



Dezembro/2013
Nº 538 - Ano 50
R\$ 5,00

60 anos ao lado
de quem inova



ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

Perspectivas 2014

O QUE O MERCADO LOCAL ESPERA
ALÉM DA COPA E DOS NEGÓCIOS



PESQUISA DO PROCON REVELA
COMO ESTÁ A TELEFONIA
CELULAR

GRANDES SONHOS GRANDES CONCRETOS

TAKY EMPREENDIMENTOS 1º LUGAR NO PRÊMIO SINDUSCON*
CATEGORIA OBRAS TERCEIRIZADAS

Com três décadas de tradição nas áreas de construção civil, incorporação e loteamento, o grupo TAKY se consolidou como referência no mercado de imóveis graças ao lançamento de empreendimentos de alto padrão.

Formado pelos irmãos Yabiku, um trio de engenheiros que decidiu seguir a carreira do pai, o grupo tem empreendimentos lançados não só em Maringá como também no estado de São Paulo, somando ao portfólio da empresa obras de grande porte, como prédios residenciais e edificações comerciais com um conceito pioneiro no Brasil.

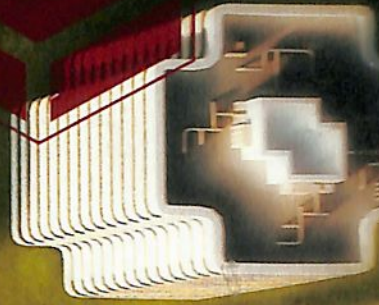
* Sindicato da Indústria da Construção Civil - PR



OS QUISTAS



LUGAR



TAKY
Empreendimentos



RRU
engenharia

WWW.TAKY.COM.BR



“ Nosso principal motivo de comemoração não são os indicadores superiores a Londrina – afinal, o desenvolvimento de toda a região é benéfico para todos – e sim o crescimento de indicadores positivos registrados pela própria cidade ano após ano

Que venham boas notícias em 2014

Maringá deverá fechar 2013 com a criação de mais de dez mil empregos. A cidade tem registrado excelentes índices de desempenho econômico nos últimos anos, fruto de muito planejamento das entidades de classe e do poder público e, principalmente, dos investimentos dos empresários.

A arrecadação com ICMS, de acordo com o Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (Ipardes), ultrapassou Londrina em 2011 – enquanto Maringá recolheu R\$ 608,3 milhões, a cidade vizinha, que tem quase 40% mais moradores, recolheu R\$ 462,9 milhões. Estes números, inclusive, foram tema de uma reportagem da Folha de Londrina em novembro.

A arrecadação com IPI, de acordo com a Receita Federal, em 2012 foi 15% maior do que em Londrina e em 2013, no acumulado até outubro, foi 58% superior. Outro indicativo da fase próspera que vive a Cidade Canção é que neste ano, segundo a Secretaria Municipal de Planejamento, a área construída deverá ser de 1,3 milhão de metros quadrados – enquanto que dez anos atrás eram 600 mil metros.

Nosso principal motivo de comemoração não são os indicadores superiores a Londrina – afinal, o desenvolvimento de toda a região é benéfico para todos – e sim o crescimento de indicadores positivos registrados pela própria cidade ano após ano.

Dois mil e treze também foi de muitas conquistas

para a ACIM. A entidade completou 60 anos e ofereceu palestras gratuitas para os associados, como a do ex-jogador Oscar Schmidt, as palestras nos bairros por meio do projeto ACIM em Ação, e o Congresso do Empreendedor, que contou com as participações do economista Ricardo Amorim, do novo presidente da Bombril, Marcos Scaldelai, entre outros. Mais duas boas notícias foram a celebração dos 50 anos da Revista ACIM, a mais antiga publicação empresarial do Paraná, e o lançamento de produtos como o cartão Vale-Cultura.

Para 2014, as expectativas são positivas. O Brasil terá dois momentos importantes: sediará a Copa do Mundo de futebol e elegerá presidente, governadores, senadores, deputados federais e estaduais. Fora isso, os economistas e analistas de instituições financeiras acreditam que o PIB crescerá 2,1% e a inflação deverá se manter entre 5 e 6% ao ano.

Na ACIM temos metas de continuar aumentando o número de associados e, principalmente, fidelizar as empresas que já são filiadas. Vamos continuar oferecendo nossos cursos, produtos, serviços e continuaremos defendendo os interesses da comunidade. Esperamos continuar contando com sua valiosa parceria. Afinal, a ACIM é a casa do empresário maringaense.

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



RESULTADOS RÁPIDOS

Das 500 maiores empresas americanas,
mais de 400 usam Dale Carnegie.

Como seria se a sua empresa também tivesse acesso
aos melhores processos e práticas de treinamento
contratados pelos maiores do mundo?

100 anos, 86 países, ISO 9001:2008




DALE CARNEGIE TRAINING®

Igniting the enthusiasm in the workplace

www.dalecarnegie.com.br

*Venha conhecer
a nova casa da Design.*



*Expo
design*

Av. São Paulo, 3019 | 44 3226 8144



A DESIGN convida você para conhecer sua nova sede e central de vendas - a EXPO DESIGN. Um espaço múltiplo uso para clientes e profissionais de engenharia, arquitetura e decoração.

CONHEÇA O DECORADO DO LANÇAMENTO TERRAÇOS DE SANTORINI - UMA ILHA DE CONFORTO EM MARINGÁ.



INOVAÇÃO E QUALIDADE
Desde 1975

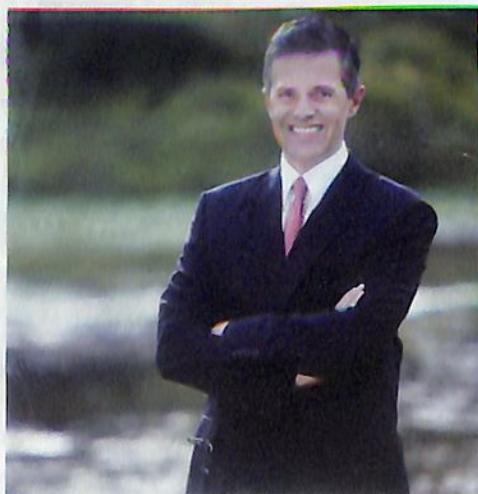
construtoradesign.com.br



16

REPORTAGEM DE CAPA

No ano que vem o Brasil sediará a Copa do Mundo e realizará eleições, mas qual será a perspectiva de negócios? Além da expectativa do mercado em relação aos principais índices econômicos, a reportagem traz a opinião de dirigentes classistas locais e de empresários como Rangel Rampazzo, que investirá na ampliação do parque gráfico da Caiuás Gráfica e Editora



10 ENTREVISTA

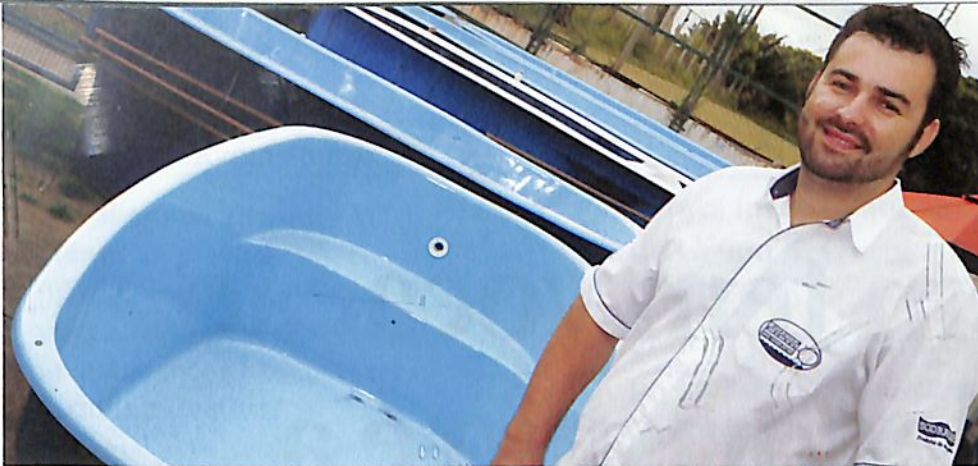
O comentarista Mauro Halfeld, que é pós-doutor pelo Massachusetts Institute of Technology (MIT) e tem mais de 20 anos de experiência no mercado financeiro, dá dicas diárias de como investir melhor o dinheiro aos ouvintes da CBN Brasil; autor de cinco livros sobre investimentos, Halfeld é o entrevistado principal da última edição do ano da Revista ACIM

24 PESQUISA

Uma pesquisa revela que 56% dos consumidores maringenses avaliam que falta algum tipo de estabelecimento comercial próximo de casa, principalmente supermercados, padarias e farmácias; a pesquisa encomendada pelo Sebrae mostra que há oportunidades, como acredita o empresário Dyego Ricardo Zago, que abrirá a quarta loja dos supermercados Cidade Verde

30 SEGURANÇA

Um incêndio consumiu a JD Móveis de Maringá e o empresário Ermelindo Duarte perdeu o estoque e computadores; contratar um seguro pode minimizar prejuízos, mas também é preciso fazer as manutenções elétricas corretamente, bem como sinalizar saídas e manter os extintores em dia, que são as principais irregularidades encontradas pelo Corpo de Bombeiros



44 MERCADO

Todos os anos Fábio Salinas, da Salinas Piscinas, vê o trabalho aumentar na alta temporada e precisa reforçar as equipes de trabalho, em compensação no inverno até a procura por produtos de tratamento de água cai; para sobreviver aos meses de baixo faturamento e lidar com a sazonalidade, é preciso investir em marketing e ter muito planejamento, como faz o empresário

48 AUTOMAÇÃO

É uma realidade: acionar automaticamente o ar-condicionado num horário determinado ou ser recebido com uma iluminação acolhedora ao chegar em casa; a automação é um nicho de mercado que recebe investimentos de empresários como Sidnei Gruber e Eloisa Castelo, que fabricam estofados sob medida e com sistemas automatizados para reclinar ou estender o assento do sofá

CELULAR

Num teste de campo em 119 pontos da cidade, quase 10% das ligações feitas de um celular para um telefone fixo não foram completadas ou tinham baixa qualidade; uma pesquisa feita pelo Procon Maringá mostra ainda que em relação aos serviços de dados, a realidade é pior: quase 70% dos testes não foram concluídos de acordo com o Sistema de Medição de Tráfego de Internet (Simet)

REVISTA

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

ANO 50 Nº 538 DEZEMBRO/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 Fontanella, Rosângela Gris e Rubia Pimenta

EDITORIAÇÃO
Andréa Tragueta

REVISÃO
Giovana Campanha, Jociani Pizzi

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 Megda

CONSELHO DO COMÉRCIO E SERVIÇOS
Presidente: Mohamad Ali Awada Sobrinho

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

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

APOIO INSTITUCIONAL



“Para quem tem vocação, empreendedorismo é a melhor forma de ficar rico”

Divulgação



De segunda a sexta-feira, por volta das 8 horas, os ouvintes da CBN Brasil podem esclarecer as mais diversas dúvidas sobre investimentos, como o melhor momento para comprar dólares, investimentos em ações, aposentadoria e aplicação em poupança. Quem dá as respostas é o engenheiro Mauro Halfeld, que é pós-doutor pelo Massachusetts Institute of Technology (MIT) e tem mais de 20 anos de experiência no mercado financeiro. Com uma linguagem acessível, Halfeld sugere como investir melhor o dinheiro.

O professor titular da Universidade Federal do Paraná é autor de cinco livros, entre eles “Investimento – como administrar melhor seu dinheiro”, “Seu imóvel – como comprar bem” e “Patrimônio – para você ganhar mais e viver melhor”. Na atual conjuntura brasileira ele tem sugerido, para os investimentos de longo prazo, os títulos do Tesouro Direto e também os investimentos em ações para quem tem um perfil menos conservador. Na entrevista a seguir, Halfeld fala sobre planos de previdência privada, cotação do dólar e mercado imobiliário. Confira:

Todos podem se tornar milionários, mesmo tendo uma renda pequena?

Na teoria sim. Juros sobre juros, aluguéis sobre aluguéis, dividendos sobre dividendos, lucros sobre lucros podem virar uma montanha de dinheiro ao final de 30 ou de 40 anos. Não são raros os exemplos de pessoas humildes que juntam um

belo patrimônio no Brasil. Mas isso tem se tornado mais difícil. Os juros reais foram muito reduzidos no país e não tem sido tão fácil ganhar dinheiro com aplicações de risco nos últimos três anos.

Qual o percentual da renda é preciso acumular para manter na aposentadoria o mesmo padrão

de vida da atualidade?

Isso depende muito do tempo que resta para a aposentadoria e da taxa de rendimento acima da inflação que vai se conseguir nas aplicações. Para alguém com menos de 30 anos, 10% da renda como poupança seria uma meta interessante. Quem começar a partir dos 40 anos vai precisar economizar cerca de 20% da renda mensal.

O senhor acredita que os planos de previdência privada continuam sendo uma alternativa rentável de investimento? E como fazer uma escolha assertiva?

Poucos planos de previdência privada têm conseguido gerar bons ganhos. Eles custam muito caro no Brasil. A maioria dos fundos ainda cobra taxas superiores a 1% ao ano. Alguns ainda têm coragem de cobrar 3% ou mais. Eles contam com o comodismo e com a ignorância de muitos clientes. Para mim os critérios de escolha de um plano de previdência devem ser: segurança do administrador (se ele quebrar, o cliente perde); taxa de administração cobrada (quanto menor, melhor); e perfil do aplicador (jovens precisam aplicar em renda variável também, já os mais velhos devem ser mais conservadores). Uma dica: sindicatos e associações de classe oferecem planos bem mais econômicos e muitas vezes administrados pelos grandes bancos e seguradoras. Ou seja, a segurança desses planos coletivos é boa e as taxas bem menores. Existe uma alternativa ainda mais interessante: Tesouro Direto e aplicações em ETFs (Fundos de ações negociados na Bovespa). A combinação desses dois produtos permite a qualquer brasileiro um rendimento bem maior, mais segurança e mais transparência.

As ações da OSX registram queda de mais de 90% neste ano. A queda das empresas de Eike Batista e a consequente desvalorização das ações das empresas podem comprometer a imagem do mercado de ações?

Não creio. Nunca investi e nunca sugeri investimento nos papéis do Grupo X. Quem aplicou sabia que se tratava de um negócio de alto risco.

“ Nunca investi e nunca sugeri investimento nos papéis do Grupo X. Quem aplicou sabia que se tratava de um negócio de alto risco. O caso impressiona pela grandiosidade: como tantos perderam tanto em tão pouco tempo? Tudo é movido por excesso de cobiça, tanto dos empresários, quanto dos aplicadores individuais e dos intermediários

O caso impressiona pela grandiosidade: como tantos perderam tanto em tão pouco tempo? Mas na história financeira exemplos assim não são raros. Tudo é movido por excesso de cobiça, tanto dos empresários, quanto dos aplicadores individuais e dos intermediários. O aplicador cauteloso que diversifica e que tem visão de longo prazo não é atingido por episódios assim.

Ações continuam sendo um bom investimento no longo prazo?

Sim e enquanto o capitalismo existir no país assim será. Mas ações não são adequadas a todos os aplicadores porque a volatilidade é gigantesca no curto prazo. Só deve aplicar na Bolsa quem estiver preparado para perder. Sugiro que pequenos aplicadores comecem sempre através dos ETFs (Exchange Traded Funds) que aplicam em carteiras com muitas ações de grandes empresas, acompanhando um índice como o Ibovespa. Resultado: são transparentes, econômicos e vitoriosos no médio e longo prazos. Bons exemplos de fundos ETF: PIBB11, BOVA11, XBOV11 e DIVO11.

Os analistas, segundo o relatório Focus, do Banco Central, apostam que o dólar custará no final do ano que vem R\$ 2,4. Qual será, na sua opinião, o desempenho da moeda americana nos próximos meses?

Acho que eles estão sendo otimistas. Creio que o dólar se valorize bem mais frente ao real no ano que vem. Com a iminente alta dos juros nos EUA, o dólar vai se fortalecer no mercado internacional, e no Brasil a valorização do real foi longe demais nos últimos dez anos. No sentido oposto temos o governo sentado em uma grande reserva de dólares e que certamente estará disposto a impedir uma alta muito agressiva num ano eleitoral. Para o final de 2014, eu pensaria em algo entre R\$ 2,5 e R\$ 2,6. Para o final de 2015 eu já vejo o dólar se aproximando dos R\$ 3. Ou seja, o dólar deve ganhar da renda fixa nos próximos três anos no Brasil.

Você afirmou que o preço dos imóveis pode ceder um pouco e que a liquidez pode diminuir. Investir em imóveis continua sendo um bom negócio?

Para quem paga aluguel, comprar a casa própria ainda é interessante principalmente pelos aspectos psicológicos envolvidos. Mas creio que este não seja o melhor momento para se investir pensando em ter renda de aluguel. Falo isso de forma geral. No entanto, o mercado de imóveis é muito heterogêneo e sempre haverá fantásticas oportunidades para os profissionais e para os mais atentos as pechinchas que surgirão uma vez ou outra no mercado. Só que essas oportunidades de bons negócios no mercado imobiliário serão raras nos

próximos cinco anos. O motivo é muito simples: os preços subiram demais.

A regional noroeste do Paraná da Caixa Econômica, que abrange 121 municípios, estima que os financiamentos imobiliários saltarão de estimado R\$ 1,5 bilhão, em 2013, para R\$ 1,8 bilhão, em 2014?

O governo sabe que esse é um setor muito importante na composição do PIB. Isso então é um sinal de que os estímulos do governo estão continuando. Mas falta combinar com a renda do trabalhador. Não basta ter crédito se o preço é alto demais para a renda do futuro mutuário. A desaceleração deve acontecer exatamente nas regiões onde os preços mais subiram.

A Selic registrou pequenas altas nas últimas semanas. O senhor acredita que a taxa básica continuará em alta?

Sim, acho que a Selic pode subir mais de 1 a 2 pontos percentuais nos próximos quatro meses. A seguir, deverá haver uma trégua porque estaremos num ano eleitoral e o governo não vai querer exagerar na dose num momento delicado como este.

O Brasil tem registrado inflação estável e baixa em relação ao nosso histórico. Com a inflação na casa de 6% ao ano, quais os investimentos mais recomendados?

No curto prazo, sugiro LFT (aplicação pré-fixada) no Tesouro Direto. Nos bancos as LCAs e LCIs são interessantes pela isenção de Imposto de Renda. Fundos cambiais também devem continuar em boa posição no ranking dos investimentos nos próximos três anos. Se o otimismo voltar ao mercado brasileiro, o jogo se inverterá e daí ações, fundos imobiliários e pa-



Divulgação



Creio que o dólar se valorize bem mais frente ao real no ano que vem. Com a iminente alta dos juros nos EUA, o dólar vai se fortalecer no mercado internacional, e no Brasil a valorização do real foi longe demais nos últimos dez anos. No sentido oposto temos o governo sentado em uma grande reserva de dólares e que certamente estará disposto a impedir uma alta muito agressiva num ano eleitoral

péis de longo prazo do Tesouro Direto voltarão a brilhar.

O brasileiro, de maneira geral, é um bom poupador?

Não. Perdemos para os europeus e asiáticos, que são bem mais disciplinados e estamos cada vez mais próximos dos americanos tanto em obesidade quanto em endividamento. Precisamos melhorar muito nesse tema.

Empreendedorismo continua sendo uma boa forma de investimento?

Sem dúvida. Para quem tem vocação, essa é a melhor forma de ficar rico. E feliz é o país que tem empreendedores motivados e capacitados. Infelizmente nos últimos anos no Brasil o empreendedor se tornou um vilão aos olhos de uma boa parcela da população. Ao contrário, os empreendedores são os grandes criadores de

riqueza de uma nação. Eles merecem muito mais estímulos e segurança jurídica. Para isso, precisamos urgentemente simplificar nossos impostos e nossas leis trabalhistas.

Quais erros você já cometeu como investidor?

Aos 14 anos investi todo meu dinheiro numa única ação: Banco do Brasil. Era uma "blue chip" na época. Mantive esse investimento durante uns três anos e ganhei pouco. Aprendi amargamente a primeira lição que muitos aplicadores insistem em não colocar em prática: diversificar é fundamental no mercado de ações. Mais tarde aprendi que todos os bilionários já perderam milhões. Erros fazem parte do processo de aprendizagem. O importante é trabalhar com uma boa margem de segurança em renda fixa para que esse erro na renda variável ou no negócio próprio nunca seja fatal. ■



ANS - Nº 31526-5

**O ANO PASSOU RÁPIDO COM MUITOS
ACONTECIMENTOS E MUITAS CONQUISTAS.**

**COM GRATIDÃO DESEJAMOS A TODOS OS
BENEFICIÁRIOS UM BOM NATAL E ÓTIMO 2014!**

MUITO MAIS SAÚDE COM PAM SAÚDE.

PLANOS DE SAÚDE EMPRESARIAIS E FAMILIARES.

Maringá: 44 3218-1515 | Cascavel: 45 3218-1314

Campo Mourão: 44 3017-0051 | Ubiratã: 44 3543-4186

www.drpam.com.br

CAPITAL DE GIRO

SICOOB PR INAUGURA PRIMEIRA SALA VIP EM AEROPORTO NO BRASIL

O Aeroporto Internacional Afonso Pena, em São José dos Pinhais, conta com uma sala exclusiva para atender os cooperados do Sicoob Paraná. A sala entrou em funcionamento em 21 de novembro e é o primeiro espaço VIP entre todas as cooperativas de crédito do país. O espaço conta com ambiente para descanso, painel de voo, wireless, computadores, TV a cabo, jornais, revistas, bebidas e snacks para todos os cooperados que possuem o SicoobCard MasterCard Platinum. Além disso, para todos os cooperados em trânsito no aeroporto está disponível um caixa automático do Sicoob. "Este é um espaço que agregará valor à marca e beneficiará diretamente o associado", afirma o presidente do Conselho de Administração do Sicoob Paraná, Jefferson Nogaroli.

O atendimento é de segunda a sexta-feira das 7h às 22h, no piso superior do aeroporto.

Walter Fernandes



ICI É ENTIDADE DE UTILIDADE PÚBLICA

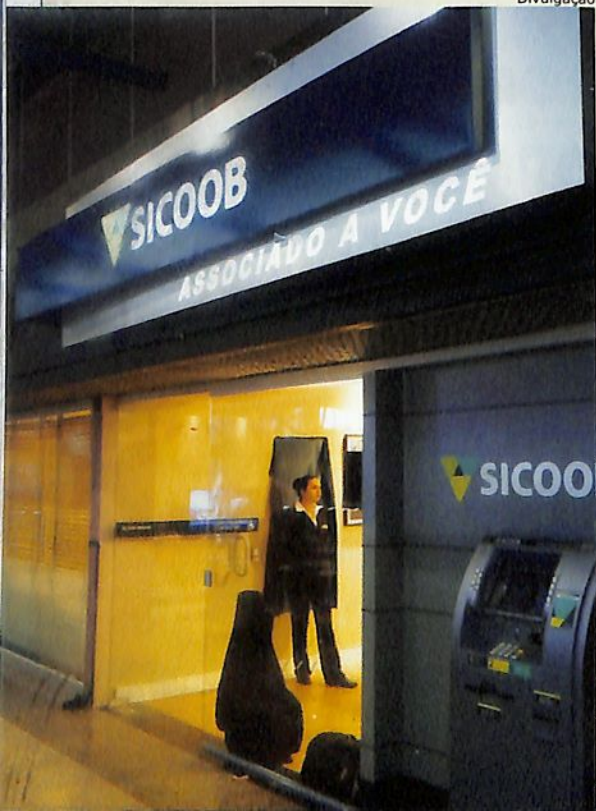
O Instituto Cultural Ingá (ICI) foi declarado Entidade de Utilidade Pública, pela Câmara Municipal por unanimidade. Jair Ferrari e Mohamad Ali Awada Sobrinho, membros da diretoria do Instituto, receberam das mãos do presidente da Câmara, Ulisses Maia, o Diploma de Utilidade Pública e cópia da Lei Municipal Nº 1934/13 sancionada pelo prefeito, Carlos Roberto Pupin.

"Isto é um endosso à credibilidade que o ICI tem gerado no segmento cultural da região de Maringá. E com essa outorga, novos horizontes se vislumbram para o desenvolvimento do fomento e incentivo à cultural regional por meio do Instituto", diz o diretor executivo do ICI, Miguel Fernando.

PRÊMIO SINDUSCON RECONHECE AS MELHORES EMPRESAS

Durante o Encontro Empresarial da Construção Civil realizado em Maringá, no início de novembro, foram divulgados os resultados do Prêmio Sinduscon, disputado em três categorias. Os vencedores foram a A.Yoshii (1º) e a Catamarã (2º) na categoria "Construtoras Incorporadoras"; Taky (1º) e Sisa (2º) na categoria "Terceirizadoras"; e Cantareira (1º) e Tuiuti (2º), na categoria "Obras Públicas". O Sinduscon vai providenciar o plantio de árvores de acordo com a emissão de gases utilizada na realização do evento que teve a chancela "Carbono Zero".

Divulgação



Divulgação



DIESEL É TRANSPORTADO PELA 1ª VEZ VIA FERROVIA PARA O NORTE DO PARANÁ

A América Latina Logística (ALL) iniciou operação inédita para importação de combustíveis via ferrovia pelo Porto de Paranaguá. A primeira operação, cujo produto foi proveniente do Golfo do México, contemplou uma carga de 3.500 metros cúbicos de diesel que tem como destino as bases de abastecimento da Distribuidora Ipiranga no norte do Paraná. A companhia terá capacidade de embarcar 56,5 mil metros cúbicos do combustível até o final deste ano.

O transporte ferroviário do diesel importado deve contribuir para o abastecimento de combustíveis no interior, hoje feito principalmente por dutos e rodovias. O modal ferroviário, além de ser mais competitivo economicamente, reduz a emissão de gases poluentes para o meio ambiente se comparado com a alternativa rodoviária.

ESTABELECIMENTOS ACEITAM VALE-CULTURA

O Vale-Cultura, benefício oferecido com o objetivo de facilitar e estimular o acesso a produtos e serviços culturais, já está funcionando em Maringá. Os cartões do Vale-Cultura começaram a ser distribuídos no início de dezembro para os funcionários de sete empresas maringaenses através da operadora Cooper Card, que é a primeira empresa paranaense homologada pelo Ministério da Cultura (MinC) para oferecer o serviço.

O cartão é pré-pago e tem R\$ 50 mensais livres para o trabalhador usufruir em bens e serviços culturais - o crédito é cumulativo e não tem validade. No Paraná 146 estabelecimentos comerciais estão credenciados e aceitam o cartão. Em Maringá são 113 estabelecimentos credenciados.

O Vale-Cultura Cooper Card foi viabilizado em Maringá por meio de uma parceria com o Instituto Cultural Ingá (ICI) e a ACIM. Qualquer empresa que empregue trabalhadores com carteira assinada pode oferecer o benefício, basta se inscrever no site do MinC. O governo federal permite que as empresas de lucro real abatam a despesa no imposto de renda em até 1% do imposto devido. E empresas baseadas no lucro presumido ou Simples também podem oferecer o benefício.



Divulgação

C&A INAUGURA PRIMEIRA LOJA NA CIDADE

Em 3 de dezembro, a C&A inaugurou a primeira loja em Maringá. Gerando mais de 50 empregos diretos, a loja foi instalada em dois pisos do Maringá Park Shopping Center e tem cerca de dois mil metros quadrados.

De acordo com a assessoria de imprensa da empresa, o investimento local foi definido depois que a direção da rede analisou os números de desenvolvimento da cidade, como a taxa de geração de empregos, PIB e a qualidade de vida na região. A unidade de Maringá faz parte de uma rede de mais de 250 unidades espalhadas pelo Brasil.



Dra. Márcia Nicolau Barbieri

CRO - 6595



Especialista em Ortodontia,
Ortopedia Facial e Odontopediatria

Rua 10 de maio, 70-c | Zona 07 | Maringá | PR | 44 3263.2747

2014 além da Copa e das eleições

Eventos do ano que vem são grandes estímulos para a economia, mas não devem ser encarados como salvação; empresários e dirigentes classistas têm perspectivas otimistas



INDICADORES ECONÔMICOS	2013	2014
IPCA (%)	5,84	5,91
Taxa de câmbio (US\$ 1)	R\$ 2,27	R\$ 2,40
Selic (%)	10	10,25
Crescimento do PIB (%)	2,5	2,10
Crescimento da produção industrial (%)	1,70	2,50
Balança comercial (US\$ bilhões)	+ 1,2	+ 8
Variação dos preços administrados (%)	+ 1,6	+ 3,8

FONTE | Relatório Focus (14/11) - Banco Central do Brasil

Arte: Wellington Vainer

Alan Maschio

Apesar do que seria mais útil para o empresariado brasileiro poder organizar planejamentos de longo prazo (se a divulgação de índices de desenvolvimento econômico excessivamente otimistas, ou se de indicadores mais realistas, e que poderiam provocar um clima de temor) o Brasil sobreviveu a 2013, ano em que se assistiu a

grandes variações de projeções financeiras.

A nebulosidade diante dos números criou até denominações para os grupos com leituras diferentes sobre estas projeções: neste ano passaram a se manifestar os “de mercado”, que passaram o período defendendo crescimento de 2,2% do Produto Interno Bruto (PIB) para 2014, com base na desaceleração do investimento; os “otimistas”, que defendem taxa de 3%, com base na recuperação do investimento pela infraestrutura, câmbio estável em R\$ 2,3 e reajuste de energia e gasolina; e os “pessimistas”, que acreditam em avanço do PIB em 1,5%, com base no aumento da inflação, aumento do câmbio e cancelamento das desonerações promovidas nos últimos dois anos pelo governo federal como forma de incentivar o consumo.

As variações e inseguranças assistidas pelo mercado, no entanto, não são injustificadas. O próprio Relatório Focus, pesquisa usada pelo Banco Central para manter alinhadas as expectativas do país sobre os rumos da economia e o trabalho dos agentes financeiros governamentais para manter a inflação sob controle, apresentou curvas acentuadas. Para se ter uma ideia, em janeiro de 2013, por exemplo, o relatório projetava que o ano fecharia com inflação na casa de 5,52%, em taxa medida pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA). No final de junho o mesmo indicador foi a 5,65%. E o relatório divulgado em 14 de dezembro (o mais recente até o fechamento desta reportagem) apontava para escalada de preços na ordem de 6,25% registrada em outubro, e 6,14% no dia da publicação.

Quanto às expectativas para 2014, em junho o mercado mantinha a expectativa de que o IPCA chegasse a 5,88% ao final do ano seguinte. Em novembro a previsão foi a 5,91%.

Com relação ao avanço do PIB, o setor “pessimista” de análise de mercado parece ter chegado mais próximo das projeções estimadas pelo Focus - ao menos no que se refere à tendência: ao longo do ano, o BC chegou a estimar avanço de 3,4% na economia brasileira no ano que vem. A expectativa chegou a ameaçar estabilidade na casa dos 3%, mas deve fechar o ano em 2,1%, como mostra o relatório de 14 de novembro.

Essa instabilidade deve-se, em parte, às políticas adotadas pelo governo para o incentivo ao de-

envolvimento. Com efeito de curto prazo, as decisões sujeitam pesadamente o mercado às intempéries de fatores externos, como a crise europeia.

Dólar

Tais fatores geraram pressão em indicadores considerados chaves para o desenvolvimento do Brasil, como a taxa de câmbio e a capacidade de investimentos, tanto os internos quanto estrangeiros. “Assistimos realmente a tendência de valorização do dólar por pressões externas, graças a uma balança desfavorável. Mas por outro lado, o governo mostrou capacidade para estabilizar o câmbio”, acredita o economista Joílson Dias, do Departamento de Economia da Universidade Estadual de Maringá

Walter Fernandes



O economista Joílson Dias diz que em 2014 o dólar deverá continuar subindo, mas de forma controlada, e que o endividamento do país tem previsão de alta

Walter Fernandes



Rangel Rampazzo, da Caiuás Gráfica e Editora, planeja investir na ampliação do parque gráfico; eleições, que trazem um aumento de serviços, facilitarão a expansão

(UEM). “Sabemos que para 2014 a moeda pode continuar subindo, mas deve ser de forma controlada”, completa.

O economista reforça que, para a garantia de desenvolvimento em índices considerados ao menos satisfatórios para 2014, as responsabilidades do poder público passam por três fatores: o já citado controle da taxa de câmbio. Assim como não é interessante que o dólar fique muito barato, o que poderia implicar prejuízos para os exportadores e, em especial, o agronegócio, valores muito altos para a moeda americana obviamente trariam pressão inflacionária, em função do alto volume de importações das quais o Brasil ainda é dependente.

Os outros dois fatores ligados ao desenvolvimento são o controle da demanda por consumo e o controle de gastos públicos. No caso do primeiro, é aí que reside

talvez o mais claro caso de política de curto prazo do governo federal. A ferramenta mais usada para este controle é a Selic. Neste caso, as críticas são generalizadas, especialmente porque se a Selic mostra-se eficiente no controle inflacionário por ajudar a conter o consumo, por outro lado a taxa alta emperra o poder de investimentos da iniciativa privada, paralisada diante de empréstimos caros.

Este tipo de política de controle inflacionário impacta também em mercados que vislumbraram crescimento importante em 2013 e que têm perspectivas igualmente positivas para o ano que vem – como o setor de crédito. A administradora de cartões Cooper Card, por exemplo, observou importante alta na carteira de clientes, com 7 mil contratos corporativos administrados em 2013 – número que deve chegar ao final do ano

seguinte com crescimento de 12%, gerando aumento de faturamento na casa dos 25%. Mas mesmo diante deste cenário, o diretor comercial e de marketing da empresa, Silvio Domingues, confirma que a expectativa de alta na Selic é motivo concreto para preocupação.

“Com certeza é. Não só para a Cooper Card, mas para todo o mercado. Especificamente para o segmento de benefícios, o encarecimento do crédito gera, conseqüentemente, um arrefecimento no consumo, impactando diretamente na produtividade das empresas e na queda da oferta de empregos, o que é ruim para todos. No entanto, creio e torço para que o advento da Copa do Mundo e as eleições amenizem este cenário”, avalia.

Voltando à análise das políticas governamentais, o controle de gastos públicos merece atenção especial, não por ter eventual maior importância, mas por estarmos falando de perspectivas para 2014. Austeridade orçamentária não é um conceito muito popular em ano eleitoral, já que tradicionalmente o Brasil observa inchaço das máquinas públicas e aumento de endividamento neste período. E pelo menos mais um compromisso adicional, neste caso, já está garantido: o senado aprovou recentemente a Proposta de Emenda Constitucional (PEC) do chamado Orçamento Impositivo, que obriga o governo a liberar verbas para despesas inseridas por deputados e senadores no Orçamento da União – as chamadas emendas parlamentares individuais. Para entrar em vigor, a matéria ainda terá de ser votada pela Câmara dos Deputados.

O CONTROLE TOTAL DA SUA EMPRESA



COM APENAS UM CLIQUE.

A Atak está no mercado de Sistemas de Gestão Empresarial com soluções específicas para indústrias, distribuidoras e empresas do setor de serviços, integrando cada processo de suas operações. Tem as soluções focadas para processos de ERP e negócios específicos que ajudam a alinhar toda a sua empresa. Um sistema completo e moderno que tornará sua empresa mais competitiva para os negócios.

Basta acessar: www.atak.ind.br, para conhecer todas as vantagens de ter Atak em sua empresa.



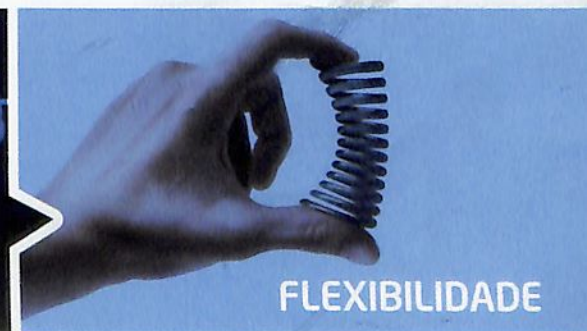
RESULTADO

Precisamente dimensionado, em tamanho e custo para seu negócio.



ESCALABILIDADE

Você pode expandir a utilização das nossas soluções com rápida implementação, conforme sua necessidade.



FLEXIBILIDADE

O programa se adapta aos processos e desafios específicos de sua empresa.

Ligue e peça uma visita: 44 2101.5657
www.atak.ind.br



REPORTAGEM DE CAPA

“Sabemos que há, portanto, previsão de alta no endividamento do país e que este tipo de medida pode provocar impactos positivos na economia, mas todos são impactos de curto prazo. Para a geração de empregos, por exemplo, é uma medida ruim”, completa o economista.

Economia local

Em um universo mais próximo da realidade do maringense, no entanto, as perspectivas podem ser consideradas mais otimistas, visto que a cidade vive, desde 2001, contexto positivo quando comparado ao restante do país. A geração de empregos, causa diretamente relacionada ao aumento da renda e, por consequência, estímulo ao consumo e desenvolvimento, segue em crescimento estável nos últimos 12 anos, a ponto de Maringá fechar o ano com saldo de 10 mil novas oportunidades de trabalho - número que, no Estado, coloca o município atrás somente de Curitiba, que tem quase cinco vezes mais habitantes. “Não há elementos desfavoráveis para nos fazer acreditar que no ano que vem isso seja diferente”, analisa Dias.

De fato, há alguns setores econômicos que projetam um cenário

otimista para 2014. O ramo gráfico é um deles - e conta, por sinal, com as eleições para presidente, governadores, senadores e deputados que serão realizadas no ano que vem para poder aumentar a capacidade de investimentos.

O proprietário da Caiuás Gráfica e Editora, Rangel Rampazzo, diz que pelo menos seis meses de 2013 foram considerados ruins pelo segmento, do ponto de vista financeiro. Até por isso o empresário alimenta expectativas melhores com relação a 2014. Rampazzo conta que planeja fazer investimentos para ampliação do parque gráfico e do quadro de pessoal. “Estamos terminando de pagar alguns financiamentos, e a folga financeira viabilizará a conclusão de um projeto de dois anos”, explica. As eleições, segundo ele, são uma coincidência feliz. “Nosso volume de serviços aumenta bastante, em função de folderes, cartazes e outros trabalhos. Isso vai criar um facilitador para nossa expansão”, afirma. Estes fatores somados fazem com que Rangel acredite em crescimento entre 10% e 15% ao final de 2014.

Elidia Piveta Sanachini, proprietária da Starx Confeções, é outra empresária que mostra otimismo

Walter Fernandes

com relação às perspectivas para o ano que vem. A motivação, no entanto, nasce do fato do Brasil sediar a Copa do Mundo de 2014.

A empresária mantém planejamento semelhante ao de Rangel Rampazzo. A Starx deve abrir no ano que vem a segunda loja de atacado. “Também vamos intensificar a fabricação de produtos com lycra, que viraram ‘febre’ no segmento”, cita.

Em ano de Copa, Elidia conta que a diversificação virou necessidade. “O estímulo de consumo gerado pelo futebol exige a oferta de produtos mais coloridos, com temas ligados ao esporte. Já estamos percebendo alta nas vendas nesta linha, e isso deve ganhar impulso no ano que vem”. Para atender a demanda, a Starx dobrará a capacidade, investindo em novas máquinas e contratando ao menos mais 15 funcionários.

Copa 2014

O mundial de futebol, por sinal, merece destaque especial quando se fala em projeções econômicas para 2014. Afinal, não é possível ignorar um evento que, estima-se, deve injetar R\$ 142 bilhões na economia nacional - um impacto de cerca de 3% no PIB brasileiro, na casa dos R\$ 4,4 trilhões.

O evento deve trazer entre 500 mil e 600 mil turistas para o país em apenas um mês, circulando pelas 12 cidades-sede e pelos municípios escolhidos como centros de treinamento pelas 32 seleções

“Especialmente no último ano assistimos ao barateamento do dinheiro para a construção civil e vimos a entrada de novos agentes no mercado”, comenta Mauro Carvalho Duarte Júnior, do Sinduscon





Grupo Oppnus inaugurará em 2014 hotel com 300 leitos e centro de eventos para 3 mil pessoas: "potencial para gerar público até nos períodos de baixa temporada", diz Fábio Costa

participantes.

Este acréscimo no turismo também gerará ganhos adicionais: o diretor de programas estratégicos da consultoria EY, Marcos Nicolas, projeta que o público da Copa deva gastar ao menos US\$ 800 milhões no país. São restaurantes, hotéis e vários outros serviços aproveitando para faturar mais - entre estes, o ramo de produção de brindes.

"Enxergamos a Copa como uma chance de faturar uma espécie de 13º salário", resume Jayme Leonel, sócio da Italia Milano Bonés, fábrica instalada em Apucarana. Apesar de ainda não ter feito projeções, o empresário admite manter boa expectativa. "Eventos temáticos sempre nos trazem alta nas vendas", destaca.

A rede hoteleira também já esfrega as mãos. O governo estima que até 2014 a oferta de leitos deve ganhar o acréscimo de 19 mil unidades em todo o país. Somente em Maringá, por exemplo, a consultoria Cohotel projeta a abertura de 480 vagas no ano que vem.

Um dos empreendimentos a ser inaugurado no ano que vem é o Pérola Hotel, vinculado ao shopping atacadista Pérola Park, o quinto do Grupo Oppnus no Brasil. Só esta unidade deve responder sozinha pela abertura de 300 leitos na cidade.

Infraestrutura e burocracia

As perspectivas otimistas para 2014 mostram força para superar o peso da nebulosidade das projeções econômicas para o ano que vem, mas sabe-se que este cenário só pode ser configurado com a atuação comprometida de duas partes: iniciativa privada e poder público.

Os empresários mostram estar comprometidos, mantendo, por exemplo, planejamento de investimentos para 2014, com contratação de pessoal e investimentos em tecnologias e equipamentos.

Tal planejamento tem se mostrado mais responsável do que a euforia gerada pela Copa, já que mega-eventos como este não devem ser encarados como objetivos finais, mas como meios para se obter mais recursos e investi-los em ações com resultados de longo prazo. Um exemplo disso pode ser dado pela rede hoteleira: se um empresário constrói um hotel simplesmente para hospedar turistas do Mundial, o que ele fará com o novo empreendimento depois do fim do torneio?

Por isso mesmo, Fábio Costa, do Pérola Park, destaca que

o Grupo Oppnus trata de gerar a própria demanda por leitos. "Sabemos que eventos locais, como a Expoingá e congressos profissionais são muito mais importantes para nós do que a Copa em si", explica. "Por isso estamos construindo também um centro de eventos com capacidade para três mil pessoas. Assim, teremos potencial para gerar público para o nosso hotel até mesmo nos períodos de baixa temporada".

O presidente do Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá e Região (Sindvest), Cássio Almeida, reforça a necessidade de atenção do poder público para as dificuldades que o setor industrial deve seguir enfrentando em 2014. "Ainda enfrentamos forte concorrência por parte dos artigos importados. Não adianta o governo incentivar o consumo se a indústria não estiver forte. Sem isso, a massa assalariada fica ameaçada, e por mais que haja oferta de produtos importados e baratos, não vai haver compra", explica, para completar: "o que precisamos é de ajuda na desburocratização do nosso sistema tributário, desoneração e oferta de qualificação profissional, como forma de aumentarmos nossa produtividade".

O Pérola, no entanto, reserva uma particularidade. Obviamente que o superintendente do empreendimento, Fábio Costa, espera obter ganhos em faturamento com o acréscimo de clientes potencialmente gerados pela Copa do Mundo. Mas a conclusão do investimento prevista para o ano que vem não passa necessariamente pelos ganhos promovidos pelo mundial.

Por ser um shopping atacadista, o Pérola Park recebe clientes de várias partes do país e oferecer um hotel para pernoite destes clientes passa a ser um diferencial nas vendas das 128 grifes instaladas no local. “Recebemos cerca de 15 mil compradores por mês, e cerca de 55% são de fora do Paraná. A oferta de mais comodidade e segurança faz a diferença”, explica Costa.

Construção civil

Igualmente otimista para 2014 está o setor imobiliário, que neste ano apresentou resultados importantes tanto no volume de financiamentos quanto no avanço da construção civil em Maringá. No caso dos negócios com dinheiro, a Superintendência Regional Noroeste da Caixa Econômica Federal, que responde por uma área com 121 municípios, havia fechado contratos com valores somados em R\$ 1,29 bilhão somente até setembro, atingindo com três meses de antecedência o resultado geral do ano de 2012. “Devemos fechar este ano com R\$ 1,5 bilhão em financiamentos imobiliários, e o ano que vem o avanço vai continuar, com projeção de R\$ 1,8 bilhão”, diz o superintendente Roberto Luiz Bachmann.

O superintendente acredita que o baixo índice de desemprego e o aumento do poder aquisitivo das



O superintendente da Caixa Econômica, Roberto Bachmann, estima que nos 121 municípios da região os financiamentos imobiliários saltarão de estimado R\$ 1,5 bilhão, em 2013, para R\$ 1,8 bilhão

classes C, D e E são fatores sólidos para que a projeção se concretize. Além disso, Bachmann cita uma relação entre PIB e crédito imobiliário para afirmar que o setor ainda tem muito espaço para crescimento no Brasil. “No nosso país o crédito imobiliário responde por 8% do PIB. No Chile, por exemplo, esta relação está em 20%, e nos Estados Unidos, 68%. Isso mostra o quanto ainda podemos avançar”, explica.

Apesar de reforçar a tese de que, sim, as oscilações nas projeções financeiras para 2014 têm impacto importante no avanço dos negócios, ele avalia que vários indicadores levam a crer que a visão para 2014 pode ser otimista. “Tanto que, em uma análise pessoal, acredito que o crédito imobiliário possa chegar a responder por 9,5% do PIB do Brasil ao final do ano que vem.”

Dinheiro barato no mercado traz reflexos diretos para o setor de construção. Prova disso é que em dez anos, a área liberada para construção civil em Maringá avançou mais de 100%, de cerca de 600 mil metros quadrados para a expectativa de que feche este ano em 1,3 milhão de metros quadra-

dos, segundo dados da Secretaria Municipal de Planejamento.

Na análise do presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil para a Região Noroeste do Paraná (Sinduscon-NOR), Mauro Carvalho Duarte Júnior, boa parte deste crescimento deve-se a mudanças na política de crédito imobiliário promovidas neste período. “Especialmente no último ano, assistimos ao barateamento do dinheiro para o setor e vimos a entrada de novos agentes no mercado. É importante destacar também a participação da Caixa Econômica Federal neste cenário. O banco sempre foi o nosso interlocutor diante do governo federal”.

Duarte Júnior cita ainda algumas características inerentes a Maringá, que fazem com que a cidade possa manter boas perspectivas de crescimento para o ano que vem. “Temos uma alta renda per capita, a cidade é relativamente segura, temos clima e geografia favoráveis e alto nível de infraestrutura. A rede de água, por exemplo, chega a 100% da população, e a de esgoto, a 98%”, destaca. Resta torcer e trabalhar para que as boas perspectivas se concretizem. ■

Feliz Natal e um próspero 2014!

Nós, da Theodorado Imóveis e Construtora Transamérica, desejamos a você, cliente e amigo, que tenha um ótimo Natal, cheio de alegrias, harmonia e paz e que esse novo ano que se aproxima seja uma porta aberta para novos sonhos e realizações.

Feliz Natal e um próspero Ano Novo!



Vamos comemorar com grande festa todas as conquistas deste ano que se passou e com certeza aquelas que virão! Projetos, sonhos e realizações são a graça de Deus em nossa vida e negócios.



A certeza de grandes negócios você encontra aqui!

www.theodorado.com.br

As oportunidades de negócios, segundo os consumidores

Pesquisa mostra que as maiores carências de empresas estão na periferia; crescimento de conjuntos habitacionais geram novas oportunidades de negócios

Rubia Pimenta

Onde estão as oportunidades de novos negócios em Maringá? Uma pesquisa encomendada pelo Sebrae e divulgada no Congresso do Empreendedor da ACIM, em setembro, apontou as principais carências de cada região de Maringá. Na segunda reportagem sobre a pesquisa do perfil do consumidor maringense, a Revista ACIM lista alguns tipos de empreendimentos que estão faltando nos bairros, de acordo com a avaliação de 622 pessoas. O levantamento respeitou critérios de densidade demográfica, renda e idade, proporcionais a cada uma das regiões da cidade: zona norte, sul, leste, oeste e centro.

Alguns resultados surpreenderam: 44% dos consumidores responderam que não falta nada em Maringá. Para o consultor Marcelo Wolff, isso mostra a necessidade do empreendedor de ser criativo e trazer novidades. “Maringá é um polo comercial e de serviços, por isso os estabelecimentos tradicionais estão disponíveis em quase toda a cidade. O empresário agora tem que usar a criatividade, trazer produtos e serviços novos e



Walter Fernandes

Dyego Ricardo Zago abrirá a quarta loja dos supermercados Cidade Verde entre o Jardim Liberdade e o Conjunto Requião; na foto, Dyego e o pai, João Zago

criar o desejo de consumo”, frisa.

Apesar do município estar bem abastecido, a pesquisa aponta que há possibilidade de crescimento, afinal 56% sentem falta de algum tipo de estabelecimento perto de casa. Os segmentos mais requisitados, conforme o levantamento, foram supermercados, farmácias, padarias e lotéricas. “São comércios que vendem produtos de primeira necessidade, que as

pessoas costumam ir diariamente ou uma vez por semana. Ninguém quer pagar contas ou comprar pão longe de casa”, afirma Wolff.

A pesquisa mostra que as regiões onde há mais demanda estão nos bairros da cidade. “São regiões que apresentaram um crescimento populacional acima de 50% nos últimos dez anos”. No geral, são bairros onde o poder aquisitivo é menor, renda de

Na sua opinião, qual estabelecimento comercial falta perto da sua residência?

ESTABELECIAMENTO	CENTRO	LESTE	NORTE	OESTE	SUL	TOTAL
Não falta nada	42.9	40.4	46.8	37.5	51.9	44.7
Farmácia	20.9	17.3	15.8	22.5	10.1	17.2
Supermercado	18.6	20.2	14.4	17.5	13.9	16.7
Padaria	9.6	10.6	11.7	25.0	13.9	12.1
Lotérica	7.3	11.5	13.5	20.0	5.1	10.8
Banco	7.9	10.6	11.3	10.0	12.7	10.3
Loja de confecção	7.3	8.7	9.0	10.0	2.5	7.7
Loja de calçados	1.7	1.9	5.0	7.5	5.1	3.7
Açougue	4.0	1.0	3.6	7.5	2.5	3.4
Loja de móveis	0.6	5.8	3.2	0.0	2.5	2.6
Posto de gasolina	3.4	3.8	1.8	0.0	1.3	2.4
Restaurante	1.7	3.8	2.3	0.0	0.0	1.9
Loja de eletrônicos	2.3	2.9	0.9	0.0	2.5	1.8
Comércio em geral	0.0	1.9	2.3	0.0	2.5	1.4
Colégio/ Creche	0.6	1.9	1.4	2.5	1.3	1.3
Correios	0.6	1.9	1.8	0.0	1.3	1.3
Outros	17.5	24.0	14.0	12.5	11.4	16.2
Não sabe/ Não respondeu	3.4	3.8	2.3	5.0	0.0	2.7
BASE DE CÁLCULO	177	104	222	40	79	622

FONTE | Litz - Estratégia e Marketing

Base: 622 entrevistados - Resposta Múltipla

até 10 salários mínimos por família, e com 60% dos chefes de família que estudaram até o ensino fundamental completo. “No entanto, como a economia está aquecida, há crescimento e desenvolvimento, proporcionando boas oportunidades de negócios”.

Regiões

Na região oeste, onde estão o Parque Industrial e o Jardim Olímpico, 67% dos moradores sentem algum tipo de carência de loja no bairro. As maiores são padaria (25%), farmácia (22%), lotérica (20%), supermercado (17%), banco (10%) e confecção (10%).

Outra região que apresentou grande demanda é a zona leste, onde estão a Zona 8, Vila Nova, Jardim Liberdade, Jardim São Silvestre, Tatumã e Conjunto Requião. Cerca de 60% dos entrevistados apontaram alguma carência: 20% sentem falta de supermercado, 17% de farmácia, 11% de lotérica, 10% de banco e padaria, e 8,7% de loja de confecção.

Na zona norte, a maior e mais populosa da cidade, onde estão o Jardim Alvorada, Vila Morangueira e Vila Brasil, a maior demanda é por farmácia (15%), supermercado (14%), lotérica (13%), banco e padaria (11%) e loja de confecção (9%).

Na zona sul, onde estão o Jardim Novo Horizonte, Parque Itaipu e Jardim Itália, segundo 51% dos consumidores, não falta nada perto de casa. Os que relataram carência reclamaram da falta de supermercado e padaria (13% cada) e banco (12%).

No centro 57% dos moradores afirmaram que falta algum estabelecimento. A maioria pede supermercado (20%) e farmácia (18%). “Este dado surpreende num primeiro momento, afinal, a região está repleta desses comércios. No entanto, isso prova um comportamento que está cada vez mais forte: ninguém quer ir muito longe de casa fazer compras. Quanto mais perto melhor”, diz Wolff.

Investimento nos bairros

Para o consultor do Sebrae, investir em bairros periféricos pode ser uma excelente oportunidade de negócios. “Embora o movimento não seja tão intenso quanto na região central, a cidade está expandindo. E as pessoas querem conforto e rapidez”.

No entanto, é importante que o empreendedor do bairro saiba conquistar o cliente, oferecendo produtos e preços compatíveis aos encontrados na região central. “Se a qualidade for muito inferior, obviamente o cliente vai para o centro, onde há uma variedade grande e preços diferenciados”.

Outra dica importante é investir no visual da loja. “Todo cliente gosta de entrar num estabelecimento que tenha um clima aconchegante. Uma bela fachada, vitrine caprichada e ambiente organizado atraem clientes e valorizam o produto. Como geralmente o aluguel é mais barato nos bairros, dá para investir

mais nestes pontos”.

Na hora de escolher um local para se instalar no bairro, o consultor sugere que o comércio seja próximo de outros estabelecimentos. O atendimento também pode ser o grande diferencial dos comerciantes de bairro. “Como estão mais próximos dos clientes, é mais fácil para os empresários manterem um contato pessoal, conhecendo preferências e hábitos, isso geralmente ajuda a fidelizar o consumidor”. A pesquisa apontou que 50% dos entrevistados reclamaram do atendimento no comércio da cidade.

Concorrência com os grandes

Abrir um mercado em Maringá é um desafio, afinal, a concorrência com as grandes redes é forte. Ciente disto, Dyego Ricardo Zago abriu a primeira unidade do supermercados Cidade Verde, num bairro, o Conjunto Requião, 18 anos atrás. “A ideia era trazer uma alternativa para quem tem dificuldade de se locomover ao centro”, explica.

Em 2008 ele abriu a segunda unidade, no Parque Residencial Tuiuti. O resultado foi tão positivo que dois anos depois ele abriu o terceiro mercado, desta vez no Jardim Paulista. “Ninguém quer ir longe de casa para fazer compras”.

Hoje a empresa é uma rede de supermercados e neste fim de ano sorteará um carro zero e em março, uma moto. “Além deste tipo de promoção, procuramos sempre oferecer produtos com preços acessíveis, variedade e bom atendimento”.

Os negócios vão tão bem que em breve Zago abrirá outra unidade. “Há novos conjuntos habitacionais entre o Jardim Liberdade e o Conjunto Requião. Vamos abrir um mercado naquela região. As oportunidades existem, basta estar atento”.

De morador do Cidade Alta a empresário

Marcos Tavares mora na Cidade Alta, na zona leste de Maringá, desde 1993. “De uns anos para cá percebi que houve uma explosão habitacional, o bairro praticamente dobrou de tamanho por causa dos novos loteamentos”.

O crescimento gerou oportunidades de negócios. “Via que as pessoas levavam os computadores para fazer manutenção nas lojas do centro. Como tenho conhecimento da área, pensei: ‘por que não abrir uma empresa aqui?’”.

Decidido a investir no próprio negócio, ele não teve dificuldade para escolher o ponto. “Para chegar ao Cidade Alta é preciso passar pelo cruzamento da avenida Carmen Miranda com a Sincler Sambatti. Encontrei uma pequena porta para alugar e abri a loja”, conta.

O preço acessível foi uma vantagem. “O aluguel da loja, que tem duas portas, é de R\$ 500. Em lugar nenhum do centro encontraria aluguel com este custo”.

Assim, com um investimento de R\$ 8 mil, ele abriu a Focu’s Informática, em março, oferecendo serviços de manutenção de computadores e venda de produtos. “O resultado foi surpreendente: em dois meses recuperei o investimento. Com o tempo, como os clientes sugeriam que comercializasse celulares, ampliei o estoque e hoje metade das minhas vendas são de celulares e acessórios”, conta.

Tavares, por enquanto, trabalha sozinho, mas quer continuar investindo. “Quero dar um visual mais bonito à loja até janeiro. Vou investir para crescer mais”. ■

Walter Fernandes



Marcos Tavares abriu a Focu's Informática em março e pouco tempo depois recuperou o valor do investimento

A música invadiu nossa ~ Decoração

Venha se encantar com o Natal.

De 20/11 a 21/12



Faça seu cadastro e concorra a um Xbox One e participando da promoção no Facebook, você pode ganhar uma linda cesta natalina.

44 4009-1999
granadoimoveis.com.br

Rua Arthur Thomas, 252



GRANADO
IMÓVEIS
JOÃO GRANADO

Maringá

Melhor pra você



na saúde

Programa Mãe Maringaense.
Contratação de mais 115 médicos.
Entrega de mais de 162 mil
Cartões Saúde Maringá.



na educação

Contratação de 300 novos professores.
Reforma e ampliação de várias Creches e Escolas.
Atendimento em período integral em 48% das
escolas maringaenses.



no esporte

Revitalização de várias áreas para prática esportiva.
Mais de 5 mil pessoas atendidas por dia nas 53 ATIs.
Realização de vários eventos de esporte de alto
rendimento.

E O TRABALHO DA PREFEITURA, POR VOCÊ, CONTINUA



NA SAÚDE

Construção do Complexo Integrado de Saúde Mental.
Construção de novos Postos de Saúde e do bloco B do Hospital Municipal.



NO ESPORTE

Continuação das obras na Vila Olímpica.



NA EDUCAÇÃO

Construção, reforma e ampliação de Creches e Escolas.



NA ASSISTÊNCIA SOCIAL

Inauguração de um novo Centro de Referência de Assistência Social (CRAS)
e um novo Centro de Referência Especializado de Assistência Social (CREAS).



na assistência social

Novo Centro Social Urbano.
Centro de Referência de Assistência Social (CRAS).
Centro de Referência Especializado para População em Situação de Rua (Centro POP).
Centro da Juventude.

na infraestrutura

Melhoria na iluminação de várias praças, ruas e avenidas.
Revitalização do Santa Felicidade.
Construção do viaduto na Av. Guedner.

na segurança

Instalação de 28 supercâmeras.
Redução de 26%, em relação ao ano passado, no índice de acidentes de trânsito.
Diminuição, em dois anos, de 40% na taxa de morte no trânsito.



NA INFRAESTRUTURA
Continuação das obras no Parque Cidade Industrial.



NA SEGURANÇA
Instalação de mais 52 supercâmeras.



Prefeitura de
MARINGÁ
Construindo uma cidade cada vez melhor

Proteção contra incêndios

Seguros contra incêndios custam em torno de 0,2% do valor a ser segurado, mas podem ser a salvação caso ocorram incidentes; é preciso prevenir com manutenção periódica e cuidados simples

Walter Fernandes



Um incêndio destruiu a JD Móveis de Maringá e o prejuízo só não foi maior porque o empresário Ermelindo Duarte tinha renovado o seguro parcial dias antes

Fernanda Bertola

O empresário Ermelindo Duarte teve uma de suas cinco lojas, a JD Móveis de Maringá, completamente tomada por um incêndio em 21 de agosto. As primeiras chamas foram vistas no início da noite e rapidamente consumiram toda a loja que ficava no cruzamento das avenidas Brasil e Parigot de Souza. Todo o prédio, que era alugado, e estoque foram destruídos - ninguém ficou ferido.

Duarte viu o trabalho de 30 anos,

há 24 no mesmo local, ser reduzido a restos de materiais queimados. “Perdi estoque, carteira de clientes, computadores e painéis. Tudo o que tinha queimou, não sobrou nada”, conta. As causas do incêndio ainda não foram esclarecidas, mas segundo ele, pessoas que estavam próximas ao local relataram ter visto faíscas da rede elétrica. O empresário garante que as manutenções estavam em dia e que o prédio era vistoriado frequentemente.

Ele precisou levantar prejuízos, débitos dos consumidores e pro-

ducos que deveriam ser entregues para os clientes. “Só o que temos para receber soma mais de R\$ 800 mil. Claro que temos controle dos pagamentos a receber, mas as assinaturas dos clientes nos pedidos foram todas queimadas”, revela. O prejuízo só não foi maior porque 15 dias antes do incêndio o contrato de seguro, mesmo que parcial, foi renovado.

Segundo Duarte, o seguro contratado não cobria integralmente os prejuízos porque era caro, já que o prédio era antigo e tinha

estoques, como móveis e estofados, que elevam as taxas. Depois do incidente ele pensa em um seguro total. “Mas num incêndio, mesmo que haja cobertura total do seguro, sempre haverá perda de dinheiro. Imagine só os meses parados”.

O empresário está organizando o recomeço. Um novo endereço já foi escolhido para o funcionamento da loja, na avenida Brasil, 2.607, e os compromissos com os clientes estão sendo cumpridos — há depósito em Maringá e lojas em outras cidades (Londrina, Campo Mourão, Apucarana e no Distrito de Iguatemi).

Seguro

Duarte faz parte da pequena parcela de empresários que paga seguro patrimonial. É que segundo a Confederação Nacional das Empresas de Seguros, os pequenos negócios movimentaram no ano passado R\$ 9,9 bilhões, contra faturamento do setor de mais R\$ 156 bilhões no



Walter Fernandes

“Se houver um incêndio e ficar comprovado que foi criminoso, a seguradora indenizará os prejuízos. A exceção é quando fica comprovada a participação do segurado”, conta José Ramil Poppi

mesmo período.

“O seguro cobre o prédio e seu conteúdo. Na eventualidade de um incêndio, a seguradora paga o valor dos prejuízos em dinheiro”, explica o diretor da Benhur Corretora, José Ramil Poppi. E mesmo em incêndios criminosos os segurados recebem o valor contratado. “Se houver um incêndio e ficar

comprovado que foi criminoso, a seguradora indenizará os prejuízos. A exceção é quando fica comprovada a participação do segurado. Neste caso, a seguradora deixará de se responsabilizar”, explica.

O valor pago por um seguro pode ser alto, mas também pode ser a saída para o recomeço. Num seguro empresarial existem outras garan-

A GENTE ESTEVE COM VOCÊ O ANO TODO, NA HORA DE FESTEJAR NÃO PODERIA SER DIFERENTE.

A RICTV Maringá agradece todos os telespectadores, parceiros e clientes que participaram da nossa história em 2013. Vocês fizeram da RICTV Maringá a 2ª emissora mais lembrada e premiada no Prêmio Top of Mind e a 2ª emissora de TV aberta mais assistida, de acordo com a Pesquisa de Comportamento do Consumidor, realizada pelo SEBRAE. Desejamos a todos um FELIZ NATAL e um 2014 repleto de prosperidade, saúde e sucesso.



Para evitar incêndios



- 1 **Evitar conectar vários pontos** em uma só tomada
- 2 **Evitar extensões** ao longo do ambiente, pois os cabos podem ser danificados por cadeiras
- 3 **Observar no projeto a capacidade** prevista para aparelhos como ar-condicionado, chuveiro e não instalar equipamentos além da capacidade
- 4 **Contratar pessoal experiente** e qualificado para a manutenção
- 5 **Alertar o corpo de limpeza** sobre a importância dos cuidados com eletricidade, para evitar a aspersão de água em tomadas ou aparelhos elétricos
- 6 **Quedas em disjuntores, odor de cabos queimados, faíscas** e outros devem ser levados em consideração. É importante verificar também se existem infiltrações no forro ou na laje

FONTE | André Felix, engenheiro eletricista

Arte: Wellington Vainer

tias como risco contra vendaval, chuva de pedra ou granizo, roubo, alagamento, tumulto, greve e lucros cessantes (cobre prejuízos causados pela interrupção das atividades por causa de acidente coberto pela apólice de dano material). Poppi explica que somente a taxa contra incêndio, variável conforme o ramo de atividade, fica em torno de 0,2% do valor a ser segurado.

Para calcular o prêmio de seguro são levados em consideração, além do valor a ser segurado, ramo de atividade, tipo de construção do prédio, entre outros. Mercadorias com mais facilidade de combustão elevam as taxas. Por outro lado, construção com bom sistema de combate a incêndios reduz os custos e melhora a aceitação da seguradora.

Depois do contrato fechado, obrigatoriamente o corretor de seguros fica com uma cópia da apólice, além de entregar uma cópia ao segurado. Versões digitais também têm sido enviadas para aos contratantes. “O corretor de seguros é o profissional capacitado para orientar, intermediar e defender o segurado perante as seguradoras”, reforça Poppi.

Prevenção

Na indústria de bebidas Spaipa há

um forte sistema de prevenção. Segundo Kátia Aparecida Gabas, engenheira de Segurança do Trabalho da unidade de Maringá, a empresa adota a legislação como base na política de prevenção a incêndios. E por fazer parte da Coca-Cola Brasil também cumpre os requisitos adicionais definidos pelo sistema. “Em geral, são mais exigentes do que algumas leis”, diz.

A política da prevenção da empresa consiste no cumprimento da norma regulamentadora 23 – Proteção Contra Incêndio do Ministério do Trabalho e Emprego – e Norma de Procedimento Técnico nº 17, do Corpo de Bombeiros do Paraná. Os requisitos listam o estabelecimento de procedimentos internos focados em prevenção e atendimento a emergências, formação e manutenção de Brigada de Emergência e a realização de diferentes simulados. “Considerando o não-histórico deste tipo de incidente na empresa, pode-se afirmar que a probabilidade de incêndio é baixa”, afirma Kátia.

A Spaipa conta com Brigada de Emergência e os colaboradores que se voluntariam para participar da brigada recebem treinamentos sobre primeiros socorros, combate a princípios de incêndio, atuação em

vazamentos químicos, entre outros. E periodicamente todos os 680 funcionários participam dos simulados que treinam sobre o funcionamento de alarmes e desocupação das áreas.

Outra medida foi instalar birutas nos pontos mais altos da fábrica, saídas de emergência em todas as áreas e rotas de fuga sinalizadas com placas fotoluminescentes. Há detectores de fumaça nas áreas de estocagem, ligados diretamente aos alarmes de emergências, inclusive aos alarmes visuais para pessoas com deficiência auditiva. A empresa conta ainda com áreas específicas e sinalizadas para fumantes e tem limpeza realizada de maneira a não resultar em partículas de pó transportadas pelo ar. Há gerenciamento de armazenamento de combustíveis para minimizar os riscos e áreas específicas para realização de trabalhos a quente, a exemplo de soldas.

Segundo Kátia, a Segurança do Trabalho tem na sua rotina a realização de inspeções mensais em todos os equipamentos de combate a incêndio, bem como os testes semanais dos alarmes e bomba de incêndio.

Manutenção

Para prevenir incêndios, uma das principais medidas, além de contar

com equipamentos de combate a incêndio e estar de acordo com as normas, é fazer a manutenção dos sistemas elétricos periodicamente. O engenheiro eletricista André Felix explica que o trabalho pode antever sobrecargas, curtos-circuitos, pontos de aquecimento e outros problemas. Além disso, planejamento e manutenção adequados podem melhorar o funcionamento da infraestrutura elétrica, gerando economia.

Felix explica que algumas edificações mais antigas já estiverem sob administrações diferentes, o que indica prováveis alterações no sistema elétrico, muitas vezes sem projeto elaborado devidamente. “Os resultados são sistemas mal dimensionados, mal instalados, equipamentos de qualidade duvidosa e as populares ‘gambiarras’, que geram sobrecargas e curtos-

-circuitos”, diz.

Um dos aspectos a ser levados em consideração durante a elaboração do projeto elétrico e a instalação é a qualidade e tipo dos materiais utilizados. “Os tubos de PVC para instalações hidráulicas propagam chamas e, em caso de curto-circuito nos cabos, não conferem a devida proteção que um eletroduto específico deve oferecer”, explica.

O engenheiro ressalta que apenas instalações muito antigas ou feitas sob condição de risco, com muitas emendas e identificação precária do sistema, devem ser substituídas totalmente. Em novas instalações, manutenções ou reformas é necessária uma boa comunicação do engenheiro eletricista com os demais profissionais da obra, como engenheiros civis e arquitetos, para compatibilização de projetos e ideias.

Em caso de incêndios...

Segundo o oficial de comunicação do 5º Grupamento do Corpo de Bombeiros, tenente Nivaldo do Rêgo, entre os principais problemas encontrados nas vistorias a estabelecimentos comerciais de Maringá estão a falta de sinalização, extintores vencidos ou vazios - a situação irregular gera multa.

Esses problemas podem dificultar o controle de um incêndio e a evacuação do local. Como a evacuação de um prédio em chamas deve ser feita imediatamente, os estabelecimentos devem estar bem sinalizados e não podem ter passagens obstruídas por prateleiras, gôndolas ou outros materiais. As empresas devem contar com equipamentos de sinalização, placas de saída, saídas claras e iluminação de emergência, para o caso de faltar energia - a quantidade de placas e de saídas depende do tamanho e da capacidade do local.

Para o tenente, o trabalho realizado na cidade pelo Corpo de Bombeiros é exemplar e tem tido bons resultados graças também aos recursos pagos pela comunidade por meio do Fundo de Reequipamento do Corpo de Bombeiros (Funrebom). Os recursos são destinados à compra de equipamentos e à manutenção de equipamentos. “Prendemos melhorar, mas estamos à frente de muitos municípios do Brasil”, diz. Há projeção de compra de uma escada mecânica com o dinheiro do fundo.



Kátia Gabas, da Spaipa, conta que a empresa adota um amplo sistema de prevenção de incêndio, que inclui treinamentos da equipe, detectores de fumaça e inspeções mensais

Divulgação da Copa do Mundo tem restrições

Expressões como Copa do Mundo e Copa 2014, além de ilustrações de taça e de mascote só poderão ser usadas em propagandas por empresas patrocinadoras do evento mundial

Fernanda Bertola

No período que antecede a Copa do Mundo, durante sua realização - 12 de junho a 13 de julho de 2014 - e até 31 de dezembro de 2014 as empresas não poderão utilizar as propriedades intelectuais e os direitos que incidem sobre as propriedades de titularidade da Fédération Internationale de Football Association (Fifa). As informações são da assessoria jurídica do Sindicato das Agências de Propaganda do Paraná (Sinapro).

Expressões ligadas ao evento mundial como “Copa do Mundo”, “World Cup”, “Copa 2014”, “Rússia 2018”, “Juntos num só ritmo”, entre outras, ou o desenho de mascotes da Copa 2014 e de outras copas, ilustrações da taça e mais 71 novas marcas de alto renome estão registradas pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (Inpi) e são de titularidade da Fifa. Ou seja, não podem ser utilizados, bem como os símbolos oficiais como sinais distintivos, emblemas, lemas e hinos.

Também está proibido o marketing de emboscada por associação, que ocorre quando a publicidade é elaborada associando, direta ou indiretamente, marcas, produtos ou serviços aos eventos oficiais ou aos símbolos oficiais. Ainda a vinculação de ingressos ou de qualquer forma de



**FIFA WORLD CUP
Brasil**

autorização para acesso aos eventos a ações de publicidade ou promocionais também estão proibidos.

Segundo a assessoria jurídica do Sinapro, as formas de concretização de peças publicitárias podem sujeitar a agência e o anunciante à pena de detenção de três meses a um ano e multa, além da perda do material. A mesma atenção deve ser mantida com relação à Seleção Brasileira de Futebol e demais propriedades e direitos da Confederação Brasileira de Futebol (CBF).

A recomendação aos empresários é que evitem modelos ou manequins vestidos com uniformes semelhantes aos em uso ou usados pela seleção, porque pode envolver o anunciante em situação legalmente inconve-

niente. É preciso atenção dobrada com a publicidade das empresas que fazem parte do mesmo segmento que as empresas diretamente ligadas à Copa 2014 – a precaução é para não expor o anunciante ao risco de uma eventual concorrência desleal.

As empresas só podem utilizar os direitos se tiverem comprado cotas de patrocínio, parceria ou de apoio, via contrato, o que garante a possibilidade de exploração desses direitos. Se, por exemplo, uma rede de escolas da língua inglesa aproximar a publicidade da Copa 2014 à que foi feita pela escola apoiadora, poderá ser notificada pelo anunciante e ser acionada judicialmente, por utilizar “em carona”, um direito que a escola apoiadora adquiriu com exclusividade, o que configura concorrência desleal.

Para quem quiser entrar no clima da Copa, uma saída pode ser decorar o interior do estabelecimento com as cores verde e amarela ou comercializar produtos que são das marcas ligadas ao evento.

São parceiros da Fifa no evento mundial as seguintes empresas: Adidas, Coca-Cola, Hyundai – Kia Motors, Emirates, Sony, Visa, Budweiser, Castrol, Continental, JNJ, Mc Donald’s, Oi, Marfrig e Yingli Solar. Os apoiadores são Apex Brasil, Centauro, Garoto, Itaú, Liberty Seguros e Wise Up.

PBKIDS
brinquedos

MUNDO
DO
PEBE



MARINGA PARK
SHOPPING CENTER

PBKIDS Brinquedos • Av. São Paulo, 120

Pós - Graduação Unicesumar

Especializações e MBAs
Cursos Modulares | Em todas as áreas do conhecimento

A Arte na Contemporaneidade
Administração de Banco de Dados Oracle Db2
Análise Ambiental
Aperfeiçoamento em Cirurgia Bucal
Atenção Primária com Enfoque em Saúde da Família
Atividade Física para a Saúde e Treinamento
Audiologia Clínica e Ocupacional
Clínica Médica de Pequenos Animais
Comércio e Negócios Internacionais
Criatividade e Inovação na Gestão da Gastronomia
Desenvolvimento de Aplicações com c# Net
Desenvolvimento Orientado a Objetos em Java
Diagnóstico Molecular
Diagnóstico por imagem em biomedicina
Direito Civil, Direito Processual Civil e Direito do Trabalho
Direito Empresarial
Direito Processual
Direito Urbanístico
Docência no Ensino Superior
Edificações Sustentáveis
Educação Física Escolar
Embriologia Genética – Reprodução Humana Assistida
Engenharia Ambiental
Engenharia de Edificações
Engenharia de Produção
Engenharia Mecatrônica
Estética Facial e Corporal
Estratégias Competitivas
Farmacologia Aplicada à Clínica
Fisioterapia Forense
Fontes Renováveis de Energia Elétrica
Gerência Contábil nas Organizações
Gerenciamento de Projetos
Gestão Contábil e Controladoria
Gestão da Comunicação Empresarial
Gestão e Planejamento de Projetos Sociais
Gestão em Serviços de Saúde
Higiene, Inspeção e Tecn. Produtos de Origem Animal
Logística Empresarial
Manejo do Solo e Sistemas Produtivos
MBA – Executivo
MBA – Finanças
MBA – Gestão em Cooperativas de Crédito
MBA – Marketing
MBA – Qualidade e Produtividade
MBA – Recursos Humanos
MBA em Processos de Negócios
Neuropsicologia
Nutrição e Esporte
Odontologia do Trabalho
Projeto de Interiores
Varejo e styling de moda
Webdev - Desenvolvimento de aplicações web



Mestrados

Credenciados pela CAPES/MEC

Inscrições de 11/11/2013 a 07/02/2014 | Provas 10/02/2014 | Entrevistas 13, 14, e 15/02/2014
Resultado 17/02/2014 | Matrículas de 18 a 22/02/2014 | Início das aulas 24/02/2014

Direito

- Os Direitos da Personalidade e seu Alcance na Contemporaneidade
- Instrumentos de Efetivação dos Direitos da Personalidade

Gestão do Conhecimento nas Organizações

- Organizações e Conhecimento
- Educação e Conhecimento

Promoção da Saúde

- Promoção da Saúde e Envelhecimento Ativo
- Educação e Tecnologias na Promoção da Saúde

Tecnologias Limpas

- Ecoeficiência Urbana
- Agroindústria e Agropecuária Sustentável

Os funcionários saem de férias... dentro da lei

Fracionamento irregular e falta de aviso com no mínimo 30 dias de antecedência são os erros mais cometidos por empresas na hora de conceder o benefício das férias

Rubia Pimenta

De dezembro e janeiro são os meses preferenciais para a concessão de férias em boa parte das empresas. Mas antes de conceder o descanso, é importante que o empresário saiba alguns detalhes. A Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT) prevê dois períodos para o benefício: o aquisitivo, que é o tempo de trabalho para ter direito às férias (um ano), e o concessivo, tempo que o empresário tem para conceder as férias (23 meses).

“Isso significa que as férias podem ser concedidas até 30 dias antes do vencimento dos 24 meses de trabalho. Se um funcionário ingressou na empresa em 1º de dezembro de 2013, o tempo máximo que ele pode ficar sem gozar férias é até 1º de novembro de 2015. O acúmulo de mais de dois anos é ilegal e pode gerar multa administrativa”, afirma o advogado trabalhista Francisco Osório Porto.

Se o trabalhador gozou férias no limite do período concessivo, as posteriores devem ser sempre gozadas anualmente, isso porque o funcionário terá sempre um período de débito com a empresa.

Uma das principais irregularidades é a falta de aviso com antecedência. “O funcionário deve ser alertado no mínimo 30 dias antes

do início das férias. É importante que o comunicado seja por escrito e tenha a assinatura dele”, frisa Porto.

Devem ser entregues, no mínimo 48 horas antes do funcionário sair de férias, o adicional referente à 1/3 da remuneração e o adiantamento do salário do mês seguinte. “Alguns colaboradores pedem para não receber o adiantamento, evitando gastá-lo e ficar sem dinheiro no mês posterior, mas o empresário não pode atender, porque é uma exigência legal”, ressalta o advogado trabalhista Ricardo Ribeiro de Freitas.

Fracionamento

O fracionamento irregular é outro ponto que gera dúvidas. Conforme Freitas, só é possível dividir as férias se um dos períodos for de no mínimo dez dias corridos e referentes às férias coletivas. Para haver um fracionamento diferenciado, é necessário haver uma razão forte, para não causar problemas junto ao Ministério do Trabalho. “São casos raros, por isso é melhor evitar”, ressalta.

A legislação determina que é o empregador quem decide quando o funcionário sai de férias, no entanto, segundo Freitas, o ideal é manter a cordialidade no trabalho e, através do diálogo, conciliar as necessidades da empresa às do funcionário.



Detalhes sobre as férias

Férias coletivas, desde que sejam de no mínimo 10 dias corridos, podem ser descontadas do período de férias individuais

Férias coletivas podem ser de 10 a 30 dias, em qualquer período do ano

Empresário só pode “comprar” até 10 dias de férias do funcionário

É possível receber a 1ª parcela do 13º salário junto com as férias, desde que o funcionário requeira no mês de janeiro de cada ano

Pessoas da mesma família que trabalham para o mesmo empregador podem tirar férias juntas se não trouxer transtorno ao serviço

Funcionário não pode pedir demissão durante as férias, nem ser demitido. Ao retornar ao trabalho não há garantia de estabilidade

FONTE | Consolidação das Leis do Trabalho (CLT)






Residencial
COMARI
 É muito bom viver aqui.

3 Dorm
 Sendo **1 Suíte**

Matrícula nº 91.717/1º CRJ



Financiamento facilitado
PEQUENA ENTRADA
 A partir de R\$ 19.279,00*

-  Garagem Coberta
-  Elevador
-  Playground
-  Salão de Festas
-  Próx. a Bosque com Pista p/ Caminhada



Sem escala.
 Imagem meramente
 ilustrativa.

“Um ótimo investimento, excelente para se viver, próximo a bosque com pista para caminhada e localizado na região de maior desenvolvimento da cidade.”

Visite nosso Show Room na Av. Horácio Racanello, 5200
 e confira como está fácil adquirir seu Apartamento 3 Quartos!

Atendimento: 2ª a 6ª até as 20:00h. Sábados, Domingos e Feriados até as 18:00h.

Plantão de Vendas também no local: **Jd. Sumaré**

*Valor de entrada referente a unidade nº 02, podendo sofrer alterações sem aviso prévio. Sujeito a análise e aprovação de crédito. Em atenção à Lei 1591/64 informamos que as ilustrações têm caráter exclusivamente promocional por se tratar de bem a ser construído.

44 **3028-3589 • wegg.com.br**

 **WEGG-CCII**
 LOTEAMENTOS - CONSTRUÇÃO - INCORPORAÇÃO
 Segurança e garantia desde 1976.

Que faça-se a luz

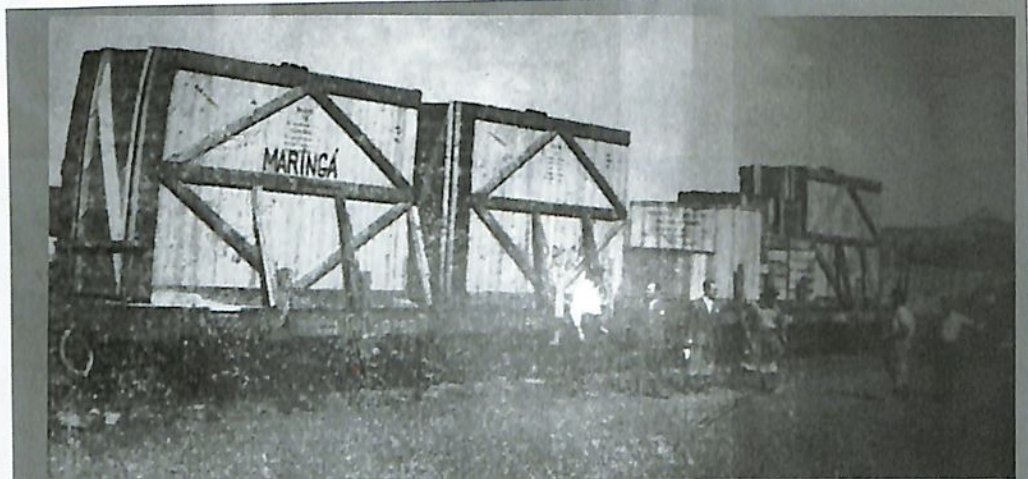
Apesar da energia elétrica ser uma realidade em diferentes regiões do Paraná no início do século XX, inclusive em Curitiba, foi somente no início da década de 1950 que a dificuldade de distribuição começaria a ser solucionada com uma ideia que surgiu em Maringá.

Naquela época os habitantes das cidades mais distantes da capital solucionavam o problema da falta de energia com geradores individuais que, muitas vezes, por terem capacidade superior a necessidade dos proprietários, alimentavam outros comércios e residências. Aloysio de Lima Bastos, primeiro ortopedista que chegou à cidade, relata que seu gerador, instalado na Clínica Bastos, na praça Manoel Ribas, distribuía energia elétrica para diversas residências.

Estes equipamentos, que normalmente eram grandes, barulhentos e produtores de fumaça tóxica, costumavam funcionar até as 22 horas, devido ao grande consumo de óleo diesel. Bastos lembra que antes de desligar o gerador, por meio de uma alavanca que ficava no quarto de sua casa, ele dava um sinal, reduzindo a capacidade por três vezes. Com a queda de energia, os usuários sabiam que precisavam se preparar com velas e lâmpões.

Este sistema amador de distribuição de energia era feito por diversos empresários de Maringá que adquiriram geradores com capacidade superior a suas necessidades. Uma equipe distribuía a fiação até onde era possível. Depois, o empresário buscava comercializar a energia elétrica.

Mas tudo isso se deu antes da emancipação política de Maringá,



O prefeito Inocente Villanova Júnior foi acompanhar o desembarque dos geradores de energia vindos da Suíça, no porto de Paranaguá



Autoridades na inauguração da Usina Elétrica Diesel, em 1953: Gastão de Mesquita Filho, Hermman Moraes Barros, Bento Munhoz da Rocha Neto e Sesotris de Mais Sarmiento

no final de 1951. O primeiro prefeito da cidade, Inocente Villanova Júnior, entre outras preocupações, tomou a energia elétrica como prioridade máxima de sua gestão. Assim, em 1953 foi firmado um convênio com o Estado, que disponibilizava dois motores movidos a óleo cru. Com a intervenção de Villanova, Câmara Municipal, Rotary Club e a recém-fundada Associação Comercial de Maringá, a cidade optou pela aquisição de quatro motores a diesel importados da Suíça, totalizando dois mil cavalos de força.

A Usina Elétrica Diesel de Maringá foi instalada na rua Quintino Bocaiúva em 1953, contando com a presença

do governador Bento Munhoz da Rocha Neto, que, um ano depois, levaria o modelo inovador de distribuição de energia para todo o Estado, fundando a Copel - o primeiro ativo da Companhia permaneceu em Maringá, como o marco zero da distribuição de energia elétrica no Paraná.

Atualmente, um grupo de profissionais liderados pelo Instituto Cultural Ingá está fomentado a constituição do Museu da Energia, no antigo galpão da Usina Elétrica Diesel, que resiste ao tempo no mesmo local.

Miguel Fernando é especialista em História e Sociedade do Brasil

10 anos promovendo
qualidade de vida



Senhoras e Senhores, apresentamos o...

Vale-Cultura Cooper Card

O Vale-Cultura Cooper Card é o mais recente benefício do Governo Federal ao trabalhador. Seu objetivo é facilitar o acesso aos mais diversos meios culturais, como: teatros, cinemas, museus, circos ou mesmo comprar livros, revistas e jornais. É a oportunidade de garantir ao trabalhador o acesso à cultura.



Agora a direção deste espetáculo está em suas mãos!
Entre em contato com um dos consultores da Cooper Card.
Fone: (44) 3220-5406 | coopercard.com.br/cultura

Ministério da
Cultura





Natal de prêmios e vasta programação cultural

O Papai Noel chegou oficialmente à cidade no final do mês passado e abriu a programação de Natal, composta por mais de cem atrações; ACIM e Sivamar realizam campanha com sorteio de três automóveis

Giovana Campanha

Aguardado por uma multidão na Praça da Catedral, o Papai Noel chegou à cidade em 30 de novembro, abrindo oficialmente o Natal Ingá e dando início a uma vasta programação de fim de ano.

O bom velhinho, que era aguardado por milhares de pessoas, chegou em um carro antigo, precedido por um show pirotécnico e da apresentação dos Atrios do Evangelho. Depois foi acionada a iluminação da Catedral e a população foi convidada a conhecer a Vila do Papai Noel, na praça Napoleão Moreira, que terá várias atrações ao longo do mês.

A programação do Natal Ingá inclui mais de cem apresentações, como corais, cantatas, teatro e concertos. Elas serão realizadas na região central e em bairros de Maringá, além dos distritos de Iguatemi, São

Domingos e Floriano.

O Auto de Natal será o evento âncora, contando o nascimento de Jesus de uma maneira diferente. Quem narrará a história será um pioneiro e haverá referências à Folia de Reis e aos festejos do período cafeeiro, da década de 50 – a primeira apresentação será no dia 6, às 20 horas, na praça professora Rachel Dona Paraná Pintinha, no Jardim Alvorada.

Na praça da Catedral, no palco do Auto de Natal, está montado o presépio oficial. A visitação estará aberta diariamente das 19 às 22 horas até 6 de janeiro. A programação completa está disponível em www.natalinga.com.br.

A maioria dos projetos deste ano está sendo viabilizada pela Lei Rouanet (lei de incentivo à cultura), por meio do fomento e incentivo do Instituto Cultural Ingá (ICI), que é

organizador da campanha ao lado da Prefeitura de Maringá e do Provopar.

Compras à noite

Tradicionalmente em dezembro o comércio de rua amplia o horário de atendimento para as compras de fim de ano. De 9 a 20 de dezembro as lojas do comércio de Maringá e de outros 16 municípios ficarão abertas até as 22 horas, de segunda a sexta-feira. Nos três primeiros sábados do mês (7, 14 e 21) o comércio funcionará até as 18 horas. No domingo que antecede o Natal (22) as lojas de rua abrirão das 13 às 19 horas e os supermercados, das 9 às 15 horas. Em 24 e 31 de dezembro comércio e supermercados fecham às 18 horas. E em 26 de dezembro e 2 de janeiro a abertura será a partir das 12 horas.

Os shoppings de Maringá também terão horário especial nos dias 24 e 31 de dezembro, quando as lojas



Consumidores escolherão comércio local

Dois terços dos maringenses têm intenção de comprar presentes de Natal. É o que apontou uma pesquisa da ACIM, por meio do Depea - apesar do número elevado, o índice é menor do que o registrado em 2012, quando 80% dos consumidores manifestaram intenção de compras no período.

A boa notícia para os comerciantes maringenses é que 91% dos consumidores deverão escolher o comércio local para efetuar as compras. Aliás, as compras ficarão concentradas na semana que antecede o Natal, conforme disseram 46% dos entrevistados. Roupas, brinquedos e calçados deverão ser os itens preferidos nas listas de presentes, com 32%, 26% e 15%, respectivamente. No total, 42% dos entrevistados deverão gastar entre R\$ 200 e R\$ 500. E de acordo com a pesquisa, 48% deverão gastar mais neste Natal do que em 2012, 33% deverão gastar igual, 14% gastarão menos e 5% não sabem.

A pesquisa mostra ainda que com uma campanha promocional de sorteio de prêmios, 55% dos consumidores investem mais nas compras. Foram entrevistadas 481 pessoas. A margem de erro é de 4,5%.

funcionarão das 8 às 18 horas e as operações da praça de alimentação até as 18 horas. Nos dias de Natal e Ano Novo os shoppings estarão fechados. E em 26 de dezembro e 2 de janeiro as lojas abrirão das 14 às 22 horas e a praça de alimentação a partir das 12 horas.

Sorteios de automóveis

Atendendo a solicitações dos comerciantes, a ACIM e o Sivamar estão realizando uma campanha comercial que contemplará três consumidores com veículos Classic, da Chevrolet.

A campanha "Natal com presente 2013" funcionará assim: cada R\$ 70 de compras efetuadas entre 9 de dezembro e 7 de janeiro nas lojas participantes garantirá um cupom ao consumidor - cada loja terá a própria urna. Serão sorteados na ACIM 30 consumidores, que ganharão uma chave. Destas 30 chaves, três ligarão o automóvel. O sorteio dos primeiros dez consumidores que receberão as chaves será em 20 de dezembro, e no dia 27 eles tentarão ligar o automóvel. Em 10 de janeiro serão sorteados mais 20 consumidores, que no dia 18 de janeiro tentarão ligar os dois últimos carros.

A divulgação da campanha é feita em outdoor, comerciais de TV, anúncios em jornais e emissoras de rádio, carros de som, além de mídias digitais e mobile.

Concurso de decoração

Seis categorias serão premiadas no Concurso de Decoração de Natal ACIM 2013. Até 13 de dezembro qualquer pessoa física que mora em Maringá e pessoas jurídicas associadas à ACIM ou ao Sivamar podem se inscrever gratuitamente no concurso. As categorias são: Concurso Supermercados Cidade Canção de Decoração de Vitrines; Concurso Bombril de Decoração de Prédios Comerciais; Concurso Bombril de Decoração de Shoppings; Concurso Bombril de Decoração Externa de Edifícios Residenciais; Concurso Meleus de Decoração Externa de Residência; e Concurso Cocamar de Decoração de Presépios.

O julgamento será em 16 e 17 de dezembro, com análise da criatividade, originalidade, harmonia e iluminação. A entrega da premiação será em 20 de dezembro. Os três primeiros colocados de cada categoria ganharão entre R\$ 500 e R\$ 2 mil em produtos, mais troféu. As inscrições podem ser feitas na ACIM ou em www.acim.com.br/natal2013. O concurso é uma realização da ACIM e Sivamar, com apoio do ACIM Mulher, Sicoob, Unimed e Noroeste Garantias. Os patrocinadores são Bombril, Cocamar, Meleus e Supermercados Cidade Canção.

Entre altos e baixos de acordo com a época do ano

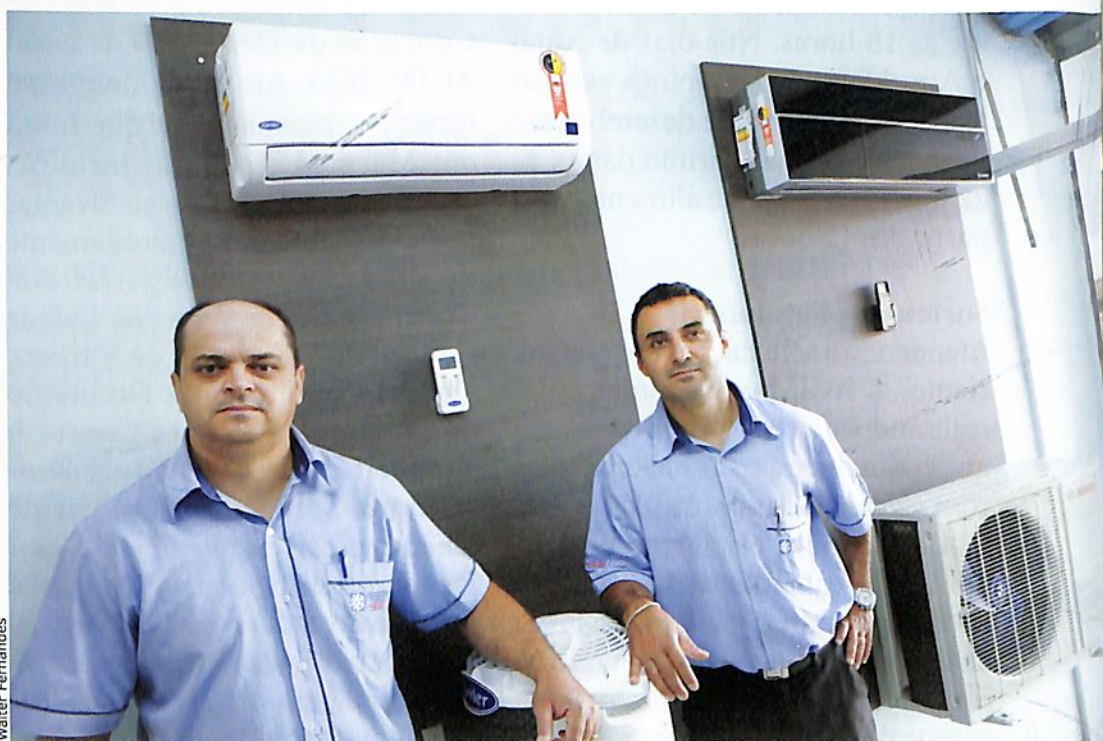
Sazonalidade testa empresas e capacidade de planejamento dos gestores para faturar na alta temporada e sobreviver à época de movimento reduzido; especialista dá dicas para faturar mais com liquidações

Rosângela Gris

Há meses em que parece ser impossível dar conta da demanda. Em outros, no entanto, chega-se a pensar em dispensar os funcionários para enxugar os custos. A sazonalidade é um desafio para empresários de variados nichos de mercado e precisa ser bem calculada para não acarretar prejuízos catastróficos.

O sucesso do negócio começa pela identificação dos períodos de alta e baixa temporada. Dependendo de segmento, a demanda por produtos e serviços é determinada por datas comemorativas, mudança de moda ou condições climáticas. No caso da Center Sul Ar Condicionado o volume de vendas é proporcional à elevação dos termômetros. Em meses de calor intenso – especialmente de novembro a fevereiro – a loja comercializa entre 50 e 60 aparelhos de ar condicionado por mês. No inverno a média de vendas cai para 10, no máximo 15 unidades.

O empresário Fábio Salinas, da Salinas Piscinas, também lucra mais no verão. A maioria das vendas é fechada entre os meses de outubro e fevereiro. Na temporada 2011/2012 foram comercializadas



Walter Fernandes

No inverno a Center Sul Ar Condicionado comercializa até um quarto do número de aparelhos; para atrair os clientes, é preciso oferecer condições diferenciadas, diz Vagner Alexandre, ao lado do proprietário Adevaldo da Silva

aproximadamente 70 piscinas nesse intervalo. E, ao que tudo indica, a “boa safra” deve se repetir este ano. “Estamos com a agenda cheia”, comemora o empresário.

Da mesma forma que a temperatura influencia no entra e sai de clientes, ela determina o número de colaboradores das empresas. Todos os anos as duas lojas contratam temporários que, dependendo do

desempenho, podem ser efetivados e até promovidos ao fim da alta temporada.

“Hoje temos oito colaboradores, número insuficiente para atender a demanda. Estamos à procura de pelo menos mais quatro”, revela o vendedor da Center Sul, Vagner Alexandre, acrescentando estar com dificuldades para preencher as vagas de instalador e mecânico

e até mesmo as de ajudante, que dispensa qualificação.

O reforço no quadro de colaboradores, segundo Alexandre, é necessário para que os clientes não tenham que esperar mais de dez dias – tempo médio de espera atualmente – para ter a aquisição devidamente instalada. Na baixa temporada, o ar condicionado é entregue e instalado no dia seguinte à compra.

A Salina Piscinas conta hoje com três equipes – duas de temporários –, mas mesmo com a ajuda extra o tempo médio de espera é de dois meses. “Temos uma equipe fixa, com três técnicos contratados, e na alta temporada contratamos equipes terceirizadas, mas ainda assim é muito serviço”, diz Salinas, que aproveita a alta temporada para fazer “caixa” para o restante do ano.

Passados os meses de calor, os clientes desaparecem. Até mesmo a venda de produtos para tratamento de água diminui. Então é hora de recorrer a ações de marketing para dar fôlego ao negócio. “No

verão a piscina se vende sozinha, no inverno é preciso dar incentivos para atrair a clientela”, diz Salinas. Na Center Sul Ar Condicionado, a realidade não é diferente.

Para estimular as vendas nas estações frias do ano os dois gestores apostam em promoções e condições diferenciadas de pagamento. “O preço não varia muito, mas é possível dar um descontinho na baixa temporada. As facilidades de pagamento são bem melhores”, afirma o proprietário da loja de piscinas. Já o ar condicionado sai mais barato no inverno. “Muitas fábricas baixam os preços para desovar os estoques e repasso esse desconto ao cliente”, revela o vendedor da Center Sul.

Outro argumento utilizado para convencer os clientes é a disponibilidade de entrega. Segundo Salinas, a espera para a instalação do produto cai de meses para apenas alguns dias, independente do modelo escolhido – piscinas de fibra, alvenaria e vinil. “O cliente terá tempo de sobra para pensar no

projeto de jardinagem, para decorar o espaço e deixá-lo pronto para o verão”, argumenta.

Exceção

Janeiro é tradicionalmente um período de movimento mais fraco para o comércio, mas há exceções. Nas papelarias falta espaço para a multidão de consumidores que se aglomera entre as prateleiras e estandes. Isso porque é hora de gastar com material escolar. Na Papelaria Herval, que tem 38 anos de mercado, as vendas aumentam mais de 50%.

Para dar conta da demanda, a loja contrata temporários. Entre 10 e 12 vagas são abertas todos os anos. Encerrada a alta temporada, o quadro de colaboradores é reduzido, mas segundo o gerente Vagner de Oliveira, “sempre fica alguém” que demonstrou bom desempenho e talento.

No caso da Papelaria Herval, o consumidor que deixa as compras para o início do ano não paga mais caro pelo material escolar.

O Grupo Preserve deseja,
a você e sua família, um 2014 cheio
de paz, alegria e muita segurança.



SEGURANÇA NA MEDIDA CERTA.

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

GRUPO PRESERVE
3026 8919

www.acim.com.br

MERCADO

“Historicamente, realizamos todas as compras junto aos fornecedores entre agosto e outubro, por isso o preço da nossa mercadoria não sobe”, explica.

Porém, o gerente alerta que os atrasadinhos correm risco de ter as opções de produtos e preços reduzidas. E quem vai às compras somente em janeiro e fevereiro também perde a oportunidade de negociar descontos e condições de pagamento. Devido ao intenso movimento, o gerente diz não ter disponibilidade para negociar com o cliente individualmente.

Iniciado o ano letivo, os cadernos, mochilas e livros didáticos voltam a dividir o espaço das prateleiras com blocos de notas, fichários e arquivos mortos. Coadjuvantes no início do ano, os materiais de escritório lideram as vendas nos demais meses do ano. “O mercado corporativo é um público fiel, que mantém a lucratividade do negócio



Walter Fernandes

Salinas Piscinas contrata duas equipes temporárias nos meses de alta temperatura; segundo Fábio Salinas, o tempo para instalação cai de meses para alguns dias no inverno

o ano todo”, revela o gerente.

Depois da fatura

Enquanto alguns se desdobram para atender à demanda de serviço e criar reserva financeira, outros criam estratégias para atravessar a época de vendas reduzidas. É o

caso das academias. Há 36 anos no mercado, a família Nagahama está acostumada a ver a proximidade das festas de fim de ano e das férias levar embora a empolgação de parte dos alunos da AMCF Academia para malhar e garantir a boa forma.

“Os meses de alta temporada são

Walter Fernandes



Quem deixa para comprar material escolar na última hora paga o mesmo preço, mas pode ter menos opções; no resto do ano materiais de escritório lideram vendas, diz Vagner de Oliveira



Walter Fernandes

Julia Nagahama e a família são proprietárias da AMCF: há 36 anos no mercado eles estão acostumados a ver o número de alunos cair no fim do ano e por isso apostam em planos de fidelidade

agosto, setembro e outubro, quando as pessoas estão preocupadas em ficar bem para o verão. O número de matrículas aumenta cerca de 30% e em alguns anos chega até a 50%. Em novembro a procura começa a diminuir e quando chega dezembro o movimento despencar”, revela a proprietária, Julia Junko Nagahama.

Entre os motivos para a habitual debandada de alunos, a empresária cita as viagens de férias, a atribulada agenda de compromissos sociais e de trabalho nesta época do ano, as férias escolares, a visita de parentes, entre tantos outros.

No período de baixa procura, a família Nagahama adota uma série de estratégias para manter a contabilidade em dia, entre elas a dispensa dos temporários e o fechamento da academia para férias coletivas. “Ficamos fechados por aproximadamente duas semanas”, diz, acrescentando que a prática é

comum no setor.

Outra ação para lidar com a sazonalidade do segmento é a oferta de preços diferenciados para planos semestrais ou anuais, como forma de garantir a adesão do aluno por um prazo mais longo.

Apesar dos altos e baixos do mercado, Júlia afirma ser possível lidar com a sazonalidade e manter o negócio rentável. “É preciso se preparar para os meses de recessão, porque a receita diminui e os custos se mantêm. Para enfrentar os períodos de queda no faturamento, os empresários precisam ter criatividade e, principalmente, planejamento. Fazer uma reserva financeira, aumentar o capital de giro e diminuir a despesa em determinadas época do ano ajudam a minimizar as perdas e aproveitar ao máximo o ritmo acelerado do período de maior movimento”, dá a dica a empresária.

Especialista dá dicas para “resgatar” clientela

As liquidações de início de ano fazem parte do calendário do comércio brasileiro. Para Jane Eyre Colombo Cruz, especialista em Gestão de Pessoas e Psicologia Organizacional, as tradicionais liquidações ajudam os lojistas a equilibrar as contas em tempos de recessão, porém têm melhor resultado quando acompanhadas de flexibilidade no pagamento.

Outra dica da profissional é oferecer aos clientes que comparem em dezembro um bônus para ser consumido em janeiro. “Assim são grandes as chances de ter este cliente de volta na loja”.

Investir em inovação também pode fazer a diferença. “Um salão de beleza, por exemplo, pode colocar profissionais que ‘encapem’ livros e cadernos por um valor acessível, enquanto as mães são atendidas. Ou então disponibilizar a consulta, via internet, das condições do IPVA e regularização de impostos de veículos, que precisam ser pagos no início do ano”.

Por fim, é preciso divulgar os produtos e as estratégias de vendas. O marketing, segundo Jane, pode ser feito através do envio de mensagens no celular ou emails, porém nenhum deles substitui o tradicional “boca-a-boca”. ■

Automação facilita a vida e abre as portas de bons negócios



Walter Fernandes

Projetos feitos sob medida permitem personalizar a casa e garantir mais segurança nas empresas; em Maringá empresas vendem sistemas de automação e produtos que são acionados por controle

Juliana Fontanella

Automatizar é tornar um processo mais eficiente, o que significa uma diversidade de soluções em equipamentos e sistemas que podem unir processos diferentes em alguns comandos ou apenas um toque.

Em uma residência, a automação é vista principalmente na iluminação, conforto térmico e segurança. O controle inteligente dos processos é realizado por meio de sensores que podem regular a temperatura, controlar a intensidade da luz, abrir e fechar persianas motorizadas ou acionar a rotação de câmeras de vigilância. Um toque a mais de conforto é agregar no mesmo controle as operações de áudio e vídeo. Assim, quando o morador cruzar a porta pode ser “recebido” com uma iluminação aconchegante, a temperatura rapidamente chegará ao nível de conforto que ele deseja e a música ou programa predileto

estará “no ar”. Tudo isso acionado por controle remoto ou fixo, tablet ou celular. Pelo sistema é possível definir se tudo será uma “opção pessoal” no sistema ou se o cliente vai acionando as funções entre modelos pré-existentes. “O profissional entrega momentos ao cliente, não meras funções. Somos os responsáveis por determinar como fazer o que a pessoa espera, quais mecanismos usaremos e de que maneira devem funcionar. Assim, uma primeira entrevista é fundamental para se chegar ao melhor modelo de automação para aquela residência”, explica o engenheiro eletricista Henrique Hamasaki, da Engenharia Inteligente – a empresa dele foi a responsável pelo sistema de automação do auditório do segundo piso da ACIM.

O estudo se baseia na proposta de ações complementares, por isso as residências são chamadas de “casas inteligentes”. Para quem acha que o

sistema para por aí, uma informação a mais é saber que desse mesmo modo se pode determinar que um robô limpe a piscina, aspire o pó do chão, que a máquina de café e de pão sejam acionadas enquanto a lava-louças trabalha e a banheira começa a encher.

O diretor comercial da Sistemar Tecnologias, Anderson Cezar Stefani, diz que quando se trata das facilidades que a tecnologia oferece, raramente quem experimenta consegue ficar sem. “Oferecemos o meio de se criar um ambiente exclusivo e, mais ainda, uma atmosfera única para cada morador ou rotinas diferentes para cada cômodo da casa. A pessoa determina como ela quer controlar, por exemplo, o acesso a um ambiente. Pode-se colocar sensores de biometria determinando quem e em quais horários outras pessoas podem entrar. Caso insista, esse visitante poderá ser fotografado



“O profissional entrega momentos ao cliente, não meras funções. Somos os responsáveis por determinar como fazer, quais mecanismos usaremos e de que maneira devem funcionar”, diz o engenheiro Henrique Hamasaki

tomatizar basicamente tudo o que usa energia, inclusive com conexão Wi-Fi (rede sem fio). Em média as construtoras de Maringá investem 8% do valor total dos empreendimentos em automação. Quanto mais alto o padrão do imóvel, mais esse percentual sobe e pode chegar a 10%”, afirma. A própria Sistemar desenvolve sistemas automatizados para edifícios residenciais ainda na planta.

Especialistas em mercado estimam que um imóvel equipado com sistemas de automação inteligentes pode ter um valor de venda entre 17% e 40% superior a outro equivalente sem esses recursos.

Investimento rentável

Num hotel, prédios, shoppings, cinemas e fábricas, o profissional tem

e a imagem enviada para o celular do morador”, diz.

Há a possibilidade de clientes - mesmo um pouco resistentes à tecnologia - encomendarem pro-

jetos que preveem a automação no futuro. Os especialistas preparam a infraestrutura para que num segundo momento possam ser instalados os equipamentos. “Podemos au-



Walter Fernandes

Eloisa Castilho e Sidnei Gruber, da Glamour, fabricam estofados sob medida com sistemas automatizados: “arriscamos porque acreditamos que poderíamos estabelecer um padrão e mantê-lo”

que pensar em um sistema que seja associado a alarmes de incêndio e detecção de fumaça ou alagamento. No momento em que o primeiro sensor der o alerta, o elevador para no próximo andar e depois trava, as luzes de emergência são ligadas enquanto a energia é cortada de tudo que não faz parte do sistema de emergência. É uma rede de ações que se automatizadas se tornam instantâneas e podem salvar muitas vidas.

A diversidade de possibilidades da automação fez com que o casal de empresários Sidnei Gruber e Eloisa Castilho decidisse somar os conhecimentos de Administração, área de formação dela, e a familiaridade com o segmento de móveis, da parte dele, em um negócio. O casal saiu de Curitiba para investir em uma empresa de móveis estofados sob medida em Maringá. Depois de estudar as necessidades e as perspectivas de mercado, eles decidiram acrescentar sistemas automatizados, que possibilitam, por exemplo, reclinar ou estender o assento do sofá por controle remoto ou o acionamento de um botão instalado na lateral. Gruber e Eloisa passaram um bom tempo na linha de produção para adquirir conhecimento sobre a fabricação de móveis exclusivos e foram atrás de contatos com clientes em potencial, arquitetos e decoradores. “Formamos uma parceria com um especialista em automação que nos permitiu agregar sistemas de acionamento sem fio em sofás personalizados. O profissional traz o projeto e nós executamos, desde a fabricação do móvel até a entrega com o acréscimo do sistema automatizado”, diz.

Eloisa conta que o casal passou dois meses na cidade para avaliar o potencial de mercado e o comportamento do segmento que a Glamour



Walter Fernandes

Para o professor Antônio Sanches, o futuro da automação é promissor; cidadãos planejarão o cotidiano com a tecnologia em larga escala e sem interferência humana

Estofados atenderia. Logo nos primeiros atendimentos a resposta do mercado foi positiva, agora a empresa quer fortalecer a cultura da exclusividade. “Arriscamos porque acreditamos que poderíamos estabelecer um padrão e mantê-lo. O resultado respondeu a necessidade dos profissionais desde a matéria-prima ao acabamento e aos componentes de automação, isso nos deixou muito satisfeitos”, comemora.

Futuro próximo

“A automação serve para tornar a vida mais simples. Seu princípio é potencializar a atividade humana”, afirma Antônio Carlos Lázaro Sanches, docente do curso de MBA em Gestão Industrial da Faculdade Cidade Verde. A diversidade de possibilidades que o segmento oferece hoje é apenas o começo, porque quanto mais áreas se desenvolverem, mais componentes entrarão

em projetos dessa natureza. As máquinas entram em cena para trazer comodidade, conforto e facilidade. Seguindo essa linha de raciocínio, a automação passou a se desenvolver cada vez mais rápido na última década de acordo com a plataforma tecnológica disponível.

O futuro do segmento é promissor. Ao analisar os últimos avanços em automação, Sanches diz que tudo indica que o próximo salto para essa área está ligado à conexão Wi-Fi. Hoje é possível otimizar processos de comunicação, conexão entre aparelhos eletrônicos e novas funções que surgem todos os dias. Numa etapa seguinte, o Brasil pode estar lado a lado com outros países em que o cidadão faz compras, utiliza transporte público e planeja o cotidiano com o aporte tecnológico em larga escala e sem interferência humana.

A tendência mundial são as ca-

sas inteligentes e sustentáveis com preocupação com o meio ambiente e as energias renováveis. No médio e longo prazo a automação em uma residência compensa o valor investido com redução de custos como água e energia e o aumento de mercado do imóvel. “Há dois anos fazíamos um projeto de automação a cada dois meses, hoje são em média três projetos por mês”, afirma Renan Deteos, coordenador de projetos em automação da JB Casa e Conforto.

Deteos cita o controle e funções da casa pelo celular com integração dos sistemas de *home theater*, iluminação, jardim e segurança. O valor do projeto tem grandes variações com base nos componentes, diversidade de funções e necessidades de cada cliente. “A automação está ficando cada vez mais acessível porque as pessoas estão aderindo a esta tecnologia e, com isso, a produção de módulos e equipamentos está sendo feito em uma escala maior.

O *home theater* é um dos mais caros porque engloba um sistema com alta tecnologia”, diz.

Algumas vezes o cliente esbarra em um “não” do responsável pelo projeto, como acionar a lareira a gás por controle remoto. Uma vez que existe risco, melhor não insistir. Quem orienta é o engenheiro electricista ou o técnico responsável pelas atividades a ser automatizadas. Quando o objetivo é integrar todos os sistemas que a pessoa tem em casa e que já tem alguma automação (portão eletrônico, câmeras, *home theater*, banheiras e sofás), o resultado parte do princípio do “controle universal”. Feitas as instalações, a casa “funciona” sozinha. Deteos também afirma que sempre que o cliente quiser dar um *upgrade* de equipamentos pode solicitar um novo projeto para otimizar as funções do que já tem e inserir o que é novo. A partir de R\$ 5 mil é possível fazer um projeto de automação. ■

Walter Fernandes



Home theater, iluminação, jardim e segurança da residência podem ser acionados por controle remoto; na foto, Renan Deteos, da JB Casa e Conforto

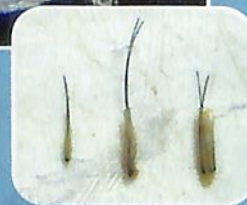


Clínica Dr^a. Márcia Hoyos

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

www.acim.com.br

Alô, alô. Você está me ouvindo?

Mapeamento inédito do Procon Maringá aponta falhas no serviço de telefonia móvel, tanto no acesso à internet quanto na transmissão de voz; consumidores também avaliaram serviço e reclamam da qualidade



Ivan Amorim

Levantamento foi feito no perímetro urbano, com celulares de última geração e em ambientes “sem barreiras” em 119 pontos da cidade; mesmo assim serviço tem a melhorar

Rosângela Gris

No visor do aparelho o ícone aponta acesso disponível à internet, porém na hora de utilizar o serviço por meio do celular muitos usuários não conseguem a conexão, mesmo quando o número de barras acesas indica intensidade no sinal da rede. E nem sempre que o contato com a rede é obtida a transmissão de dados se completa de maneira satisfatória. Um mapeamento inédito realizado pelo Procon Maringá e pela Companhia

de Informática do Paraná (Celepar), com apoio da ACIM e da Prefeitura de Maringá, revelou que a dificuldade de acesso à internet móvel é o principal problema – mas não o único – da telefonia celular em Maringá. //

De acordo com a pesquisa, as metas de qualidade de conexão são cumpridas pelas quatro grandes operadoras – Oi, TIM, Vivo e Claro – em apenas 18% da área urbana. “Pelos contratos, a cobertura deveria ser 100%”, reforça o coordenador do Procon, João Luiz Regiani, ressaltando que o Mapea-

mento da Qualidade da Telefonia Móvel em Maringá é uma resposta ao crescente número de reclamações de consumidores insatisfeitos com os serviços de telefonia móvel. “Maringá é a primeira cidade a realizar um levantamento pormenorizado, com elementos técnicos e qualidade científica, sobre esses serviços. Esse estudo será levado à Comissão Parlamentar de Inquérito (CPI) da Telefonia, da Assembleia Legislativa do Paraná, e ao Ministério Público para sustentar as cobranças por melhorias nos ser-

viços das operadoras”.

“Maringá mais uma vez sai na frente e dá exemplo de união de forças para defender e atender os anseios da sociedade. Porém essa não pode ser uma ação isolada, precisamos mobilizar outros municípios para e, principalmente, fazer com que as informações do mapeamento realizado na cidade cheguem às autoridades de direito a que cabem solucionar os problemas de telefonia móvel no país”, ressalta o prefeito, Carlos Roberto Pupin.

Metodologia

Para fazer o mapeamento, a área urbana foi dividida em 119 quadrantes e em cada um foi aplicado o Sistema de Medição de Tráfego de Internet (Simet). “O sistema, mantido pelo Comitê Gestor da Internet no Brasil, é reconhecido por todas as operadoras”, esclarece o supervisor da Celear em Maringá, Rodolfo Loiola.

Ele explica que os testes de campo

foram feitos com aparelhos de última geração, no período de 21 de outubro a 8 de novembro deste ano, em ambientes “sem barreiras”. Entre as quatro operadoras analisadas, a maior taxa de sucesso nas conexões à internet foi obtida pela Vivo, com 42%; seguida pela Claro, 19,3%. Pela TIM, a conexão foi estabelecida em 9,24% das tentativas. A Oi apresentou o pior desempenho no teste de transmissão de dados: apenas 1,68%.

“Os técnicos testaram as conexões em ambientes abertos para evitar interferências de barreiras físicas. Dado esse cenário, a média de 70% de falhas na execução no teste, que avaliou o tempo de resposta, a intensidade do sinal e a velocidade de uploads e downloads, é muito alto”, avalia Loiola.

Nos locais onde se considerou que o plano contratado pelo cliente foi atendido, segundo o supervisor da Celear, a velocidade da internet registrada estava acima de 60%, porcentual mínimo aceito pela Agên-

cia Nacional de Telecomunicações (Anatel).

Transmissão de voz

O mapeamento também avaliou o serviço de transmissão de voz, e nesse quesito as operadoras foram melhores avaliadas embora ainda existam locais na cidade sem sinal da operadora. Na média geral, 90,76% das ligações foram feitas normalmente, enquanto 5,67% foram consideradas de baixa qualidade por apresentarem ruído, corte ou eco. Em 3,15% da área urbana pesquisada, as ligações não foram realizadas e, em 0,42% não foi identificado sinal. Os pontos sem cobertura pertencem a Claro e a TIM, e ficam próximos ao Conjunto Cidade Alta.

O melhor desempenho no teste de voz foi obtido pela Claro, que realiza ligações normalmente em 95,8% da cidade. A Vivo alcançou uma cobertura em 94,6%. Os celulares da Oi e TIM completaram as ligações em 91,6% e 80,6%, respectivamente, da

SUA EMPRESA PRECISA DE UNIFORMES!

Porque uniformes oferecem:

- ✓ Padronização
- ✓ Fortalecimento da Marca
- ✓ Profissionalismo

Procure empresas que tenham este selo:



SINÔNIMO DE QUALIDADE!

Empresas participantes:



(44) 3031-1437



(44) 3041-3384



PONTO DOS UNIFORMES

(44) 3025-1617



(44) 3226-7676



(44) 3263-8284



(44) 3354-2432

www.uniformesemmaringa.com.br



Mapeamento, que foi feito com apoio da ACIM, foi entregue pelo Procon e Celepar ao prefeito Carlos Roberto Pupin

área pesquisada.

Sem critérios oficiais para a avaliação do serviço de voz, os pesquisadores estabeleceram uma metodologia própria que considerou uma única ligação curta – de até um minuto – feita a partir de um celular para um telefone fixo de cada um dos quadrantes. Os testes também foram realizados em ambientes abertos e condições favoráveis, a exemplos dos de transmissão de dados.

Para Regiani e Loiola, os resultados na pesquisa apontam carências nos serviços de telefonia móvel na cidade que precisam ser sanados com investimentos em redes que permitam a transmissão de dados e voz de maneira eficiente e dentro de padrões estabelecidos em contratos.

O presidente da ACIM, Marco Tadeu Barbosa, elogia o trabalho do Procon e Celepar e diz que “o mapeamento mostra o quanto estamos sendo lesados. Temos que sensibilizar as autoridades para tomar providências”.

Avaliação dos consumidores

O Procon Maringá realizou ainda uma pesquisa de opinião sobre a

telefonia móvel na cidade. Por meio de um questionário disponibilizado na internet nos meses de outubro e novembro, os consumidores avaliaram, voluntariamente, os serviços de voz e de dados prestados pela Tim, Claro, Oi e Vivo.

Aproximadamente 660 pessoas responderam o questionário e mais de 82% delas classificaram como péssimo ou ruim o serviço prestado pelas quatro operadoras. Apenas 17% escolheram a opção “bom” e menos de 1%, “muito bom”.

Com relação aos serviços de voz, mais de 71% dos consumidores responderam que existe sinal, mas as ligações são de baixa qualidade. Outros 14,4% disseram não existir sinal da operadora, enquanto pouco mais de 8% relataram não ter tido sucesso em realizar a ligação mesmo com a existência de torre. E só 6% responderam que existe sinal e as ligações são feitas normalmente.

Já para o serviço de dados, mais de 55% dos consumidores citaram que existe sinal, mas que a conexão cai ou é instável. Pouco mais de 4% disseram que mesmo com o sinal a conexão

não é estabelecida e segundo 6,24%, não há sinal de internet. Somente 6,48% responderam que existe sinal e a conexão de dados é feita normalmente. Quase 30% dos participantes não têm internet móvel.

Para Regiani, a pesquisa na internet indica um alto nível de insatisfação dos consumidores em relação aos serviços prestados pelas operadoras na cidade. Insatisfação que se traduz em reclamações recorrentes no Procon. Em 2012, por exemplo, o órgão contabilizou mais de 22,2 mil atendimentos, sendo a maior parcela atribuída às operadoras de telefonia móvel. Juntas, as quatro empresas foram alvo de 13,2% das reclamações no ano passado.

“Esse número reflete o descontentamento do cliente e, o mais grave, mostra que as empresas possuem canais de comunicação ineficientes para resolver de forma direta com o cliente”, avalia o coordenador do Procon, que tem como uma das metas para o próximo ano a criação de um Núcleo de Resolução de Conflitos em Maringá. “Trata-se de uma ferramenta a mais para defender os direitos do consumidor”. ■



MAISON
MONTALCINO

LANÇAMENTO
ALTO PADRÃO
NA ZONA 8

MUDE PERMITA-SE MAIS...

AVENIDA GUEDNER, 683

3 SUÍTES

213 M²*
ÁREA TOTAL

119 M²*
PRIVATIVA

2 VAGAS
GARAGEM
(OPÇÃO P/ 3 VAGAS)

**LAZER
COMPLETO**

*ÁREAS APROXIMADAS

**VISITE
DECORADO**

SHOW ROOM A.YOSHII
Av. São Paulo, 2828 (Antiga Guruceia) | www.ayoshii.com.br

* O empreendimento só será comercializado após registro de Incorporação no Cartório de Imóveis.

Informações:



OPÇÃO
IMÓVEIS

Construção e
Incorporação:



A.YOSHII
ENGENHARIA

Referência de Qualidade



Aula inaugural da segunda turma da Esfaep, de Maringá, foi na ACIM no mês passado; os 190 soldados terão aulas práticas, com policiamento preventivo nas ruas

Formação de futuros policiais e novo comando regional da PM

Formada por 190 futuros policiais, a segunda turma da 2ª Esfaep iniciou as aulas no mês passado; e o novo comandante do 3º Comando Regional da PM foi apresentado na ACIM

Considerada uma das maiores conquistas na área de segurança para Maringá e região, a 2ª Escola de Formação, Aperfeiçoamento e Especialização de Praças (Esfaep) está treinando a segunda turma de soldados. Os 190 futuros policiais participaram da aula inaugural em 11 de novembro, na sede da ACIM.

Na ocasião, eles assistiram a palestra da chefe do Estado Maior do 3º Comando Regional da Polícia Militar (CRPM), Audilene Rosa de Paula Dias Rocha, que falou sobre as obrigações e valores da profissão. “É uma carreira que exige abnegação e renúncias. Independente de estarem fardados, sempre existirá uma cobrança de conduta do Estado e da comunidade para que PMs sejam exemplos”, alertou.

Durante o curso de formação, os soldados terão aulas práticas, com policiamento preventivo nas ruas. Essa é a segunda turma a realizar curso na escola maringaense – a primeira turma encerrou o curso em fevereiro.

Novo comando regional

Dias antes da apresentação dos novos soldados, em 28 de outubro na ACIM foi apresentado pelo novo Comandante da Polícia Militar do Paraná, coronel César Vinícius Kogut, o novo Comandante do 3º Comando Regional da PM, o tenente-coronel Nerino Mariano de Brito.

Durante a apresentação lideranças de Maringá fizeram vários pleitos a Kogut e a Britto. O próprio presidente da ACIM, Marco Tadeu Barbosa, ressaltou que como a comunidade local é muito participativa na área de segurança, acaba sendo prejudicada pelo governo

do estado e não foi consultada em várias questões importantes. Já o vereador Luciano Brito disse que a Comissão de Segurança da Câmara Municipal pede a implantação de uma companhia independente da Polícia Militar em Maringá, assim como acontece em Londrina. O pedido foi reiterado pelo também vereador tenente Edson. “O 4º Batalhão da Polícia Militar atende 24 municípios e fica com pouco efetivo para as demandas de Maringá. Temos uma defasagem muito grande de efetivo policial e de aparelhamento. Em 1982 eram 23 viaturas para atender uma população de cerca de 140 mil pessoas. Hoje, com quase 380 mil habitantes, Maringá só tem entre quatro e oito viaturas para patrulhas”, reclamou.

Em resposta, Kogut disse que a defasagem acontece em todo o Paraná, que na gestão de Beto Richa o saldo é de mais 2,5 mil policiais e que o governador está preocupado em recompor o efetivo. Quanto à companhia independente a ser instalada em Maringá, o comandante da PM disse que é necessário aprofundar o assunto.

Também constou na pauta de reivindicações aos novos comandantes uma maior transparência na divulgação de dados estatísticos da área de segurança. “Estes dados deveriam estar disponíveis para toda a população, porque quando aumentarem os furtos em determinado bairro, todos vão se envolver mais para ajudar a resolver o problema. O número de acidentes e de mortes no trânsito tem que ser divulgados de forma científica e não empírica”, defendeu Antonio Tadeu Rodrigues, que é presidente do Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg).

Conseg completa 30 anos

Pioneiro no Brasil, o Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg) completou 30 anos em junho. Um jantar realizado em 7 de novembro, na ACIM, marcou a comemoração do aniversário.

“Há 30 anos um grupo de cidadãos movidos por indignação e por espírito de cidadania criaram este conselho. Este é um evento para agradecer todos nossos parceiros”, comentou o presidente do Conseg, Antonio Tadeu Rodrigues, que integra o conselho desde sua constituição. Ele falou sobre os projetos mantidos pela entidade, como o Reconhecer, que oferece cursos para policiais e seus familiares; e o Visão de Liberdade, em que presos da Penitenciária Estadual de Maringá produzem materiais em braile e em alto relevo para deficientes visuais ou pessoas com visão reduzida.

O presidente da ACIM, Marco Tadeu Barbosa, contou do orgulho da entidade em sediar o Conseg, que “faz o trabalho do Estado, não apenas de articulação política, mas de custear projetos”.

Desde o primeiro presidente, Hudson Bonomo, o Conseg pauta seu trabalho no apoio às estruturas de segurança e defesa social. O conselho realizou vários trabalhos desde então, ficou inativo por um período e retornou as atividades em 2002, com apoio e usando um espaço no prédio da ACIM. Hoje, é mantido por entidades e empresas.

Jovem Empreendedor premia representante da educação

Wilson de Matos Silva Filho, vice-reitor da Unicesumar, recebeu o prêmio deste ano concedido pelo Copejem; foi a sétima edição da premiação

Giovana Campanha

A cerimônia do Prêmio Jovem Empreendedor 2013 foi bastante prestigiada. Cerca de 700 pessoas participaram da entrega do prêmio a Wilson de Matos Silva Filho, que é vice-reitor da Unicesumar, em 29 de novembro no Moinho Vermelho Buffet. Entre os presentes muitas autoridades políticas, como o senador Alvaro Dias, deputados, três secretários de estado e o prefeito Roberto Pupin, reitores de instituições de ensino, presidentes de entidades de classe, vereadores e representantes do poder Judiciário e das polícias.

Wilson Filho, como é mais conhecido, foi o sétimo homenageado com o prêmio criado em 2007 pelo Conselho de Jovens Empresários (Copejem), da ACIM. Casado com Ledyane Casitas e pai da Clara e Luisa, ele é formado em Administração e mestre em Gestão de Políticas Públicas pela Univali e em Gestão pela Educação pela Unimar. Wilson Filho desde muito jovem começou auxiliar o pai, Wilson de Matos Silva, nas empresas da família – inicialmente uma construtora e uma transportadora e depois no Colégio Objetivo e na Unicesumar, que é o maior centro universitário do sul do Brasil, está presente em 58 municípios, com 46 cursos de graduação

Fotos/Ivan Amorin



Os presidentes da ACIM, Marco Tadeu Barbosa, e do Copejem, Rodrigo Seravali de Britto, entregaram o certificado de Jovem Empreendedor a Wilson Filho; ao lado a esposa, Ledyane Casitas



Michel Felipe Soares entregou a estatueta do prêmio ao homenageado

presencial e a distância, e possui 1,9 mil funcionários. São 50 mil alunos, sendo 18 mil apenas em Maringá.

Na cerimônia, o presidente da ACIM, Marcc Tadeu Barbosa, ressaltou que o prêmio distinguiu nos últimos anos jovens que têm se firmado na carreira empresarial. Disse ainda nos critérios da escolha do homenageado “evidentemente que a trajetória é analisada, mas acima disto é avaliado o envolvimento com a comunidade e o espírito associativista. O Wilson Filho tem se destacado por sua participação na Sociedade Rural de Maringá e no Sinepe. E não posso deixar de falar de sua participação no Copejem, uma escola de formação de líderes. Você é mais do que merecedor desta homenagem”, afirmou.

O presidente do Copejem, Rodrigo Seravali de Britto, declarou que “Wilson Filho sempre demonstrou grande vontade de construir e fortalecer a nossa Associação Comercial e a cidade de Maringá. Essa é também uma homenagem a todos os jovens empreendedores que buscam promover a articulação do poder público, iniciativa privada e terceiro setor para que seja estabelecida uma política de inovação empreendedora e de desenvolvimento social”.

Homenagens

Os presidentes da ACIM e do Copejem entregaram a Wilson Filho o certificado de Jovem Empreendedor 2013. E ao lado da família o homenageado recebeu a estatueta do prêmio das mãos de Michel Felipe Soares, que ganhou a mesma honraria em 2012.

Em discurso, Wilson Filho agradeceu Deus e todos que dividiam com ele a honra de receber o prêmio. “Este é um momento especial, porque acredito no empreendedorismo jovem e na sociedade estável economicamente. O modelo educacional brasileiro é desconectado da realidade, a educação é tímida e acanhada. E a escolha do Copejem é um alento para nós, da Unicesumar, que temos trabalhado pela educação”. Ele lembrou os ensinamentos dos pais, as viagens que fez ao lado do pai e do irmão William para cursar os dois mestrados, os cargos que ocupou em entidades como a Sociedade Rural e o Sinepe. Agradeceu ainda a ACIM e o Copejem, à esposa e à família.

O prêmio teve o patrocínio de Agência VQV, BS2 Internet, Buffet Moinho Vermelho, Central de Negócios Imobiliários, Cocamar, Consórcio Triângulo, Controlsul, Cooper Card, Ecoalternativa, Editora Saraiva, Engeblock, FA Maringá, GetCard, Gráfica Regente, Hospital Pró Visão, Marmoraria Brasil, Noroeste Garantias, O Diário, Patrimonium BR, Plaenge, Pneumar, Rodosol, Sicoob, Strut, Sub 100, Uniformes Paraná e Unimed Maringá.

Wilson Filho, segundo as autoridades

“Wilson Filho tem se destacado por sua participação na Sociedade Rural de Maringá e no Sinepe. E não posso deixar de falar de sua participação no Copejem, uma escola de formação de líderes. Você é mais do que merecedor desta homenagem

Marco Tadeu Barbosa, presidente da ACIM



“Wilson Filho sempre demonstrou grande vontade de construir e fortalecer a nossa Associação Comercial e a cidade de Maringá. Essa é também uma homenagem a todos os jovens empreendedores que buscam promover a articulação do poder público, iniciativa privada e terceiro setor

Rodrigo Seravali de Britto, presidente do Copejem



“É uma satisfação dar meu testemunho de sogro. Parabéns por sua forma de ser. Você tem muitos predicados e os principais são fazer tudo de forma envolvente, estar sempre pronto a atender e a humildade

Adilson Castilho Casitas, chefe da Casa Militar do Paraná



“Somos orgulhosos de ser maringaenses e Wilson Filho é um dos maringaenses que nos dá orgulho

Ricardo Barros, secretário da Indústria, Comércio e Assuntos do Mercosul



“Wilson Filho é um jovem que trabalha com inovação na educação. A Unicesumar é uma das universidades não-públicas com melhor avaliação do MEC. Isso acontece pelo empenho de Wilson Matos e de Wilson Filho

João Carlos Gomes, secretário de Ciência, Tecnologia e Ensino Superior



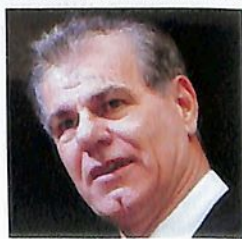
“O Copejem premia talento, inteligência, competência e, sobretudo, o entusiasmo de Wilson Filho. Premiar um jovem talento é incentivar a modernidade, desenvolvimento e visão estratégica de futuro

Alvaro Dias, senador



“Você se preparou e não se omitiu diante das responsabilidades, mostrando seriedade e competência. Você soube aproveitar as oportunidades e fez por merecer, pois é um executivo competente, que tem ajudado a fazer de Maringá uma cidade diferenciada

Roberto Pupin, prefeito



CULTURA EMPRESARIAL



VALE A PENA OUVIR



Arnaldo Antunes - Disco 2013

Depois de lançar quatro músicas inéditas na internet, o ex-Titã decidiu antecipar a gravação do CD que deveria acontecer apenas no ano que vem. A inspiração para o repertório veio de uma viagem de férias no início do ano e da parceria de 15 artistas, entre eles a cantora Marisa Monte.



Charlie Brown Jr. - La família 013

Trata-se do último trabalho inédito gravado por Chorão e Champignon, ambos mortos em 2013. No CD há os hits "Meu mundo novo" e "Um dia a gente de encontra". Um alento para os fãs da banda do Charlie Brown Jr



VALE A PENA ASSISTIR

Keila Alba - gestora do SAIC da ACIM



A viagem – Lana Wachowski, Tom Tykwer e Andy Wachowski (2013)

A história se passa em várias épocas e em mundos diferentes. As tramas ocorrem de forma sucessiva e sem seguir uma ordem, mas nada que fuja ao entendimento do espectador. São seis histórias principais, todas estreladas pelos mesmos atores, que dão vida a inúmeros personagens. A maquiagem e os figurinos roubam a cena - muitas vezes não se sabe qual ator está por trás de determinada maquiagem. Um filme envolvente.



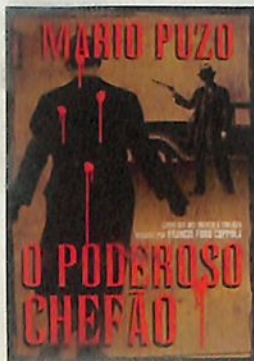
O lado bom da vida – David O. Russel (2013)

Com fantásticas interações entre os protagonistas, que vivem com problemas psiquiátricos em recuperação e em constantes dificuldades de se encaixarem socialmente. Trata-se de um filme preocupado com seus personagens e suas atuações - e eles não decepcionam. Memorável e engraçado, encontra o humor na depressão, sem minimizar o problema. Afinal, de loucos todos temos um pouco...



O QUE ESTOU LENDO

Fábio Castaldelli - jornalista



O Poderoso Chefão

Mário Puzo
Editora Best Seller
2007
655 páginas

Neste clássico de Mário Puzo, é narrada a trajetória de Vito Corleone, um menino que sai da Sicília, na Itália, para dar vida ao chefe da máfia mais respeitado de Nova York. O livro é o embrião da trilogia que fez sucesso no cinema com Marlon Brando, Al Pacino e Robert de Niro. Assim como nas telonas, as páginas trazem ensinamentos sobre relações familiares e liderança que até hoje são idolatradas por fãs que preferem ter a obra como "consigliere", em vez de mergulhar em publicações de autoajuda.



200 crônicas escolhidas

Rubem Braga
Editora Record
2002
490 páginas

O assunto pode ser uma viúva na praia, uma aula de inglês ou mesmo a falta de assuntos. Para Rubem Braga, o importante era transmitir através de sua prosa poética o valor das pequenas coisas. Seu texto nasceu para morar nos jornais impressos e, ocupando seu espaço nas páginas cheias de notícias, "morrer" no dia seguinte. Mas, ganhou a imortalidade através da reunião de suas obras, como as publicadas neste livro que foram eleitas pelo próprio autor



VALE A PENA NAVEGAR

www.bliive.com: trata-se de uma rede colaborativa em que os usuários trocam horas de experiências ou de trabalho, por exemplo, passear com o cachorro de um usuário em troca de uma aula de violão

www.atados.com.br/site: rede social que lista várias oportunidades de trabalho voluntário; os usuários podem compartilhar experiências e atividades

www.bcb.gov.br/?calculadora: com versão para celulares e tablets, a Calculadora do Cidadão, ferramenta disponibilizada pelo Banco Central, permite o cálculo de financiamento com taxa fixa, rendimento de aplicações, entre outros

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

A espera acabou.

A confeitaria que
Maringá merece, agora,
é realidade.

Estamos de portas abertas
com um ambiente interessante,
planejado e acolhedor.

Venha nos conhecer.
Venha experimentar
o maravilhoso.

Av. JK, 1187 / Zona 02 / CEP: 87010-440 / Maringá - PR
Telefone: (44) 3226-3333 / (44) 3227-4444
www.tresriche.com.br / contato@tresriche.com.br
Facebook: Très Riche Confeitaria



très riche
CONFÉITARIA

Com a higiene pessoal em dia

O ambiente de trabalho não combina com desleixo; é preciso estar sempre limpo e perfumado, mas sem excessos e se o colega tem mau hálito, uma conversa franca ou levar o assunto ao RH são os mais indicados

Conviver em sociedade nos obriga a seguir uma infinidade de regras, a maioria indispensável para que a convivência seja pacífica. Já outras, parecem ser bobas e muitas vezes são atropeladas pelo ritmo frenético dos nossos dias. E são bem essas, que parecem sem importância, que acabam minando aos poucos uma relação. Um exemplo? Por quanto tempo você consegue conversar com um colega de trabalho que costuma não escovar os dentes após o almoço? Quanto de sua atenção um colega consegue prender se o desodorante dele já parou de fazer efeito no início da manhã?

Sim, alguns profissionais ainda descuidam de um item tão elementar: a higiene pessoal. E o mais constrangedor ainda é o mau hálito. Uma verdadeira saia justa entre os colegas, que nunca sabem o que fazer. E, realmente, o mau hálito é uma situação bem chata de se resolver. Esqueça contornar com formas mais "sutis", como oferecer insistentemente balas de hortelã ou falar de um novo creme dental que experimentou. Quando há intimidade entre colegas, tudo bem em falar do assunto de maneira discreta e sem rodeios. Porém, o mais indicado é levar o assunto ao departamento de Recursos Humanos, que deverá tratar a questão de forma delicada e profissional.

Além disso, tomar banho todos os dias e usar desodorante adequado para a transpiração são regras básicas da boa higiene, principalmente



Walter Fernandes

no verão. Usar tecidos naturais como a seda, o linho ou o algodão contam pontos positivos por deixar o corpo respirar, ao contrário das tramas sintéticas. Um perfume leve vai muito bem obrigado, desde que não haja exagero na dose. E esqueça todos os aromas marcantes que ficam perfeito para sair à noite ou aqueles doces demais.

Os cabelos também precisam estar sempre bem limpos, cortados e penteados. Os longos devem estar presos, mais fresco e mais formal, ideal para o escritório. Outro quesito são as unhas. Os homens devem mantê-las curtas e limpas. As mulheres podem se divertir um pouco com as cores, mas não muito. As unhas muito compridas e em cores muito vibrantes podem não ser

bem-vindas. Unhas mal cuidadas com esmalte pela metade estão proibidas, neste caso é melhor uma unha limpa, bem cortada e com uma leve camada de base.

Mas e a frase que ninguém quer dizer? Como ser delicado quando o assunto é tão embaraçoso? Escolha um bom momento, em que não tenha outra pessoa junto (isso não é hora para plateia) e diga algo mais ou menos assim: "Olha meu amigo, tenho notado uma diferença no seu hálito nos últimos dias, acho que seria interessante você investigar isso". Em seguida, mude de assunto e aja naturalmente. Nunca, mas nunca, seja indelicado.

Dayse Hess é jornalista especializada em Design de Moda

COMECE A SUA VIAGEM FAZENDO O MELHOR NEGÓCIO.



COMPRE E RECARREGUE ONLINE
fittacambio.com.br/maringa

SÓ A FITTA TEM TUDO QUE VOCÊ PRECISA PARA A SUA VIAGEM FICAR COMPLETA.



FITTA PRODUTO

6 MOEDAS EM UM ÚNICO
CARTÃO PRÉ-PAGO DE VIAGEM



FITTA ASSISTÊNCIA

TUDO PARA VOCÊ CURTIR
AINDA MAIS A SUA VIAGEM



MOEDAS EM ESPÉCIE

AS PRINCIPAIS MOEDAS DO
MUNDO À DISPOSIÇÃO

Fitta Câmbio Maringá

(44) 3046-6102 | 3046-6104

Av. XV de Novembro, 222 - Loja 03

GRUPO
fitta
CÂMBIO
CHANGE EXCHANGE

ACIM TEM BICICLETÁRIO EXCLUSIVO

Para estimular mais pessoas a adotar a bicicleta como meio de transporte, a ACIM instalou, em novembro, um bicicletário em frente à sede. O projeto segue um modelo internacional que permite a personalização do espaço com a logomarca ou símbolos que identifiquem a empresa. A ideia é estimular empresários de Maringá a investir em projetos como esse.

“O grande diferencial desse modelo é se transformar em referência para a empresa. Para identificar a unidade da ACIM, usamos um clipe, que é um ícone que remete a negócios e organização”, afirma o empresário Fabio Cesar Cruz, da A8 Metal Concept, que desenvolveu o projeto.

Para quem quiser abraçar a ideia, o investimento varia de R\$ 500, para duas bicicletas, a R\$ 2 mil, com capacidade para acomodar 12 unidades. Podem ser



Walter Fernandes

feitas variações conforme especificação do cliente, o estacionamento de bicicletas pode ser sinalizado e há a opção de cobertura. Sempre instalado em local visível, o sistema utiliza “paraciclos”, que são estruturas que permitem fixar as bicicletas sem danificá-las.

ACIM APOIA MOVIMENTO AFRO BRASILEIRO DE MARINGÁ

O presidente da ACIM, Marco Tadeu Barbosa, recebeu em 28 de novembro o diretor de Igualdade Racial da prefeitura, Hércules Ananias, o presidente da Câmara de Maringá, Ulisses Maia, e representantes do Movimento Negro da cidade. O objetivo foi firmar uma parceria com a Fundação para ajudar na organização do movimento e orientar a captação de recursos, por meio da Lei Rouanet. A intenção é fortalecer o Festival Afro Brasileiro, que ocorre anualmente na cidade no mês de novembro.

PROGRAMA CAPACITA SETOR TÊXTIL

Gestores de 12 empresas do setor têxtil e do vestuário estão aprendendo como medidas sustentáveis adotadas pelas empresas podem colaborar com os resultados econômicos. Eles estão participando do Econormas, projeto de apoio ao aprofundamento do processo de integração econômica e de desenvolvimento sustentável do Mercosul. Uma das etapas do projeto foi realizada em 20 de novembro na sede da ACIM. Segundo a coordenadora das ações Maria Julieta Espindola Biermann, o programa pretende contribuir e facilitar a implementação de melhores práticas de gestão ambiental, técnicas disponíveis e produção mais limpa.



Walter Fernandes

ACIM MULHER VISITA O CASULO FELIZ

As conselheiras do ACIM Mulher fizeram uma visita técnica ao O Casulo Feliz. O encontro aconteceu em 12 de novembro e lá as mulheres puderam conhecer um pouco mais da empresa e dos detalhes de produção da fiação artesanal de seda, bem como a linha de produtos de moda e decoração. A empresa está instalada no Santa Felicidade há mais de 25 anos e na época que o zootecnista Gustavo Serpa escolheu o bairro, era o mais violento e marginalizado da cidade.



SECRETÁRIO EXPÕE INVESTIMENTO EM OBRAS NO ESTADO

O secretário estadual de Infraestrutura e Logística, José Richa Filho, esteve na ACIM para um encontro com empresários e lideranças políticas em 28 de novembro. Um dos pontos discutidos foi a duplicação da BR-163, um dos principais corredores de escoamento da safra de grãos do Paraná e de Mato Grosso do Sul. Atualmente, a rodovia encontra-se em duplicação no trecho entre Marechal Cândido Rondon e Guaíra, rota utilizada por quem se dirige à cidade de Salto del Guairá, no Paraguai.

ANÁLIA NASSER RECEBERÁ PRÊMIO ACIM MULHER 2014

A arquiteta Anália Nasser foi escolhida, em novembro, a ganhadora do Prêmio ACIM Mulher 2014. Participaram da comissão julgadora representantes da ACIM, prefeitura, Câmara Municipal, Codem, Secretaria Municipal da Mulher, Sivamar e Fundacim.

O prêmio, que chegará a 11ª edição, tem como objetivo homenagear mulheres cujos trabalhos geraram resultados positivos na sociedade. Casada com o médico Daoud Nasser e mãe de Aline e Kássila, Anália nasceu em Cruzeiro do Sul. Ela sempre esteve envolvida em questões comunitárias: foi presidente do Conselho Estadual da Mulher Empresária e da Cacenor e contribuiu com a implantação da Noroeste Garantias. Hoje é presidente do Conselho de Administração do Hospital Maringá.

O prêmio, que é organizado pelas conselheiras do ACIM Mulher, será entregue em 14 de março de 2014, durante cerimônia no Clube Hípico. A última ganhadora, cuja cerimônia foi em março deste ano, foi a dentista e empresária Teresa Furquim.

GÁS NATURAL EM MARINGÁ

Representantes da Compagás se reuniram em 31 de outubro com cerca de 30 representantes de empresas de Maringá interessadas em incluir o gás natural em sua base energética. A reunião foi promovida pelo Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem) na sede da ACIM.

Durante o encontro muitos empresários demonstraram interesse pelo combustível, especialmente as indústrias de bebidas, fundição de alumínio, hospitais e shoppings, o que animou os representantes da Compagás. "Vimos uma grande vontade dos empresários. Maringá é a 'bola da vez', pois há interesse comercial e político para a concretização dos planos", falou o gestor de Relações Institucionais da Compagás, Paulo Scholl.

A intenção é construir em Maringá uma Unidade Autônoma de Gás (UAG) nos moldes da que está operando em Londrina. Desta forma, o gás natural viria de caminhão de Curitiba até a UAG, de onde seria distribuído para as empresas por meio de uma rede de tubulação subterrânea.

O Codem se responsabilizou por elaborar um mapa com todas as empresas interessadas no gás natural para entregar à Compagás. O gás natural é considerado o combustível fóssil menos poluente que existe. Seu custo é baixo e pode substituir o óleo combustível, o gás liquefeito de petróleo (GLP), energia elétrica, além da gasolina e etanol nos veículos.

CAPACITAÇÃO DA REDE HOTELEIRA

O núcleo setorial de hotelaria, que faz parte do Programa Empreender da ACIM, realizou em 1 e 4 de novembro duas palestras para colaboradores de nove empresas que fazem parte do núcleo.

Cerca de 150 funcionários participaram das palestras do Sebrae. O tema da ação foi "Postura e trabalho em equipe no atendimento".

Segundo a consultora do Empreender da ACIM, Cristina Schneider, os participantes aprenderam sobre a postura profissional no trato com os clientes internos e externos. "O objetivo é melhorar o atendimento e o funcionamento das equipes já pensando em 2014 e nas possibilidades de aumento do volume de hóspedes, qualificando funcionários e colaboradores no atendimento ao cliente", explica Cristina.

Walter Fernandes



ASSOCIADO DO MÊS

Atendimento personalizado é a chave do sucesso dos sócios Gilson Scramim e Conrado Salgueiro Simões, proprietários da GRSeg Segurança do Trabalho. Recentemente os sócios inauguraram a nova sede, com estacionamento para clientes, sala de reuniões com videoconferência e área exclusiva para a realização de treinamentos.

A GRSeg oferece consultoria e assessoria em segurança e saúde do trabalho, como elaboração de Programas de Prevenção de Riscos Ambientais (PPRA), Laudo Técnico de Condições Ambientais do Trabalho (LTCAT), laudos e acompanhamentos periciais sobre insalubridade e periculosidade e adequações à NR12.

Com 12 anos de experiência no mercado e um quadro profissional qualificado formado por enfermeira do trabalho, fisioeducador, engenheiro de segurança e técnico de segurança, a empresa oferece um atendimento técnico especializado.

A GRSeg fica na rua Neo Alves Martins, 1.259. O telefone é o (44) 3259-9522 e o site é o www.grseg.com.br.

Walter Fernandes



JOEL MALUCELLI VISITA A ACIM

O empresário Joel Malucelli esteve em Maringá em 28 de novembro e visitou a sede da ACIM. Ele falou sobre seu grupo empresarial e conheceu a estrutura da associação. Responsável por mais de 70 empresas no Estado, Malucelli possui investimentos em Maringá, como a TV Maringá, Paraná Banco e obras sob responsabilidade de sua construtora. Pré-candidato ao governo do Estado pelo PSD, o empresário aproveitou para expor projetos políticos a lideranças e empresários da cidade.

www.acim.com.br

Novos associados da ACIM

Empresas filiadas entre 21 de outubro e 20 de novembro

- Academia Saúde e Fitness
- Acobarra
- Água de Cheiro
- Aiesec
- Alternativa
- Anna Li
- Antares Contabilidade
- Balaroti
- Bazar Estrela
- Belas Carnes
- Biobless Cosméticos
- Bioprime
- Bom Preço Alimentos
- Bortolotto
- Cazanti Telecom
- Chanson Veículos
- Christiani Biffe Estética e Beleza
- Clínica Médica São Francisco
- Construtora Braz
- Construtora Planíngá
- Cor de Pimenta
- Dinâmica Saúde na Empresa
- Doki Banho
- Emanoel Representações Comerciais
- Extratus Flora Farmácia de Manipulação
- Farmácia dos Trabalhadores
- Filadelfia Cred
- Fio Dourado Beauty Hair
- For Boys For Girls
- G1 Consultoria
- Giom Representações Comerciais
- GTS Bike
- Guaporé Com. e Representações Ltda
- Happy Day Decorações
- Hidrovida
- Idelli Maringá
- Izabel Cristina Angeli Shimono
- Izabela de Castro Martinez Advocacia
- Ju Freitas
- Linux Comp Informática
- LK Transportes
- Loteamento Jardim Aurora
- M3Sul Assessoria em Comércio Exterior
- Maggio Representações Comerciais
- Magrass
- Mais Empresas
- Menega's Centro Automotivo
- Metal Green Móveis e Decorações
- Metalúrgica Cajarana
- Mga
- Mont Serrah Buffet
- MTR Papéis
- Mundial Presentes
- Naomi Kussuda
- Newrainbow Maringá
- O Boticário
- Odir Podadeira
- Otanimu Cuecas
- Passaki
- PCX Distribuidora de Suprimentos
- Perfect Fotografias
- Pontal Acabamentos Gráficos
- Posto Presidente
- Premium Revisão de Contratos
- Restaurante Don Peponi
- Restaurante Tanabes
- Salão Valquíria Giroto
- Senior Consultoria Empresarial
- Shessmar
- Sítio Boa Esperança
- Sociedade Esportiva Maringá
- Sorvetes Beija-flor
- Spraytec Fertilizantes
- Spraytec Fertilizantes Ltda
- Superbom
- Supermercado Ferrarin
- Taki Empreendimentos e Participações
- Tenorio Recapagem
- Terraplenagem Franzoni
- VB Alumínios
- Vitracaria Douglass
- Visão Imóveis
- Viva Bella Cosméticos
- Work Digital

PARTICIPAÇÃO EM LICITAÇÕES

Foi lançado na ACIM, em 14 de novembro, o programa Compra Maringá, cujo objetivo é ampliar a participação das empresas locais nas compras governamentais e públicas.

Na ocasião, o consultor do Sebrae, Cláudio Serrato, apresentou a pesquisa realizada junto aos micro e pequenos empresários sobre como eles percebem e avaliam as compras públicas, bem como a estimativa de tamanho do mercado deste segmento na cidade. Também foi apresentado o cronograma de atividades, que contemplará treinamentos para os empresários que têm interesse em aderir ao programa.

Em Maringá foram identificadas 70 entidades que compram por meio de licitações.



Walter Fernandes

SUPERMERCADOS SERÃO VISTORIADOS

Uma reunião realizada na sede da ACIM em 12 de novembro reuniu supermercadistas e integrantes da Rede de Vigilância de Alimentos em Maringá, formada por representantes do Ministério Público, Procon, Ipem, UEM, Tecpar, Vigilância Sanitária e Ministério da Agricultura.

Na reunião o promotor Maurício Kalache e outros representantes da rede explicaram que em dezembro os supermercados serão fiscalizados com base na Resolução 216, da Anvisa. Na ocasião foi apresentado o *checklist* com mais de 20 itens que serão vistoriados sobre recebimento de produtos (transporte em condições adequadas), avaliação da câmara de produtos refrigerados (armazenamento, manutenção da temperatura), câmara de produtos congelados e área de exposição para a venda (ilhas e balcões).

Kalache explicou que a rede foi constituída para "trocar experiências entre todos os órgãos responsáveis pela vigilância, visando unificar o diálogo e otimizar o trabalho". Ele disse ainda que o grupo elegeu uma pauta própria para fiscalizar o período de verão. "Não vamos formar um grupo de terroristas, nas nenhum dos órgãos vai deixar de atuar de acordo com suas regras", comentou. Como o objetivo não é autuar as empresas, todos os itens que serão fiscalizados na primeira quinzena de dezembro foram repassados aos supermercadistas. As visitas serão feitas de forma aleatória. A reunião foi um convite da Associação Paranaense de Supermercados (Apras).

ACONTECEU NA ACIM

Reuniões em novembro

DIA E ASSUNTO

- 01 Reunião Núcleo Empreender - Postos de Combustíveis
- 01 Reunião da APP
- 01 Reunião do Copejem
- 01 Reunião ACIM Mulher
- 01 Jantar do Sinepe
- 01 Reunião do Codem sobre o Masterplan
- 01 Reunião Núcleo Empreender - Uniforme
- 01 Curso Centro de Treinamento - Marketing Facebook
- 01 Reunião Núcleo Empreender - Lançamento do Núcleo de Moveleiros
- 01 Discussão Refis diversas Entidades
- 01 Jantar 20 anos do Maringá Cookery Clube
- 01 Premiação do projeto Busca pela Excelência em serviços prestados ao consumidor
- 02 Reunião da Pauta da Revista ACIM
- 02 Reunião do Comitê Gestor OSM
- 02 Reunião do Sind-TI
- 02 Curso Centro de Treinamento - Marketing Facebook
- 02 Reunião Núcleo Empreender - Automecânicas
- 03 Congresso de Turismo - Indústria de ideias
- 03 Reunião Núcleo Empreender - Postos de Combustíveis
- 03 Reunião Núcleo Empreender - Infraestrutura
- 03 Curso Centro de Treinamento - Marketing Facebook
- 04 Reunião Comitê Gestor ACIM
- 04 Projeto Um shopping a Céu aberto
- 05 Reunião do Comitê Gestor Codem
- 05 Inauguração Bicicletário ACIM
- 05 Eleição Prêmio Acim Mulher 2014
- 07 Jantar Conseg
- 07 Reunião do CAD - ACIM
- 07 Reunião Núcleo Empreender - Salões de Beleza
- 07 Reunião do Comitê Gestor ACIM
- 07 Reunião da Diretoria do Conseg
- 08 Reunião do Copejem
- 08 Reunião Cacnor
- 08 Reunião do Comitê Gestor ACIM
- 08 Reunião ACIM Mulher
- 08 Reunião Núcleo Empreender - Corretores de Seguros
- 08 Reunião Núcleo Empreender - Farmácias de Manipulação
- 08 Reunião Núcleo Empreender - Lava a Jato
- 09 Lançamento do Programa Compras Maringá
- 09 Reunião Instituto Mercosul
- 09 Reunião do Comitê Gestor da OSM
- 09 Reunião Núcleo Empreender - Hotelaria
- 09 Reunião Núcleo Empreender - Revendedores de Gás
- 09 Reunião Núcleo Empreender - Transformadores de Plástico
- 10 Lançamento do Natal Ingá 2013
- 10 Reunião Núcleo Empreender - Restaurantes
- 10 Reunião do Comitê Gestor da ACIM
- 11 Cerimônia de abertura do curso de ESFAEP
- 11 Reunião Comitê Gestor ACIM
- 11 Reunião do CAD - ACIM
- 11 Palestra com Hilton Menezes - Minc x ICI
- 11 Reunião do ACIM Mulher
- 12 Visita Comitiva de Santos
- 12 Reunião Copej - Cacnor
- 12 Reunião do Comitê Gestor Codem
- 13 Reunião do Comitê Gestor da OSM
- 13 Reunião CAD - ACIM
- 14 Reunião Instituto Mercosul
- 14 Reunião Núcleo Empreender - Estética
- 14 Reunião de Diretoria do Conseg
- 14 Curso Centro de Treinamento - Excel Avançado
- 14 Curso Centro de Treinamento - Departamento Pessoal
- 14 Reunião Núcleo Empreender - Dentistas
- 14 Reunião Núcleo Empreender - Auto Elétricas
- 15 Reunião Núcleo Empreender - Academias
- 15 Reunião do Comitê Gestor do Codem
- 15 Reunião Cidade Canção
- 15 Curso Centro de Treinamento - Departamento Pessoal
- 15 Curso Centro de Treinamento - Excel Avançado
- 15 Reunião Núcleo Empreender - Uniformes
- 15 Evento ACIM Mulher - Case Emma Florezi
- 15 Reunião Núcleo Empreender - Lançamento do Núcleo de Locação de Transportes
- 15 Reunião Comitê Gestor do OSM
- 15 Evento Receita Federal
- 16 Curso Centro de Treinamento - Departamento Pessoal
- 16 Curso Centro de Treinamento - Excel Avançado
- 16 Reunião Núcleo Empreender - Máquina de Costura
- 16 Reunião Núcleo Empreender - Automecânicas
- 16 Reunião Núcleo Empreender - Autoescola
- 16 Reunião Instituto Mercosul
- 16 Reunião Sicoob
- 17 Reunião Núcleo Empreender - Infraestrutura
- 17 Reunião Cacnor
- 17 Curso Centro de Treinamento - Departamento Pessoal
- 17 Curso Centro de Treinamento - Excel Avançado
- 17 IBM - Get Card
- 17 Reunião Núcleo Empreender - Dist. Cosméticos
- 17 Treinamento Receita Federal
- 18 Reunião do CAD - ACIM
- 18 Curso Centro de Treinamento - Departamento Pessoal
- 18 Curso Centro de Treinamento - Excel Avançado
- 18 Reunião Instituto Mercosul
- 18 Reunião da Software By Maringá
- 19 PAC - Café da manhã - Evento ABRH
- 19 Almoço Comitê Gestor ACIM
- 19 PAC - Reunião Gestor Codem
- 19 PAC - Visita Técnica de Ponta Porã
- 19 Reunião CAD - ACIM
- 19 Reunião da Codem e da Software By Maringá
- 20 Solenidade de Apresentação dos novos alunos do Curso de Formação de Soldados 2013/2014
- 21 Reunião Núcleo Empreender - Salões de Beleza
- 21 Reunião da Noroeste Garantias
- 21 Reunião da Diretoria do Conseg
- 21 Curso Centro de Treinamento - Departamento Pessoal
- 21 Curso Centro de Treinamento - Excel Avançado
- 21 Reunião Cooper Card
- 21 Reunião Copejem
- 22 Reunião do Comitê Gestor do Codem
- 22 ACIM Mulher - Palestra Mitos e Verdades sobre o Câncer de Mama
- 22 Curso Centro de Treinamento - Departamento Pessoal
- 22 Curso Centro de Treinamento - Excel Avançado
- 22 Reunião Núcleo do Empreender - Corretores de Seguro
- 22 Reunião Núcleo do Empreender - Farmácias de Manipulação
- 22 Reunião Núcleo do Empreender - Lava Car
- 22 Reunião Diretoria - ICI
- 22 Reunião Comitê Gestor do OSM
- 22 Reunião Núcleo Empreender - Revendedores de Gás
- 23 Curso Centro de Treinamento - Departamento Pessoal
- 23 Curso Centro de Treinamento - Excel Avançado
- 23 Reunião Núcleo Empreender - Farmácias
- 23 Reunião Núcleo Empreender - Oficina de Motos
- 23 Lançamento Natal ACIM
- 23 Encontro Regional da Cacnor
- 24 Reunião Instituto Mercosul
- 24 Reunião Sindvest com o Superintendente da ABIT
- 24 Reunião Núcleo Empreender - Restaurantes
- 24 Curso Centro de Treinamento - Departamento Pessoal
- 24 Reunião Núcleo do Empreender - Dist. Cosméticos
- 24 Reunião Núcleo do Empreender - Lançamento do Núcleo de Madeiras
- 24 Visita Secretária de Cultura de Londrina - ICI
- 24 Reunião Núcleo do Empreender - Empretec
- 25 Reunião Comitê Gestor ACIM
- 25 Reunião do CAD - ACIM
- 25 Assembleia Geral da OSM
- 25 Curso Centro de Treinamento - Departamento Pessoal
- 25 Reunião Instituto Mercosul
- 25 Especialização GPS-PP
- 26 Reunião do Comitê Gestor Codem
- 26 Reunião Núcleo do Empreender - Pilates
- 26 Reunião CAD - ACIM
- 26 Reunião Conselho Superior da ACIM
- 28 Reunião Instituto Mercosul
- 28 Reunião Núcleo do Empreender - Clínicas de Estéticas
- 28 Reunião da Diretoria do Conseg
- 28 Reunião Núcleo do Empreender - Dentistas
- 28 Reunião Núcleo do Empreender - Postos de Combustíveis
- 28 Assembleia Geral Extraordinária da Noroeste Garantias
- 29 Reunião Instituto Mercosul
- 29 Reunião Núcleo do Empreender - Uniformes
- 29 Reunião Núcleo do Empreender - Transformadores de Plástico
- 29 Reunião Núcleo do Empreender - Moveleiros



CENTRO DE TREINAMENTO

	CURSOS	DATA
DEZEMBRO	Formação de gerente comercial	10 a 13
	Google Marketing	11 e 12
	Workshop motivacional: planos para 2014?	
	Descubra a receita da motivação	13
	Oficina de atendimento e vendas	17
	Oficina de oratória: A comunicação na profissão	19
JANEIRO	AT- Análise Transacional	20 e 21
	Departamento Pessoal com as novas regras do e-Social	13 a 24
	Encontro motivacional	14 e 15
	Cargos e salários e remuneração variável por performance	14 a 17
	CFI - Curso de Formação de Instrutor Interno e Externo	15 a 17 e 20 a 24
	Formação de auditor interno das Normas ISO 9001	18 e 25
	Desafios da liderança para 2014	20 a 23
	Marketing no Facebook	20 a 23
	Gestão de compras	24, 25 e 31/01, 1 e 7/02
	Curva ABC - Identificando os melhores itens do seu estoque	27 a 29
	Excelência em vendas	27 a 30
	Técnicas de cobrança e administração de devedores	27 a 30
	Gestão eficaz da tesouraria	28 a 30



Walter Fernandes

EMPRESÁRIOS DE SANTOS EM MARINGÁ

Por dois dias, em 11 e 12 de novembro, uma comitiva de Santos/SP formada por dez pessoas esteve em Maringá visitando obras públicas – como o rebaixamento da Linha Férrea e o Contorno Norte - e conhecendo detalhes da ACIM e do Codem. Entre os integrantes estiveram empresários do setor imobiliário, de turismo e jornalistas.

MAIS EMPRESAS MARINGAENSES ADEREM AO PACTO GLOBAL

Com dez princípios nas áreas de direitos humanos, relações de trabalho, meio ambiente e combate à corrupção, o Pacto Global foi lançado pela ONU para que empresas e instituições construam um mercado mais inclusivo e igualitário. E Maringá, que já contava com mais de 25 empresas signatárias do Pacto, registrou mais adesões: em 25 de novembro, na sede da ACIM outras 27 empresas assinaram a carta de compromisso para ser signatárias.



Walter Fernandes

De acordo com o membro da diretoria do Comitê Brasileiro do Pacto Global, Norman de Paula Arruda Filho, com a adesão dessas empresas, somadas às que já haviam assinado o Pacto, Maringá conquista destaque nacional e internacional pelo engajamento da população. "No Paraná, temos hoje 76 empresas que são signatárias e com essa iniciativa de Maringá vamos passar de 100 instituições paranaenses no total de 560 instituições brasileiras. Se analisarmos,

Maringá tem um número de signatários maior que muitos países", enfatiza.

Além dos empresários e diretores da ACIM, a secretária-executiva da Rede Brasileira do Pacto Global, Renata da Silva Seabra, participou da reunião de adesão. A ACIM assumiu o compromisso de ajudar captar novos signatários, além de esclarecer as dúvidas iniciais sobre o processo de inclusão.

EMPRESÁRIAS E EXECUTIVAS TROCAM EXPERIÊNCIAS

A segunda edição do evento "Inovação para mulheres de negócios", realizado em 26 de novembro pelo ACIM Mulher e Sebrae na ACIM, reuniu cerca de 140 empreendedoras e empresárias, que tiveram a oportunidade de trocar experiências sobre sustentabilidade e mídias sociais.

O *talk-show* foi iniciado por Débora Regina Irie, articuladora do Conselho Paranaense de Cidadania Empresarial, que falou sobre boas práticas de responsabilidade socioambiental corporativa e sobre o Pacto Global, da Organização das Nações Unidas (ONU).

Lena Peron, empresária da Feito Brasil, apresentou sua experiência, que aposta na sustentabilidade e na produção de cosméticos artesanais, agregando conceitos de arte e cultura. Já Fausto Sperandio, empresário da Walbatroz e da Vila Ópera, chamou a atenção para a revolução tecnológica. "Nos próximos cinco anos as



Walter Fernandes

tecnologias vão evoluir mais do que nos últimos 25 anos. É um processo rápido, mas que também se preocupa com a sustentabilidade. A tendência é reduzir o descarte de aparelhos, porque a troca será de software", alertou.

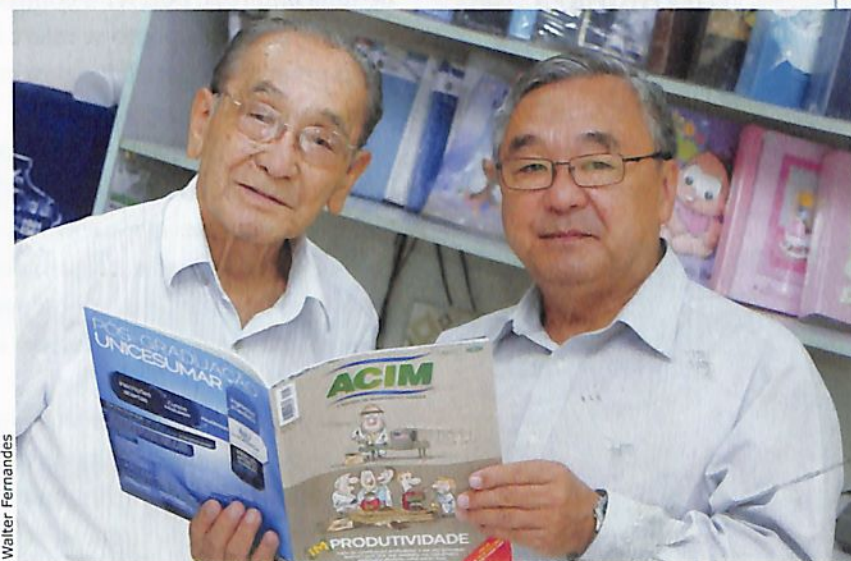
SOU FIEL À ACIM

Foi em 1951 que Kenji Ueta e os irmãos Yukio e Tetsuaki abriram a Ueta, loja especializada em fotografias, que ficava na avenida Duque de Caxias. "Já existiam alguns fotógrafos na cidade na época, mas Yukio foi o primeiro profissional da cidade. Ele estudou muito a arte em São Paulo", conta Kenji.

A família logo se diferenciou da concorrência, comprando boas máquinas e oferecendo serviços especializados. Com o passar dos anos os irmãos seguiram caminhos diferentes e Kenji continuou tocando a empresa, desde 1975, junto com o filho, Shiniti. Na foto Kenji Ueta e o filho Shiniti.

A Ueta expandiu e chegou a ter 22 filiais e mais de 180 funcionários. "Fazíamos quase todos os casamentos e eventos de Maringá", brinca Kenji. Com o crescimento da cidade e as mudanças que a câmera digital trouxe ao mercado, a empresa se transformou. "No começo, havia um medo da câmera digital, mas as revelações só aumentaram. Hoje as pessoas tiram fotos e deixam no computador, mas sempre há aquelas que são relevadas para ser mostradas e, para isso, nada foi capaz de substituir o álbum de fotos", conta.

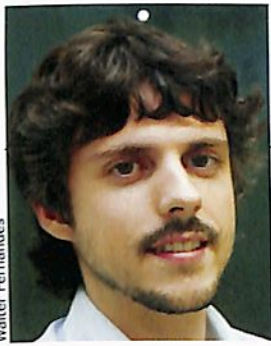
A Ueta acompanhou a modernização, continua sendo referência em fotos de estúdio, casamentos e eventos, e recentemente passou a confeccionar



Walter Fernandes

suvenirs. "Colocamos estampas fotográficas em almofadas, canecas, convites, lembrancinhas, entre outros. Procuramos estar atentos às novidades para continuar fortes no mercado".

Aos 82 anos, sendo 62 em Maringá, Kenji continua trabalhando como fotógrafo. "É o que mais gosto de fazer. Tenho fotos lindas de Maringá". A Ueta tem três lojas, sendo duas em Maringá e uma em Paranavaí. O telefone é (44) 3028-2277.



Walter Fernandes

Gerenciamento de crises nas redes sociais

Muito mais do que responder ou simplesmente ignorar as críticas, é a maneira como a empresa lida com o público nas redes sociais que determinará seu sucesso nesses canais

Fazer parte de uma rede social hoje é entendido quase como uma obrigação por boa parte das empresas, independente do porte. Ter uma página no Facebook, além de ser uma forte tendência, tem o poder de aproximar ainda mais uma marca de seu público, porém, este caminho possui duas vias.

O contato mais direto com o público pode trazer também consequências negativas. Inúmeros casos surgem dia após dia, como o da famosa marca de eletrodomésticos que foi criticada por um cliente insatisfeito, que após ter comprado uma geladeira com defeito e não ter conseguido um retorno favorável por parte da empresa, decidiu expressar sua fúria por meio de um vídeo postado no YouTube. Resultado: o vídeo obteve milhões de visualizações em poucos dias e obrigou a empresa a correr atrás do cliente para solucionar o problema. Outro caso que ficou famoso foi o de uma grife nacional de bolsas e calçados que decidiu retirar das lojas os produtos fabricados com pele de animais após milhares de consumidores criticarem a marca em redes sociais.

Dois pontos podem ser destacados tendo como base os fatos citados e outros corriqueiros que costumamos acompanhar: as críticas a uma marca nas redes sociais podem tomar proporções enormes, gerando grande repercussão, a chamada viralização. Isso pode prejudicar a imagem de uma empresa, pois ter o controle desse tipo de situação torna-se uma tarefa praticamente impossível. Outro ponto se refere à necessidade de saber gerir crises, pois empresas que não estão preparadas para lidar com críticas nas redes sociais estão mais propensas a permitir que os contratemos se alastrem mais.

Muito mais do que responder ou simplesmente ignorar as críticas, é a maneira como a empresa lida com o público nas redes sociais que determinará seu sucesso nesses canais. São comuns, inclusive, empresas que excluem comentários negativos de clientes, por medo de que aquelas mensagens indesejadas possam denegrir a imagem da marca na internet. Este tipo de atitude tende a aumentar o risco de uma verdadeira crise, pois esconder os problemas apontados pelos próprios clientes não é lá uma boa decisão a ser tomada quando se busca estreitar o relacionamento nos canais online.

A exposição neste ambiente é muito grande e virar as costas ou esconder os problemas simplesmente aponta a falta de capacidade da empresa para lidar com o público das redes sociais e a imagem da empresa ficará muito mais ofuscada, pois os clientes que seguem empresas nas redes sociais buscam transparência, acima de tudo. Saber lidar de forma transparente com uma crítica negativa certamente será muito mais eficiente do que escondê-la.

O online deve ser compreendido como uma extensão do offline, ou seja, uma empresa com pouco preparo no mundo físico ao se lançar no mundo virtual acabará expondo muito mais seus problemas, e a boa intenção de se relacionar com clientes acaba se tornando um grande pesadelo.

Para uma boa estratégia, é imprescindível ser transparente, reconhecer os erros, pedir desculpas e agir rápido. Críticas podem ser inevitáveis, mas aprender com elas será uma parte fundamental para a verdadeira evolução de uma empresa nas redes sociais.

Felipe Orsoli é consultor e capacitador credenciado do Sebrae/ PR na área de negócios digitais, é fundador e consultor na W/Buzz Marketing Digital e é formado em Administração de Empresas

Nosso Natal não é branco!

Ele tem cor, tem calor.

Tem praia, tem sol, tem mar.

Nosso Natal é vivo, é feliz,

É época de aproveitar.

Não deixe que ele fique sem vida.

Não faça ele perder o tom.

Natal no Brasil, é colorido

Guarde o branco para o Reveillon.

Feliz Natal!



AUTO DE NATAL

O SICOOB em parceria com o BANCOOB, por meio do incentivo a cultura da Lei Rouanet, realiza o evento: "**Auto de Natal 2013**". Neste intuito convidamos você a assistir as apresentações com mensagens de harmonia, fraternidade e fé movidas pelo espírito natalino!

Contamos com a sua presença!

DATAS:

- 01/dez | 20h30 - Praça da Catedral
(abertura do Presépio)
- 06/dez | 20h - Praça Professora Rachel
Dora Paraná Pintinha
(Jd. Alvorada)
- 13/dez | 20h - Praça Salgado Filho
(Antigo Aeroporto)
- 17/dez | 20h - Praça da Catedral (Centro)
- 19/dez | 20h - Praça da Catedral (Centro)
- 21/dez | 20h - Praça da Catedral (Centro)

LEI DE
INCENTIVO
À CULTURA



POUPANÇA SICOOB

Ministério da
Cultura

GOVERNO FEDERAL
BRASIL
PAÍS RICO E PAÍS SEM POBREZA