaram por acréscimo de 17%, já descontada a inflação do período.

Como referência, ainda segundo o Sebrae, no ano passado o setor industrial brasileiro experimentou crescimento de 2,8%, enquanto o de comércio teve alta de 1,4%. Serviços, por outro lado, deram um pequeno salto: 6%, puxados principalmente pelo ramo de alimentação.

Os 18 anos de experiência do casal Miguel e Aiko Tanabe no setor confirmam boa parte dessas informações. Já donos de dois restaurantes em Maringá, eles decidiram investir, em março, na abertura de mais um empreendimento – o Tanabe's. Para eles, o aumento da renda do brasileiro e da participação da classe C no mercado de consumo explica o que os dois veem como uma das maiores vantagens de se trabalhar no setor: o rápido retorno financeiro.

“O restaurante vive cheio, e o gasto médio por pessoa chega à casa dos R\$ 19,50”, cita Aiko, em referência ao estabelecimento aberto na avenida Paraná, próximo à Universidade Estadual de Maringá (UEM).

Na área central da cidade, o tíque-



Walter Fernandes

Com 18 anos de experiência, Aiko e Miguel Tanabe abriram o terceiro empreendimento gastronômico, o Tanabe's; “o restaurante vive cheio”

te médio é ainda maior. O exemplo vem do Costelão no Rolete, na avenida Rio Branco. O restaurante é especializado no serviço de rodízio de costela, acompanhado de bufê. Ali, o gasto por pessoa chega a R\$ 35, segundo a gerente, Fernanda Lopes Dário. O valor, que aparentemente

poderia restringir as faixas de clientes que frequentam o estabelecimento, não impediu que a nova opção gastronômica, em funcionamento há cerca de quatro meses em Maringá, se oferecesse como um lugar para refeições diárias. “Percebemos que temos muitos clientes que

Gasto médio do brasileiro por dia com alimentação fora de casa

em R\$



↑ R\$ 30,45

no Norte, região com valor mais alto

↓ R\$ 23,74

no Nordeste, região com valor mais baixo



FONTE | Instituto Análise

Arte: Wellington Vainer

Cadastro de empresas de alimentação em Maringá

1º semestre

2013

274

{ alta de 14,1%

2012

240

50

Restaurantes e similares

SUBSEGMENTOS COM MAIS CADASTROS

85

Lanchonetes, casas de chá, sucos e similares

FONTE | Jucepar

Arte: Wellington Vainer

aproveitam o espaço para almoços de negócios, mas ao mesmo tempo já consolidamos uma clientela fixa, que usa o restaurante para fazer as refeições diárias”, conta.

E variedade também é uma das marcas do setor. Quem tem o hábito de degustar uma sobremesa, conta até com brigaderias gourmet, como a Adore, que funciona há cinco meses no Mercado Municipal e desde julho no Maringá Park Shopping Center. Quem é capaz de recusar um brigadeiro depois do almoço? “A aceitação é grande, e conseguimos fidelizar os clientes de forma muito fácil”, conta o dono da Adore, Sandro Fontanini. “No começo os consumidores comem somente os brigadeiros, mas logo já estão voltando para levar caixas com doces variados”, completa.

Fontanini criou uma marca própria, inspirado em empreendimentos semelhantes de São Paulo, e estudou seis meses para adquirir o *know how* suficiente para a empreitada – o que, por outro lado, mostra a face dura do setor: a altíssima exigência de dedicação.

No Tanabe’s, por exemplo, os sócios têm um departamento específico para cuidados com compras, fornecedores e distribuição. “É talvez a área do segmento que mais



Walter Fernandes

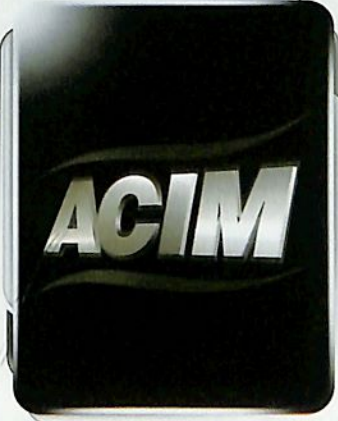
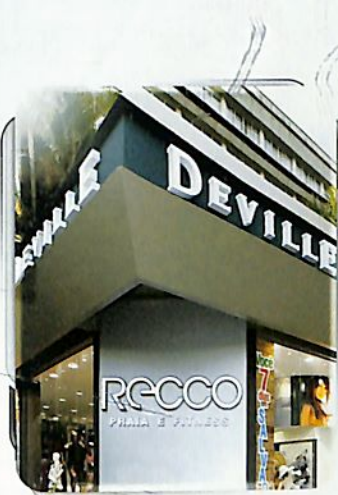
Costelão no Rolete foi aberto há quatro meses e já tem clientela fixa; mas alta rotatividade de funcionários é obstáculo, segundo a gerente, Fernanda Lopes Dário

exija dedicação, pois requer conhecimento técnico e muita atenção. É cansativo”, cita Miguel.

A falta de mão de obra qualificada

também entra na lista de dificuldades do setor de alimentação fora de casa. Os obstáculos são muitos. “Na cozinha, especialmente, sentimos

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



Walter Fernandes

Sandro Fontanini investiu em uma brigaderia, a Adore, que em cinco meses conta com dois endereços

que a oferta de trabalhadores ainda é baixa. Como alternativa o que fazemos é contratar pessoas mesmo sem qualificação e oferecemos a elas o treinamento aqui mesmo”, explica Miguel.

Fernanda, do Costelão no Rolete, lembra outra dificuldade. “Nosso quadro de funcionários tem alta rotatividade e acredito que isso seja gerado pela dificuldade de se encontrar pessoas aptas ao trabalho”, afirma, citando inclusive que os salários pagos no restaurante são de, no mínimo, R\$ 950.

O alto volume de clientes, concentrado em horários específicos de atendimento, também cria dificuldades para se estabelecer um canal de comunicação com os fregueses. Afinal, considerando-se que as pessoas estão deixando de comer em casa, fica evidente que elas esperam

um mínimo de conforto e comodidade dos lugares que estão substituindo cozinhas e salas de estar de milhões de brasileiros.

“Nunca podemos deixar de ouvir o cliente, e por isso mesmo tentamos estabelecer uma forma simples de estabelecer um diálogo, dando atenção a demandas que percebemos no dia a dia”, explica Fernanda. O cardápio do Costelão no Rolete já foi alterado várias vezes em função disso, como forma de se abrir um leque maior de opções para os frequentadores do local.

No Tanabe’s, Aiko lembra do retorno que tem obtido dos clientes, que se deparam com placas com informações sobre os valores calóricos de cada opção disponível no balcão do *self-service*. “Isso provocou até mesmo uma mudança de comportamento no cliente. Com

mais acesso à informação sobre saúde que temos hoje e diante de um quadro com os valores calóricos de cada opção, percebemos que as pessoas estão assimilando um processo de reeducação alimentar”, conta.

O campo para crescimento, contudo, segue diante dos olhos dos empresários. A continuidade do crescimento da classe C, segundo o IBGE, gerou a inclusão ao menos a 60 milhões de pessoas no mercado de consumo, que deve ser liderado em no máximo dois anos pelo segmento de serviços. Somente no Paraná, a Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel) estima que o ramo fature R\$ 5 bilhões ao ano. No país, as cifras alcançam os R\$ 100 bilhões no mesmo período. Tudo gasto por quem quer ter o prazer de comer bem. ■

A VIDA RENDE MAIS PARA QUEM TEM ADEMILAR.



INVISTA NA APOSENTADORIA IMOBILIÁRIA ADEMILAR.
A Aposentadoria Imobiliária Ademilar rende mais que uma previdência privada. Além de poder receber os benefícios antes do fim do plano e multiplicar seus rendimentos, você ainda terá um patrimônio, um imóvel seu. Entre no nosso site e conheça esse jeito moderno e seguro de investir numa vida que renda muito mais.

ademilar.com.br
44 3026-2000

ADEMILAR
consórcio de imóveis
O investimento da sua vida



Walter Fernandes

Infraestrutura do Paraná pede socorro

Na opinião do empresário e engenheiro civil Hélio Costa Curta, o investimento em infraestrutura deve ser prioridade dos governos. “Regiões onde ela é bem desenvolvida atraem grandes empresas, que geram empregos com remuneração alta, trazendo desenvolvimento e riqueza”. Para Costa Curta, que presidiu a ACIM entre 1996 e 1997, a situação do Paraná é alarmante e necessita de melhorias urgentes, em especial nas rodovias e no Porto de Paranaguá. Nesta entrevista os pedágios são colocados em debate, assim como a necessidade de obras emergenciais na região noroeste, como a duplicação da BR-376 e a construção de um viaduto na avenida Londrina, em Sarandi. E como solução de urgência, a construção imediata de terceiras faixas nas rodovias pedagiadas e administradas por governos estaduais. Confira:

O senhor teve uma audiência particular com o secretário estadual de Infraestrutura e Logística, José Richa Filho. Como foi este encontro?

Foi em um hotel de Maringá, durante uma visita dele, em 2011, pouco depois que o governador Beto Richa assumiu o governo. Eu mesmo pedi a audiência, e fui acompanhado pelo superintendente do Departamento de Estradas e Rodagem (DER), regional noroeste, Osmar Lopes Ferreira. Nossa intenção era mostrar os principais gargalos de infraestrutura da região e propor melhorias para todo o Estado. Foram duas horas de conversa, com muita troca de ideias, mas infelizmente até hoje não vimos nada concretizado.

Quais os principais gargalos de

infraestrutura do Estado?

As rodovias públicas estão “infartadas”, pois possuem um alto fluxo de veículos, sem capacidade para que todos trafeguem com qualidade. Além disso, o contrato com as concessionárias não é benéfico, aumentando muito o preço do transporte no Paraná. O Porto de Paranaguá também é um problema, pois possui um serviço lento e altamente burocrático. Estas obras deveriam estar prontas há mais de dez anos, porém a visão política do problema é obtusa.

O que deveria ser revisto em relação às rodovias?

Os pedágios são excessivos e encarecem a produção. É necessário rever os contratos. A empresa espanhola que ganhou a concessão do trecho Curitiba a Florianópolis

cobra R\$ 1,40 por automóvel, e faz manutenção em pistas duplas. Por que na nossa região custa R\$ 7 por veículo e manutenção em pista simples? Algo está errado, é necessário questionar. O tráfego no estado é muito lento por conta dos radares e quebra-molas, desperdiçando combustível e tempo dos caminhões. O correto seria a construção imediata de passarelas para garantir a segurança dos pedestres que moram próximos a rodovias. É necessário também construir a terceira faixa em todas as rodovias pedagiadas, pois o fluxo já pede essa ampliação. Nas rodovias estaduais é importante canalizar maiores investimentos, que não são feitos de forma substancial há mais de 20 anos. A única obra de vulto que está sendo feita na rodovia que liga Apucarana a Ponta Grossa

é um enorme trevo entre Tibagi e Ipiranga, uma obra que terá pouco aproveitamento. Um desperdício de dinheiro do DNIT, que poderia ser usado na construção de terceiras faixas, que é a solução mais barata no momento, pois os acostamentos já têm estrutura praticamente pronta para ser adaptados.

Quais seriam as soluções para melhorar o Porto de Paranaguá?

O ideal seria estabelecer uma Parceria Público-privada (PPP). O Porto de Barcelona é um exemplo bem-sucedido deste modelo. O local estava abandonado. Com a PPP, houve concessão de áreas por comodato (empresas assumiram o local por 30 anos, em troca de promover melhoria na infraestrutura). O resultado foi

uma modificação total da paisagem, mais moderna e eficiente. Hoje é um dos portos mais importantes da Europa.

Para a nossa região, quais outras obras deveriam ser feitas de imediato?

Seria importante um viaduto no cruzamento entre a avenida Londrina, em Sarandi, e a BR-376. Nos horários de pico, o congestionamento é grande por conta do semáforo. Essencial também a duplicação da BR-376 entre Paiçandu e Paranavaí – um trecho econômico importante por conta do escoamento dos produtos agrícolas, sem mencionar a segurança. A população “cobra” mudanças no sistema do transporte coletivo, mas de nada adianta baixar a tarifa, colocar mais

veículos, se não tivermos vias de escoamento com fluxo contínuo e rápido. A interligação Sarandi – Maringá através do Vale-Azul, obra licitada no Governo Lerner e depois cancelada, também ajudaria a desafogar a avenida Colombo.

A trincheira de acesso ao distrito de Iguatemi, em Maringá, na BR-376 ainda não foi concretizada...

É uma obra importante e uma reivindicação antiga da população. O absurdo é que é uma obra relativamente fácil de fazer, no entanto não sai do papel. Custaria em torno de R\$ 2,2 milhões. A Prefeitura chegou a fazer a licitação, uma empresa ganhou, mas o processo foi barrado, pois a obra está no cronograma da Viapar, mas somente para 2017.





**EDIFÍCIO
ARUANÃ**

LOCALIZAÇÃO



**CONDOMÍNIO
A PREÇO
REAL
DE CUSTO**

115m²
DE ÁREA
TOTAL

60m²
DE ÁREA
PRIVATIVA

- Com garagem
- Salas amplas
- Suíte
- Dormitório
- Sacada Grill

INFORMAÇÕES/RESERVAS PARA FORMAÇÃO DE GRUPOS



**IMOBILIÁRIA
CIDADE
VERDE**

Imobiliária
44 3222-7778
www.imobiliariacidadeverde.com.br



**CONSTRUTORA
Casa Verde**

Construtora
44 3226-6203
www.construtoracasaverde.com.br

Rua Né Alves Martins, 1808

Concorrência concentrada bem próxima

Fenômeno facilmente constatado em Maringá, a aglomeração de empreendimentos de um mesmo ramo cria mais benefícios do que desvantagens, tanto para o empresário quanto para o consumidor

Alan Maschio

Moradores de Maringá e mesmo visitantes que conhecem um pouco melhor a cidade sabem que quando precisam procurar por um serviço de saúde no município, devem se dirigir aos bairros Zonas 4 e 5. Áreas residenciais onde a instalação de serviços de saúde é permitida, estes bairros concentram a maioria das clínicas, laboratórios e hospitais maringaenses.

A concentração de empresas de um mesmo ramo de atuação em uma determinada área, no entanto, não é exclusividade de um segmento, muito menos de uma cidade. Voltando a usar Maringá como exemplo, é fácil verificar a quantidade de instituições de ensino instaladas no Novo Centro – mais especificamente na avenida Horácio Raccanello Filho – ou o volume de lojas de móveis presentes no entorno e na própria avenida Paraná.

Tal fenômeno permitem várias

explicações e é inclusive objeto de estudos, mas justifica-se especialmente por dois fatores: leis de zoneamento, que regem a distribuição de unidades residenciais e comerciais em uma cidade; e características como facilidades para acesso a meios de transporte e estacionamento, exigidas em especificidades para cada segmento econômico.

No caso do setor de saúde, a lei de zoneamento maringaense regulamenta a instalação de empreendimentos nas zonas 4 e 5, e a quantidade de empresas deste segmento encontradas nestas áreas criou até uma identificação informal para a região. Coincidentemente instalada na parte mais alta da cidade, a “área médica” acabou por criar facilidades para quem precisa dela: um paciente que acaba de passar por avaliação médica precisa somente andar algumas quadras para chegar a um laboratório de exames de sangue ou de raio X.

Uma aplicação prática deste tipo



Walter Fernandes

de facilidade foi adotada pelo Centro Fisioeducador 4Kids, a primeira academia para crianças a se instalar em Maringá, mais precisamente na avenida Carlos Borges, na Zona 5. A unidade funciona há dois anos e, conforme o proprietário da empresa, Franklin Yukio Sakamoto, entre os vários critérios usados para definir qual seria o melhor endereço estiveram presentes a localização em área próxima a escolas e clínicas médicas.

“Há vários outros segmentos que trabalham com o mesmo público, o que contribui ainda mais para fortalecer a nossa localização”, explica Sakamoto, que também se aproveita da proximidade com colegas de atividade para oferecer convênios e parcerias. “Além de descontos para alunos matriculados em algumas escolas, temos benefícios para os pais, na área de fisioterapia e pilates, oferecidos em clínica conveniada.”

As vantagens, no entanto, não se restringem ao deslocamento de clientes. Muitas vezes, por sinal, os



Centro Físioeducador 4 Kids foi instalado criteriosamente na Zona 5, próximo a clínicas médicas e escolas; Franklin Sakamoto aproveita esta proximidade para fazer convênios e parcerias

próprios empresários, mesmo que involuntariamente, podem tirar proveito da presença de concorrentes nas redondezas.

No caso da avenida Paraná, a quantidade de lojas de venda de

móveis favorece o consumidor: essa distribuição facilita a visita a várias empresas para uma pesquisa, e a concorrência força a fixação de preços mais competitivos. “Para o setor empresarial, contudo, acredito que

essa característica acaba criando um ‘pool’ de mídia”, diz o gerente da Móveis São Bento, Antonio Francisco Oliveira, para explicar: “o anúncio de um concorrente traz para esta região um público que eventualmente visita a minha loja também, justamente por estarmos todos próximos.”

E a troca de mídia, mesmo que involuntária, não é a única a ser realizada neste processo que especialistas têm chamado de “osmose de conhecimento”. A proximidade de empreendimentos do mesmo ramo faz com que cada empresário observe estratégias de marketing e venda com mais facilidade, assimilando no próprio negócio experiências bem sucedidas dos vizinhos.

“Estamos constantemente trocando informações com nossos concorrentes. Essas trocas de informações ajudam o setor educacional como um todo”, confirma o professor José Carlos Barbieri, diretor-geral da Faculdade Cidade Verde e do Colégio Axia, além de



Antonio Francisco Oliveira, da Móveis São Bento: “publicidade de um concorrente traz um público que eventualmente visita a minha loja também, justamente por estarmos todos próximos”

Walter Fernandes

www.acim.com.br



José Carlos Barbieri, diretor da FCV e do Axia: trocas constantes de informações com os concorrentes ajudam o setor educacional

vice-presidente do Sindicato dos Estabelecimentos Particulares de Ensino do Noroeste do Paraná (Sinepe-NOPR). A faculdade fica na avenida Horácio Raccanello Filho, que tem sido chamada de “Avenida do Conhecimento”, dada a quantidade de instituições de ensino superior, cursinhos e demais empresas ligadas ao segmento educacional instaladas na via.

Neste caso, o planejamento para o desenvolvimento da cidade facilitou a escolha do endereço por quem quis se instalar por ali. A necessidade de deslocamento de grande quantidade de pessoas naquela região (alunos em horário de chegada e saída das aulas) é facilitada pela proximidade com o terminal urbano do transporte coletivo. “Outro fator primordial é que estando no Novo Centro o aluno está perto de muitos estabelecimentos comerciais e de serviços”, completa o professor.

Estudos

O comportamento é antigo, mas ainda foco de muita pesquisa por parte de economistas e interessados em assuntos ligados ao desenvolvimento econômico: a concentração de empresas de um mesmo ramo em determinada localização desperta interesse justamente por ter consequências aparentemente antagônicas: provoca tanto a concorrência quanto a cooperação, mesmo que involuntária.

Tais características aproximam estes fenômenos econômicos dos “clusters”, que possuem basicamente os mesmos fatores de identificação. Muitos estudiosos, no entanto, citam a presença de uma liderança, ainda que informal, promovendo o gerenciamento da cooperação entre as empresas.

“As vantagens são inúmeras. Há as mais simples, como o fato de o cliente identificar determinada

região como prestadora do serviço que quer. Isso permite que ele deixe o carro em uma vaga e não precise tirá-lo de lá para buscar toda a cadeia de serviços da qual precisa, por exemplo”, explica a consultora do Sebrae, Vânia Paula Claus.

A consultora cita outras situações – tanto espontâneas quanto planejadas – em que a concentração de empresas pode criar facilidades. “Lojas do setor de costura instaladas em sequência ficam dispostas de forma muito prática. A costureira compra o tecido, a linha, o zíper, botões e todo o resto do aviamento, simplesmente caminhando de porta em porta. No caso de parques industriais, por outro lado, o recebimento de distribuidores fica concentrado em uma só região, criando benefícios não só para as empresas, que terão custos com transporte reduzidos, mas também para a própria cidade, que terá menos

fluxo de caminhões pesados em várias áreas.”

Vânia destaca ainda que mesmo a concorrência próxima, quando bem gerenciada, pode ser benéfica. Segundo ela, o empresário pode aproveitar esta experiência para descobrir o diferencial competitivo, desenvolvendo novas estratégias de vendas. “Só é preciso ficar atento ao seguinte: esta concorrência não pode ficar restrita à mera competição por preços menores. A queda de preços é saudável, mas não pode ser predatória. Desta forma, uma hora todas as lojas acabam fechando, e isso é prejudicial para os empresários, para o consumidor e para a cidade”. ■



A consultora do Sebrae Vânia Paula Claus alerta: a concorrência apenas por competição de preços entre empresas concentradas numa região é predatória



programa
Viver Bem
O melhor remédio é a informação



Destaques do programa:

- ✓ Apoio da Sociedade Médica de Maringá;
- ✓ Dentro das normas que o CRM exige para material publicitário;
- ✓ Impacto de mais de 1 milhão de telespectadores, atingindo um raio de 40km de Maringá;
- ✓ Entrevista com formato de documentário, com opinião do público;
- ✓ Credibilidade e seriedade na informação anunciada;
- ✓ Espaço para o médico e empresas do ramo da saúde.

Transforme o seu nome em uma grande marca passando todo o seu conhecimento na área médica para um público que busca conhecimento por saúde.

Afinal, o melhor remédio, é a informação!



Canal 28 aberto
Canal 21 da NET

Segundas e Quartas: 22h
Quintas: 13h | Domingos: 17h
44 3029.7040



Administração (Diurno/Noturno)
Agronomia (Diurno/Noturno)
Arquitetura e Urbanismo (Diurno/Noturno)
Biomedicina (Diurno/Noturno)
Ciência da Computação (Diurno/Noturno)
Ciências Biológicas (Noturno)
Design de Interiores (Diurno/Noturno)
Educação Física (Diurno/Noturno)
Engenharia Civil (Diurno/Noturno)
Engenharia de Produção (Diurno/Noturno)
Engenharia Elétrica (Diurno/Noturno)



VESTIBULAR 2014 -



www.uninga.br

Inscrições até 20 de Novembro

CULDADE Maringá

emília do saber



Enfermagem (Diurno/Noturno)
Farmácia (Diurno/Noturno)
Fisioterapia (Integral/Noturno)
Fonoaudiologia (Noturno)
Gastronomia (Diurno/Noturno)
Medicina (Integral)
Medicina Veterinária (Diurno/Noturno)
Nutrição (Diurno/Noturno)
Odontologia (Integral/Noturno)
Psicologia (Noturno)
Serviço Social (Diurno/Noturno)

Dia 01 de Dezembro



Juliana Fontanella

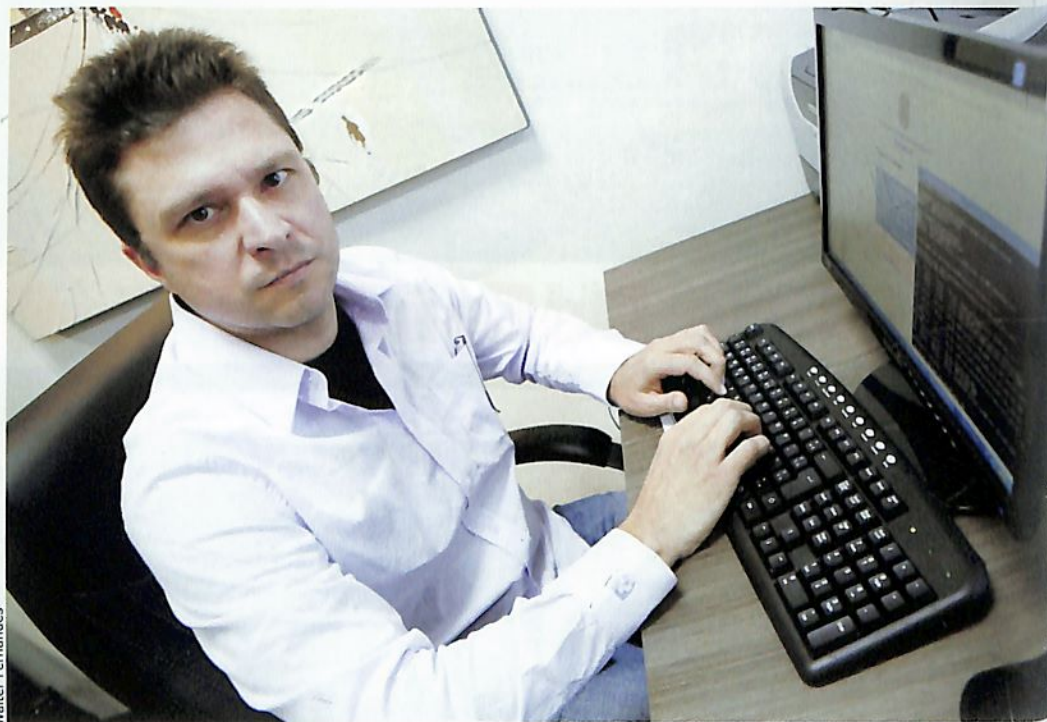
Ambiente facilitador de negócios e de relacionamentos, a internet, hoje acessada por mais de 2,3 bilhões de usuários e que deverá chegar a 3,6 bilhões em 2017, também exige cuidados para a proteção de dados de pessoas. Enquanto a maioria dos usuários na rede está à procura de informação, comunicação, lazer, armazenamento de informação e divulgação de produtos, marcas ou empresas, há indivíduos que agem de má-fé. E, por isso, a internet pode se transformar em um cenário de crimes exatamente como no mundo real.

O melhor modo de proteger a si e também aos negócios é estar bem informado. “É preciso entender a internet como um espaço público onde circulam amigos e todos os tipos de pessoas. Por isso, é preciso ter cuidado ao navegar para minimizar riscos, mantendo os softwares e mecanismos de proteção sempre atualizados”, recomenda o agente da Polícia Federal, Paulo César Bandolin.

E, ao contrário do que muita gente imagina, a internet não é “terra sem lei”. Caso seja vítima de cibercrime, o cidadão deve registrar um boletim de ocorrência. O Brasil tem uma legislação específica, a Lei do Cibercrime 12.737/2012, em vigor desde abril deste ano. O texto prevê multas e pena de reclusão conforme a gravidade do crime. Está também em vigor uma lei especialmente interessante para o e-commerce, a Lei 84/99, que pune quem usar dados de cartão de crédito na internet sem autorização do proprietário. Inclusive, o Paraná é um dos estados brasileiros que contam com uma delegacia da Polícia Civil especializada em crimes virtuais, com sede em Curitiba.

Blindagem contra invasores online

A internet não é terra sem lei, mas isso não torna desnecessário ter cuidado para reduzir riscos de invasão online; empresas também precisam monitorar e ponderar comentários nas redes sociais, alinhando o comportamento de todos os envolvidos



Walter Fernandes

Internet é espaço público onde circulam amigos e todos os tipos de pessoas, por isso, é preciso manter softwares e mecanismos de proteção sempre atualizados, recomenda Paulo César Bandolin, da Polícia Federal

Redes sociais

A recomendação de especialistas é que os usuários tenham cautela no uso das redes sociais, não postando comentários preconceituosos, racistas ou de qualquer outro tipo que não seriam usados numa conversa pessoal. Além de evitar problemas

por quem se sentiu prejudicado, o usuário não correrá risco de perder uma vaga de emprego, por exemplo. Isso porque as empresas têm usado as redes para se informar sobre funcionários ou futuros colaboradores. “Confesso que sempre dou uma olhada no comportamento social

da pessoa logo após uma entrevista de emprego”, diz o diretor de projetos da agência digital Click Storm, Lucas Santos.

É necessário ter em mente que a internet é um ambiente de acesso irrestrito, por isso é necessário estabelecer limites e normas. No caso de perfis das empresas nas redes sociais, a melhor maneira de fazer isso é alinhando o trabalho entre funcionários e prestadores de serviços, como agências de propaganda, determinando como deve ser o comportamento social do grupo na internet, não apenas na *fan page* da marca ou no site, mas no ambiente virtual como um todo.

Se um funcionário denegrir a empresa deliberadamente, a providência deve ser jurídica. Entretanto, a gestão de crise deve começar logo que os comentários começarem, porque na rede é impossível garantir que o problema não tome grandes proporções. “O melhor é sentar, analisar os fatos, procurar alguém equilibrado para gerenciar a crise sem misturar os sentimentos e trazer a pessoa para perto com o objetivo de resolver o problema. O entendimento é o melhor caminho”, diz Santos.

Já para aquelas reclamações não ofensivas, a ideia é torná-las ferramentas positivas. É natural ter dificuldade em lidar com crises, mas encarar isso com naturalidade e resolver o problema de forma justa mostra a preocupação da empresa com a satisfação do cliente. Isso basta para reconquistar a confiança de todos que viram a crise acontecer, inclusive o autor da queixa.

E-commerce

“Uma coisa é garantir a segurança da rede da empresa contra invasão e ataques, outra é garantir a segurança

Segurança na rede mundial: legislação e providências



EM 2 DE ABRIL DESTE ANO entrou em vigor a lei brasileira de crimes cibernéticos (**Lei 12.737/2012**)



PASSOU A SER CRIME invadir dispositivos como computador, smartphones e tablets de outra pessoa para obter informações sem autorização



COM PENA DE DETENÇÃO DE TRÊS MESES A UM ANO, ALÉM DE MULTA A pena ainda pode ser agravada se a informação roubada causar prejuízo econômico

TAMBÉM ESTÁ PREVISTO



6 MESES A 2 ANOS DE PRISÃO, ALÉM DE MULTA

para quem obtiver dados “de comunicações eletrônicas privadas, segredos comerciais ou industriais e informações sigilosas”



A PENA AUMENTA DE UM A DOIS TERÇOS

se o crime for cometido contra autoridades do Poder Executivo, Legislativo ou Judiciário. A pena aumenta se houver divulgação, comercialização ou transmissão a terceiros dos dados obtidos ilegalmente



PENA DE 1 A 3 ANOS DE PRISÃO, ALÉM DE MULTA

em caso de interrupção intencional do serviço de internet, normalmente cometida por crackers



Lei 84/99

É outra norma em vigor, que pune quem usar dados de cartão de crédito na internet sem autorização do proprietário.



de 1 a 5 anos de prisão

é a pena prevista para este tipo de fraude, que passa a ser equiparada à falsificação de documento. O texto estabelece ainda a retirada imediata de mensagens racistas postadas na internet



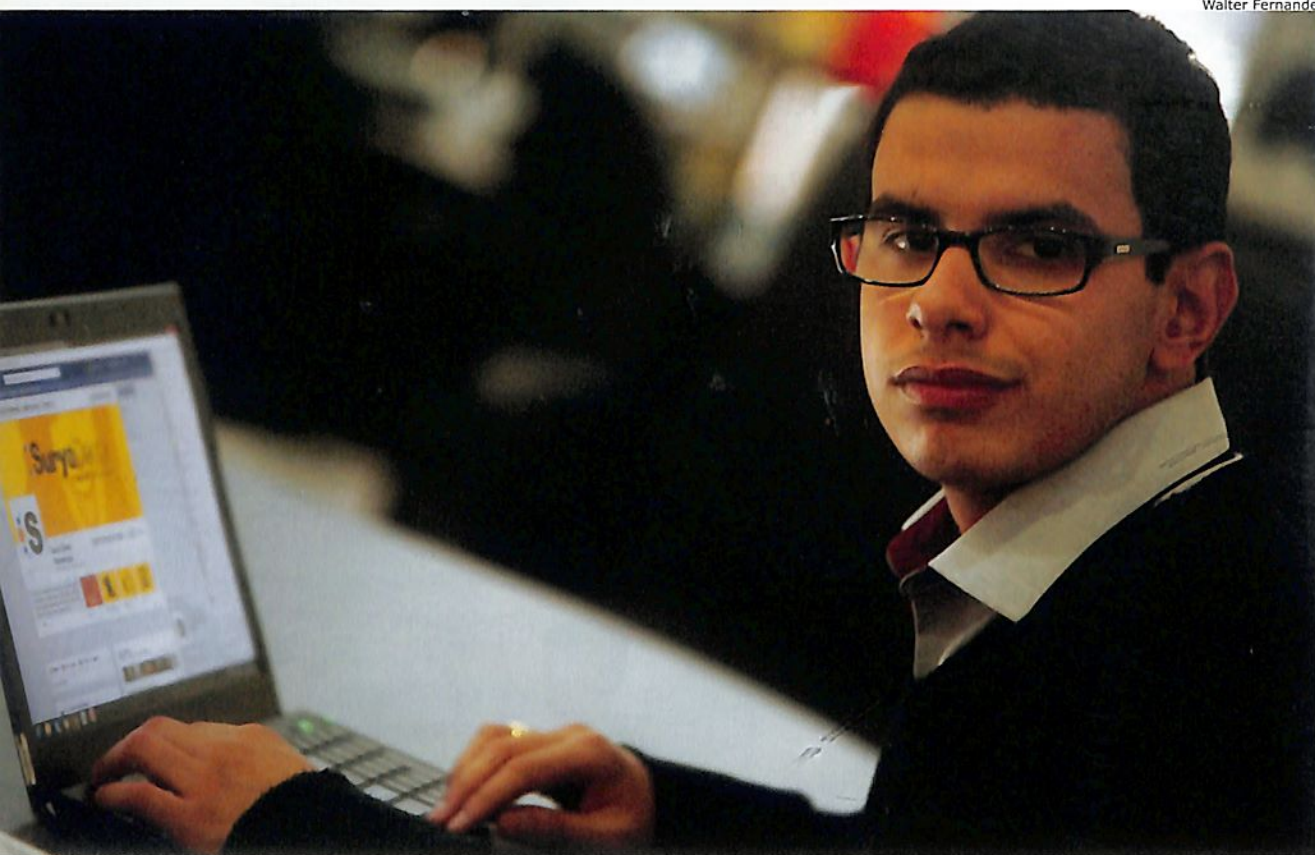
CASO O USUÁRIO SE DÊ CONTA QUE SOFREU UM ATAQUE CIBERNÉTICO deve registrar um boletim de ocorrência. Esse procedimento pode servir de prova que o vazamento de informação foi criminoso, especialmente se os dados dos clientes forem acessados.

As autoridades têm equipamentos e sistemas para rastrear e identificar os responsáveis. O Paraná tem uma delegacia da Polícia Civil especializada em crimes virtuais, que fica em Curitiba.



CONTATOS E INFORMAÇÕES

(41) 3883-8100 e pelo e-mail: ciber Crimes@pc.pr.gov.br



Gestão de crise na internet precisa ser feita rapidamente por alguém equilibrado, que não misturará sentimentos, diz Lucas Santos, da Click Storm

dos dados que trafegam durante uma conexão de negócios, transação financeira ou de e-commerce”, orienta o empresário Ricardo Teixeira, da R4 Data Center, especializada em serviços de hospedagem de domínios de internet. Quando se trata de comércio eletrônico, transações financeiras e outras do tipo, a preocupação é se os dados chegarão ao destino sem ser interceptados ou alterados no caminho.

Os dois lados serão identificados digitalmente: um por chave pública e o servidor por uma chave privada. É aí que entra a assinatura digital com vários tipos de certificados destinados a transações de níveis diferentes. As empresas responsáveis pela emissão dessas chaves digitais têm o atestamento de uma autoridade certificadora confiável que controla o nível da chave e sua validade.

A Surya Dental, especializada em

artigos odontológicos, vende pela internet. A gerente de marketing, Roberta Stieven Dall’ago, afirma que a segurança de dados é primordial para os clientes realizarem compras com confiança. “Como atuamos na área odontológica, algo novo na internet, informamos aos clientes que esse método de compra é seguro”, afirma. As equipes mantêm o sigilo e a confidencialidade dos dados dos clientes, independente da plataforma em que atuam. O processo da compra é realizado automaticamente entre o sistema e o site, evitando ao máximo o acesso a informações pessoais dos clientes. Além disso, a empresa investe em uma “blindagem” contra invasores. As informações são codificadas e arquivadas em um ambiente interno de acesso exclusivo, nenhuma informação trafega sem criptografia.

A Surya Dental não comercializa, troca ou divulga dados cadastrais

para terceiros, exceto quando essas informações são necessárias para entrega, cobrança ou participação em promoções solicitadas pelos próprios clientes. Assim, em se tratando de internet, proteção, confidencialidade e condutas adequadas garantem a confiança dos clientes, a proteção dos dados e uma boa reputação.

Política de segurança

Até mesmo para quem trabalha com tecnologia, a necessidade de proteção existe. O gerente de desenvolvimento da TecnoSpeed, Rodrigo Ramalho, diz que a empresa especializada no desenvolvimento de tecnologia de apoio a desenvolvedores de software precisa evitar a divulgação de dados não autorizados. Para proteger esse patrimônio, existem processos e ferramentas para garantir a confiabilidade e disponibilidade dos dados.



LIVING INTEGRADO À VARANDA

QUALIDADE
A.YOSHII


brisas
residence club
Bella Città

2 ou **3** DORM.
1 SUÍTE

112 M²
ÁREA TOTAL

VARANDA COM
CHURRASQUEIRA

2 OPÇÃO P/
VAGAS DE
GARAGEM

LAZER
COMPLETO



SUÍTE

ÓTIMA LOCALIZAÇÃO: AV. LONDRINA, 934 | ZONA 8



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

Vendas:

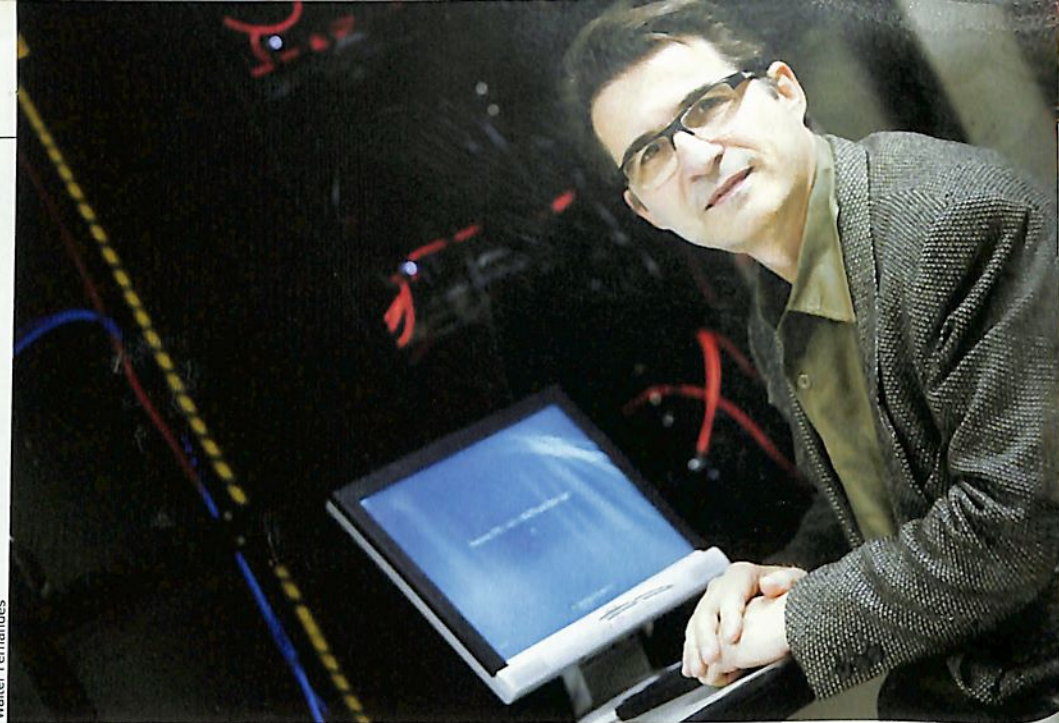


Construção e Incorporação:



Além dessas barreiras, a empresa tem uma política de segurança própria que evita o uso de dados confidenciais de clientes durante a fase de criação de um programa de computador (software). Quando estritamente necessário, os dados são alocados em uma rede interna com controle de acesso. “Todos os dados relevantes para a empresa encontram-se sob alguma forma de controle de versão, desde código-fonte até atas de reuniões. Como apoio a estas ferramentas criamos políticas de *backup* dos dados e procuramos garantir a segurança mantendo-os acessíveis apenas internamente na empresa com uma infraestrutura própria de servidores”, afirma.

O empresário Ricardo Teixeira afirma que o Brasil oscila entre o 4º e o 6º lugar no ranking mundial de ataques cibernéticos. Isso serve de alerta sobre cuidados que devem ser tomados no ambiente virtual em todos os níveis porque a motivação do “ataque virtual” pode ser roubo



Ricardo Teixeira, da R4 Data Center, explica que quando se trata de comércio eletrônico e transações financeiras, a preocupação é se os dados não serão interceptados ou alterados no caminho

de informações, fraudes financeiras, dinheiro, concorrência desleal, guerra ideológica, entre outros casos. “A tecnologia do ataque pode variar de acordo com o objetivo. No caso de ataques de *phishing*, o objetivo é adquirir dados da vítima como acesso a contas bancárias e

cartões de crédito, outros visam prejudicar a comunicação, derrubam o serviço e deixam o usuário fora do ar”, explica.

Ainda segundo Teixeira, a primeira linha de defesa da empresa é o *firewall*. No entanto, existem várias tecnologias e métodos para se implantar um sistema de segurança, que deverá ser sincronizado com uma política interna de uso da rede. Um dos desafios é a centralização dos controles, gestão de regras para uso da rede, acesso à internet, filtros da rede, antivírus, IPS, entre outros. É necessário também ter um sistema pago de proteção para navegação via celular para quem navega, troca e-mails, dados e acessa redes sociais. Outra orientação é o *backup* atualizado, porque esse arquivo pode salvar a empresa de grandes prejuízos, além de manter a empresa em operação, mesmo após um sinistro. Portanto, paralelo aos recursos de segurança de rede como *firewall*, *proxy*, antivírus, antispam e outros, deve-se ter uma forte política de *backup* dos dados críticos da empresa. ■

Walter Fernandes



Para manter os dados dos clientes que compram pela internet seguros, Surya Dental investe em “blindagem” contra invasores, codificando as informações, conta a gerente Roberta Stieven Dall'ago



ALARMES MONITORADOS

**LOCAL
PROTEGIDO**

**FONE
(44) 3026-8919**

Há 16 anos, o Grupo Preserve coloca à disposição dos mais de 3 mil clientes a melhor estrutura de mão de obra especializada e os mais modernos equipamentos de segurança.

Todos os dias, durante 24 horas, a equipe formada por mais de 300 funcionários aplica toda a experiência acumulada em quase duas décadas de prestação de bons serviços em segurança e monitoramento eletrônico para garantir a tranquilidade que você e sua família merecem.

Autorizado pela Polícia Federal e cumprindo as exigências legais quanto à segurança patrimonial armada, o Grupo Preserve, por meio da empresa Previne, dispõe de equipe de vigilantes selecionados pelos mais rigorosos critérios. Instruídos, treinados e

periodicamente atualizados, os agentes atuam sob constante supervisão.

O Sistema Preserve de Monitoramento é operado por uma central. Ao menor sinal de ocorrência ou anormalidade, a central aciona uma das equipes mais próximas ao local monitorado, habilitada para verificar o sistema e tomar as providências necessárias em instantes.

Atendendo **cooperativas, agências bancárias, lojas comerciais e indústrias, além de condomínios e residências**, o Grupo Preserve se consolida como referência no segmento e também se destaca na oferta do **monitoramento de alarmes e de imagens (CFTV)**, além de limpeza e conservação e serviços especiais, entre outros.



SEGURANÇA NA MEDIDA CERTA.

**MONITORAMENTO DE ALARMES | MONITORAMENTO DE IMAGENS (CFTV)
SEGURANÇA PATRIMONIAL | (ARMADA E DESARMADA) | LIMPEZA E CONSERVAÇÃO**

**GRUPO PRESERVE
3026 8919**

INFORME PUBLICITÁRIO

FOCO NO



O CLIENTE

Estar próximos de seus clientes e conhecer suas reais necessidades. Esses são alguns dos diferenciais da RPC TV. A proximidade e afinidade com os anunciantes inspiram a emissora na criação de projetos específicos para ações especiais ou datas comemorativas. Um exemplo de sucesso foi o programa "Momento ACIM", criado para a Associação Comercial e Empresarial de Maringá, um espaço para falar diretamente com o público-alvo da associação sobre ações, eventos e ainda uma oportunidade para se projetar regionalmente. "Pela força da emissora atingimos um público grande e diversificado, transmitindo as informações que desejamos de forma mais assertiva", afirma Marco Tadeu Barbosa, presidente da ACIM.

Os filmes, com duração de um minuto, foram veiculados nos programas Bom Dia Brasil, Jornal Hoje e Jornal da Globo. "É um momento em que a Associação Comercial está mais próxima dos empresários, enquanto se preparam para começar o dia, ou à noite, enquanto procuram se atualizar das notícias", enfatiza Barbosa.

Considerada uma das principais associações comerciais do país, a ACIM conta com mais de 4.300 associados. Em 60 anos de atividade, a associação tornou-se uma organização com forte liderança e participação ativa na vida de Maringá. Mesmo assim, ainda existem muitos desafios a serem solucionados. Um deles era conseguir se aproximar ainda mais dos empresários, sempre muito ocupados com reuniões e focados em seus negócios.



“PELA FORÇA DA EMISSORA ATINGIMOS UM PÚBLICO GRANDE E DIVERSIFICADO, TRANSMITINDO AS INFORMAÇÕES QUE DESEJAMOS DE FORMA MAIS ASSERTIVA.”

Marco Tadeu Barbosa,
presidente da ACIM

60 anos ao lado
de quem inova



Quer mais **informações e oportunidades** para o seu negócio ou o do seu cliente?

Acesse rpctv.com.br/comercial

ACIM em Ação chega à Zona 4

A quarta palestra da Associação Comercial nos bairros, com Nailor Marques Júnior, reuniu 350 pessoas; novamente evento foi bem avaliado por participantes

Ivan Amorim



Na AABB Nailor Marques Júnior disse que mais importante que confiar em talento, é praticar e trabalhar: “as pessoas aprendem a desempenhar atividades”

Em 22 de agosto a sede da Associação Atlética do Banco do Brasil (AABB) de Maringá foi palco para a quarta palestra do projeto ACIM em Ação, ministrada por Nailor Marques Júnior. O evento, cuja participação foi gratuita, reuniu 350 empresários e funcionários, associados ou não da ACIM, da Zona 4, Borba Gato e arredores.

Durante a explanação, Marques Júnior, que proferiu a palestra de número 1.770, falou sobre atitudes que não custam investimentos para tornar o negócio melhor. Com o tema “Olhar e ver: a oportunidade mora ao lado”, o evento teve o objetivo de mostrar aos empresários que ao observar o que pode ser melhorado, as chances de sucesso aumentam, já que o empreendedor evita falhas e melhora o atendimento.

Entre as dicas de Marques Júnior,

a primeira é: “não abra um negócio no qual não saiba trabalhar”, pois se o empresário não entende do negócio, provavelmente as chances de dar certo serão reduzidas.

O professor também destacou a importância de treinar funcionários e realizar reuniões periódicas para colocar em dia os assuntos da empresa e discutir melhorias. Além disso, deixou claro que é importante o colaborador conhecer bem o produto que vende. “Num balcão de padaria, por exemplo, onde há vários doces expostos, se um cliente pergunta se é saboroso, o funcionário precisa responder prontamente que sim. Mas

para isso precisa ter experimentado”, recomendou aos empresários e funcionários.

Trabalhar habilidades foi outra dica do palestrante. Para ele, mais importante que confiar em talento, é praticar e trabalhar. “As pessoas aprendem a desempenhar atividades”, disse. Para terminar, Marques Júnior ressaltou que a empresa só faz realmente sucesso quando os clientes passam a indicá-la a outras pessoas.

Aprendizado

A sócia da Rações Cão Gordo, Maria Campos Olivieri, conferiu a palestra ao lado do marido e garante

Programa-se para a próxima edição:

18 de setembro Centro Social Urbano, na avenida Guaiapó, esquina com rua 28 de Junho, no Jardim Liberdade, às 19 horas.

que as dicas reforçarão as estratégias que ela utiliza na empresa. “Procuramos fazer com que o clima de trabalho seja o melhor e já aplicamos algumas dicas do Nailor no nosso dia a dia”, disse.

Para o empresário Guilherme Jorge Camilo, da Camilo Segurança, apesar dos 26 anos de empresa, a experiência não basta para melhorar o atendimento. Por essa razão, ele, que havia conferido a terceira edição da palestra, em junho, participou também do evento na Zona 4. “As dicas têm tudo a ver com a área de segurança, porque neste setor o atendimento é prioritário e temos que fazer sempre a linha de frente”, explicou.

A recepcionista Débora Ferreira Gomes, da Academia Estação, garante que saiu motivada do evento. “Como quero progredir na carreira e melhorar, essa palestra ‘caiu como uma luva’. Vou aplicar várias dicas no



Ao final do evento que reuniu 350 pessoas foram sorteados vários brindes; última palestra do projeto será neste mês

meu trabalho”, declarou.

Segundo pesquisa realizada pelo departamento de Pesquisa e estatística da ACIM, o Depea, o tema da palestra agradou 84% dos participantes. E as dicas dadas pelo palestrante não ficarão somente nas palavras ouvidas: é que 85% disseram que irão colocar em prática os assuntos debatidos.

O ACIM em Ação tem 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 sorteio de brindes. A quinta edição será em 18 de setembro, no Centro Social Urbano (CSU), que fica na avenida Guaiapó, esquina com rua 28 de Junho, no Jardim Liberdade.

Como selecionar funcionários

1 CONTRATAÇÃO

Toda vez que um empresário ou departamento de RH for contratar, uma regra básica deve ser levada em conta: **“é mais fácil evitar um problema do que se livrar dele”**



2 PROCESSO DE SELEÇÃO

Precisa ser criterioso, visto que treinar e depois ter que demitir consome tempo e, principalmente, dinheiro. Então, é melhor não contratar alguém que, por razões claras, ou não, der sinais de problemas futuros

3 IDENTIFICANDO O CANDIDATO

- Verificar se o candidato:
- **sabe o que empresa faz** (se ele nem se interessou em saber antes de procurar o emprego, deve ser descartado)
 - **precisa do emprego** (muita gente quer apenas sair de casa ou procura por pressão de pais ou cônjuges)
 - **se identifica com o tipo de serviço que irá desempenhar** (além dos horários, dias de trabalho, regime de férias etc)
 - **tem as habilidades** (necessárias ao cargo)



Um recurso que tem funcionado bem é premiar os colaboradores que indicam novos funcionários. Essa pré-seleção já é feita pela pessoa que indica, porque ela sabe detalhes da empresa e, de alguma forma, por se sentir responsável pela indicação, a tendência é que indicará boas pessoas

4 ANÁLISE DE CURRÍCULOS

Tendem a ser extensivos e com informações inúteis, portanto quem contrata tem de ser objetivo e ir direto ao que interessa: **formação, identificação com o mercado que vai atuar, experiência e pretensão salarial**



5 APARÊNCIA

A forma como o candidato se apresenta para a entrevista tende a representar um pouco do que é normalmente



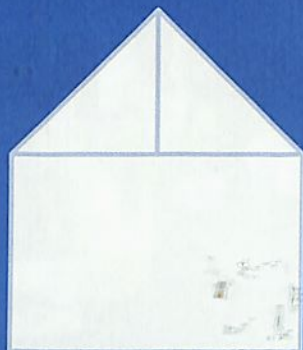
6 PRETENSÃO SALARIAL

As vezes o candidato quer mais do que a vaga oferece; se não forem valores discrepantes, é preciso lembrá-lo sobre a carreira e outros benefícios, afinal, **nem tudo é dinheiro**



FONTE | Nailor Marques Júnior, palestrante

Arte: Wellington Vainer



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:

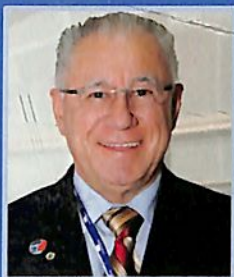
Ricardo Amorim



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.

Mario Nei Pacagnan



COMPETITIVIDADE E NEGÓCIOS NA PERSPECTIVA DO CONSUMIDOR DE MARINGÁ

Pós-doutor em Administração pela PUC/PR; Curso; na Tsinghua University School of Economics And Management de Beijing e na Shanghai University Of Finance Ad Economics; Consultor de Estratégia, Marketing e Pesquisa de Mercado nas áreas de Construção Civil, Saúde, Educação e Varejo; Professor em programas de MBA e pós-graduação em diversas instituições pelo sul do País.

Hermano Henning



ECONOMIA NO CENÁRIO NACIONAL

Passagem pela emissora Deutsche Welle (Alemanha), pelo jornal O Estado de São Paulo e pela revista Veja; Correspondente internacional (Rede Globo) em Londres, Bonn, Washington e Nova York; Cobertura jornalística em grandes eventos pelo mundo; Participou da Rede Manchete; Âncora dos jornais TJ Internacional e Jornal do SBT/CBS Telenotícias; Apresentador o programa Horse Brasil (Canal Terra Viva).

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
Sicoob

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





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





CLUBE HÍPICO

SEJA UM SÓCIO CONTRIBUINTE

Pague apenas a mensalidade, sem cota de adesão

UM PARAÍSO DENTRO DE MARINGÁ



O CHM conta com:

- Piscinas
- Biribol
- Quadra de Tênis
- Sauna
- Churrasqueira completa
- Hipismo
- Escola de Equitação
- Academia
- Sala de Jogos
- Salão de Festas
- Quadra Poliesportiva
- Trilha Ecológica

**Todas às quartas
jantar com os
empresários**

Quem procura um local para conciliar família e negócios, o Clube Hípico é o local ideal, ao lado e com acesso exclusivo ao Shopping Catuaí. Relaxe com a família, feche grandes negócios e desfrute de boas amizades neste verdadeiro paraíso dentro de Maringá.

Av. Harry Prochet, 662 | Pq. Ind. Bandeirantes
Maringá - PR | clubehipico_mga@hotmail.com
Agende sua visita | 44 | 3262 2000





ACIM, Sivamar, Apras e Fiep concederam Prêmio Empresário do Ano para Fernando Ferraz; cerimônia foi bastante prestigiada



O imigrante português de coração maringuaense

Fernando Ferraz teve seu trabalho e trajetória reconhecidos com o recebimento do Prêmio Empresário do Ano, no mês passado; um dos fundadores da FA Maringá, ele é um empresário persistente que faz questão de ajudar a divulgar a cultura portuguesa

Giovana Campanha

Aos 17 anos o imigrante português Fernando Ferraz desembarcou no Porto de Santos. Ele seguiu o caminho percorrido pelos irmãos Mário e José e veio morar em Maringá. Primeiro trabalhou num bar, depois foi

representante comercial, e com o irmão Mário abriu lojas de confecções. Os negócios se expandiram e Ferraz e o irmão, em 1964, compraram uma fábrica de acolchoados desativada, dando ao negócio o nome da cidade que os acolheu, Fábrica de Acolchoados Maringá, hoje FA Maringá.

Nestes anos como empresário, Fernando Ferraz enfrentou obstáculos, que não foram poucos, e diversificou a produção – hoje a empresa fabrica colchões, edredons, travesseiros, jogos de lençol, espumas, mantas e detém marcas de roupas. Mas o imigrante português, de 73 anos,

nunca deixou de ser persistente, nem deixou de lado seus valores, a família e a divulgação da cultura portuguesa.

Tais credenciais e o empreendedorismo de Ferraz, cuja empresa hoje é responsável pela geração de 500 empregos diretos, o levaram a ser coroado com o Prêmio Empresário do Ano, concedido anualmente pela ACIM, Sivamar, Apras e Fiep. A entrega do prêmio foi em 23 de agosto, numa cerimônia que reuniu mais de 700 pessoas, no Moinho Vermelho Buffet. Emocionado, Ferraz recebeu a homenagem junto a familiares, amigos, funcionários e autoridades políticas e empresariais, a exemplo do senador Sérgio Souza, do secretário de Estado Ricardo Barros, dos deputados Edmar Arruda, Luiz Nishimori, Wilson Quinteiro, Dr. Batista, Enio Verri, além do prefeito Roberto Pupin, vereadores, secretários municipais, delegados, juízes e presidentes de entidades de classe.

A cerimônia teve início com uma breve explanação de como é o processo de escolha do Empresário do Ano e do histórico do prêmio. Depois, o presidente da ACIM, Marco Tadeu Barbosa, abriu os discursos, em que as autoridades enalteciam o empreendedorismo, a manutenção dos valores familiares e o empenho de Ferraz em divulgar a cultura portuguesa.

Barbosa explicou que o prêmio é um reconhecimento aos empresários que construíram ou constróem Maringá, uma cidade que tem como princípio o empreendedorismo. “Fernando Ferraz venceu o desafio da imigração. Venceu o ímpeto da juventude. Venceu o destino, e no Brasil, pátria que adotou, e em Maringá, terra que amou, fez sua vida e construiu sua família e negócios”. E encerrou: “Fernando Ferraz receba esta homenagem pelo seu trabalho



A ACIM é uma das realizadoras do prêmio e nas palavras do presidente da entidade, Marco Tadeu Barbosa, Ferraz é um exemplo de competência, seriedade e humildade



Senador Sérgio Souza: “Ferraz ajudou a desbravar o noroeste do Paraná. Parabéns pelo prêmio”

como um reconhecimento à sua luta e pelo exemplo de competência, seriedade e humildade”.

Em nome do Sivamar, Rubens Abrão lembrou das qualificações de Fernando Ferraz como empresário, empreendedor, trabalhador, voluntário, marido, pai e homem de fé. “Além de homenagearmos um grande homem, estamos mostrando, principalmente aos jovens, uma história de sucesso, temperada com honestidade, caráter e com todos os bons adjetivos que constam no nosso dicionário”.

Em nome do governador Beto

Richa, o Secretário de Indústria, Comércio e Assuntos do Mercosul, Ricardo Barros, afirmou que “Maringá é exemplar e certamente encantou Fernando Ferraz desde sua primeira vinda à cidade. É bom tê-lo como exemplo num setor que passou por muitas dificuldades. Fernando Ferraz nos dá muito orgulho”.

Para o senador Sérgio Souza, que foi o quarto a fazer uso da palavra, “nem todos tiveram sucesso empresarial, mas o senhor, que é um grande guerreiro, teve. O senhor ajudou a desbravar o noroeste do Paraná. Parabéns pelo prêmio”.



Fernando Ferraz ao lado da esposa, Erna; no discurso ele deixou a seguinte mensagem: "sejam persistentes e não deixem que as adversidades da vida os impeçam de realizar os sonhos"

O prefeito Roberto Pupin foi a última autoridade a discursar e destacou o empreendedorismo e caráter de Ferraz. "Maringá é realmente especial porque pessoas como o senhor não se contentam em só cuidar dos próprios negócios e interesses. Lutam por uma sociedade mais humana. Esta é uma noite de muita felicidade para a família Ferraz e para mim, por ser representante desta cidade. Muito obrigado por ter nos dado exemplo e pela vida reta e digna".

Homenagem

Um vídeo apresentou um pouco da vida e trajetória empresarial de Fernando Ferraz, com depoimentos da esposa, neto, funcionários e do próprio homenageado, que contou sobre o início da empresa, seus desafios e valores.

Ao lado de familiares, Ferraz recebeu o certificado de Empresário do Ano dos representantes das quatro entidades promotoras. Depois recebeu a estatueta do prêmio das mãos do homenageado do ano anterior, Jair Ferrari.

Fernando Ferraz proferiu seu discurso em tom emocionado. Agradeceu pelo prêmio, aos amigos, colaboradores, clientes, sócios,

esposa, filhos, netos, bisneto e à comunidade maringaense, que o acolheu. "Hoje digo com orgulho que sou brasileiro, não só de coração, mas de corpo e alma. Nunca fiz nada pensando em reconhecimento. Nestes dias que antecederam esta cerimônia lembrei nossa trajetória de vida, os momentos em que tive que ser persistente para atingir os objetivos a que me propus alcançar. Por isso, quero deixar uma mensagem, principalmente aos jovens: sejam persistentes e não deixem que as adversidades da vida os impeçam de realizar os sonhos".

A cerimônia teve o patrocínio de Adegas Brasil, Adina Importados, Alcopar, Central de Negócios Imobiliários, Cocamar, Consórcio Triângulo, Controlsul, Coopercard, Dinâmica Visual, Ecoalternativa, Engeblock, Fiep, Global Assessoria, Gráfica Regente, Grupo Falleiro, GVT, Ingallimp, Moda 1000, Moinho Vermelho Buffet, Momentive, Nelson Jacomél, Noma Motors, Noroeste Garantias, O Diário, Perfilve, Pneumar, Posto Cidade Alta, Rodosol Implementos Rodoviários, Sebrae, Sérgio Yamada Computação, Sicoob Metropolitano, Sindvest, Unicesumar, Unimed Maringá e Volvo Rivesa.

Membro ativo da sociedade

A FA Maringá possui o mesmo CNPJ, há quase 50 anos. Mas além de ser sócio da empresa que gera 500 empregos e tem a produção comercializada em todo o país, Fernando Ferraz se destacou como um membro ativo na sociedade, inclusive integrou a diretoria da ACIM por muitos anos. Desde 1968 integra a diretoria do Centro Português de Maringá e do Conselho das Comunidades Portuguesas do Paraná. Ajudou a fundar o Elos Clube Maringá em 1982, que tem por objetivo difundir a cultura portuguesa no Brasil. 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).

Fernando Ferraz é casado com Erna, tem cinco filhos, 12 netos e um bisneto. ■

Ozônio...

Tratamento ecologicamente correto
para sua piscina e spa.



Benefícios para sua Saúde.
Mergulhe nessa ideia !


hidrovita

www.hidrovita.com (44) 3032-8888

O 5 estrelas do sertão: Grande Hotel Maringá

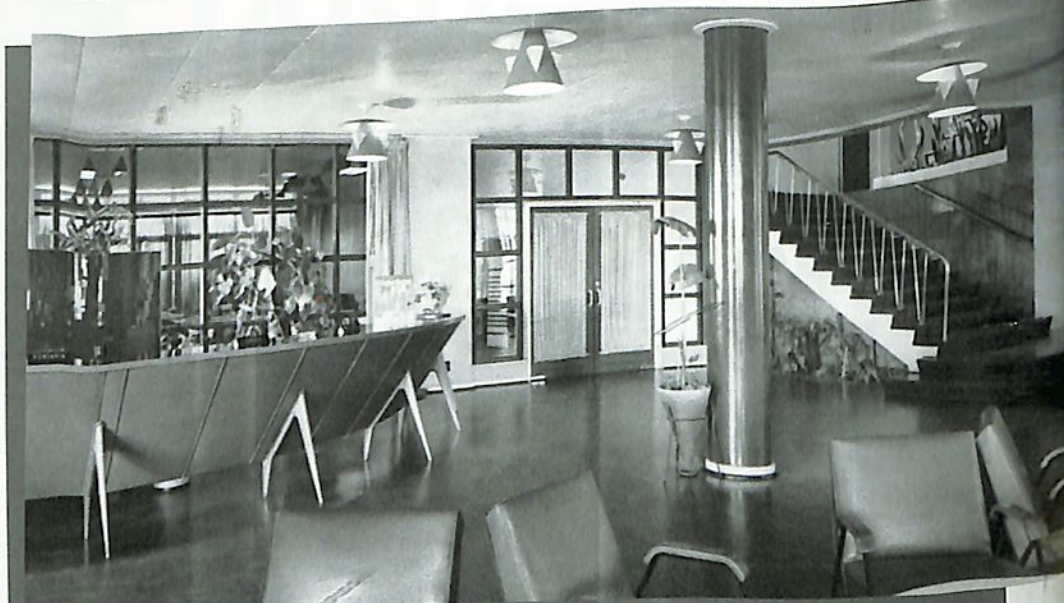
Construído pela Companhia Melhoramentos Norte do Paraná (CMNP) entre 1952 e 1956, ano em que foi inaugurado, o Grande Hotel Maringá foi planejado para abrigar pessoas de maior poder aquisitivo na cidade que se formava.

A arquitetura do prédio é um tema à parte. Ele não foi projetado pela CMNP apenas vislumbrando conforto e beleza, mas suas linhas modernas iam de encontro ao Movimento Modernista brasileiro, das décadas de 1920 e 1930.

Projetada pelo arquiteto paulista José Augusto Bellucci, a construção foi anunciada em 1947 em uma área central de seis mil metros quadrados (em frente a atual Praça Deputado Renato Celidonio, 190). No traçado inicial estavam previstas 40 unidades, sendo ampliáveis para até 80 quartos. Contando com três pavimentos e vários blocos, que foram planejados conforme a orientação solar, o prédio foi edificado em alvenaria, prevenindo ventilação cruzada e buscando os princípios que eram apresentados em construções paulistas da década de 1950, que primavam pela racionalidade e funcionalidade.

Interessante ressaltar que o hotel não atendia somente hóspedes e residentes. Também era destinado à sociedade maringaense, que esporadicamente participava de eventos e festas em seus salões sociais.

O Grande Hotel Maringá hospedou personalidades do mundo todo: o embaixador da Itália Marques Blasco Lanza d'Ajeta, em 1958 - influente político na época da 2ª Guerra Mundial; Pelé, em dois períodos, em 1965, quando o Santos venceu o Grêmio Esportivo de Maringá por 11 a 1, e na década de 1970, quando partici-



A recepção com modernas instalações



Grande Hotel Maringá, década de 1960

pou da inauguração das Casas Felipe; além do príncipe do Japão, hoje Imperador, Akihiro e a esposa, Michiko, em 1978.

O prédio foi inaugurado com o nome de Grande Hotel Maringá (uma referência ao primeiro hotel construído pela Companhia em 1942 chamado Hotel Campestre, que foi arrendado por José Inácio da Silva - Zé Maringá). Depois passou a ser Grande Hotel Bandeirantes e

atualmente é Hotel Bandeirantes.

Por meio de envolvimento acadêmico, o prédio foi tombado como patrimônio histórico do Paraná em 30 de maio de 2005, sob a inscrição: 156 II e Processo 02/2004, quando foi fechado. Hoje o proprietário não permite imagens do interior do imóvel e o prédio está à venda por R\$ 18 milhões.

Miguel Fernando é especialista em História e Sociedade do Brasil

COOPER card

Quem Tem, Tem Tudo!

Soluções que promovem qualidade de vida ao trabalhador
com resultados práticos e tangíveis para as empresas.



Ligue e agende uma visita: (44) 3220 5406 | www.coopercard.com.br

Será culpa do universo virtual que as relações do mundo real andam tão rudes? Pelo sim, pelo não, é melhor reavivar as lições de bom comportamento aprendidas desde a infância e pô-las em prática. Achou óbvio? Deveria ser, mas não é. Algumas regras básicas da boa educação, como um corriqueiro “bom dia”, andam sendo esquecidas no ambiente profissional. Um “por favor” no final de um pedido pode fazer a diferença entre o simples cumprimento de uma ordem e a vontade de um colaborador ir além das expectativas.

E se produtividade é o que todo mundo quer, então nada mais justo do que o bom exemplo vir de cima da hierarquia. Levando em conta as oito ou até dez horas dedicadas diariamente à empresa, torna-se essencial a formação de um ambiente agradável e acolhedor para que a equipe se dedique mais e também trabalhe com mais cordialidade. Prática que deve ultrapassar os limites da mesa de trabalho e se estender até a salinha de café e principalmente à sala de reuniões, onde é preciso saber esperar a vez de falar, argumentar com firmeza sem perder a polidez e respeitar a opinião alheia.

Ainda sobre os limites, falar mal dos colegas de trabalho ou do chefe é, no mínimo, muita falta de educação, mesmo que seja longe do escritório ou até em casa. E isso talvez aconteça pela insensibilidade coletiva que já toma conta das cidades de médio porte. Sim, porque nas cidades grandes a falta de cuidado com o outro já é um fato real. Atualmente, parece ser mais fácil mandar um e-mail para o colega do lado, do que falar: “Oi, você pode fazer a gentileza de conferir este relatório? Obrigado.”

Outro caso comum em todas as

Boas maneiras não saem de moda

Currículo de causar inveja e visual irretocável não dispensam a boa e sempre atual educação; pedir por favor, agradecer com sinceridade e ser cordial contribuem para as boas relações de trabalho



Walter Fernandes

empresas é a figura do funcionário mal-humorado. Ele acaba se tornando um personagem quase folclórico, mas não é por isso que tem licença para despejar amarguras no ambiente profissional. Realmente, não é necessário distribuir sorriso, ainda mais sem vontade, mas nesse caso seguir a cartilha das boas maneiras já é mais que suficiente. Mas em casos de funcionários que se expressam por meio de grosserias, a

situação fica mais grave e o setor de Recursos Humanos deve ser comunicado. Cabe ao RH buscar soluções eficientes para resolver o problema.

Na verdade, neste quesito, ninguém está pedindo o impossível, apenas respeitar e ser respeitado e, se isso vir com sorrisos extras, sorte de todos.

Dayse Hess é jornalista especializada em Design de Moda

MOTORISTA

Abra os olhos para os cuidados no trânsito,
senão outros olhos podem se fechar para sempre.



**CUIDE 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

Zé Maria Gebrim - publicitário



13 Black Sabbath

Ozzy Osbourne volta ao Black Sabbath, a ótima banda de heavy metal que, segundo alguns dizem, é a inventora deste gênero. Um álbum genial que lembra muito os anos 70 e 80. Atenção especial para "God is dead?" e "End of the beginning". Não dá para dizer que são as melhores do álbum, pois todas as músicas são boas. "Aumenta o som que isso aí é rock and roll".



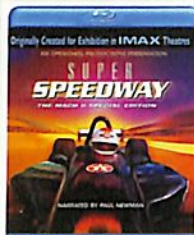
Sei Nando Reis

Sei, de Nando Reis e Os Infernais, é mais um excelente trabalho. Como sempre, Nando Reis consegue misturar letras simples e sensíveis com um rock encorpado. Neste novo trabalho, apresenta sua bagagem musical e versatilidade adquirida desde os tempos dos Titãs. Vale apenas ouvir todo o CD com fone de ouvidos e se desligar do mundo.



VALE A PENA ASSISTIR

Clóvis Augusto Melo - editor de web



Superspeedway – Stephen Low (2010)

Para fãs de velocidade e antigomobilismo. Ao mesmo tempo em que mostra como é construído um carro de Fórmula Indy, o filme acompanha a restauração de um modelo da década de 50. Filmado em Imax, que garante altíssima resolução, tem narração de Paul Newman. A disputa entre Mário Andretti e seu filho Michael é imperdível!



60 segundos – H. B. Halicki (1974)

O verdadeiro astro do filme é o Mustang Eleanor. Se no remake de 2000 o carro era um fastback 1967, na película original Eleanor é um Mustang Mach One 1974 – tão bonito quanto. As perseguições de carros nos anos 70, definitivamente, estão entre as melhores já feitas no cinema. Não espere muito da história – o que interessa mesmo são os carros. Fãs de *muscle cars* vão delirar.



O QUE ESTOU LENDO



Veja carros vermelhos

Laura Goodrich, com tradução de Fátima Santos Editora Best Business (2012) 208 páginas

Em "Veja carros vermelhos", Laura Goodrich revela o poder da concentração nos objetivos para a conquista de resultados positivos na vida pessoal e empresarial. Com exercícios práticos e um guia de ferramentas on-line, o livro ajudará as pessoas a identificar desejos e as empresas a criar culturas organizacionais, nas quais os funcionários agem de acordo com seus pontos fortes para chegar a resultados inovadores.

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

Giovana Campanha - editora da Revista ACIM



Piaf, uma vida

Caroly Burke
Editora: Leya (2011)
389 páginas

Fruto de uma pesquisa de três anos, "Piaf, uma vida", da australiana Carolyn Burke, é uma biografia completa da cantora francesa ícone da primeira metade do século passado. Mostra desde a infância de Edith Piaf, que foi abandonada pela mãe, à vida adulta, até os dias que antecederam sua morte. O livro mostra como Piaf, "o pequeno pardal", dedicava-se com afincamento à música e carreira e narra os amores da cantora.



VALE A PENA NAVEGAR

www.sbmd.com.br: site do Sistema Brasileiro de Mídia Digital, uma empresa incubada no Núcleo de Inovação Tecnológica, da Universidade Presbiteriana Mackenzie, com cases e soluções

www.brasil.gov.br/empreendedor/empreendedorismo-hoje: traz dicas para quem quer abrir uma empresa, como elaborar um plano de negócios, legislação, principais tributos, entre outras informações importantes.

<http://onthegoreport.com.br/>: trata-se de uma série que tem a proposta de entender como se comporta o consumidor móvel brasileiro: na rua, no trânsito, no café

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



anos

CONSEG

MARINGÁ

Mais segurança. Mais vida.

Trabalho voluntário por Maringá.

Desde 1983, o Conselho Comunitário de Segurança de Maringá trabalha em defesa da segurança, em defesa da vida. São três décadas de parceria com a comunidade em prol do bem-estar de cada cidadão. Um trabalho voluntário de maringaenses, na defesa da coletividade. A busca pela segurança passa pela participação de todos. A vida é um direito de todos nós.

Algumas conquistas nesses 30 anos:

- Construção e instalação do Canil do 4º BPM.
- Oficina de Prevenção ao Uso de Drogas.
- Projeto Reconhecer - cursos para policiais, guardas-municipais, bombeiros e seus familiares.
- Reforma e ampliação da 9ª SDP.
- Projeto Visão de Liberdade - atendendo crianças e jovens deficientes visuais.
- Instalação da ESFAEP - Escola de Formação, Aperfeiçoamento e Especialização de Praças de Maringá.



CONSEG
MARINGÁ



Paulo Matias



Walter Fernandes

REUNIÃO IMPULSIONA IMPLANTAÇÃO DE GASODUTO

Um encontro realizado na ACIM deu os primeiros passos para que Maringá possa ganhar, em breve, uma Unidade Autônoma de Gás (UAG), aos moldes da que está operando em Londrina. O encontro, que aconteceu em 23 de agosto, contou com a presença do presidente da Compagás, Luciano Piazzolatto, e foi promovido pelo deputado estadual Wilson Quintero.

Segundo Piazzolatto, para a implantação da UAG, a região precisaria encontrar consumidores de gás natural, como grandes indústrias. "Londrina e Ponta Grossa nos apresentaram grandes empresas interessadas. Cascavel também encontrou interessados e nos forneceu uma lista com mais de 600 placas de automóveis que poderiam utilizar o gás natural como combustível. Precisamos do mesmo empenho das autoridades de Maringá", ressaltou.

Conforme Piazzolatto, a UAG em Maringá poderia ser o princípio de um gasoduto interligando as regiões de Londrina e Maringá - um projeto que custaria cerca de R\$ 150 milhões.

O presidente da ACIM, Marco Tadeu Barbosa, se comprometeu a levar o assunto a autoridades e empresários da região. "Em parceria com a Terra Rocha Investimentos, vamos fazer um levantamento das empresas que poderiam ser futuros consumidores. A disponibilidade deste combustível seria um diferencial importante para atrair novas empresas e baratear custos das que já estão instaladas na região", ressaltou. O vice-prefeito de Maringá, Cláudio Ferdinandi, também esteve na reunião e prometeu dar o auxílio necessário.

JAPONESES NA ACIM

O presidente da indústria de alimentos à base de soja Kikkoman para a América, Kazuta Mori, esteve em Maringá em 21 de agosto para conhecer a cidade. Ele foi recebido pelo prefeito Roberto Pupin, na prefeitura, por empresários na ACIM e por nipo-brasileiros na Acema. Mori está no Brasil há cinco anos e procura um local para a instalação de uma fábrica da Kikkoman, que produz o único shoyu consumido pela Casa Imperial Japonesa, mantendo tradição há mais de 300 anos. "Vamos analisar se podemos instalar a indústria em Maringá, mas já estou impressionado com a receptividade", afirmou durante a visita.

O presidente da empresa estava acompanhado de Jo Takahashi, que é arquiteto e autor de "A cor do sabor", um dos livros de maior expressão sobre a culinária japonesa da atualidade. Takahashi, cujo livro mostra a culinária do chef Shin Koike, ministrou uma palestra para estudantes de Gastronomia na Unicesumar, no dia seguinte.

POSTOS SORTEARÃO MAIS CARROS

O Núcleo Setorial de Postos de Combustíveis, do programa Empreender, está realizando uma nova campanha de sorteio de automóveis. Intitulada "Abasteça sua sorte", a promoção contemplará três consumidores com um automóvel Voyage zero, sendo que o primeiro ganhador é Ademir Borges dos Santos - ele foi contemplado em 10 de agosto e já retirou o carro (foto).

Para concorrer aos outros dois automóveis, é preciso gastar R\$ 30 em combustíveis ou em loja de conveniência em um dos 32 postos participantes da campanha, que estão identificados. Os próximos sorteios serão em 19 e outubro e 21 de dezembro.



Walter Fernandes



ASSOCIADO DO MÊS

Muitas das frutas que os consumidores maringenses e de outras regiões levam para casa são distribuídas pelo Comércio de Bananas Santomé, empresa do ramo hortifruti que está no mercado há seis anos. Há dois anos, a empresa funciona em prédio próprio.

Segundo o proprietário, Luiz Fernando Muller, a empresa recebe frutas, principalmente de Santa Catarina e São Paulo e revende para supermercados de Maringá, Londrina, Campo Mourão e outras cidades do Estado, além de cidades do interior de São Paulo e Mato Grosso. Entre os produtos comercializados estão banana, laranja, melão, limão e maracujá.

O Comércio de Bananas Santomé fica na avenida Prefeito Sincler Sambatti, 638, Gleba Pinguim. O telefone é o (44) 3029-4848.

CONSEG DOA EQUIPAMENTOS PARA POLÍCIAS

Graças a doações de produtos importados da Receita Federal, que possibilitaram a realização de um bazar, o Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg) viabilizou os recursos necessários para a montagem da Sala de informática da 2ª Esfaep, a Escola de Formação, Aperfeiçoamento e Especialização de Praças em Maringá. Com os recursos também foram adquiridos móveis de escritório, computadores, impressora e fax para a Polícia Ambiental, além de impressoras e fax para a Delegacia da Mulher. A 9ª SDP foi contemplada com computadores e impressora e o 4º Batalhão da Polícia Militar está tendo o canil reformado e ampliado.

A assinatura dos termos de doações aconteceu em 19 de agosto, na sede da ACIM e reuniu representantes das polícias, Receita Federal, Conseg e ACIM.

Walter Fernandes



Novos associados da ACIM

Empresas filiadas entre 21 de julho e 20 de agosto

Sim Tel	Dalu Moda
Agata Corpus	PR3 Serviços de Bombas
A e B Eventos Personalizados	Marlisa Dias Pinto
Rodobrasil	RM Eventos e Formaturas
Are Distribuidora	MCS Documentação Imobiliária
Atendlar Prestação de Serviços	MC Paper
Mecânica Azevedo	Metalúrgica Brassan
Bianchi Distribuidora de	Mavalle Modas
Sementes	Rei das Linhas Aviamentos
Buffet Ilha D' Capri	Lambretta Preparações
Conexão Telecom	Brainbrands Escritório de Criação
C.A Auto Peças Novas e Usadas	Oe Oficina e Escola
Montreal Modas	Ossucci Contabilidade
Castro Máquinas	PH Mobily
Centruz	PHD Produtos para Laboratório
Certifique Solution	Plan House Engenharia
Cetemar Centro de Ensino e	Prospec Brindes
Tecnologia Maringá	Quallistone
Markes Bones	Quallys Laboral
Company Serv	Rovilson Ferro Velho
Mobi Comunicação	Merer
Churrasqueiras e Telhas Almeida	Nil Produções
Embalquim	RS Tap
Facta Empréstimos	Fascínio Eventos
Feast Cup	TEC Imagem
Lemar Chocolates	Acessórios Truckbras
Hotel Gaph	TEC Impressão
Instituto de Estudos Pecuários	CCII Construtora e Incorporadora
Amália Gasparini	Wegg Incorporadora
Instituto da Voz	Zairan Agrocomm Corret. de
St James	Mercadorias
Viviane Martinez Home	Zincoban

CONTRA O CÂNCER DE MAMA E COLO DE ÚTERO

Uma ação da Secretaria de Saúde e Comissão Saúde da Mulher, em parceria com o ACIM Mulher, realizará coletas de exames preventivos ginecológicos, além de profissionais da saúde orientarem as mulheres sobre o autoexame de mama. De 8 a 30 de setembro os serviços serão oferecidos gratuitamente em um ônibus na praça Raposo Tavares, de segunda à sexta-feira, das 8 às 17 horas, com o objetivo de prevenir e detectar precocemente as doenças. Para as mulheres com mais de 40 anos, haverá agendamento de mamografia, também gratuita.

Segundo o Instituto Nacional do Câncer (Inca), o câncer de mama é o mais comum entre as mulheres e representa 22% dos novos casos. A estimativa é que apenas no ano passado este tipo de câncer somou 52.680 novos casos. Já o câncer de colo de útero é o segundo mais frequente entre as mulheres e faz 4,8 mil vítimas fatais por ano.

SOLUÇÕES PARA INFRAESTRUTURA

Para encerrar a “Conferência Internacional sobre Corporações Internacionais e Desenvolvimento: desafios e oportunidades no Brasil”, o Programa de Pós-Graduação em Ciências Econômicas da UEM realizou duas palestras na sede da ACIM, em 26 de julho, sobre infraestrutura. Uma delas teve como tema “Investimentos em Infraestrutura no Brasil: iniciativas do Governo Federal” e foi ministrada pelo Secretário de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda, Antonio Henrique Pinheiro Silveira.

Na opinião do secretário, é preciso acelerar o processo de planejamento da infraestrutura. “Na área de planejamento criamos uma empresa, hoje chamada Empresa de Planejamento e Logística (EPL). Temos um programa de melhorias nas unidades de investimento e precisamos, reconhecidamente, trazer o setor privado para parceria nas áreas de infraestrutura”, diz. Ele ressalta que já existe, para o segundo semestre, uma série de concessões programadas nas áreas de ferrovias, rodovias e aeroportos por meio de parcerias entre setor público e privado.



Ivan Amorim

REVISTA ACIM COMPLETA 50 ANOS

A Revista ACIM é a mais antiga publicação empresarial do Paraná, com 50 anos de circulação. Um evento especial foi realizado para comemorar a data, em 7 de agosto, reunindo na Associação Comercial representantes de agências de propaganda, profissionais que contribuíram com a publicação, anunciantes e membros do conselho editorial.

Na ocasião, o vice-presidente de Marketing da ACIM, cuja pasta é responsável pela revista, afirmou que a publicação “alia tradição e credibilidade e para atingir o grau de excelência, tem uma participação decisiva de todos os envolvidos no processo, como conselho editorial, jornalistas, fotógrafos, contatos publicitários e diagramadora”. No final, Barbieri lançou o selo de 50 anos da revista e anunciou que uma edição especial será publicada em outubro, inclusive trazendo uma reportagem contando um pouco desta história.



CENTRO DE TREINAMENTO

	CURSOS	DATA
SETEMBRO	Super RH – da legislação à gestão	9, 18, 19 e 30 de setembro 2 e 14 de outubro
	Gestão de empreendedorismo para profissionais liberais	10 a 13
	Prevenção de fraudes e cobrança prática de clientes inadimplentes	13 e 14
	Formação de auditor Interno das Normas ISO 9001	14 e 21
	Oratória, a comunicação na profissão	16 a 18
	Os 10 hábitos dos vendedores eficazes	17 a 19
	Loteamento - do investimento à comercialização	17, 18, 24, 25 de setembro 1, 2, 8, 9 de outubro
	PDC - Programa de Desenvolvimento da Comunicação	17 de setembro, 1, 15, 29 de outubro 12 e 26 de novembro
	Técnicas de secretariado e recepcionista	23 a 25
	Excel básico para seu dia a dia	23 a 27
OUTUBRO	Liderança em gestão de pessoas	24 a 26
	Rotinas e práticas do departamento financeiro	24 a 26
	Marketing no Facebook	30 de setembro 1, 2, 3 de outubro
	Telemarketing ferramenta de vendas	14 a 16
	Departamento Pessoal com o uso do Sistema Pholha	14 a 25
	Visão prática e interpretação da Norma ISO 9001	19 e 26
	Excelência em vendas	21 a 24
	Por que os líderes falham e como resolver isto?	14, 16 e 18
	FAP – Fator Acidental de Prevenção e NTEP	9 e 10
	Planejamento tributário para não contadores	21 e 22

FARMÁCIAS DO EMPREENDER COMERCIALIZARÃO PRODUTO EXCLUSIVO

O Núcleo Setorial de Farmácias firmou parceria com a Federação Brasileira das Redes Associativas de Farmácias (Febrafar) para a comercialização dos produtos Lipocorp, do Laboratório Catarinense. Pelo acordo, o produto, que é exclusivo para Maringá e região, será comercializado por todas as farmácias que integram o núcleo do Empreender e que são filiadas à Rede Drogamais.

Os produtos que serão comercializados são nutracêuticos, que é considerada uma disciplina científica e resulta da combinação dos termos “nutrição” e “farmacêutica”.

JM

FM 101,3

Maringá

irreverente



› A melhor
programação

› A maior
cobertura

jovempan.net

44 2101 0001

POR DENTRO DA ACIM

CONHECENDO O CONSELHO PERMANENTE DO JOVEM EMPRESÁRIO

O Conselho Permanente do Jovem Empresário, o Copejem, é um dos cinco conselhos da ACIM. O presidente, Rodrigo Seravali de Britto, explica que o grupo realiza diversos tipos de eventos, em especial para a capacitação de jovens empresários, com palestras e visitas técnicas a empresas e indústrias. O Copejem também é responsável pelo Prêmio Jovem Empreendedor, que é concedido anualmente a jovens empresários ou executivos que se destacam em sua área de atuação – neste ano o homenageado será o vice-reitor da Unicesumar, Wilson Matos Silva Filho, que foi escolhido em 30 de julho.

O conselho é formado por 40 jovens com idade entre 18 e 35 anos, que estão ligados a empresas associadas à ACIM. Todas as terças-feiras o grupo se reúne com o objetivo de preparar os jovens



empresários e transformá-los em líderes.

Outra ação do Copejem foi em 29 de julho, quando os conselheiros entregaram três toneladas de alimentos a entidades sociais de Maringá. A arrecadação aconteceu durante o 11º Festival Yosakoi Soran. Os alimentos arrecadados foram destinados ao Albergue Santa Luíza de Marillac, Organização Reviver, Asilo Wajun Kai, Lar dos Velhinhos e ao Núcleo Social Papa João XXIII.

SOU FIEL À ACIM

Inaugurada em 1989, a Splendor Tecidos, então filial de outra marca e com outro nome, começava uma história de tradição em Maringá. Junto com os irmãos, Suely Regina Yokoyama Kaminata estava à frente da loja.

Somente em janeiro de 1998 a loja tornou-se independente, sob o comando de Suely. Apesar de sócia do marido, é ela quem comanda o negócio. "Vivencio todos os dias a rotina do comércio e lido diretamente com os clientes", diz.

Entre os tecidos comercializados ela destaca a seda, as rendas, tules bordados e linho. "Como a loja é antiga, tenho clientes fiéis em Maringá, mas também somos procurados por consumidores de Cianorte, Paranavaí, Campo Mourão, Nova Esperança, entre outros", conta.

Para garantir a clientela, Suely explica que procura manter os funcionários atualizados e estar sempre atenta à moda que muda constantemente.

A Splendor Tecidos fica na avenida XV de Novembro, 332, lojas 4 e 5. O telefone é 3223-3038.

ACIM PARTICIPA DE AÇÃO SOCIAL INTEGRADA

A ACIM participou, de 1 a 3 de agosto, da Ação Social Integrada do Procon, Agência de Fomento do Paraná, PUC Maringá, Unicesumar e UEM.

Na praça Raposo Tavares foram oferecidos vários serviços à população, como orientações sobre direito dos consumidores, linhas de crédito ao pequeno e médio empreendedor, exames de saúde, além de orientações nas áreas de Direito Civil, Previdenciário e Penal. A ACIM divulgou seus produtos e serviços e ofereceu consultas gratuitas de SPC.





FOCO NO ESPAÇO PÚBLICO

Uma cidade focada na valorização do espaço público. Esta é a proposta defendida pela diretora executiva da empresa dinamarquesa Gehl Architects, Helle Søholt, que esteve em Maringá em 19 de agosto. Reunida com membros do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), no prédio da ACIM, a arquiteta apresentou *cases* de quatro cidades dos Estados Unidos, Dinamarca, Nova Zelândia e Austrália que se “reinventaram” para obter desenvolvimento socioeconômico e urbanístico.

A visita da dinamarquesa está relacionada ao interesse da iniciativa privada na contratação de uma empresa para a elaboração de um masterplan, um estudo de enquadramento e orientação do processo de desenvolvimento urbano, com objetivos e metas para Maringá. O objetivo é transformar o município em um centro de excelência em desenvolvimento científico, tecnológico e de formação universitária, bem como incentivar a pesquisa e a inovação integrada.

Sobre sua impressão de Maringá, Helle Søholt definiu a cidade como dinâmica e com alto nível de colaboração, porém destacou que há melhorias urbanísticas a ser feitas, como o alargamento e regularização do relevo das calçadas. Pensando na qualidade de vida dos moradores, ela sugere prédios compactos – com no máximo cinco andares – e investimentos em equipamentos públicos e no transporte coletivo.

Além dos membros do Codem, a reunião contou com a presença de prefeitos e secretários de municípios da região e diretores das Secretarias de Trânsito e Planejamento de Maringá.

PREMIAÇÃO DE STARTUPS DA FEIRA DE INOVAÇÃO

Durante a I Feitech, que aconteceu simultaneamente à Feira Metalmeccânica, foi realizada a competição Sinergia – Desafio Startups. Foi uma competição entre pessoas com boas ideias de inovação no modelo de startup (negócio replicável, com potencial de crescimento e sem ter certeza de que vai dar certo). Primeiro as ideias foram apresentadas por meio de vídeo postado no Youtube. Depois de uma pré-seleção, os autores dos melhores trabalhos participaram de um treinamento de três dias sobre ferramentas de inovação e startups para que pudessem aplicar os conceitos nas ideias. E na fase final as propostas foram apresentadas a uma banca presencial, composta por membros com conhecimento de mercado e alto grau de liderança.

A melhor ideia foi a de Luiz Henrique Campato, da Gemba Technology, que propôs um sistema de monitoramento e gerenciamento de obras da construção civil. Além de ganhar o prêmio de R\$ 1,5 mil, ele vai apresentar a ideia na competição de Startups que acontecerá durante a Rio Info 2013, no Rio de Janeiro. O segundo lugar ficou com a Primus, de Tiago Perez Vieira, que ganhou R\$ 1 mil pela proposta de um sistema online de gestão estratégica simplificada para pequenas empresas. E o terceiro lugar ficou com Guilherme Sanchez, Fernando Panice e José Augusto Carvalho, da Conex, apresentando um sistema de gestão de qualidade para pequenas empresas e foram premiados com R\$ 500. A premiação aconteceu na sede da ACIM.

Os organizadores da competição planejam a realização da segunda edição do evento no final do ano. Para conhecer as outras equipes e saber mais sobre o projeto, basta acessar o Youtube e buscar por “Sinergia desafio de Startups”.

WILSON DE MATOS SILVA FILHO, O JOVEM EMPREENDEDOR 2013

O vice-reitor da Unicesumar, Wilson de Matos Silva Filho, foi escolhido ganhador do Prêmio Jovem Empreendedor 2013, por uma comissão julgadora em 30 de julho. O nome dele havia sido um dos indicados na primeira fase do processo, do qual fizeram parte 12 entidades. O prêmio é uma realização do Copejem, que é o conselho de jovens empresários da ACIM.

Silva Filho tem 40 anos, é casado com Ledyanne Casitas e tem duas filhas, Clara e Luisa. É formado em administração, mestre em Gestão de Políticas Públicas pela Univali e em Gestão de Educação pela Unimar. Desde muito jovem, começou a auxiliar o pai, Wilson de Matos Silva, na gestão da Unicesumar. E até chegar ao cargo de vice-reitor e de pró-reitor administrativo, precisou ganhar conhecimento, experiência administrativa e maturidade, exigências do pai.

Silva Filho participou ativamente da divulgação e administração das unidades de negócios da família, hoje formadas por sete empresas. Ao lado do pai, o homenageado com o prêmio foi responsável pelo avanço da Unicesumar, que gera mais de mil empregos, oferece mais de 60 cursos de graduação e outros 60 de pós-graduação, além de mestrados nas áreas de Direito e da Saúde e educação a distância por meio de 58 polos. A instituição conta com 50 mil alunos e está se preparando para abrir cursos presenciais em Curitiba, Ponta Grossa, Guarapuava, Londrina e Apucarana.

A data de entrega do prêmio ainda não foi definida. Em 2012 o ganhador foi Antonio Carlos Braga Júnior, da BS2.

Ivan Amorim



Walter Fernandes

NA ACIM, ÁLVARO DIAS DIZ QUE "BRASIL ESTÁ À DERIVA"

O senador Álvaro Dias participou de reunião com os conselheiros da ACIM, em 29 de julho. Oposição ao atual governo, o senador abriu a explanação dizendo que o "Brasil está à deriva, já que os que o comandam perderam o manche". Disse ainda que o Brasil ocupa a última posição entre os países da América Latina com pior crescimento econômico.

Sobre o sistema político brasileiro, Dias afirmou que se trata de "um balcão de negócios para garantir a governabilidade. Promove um sistema incompetente com indicações de partidos políticos e uma relação desonesta e promíscua entre partidos políticos e governantes".

Dias reclamou que a limitação numérica da oposição diminui as denúncias de irregularidades. "A quem interessa este sistema? Aos mensaleiros e gafanhotos, mas não aos brasileiros. Este sistema foi assimilado e visto quase com complacência pelos políticos e até pela mídia", declarou.

E, por fim, criticou a atuação do BNDES, que "está colaborando com a corrupção internacional" ao desculpar as dívidas de países africanos.

ACIM DEFENDE TRABALHO E ATENDIMENTO DAS APAES

A ACIM emitiu nota tornando público seu posicionamento em relação à emenda à proposta do Plano Nacional de Educação (PNE) que torna obrigatória o atendimento escolar aos alunos com deficiência (intelectual, física neuromotora e transtornos globais) na rede regular de ensino.

A ACIM é contrária à emenda e reitera que seu posicionamento é o mesmo das Apaes em garantir que crianças e adolescentes com deficiência continuem sendo atendidos em escolas especiais. Caso a emenda da PNE seja aprovada, o trabalho de décadas de entidades como as Apaes será comprometido.

No comunicado enviado aos associados e imprensa a entidade reitera que não é contra a inclusão de crianças e adolescentes com deficiências no sistema regular de ensino, pelo contrário, ela é bem-vinda. Mas a proposta não será válida para todas as crianças e adolescentes com deficiência, principalmente para aqueles com maior grau de comprometimento intelectual e físico neuromotor.

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

REDE CATEDRAL DE COMUNICAÇÃO

A carência de professores é um problema crônico, produzido historicamente principalmente pela retirada da responsabilidade do Estado pela manutenção da educação pública de qualidade e da formação de seus educadores

A escassez de professores

O número de jovens interessados em ingressar na carreira do magistério é cada vez menor. A escassez de professores compromete todos os níveis, porém tem sido mais sentida no ensino médio, principalmente nas disciplinas de Química, Física, Matemática e Biologia.

O problema não é recente e vem sendo estudado há mais de três décadas por educadores e entidades como a Associação Nacional pela Formação dos Profissionais da Educação (Anfope). Entretanto, o Ministério da Educação (MEC) tem ignorado essas reflexões sistemáticas e tem optado por tratar o problema de forma pragmática, adotando soluções emergenciais e compensatórias que, além de não resolverem radicalmente o problema da falta de professores, resultaram na baixa qualidade dos profissionais que são formados.

De fato, a carência de professores é um problema crônico, produzido historicamente principalmente pela retirada da responsabilidade do Estado pela manutenção da educação pública de qualidade e da formação de seus educadores. Desde os anos 90 embora tenha ocorrido redução dos investimentos públicos na educação, o MEC não deixou de centralizar as políticas que orientam as diretrizes curriculares do ensino superior, e essas têm secundarizado a reflexão teórica, levando os cursos a ancorarem-se predominantemente na prática.

Má qualidade da formação inicial, ausência de condições adequadas de exercício do trabalho docente, baixos salários, inexistência de plano de carreira, violência nas escolas, ausência de uma política de formação continuada são as condições que afastam do magistério amplas parcelas da juventude.

Em 2007 o Conselho Nacional de Educação (CNE) produziu para o MEC um documento sobre a escassez de professores para o ensino médio e fez várias sugestões para o enfrentamento do problema, entre outras: bolsas para alunos de graduação ministrarem aulas na rede pública; contratação de profissionais liberais (engenheiros, biólogos, agrônomos...) mediante complementação pedagógica; ampliação do Prouni, financiando alunos em cursos de licenciatura em instituições privadas; contratação de professores estrangeiros; criação de incentivos financeiros para adiar as aposentadorias dos professores ou para que os professores aposentados voltem a dar aulas; ampliação dos cursos de licenciatura a distância oferecidos pela Universidade Aberta do Brasil (UAB). A novidade mais recente proposta pelo MEC é “estimular” a adesão ao magistério condicionando o piso salarial do professor à avaliação de desempenho dos alunos.

Adotar uma política emergencial, estimular a privatização, propor a formação de professores aligeirada e barata não resolvem o problema da escassez de professores. Ademais, a proposta de instituir prêmios aos professores que obtiverem melhor desempenho de seus alunos mostra que o MEC assumiu declaradamente a lógica produtivista e mercadológica, isto é, uma pedagogia preocupada apenas com os resultados e que responsabiliza o professor pelo sucesso do aluno.

Na contramão dessas soluções pragmáticas, a Anfope sugere uma política global de formação e valorização dos profissionais da educação que contemple de forma articulada e prioritária a formação inicial com qualidade, a formação continuada e condições de trabalho, salários e carreira para que os jovens desejem ser professores no futuro.

Ivana Veraldo é professora doutora do Departamento de Fundamentos da Educação da Universidade Estadual de Maringá (UEM)



AQUI SEUS IMPRESSOS GANHAM VIDA.



GRÁFICA REGENTE
www.graficaregente.com.br



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

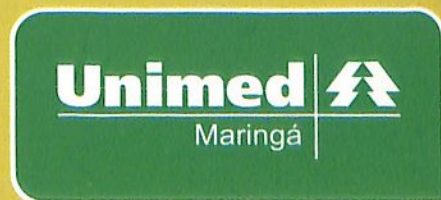
comercial@graficaregente.com.br

Tel.: (44) 3366-7000

OLHARES PRA
VOCÊ
 CUIDADOS POR
VOCÊ

Mais que clientes, amigos. Mais que olhares, cuidados. A Unimed Maringá agradece aos mais de 167 mil clientes pela confiança e proximidade. Valores como carinho e atenção fortalecem a nossa relação. Nosso trabalho é proporcionar bem-estar, tranquilidade e qualidade de vida pra você.

15 de setembro
 Dia do Cliente



Nosso melhor plano é cuidar de você.