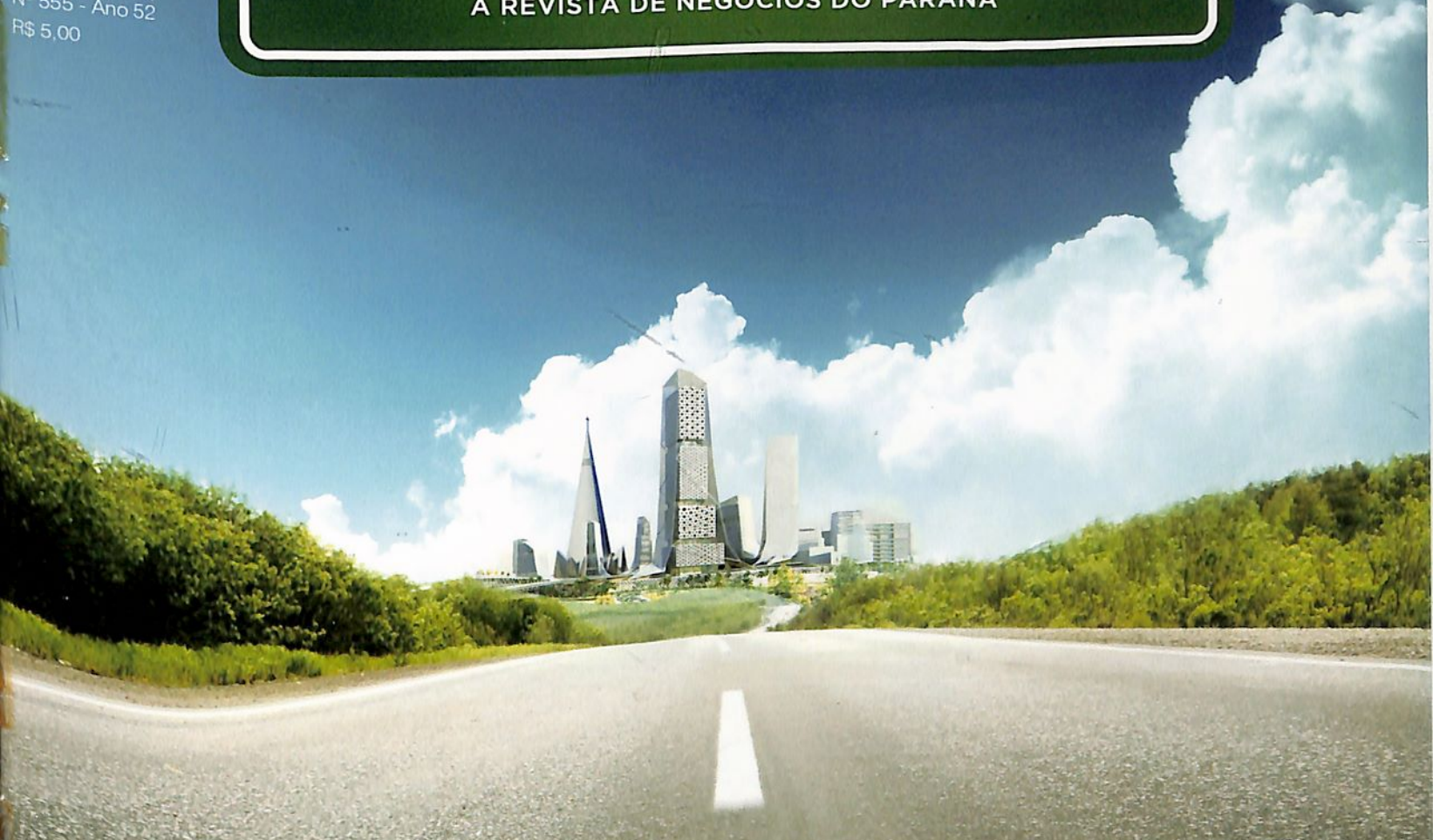




ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

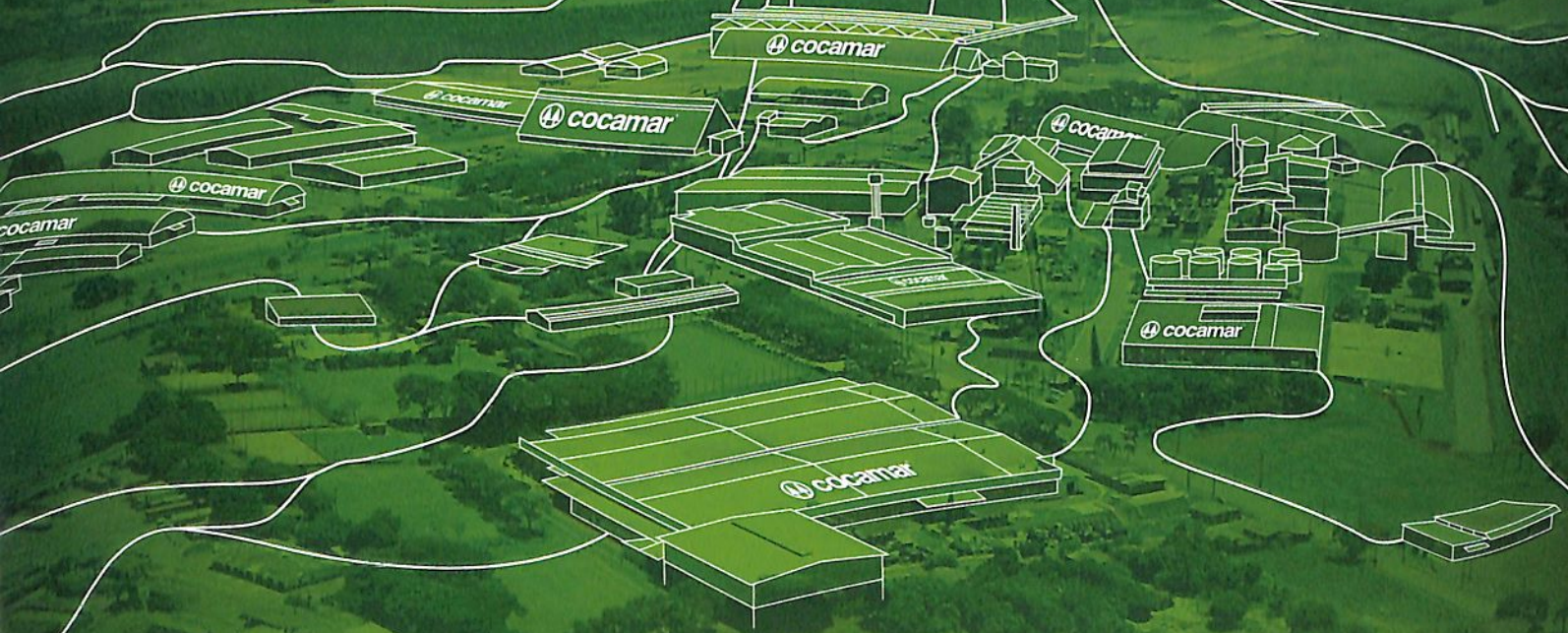
Julho/2015
Nº 555 - Ano 52
R\$ 5,00



A MARINGÁ QUE QUEREMOS PARA AS PRÓXIMAS DÉCADAS

UMA EQUIPE DE ESPECIALISTAS VAI COMEÇAR
A MAPEAR OS SETORES PRIORITÁRIOS PARA
A ECONOMIA DA CIDADE ATÉ 2047.
A COMUNIDADE UNE ESFORÇOS PARA ATRAIR
GRANDES PROJÉTOS


PARA CRESCER CADA VEZ MAIS,
ESPALHAMOS NOSSAS RAÍZES.



A grandeza da Cocamar está em cada um dos seus mais de 3 mil colaboradores e 12 mil cooperados. Está no suporte ao agricultor em cada etapa do plantio, garantindo boa procedência e alta qualidade nos produtos oferecidos para atender o consumidor. Mas acima de tudo, a força da Cocamar está na motivação para querer sempre crescer ainda mais.



cocamar
Cooperativa e cooperado crescem juntos

 cocamarcooperativa

WWW.COCAMAR.COM.BR



“ Entidades e empresas estão custeando dois grandes estudos que vão compor o Masterplan. O primeiro projeto de planejamento começará a ser executado neste mês. A empresa de consultoria PwC, com atuação em mais de 150 países, será quem vai elaborar o plano estratégico socioeconômico para Maringá

O futuro planejado em detalhes

Quais os setores que alicerçarão a economia de Maringá quando a cidade tiver cem anos? E como será o planejamento urbanístico até lá? Mais do que respostas empíricas, é importante que Maringá continue se desenvolvendo de forma ordenada, seguindo um planejamento de longo prazo, independente de quem seja prefeito ou vereador.

É justamente por isto que entidades, a exemplo da ACIM, e empresas estão custeando dois grandes estudos que vão compor o Masterplan. O primeiro projeto de planejamento começará a ser executado neste mês. A empresa de consultoria PwC, com atuação em mais de 150 países, será quem vai elaborar o plano estratégico socioeconômico para Maringá. A equipe responsável pelo trabalho é especializada em planejamento estratégico de cidades e deverá apresentar os resultados em seis meses.

A PwC vai apontar os setores prioritários para a economia de Maringá, levando em consideração a vocação da cidade, geração de emprego e renda, além, é claro, destes setores serem uma tendência no Brasil ou no mundo. A empresa usará a expertise que tem mundo afora neste tipo de planejamento. A PwC, por exemplo, fez estudos semelhantes para Londres e para uma cidade holandesa. Também foi contratada pelos governos da Arábia Saudita e Abu Dhabi para ajudar a construir cidades.

Antes da conclusão do plano estratégico deverá ser

contratado um planejamento urbanístico, e a exemplo do primeiro deverá ser executado por uma empresa especializada. Ainda não está definido quem será esta empresa, mas profissionais estrangeiros já estiveram na cidade para discutir o assunto.

O planejamento urbanístico terá como base o plano socioeconômico. Será este estudo urbanístico que ajudará a determinar locais para instalação de espaços públicos, novas zonas industriais e de moradia, por exemplo. Como o Masterplan está sendo contratado por empresas e entidades, em vez do poder público, ele não terá a “chancela” de determinada administração pública. Será feito com base em estudos de empresa especializadíssima, independente de interesses partidários, políticos e até comerciais.

Queremos que o planejamento, que é a marca da cidade desde a fundação, continue norteando e contribuindo para o desenvolvimento de Maringá. Afinal, a ninguém interessa uma cidade de abismo de renda entre moradores, com favela, falta de segurança ou uma economia deteriorada. Queremos, sim, que a cidade continue apresentando índices de qualidade de vida acima da média, com uma economia próspera.

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



TERRAÇOS DE *Santorini*



LOCAL DE ALTA VALORIZAÇÃO
Entre o Parque do Ingá e a Unicesumar.

3 DORMITÓRIOS - 1 SUÍTE
2 OU 3 VAGAS DE GARAGEM
103,71M² ÁREA PRIVATIVA



VISITE DECORADO NA

Expo
design

Visitas das 8h às 18h.
Inclusive domingos e feriados.
Plantão de vendas no local.
Av. São Paulo, 3019.

construtoradesign.com.br



Financiamento
Bradesco



Fase da obra

facilidades no pagamento!

ENTREGA
JUL/2016



Acesse e faça um tour virtual 360° no apartamento decorado.

VENDAS:
CASA MAX
IMÓVEIS
3046 1010

ANOS **design**
3037 9700





16

REPORTAGEM DE CAPA

Neste mês técnicos da consultoria PwC, que tem Jerri Ribeiro como sócio, começarão um trabalho que ajudará a delinear o futuro de Maringá: eles serão responsáveis por elaborar o plano estratégico socioeconômico, detectando os setores prioritários da economia local nos próximos anos; outros grandes projetos também devem fazer parte do futuro da cidade, como o polo aeronáutico, um centro de convenções e o Armazém Digital



8

ENTREVISTA

O industrial Carlos Walter Martins Pedro receberá neste mês o Prêmio Empresário do Ano, que tem a ACIM como uma das realizadoras; proprietário da ZM Bombas, que oferece soluções em bombeamento de água e sistemas eólicos para geração de eletricidade, ele fala sobre a trajetória, os rumos da indústria brasileira e a competitividade do setor no Brasil

28

ARQUITETURA

A arquitetura comercial se vale de conceitos de marketing para criar ambientes que atraíam e conquistem o cliente, capazes de estampar a essência da marca nos detalhes arquitetônicos; na Eletro Santini a mudança agregou ao novo espaço físico, de 3 mil metros quadrados, um antigo sonho da família que revigorou até a avenida Laguna, onde a loja está instalada há 25 anos

32

MERCADO

Uma resolução da Agência Nacional de Petróleo (ANP) proíbe a utilização de motocicleta para a distribuição de gás, só que como isto não tem sido cumprido por alguns revendedores maringenses, os integrantes do Núcleo Setorial decidiram solicitar a órgãos competentes ajuda na fiscalização; na foto, a empresária Sandra Ruiz

DIRETOR RESPONSÁVELJosé Carlos Barbieri
Vice-presidente de Marketing**CONSELHO EDITORIAL**Eraldo Pasquini, Giovana Campanha, Cris Schneider,
Helmer Romero, João Paulo Silva Jr., Jociani Pizzi, Josane Perina,
José Carlos Barbieri, Luiz Fernando Monteiro, Márcia Lamas,
Michael Tamura, Miguel Fernando, Mohamad Ali Awada Sobrinho,
Paula Aline Mozer Faria e Paulo Alexandre de Oliveira**JORNALISTA RESPONSÁVEL**

Giovana Campanha - MTB 05255

COLABORADORESAriadiny Rinaldi, Fernanda Bertola, Giovana Campanha,
Graziela Castilho, Juliana Daibert, Matheus Gomes,
Rosângela Gris e Wilame Prado**EDITORIAÇÃO**

Andréa Tragueta

REVISÃO

Giovana Campanha, Helmer Romero, Rosângela Gris

CAPA

Factory Total

PRODUÇÃOTextual Comunicação
Fone: 44-3031-7676
textual@textualcom.com.br**FOTOS**

Ivan Amorin, Walter Fernandes, Paulo Matias

CTP E IMPRESSÃO

Gráfica Caiuás

**CONTATO COMERCIAL**

Sueli de Andrade - 8822-0928

ESCREVA-NOSRua 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 SUPERIORPresidente: Alcides Siqueira Gomes
COPEJEM - Presidente: Felipe Bernardes
ACIM MULHER - Presidente: Nádia Felipe**CONSELHO DO COMÉRCIO E SERVIÇOS**

Presidente: Mohamad Ali Awada Sobrinho

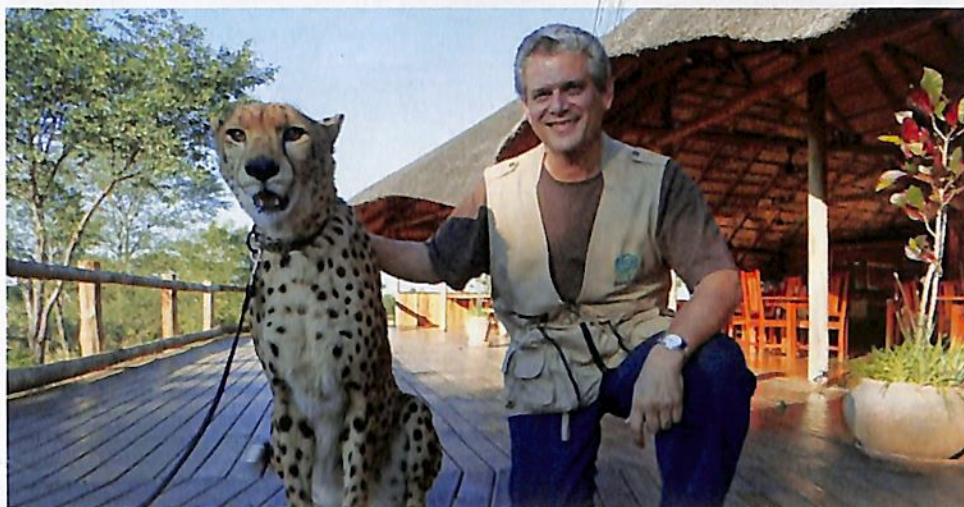
Os anúncios veiculados na Revista Acim são de responsabilidade dos anunciantes e não expressam a opinião da ACIM

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

CACINOR**CACB** FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS DO BRASIL
FACIAP FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO PARANÁ

38 RECURSOS HUMANOS

Em sua sede, a Viapar oferece espaços para o funcionário, nos momentos de folga, ouvir música, assistir à televisão, jogar pebolim e até tirar uma soneca; outras empresas investem em espaços para que os colaboradores possam descansar e, aos criar estes ambientes, tornam a rotina de trabalho mais produtiva e prazerosa



42 CARREIRA

O ex-prefeito e hoje secretário de Planejamento do Paraná, Silvio Barros, viajou para mais de 50 países - inclusive para a África -, a maioria a trabalho; assim como ele, outros profissionais maringenses aproveitam as viagens internacionais para agregar novos conhecimentos à carreira e aos negócios



50 GESTÃO

A gestão eficiente do estoque é fundamental para proteger o capital de giro, principalmente em tempos de dificuldades econômicas, pois quanto mais organizada a empresa, menor o impacto da crise; depois de amargar prejuízos em função da ausência de controles mais rígidos, a empresária Cibele Nagao, da loja de aviamentos Tricolândia, faz inventários diários

APOIO INSTITUCIONAL

SICOOB
ASSOCIADO A VOCE.

Do empreendedorismo à inovação



Walter Fernandes

Desde a década de 1950 a indústria brasileira não tinha uma participação tão baixa no Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil. Nos últimos 20 anos, a porcentagem caiu de 34% para 12%, e a possibilidade de perdas maiores ainda assombra o setor. Mas nem mesmo este cenário desolador diminui a paixão do fundador da ZM Bombas, Carlos Walter Martins Pedro, pela carreira escolhida ainda na adolescência.

Há mais de 30 anos no mercado, a ZM Bombas, reconhecida por oferecer soluções em bombeamento de água com baixo custo e sistemas eólicos para geração de eletricidade, exporta para países da América do Sul, América Central e África do Sul e faz planos de expansão ao investir em energias renováveis. A trajetória vitoriosa é a soma do espírito empreendedor à ousadia pela inovação, aliados ao trabalho árduo e diário. "Cada parafuso e máquina que você compra é um processo de identificação. Você cria amor pelo que faz e produz", diz Martins Pedro, eleito Empresário do Ano 2015, prêmio que receberá no dia 24 deste mês da ACIM, Sindicato do Comércio Varejista e Atacadista de Maringá e Região (Sivamar), Associação Paranaense de Supermercados (Apras) e Federação das

Indústrias do Estado do Paraná (Fiep).

Embora confiante na capacidade produtiva e competitiva da ZM, o industrial critica a falta de incentivo e apoio dos governos que colocam a indústria brasileira à margem do mercado. "Vi muitos amigos ficarem pelo caminho, isso me entristece", lamenta.

Entre as alternativas para o fortalecimento da indústria, o empresário defende a união de forças por meio de entidades de classe como o Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Maringá (Sindimetal), do qual é um dos fundadores e presidente. Ele também preside a Fundação Tecnópolis de Maringá, gestora do Centro Tecnológico, é vice-presidente da Fiep e diretor da ACIM. Martins Pedro foi ainda um dos idealizadores do Movimento Repensando Maringá, que culminou na criação do Conselho de Desenvolvimento de Maringá (Codem) presidido por ele entre 1999 e 2005.

A seguir o empresário fala sobre carreira, cenário econômico, a situação da indústria brasileira e o prêmio que receberá, motivo de orgulho também para a esposa, Maria Amália, e os filhos, André Henrique e Tatyane:

Como o senhor decidiu pela carreira industrial?

A carreira me escolheu. Comecei a trabalhar na indústria com 16 anos e as circunstâncias me mantiveram no segmento. Hoje, apesar das dificuldades, gosto de ser industrial. Gosto tanto da parte comercial quanto de acompanhar a fabricação e evolução do produto, bem como sua expansão no mercado. Uma indústria é feita da capacidade e estrutura produtiva composta de máquinas, homens e matéria-prima. Gerir uma indústria é muito difícil porque o setor sofre com as condições macroeconômicas e estruturais, e por não ser o tipo de negócio do qual você se desfaz, mas que se passa de pai para filho e netos. A ZM Bombas tem 33 anos e surgiu a partir da minha experiência profissional com a família de Alípio Ziober, um imigrante polonês que tinha a questão de ser industrial na acepção da formação e do caráter. Trabalhei em sua fábrica e depois fundei a ZM em sociedade com os filhos dele. Desde o início estive à frente da administração da empresa e anos depois, quando os sócios quiseram vender suas partes, comprei.

O quanto é importante investir em inovação na indústria?

O que mantém a ZM Bombas competitiva é o departamento de engenharia. Tudo o que fazemos, antes de ir para as máquinas, é testado virtualmente por meio de softwares. Primeiro desenvolvemos o produto virtual e na sequência encaminhamos para o departamento de ferramentaria. Lá são feitos os moldes e gabaritos. O próximo passo é no departamento de fundição e injeção plástica. Só então o produto chega à fábrica para ser usinado, montado e testado antes de ser comercializado. Obviamente que não temos o domínio, nem queremos ter, de todo o conhecimento

De pouco adianta a eficiência da porta da fábrica para dentro quando as condições competitivas de mercado não são as mesmas dos concorrentes. Muitas vezes a situação externa influencia e inviabiliza o negócio deixando o industrial sem armas para competir

e tecnologia aplicados. Para tanto buscamos parcerias com universidades. Hoje contamos com a ajuda da Universidade Estadual de São Paulo (USP) para o nosso projeto de energia eólica e das universidades federais de Santa Catarina (UFSC) e Paraná (UTFPR) para o desenvolvimento de um gerador. Também temos parcerias com empresas para termos acesso a componentes e peças mais elevadas. É desta forma que melhoramos nossas bombas hidráulicas para bombeamento de água usando energia natural e apostamos em energias renováveis, como a eólica e solar.

Por que no Brasil é tão difícil inovar?

Hoje, sem inovação, a indústria não avança. No entanto, inovar exige a contratação de mão de obra indireta para pesquisa, desenvolvimento e evolução do produto. Para isso, o lucro do produto tem que pagar a mão de obra de fabricação, os departamentos de vendas, assistência técnica e administração da empresa, além de bancar o desenvolvimento de um novo produto. Isso demanda uma boa margem de lucro, algo que o mercado atual não permite por conta dos impostos, taxas de juros e câmbio. Muitas empresas não inovam porque a condição de competitividade do mercado não permite.

Encontrar mão de obra qualificada ainda é uma dificuldade?

Para formar um fresador ou soldador é preciso ter máquinas, matéria-

-prima, insumos e ambiente. É um ensino caro, diferente de treinar um vendedor de shopping, por exemplo. Hoje o Senai é basicamente a única instituição do país de formação de mão de obra qualificada para indústria, que inclusive é bancado pelo segmento. Então, o trabalhador brasileiro aprende o processo produtivo e a operar máquinas caras na fábrica com a ajuda de um colega designado para ensiná-lo. Essa realidade gera improdutividade e falta de competitividade.

O Brasil enfrenta retração de consumo e demissões. E a indústria aparece na ponta da cadeia como um dos setores mais afetados. O que coloca o segmento nesta posição?

Preocupado em preservar seu salário por conta da fragilidade da economia, o consumidor não está comprando e automaticamente a demanda por produtos industrializados cai. Outro grave problema é a falta de competitividade dos produtos brasileiros. De pouco adianta a eficiência da porta da fábrica para dentro quando as condições competitivas de mercado não são as mesmas dos concorrentes. Muitas vezes a situação externa influencia e inviabiliza o negócio deixando o industrial sem armas para competir. Por exemplo, a Vale do Rio Doce é uma das maiores exportadoras de minério de ferro do mundo, e o país importa aço porque, apesar de termos matéria-prima e condições de agregar valor, não fazemos por causa do custo Brasil. Ou seja, exportamos

o melhor minério de ferro do mundo para ser processado lá fora. Não surpreendentemente muitas indústrias, principalmente as multinacionais, transformaram-se em montadoras ou distribuidoras. Em São Paulo, os grandes complexos que antes abrigavam linhas de produção hoje são ocupados por setores administrativos, assistência técnica, departamento de vendas e estoque de importados.



me candidatei foi porque sou contrário ao uso da entidade como alavanca política, e era esse o caminho que as coisas estavam tomando. Acredito que a Fiep e outras entidades devem ser irmanadas com os poderes constituídos pela legitimidade da eleição em prol do desenvolvimento. Esta relação deve ser de respeito, colaborativa e, quando necessário, de críticas construtivas e cobranças.

O senhor é presidente do Sindimetal e vice-presidente da Fiep. Qual é a motivação para o engajamento em entidades representativas?

O Brasil caminha cada dia mais para o controle absoluto do Estado sobre as atividades econômicas. E é muito difícil brigar por direitos com um CPF ou CNPJ. Daí a importância das entidades de classe e sindicatos patronais. Participo porque gosto, acredito e porque decisões como uma convenção coletiva afetam meu negócio. Existe também o prazer pessoal de ver projetos dando certo e ser parte deles por ter dado sua contribuição. No entanto, sou contra o personalismo na figura do presidente ou diretores. O foco deve ser a entidade, o conselho e os projetos. É desta forma que se preserva a transparência, autonomia e a defesa dos interesses comuns à categoria.

Como foi receber a notícia sobre ter sido eleito Empresário do Ano 2015, considerando que a escolha do nome é feita pela indicação de 26 entidades?

Fiquei imensamente feliz, e julgo que é a paga do trabalho. Recebi inúmeras mensagens e telefonemas de amigos e até de pessoas não tão próximas me parabenizando. Esse tipo de reconhecimento e demonstração de satisfação com a minha indicação é de um valor inestimável. ■

Nas últimas semanas o lay-off se tornou assunto recorrente na imprensa brasileira, uma vez que muitas indústrias têm recorrido a tal medida para enfrentar a crise. Até que ponto este recurso ajudará amenizar o difícil cenário da indústria brasileira?

O lay-off é uma alternativa válida e deveria ter sido colocada em prática por muitos para evitar o agravamento da crise e as demissões em massa. Infelizmente a maioria dos empresários só está ouvindo agora sobre essa possibilidade de suspensão do contrato de trabalho porque as montadoras estão adotando. Mas é um caminho para não descapitalizar a empresa, até porque a indústria se vê atualmente numa posição delicada de ter que demitir o bom trabalhador. E, além da resistência de abrir mão do funcionário qualificado, existe a dificuldade financeira de arcar com os altos custos da demissão.

Quais medidas são necessárias para a produção industrial reverter o quadro de quedas acentuadas registradas nos últimos meses?

Quando se pensa em fabricar um produto, o primeiro passo é descobrir o custo no mercado internacional para ele não nascer morto. É preciso ser competitivo em relação ao custo do processo de fabricação no Brasil somado ao transporte e impostos. E esta

“
O lay-off deveria ter sido colocado em prática por muitos para evitar o agravamento da crise e as demissões em massa. É um caminho para não descapitalizar a empresa, até porque a indústria se vê atualmente numa posição delicada de ter que demitir o bom trabalhador

é uma conta que muitas vezes inviabiliza a produção aqui e leva brasileiros a comprar no exterior. Para resolver isso, deveríamos tirar os impostos sobre os produtos. A cadeia de impostos no Brasil é em cascata. O ideal seria pagarmos imposto uma vez só.

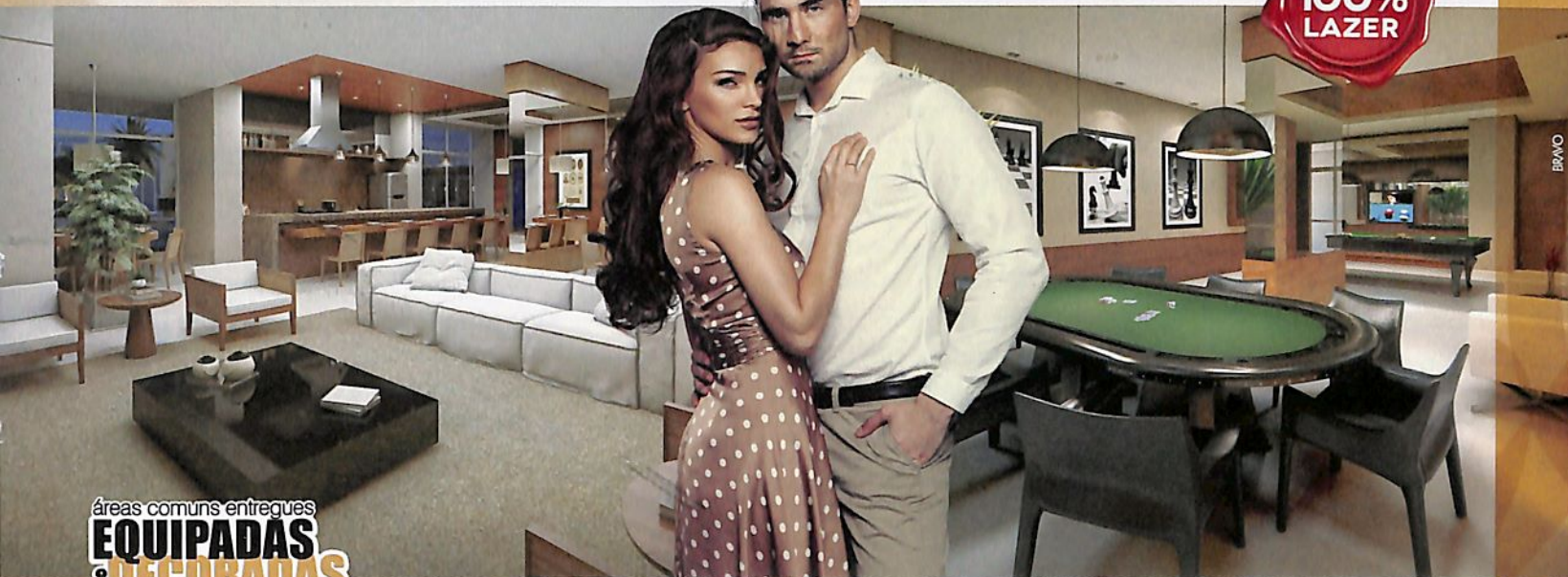
Na última eleição da Fiep o senhor retirou a candidatura em apoio a Edson Campagnolo. Existe a possibilidade de uma nova candidatura?

A presidência da Fiep não é o meu objetivo neste momento, especialmente após o conselho aprovar a reeleição do Campagnolo. O mais importante para mim é entidade, não tenho a ambição pura e simples do cargo. Quando



MAISON INFINITY

ESPAÇO GOURMET, SALA DE JOGOS
SALÃO DE FESTAS ...
**AQUI VOCÊ VIVE ESTES PRIVILÉGIOS
SEM SAIR DE CASA!**



áreas comuns entregues
**EQUIPADAS
& DECORADAS**

3 ou 4 SUÍTES

394M²
ÁREA TOTAL

241M²
ÁREA PRIVATIVA

4 VAGAS
GARAGEM

LANÇAMENTO ALTO PADRÃO | ZONA 7 | AV. PRUDENTE DE MORAIS, 265

SUÍTE MÁSTER



LIVING



Vendas:



VISITE DECORADO NO
SHOW ROOM



► **SHOW ROOM A.YOSHII: AV. SÃO PAULO, 2828 | (44) 3344 1011 | DIARIAMENTE DAS 9H ÀS 18H
INCLUSIVE DOMINGOS E FERIADOS**

*imagens ilustrativas. Maison Infinity: Registro de imóveis 1º Ofício de Maringá nº 107.455

CASA DE REVITALIZAÇÃO PROPÕE CUIDAR DO CORPO, MENTE E ESPIRITUALIDADE

Quem está sofrendo desgaste emocional, forte estresse, depressão ou luto encontra em Maringá uma casa de revitalização para cuidar do corpo, da mente e da espiritualidade. O Âncora Revitalização começou a funcionar no mês passado, oferecendo uma equipe multidisciplinar formada por médicos, psicólogos, nutricionistas, fisioterapeutas e diretores espirituais. São 18 suítes e opção de permanência que varia de um final de semana a 90 dias.

No local há academia, piscinas coberta e livre, pista de caminhadas, espaços para massagens, banheiras de hidromassagem, capela, lagos e uma mata, para proporcionar maior contato com a natureza e a espiritualidade. Durante a permanência na casa, o "hóspede" recebe atendimento individual com psicólogos e médicos e participa de oficinas, palestras, atividades físicas e de momentos de oração, se assim desejar.



Walter Fernandes

Entidade sem fins econômicos, o Âncora, apesar de ter orientação católica, é voltado para pessoas de qualquer religião. "É um espaço para quem busca mais sentido para a vida", resume o diretor administrativo, Lincoln Preis.

O Âncora segue o mesmo modelo de uma casa que funciona há três anos em Curitiba, só que lá o atendimento é voltado apenas para sacerdotes e religiosos. Em Maringá o endereço é rua Ataufo Alves, 1.889, Conjunto Cidade Alta. Os telefones são (44) 3269-7007 e 9999-0707. Para mais informações: www.ancorarevitalizacao.com.br e www.facebook.com/ancorarevitalizacaomga

CARF TEM REGIMENTO ALTERADO

Última instância administrativa para discussões sobre autuações fiscais, o Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (Carf) teve o número de conselheiros reduzido de 216 para 130, ou seja, 40% menos. A decisão foi publicada no Diário Oficial da União em 10 de junho.

O número de turmas de julgamento também caiu pela metade: de 36 para 18. Mas o total de integrantes das turmas subiu de seis para oito. Por outro lado, continua valendo a paridade entre governo e sociedade, com quatro representantes da Fazenda Nacional e quatro dos contribuintes.

A mudança de regimento aconteceu depois da Receita Federal ter denunciado o Carf por venda de decisões da Operação Zelotes, o que entre cancelamento e redução de valores de multas gerou um estimado prejuízo de ao menos R\$ 6 bilhões. Na esteira das denúncias, a Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) proibiu os advogados que atuam no Carf de exercerem a advocacia. Tanto que para compensar a perda de honorários, os advogados do conselho deverão ganhar entre R\$ 11 mil e R\$ 22 mil por mês, de acordo com projeto enviado ao Congresso Nacional.

No Carf, que é um órgão do Ministério da Fazenda, estão em análise 110 mil processos relativos a autuações de R\$ 565 bilhões. O conselho tem poder de modificar e anular multas aplicadas pela Receita Federal.

Segundo o advogado Eduardo Berbigier, especialista em Direito Tributário, as mudanças levaram mais de 90% dos conselheiros indicados pelos contribuintes a renunciar ao cargo. "Isso enfraquece o conselho, porque estes advogados eram especialistas em Direito Tributário. Uma renovação de grande porte, como a que está acontecendo, pode prejudicar o andamento dos processos".

Para o advogado, o Carf não pode se tornar apenas um órgão homologatório dos atos da Receita Federal. Ele deve ser um conselho que possibilita a discussão das autuações fiscais, como sempre funcionou. "É preciso que sejam respeitados os princípios constitucionais do contraditório, da ampla defesa e do devido processo legal. Apesar do contribuinte poder recorrer à Justiça, o processo é oneroso, lento e exige penhora de dinheiro ou garantias reais para sua suspensão, sendo que até a efetivação destas garantias o empresário fica sem certidão negativa de débitos", explica.

CACINOR COMEMORA 31 ANOS

Promover a integração das associações comerciais filiadas em prol do crescimento e desenvolvimento econômico e social da região. Esta tem sido a bandeira da Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais do Norte e Noroeste do Paraná (Cacinor) ao longo dos 31 anos, comemorados em 2 de junho.

Fundada em 1984, a Cacinor foi a segunda coordenadoria da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Paraná (Faciap) a ser constituída. Na época, a região contava com aproximadamente 30 associações comerciais que, sem união, atuavam em frentes distintas. Coube à entidade articular a integração dos objetivos - através de reuniões, promoção de convênios, serviços e capacitações para os integrantes -, maximizando-os junto às entidades superiores.

Hoje, sob a gestão do presidente Lourival Macedo, a Cacinor trabalha e defende os interesses das associações filiadas, uma vez que o associativismo é considerado elemento essencial à criação de um ambiente favorável ao desenvolvimento da atividade empresarial, especialmente para os pequenos negócios que, diante do isolamento, dificilmente conseguem defender seus interesses perante governos, fornecedores, concorrentes e outros atores relevantes na promoção da competitividade.

Divulgação



ACADÊMICOS DA FCV REPASSAM R\$ 65 MIL A ENTIDADES SOCIAIS

Acadêmicos do sétimo semestre de Ciências Contábeis da FCV uniram esforços e conhecimentos em prol de uma justa causa: 16 equipes venderam pizzas, camisetas, bombons, caneca, chaveiros e outros itens. Os recursos foram destinados, no dia 23 de junho, a 16 entidades sociais de Maringá e região.

Com coordenação do professor Ariovaldo Mambrini, responsável pela disciplina de Controladoria, os alunos competiram para gerar o maior lucro durante a segunda edição da Feira de Empreendedorismo Contábil. O desafio foi criar uma empresa fictícia, dando a ela personalidade jurídica.

Todo o trabalho foi cumprido de acordo com um projeto de controladoria, que envolveu o desenvolvimento de ferramentas de gestão, como planejamento, estratégia, orçamento, marketing, cronograma de execução e controles contábeis. Ao final, cada equipe apresentou os resultados por meio de balanço e demonstrações de fluxo de caixa. Depois de muito esforço e envolvimento as equipes tiveram faturamento de R\$ 95,4 mil e receita líquida de R\$ 65.134, um valor maior do que no ano passado, quando a receita líquida foi de R\$ 43 mil.



Conecte sua marca
ao mercado
de forma segura:
registre-a antes!



44 / 3031.9671

ESTE ANO TEM PESQUISA TOP OF MIND EM MARINGÁ

Em 20 de junho a equipe da Adecon - Empresa Júnior de Consultoria, da Universidade Estadual de Maringá (UEM) - começou a aplicar os questionários da pesquisa Top of Mind Maringá. A amostra é realizada a cada dois anos e abrange todas as regiões da cidade.

O resultado será divulgado em 29 de setembro, em uma cerimônia no Moinho Vermelho. Durante o evento serão premiadas as três marcas mais lembradas em cada um dos 24 segmentos pesquisados. Em 2013, empresas como Genko, Marista, Fim da Picada e Cidade Canção alcançaram o topo da lista.

A pesquisa também avalia a decisão de consumo e a lealdade do público maringaense em relação às empresas. Este ano o Top of Mind Maringá também incorpora técnicas de geomarketing, que permite visualizar em cada região da cidade, por meio de mapa geográfico, os pontos positivos e negativos para as empresas.

O objetivo da pesquisa é apresentar indicadores de marketing confiáveis para auxiliar empresários a direcionar ações de posicionamento de marca. A credibilidade da amostra é assegurada pelo Grupo Interdisciplinar de Pesquisa e Estudo de Marketing (Gipem), parceiro da Adecon.

Todos os dados e análises ficam disponíveis aos empresários, que podem solicitar relatórios com foco em sua área de interesse. Mais informações podem ser obtidas pelo www.topofmindmaringa.com.br.



Divulgação

PAM SAÚDE INAUGURA AMBULATÓRIO EM CASCAVEL

Ao completar uma década de atuação em Cascavel, o PAM Saúde inaugurou um novo ambulatório na cidade em 19 de junho.

A estrutura será capaz de atender aos clientes da cidade e da região nas mais variadas especialidades médicas. Por meio de uma parceria entre o PAM Saúde e o Assistcare Centro de Diagnóstico, o ambulatório está equipado com um centro completo de diagnóstico por imagem, que vai permitir consultas, exames e internações ambulatoriais no mesmo local.

Criado em meados dos anos 1990, o PAM - Paraná Assistência Médica teve por objetivo oferecer serviços de alto padrão ao grande universo de pessoas sem acesso à medicina privada. Ao longo de 20 anos de assistência médica, o PAM Saúde é pioneiro em vários quesitos: foi o primeiro a ter ambulatório próprio, a liberar consultas sem autorização prévia, a investir em Medicina Preventiva e em pediatria 24h, a lançar diferentes tipos de planos para cada perfil de cliente e a atender fora do horário comercial.

Mantendo a política de investimento com responsabilidade, o PAM Saúde pretende ampliar e aperfeiçoar outras unidades de atendimento já presentes no Paraná.

PARQUE DO INGÁ GANHA NOVO PORTAL

O Parque do Ingá, um dos cartões-postais da cidade, vai ganhar um novo portal de acesso. A obra teve início no mês passado e deve ser concluída em setembro. A novidade é uma das melhorias propostas pela Secretaria do Meio Ambiente, que também está melhorando a sinalização interna da reserva, reativou a lanchonete e implantou um parque infantil, com trem náutico e pedalinhos para o lago.

O novo portal vai substituir a antiga estrutura, composta por uma tora de madeira, e a guarita será modernizada, garantido melhor vigilância, atendimento ao público e conforto aos servidores que trabalham no local. O portal, que dará acesso exclusivo a pedestres, é formado por dois arcos feitos com madeira de reflorestamento e terá seis metros de altura no ponto mais elevado, além de cobertura retangular em policarbonato.

Arquivo



Unimed Ideal. Feliz é a empresa que tem.

DESCONTO DE 50%
NA PRIMEIRA MENSALIDADE



ANS - n.º 371254

Campanha válida para as novas comercializações de 01/08/15 a 01/08/16 nas contratações de planos coletivos empresariais ou coletivos por adesão no plano Ideal ou Il. Regras de adesão, titulares, cônjuges, filhos e dependentes legais. Todas as contratações e liberações de carências seguem as normas vigentes da Unimed Ideal. O desconto de 50% somente na primeira mensalidade e será concedido em forma de desconto financeiro no boleto bancário. Essa vantagem financeira não se aplica ao pagamento de participações de serviços. Demais condições, regras e limitações de cobertura, verifique no contrato. O atendimento ao cliente é realizado pelo Call Center 0800 643 0027.



Deixe a saúde de sua empresa em boas mãos. Unimed Ideal, plano empresarial a partir de 4 vidas com desconto de 50% na primeira mensalidade. Aproveite já a maior rede credenciada de hospitais, clínicas e laboratórios.

WWW.UNIMEDPLANOIDEAL.COM.BR

Representante Autorizado de Vendas
44 **2101 7600**
Central de Relacionamento
0800 643 0027



Imagem em perspectiva do Armazém Digital



Perspectiva da AS Arquitetura

A centenária Maringá planejada

Neste mês uma equipe de uma consultoria de atuação internacional começará mapear os setores econômicos prioritários para a cidade até 2047; além disso, iniciativa privada e pública unem esforços para atrair outros grandes investimentos

Giovana Campanha e Rosângela Gris

A cidade que nasceu da prancheta de um engenheiro que nunca esteve em Maringá continua sendo planejada. Agora para 2047, quando completará cem anos. A partir deste mês uma equipe de uma consultoria de atuação internacional começará

um trabalho que fundamentará o caminho a ser trilhado nas próximas décadas visando o crescimento de forma ordenada. Intitulado “plano estratégico socioeconômico para a cidade de Maringá”, o estudo será feito por economistas e administradores especialistas em planejamento estratégico de cidades. Mas não é só.

A cidade vislumbra outros grandes investimentos que contribuirão com a geração de renda, emprego e novos negócios. É com base na união de esforços das iniciativas público e privada que estes projetos devem sair do papel. Entre eles estão um centro de convenções, o Armazém Digital e um campus da



Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR).

Para o plano estratégico, os especialistas levantarão dados de Maringá junto a instituições de ensino superior, prefeitura, ACIM, Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem) e institutos de pesquisas do Paraná e do Brasil. Estes dados ajudarão a identificar os setores econômicos prioritários, com base na vocação da cidade, potencial de geração de emprego e efeitos na renda. “De nada adianta, por exemplo, identificar um segmento que é uma tendência econômica no Brasil ou no mundo se esta não é a vocação da cidade ou se não existirem recursos humanos e materiais para sua realização”, explica o sócio da PwC Brasil, Jerri Ribeiro, coordenador da área de consultoria de gestão da região sul e também do projeto.

O plano estratégico, que deverá ser concluído em seis meses, além de identificar os setores prioritários

para a economia de Maringá no longo prazo, trará fatores críticos para o sucesso destes setores, bem como um modelo de governança e um plano para a

implementação do projeto. Todo o trabalho terá o acompanhamento do líder global de cidades da PwC, o egípcio Hazem Galal, diretamente do escritório de Doha, Qatar.

É a primeira vez que a PwC produz um estudo similar para uma cidade de médio porte no Brasil. A empresa, com atuação em 157 países, já desenvolveu este tipo de projetos para a cidade do Rio de Janeiro, contratada por uma agência de fomento, e para o governo da Bahia. No mundo a empresa desenvolveu estudos similares para Londres, capital da Inglaterra, e para Utrecht, na Holanda. Também foi contratada para elaborar planejamento

estratégico para cidades na Arábia Saudita e em Abu Dhabi.

A contratação da PwC foi feita no mês passado pela ACIM e Codem. O trabalho será custeado por

entidades e empresas de Maringá, inclusive pela Associação Comercial. Antes da conclusão do plano estratégico será feita a contratação de outro projeto de planejamento da cidade, o urbanístico, novamente custeado por empresas e entidades e elaborado por uma empresa especializada internacional. Este projeto urbanístico apontará os caminhos para a cidade continuar crescendo de forma ordenada, com locais para instalação de espaços públicos, moradias, indústrias, entre outros. Aos dois estudos, o socioeconômico e o urbanístico, dá-se o nome de Masterplan. “Nossa intenção é que este trabalho tenha uma contribuição valiosa para o planejamento e desenvolvimento da cidade. O Masterplan está sendo contratado pela iniciativa privada e por entidades porque queremos que seja um planejamento para a cidade, independente de quem irá ocupar as cadeiras do Legislativo municipal e da prefeitura nos próximos anos. É um projeto que está



Walter Fernandes

Especialistas em planejamento estratégico de cidades da PwC começarão neste mês o plano estratégico socioeconômico para Maringá; na foto o sócio da empresa Jerri Ribeiro

REPORTAGEM DE CAPA

acima de interesses políticos ou empresariais”, explica o presidente do Codem, o arquiteto Edson Luiz Cardoso Pereira.

14º campus

Empresários e entidades também trabalham para atrair outros grandes projetos para a cidade. Maringá deve receber o 14º campus da Universidade Tecnológica Federal do Paraná – UTFPR. No momento, está tramitando na prefeitura a formalização da doação do terreno, já aprovado pela comissão técnica da universidade, de quase sete alqueires, cerca de 170 mil metros quadrados, que fica no prolongamento da Avenida Joaquim Moleirinho. O terreno onde será instalado o campus pertence a um grupo empresarial que deverá fazer a transferência da área para a prefeitura, conforme a legislação.

Segundo o secretário de planejamento de Maringá, Laércio Barbão, até o começo do ano que vem a prefeitura planeja estar com o projeto em mãos para tentar viabilizar recursos públicos. Até lá também deverá ser feita audiência pública para definir os cursos que serão implantados no campus local.



Walter Fernandes

Armazém Digital deve abrigar 3 mil funcionários e empresas com faturamento anual de R\$ 300 milhões; projeto prevê, segundo Ilson Rezende, piscina, campo de minigolfe, bicicletário e auditórios

O projeto inicial deve contemplar cinco cursos entre engenharias e tecnologias, conforme as demandas da sociedade maringaense. “Será a própria sociedade, em parceria com a UTFPR, que definirá os cursos que deverão ser criados”, explica o professor do campus Apucarana, Marcelo Alba.

A instalação do campus Maringá da UTFPR demanda autorização do Ministério da Educação, o que requer a liberação de concurso público e a conquista de recursos para a viabilização das obras. Para isso, será necessário apoio político para o projeto. Vários deputados, inclusive, já prometeram se mobi-

lizar para tirar o projeto do papel e fazê-lo realidade.

Atualmente a UTFPR tem 2,5 mil professores e 1,1 mil técnicos. São mais de 32 mil estudantes nos cursos técnicos, de graduação e pós-graduação. “Maringá é uma cidade estratégica que precisa contar com um campus da UTFPR, oferecendo ensino público, gratuito e de qualidade para sua população, contribuindo para o desenvolvimento local e regional e pautado no desenvolvimento humano e tecnológico”, reforça o professor Marcio Ghizzo, também do campus Apucarana.

Do café à tecnologia

Não são poucos os parques tecnológicos do país que reivindicam o título de Vale do Silício brasileiro, e Maringá promete acirrar ainda mais a disputa com a implantação do Armazém Digital. Tal como o original na Califórnia, nos Estados Unidos, obviamente, guardadas as devidas proporções, o espaço maringaense vai abrigar empresas de tecnologia

“Centro de convenções beneficiará mais de 50 segmentos econômicos”, diz Dirceu Gambini, do Convention & Visitors Bureau; sem o centro, R\$ 20 milhões deixam de ser investidos na cidade



Walter Fernandes

e proporcionar o ambiente necessário para não apenas atrair talentos como gerar negócios em potencial. Embora encabeçado pela Software by Maringá, Sindicato das Empresas de Tecnologia da Informação do Noroeste do Paraná (Sind-TI) e Arranjo Produtivo Local (APL) de Software, os setores de Tecnologia de Informação (TI) e comunicação não serão os únicos contemplados no projeto.

“Projetamos um espaço de fomento à inovação e pesquisa aplicada não apenas para o setor de TI, mas para toda a comunidade”, explica o presidente do Comitê Gestor do empreendimento e coordenador do APL de Software, Ilson Rezende.

O local escolhido para abrigar o polo de inovação e tecnologia é

um dos antigos armazéns do Instituto Brasileiro do Café (IBC). Os barracões que no passado serviram de base à cafeicultura agora serão referência em inovação tecnológica, porém, sem deixar para trás características históricas. Parte da estrutura será preservada pelo projeto arquitetônico vislumbrando o empreendimento também como atração turística. Os antigos trilhos para passagem dos vagões, por exemplo, serão cobertos com piso transparente para ficarem à vista. Outra possibilidade em estudo é a manutenção de uma Maria-Fumaça.

Esta união entre passado e futuro assegurará ainda qualidade de vida aos trabalhadores e frequentadores dos prédios corporativos por meio

de uma infraestrutura com pistas de caminhada, piscina, campo de minigolfe, academias, churrasqueiras, entre outros atrativos. A praça de alimentação será diferenciada, com espaço para reuniões de trabalho e foco na produtividade. Serão construídos dois auditórios com espaço para 250 pessoas cada, com possibilidade de agrupamento em espaço único.

Há ainda a preocupação com a sustentabilidade e meio ambiente. Haverá ciclovias e bicicletários como estímulo ao transporte sustentável. Além da geração de energia própria, o projeto prevê a coleta e uso da água de chuva.

O presidente do Comitê Gestor calcula investimentos na ordem de R\$ 70 milhões para erguer a estru-



WILSON SADOWSKI
wilson@wswdistribuidora.com.br
44.3041-0509 / 9995-9473

www.wswdistribuidora.com.br

Nossa empresa esta equipada com sistema de rastreamento eletrônico on-line, onde executamos as seguintes operações:

- ✓ Inclusão do arquivo com os dados do destinatário
- ✓ Emissão de Comprovante com Código de Barras
- ✓ Emissão de Etiquetas com Código de Barras
- ✓ Roteirização por Entregadores
- ✓ Baixa das entregas – simples
- ✓ Baixa das entregas – completa com inserção dos dados do recebedor
- ✓ Baixa com alegações (exemplo: mudou-se, endereço insuficiente, etc.)
- ✓ Analise das performances
- ✓ Emissão de relatórios

Através de senha exclusiva disponibilizamos aos nossos clientes acesso ao sistema onde poderá efetuar o acompanhamento On-Line das entregas executando as seguintes operações:

- ✓ Consulta por Entrega – Simples
- ✓ Consulta por Entrega – Completa (Com data da entrega e dados do recebedor)
- ✓ Emissão do Relatório Desempenho com a situação das entregas
- ✓ Modulo SAC – On-Line, onde poderá ser solicitada acareação sobre a entrega bem como a resposta via sistema.

Av. Brasil 3080 - Sala 13 - Maringá - PR - Cep.87.013-000

tura em 80 mil metros quadrados, sendo 38 mil metros de área construída. O valor não é considerado alto dado o retorno esperado. “O empreendimento deve abrigar cerca de três mil funcionários e as empresas devem faturar, juntas, cerca de R\$ 300 milhões por ano. Só de impostos municipais vamos gerar cerca de R\$ 10 milhões. Os tributos federais deverão ser de R\$ 40 milhões a R\$ 50 milhões”, estima.

Em discussão desde 2010, o Armazém Digital avançou importantes fases, como a cessão do espaço à prefeitura pelo governo federal até as negociações para que o município repasse o uso para instalação do parque. Também foi definida, por meio de leilão, a participação de 35 empresas que aportaram, juntas, R\$ 200 mil destinados à elaboração de projetos e viabilização do empreendimento de forma sustentável. São estudadas várias fontes de receitas como aluguel de lojas, praça de alimentação, auditórios, estacionamento e até venda de energia elétrica, já que o projeto prevê a instalação de geração de energia a partir de luz solar.

“O próximo passo é definir os modelos jurídico da cessão do espaço e viabilidade econômica por meio da oferta de produtos e serviços. Esperamos concluir esta etapa e a captação dos recursos iniciais, que deverá ser parte da iniciativa privada e parte de financiamentos até o fim de 2015. O prazo de construção é de cerca de dois anos e, até a efetiva ocupação, acreditamos que o Armazém Digital estará pronto em 2019”, prevê Rezende.

Na rota dos eventos

O turismo de negócios e eventos é uma das maiores revelações da indústria nacional de viagens



Prefeitura está finalizando a documentação de registro imobiliário da área do polo aeronáutico, segundo o secretário Laércio Barbão: mais de 40 empresas manifestaram interesse de instalação no local

na última década. Os viajantes a negócios prestigiaram 62 eventos internacionais no Brasil em 2003. Dez anos depois, este número subiu para 315. Segundo a Associação Brasileira de Empresas de Eventos (Abeoc), o segmento é a razão principal da ‘visita’ de um em cada quatro estrangeiros que desembarcam no país. O gasto médio diário dos turistas que vêm a negócios é de US\$ 127, quase duas vezes mais que o valor desembolsado por quem viaja a lazer.

Em 2013, cerca de 600 mil eventos nacionais e internacionais foram realizados no Brasil entre feiras, seminários, congressos, convenções, simpósios e encontros de negócios. A contribuição em impostos arrecadados ficou perto dos R\$ 50 bilhões, o faturamento chegou a R\$ 209 bilhões e a geração de empregos diretos e indiretos bateu os 7,5 milhões.

Os números expressivos mais que justificam o empenho de Maringá para entrar nesta rota lucrativa. Bem localizada, com aeroporto apto a receber voos internacionais e rede hoteleira com cerca de cinco mil leitos, a cidade tem atributos, porém, carece do principal: espaços para sediar congressos e feiras de

âmbito internacional.

“A construção de um centro de convenções significa mais renda, emprego e impacto na economia local através da arrecadação de impostos. Este equipamento turístico beneficiaria mais de 50 segmentos econômicos, como rede hoteleira, transporte, comércio, alimentação e agências de viagem”, destaca o presidente do Maringá e Região Convention & Visitors Bureau, Dirceu Gambini.

Uma pesquisa aponta que cerca de R\$ 20 milhões deixam de ser investidos por ano na cidade devido à ausência deste espaço, considerando a realização de apenas um grande evento por mês. Há anos empresários e lideranças políticas trabalham para suprir esta carência e, em 2014, um importante passo foi dado com a criação da Comissão Pró-Centro de Convenções.

O trabalho da comissão, formada por 25 entidades, começou pela elaboração de um termo de referência do espaço, com informações sobre a área da construção e custos estimados. A intenção é utilizar o documento para apresentar o projeto ao poder público e pleitear recursos. O investimento estimado para erguer a estrutura no terreno de 72

**UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA
FEDERAL DO PARANÁ**



INVESTIMENTO
não divulgado

ÁREA
170 mil m²



**EMPREENHIMENTOS
FUTUROS EM MARINGÁ**

**CENTRO DE CONVENÇÕES
E CULTURA**



INVESTIMENTO ESTIMADO
R\$ 67,6 milhões

ÁREA
43,1 mil m²



**ARMAZÉM
DIGITAL**

INVESTIMENTO ESTIMADO
R\$ 70 milhões

ÁREA
80 mil m²

ÁREA CONSTRUÍDA
38 mil m²



**POLO
AERONÁUTICO**

INVESTIMENTO ESTIMADO
R\$ 45 milhões

ÁREA
964 mil m²

FORNTE | Codem

Arte: Wellington Vainer

mil metros quadrados - localizado ao lado do aeroporto e cedido pela Prefeitura de Maringá - é de R\$ 67 milhões. O espaço terá capacidade para 2,5 mil pessoas.

Também já está definido que a contratação do projeto arquitetônico e de engenharia para o centro de convenções será por meio de concurso público nacional realizado pelo Núcleo Maringá do Instituto de Arquitetos do Brasil (IAB). O lançamento do edital aguarda recursos na ordem de R\$ 4,5 milhões.

Em outubro passado, os representantes de Maringá na Câmara dos Deputados apresentaram emendas que somam R\$ 3 milhões para a viabilização do projeto. Os

recursos foram incluídos no orçamento - ainda não aprovado - pelos deputados Edmar Arruda (PSC), Luiz Nishimori (PR) e pela então deputada Cida Borghetti (Pros), agora vice-governadora do Paraná.

Voando alto

O sonho do Polo de Aeronáutico 'desembarcou' em Maringá nas asas das aeronaves expostas na 17ª Feira de Aviação - EAB Air Show, realizada pela primeira vez na cidade em agosto de 2014. O evento reuniu 97 expositores de 167 marcas de 16 países. "A feira foi o alavanca deste processo ao destacar o potencial econômico do setor de aviação, tanto no mercado nacional quanto no

internacional", afirma o secretário de Planejamento, Lâercio Barbão.

O primeiro importante passo para a implantação do projeto foi dado durante a própria feira, ocasião em que o prefeito Roberto Pupin decretou como área de utilidade pública para desapropriação uma faixa de terra de 720 hectares no entorno no Aeroporto Internacional Silvio Name Junior, sendo a maior parte dela reservada para o Polo de Aeronáutica.

De lá para cá, várias etapas do processo foram superadas como a apresentação e discussão da proposta em audiência pública, instituição do zoneamento do Parque Industrial Polo Aeronáutico e elaboração

do projeto urbanístico. “Estamos finalizando a documentação técnica e jurídica de registro imobiliário. Na sequência, daremos início à comercialização dos terrenos. Em torno de 40 empresas manifestaram interesse nos espaços, e 20 delas já fizeram pré-reserva”, ressalta Barbão.

O secretário calcula que a infraestrutura custará R\$ 45 milhões. Serão construídos um barracão e uma pista auxiliar de pouso e decolagem, que servirá tanto às indústrias como ao aeroporto. O investimento será feito por meio de parcerias com a iniciativa privada, inclusive com órgãos internacionais.

“O potencial de crescimento da aviação brasileira é enorme. O segmento não é restrito a indústrias voltadas à fabricação de aviões e helicópteros. Há também aquelas especializadas em manutenção de aeronaves e cursos de formação para pilotos, por exemplo”, cita Barbão.

Ele ressalta que as fábricas do setor de aviação precisam de espaço e estão procurando alternativas longe dos grandes centros, onde hoje estão concentradas atualmente. “O fato de Maringá ter um aeroporto de categoria internacional favorece a vinda de indústrias”.

Impulso à indústria

Nas últimas semanas é intenso o movimento de máquinas e operários na Cidade Industrial de Maringá. Enquanto parte das equipes trabalha na instalação de 30 quilômetros de rede de energia elétrica, o restante do pessoal dá continuidade às obras de abertura de ruas, asfaltamento e arborização da área localizada na estrada Pinguim, próximo ao futuro traçado do Contorno Sul e do aeroporto.

“As máquinas estão trabalhando em ritmo acelerado para concluir as



Walter Fernandes

Cidade Industrial deverá abrigar 400 empresas até a fase final do projeto; parque custará R\$ 43 milhões aos cofres do município

intervenções e liberar o mais rápido possível os terrenos às empresas”, explica o secretário de Desenvolvimento Econômico, Valter Viana.

Instalado em uma área praticamente duas vezes maior que a soma de todos os demais parques industriais, o Cidade Industrial visa atender os setores metalmeccânico, pesquisa aplicada, desenvolvimento experimental e engenharia do produto, além do desenvolvimento de protótipos, processos e sistemas de base tecnológica. O parque fabril custará R\$ 43 milhões aos cofres do município.

No final de junho a prefeitura ofertou os últimos 20 lotes das duas primeiras etapas por meio de licitação. Outros 183 lotes já haviam sido comercializados para a instalação de 74 empresas, sendo que a maioria para empresários de Maringá. O espaço deve abrigar em torno de 400 empresas até o final da terceira e última etapa do projeto.

Entre as empresas que assinaram o protocolo de intenções estão

Tecpar, Senai, Lactec, PUC e Unicesumar. Todas assumiram o compromisso de investir em construções com certificado de sustentabilidade ambiental, conforme exigência contratual.

Cidade-jardim

A propósito, o engenheiro que desenhou o projeto de Maringá e nunca esteve na cidade, em 1947, é o paulista Jorge de Macedo Vieira, que trazia no currículo a criação de dezenas de cidades, como Campinas e Campos do Jordão, e bairros, como os paulistanos Vila Formosa e Jardim Paulista. Em meio a mapa e cafezais, ele imaginou preservar as árvores e construir um município em sua homenagem, uma cidade-jardim. O verde e os traçados sinuosos, como os do Parque do Ingá e do Bosque 2, são marcas do engenheiro.

A cidade-jardim, que tinha 38.588 moradores em 1947, hoje tem população próxima de 400 mil, segundo estimativa do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). ■

QUAL CARDÁPIO OFERECER A SUA EQUIPE?

COLABORADOR SATISFEITO ESCOLHE O QUE VAI AO PRATO E AO CARRINHO DE COMPRAS.

Os cartões Cooper Card Refeição e Alimentação desempenham um importante papel na motivação do colaborador, proporcionando engajamento e produtividade. **Colaborador bem alimentado produz mais e melhor.**



Entre em contato conosco e agende uma visita.
Fones: 44 3220-5454 ou 44 3033-0654
www.coopercard.com.br



Amauri Crozariolli: “prestar um bom atendimento é querer ser simpático, atencioso, competente e disponível”

Tratamento digno de majestade

Sim, é este o tipo de atendimento que o cliente deve receber, segundo o consultor Amauri Crozariolli, que é o palestrante de mais um ciclo do ACIM em Ação; outras três palestras gratuitas estão previstas em bairros de Maringá

Giovana Campanha

“Prestar um bom atendimento é querer ser simpático, atencioso, competente e disponível”. A afirmação é do consultor das áreas de vendas, atendimento e empreendedorismo Amauri Crozariolli e foi feita durante a primeira edição do ACIM em Ação 2015, realizada no mês passado, no Centro Comunitário do Jardim Alvorada. Trata-se de um ciclo de palestras realizado pela Associação Comercial em bairros

de Maringá com participação gratuita, independente de a empresa ser associada. Aliás, Crozariolli foi o primeiro palestrante do projeto, em 2009. Outras três palestras com ele estão programadas para este ano: em julho, agosto e setembro.

Nas palestras “Um show no atendimento – superando as expectativas do cliente”, o consultor defende que os hábitos da humildade, determinação, disciplina, trabalho e do bom gerenciamento do tempo levam ao sucesso. “O cliente percebe a quali-

dade de serviços quando o acolhimento é agradável, há rapidez no atendimento, competência técnica de quem atende, credibilidade das explicações e qualidade dos produtos/serviços. Mercadoria exposta é mercadoria vendida”, diz. Do contrário, se os clientes não gostarem do atendente, irão criticá-lo, aumentarão os defeitos de quem o atendeu, não irão recomendá-lo e trocarão de fornecedor. Boa parte das escolhas de restaurantes, hotéis, filmes, serviços financeiros e supermercados é

Não perca as próximas palestras | Sempre às 19h30

DATA	LOCAL	ENDEREÇO
9 de julho	Centro Social Urbano (Jardim Liberdade)	Avenida Guaiapó, esquina com rua 28 de Junho
20 de agosto	Buffet Ilha de Capri (Jardim Mandacaru)	Avenida Alziro Zarur, 172
24 de setembro	Teatro Reviver (Zona 7)	Praça Todos os Santos

Para participar da palestra não é preciso ser associado. Basta retirar convites na ACIM ou com os consultores comerciais.

feita com base em recomendações.

“Eu não sei”

Na comunicação com o cliente é preciso, recomenda Crozariolli, saber ouvir e perguntar e ter concentração no diálogo. Ele também deu dicas práticas sobre frases que não devem ser ditas durante o atendimento. “Em vez de responder ‘eu não sei’, o atendente deve dizer ‘vou verificar e tentar descobrir a resposta’. Não se pode dizer ‘não podemos fazer isso’, e sim ‘vamos ver o que podemos fazer’. Em vez de dizer ‘espere um segundo’, seja franco e diga ‘pode levar dois ou três minutos para eu levantar esta informação’. Também não se deve dizer ‘isto não é comigo’ ou ‘volte mais tarde’. O melhor é dizer ‘vou verificar quem é o responsável’ e ‘vou anotar seu contato e lhe comunico para que retorne à nossa empresa’”.

Crozariolli também deu dicas sobre como fazer atendimento pelo telefone, como abordar o cliente (não se pode dizer ‘quer alguma coisa?’, ‘e aí, mano’ ou ‘pois não?’) e sobre marketing pessoal. Segundo o consultor, o cliente “é uma majestade” e como o colaborador é a ponte entre empresa e o cliente, é preciso tratar o cliente com um



Roni Clever, da Inganutri, diz que vai colocar em prática o que aprendeu: não usar gírias, aumentar a exposição de produtos e melhorar o cadastro de consumidores; na foto, ao lado da noiva

atendimento de qualidade.

As dicas de Crozariolli serão bem úteis para Roni Clever, que há três meses abriu a Inganutri, no Jardim Alvorada. “Aprendi mais sobre como abordar o consumidor, não usar gíria durante o atendimento, aumentar a exposição de produtos e melhorar o cadastro de consumidores para contatá-los depois”, disse ele, de posse de um caderno com as anotações e acompanhado da noiva, Pamela Lobascineski.

Já a empresária Tânia Santana, sócia da Peixaria Piraju, estava acompanhada de quatro funcionários e de um fornecedor e gostou

tanto das dicas que pretende levar o restante da equipe, de 28 funcionários, nas próximas palestras do consultor. “O conteúdo apresentado na palestra reforça o que ensinamos no dia a dia: tratar o cliente como amor, sorrir sempre e tentar ajudá-lo da melhor forma”.

Para participar das próximas edições, basta retirar os convites na ACIM ou junto aos consultores comerciais. Não é preciso ser associado à entidade. Esta edição do ACIM em Ação tem patrocínio de Buscolá, Cocamar/Purity, Maringá FM, O Diário, Rede Massa (SBT), Sancor Seguros, Sicoob e Unimed.



Atenda bem ao telefone

FONTE | Consultor Amauri Crozariolli

Por favor, não fale: Alô; oi; fala; pronto; ham; diga

Atenda dizendo: cia&cia, departamento tal, fulano de tal, bom dia

Atenda no máximo ao terceiro toque. Afinal, ninguém gosta de ficar esperando na linha

Faça com que o cliente perceba seu sorriso e boa vontade

Saudação: enfática e calorosa

Tom de voz: agradável e transmitindo disposição, gentileza e boa vontade

Escute: com atenção. Deixe o cliente falar, anote os pontos principais

Certifique-se que entendeu tudo. Caso não, pergunte. Verifique se o cliente entendeu, concorda e se está satisfeito

Informe com clareza e objetividade

Pergunte em que mais você pode ajudá-lo. Não meça esforços para oferecer "algo a mais"

Atitude: tenha agilidade. Coloque-se no lugar do cliente (empatia)

Despeça-se e agradeça a ligação.

Arte: Wellington Vainer

RENDA-SE A
ESTE UNIVERSO
DE SENSACÕES

Permita-se



APRESENTAMOS
OS IRRESISTIVEIS



A MODA
MOINHO VERMELHO





SENSAÇÕES
INCOMPARÁVEIS

Moinho
Vermelho
Buffet

Permita-se

44 3262-5000 - Maringá - Pr.
moinhovermelho.com.br

Comprar com os olhos!

Na composição da estrutura física de uma loja é fundamental que a combinação bom, bonito e barato esteja presente; afinal, a apresentação dos produtos é o primeiro passo para “fisgar” o olhar e atrair o interesse dos clientes

Graziela Castilho e Juliana Daibert

Na ânsia de atrair clientes e obter melhores resultados em vendas é comum encontrar empresários preocupados em garantir produtos e atendimento de qualidade. Embora estes sejam imprescindíveis ao sucesso de qualquer negócio, a estrutura física também merece atenção privilegiada, já que a imagem tem-se tornado imperiosa na sociedade moderna.

E não basta só beleza. As lojas também precisam ter estilo e espaços bem organizados para facilitar a circulação e a visualização dos produtos pelos clientes. Portanto, mais do que bom gosto em decoração, a tarefa exige conhecimento e direcionamento para cada ramo.

Ao perceber esta importância, a proprietária da MM Turismo, Mara Morais, contratou especialistas para renovar a logomarca, repaginar o espaço físico e refazer o site da empresa. “Iniciamos as mudanças pela logomarca, que ficou completamente diferente. Está mais moderna, bonita e profissional”, garante.

As mudanças na estrutura física vieram logo depois, inclusive na decoração. “Ficaram apenas os computadores”, diz. Para isso, ela contou com o auxílio do escritório de arquitetura Paraleloz, fundamental, na avaliação da empresária, para atingir a qualidade estética



Mara Morais, da MM Turismo: ao completar dez anos, agência foi repaginada: ganhou novas logomarca e decoração, o que ajudou a aumentar a clientela

e funcional que almejava. “Em outubro aproveitamos um feriado prolongado e fizemos a mudança. A loja ficou linda, bem iluminada e muito mais confortável”, conta.

Com isto, teve aumento de cerca de 35% no fluxo de clientes e o investimento foi recuperado em apenas quatro meses. “Não imaginava que uma reforma causasse um impacto tão positivo. Agora penso que é válido repaginar a ‘cara’ da empresa a cada dois anos”, afirma.

Em uma década, Mara nunca tinha feito nenhuma mudança ou

reforma na empresa, que sempre esteve no mesmo endereço na esquina da avenida São Paulo e rua Arthur Thomas. “Quando iniciei o negócio eu mesma fiz a decoração de maneira intuitiva e, assim, permaneceu esse tempo todo”, revela.

Ao perceber a necessidade de se atualizar no mercado, Mara buscou capacitações do Sebrae/PR e, a partir das orientações, adquiriu segurança e ousadia para investir em inovações. Hoje a empresa participa de ações desenvolvidas pela ACIM, o que contribui para o aperfeiçoamento

mento dos resultados.

“Sem dúvida valeu a pena. Hoje as pessoas que passam pela avenida reparam na loja. A reforma deu um *up*, ficamos mais atraentes, visíveis, adquirimos imagem de empresa sólida e, com isso, conquistamos novos clientes”, pondera a empresária.

Sonho realizado

Em março deste ano, a Eletro Santini mudou de endereço depois de dois anos de obra. A empresa, que completa 25 anos em novembro, saiu de um espaço de 170 metros quadrados e passou a ocupar três mil metros quadrados na avenida Laguna, 2.299, ao lado das antigas instalações.

O projeto foi desenvolvido pelo arquiteto Pedro Kleber Lavalhos, que atendeu o gosto dos irmãos Jaime, Marcos e Marcelo Santini - sócios da empresa. A ideia de construir a nova sede era um sonho antigo da família, que desejava oferecer um lugar mais amplo, moderno e confortável aos clientes e funcionários.

Para tanto, Marcos conta que, ao longo de anos, os irmãos uniram forças para comprar os três terrenos que ficam ao lado da antiga sede. No local, uma estrutura de três andares



Walter Fernandes

De casa nova, a Eletro Santini ampliou o espaço físico e o portfólio; “um sonho antigo”, diz Marcos, que mantém a empresa em sociedade com os irmãos Jaime e Marcelo

foi construída, garantindo espaço para a melhor disposição interna da empresa.

No térreo, por exemplo, estão os materiais elétricos, carro-chefe da empresa. Um *showroom* de lustres e luminárias, produtos incluídos no portfólio, foi instalado no primeiro andar. A empresa também conta com dois depósitos, um para materiais leves e outro para produ-

tos mais pesados, acomodados no segundo piso.

Já o terceiro e último andar foi reservado para um salão de festas com capacidade para 200 pessoas. “Temos também um salão de jogos, um espaço de descanso e uma cozinha equipada para melhor atender os 25 funcionários”, complementa Marcos.

Apesar do pouco tempo na nova instalação e do momento de retração econômica no país, os sócios esperam recuperar os investimentos em pouco tempo, afinal os ganhos já são animadores. “Todo mundo gosta do que é bom, bonito e confortável. Recebemos muitos elogios e temos conquistado novos clientes”, destaca Marcos.

Com foco nos resultados para a empresa, a arquitetura comercial garante objetivos adequados ao modelo de negócio, diz a arquiteta Regina Acutu



Walter Fernandes

A marca nos mínimos detalhes

O investimento em estrutura física também é a aposta da concessionária Jeep, instalada na avenida Gastar Ricardo, em Maringá, e que deve ser inaugurada no segundo semestre. A arquiteta Regina Acutu, da Paraleloz, que também desenvolveu o projeto da MM Turismo, está à frente do projeto executivo, em fase de finalização.

Segundo Regina, diferente de um projeto residencial, a arquitetura comercial é focada em resultados para a empresa. Conceitos de marketing são essenciais neste direcionamen-

to, garantindo que tudo seja feito com objetivos claros e adequados ao modelo de negócios da empresa, seja criando uma imagem simpática e acessível para segmentos mais populares, ou de exclusividade e sofisticação quando há maior valor agregado.

“Tudo o que é feito no projeto, desde a fachada até a distribuição interna, é pensado de acordo com o público-alvo, com o modelo de negócio e com a melhor forma de evidenciar o produto ou serviço”, esclarece a arquiteta.

No projeto da Jeep, por exem-

plo, a especialista comenta que o objetivo foi alinhar o conceito da marca à arquitetura. O projeto privilegiou materiais externos brutos e referências indiretas a símbolos da marca, como as sete listras em destaque no teto do *showroom*. A iluminação destaca os carros expostos no showroom e a disposição de móveis cria uma boa experiência de compra.

Regina também aponta a necessidade de organização de prestadores de serviço da área em um Núcleo de *Design* por meio do Programa Empreender, da ACIM. “Seria muito

TENDÊNCIAS E MÉTODOS QUE INTERFEREM EM RESULTADOS



COERÊNCIA

Marca, espaço físico e estratégias gerais devem ter interligação consistente. Na atmosfera da loja, clientes consideram difícil julgar a mercadoria com precisão se ambiente, mercadoria e preços são incoerentes



LEIAUTE

Mobiliário especializado, pontos focais ou promocionais e disposição adequada facilitam a movimentação de compra e permitem que os clientes encontrem os produtos sozinhos



PRODUTIVIDADE DE ESPAÇO

É o controle da quantidade de vendas que pode ser gerada por metro quadrado



VISIBILIDADE

Fachada moderna e logomarca com tamanho, forma, cor e iluminação adequados atraem novos consumidores e provoca a lembrança do mapa mental que os clientes fazem ao ir à loja



ILUMINAÇÃO

Deve acompanhar o estilo da loja e não modificar as cores reais das mercadorias. Luminárias bem distribuídas destacam produtos e pontos atrativos e tornam o ambiente mais claro e agradável



VITRINE

É a primeira impressão da loja, por isto, deve comunicar bem o tipo de produto oferecido, estimulando o interesse do consumidor



TEMPERATURA

É importante manter um padrão considerado agradável. Temperaturas altas ou baixas demais espantam os clientes



AROMA

Muitas decisões de compra estão atreladas às emoções e sentidos do cliente. Estimular o olfato com aromas agradáveis impacta as emoções e proporciona uma boa experiência de compra

FONTE | Luciano Sabino, da Techno Arquitetura

Arte: Wellington Vainer

positivo fortalecer o setor por meio da união de arquitetos e *designers* de interiores. Juntos poderíamos criar estratégias para divulgar melhor a importância do segmento, promovendo o crescimento da categoria e melhorias nas empresas da cidade”, argumenta a especialista.

Popular sofisticado

Na avaliação de Luciano Sabino, diretor geral da Techno Arquitetura, empresa especializada em varejo, a atitude de relegar ao segundo plano os serviços arquitetônicos se deve às dúvidas que os empresários acumulam em relação à real vantagem deste investimento para alavancar os negócios.

Por mais contraditório que possa parecer, a resistência de muitos deles, segundo Sabino, está na preocupação em deixar a loja mais planejada e moderna. “Ainda existe o pensamento de que visual sofisticado é sinônimo de produtos e serviços mais caros do que nas lojas menos organizadas. O temor é afastar os clientes”, diz.

No entanto, pesquisas e *cases* de sucesso de grandes marcas popula-



Walter Fernandes

“O temor de alguns empresários é que o visual sofisticado afaste os clientes”, diz Luciano Sabino, da Techno Arquitetura; na foto ele está com o sócio, Valter Boaretto

res, como Riachuelo, C&A, Renner e Ponto Frio, entre outras, provam exatamente o contrário. “Alguns empresários já estão reconhecendo a arquitetura como parte da estratégia de vendas e de marketing de suas lojas”, comemora Sabino.

A diretoria da loja Aqui Agora, atuante no segmento popular, é uma delas. Contratado para alavancar os resultados financeiros, Sabino utilizou, no projeto, técnicas para nivelar os produtos de preços baixos ao mesmo patamar de produtos de valor agregado. Uma das estratégias foi escolher manequins caracterís-

ticos de grandes redes de lojas que vendem produtos com valor agregado. “É um exemplo simples, mas mostra que o cuidado com detalhes faz toda a diferença”, assegura.

Na avaliação de Sabino, o setor de vestuário geralmente é o que conquista resultados mais rápidos e significativos. O motivo está no potencial gerado pela reorganização interna da loja, com produtos setorizados e mais acessíveis aos olhos e mãos dos clientes. “Dependendo da intervenção feita na loja, os resultados, em todos os setores do varejo, aumentam entre 20 a 40%”, afirma. ■

PALESTRAS COM TEATRO!

Treinamento, informação e bom humor, na sua empresa.
Conteúdo customizado conforme sua demanda.

CONTATO

044-3034.8934

044-9989.8933

www.luzferreira.com.br




LUZ FERREIRA
PALESTRAS E TREINAMENTOS

Mudanças mobilizam distribuidores de gás

A ANP cria normas para revendedoras e reformula a Portaria 297; em Maringá, grupo de empresários e sindicato estimulam ações para favorecer o setor

Graziela Castilho

Garantir segurança mínima para o transporte de gás de cozinha e coibir o funcionamento de pontos de venda irregulares. Estes são os principais objetivos elencados pela Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), agência responsável por estabelecer os requisitos para o exercício da atividade de revenda de gás de cozinha no Brasil, ao elaborar resolução específica para o setor.

Entre as atribuições legais, estabelecidas em 27 de maio deste ano, ficou determinada a proibição do uso de motocicletas e motonetas para a entrega de botijões de gás em domicílios, estabelecimentos comerciais e industriais.

A regra abre exceção somente nos casos de motocicleta com *side-car* (suporte de uma roda acoplado ao lado, que resulta em um veículo de três rodas) ou semirreboque. Estes equipamentos adicionais devem portar adesivos de segurança, acomodar botijões na posição vertical, sem empilhamento, e aguentar carga máxima de 333 quilos.

Risco e concorrência ilegal

Segundo a consultora do Núcleo de Gás do Programa Empreender da ACIM, Josane Perina, a maioria das



Walter Fernandes

“A prática ilegal atrapalha o mercado porque o transporte em motocicleta é muito mais barato, além de ser perigoso”, explica a consultora do Empreender, Josane Perina

revendedoras desconhece a nova resolução e, por isso, ainda utiliza a motocicleta nas entregas. Além do perigo, a falta de adesão às novas normas gera concorrência desleal e, em caso de fiscalização, multa da ANP no valor de R\$ 20 mil.

“A prática ilegal atrapalha o mercado porque o transporte em motocicleta é muito mais barato se comparado aos custos de combustível, pneu, manutenção e até a compra de triciclo, *side-car*, semirreboque ou veículos utilitários”,

explica a consultora.

Para promover ações de conscientização, o Núcleo de Gás, composto por 30 revendedoras, e o Sindicato das Empresas de Atacado e Varejo de Gás Liquefeito de Petróleo (Sinegás) decidiram produzir panfletos que, de forma resumida e objetiva, informam sobre a nova resolução.

As duas entidades também se uniram para solicitar à Secretaria Municipal de Trânsito e Segurança (Setrans) e à Polícia Militar (PM) a realização de fiscalização mais

intensiva. “Os agentes de trânsito distribuíram os nossos panfletos para as revendedoras e a polícia intensificou as blitzes, que têm multado aqueles que não cumprem as novas regras”, destaca Josane.

As entidades também incentivam os consumidores a participar deste trabalho de fiscalização. Para isso, basta denunciar as empresas irregulares para a ANP pelo telefone 0800-970 0267, site www.anp.gov.br/faleconosco ou a Ouvidoria da Prefeitura de Maringá, no 156. Ao comprar gás de cozinha, a recomendação é sempre exigir a nota fiscal.

“Outra forma dos consumidores ajudarem é priorizar as empresas que cumprem a regulamentação. As revendedoras do Núcleo de Gás, por exemplo, só utilizam triciclo, *side-car* ou veículos utilitários”, reforça a consultora.

Portaria em reformulação

No dia 17 de junho, o Núcleo de Gás e o Sinégás também promoveram uma reunião na ACIM para debater a minuta referente à consulta pública 5/2015. A ação visa a reformular a Portaria 297, da ANP.



Walter Fernandes

ANP tem ouvido empresários para discutir legislação do setor: “a ANP está cumprindo o seu papel para que a revenda não seja prejudicada com decisões unilaterais”, diz Sandra Ruiz, do Sinégás

Em Maringá, a reunião contou com a presença do chefe de fiscalização da ANP, Francisco Nelson, e 50 profissionais do setor de cidades vizinhas como Londrina, Campo Mourão e Paranavaí.

A Portaria 297 foi criada em 2003 e, desde então, não foi atualizada. Ao longo destes 12 anos o mercado sofreu mudanças e o setor solicitou a revisão para obter mais competitividade e flexibilidade. A partir disso, a ANP tem ouvido empresários de várias regiões do país para verificar se as alterações propostas vão facilitar ou dificultar a atividade de revenda.

“É importante que o setor aproveite este momento para discutir e sugerir antes que as resoluções sejam aprovadas e editadas. A ANP está cumprindo o seu papel para que a revenda não seja prejudicada com decisões unilaterais”, destaca a em-

presária do setor Sandra Ruiz, que é presidente do Sinégás.

Entre os tópicos mais debatidos durante as reuniões estão a criação do revendedor varejista vinculado e o revendedor varejista independente; a inclusão de rótulo fixado no vasilhame de gás com informações básicas sobre razão social, número de autorização da ANP, endereço e telefone da assistência técnica; o cadastro via internet para as novas vendas e o direito do distribuidor participar do quadro societário do revendedor, entre outros.

Além de Maringá, a reunião já foi realizada no Rio de Janeiro, São Paulo e Florianópolis. O último encontro deve ocorrer em breve, no Recife, já que em 19 de agosto será realizada audiência pública com o objetivo de instaurar as decisões que vão compor a nova portaria.



Dr. Angelo José Pavan
CRO 7444

Dr. Edevaldo T. Camarini
CRO 6008

ctb

CENTRO DE TRATAMENTO BUCOMAXILOFACIAL
Cirurgias e Implantes
desde 1992

EXCELÊNCIA EM RESULTADOS

- **Cirurgias Bucomaxilofaciais**
- **Implantes Dentários** (Tecnologia suíça. Qualidade inquestionável.)
- **Cirurgias Ortognáticas** (Assimetrias faciais)

44 3024-5646

e-mail: bucomaxilo@wnet.com.br
Rua Princesa Isabel, 564 - Zona 4 - Maringá-PR



Bloco Administrativo



Sagrada Família



Quadras do Complexo Poliesportivo



Hospital Memorial UNINGÁ - Av. Paraná, 367



Hospital Veterinário UNINGÁ - PR - 317, Nº 6123

Plataforma Aérea do campus





Academia do saber

PÓS-GRADUAÇÃO

Arquitetura e Urbanismo, Biomedicina, Ciência da Computação, Ciências Biológicas, Design de Interiores, Educação Física, Enfermagem, Engenharia Civil, Engenharia Elétrica, Engenharia Mecânica, Engenharia Mecatrônica, Engenharia de Produção, Farmácia, Fisioterapia, Fonoaudiologia, Medicina, Medicina Veterinária, Nutrição, Odontologia, Psicologia e Serviço Social



www.uninga.br

Revista aposta em público crescente e com poder de decisão

Nova publicação, Geração i é voltada para a terceira idade; de periodicidade mensal, revista divulga informações e estimula o debate de assuntos que afetam a vida dos idosos

Uma revista foi lançada em Maringá para atender a uma lacuna no mercado editorial, satisfazer a um público crescente no Brasil e oferecer aos empresários uma oportunidade de tornar suas marcas mais próximas de um leitor e consumidor não menos exigente que os demais, porém com um diferencial: o de reunir experiência de vida, sabedoria e um poder de decisão como ninguém. Trata-se da Geração i, uma publicação mensal com um projeto editorial arrojado e um visual moderno.

Segundo o jornalista Paulo Pupim, criador e editor-chefe da revista, a ideia foi lançar um produto que pudesse mostrar o quanto o mercado editorial está carente de uma publicação ao mesmo tempo focada nas histórias de vida destas pessoas, mas que também trouxesse informações valiosas sobre a realidade que as cercam. “Estamos falando de uma geração que tem novas necessidades, como autonomia, mobilidade, saúde preventiva e acesso a informações. E o objetivo da Geração i é mostrar esta realidade”, explica o jornalista, que reúne experiência de 29 anos de vida profissional, com graduação e mestrado nas áreas de Jornalismo e Comunicação Social, tendo passado por redações de jornais e televisões.

“O idoso para quem a revista se dirige é aquele que frequenta salas de aula da Universidade Aberta à Tercei-

ra Idade (Unati), participa de grupos de discussão sobre temas políticos e sociais contemporâneos, frequenta o projeto de medicina preventiva das operadoras de planos de saúde, viaja muito, vai a restaurantes, comparece às academias e às clínicas de fisioterapia e clínicas médicas, lê, vai ao cinema e assiste a filmes, jornalismo e documentários na televisão, compra imóveis, hospeda-se em hotéis e resorts, vai ao dentista, compra no supermercado, na farmácia e na ótica. Enfim, é um consumidor com a diferença de quem já tem um poder aquisitivo definido e condição de mobilidade”, diz Pupim.

A revista Geração i não apenas divulga informações, mas estimula o debate acerca dos assuntos que afetam a vida cotidiana dos idosos. Apresenta reportagens, espaço para divulgação de fotos de leitores, ensaio, agenda, telefones e endereços úteis. Colunistas escrevem mensalmente com o objetivo de estabelecer um espaço de formação de opinião.

O jornalista quer ampliar o projeto, replicando o modelo em outras cidades brasileiras. Para tanto, não descarta a possibilidade de buscar aporte financeiro com empresários interessados, uma vez que há clubes de investidores no Brasil em busca de oportunidades com potencial de escalabilidade.

A revista tem site e está nas redes



Walter Fernandes

“Estamos falando de uma geração que tem novas necessidades, como autonomia, mobilidade, saúde preventiva e acesso a informações”, diz o jornalista Paulo Pupim

sociais. A distribuição é gratuita para empresas de saúde e recepções de hospitais de Maringá, bem como em 11 cidades paranaenses onde funcionam as Unatis. E também está à venda em 22 bancas da cidade.

Serviço: O site é geracaoi.com.br. Facebook: www.facebook.com/revistageracaoi, o e-mail é revistageracaoi@gmail.com e os telefones são 3037-4079 (administração e comercial), 3034-1812 (criação e produção) e 9112-7550.



Agora, em Maringá, você conta com uma estrutura completa para atender perfeitamente suas necessidades ao realizar eventos.

Centro de Eventos Ibis Budget

Anexo ao Shopping Avenida Center



Sala I:	Sala II:	Sala III:
132 128 m ²	40 48 m ²	59 71 m ²



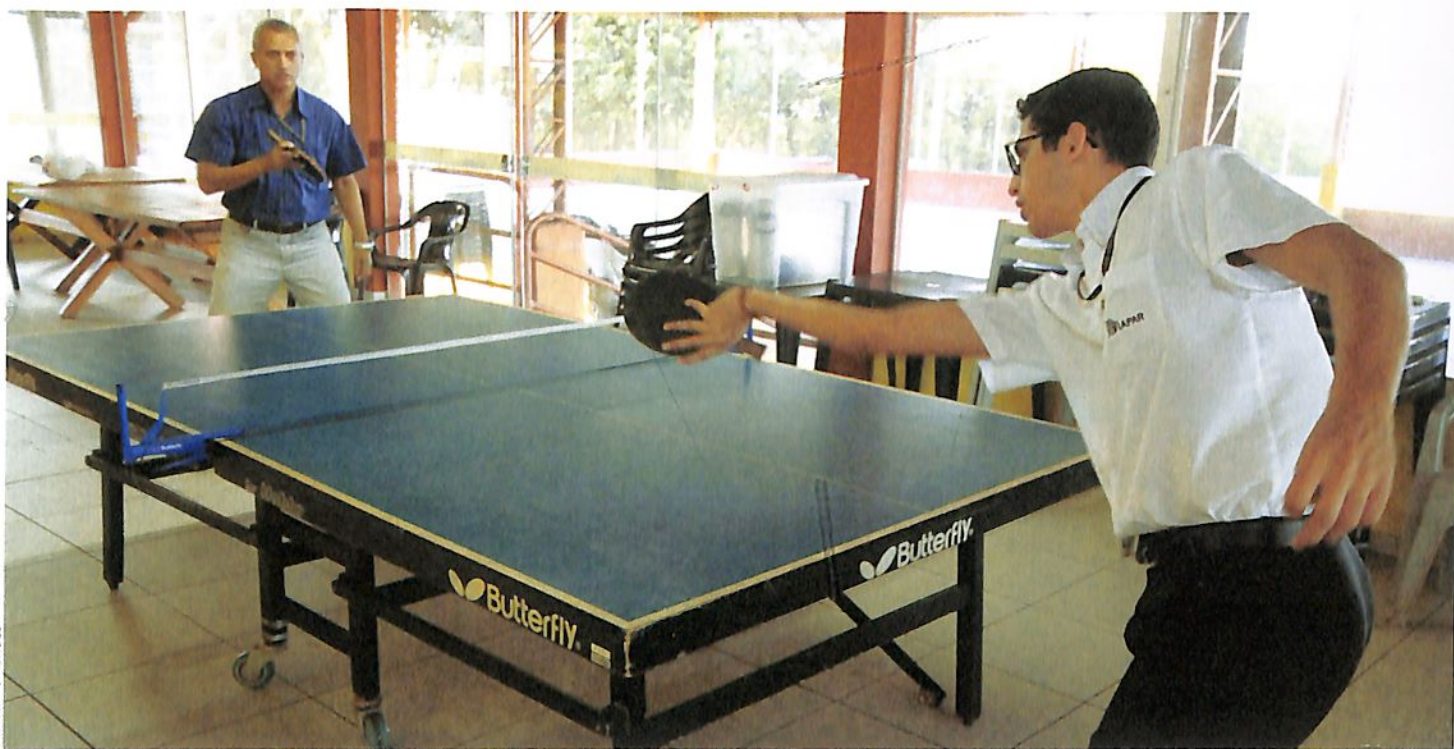
Conheça nossas opções exclusivas de coffee break, almoço e jantar.



Av. Adv. Horacio Raccanello Filho, 5105 | Maringá-PR | Fone: (44) 3302 2400 | email: h8998-dm1@accor.com.br

Lazer e descanso têm a ver com produtividade

Funcionário satisfeito produz mais e ajuda a criar ambientes de trabalho agradáveis e motivadores, enquanto empresas têm menor rotatividade e clima organizacional positivo



Walter Fernandes

Não adianta apenas transformar uma sala ociosa em espaço para descanso; é preciso que o ambiente tenha tamanho adequado, seja bem planejado e mobiliado

Fernanda Bertola e Graziela Castilho

Numa das empresas de tecnologia mais cobiçadas para trabalhar do mundo, a Google, funcionários têm à disposição mesas de pebolim, pufes, televisores, cozinha com guloseimas e frutas e outras opções para descanso e distração. Parece até que escritórios inteiros são grandes salas de

descanso.

O bem-estar dos funcionários vem sendo mais valorizado pelas empresas. As organizações têm percebido que as necessidades biológicas, psicológicas e sociais precisam ser observadas quando se fala em qualidade de vida e satisfação no trabalho. Estes três aspectos humanos são atendidos quando espaços adequados para descanso

e lazer são disponibilizados: biologicamente, o corpo precisa de descanso; psicologicamente, parar por alguns momentos ajuda a diminuir a pressão e estresse; socialmente, servem como ambiente de socialização entre os colaboradores.

Segundo a psicóloga Waldeciria Costa, professora da Faculdade Cidade Verde (FCV), funcionário satisfeito produz mais e ajuda a

construir ambientes de trabalho agradáveis e motivadores. “A pressão pela produtividade e a competitividade tem levado a Gestão de Pessoas a investir nos ambientes de trabalho para que se tornem agradáveis, com vistas à satisfação e retenção de talentos”, diz.

A psicóloga explica que um ambiente ideal para descanso e distração deve ter tamanho adequado ao número de colaboradores, além de ser bem planejado e mobiliado. “Fazer o local de descanso numa salinha que estava ociosa, simplesmente para dizer que existe, não adianta. O funcionário percebe que aquilo é ‘faz-de-conta’”.

Não podem faltar tevê, jogos, sofás e poltronas para convívio e descanso, e o cafezinho no meio do expediente pode ser feito neste tipo de ambiente.

Como a informalidade permite que o funcionário aja naturalmente, os espaços para descanso precisam, necessariamente, ter esta configuração. Para a psicóloga, a informalidade proporciona não apenas momento de ‘reposição de forças’, mas de socialização. “É quando o indivíduo tem contatos pessoais e de amizade, ou ao menos proximidade, essenciais para o desenvolvimento de pertencimento a uma equipe”, explica. Além de estreitar a relação entre funcionários, a hora do descanso pode aproximar diferentes níveis hierárquicos.

A disponibilização de espaços para descanso também reflete na imagem organizacional. Para Waldeciria, funcionários ‘largados’ nas calçadas, nas horas de intervalos de trabalho, demonstram descaso, impactando negativamente nos colaboradores e na imagem construída junto à comunidade.

Para evitar abuso no tempo de



Walter Fernandes

“Os funcionários já se acostumaram ao período de descanso e aos efeitos positivos para o organismo e para a produtividade”, diz a supervisora da Viapar, Sirlei Venancio

pausa, a recomendação é estabelecer regras. No entanto, segundo a psicóloga, onde há bom clima não há grandes dificuldades para lidar com problemas que possam decorrer de problemas assim. Quanto aos fumantes, mesmo que algumas empresas desenvolvam programas antitabagismo, a lei que proíbe fumar em locais fechados ou onde há concentração de pessoas deve ser cumprida.

Opções variadas

Na concessionária Viapar, espaços para descanso na sede estão em funcionamento desde 2008. Numa das salas, os colaboradores podem conversar, descansar em pufes, ouvir música e ver televisão. Outro ambiente, o do silêncio, é composto por pufes de modelos diferentes, que permitem uma soneca mais tranquila ou a leitura de um livro. O espaço esportivo oferece pufes, cadeiras e mesas de jogos, como pebolim e sinuca.

Segundo a supervisora de Recursos Humanos da empresa, Sirlei

Venancio, não há horários específicos para o uso dos ambientes, mas há orientação para que seja no período de descanso. “Temos sinal (sonoro) para a retomada do trabalho depois do almoço, mas o pessoal sempre coloca o celular para despertar, bem baixinho, para não incomodar os colegas, e voltar antes do horário”, diz. Ela acrescenta que nunca teve problemas de abuso de tempo de descanso. “Na sede, o horário mais utilizado destes espaços é o de almoço, das 11 às 13h30. Nada impede, porém, que o porteiro da escala da noite, que sai às 7 horas, utilize a sala para descansar até o comércio abrir para, então, cumprir afazeres pessoais no centro e depois ir para casa, por exemplo”, comenta. Há também os estagiários que saem às 15 horas e ficam descansando ou estudando até o horário de ir para a faculdade.

Para desenvolver os espaços, um comitê composto por colaboradores da Viapar foi formado. O grupo elaborou o projeto e decidiu



Walter Fernandes

Unimed tem espaço com computador, internet livre e livros para os funcionários usarem no período de pausa do trabalho e está reformando uma sala para a hora do 'soninho'

os equipamentos de cada uma das salas, como móveis, cor e decoração. Antes de montar os espaços, a concessionária avaliou iniciativas de outras empresas com programas semelhantes.

Depois da implantação de ambientes específicos e adequados, Sirlei conta que foi possível observar melhora no clima organizacional. “Uma vez fechamos os espaços por uma semana para reparos e isso refletiu negativamente. Os funcionários não gostaram e até reclamaram, porque já se acostumaram a esse período de descanso e aos efeitos positivos para o organismo e para a produtividade”, revela.

Waldeciria destaca que muitas empresas cometem um erro comum: investir em apenas um ou dois aspectos da Gestão de Pessoas e imaginar que esta postura trará resultados, enquanto o sucesso inclui a satisfação dos colaboradores em vários deles, como plano de

salários, benefícios, possibilidade de desenvolvimento pessoal e de carreira e relacionamento humano satisfatório. Para ela, os resultados aparecem quando o RH desenvolve um complexo de atividades e ações. “Os ganhos são qualidade de vida no trabalho, satisfação, melhoria na saúde mental e física, e colaboram com a vida social e familiar do funcionário. E as empresas têm, assim, uma equipe que ‘veste a camisa’”.

Diversão

Por estas razões, empresas vão além, promovendo fins de semana de lazer em espaços externos, clubes de férias e viagens, entre outras ações, a exemplo da Viapar, que faz recrutamento interno para dar chance de crescimento aos que são da casa.

Na concessionária há um espaço cultural com livros infantis e gibis para os filhos dos colaboradores.

Os que trabalham nas praças de pedágio também podem emprestar livros pela intranet: o título é enviado por malote. Na festa de confraternização da empresa, com a presença de familiares dos colaboradores, quem mais leu durante o ano é premiado. A Viapar tem também a festa do trabalhador, no dia 1º de maio, com brincadeiras, almoço, café da tarde e bingo. E quem completa dez anos de casa ganha uma árvore em sua homenagem, plantada no bosque da concessionária.

Além de uma rádio interna mantida pela empresa, que integra todas as praças, a Viapar está, literalmente, quebrando paredes para melhorar o clima organizacional. Uma reforma foi iniciada para que os setores funcionem em espaços abertos, reduzindo a hierarquia, aumentando a integração e dinamizando o convívio de trabalho.

Saúde física e mental

A Unimed Maringá também tem espaços de descanso e lazer para os 585 colaboradores. “Nos últimos três anos estamos atuando mais efetivamente em favor da qualidade de vida do funcionário. A alta direção acredita nisso e a empresa, no que diz respeito à Medicina Preventiva, nos vê como clientes internos”, diz a supervisora de Pessoas e Responsabilidade Socioambiental, Eveline de Carvalho Salvador.

Um dos espaços disponíveis é o Espaço do Conhecimento - Eco, pensado para atender os estudantes que integram o quadro de colaboradores. No local, a internet é liberada, há mesa com cadeiras, computador para quem não pode

levar notebook ou smartphone, e livros. Há ainda uma sala de descanso para uma boa soneca. O ambiente passa por reforma e deverá ser entregue em setembro. Serão 15 divãs, cortinas e portas com sistema antirruído, entre outros detalhes de decoração para estimular o relaxamento. “Será a sala do soninho”, diz a supervisora.

Em breve será criada a sala de jogos e tevê e espaço para convivência dos colaboradores. No refeitório, tudo é feito para que os funcionários sintam-se em casa. Há micro-ondas, refrigerador, café, leite e pão, além de frutas duas vezes por semana para todos.

O próximo passo da empresa será transformar os balcões dos corredores, onde ficam água e

café, em espaços de convivência. “Durante o dia queremos que o funcionário tenha mais chances de arejar a cabeça. Na hora de tomar água ou café ele pode encontrar um colega, bater um papo rápido, trocar ideias”, conta Eveline.

Segundo ela, o incentivo à qualidade de vida do colaborador tem resultado em qualidade produtiva e menos problemas de saúde, além de ter ajudado a reduzir o *turnover*. Os colaboradores contam também com programas gratuitos de reeducação alimentar e gerenciamento de estresse, além de atendimento psicológico individual. O incentivo à prática esportiva é uma consequência. O grupo de corrida da Unimed tem hoje cem participantes.



**Tudo bem.
Tudo seguro.**

**A Sancor Seguros chegou ao Brasil
para cuidar do seu patrimônio, da sua família e da sua vida**

Seguros patrimoniais
Contamos com inúmeras soluções para proteger as empresas dos riscos das suas próprias atividades, assim como a vida de seus empregados. Também oferecemos seguros para o comércio e serviços em geral, além de residências.

Seguros automotores
Seguro composto por uma variedade de coberturas para fornecer proteção total para o veículo e aos passageiros. É possível contratar a melhor opção conforme suas necessidades.

Seguros agropecuários
Os seguros agropecuários da Sancor Seguros protegem desde os bens materiais até o cultivo em si, que pode ser afetado e surpreendido por imprevistos como granizo, ventos, seca, chuvas, incêndio, entre outros.

Seguros para pessoas
Para cada situação de risco, temos um produto pensado para trazer segurança e tranquilidade. Contamos várias opções de coberturas para proporcionar a máxima proteção ao bem mais precioso de cada pessoa: sua vida!

Sancor Seguros agora também em Santa Catarina
Há dois anos desembarcávamos na cidade de Maringá para trazer soluções de segurança aos diferentes segmentos de clientes. Hoje, estamos orgulhosos de anunciar que inauguramos nossa terceira sucursal na cidade de Blumenau, levando o nosso negócio ao estado de Santa Catarina. Desejamos fortemente que nos acompanhem neste caminho que temos empreendido juntos.

OBRIGADO MARINGÁ!

SANCOR SEGUROS
www.sancorsegueros.com.br

Av. XV de Novembro 871 - Sala 1 - Centro - CEP 87015-230 - Maringá - PR
Capital e regiões metropolitanas: 4003 0392
Outras localidades: 0800 682 0392

GRUPO SANCOR SEGUROS
SANCOR SEGUROS DO BRASIL S.A. - CNPJ 17.241.807/0001-30. O registro deve obedecer ao SISP e não constitui, por si só, uma garantia de indenização ou restituição à sua contratação.

www.acim.com.br

O mundo a favor dos seus negócios

Maringaenses investem em viagens internacionais em busca de novos conhecimentos; com boa percepção, dá para trazer na mala lições valiosas para os negócios

Wilame Prado

“Que é viajar? Eu respondo com uma palavra: é avançar!” Respeitando o sentido dialético, e talvez metafórico, do ensinamento dos primórdios do Cristianismo pelo filósofo e teólogo Santo Agostinho, há que se concordar: ele tinha razão. Não cabe na mala o que se ganha ao viajar; os benefícios costumam ser possíveis de serem guardados apenas na mente e no coração.

Com esta premissa e conscientes de que há muito o quê se aprender para além das fronteiras brasileiras, muitos fazem de suas vidas um pacote de viagens intermitente. Para alguns, mais do que a busca pelo descanso, entretenimento e prazer, ser um turista é alternativa que também proporciona crescimento profissional. Só viajando mesmo para entender.


A Revista ACIM foi atrás de maringaenses que se encaixam neste perfil. E esbarrou na irônica dificuldade na hora de encontrá-los para as entrevistas e fotos: muitos estavam viajando em busca de novos conhecimentos e negócios.

Tecnologia: primeiro acontece lá
Mesmo jovem, o engenheiro de

produção com ênfase em Software Antonio Carlos Braga Júnior coleciona diversas passagens por países estrangeiros, sempre em busca de novos negócios e conhecimentos. Rodadas de negócios têm levado o diretor da BS2 Internet e de outras empresas na área de tecnologia, desde 2002, para lugares como Bilbao, na Espanha, Milão, na Itália, e Las Vegas, Vale do Silício e Nova Iorque (EUA), além dos imprescindíveis países asiáticos.

“Em 2014 tive a oportunidade de passar um tempo no Japão, que é, em minha opinião, o principal centro de tecnologia do mundo. Observar o que está acontecendo por lá foi muito gratificante. Na mesma viagem visitei a Coreia do Sul, que se destaca nas áreas de telecomunicações, automobilística e em educação”, diz.

Graças às andanças, o empresário tem conseguido investir em inovações em Maringá, além de conferir as tendências antecipadamente. “Uma das principais mudanças que consegui realizar nos meus negócios foi no setor de autoatendimento, que é uma grande tendência, mas no Brasil ainda está no começo. Foi depois da última visita ao Japão



Foi depois de uma viagem internacional que o empresário Antonio Carlos Braga Júnior criou um projeto de autoatendimento para shoppings; agora ele quer ir para Singapura e Suíça

que criamos um projeto de autoatendimento para promoções de shoppings. O *checkin* antecipado é uma mistura de estrutura de totens para autoatendimento com um APP (aplicativo) chamado ‘Antecipado’, exemplifica.

Braga já planeja os próximos destinos: Singapura e Suíça. “A Suíça tem investido muito em tecnologia, levando a credibilidade dos produtos *Swiss Made* (Feito na Suíça) e grandes empresas da área de tecnologia têm sede lá”, revela. “Entender as pessoas e o mundo é a melhor forma de obter sucesso no que fazemos”, ensina o empresário.

O mundo é belo

O casal de arquitetos, Aníbal Verri Junior e Tânia Nunes Galvão Verri, tem alguns privilégios quando



resolve investir em viagens: os dois somam forças em busca de novos conceitos para o escritório Verri & Galvão Arquitetos e usufruem da companhia mútua pelos mais belos lugares do mundo. Afinal, enxergar o belo é também tarefa essencial para quem trabalha com a criação arquitetônica.

Na busca *in loco* por novos co-

nhecimentos, os arquitetos hoje têm algo bem claro: os livros não conseguem substituir as viagens. “São complementares. Entrar na Villa Savoye (localizada em Poissy, na região parisiense), de Le Corbusier, uma das mais importantes casas do século 20 e que estudamos por uns 20 anos nos livros, é emocionante”, diz Tânia.

Verri Junior elenca uma recente passagem pelos Estados Unidos como uma que trouxe ensinamentos profissionais interessantes, muitos dos quais relacionados à capacidade de planejamento em espaços abertos. “Recentemente visitamos Nova Iorque, na primavera de lá, e nos emocionou a apropriação dos espaços livres coletivos. Muita gente ocupando os espaços planejados, que são dotados de infraestrutura, como iluminação, mobiliário, acessibilidade, tudo isso bem desenhado”, exemplifica.

Já em Chicago, ver de perto a arquitetura autoral assinada por nomes importantes, como o de Frank Ghery e Renzo Piano, trouxe ao casal noções sobre viabilidade e possibilidades artísticas em meio a

projetos arquitetônicos extremamente funcionais. “Desfrutamos de lindos dias no Millennium Park, que recebeu pesado investimento para sua viabilidade. Há arquitetura autoral de nomes do cenário internacional e obras de arte escultóricas dos melhores artistas do mundo, como Anish Kapoor e Jaume Plensa”.

Com boa experiência em viagens internacionais, o casal agora começa a pensar em experiências de rememoração. “Há locais que desejamos retornar, pois revê-los em outras circunstâncias, com outro clima, fazem do espaço uma nova configuração”, afirma Tânia. Esse caminho de volta também condiz com o que ela pensa sobre as comparações que acabam sendo feitas entre Brasil e o restante do mundo, no campo da arquitetura. Descabidas, segunda ela.

“Temos plena consciência de que pode ser um equívoco grande a importação de modelos. Cada nação tem seu sabor, e certamente as experiências não podem ser simplesmente aplicadas, mas, sim, interpretadas”, considera.

SOLUÇÃO EM
AUTOMAÇÃO E ILUMINAÇÃO

ELETROBRASIL
MATERIAIS ELÉTRICOS

www.eletoBrasilmaringa.com.br

Av. Brasil, 2.538

FONE 44 3227-2161



CENTRAL
TOUCH SCREEN

www.acim.com.br

MERCADO

Os arquitetos Aníbal Verri Junior e Tânia Galvão em Chicago, com a escultura Cloud Gates, de Anish Kapoor, ao fundo



Cidadão do mundo

Quando chega a um novo país o fotógrafo maringense Rafael Saes evita os cartões-postais e vai ao encontro do cotidiano das pessoas em meio às calçadas, passeios públicos, repartições, estabelecimentos comerciais e bairros residenciais. São nestes locais, e desarmado das necessidades turísticas habituais, que ele consegue desenvolver a sua arte de fotografar.

Saes tem há três anos o *walkers-project*, projeto de fotografia de rua que chegou a Inglaterra (Londres, Cambridge, Windsor, Liverpool, Brighton e Costwold), Argentina, França, Bélgica, Holanda e Irlanda. Em mãos, ele conta sempre com

uma câmera fotográfica, uma lente e um bom *smartphone* para situações que exigem maior discricção. A pé, ele segue o caminho por ruas até então desconhecidas, procurando infiltrar-se na vida dos nativos sem ser notado. O resultado são fotografias espontâneas e que mostram com mais fidelidade o que realmente é a vida lá fora.

“Cada viagem é uma nova experiência de vida. Acredito que é uma das melhores formas de crescer, de adquirir conhecimento e de amadurecer. Fotografar o cotidiano de outros países me faz viajar com outra visão que não a de um turista, e isso me faz conhecer lugares e pessoas que provavelmente não conheceria

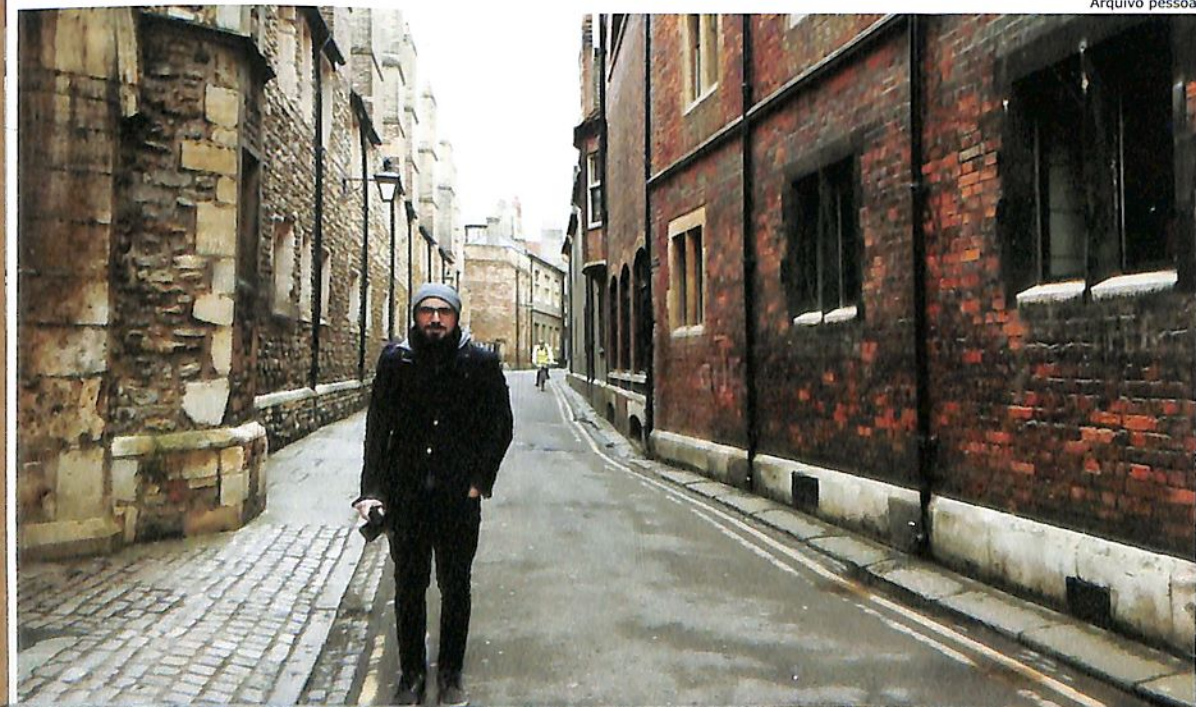
se viajasse a passeio”, afirma.

Com a internet, Saes revela que, pelo menos em sua área, já não traz para casa tanta novidade assim quando visita outros países. O que muda mesmo, diz, é o jeito de enxergar a vida. “Uma das coisas que aprendi fora do Brasil foi valorizar o momento e viver intensamente cada um. Não trago mudanças tecnológicas, trago mudanças emocionais e na forma como enxergo a luz”.

Sempre disposto a encarar novos projetos envolvendo a fotografia, alguns dias após conceder entrevista Saes desembarcaria no Nepal. Por lá iniciaria um novo objetivo de vida: tornar a fotografia uma ferramenta social. “Embarco para o Nepal para fotografar o pós-terremoto, que aconteceu em abril, e trabalhar como voluntário, tanto na capital, Kathmandu, como em vilarejos. Através do que sei fazer, que é fotografar, vou ajudar a comunidade como possível. Serão 11 dias de trabalho por lá”.

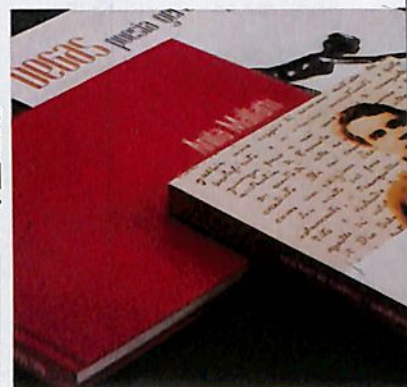
O fotógrafo Rafael Saes evita os cartões-postais para fotografar pessoas desconhecidas no dia a dia: “uma das coisas que aprendi foi valorizar o momento”

Arquivo pessoal



Um show de qualidade, tecnologia e sustentabilidade.

Sacolas, embalagens personalizadas, livros, revistas, folders e catálogos.



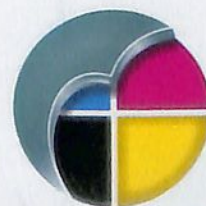
Aqui você pode
comprar suas sacolas e
embalagens e pagar em até
48X pelo cartão BNDES.

Inovação em tecnologia e treinamento contínuo

proporcionando a você e a sua empresa maior comodidade, um ótimo atendimento e confiança no cumprimento dos prazos pré estabelecidos. Expandimos nosso parque gráfico, aumentamos o mix de produtos ofertados e investimos em equipamentos modernos, otimizando os processos de produção, visando maior agilidade e mantendo a qualidade dos nossos impressos e serviços.



Av. Dr. Gastão Vidigal, 2742 - Maringá - Paraná
44 3028-6323 | www.graficacaiuas.com.br



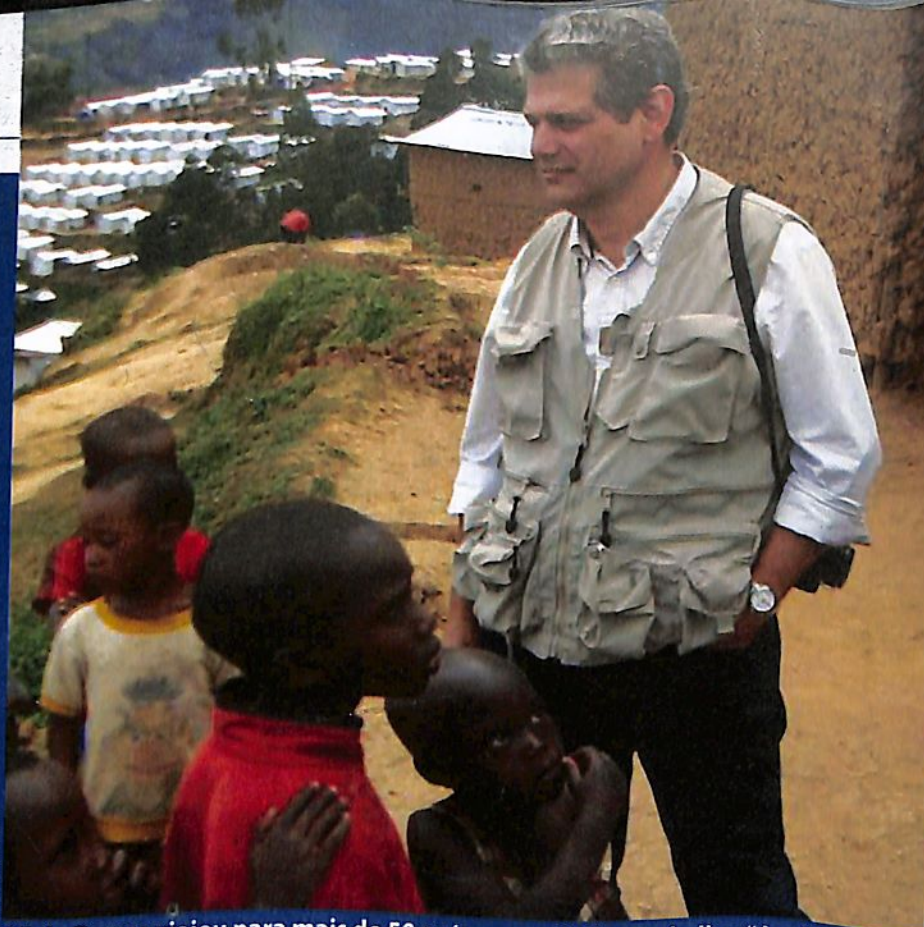
CAIUÁS[®]
GRÁFICA E EDITORA

Dicas de um viajante expert

O engenheiro civil especialista em Meio Ambiente e ex-prefeito de Maringá Silvio Barros fez do mundo o seu quintal. Desde pequeno, aprendeu a gostar de viagens graças às expedições familiares capitaneadas pelo pai, que colocava a família no carro para conhecer países vizinhos, como Paraguai, Uruguai e Argentina. Aos 16 anos, Barros iniciou viagens mais distantes, buscando o aprimoramento do inglês com um intercâmbio nos Estados Unidos. Não parou mais de viajar.

Sempre em busca de aprendizados, ele diz ter viajado mais a trabalho do que a passeio. Mesmo assim não deixa de sempre sugerir à mulher e aos filhos que façam viagens turísticas durante as férias. Nas décadas de 1980 e 1990, principalmente graças à atividade como instituidor e primeiro presidente da Fundação Vitória Amazônica, ele coleciona um álbum de fotografias de viagens retratadas em mais de 50 países.

“Tenho uma lista de lugares que gostaria de visitar profissionalmente, China Continental (conheço só Hong Kong e Macau), Rússia, Islândia, Cazaquistão e Cuba. Do ponto de vista pessoal, gostaria de ver a Aurora Boreal: pode ser na Noruega ou no Canadá, além de conhecer a Áustria, Vietnã, Turquia (por motivos religiosos), Veneza, Marrocos e Madagascar”, enumera.



Arquivo pessoal

Silvio Barros viajou para mais de 50 países, a maioria a trabalho: “desde criança eu tive um sonho, que era conhecer o mundo”

De todas as viagens, Barros recorda com carinho do período sabático no continente africano. Por lá, permaneceu desenvolvendo trabalhos sociais durante três meses. Mas teve de se planejar. “É preciso se preparar para ter o direito de separar um tempo exclusivamente ao aprendizado. Não é um ano sabático para descansar ou não fazer nada, é um ano para aprender o que o cotidiano não permitiria. Me preparei durante oito meses para ter o privilégio de fazer uma viagem para a África.”

Esforços que valeram a pena. “Foi uma viagem fantástica que mexeu com minha vida. Deu uma visão sobre os desafios globais que efetivamente me desafiaram a continuar trabalhando para um equilíbrio entre os direitos e as oportunidades que todo cidadão deveria ter”, diz.

E aos que encontram empecilhos na hora de fazer as malas e seguir viagem, ele recomenda fluência no inglês – para ser mais independente diante dos propósitos lá fora –, planejamento, organização e força de vontade. O recurso financeiro para a empreitada, opina ele, acaba sendo viabilizado quando a pessoa se organiza e impõe metas com antecedência para economizar.

“Tenha muito claro o que você quer conhecer e principalmente porque você quer conhecer. Devemos investir em nossos sonhos. Desde criança eu tive um sonho, que era o de conhecer o mundo. Já visitei mais de 50 países, dei a volta ao mundo três vezes numa mesma viagem e tudo isso graças a uma questão de prioridade. Priorize e você vai conseguir”, ensina. ■

Terça-feira, 18h16. Marina deixa o capacete sobre a cômoda.

Quarta-feira, 18h20. Marina deixa o capacete sobre a cômoda.

Dias depois, a mãe de Marina deixa o capacete sobre a cômoda pela última vez.

O capacete está ali, mas a falta de Marina deixou um vazio que não dá pra preencher. **Não acabe com a sua vida e a de quem te ama.**

Respeite as lei de trânsito.



Preconceito: entre Atenas e Jerusalém

Discriminar, rejeitar, diminuir, desconsiderar, desvalorizar etc. São práticas que todos os dias se repetem em vários lugares e direcionadas a um número significativo de segmentos sociais. A história da humanidade é marcada pela dominação e violência acompanhadas de discursos que colocam pessoas abaixo de pessoas. Castas, estratos sociais e estamentos já foram a justificativa para escravidão e servidão. Mas não podemos aceitar estas mesmas considerações na atualidade. Por quê?

A civilização ocidental foi construída sob dois princípios de ação: uma racionalidade fundada na lógica grega e que nos séculos XVII e XVIII nos permitiu sustentar a sistematização do conhecimento; e as bases culturais do cristianismo que, herdando do judaísmo os princípios de uma religião, influenciou a expansão ocidental e a construção de base considerável de princípios morais.

No primeiro princípio elencado, a base da existência está relacionada diretamente à condição empírica de uma natureza observável e possível de ser conhecida pela lógica humana. Aquilo que a natureza nos dá como princípio deve nortear nosso pensamento. Francis Bacon e René Descartes são as expressões maiores desta lógica.

No segundo, o princípio oposto, mas construtivo da mesma civilização ocidental, a concepção de um Deus criador que orienta as leis que movem o Universo. A existência humana como uma consequência da vontade de uma lógica inteligente maior. Segundo Santo Agostinho, somos apenas um reflexo, um elemento pequeno, que pouco compreende a imensidão da natureza que rege nossas vidas.

Mas qual a relação disto com preconceito? É possível perceber o quanto a discussão que travamos sobre determinados comportamentos sociais, questões de sexualidade, por exemplo, ou o que tanto se “teme” a ideologia de gênero está sendo travada por um diálogo “louco” entre as bases do pensamento judaico-cristão e a racionalidade grega e a lógica científica. Elas estão “casadas” há muito tempo, mas nunca se entenderam plenamente.

Um exemplo desta discussão perigosa é politizar a questão de sexo, orientação sexual e gênero. Pelo discurso religioso-cristão é impossível aceitar a homossexualidade - ou homoafetividade. Teríamos que construir uma nova lógica em relação à formação do homem e da família. Por isso, muitos líderes cristãos promovem o discurso da integração, convivência, tolerância e inclusão.

Pelo discurso racional-científico, a homossexualidade nos acompanha enquanto espécie. Está entre nós nas mais diferentes civilizações. Aceitar ou não é uma condição que se repete, por isso, faz parte da natureza humana – aqui fundamentadas minha lógica em Descartes, Bacon, enfim, na ciência moderna.

Quando implantamos o Estado Liberal, o Estado Democrático de Direito, estabelecemos para o mundo privado aquilo que não poderia ser sistematizado de forma racional na convivência coletiva. Trabalhamos as diferenças pessoais no âmbito da tolerância, coexistência, e não na violência. Sexualidade e religião dizem respeito à vida privada.

Agora vivemos uma nova “Cruzada” infundada e perigosa. Aceitar discutir as questões de orientação sexual e ideologia de gênero como algo que tenha que ser respaldado pela lei e que seja incluída nos grandes temas da marginalização em uma sociedade moderna. Ao mesmo tempo levantamos os excessos religiosos de inflamação fundamentalista para combater o inimigo errado.

O que é um direito de escolher? É uma condição de viver o que me diz respeito e aos com os quais me relaciono, não deve ser imposto como um direito ou um dever universal. Devemos apenas combater a discriminação e entender que na vida coletiva caminhamos para a racionalidade e nas convicções privadas podemos fazer de Jerusalém a nossa capital.

Gilson Aguiar é graduado em História e mestre em História e Sociologia; é âncora e comentarista da Rádio CBN Maringá

Pelo discurso religioso-cristão é impossível aceitar a homossexualidade. Teríamos que construir uma nova lógica em relação à formação do homem e da família. Por isso, muitos líderes cristãos promovem o discurso da integração, convivência, tolerância e inclusão

CHEGOU O CARTÃO BNDES SICOOB.

CRÉDITO PARA TRANSFORMAR
SEU NEGÓCIO NA EMPRESA
QUE VOCÊ SEMPRE SONHOU.



**Agora com o Cartão BNDES Sicoob, ficou mais fácil
investir na sua micro, pequena ou média empresa.**

O crédito é pré-aprovado, rápido e sem burocracia. Você financia e pode pagar de 3 a 48 parcelas fixas, com uma das menores taxas de juros do mercado. São mais de 220 mil itens para você investir pelo Portal do Cartão BNDES. Passe na sua cooperativa, solicite seu Cartão BNDES Sicoob e faça sua empresa crescer como nunca.

 **SICOOB**
ASSOCIADO A VOCÊ.

Estoque sob controle mantém saúde econômica da empresa



Walter Fernandes

Tão valioso quanto o cofre e a conta bancária, o estoque merece atenção e investimentos para ser gerido com segurança e eficácia; quando está sob controle é sinônimo de economia, pois empresa organizada sofre menos em época de crise

Ariádiny Rinaldi

Para ajustar a oferta à demanda reduzida do mercado, em maio a montadora Fiat decidiu paralisar a linha de montagem da fábrica em Betim, região metropolitana de Belo Horizonte/MG, por cinco dias. Quinze mil veículos deixaram de ser fabricados e os funcionários entraram em férias coletivas. O motivo? Estoque alto.

O estoque se deprecia na medida em que os custos aumentam. “Entre as vendas, feitas com o valor anterior ao índice inflacionário, e a reposição do estoque há um intervalo em que o capital se desvaloriza e não é recuperado imediatamente”, explica o consultor Sebastião Cabrita, que é instrutor do Centro de Treinamento da ACIM. Para que este intervalo seja o menor possível, o controle do que entra e

sai na empresa deve ser muito rígido, pois quanto mais organizada a empresa, menos sofrimento com a crise atual.

De acordo com Cabrita, a má administração do estoque figura entre as principais causas que levam uma empresa à falência. Ele avalia que a maioria das empresas não gerencia o estoque com o devido rigor. “Em situações econômicas como a atual, o que boa parte dos empresários faz é parar de comprar ou comprar errado. Se o empresário compra mais caro, conseqüentemente, não vende. E, não vendendo, o dinheiro não volta. Quando volta, é pouco e, então, o empresário perde o poder de compra. Isso não acontece da noite para o dia, é algo que vai roendo a saúde da empresa gradativamente. O que se vê são muitas portas baixando”, comenta.

“Estoque é dinheiro”

Bastante conhecido no mundo dos negócios, o ditado “estoque é dinheiro” não é levado ao pé da letra com a seriedade que merece por muitos empresários. De acordo com o consultor, há casos em que o estoque é tratado como um acúmulo de produtos sem valor, o que é errado. Na maioria das vezes, a equipe entra com facilidade no estoque - da zeladora, passando pelo vendedor ao administrador - e cada um pega, aloca e manuseia os produtos e mercadorias da forma que bem entende. “Para ilustrar melhor, sempre pergunto se os empresários deixam qualquer um ter acesso ao cofre ou à conta bancária da empresa. É lógico que a resposta é negativa. Pois bem: o estoque é como um cofre”, compara.

A proprietária da loja de avia-mentos Tricolândia, Cibele Na-



Cibele Nagao, da Tricolândia, registrou muitas perdas por falta de controle rigoroso no estoque e hoje conta com dois funcionários exclusivos para a função

gao, diz ser impossível calcular o tamanho do prejuízo que levou, pois frequentemente comprava mercadorias existentes no estoque. “Quando chegava, em vez de ser colocado no mostruário, o produto era guardado no depósito e o perdíamos de vista. O cliente que

vinha atrás daquela mercadoria não era atendido e depois encontramos uma caixa lá no canto cheia de produtos estragados”, revela. Pelo cálculo de Cibele, cerca de R\$ 3 mil em tinta seca estragada foram para o lixo.

Além de perder produtos por



“A tendência é o empresário fazer um grande volume de estoque e não perceber que existem itens encalhados, acumulando poeira e prejuízos”, alerta o consultor Sebastião Cabrita

Fornecedor de confiança, cliente satisfeito

O segredo para manter produtos em estoque é ter fornecedores de confiança, cumpridores dos prazos estabelecidos. Quando os problemas no abastecimento de matérias-primas são constantes e a troca de fornecedor não é possível, o consultor Sebastião Cabrita aconselha mudar a forma de compra, fazendo pedidos de maior volume e com antecedência.

O consultor ressalta que o caminho de entrada de produtos não se restringe ao fornecedor. “É preciso ficar atento também aos produtos devolvidos pelos clientes, aos que foram para o reparo ou para o processo de garantia”, diz.

A gestão do estoque pode exigir altos investimentos, mas parece ser consenso entre os empresários maringaenses que o investimento vale a pena. Na opinião de Marlene Gravino, do Bolo da Madre, com o estoque sob controle pode-se criar estratégias para ganhar na compra, pesquisando mais ou fazendo pedidos em conjunto, ganhando descontos do fornecedor e economizando no frete. Rodrigo Fayer, da Ingapel, acredita que o principal benefício é a fidelização do cliente, pois aumentam a qualidade e agilidade do atendimento.

“A margem de lucratividade fica mais clara. Sem o devido controle, perde-se referência do quanto se lucrou ou do quanto se perdeu nas transações”, afirma Cabrita.

causa da deterioração, a empresária também amargou prejuízo em função de furtos e desvios de funcionários. “Uma vez, desapareceu do estoque uma caixa de pincéis no valor de R\$ 6 mil. O pior é que não havia o que fazer. Não tinha como provar ou identificar quem foi. O jeito foi ignorar o dano e trabalhar para minimizar a perda”, conta.

Ajuda da tecnologia

Uma alternativa para economizar tempo é informatizar o gerenciamento do estoque. Os softwares mostram “o quê”, “quando” e “quanto” deve ser repostado, com preços que variam dependendo das funções, suporte e recursos disponíveis.

A papelaria Ingapel trabalha com quase oito mil itens abastecidos por 140 fornecedores. De maneira a não perder nenhuma venda e não deixar clientes insatisfeitos, a empresa adota o modelo de gestão do estoque de segurança. Cada mercadoria tem uma quantidade mínima fixa no estoque – o suficiente para atender a demanda enquanto o produto não é repostado. Quando o item está prestes a acabar, o sistema informa que é hora de pedir para o fornecedor. “Ajustamos este limite de acordo com o ritmo do negócio, baseados na média das vendas e no tempo que o produto leva para ser restituído. Geralmente, um pedido de compra direto da fábrica demora de cinco a sete dias para chegar”, explica o dono da papelaria, Rodrigo Fayer.

Na confeitaria Bolo da Madre, o controle é feito manualmente. Uma ficha com a relação dos produtos fica fixada na porta do setor de estoque. “Toda vez que retirar do armário do estoque óleo, açúcar, farinha ou leite na cozinha, a fun-



Walter Fernandes

Com quase oito mil itens e 140 fornecedores, Ingapel aposta num estoque com quantidade mínima para atender a demanda enquanto o produto não é repostado; na foto o empresário Rodrigo Fayer

cionária deve anotar na ficha o que retirou”, conta a gerente Marlene Gravino da Silva.

Cabrita reforça que as ferramentas não fazem todo o trabalho sozinhas. “A tecnologia é o espelho de quem a utiliza. De nada adianta o gestor adquirir o melhor programa do mercado e não alimentá-lo corretamente ou não contar com profissionais habilitados e de confiança”, comenta. Para ele, vale a pena investir na informatização do estoque quando a quantidade de itens é alta. “Em outros casos, uma planilha do Excel já basta”, diz.

O consultor censura os empresários que fazem o controle “visual” do estoque e apostam no *feeling* como metodologia de compra. “A tendência é o empresário fazer um grande volume de estoque e não perceber que existem itens encalhados, acumulando poeira e prejuízos”, alerta. Produto parado ocupa espaço físico, retém capital e bloqueia a compra de novas mercadorias. Para identificar os itens que precisam de movimentação, Cabrita recomenda o uso do método da curva ABC, gráfico que classifica a demanda dos produtos em ordem decrescente.

Não é visto, não é comprado

Quando o estoque está parado há muito tempo e bem próximo do limite de custo, o ideal é apostar em descontos, promoções e outras formas de estímulos que fomentem a visibilidade do produto. “Muitas vezes basta limpar e colocar na vitrine. Em outras é preciso promover ações internas, incentivando o vendedor com bonificações”, ensina Cabrita.

No setor de produtos escolares, ter mercadorias sem giro no estoque não é considerado um problema efetivo. “Preferimos não trabalhar com muitas opções de marcas, compramos apenas aquelas que têm preferência do público”, explica Fayer. No caso das mochilas escolares, que normalmente sobram no estoque da papelaria, as vendas são retomadas no reinício das aulas.

Para conferir se o que está no estoque físico bate com o sistema, o consultor recomenda fazer inventários. Os modelos mais comuns são o rotativo e o permanente. Neste é estabelecido um calendário específico para a conferência de cada mercadoria, como num dia fixo da semana,

definindo uma amostragem do estoque periodicamente, que pode ser uma marca, uma prateleira ou um modelo.

“O inventário não deve ser aquele ‘famoso do ano’”, ressalta o consultor. Cibele Nagao aprendeu isso na prática. Quando chegava próximo ao Natal, todos os 30 funcionários da Tricolândia uniam esforços para registrar o estoque. A operação levava meses. “Não conseguíamos fechar a loja durante a contagem e, conforme a mercadoria saía, era preciso recontar”, lembra. Depois de participar de um treinamento na ACIM, Cibele viu a necessidade de otimizar o processo. Dois funcionários foram contratados especificamente para fazer a contagem, que hoje é diária. ■



Walter Fernandes

Na Bôlo da Madre relação de produtos fica fixada na porta do setor do estoque e quem pegar um produto deve anotar na ficha, conta a gerente Marlene Gravino da Silva

**ESPECIALISTA
PELA PUCPR.
MAIS PELA
CARREIRA.
MAIS PELO
MUNDO.**



Quem faz a Pós da PUC faz mais pela carreira porque tem à disposição um ambiente propício para adquirir conhecimento e novas experiências, estrutura completa, networking e reconhecimento mundial. E faz mais pelo mundo porque tem incentivo e ferramentas para aplicar conhecimentos em soluções para a sociedade.

CONFIRA ABAIXO OS CURSOS DO CÂMPUS MARINGÁ:

- Direito Ambiental • Direito Imobiliário • Teologia Bíblica - Novo Testamento • Medicina do Trabalho • Gestão Tributária • Gestão Estratégica do Varejo
- Lean Six Sigma - Certificado Black Belt • Engenharia da Manutenção • Engenharia de Produção Enxuta - Lean Manufacturing
- Engenharia de Segurança do Trabalho • Engenharia Logística e de Operações - Lean Logistics • Gestão de Projetos em Engenharia

PÓS INVERNO PUCPR

O MUNDO PEDE
PROFISSIONAIS
PLURAIS.



3025 8709
PUCPR.BR/POS
POS.MARINGA@PUCPR.BR

Clube Hípico, o berço agropecuário de Maringá

Fundado em 25 de junho de 1956, o Clube Hípico de Maringá não nasceu apenas como um clube de serviços. Ele serviu para organizar um setor ainda sem representação: os agropecuaristas.

Um fato esquecido de sua história, e talvez um dos eventos mais importantes sediados no espaço, foi a Exposição de Gado Indiano, do empresário Celso Garcia Cid, em 1964. Documentos recentes apontam que este pode ter sido o embrião da maior feira agropecuária da cidade, a Expoingá.

Em fevereiro de 1962, Cid enviou grandes conhecedores de boi zebu para a Índia. Em junho o gado estava selecionado e comprado. Contudo, o Brasil cancelou a importação liberando somente seis meses mais tarde. Em novembro daquele ano, o gado, de genética proveniente da moderna pecuária tropical, começou a ser importado.

A missão seguiu primeiro para Fernando de Noronha, onde desembarcariam 400 animais da raça Nelore, Guzerá, Gir e Kangayan, além de búfalos, cabritos e galinhas. O desembarque, no entanto, foi um desastre. A começar pela quarentena do gado que acabou durando oito meses. "Acabou a ração. O gado quase morreu. Depois, no Recife, com os navios cheios de ração, as autoridades prenderam a embarcação durante dois meses. Foi um prejuízo danado", conta José de Carvalho Neto, um dos agentes do processo de importação animal.

Os envolvidos na transação foram a Brasília falar com o então ministro da Agricultura, João Goulart. Em 48 horas o Ministério autorizou a compra da ração e em setembro de 1963, finalmente, o zebu da



Imagens do clube na época de 1950



Raríssimo registro em vídeo da exposição de gado indiano

Índia desembarcou em Santos.

Em 1964, Cid apresentou as novas espécies de gado que haviam sido introduzidas no Brasil em um evento realizado no Clube Hípico, de Maringá. Na ocasião, o filho dele ministrou uma palestra sobre as dificuldades para a importação, além de exaltar o apoio prestado por um marajá indiano em toda a operação.

Cid foi um dos pioneiros na importação de gados da Índia e fez a primeira apresentação do lote na grande vila hípica construída no Clube de Maringá - ele também foi o fundador da Viação Garcia, uma das maiores empresas de transporte rodoviário que foi vendida em 2010 por estimados R\$ 400 milhões.

A sede social do Clube Hípico, que foi ampliada em meados de 2009, tem uma arquitetura clássica construída com diversas madeiras de lei. O salão, com capacidade para mais de 600 pessoas, tem recepção temática com bar típico dos anos 1950, com madeira entalhada. Da varanda do salão dá para admirar a vila hípica, com mais de 1,2 mil metros qua-

drados, duas pistas de salto, sendo a principal com 65 por 70 metros, e a outra de distensão. São 60 cocheiras, zona farmacêutica, ferradoria, três espaços para os banhos dos animais, além da boutique de artigos para equitação, bem como sanitários e bebedouros refrigerados.

No início dos anos 2000 uma rede de shoppings comprou do Clube Hípico 33 mil metros quadrados, que era um campo de polo, para a instalação do Catuaí Shopping Maringá, inaugurado em 2010, com mais de 200 lojas.

Atualmente o clube recebe eventos requintados da sociedade maringaense, desde encontros empresariais a casamentos e homenagens. Ao charme da sede social foram incluídas tecnologias como ar-condicionado e a iluminação noturna do bosque com espécies nativas, que pode ser admirado do salão social pelas amplas janelas em vidro.

Mais recentemente surgiu uma discussão de que o clube estaria com toda a área em negociação para um empreendimento imobiliário. Entretanto, a Secretaria Municipal de Cultura, dada a importância histórica do empreendimento, solicitou o início de estudos para um possível tombamento.

Miguel Fernando é especialista em História e Sociedade do Brasil (maringahistorica.blogspot.com - veja mais sobre a história de Maringá)



MBA EM COACHING E LIDERANÇA NA GESTÃO DE PESSOAS.

Renove seus conceitos e
inove em sua carreira.

Previsão de início
21 de agosto de 2015

INSCREVA-SE

AULAS PRESENCIAIS: UMA VEZ POR MÊS | SEXTA E SÁBADO

Carga horária: 480 horas/aula

Inscrições: www.fundacim.org.br

Itens inclusos no valor do curso: Material didático e alimentação.

20%
DE DESCONTO PARA
PAGAMENTO ATÉ O DIA
10 DE CADA MÊS

Polo FCV | Fundacim | Maringá.

Rua Basílio Sautchuk, 388. Centro, Maringá/PR

44 3025-9626 | 3025-9631

FCV
FACULDADE CIDADE VERDE
GRADUAÇÃO E PÓS-GRADUAÇÃO


FUNDACIM
PELO IMPACTO NA GESTÃO SOCIAL


CENTRO DE
TREINAMENTO

Informalidade no setor de beleza preocupa núcleo

Lei federal estabelece que salões de beleza devem ter autoclave, em substituição à antiga estufa de ar quente para esterilizar alicates e outros materiais; empresários do setor querem fiscalização mais rígida

Matheus Gomes

Até o fim de 2012 os salões de beleza e estabelecimentos de estética não possuíam leis específicas que regulamentavam as normas sanitárias a ser seguidas pelos profissionais. Comemorada por quem atua na área, a lei sancionada em 2013 pela presidente Dilma Rousseff trouxe obrigatoriedades aos processos de esterilização dos materiais perfuro-cortantes, como alicate e palitos, por meio de autoclave. O aparelho substituiu a antiga estufa de ar quente que, segundo especialistas, não higienizava do modo recomendado pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa).

Mesmo com a lei federal em vigência há mais de dois anos, integrantes do Núcleo Setorial de Salões de Beleza da ACIM acreditam que a fiscalização em

relação aos autônomos deve ser mais rígida. Tanto que em 9 de junho foi realizada uma reunião entre os membros do núcleo e a secretaria de Saúde de Maringá para tratar do tema. De acordo com o núcleo, nos últimos quatro anos a prefeitura emitiu 237 licenças para cabeleireiros e 209 para manicures autônomas. A gerente da Fellow's Cabeleireiros, Maria Madalena Barrachi, propõe que a prefeitura aumente o rigor na fiscalização. “É grande o número de salões funcionando sem cuidados com a saúde das clientes e até da própria manicure”, avalia.

Apesar do custo relativamente alto do aparelho especial para a esterilização dos materiais de trabalho, a profissional é favorável ao uso obrigatório da autoclave e ao incentivo à especialização de quem está na informalidade. “Tem que exigir, sim, a autoclave. É para



Fotos/Walter Fernandes

o bem de todos. Também acho fundamental a oferta de cursos de reciclagem sobre saúde e higiene aos cabeleireiros, manicures e esteticistas”, sugere.

Maria não está sozinha. Fabio César dos Santos, da Focco Cabeleireiros, descreve como “desleal” a competição com um local que não cumpre as determinações. “O informal pode cobrar o preço que quiser, bem abaixo do praticado, inclusive, nem podemos nem chamar de concorrência”, diz ele. Para Santos, as vantagens de um local próprio e perfeitamente adequado às regras sanitárias são inegáveis para o cliente, em diversos aspectos, principalmente quanto à saúde.

Ele também alerta para empreendedores que desejam construir o sonho de um salão próprio e, muitas vezes, perdem dinheiro por desconhecer as regras do mercado.



Autoclave, para higienização de materiais perfuro-cortantes, garante mais segurança para clientes e manicures



Dificuldade de fiscalizar

A diretora da Vigilância Sanitária de Maringá, Silvia Marçal Rios, afirma que a liberação do alvará está condicionada à vistoria prévia da equipe de vigilância municipal e do Corpo de Bombeiros, embora reconheça a informalidade do setor, quando o serviço é desempenhado dentro de casa e para poucas pessoas. “Supondo que vou a uma manicure que atende em casa, não tem como entrar nesta residência para fiscalizar”, justifica.

Os locais que possuem alvará, segundo a diretora, são submetidos a rigoroso processo de fiscalização que rende multas, quando em desacordo, e pode levar ao fechamento do estabelecimento. “O papel da Vigilância é prevenir doenças, diminuindo os riscos de contaminação por tétano ou hepatite B e C”, explica Silvia. Segundo ela, quando há uma denúncia, o local é notificado. Nos casos em que é possível regularizar, o notificado tem prazo para proceder às adequações legais. Na falta de regularização ou em caso de risco de vida para qualquer pessoa, o local pode ser interditado.

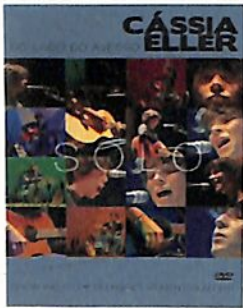
As denúncias devem ser feitas pelo telefone 156, da Ouvidoria, de maneira anônima e segura.

“O informal pode cobrar o preço que quiser, bem abaixo do praticado pelo mercado, inclusive, nem podemos nem chamar de concorrência”, diz Fabio César dos Santos, da Focco Cabeleireiros

CULTURA EMPRESARIAL

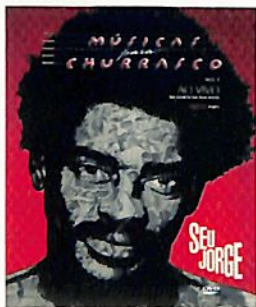


VALE A PENA OUVIR



Do lado do avesso - Cássia Eller

Este DVD recém-lançado traz uma apresentação ao vivo do show "Luz do Solo", com 12 faixas ainda inéditas do show e alguns dos sucessos de Cássia ao vivo. Traz ainda vídeos escolhidos pelo filho da cantora, Chicão Eller, e pelo produtor Rodrigo Garcia



Músicas para churrasco - volume 1 - ao vivo - Seu Jorge

Seu Jorge traz em CD e DVD o show da turnê ao vivo Quintal da Boa Vista, no Rio de Janeiro, com participações especiais de Caetano Veloso, Zeca Pagodinho, Alexandre Pires e Racionais MC's. Traz ainda sucessos como "Carolina", "Burguesinha" e "A Doida"



VALE A PENA ASSISTIR

Igor Ariyoshi - professor



Ernest e Celestine - direção de Benjamin Renner, Vincent Patar e Stéphane Aubier (2012)

Premiada e indicada ao Oscar esta animação francesa e belga conta a história de uma ratinha e um urso que aprendem a conviver, apesar da diferença social entre as duas espécies. Baseada em uma série de livros infantis belgas, a animação mantém os traços aquarelados de seu precursor, incorporando a sutilidade do humor francês, por meio de uma história que conversa sobre capitalismo, desigualdade social e justiça. Uma opção diferente em tempos de 3D e megaproduções



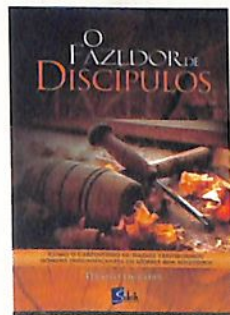
Feliz Natal - direção de Christian Carion (2005)

Baseado em fatos ocorridos durante a 1ª Guerra Mundial, o filme trata do lado humano dos soldados envolvidos em uma guerra, quando, na véspera do natal, resolvem cessar fogo e confraternizar a data. Demonstra como a paz e a amizade podem ser compartilhadas por homens de diferentes nações, separados pelo ódio de seus generais, mas unidos pela crença e tradição comuns ao fronte. O filme mostra como tal atitude vai afetar a vida de cada um dos soldados



O QUE ESTOU LENDO

Weglison Cavalaro - publicitário e presidente do Instituto O Mundo de Otávio



O Fazedor de discípulos

Autor: Danilo Figueira
Selah Produções
192 páginas

O livro aborda a importância de fazer discípulos/líderes por meio do exemplo e da trajetória de vida de um dos maiores fazedores de discípulos do mundo, Jesus Cristo. Ao citar relatos bíblicos, o autor mostra como o carpinteiro de Nazaré transformou homens simples e desqualificados em líderes bem-sucedidos e revolucionários. Figueira aponta ainda como obter sucesso nesta missão e assegura que o investimento em pessoas é fundamental para que elas se tornem maduras, frutíferas e capazes de reproduzir o processo em outros discípulos



Bíblia Sagrada Coletânea

Este livro é repleto de verdades, ensinamentos, parábolas e histórias que compõem um conjunto de saberes e instruções que contribuem para o desenvolvimento do ser humano, independente da religião. A obra é a mais vendida de todos os tempos e, embora tenha sido escrita há mais de dois mil anos, continua muito atual, já que possibilita reflexões que podem ser aplicadas em todos os aspectos da vida, seja em âmbito pessoal, profissional, interpessoal e até em análises do contexto global. Para mim tem sido um verdadeiro manual de vida



VALE A PENA NAVEGAR E BAIXAR

App Yellowbag: quer ser avisado quando uma loja virtual baixar o preço de um produto que você está de olho? É justamente esta a proposta deste aplicativo; para usar, é preciso copiar a URL do produto na loja on-line e adicionar ao Yellowbag

App Alergia a Medicamentos: aplicativo para ajudar a conferir se o usuário é alérgico a um medicamento; depois de registrar os remédios ou substâncias que causam alergia, basta digitar no aplicativo o nome do remédio para descobrir se ele poderá causar reação alérgica

App Runtastic Leg Trainer: quem gosta de aplicativos para ajudar na corrida, também deverá gostar deste: um app voltado para o treinamento dos músculos inferiores, com vídeos de exercícios e até uma treinadora virtual

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

FEIRA FESTAS & NOIVAS



9ª Edição

Para todas as festas da sua vida



4 e 5 de agosto
terça e quarta-feira
16 às 22 horas
Moinho Vermelho

Entrada Gratuita



facebook.com/FeiraFestaseNoivasMaringa

apoio

realização



Um inverno de bons investimentos

Um guarda-roupa de trabalho bem montado é um dos primeiros passos para uma imagem pessoal adequada. E quando o frio chega, a vontade de estar elegante só aumenta. Hora de garimpar casacos, jaquetas, cachecóis e blazer dos anos anteriores do fundo do armário e também conferir nas vitrines o que a moda oferece para atualizar os *looks*. Isso porque não é necessário comprar tudo novo a cada estação. Uma maneira de começar bem o garimpo é escolher cores atuais, que estão em sintonia com o inverno 2015. São elas: preto, branco, vermelho e marrom.

Outra opção moderna é o verde escuro, que traz levemente a tendência do militarismo que combina muito bem com as baixas temperaturas. Nesta sintonia também podemos apostar em casacos com ombros mais estruturados e cintura bem marcada. As referências dos anos 60 e 70 também estão em alta e algumas podem ir ao trabalho como as silhuetas longilíneas, a cintura alta e muita alfaiataria. Outro ponto a favor são as cores vibrantes que descansam um pouco e dão passagem às produções minimalistas, seguindo um caminho mais adulto, e se transformam em escolhas ideais para um visual de credibilidade.

Entre os tecidos que estão em destaque nesta temporada, além da toda poderosa lã, há o *jacquard* e suas texturas incríveis, que podem conferir um toque mais chique ao visual. Entre as modelagens, as mulheres podem ainda experimentar e aproveitar os benefícios da saia midi, que termina abaixo do joe-

Escolha as peças certas para comprar, aproveite o que tem no guarda-roupa e desfile elegante nos dias de frio



Walter Fernandes

lho (por isso, é mais quentinha). O comprimento da midi ainda causa um pouco de receio entre as brasileiras, mas é uma boa opção para ambientes profissionais.

Os homens também devem prestar atenção aos comprimentos: blazer e casaco estão um pouco mais curtos. Quem quiser pode mandar o modelo do ano passado para ajustes em um alfaiate e se sentir mais atualizado. Eles ainda podem abusar do xadrez, que pode circular em situações casuais e, quando bem combinado, também nas formais. Para os homens valem as mesmas cores que para as mulheres, principalmente os tons terrosos.

Quem vai aproveitar peças de

coleções anteriores, deve conferir um tratamento especial. O primeiro passo é se livrar do cheiro de guardado, isso pode ser deixando a roupa no sol (no máximo por duas horas). Misturar álcool e vinagre e passar com uma escovinha ou pano nas tramas do tricô também ajuda, mas é melhor deixar secar à sombra. Uma última e prática dica é deixar a roupa no banheiro enquanto você toma banho: o vapor fará o trabalho do ferro de passar.

Fotografia feita gentilmente na loja M. Officer, do Maringá Park Shopping Center

Dayse Hess é jornalista especializada em Design de Moda

FÓRUM PREPARA HERDEIROS PARA GERIR EMPRESAS FAMILIARES

Em 1º de julho a JValério e a Fundação Dom Cabral (FDC) promoveram o Fórum de Herdeiros. A iniciativa, que contou com o apoio da ACIM, trouxe a proposta de auxiliar e preparar herdeiros para a desafiadora tarefa de conduzir a gestão de empresas familiares.

Na ocasião, empresários e profissionais de diversos setores tiveram a oportunidade de assistir à palestra "O desafio dos herdeiros nas empresas familiares", conduzida pelo professor da FDC, Edison Carmagnani Filho.

Durante a abordagem, o professor destacou a importância de considerar tanto os interesses quanto os conflitos de todos os membros da família, principalmente no processo de elaboração de planejamentos que envolvam o patrimônio da empresa. Ele também explanou sobre os direitos da família e mencionou situações que impactam diretamente as finanças e o desempenho da empresa.

Para finalizar, o palestrante apresentou cenários típicos de empresas familiares e fez recomendações para que os empreendimentos sobrevivam e perdurem.

Walter Fernandes



GESTÃO DE CONFLITOS E CRISES

Ex-presidente da Volvo CE Latin America, o engenheiro Yoshio Kawakami, que é consultor em gestão, governança e estratégia, ministrou uma palestra na ACIM em 22 de junho para os conselheiros da entidade. Ele falou sobre "gestão de conflitos e crise". Além de discutir as principais habilidades do líder no século 21 (formulação de estratégias, gestão de recursos humanos, negociação de resolução de conflitos e marketing e vendas), ele falou sobre os tipos, causas e tratos de conflitos, bem como os estilos de gestão de conflitos (acomodativo, colaborativo, conciliativo, evasivo e competitivo). "Camuflado, evitado ou ignorado, o conflito gera ressentimentos, luta de facções dentro das organizações, perda de colaboradores e comodismo", ressaltou.

O consultor volta a Maringá em julho para ministrar um curso para lideranças nos dias 8 e 9, em parceria com a ACIM e a Universidade da Experiência (UEXP), do qual é diretor.

PESQUISA MOSTRA QUE É COMUM RECEBER COBRANÇAS "SUSPEITAS"

Quarenta e dois por cento das empresas maringenses já receberam boletos suspeitos. Destes, 13% efetuaram o pagamento - segundo dois terços dos entrevistados, o valor pago foi entre R\$ 60 e R\$ 600. Entre os remanescentes de cobranças suspeitas mais comuns estão sindicatos, empresas de telefonia, bancos e registros de marcas.

A pesquisa foi feita na primeira quinzena de maio junto a 200 empresas associadas. A orientação do departamento jurídico da ACIM é que em caso de origem desconhecida, o boleto não seja pago. Caso haja apresentação para protesto, a recomendação é a sustação judicial ou a tomada de medida que se entender cabível. Em caso de dúvida, o empresário poderá entrar em contato com o Procon ou com o departamento jurídico da ACIM.



COPEJEM BUSINESS DISCUTIU REMUNERAÇÃO ESTRATÉGICA

“Remuneração estratégica variável: como pagar melhor sem gastar mais” foi o tema do Copejem Business de 2 de junho, com participação gratuita. Quem discutiu o tema foi o especialista em Direito do Trabalho e em Auditoria Trabalhista, Marcelo Antônio Silva, que é pós-graduado em Psicologia Organizacional e Gestão de Pessoas e tem formação em Coaching Internacional pela Integrated Coaching Institute.

Na palestra ele orientou sobre como vincular o desempenho do profissional a um conjunto de recompensas que podem complementar o salário fixo, deixando o funcionário mais satisfeito. A palestra foi na sede da ACIM.

SILVIO BARROS FALOU SOBRE FINANÇAS DO PARANÁ

Convidado para participar da reunião de todos os conselhos da ACIM em 1 de junho o secretário de Planejamento e Coordenação Geral do Paraná, Silvio Barros, falou sobre as finanças do Estado.

Depois de explicar as atribuições do cargo, Barros disse que em relação à greve dos professores do Paraná, os dois lados, governo e professores, estavam falando a verdade. “Realmente a receita do Paraná subiu, como tem sido dito pelo sindicato dos professores. Tanto que o IPVA e o ICMS em mais de 90 itens subiram. Mas a situação financeira do Estado é absolutamente crítica”.

Também disse que o corte de despesas é uma medida impopular, mas necessário diante da gravidade da situação financeira do Paraná. Segundo o secretário, da arrecadação de R\$ 20,4 bilhões, estimada neste ano, R\$ 12,8 bilhões serão gastos com



Walter Fernandes

pessoal. “Juntando com outras despesas do governo, há um déficit de mais de R\$ 2 bilhões”, ressaltou.

A situação é tão crítica que a Santa Casa de Maringá estava sem receber pagamentos do governo estadual desde setembro/outubro do ano passado. Ainda de acordo com ele, o governador priorizou as

áreas de educação e segurança. “Beto Richa assumiu o Paraná em 2010 com gastos na ordem de R\$ 10,5 bilhões e terminou o mandato de 2014 com R\$ 17,4 bilhões. Foi uma clara opção de priorizar o servidor, inclusive com uma correção média de salários de 60%. Fora isso, estamos passando por uma crise econômica no país”, destacou.

FEIRA FESTAS & NOIVAS

9ª EDIÇÃO

FEIRA SERÁ EM AGOSTO

Cinco mil visitantes devem visitar a 9ª edição da Feira Festas & Noivas para conhecer produtos e serviços em mais de 50 estandes de empresas de decoração, bandas, DJs e som, trajes, presentes, salão de beleza, arranjos, doces, fotografias, bufês, assessoristas, hotel, imobiliária e outros segmentos. A feira será em 4 e 5 de agosto, das 16 às 22 horas, no Moinho Vermelho, com estrada e estacionamento gratuitos – o serviço de manobrista é opcional e tem custo.

PONTA DE ESTOQUE SERÁ NESTE MÊS

Entre 15 e 18 de julho mais de 200 expositores participarão da Feira Ponta de Estoque, realizada pela ACIM e Sindicato do Comércio Varejista e Atacadista de Maringá e Região (Sivamar), com organização do ACIM Mulher.

Com 325 estandes, a 25ª edição do evento acontecerá no Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro, em Maringá. A feira tem apoio da Sociedade Rural de Maringá (SRM), prefeitura, Sicoob e Unimed Maringá.



Walter Fernandes

ASSOCIADO DO MÊS

Atuando na área da educação e verificando a necessidade de uma empresa para apresentar resultados na solução de problemas na aprendizagem, Maria Carolina Gobbi dos Santos Lolli e Luiz Fernando Lolli idealizaram a Foco Atendimento Educacional Especializado. O negócio tornou-se realidade neste ano.

Maria Carolina, que é psicopedagoga, atende os clientes com base em sua formação acadêmica e profissional nas áreas da Educação e da Saúde. Entendendo melhor os pontos importantes sobre o funcionamento do organismo, o uso de medicamentos, doenças e particularidades do sistema nervoso, a professora defende que é possível estabelecer relações com a aprendizagem eficiente e, assim, adotar ferramentas para alcançá-la superando dificuldades ou fatores interferentes no processo.

A Foco oferece atendimento em psicopedagogia clínica para todas as idades com testes para a avaliação criteriosa dos problemas da aprendizagem e mais de 150 recursos pedagógicos para o tratamento deles. Há cursos de acompanhamento pedagógico, reforço escolar, disciplinas específicas para o vestibular, PAS e Enem, além de cursos para concursos, com turmas reduzidas ou individual para melhor aproveitamento.

A empresa possui perspectiva de expansão para cidades da região e funciona na Rua Estácio de Sá, 167, Zona 2. O telefone é (44) 3031-2511 e o site é www.focoatendimentoeducacional.com.

ACONTECEU NA ACIM

Entre as 214 reuniões e encontros realizados na sede da ACIM no mês passado estiveram as palestras "Os parques tecnológicos como mecanismos de desenvolvimento local" no dia 11, "Venda Mais", com Fábio Fiorini no dia 16 e a palestra do empresário Jefferson Nogaroli, ex-presidente da ACIM, no dia 17 para a Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH).

EM VISITA À ACIM, OZIRES SILVA FALA SOBRE CRIAÇÃO DA EMBRAER

Quando defendeu a criação de uma fábrica de aviões no Brasil na década de 60, o engenheiro Ozires Silva ouviu que a ideia era uma "tolice. Onde já se viu o Brasil fabricar aviões?". Pois da ideia de Silva nasceu a Embraer, empresa que ele presidiu e hoje é a terceira maior fabricante de aviões comerciais no Brasil. Este foi um dos fatos narrados por Silva durante visita feita à ACIM em 3 de junho. "Isto tudo foi possível em uma geração. Saímos do nada para ocuparmos a terceira posição com chances de sermos o segundo colocado em pouco tempo, se o governo não dificultar", disse.

Ele também teceu comentários sobre o momento econômico atual do Brasil. "Por que o



Walter Fernandes

governo interfere tanto na vida das pessoas? Por que tanta regulamentação? Por que temos uma lei trabalhista tão superada? Agora o Brasil discute a terceirização. O país precisa ser mais competitivo. Sou favorável à proteção dos trabalhadores, mas por que o governo tem que estabelecer tantos detalhes?", questionou. Ele também criticou o fato do governo federal estar limitando o acesso ao Fies, financiamento estudantil voltado para a graduação. "Eu fui

'reformado' pela educação. Foi graças a uma bolsa que cursei Engenharia. O governo está cortando o financiamento que era a única oportunidade para muitos estudarem".

Silva, que foi ministro da Infraestrutura e presidiu a Petrobras e a Varig, lançará em 10 de julho o livro "O sonho que decolou – a fascinante história da Embraer", durante a EAB Air Show, a 18ª edição da feira internacional de aviação, que acontecerá entre 9 e 12 de julho, em Maringá.

SEMINÁRIO DA PWC DISCUTIU MUDANÇAS NA LEGISLAÇÃO DO IRPJ E DA CSLL

Várias transformações legais estão sendo vivenciadas pelas empresas em 2015, e a vigência da Lei 12973/2014, que altera a legislação do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), é uma delas. Para discutir o assunto, a PwC Brasil realizou um seminário em 23 de junho, o primeiro evento da área tributária realizado pela empresa em Maringá.

Disciplinada pelas Instruções Normativas 1515/2014 e 1556/2015, a nova lei é constituída por 117 artigos. No evento foram discutidos os reflexos tributários das metodologias de avaliação contábil e o conceito de receita bruta. "A lei mudou a forma de cálculo do IRPJ e da CSLL, o que trouxe mais complexidade para o dia a dia das empresas", reforça o sócio da empresa Jonathas Gabardo. A participação foi gratuita e o evento foi realizado na sede da ACIM.



Walter Fernandes

Novos associados da ACIM

Empresas filiadas entre 21 de maio a 20 de junho

- A.H. Okubo Cobranças
- Academia Opção Saúde Sempre
- ADRM – Assoc. Desportiva e Recr. de Maringá
- Aki Imóveis
- Alcatraz Petiscaria e Restaurante
- Alfa e Omega Segurança
- American Nutry
- Aparecida Pereira Nogueira Lopes
- Araújo Móveis
- Arias Cobrança
- Arte Bela
- Auto Escola Mandacaru
- Auto Escola Mandaguaçu
- Auto Socorro Ademismar
- Auto Socorro Apoio
- Automaticket
- Base Office
- BMM Transportes
- Bunker Confeções
- Cantinho do Sabor
- Carmem Bortoletto
- Class Tur
- Claudemir Construções e Reformas
- Claudia Cristiane Zaupa
- Clínica Dr. Mauro Porcu
- Consultório Odontológico
- Contabilidade Thom
- Convex Maringá
- Corpress
- CV Power Motores Elétricos
- D Edna Enxovais
- Dondonna
- Dr. Hugo Moreschi Médico
- Psiquiatra
- Edifício Residencial Brisas Ingá
- Eduardo Chiquetti
- Edvaldo Representações
- Emerson Aparecido de Oliveira
- Empreendimentos Água Verde
- Engegás
- Ergontech Soluções
- Escola de Dança do Ventre Elizabet
- Ester Langowski
- Estilo Modas
- Estrelinha Elegante
- Farmácia Bipharm
- Floricultura Center Flores
- Foco Atendimento Educacional
- Garden Ingá
- Gráfica Estevo
- Grameira São Bento
- Greenfish
- Incoparts
- Ingacenter
- Internegócios Intermediação de Negócios
- Jaqueline Alencar Yotani – Psicologia
- Jardim Pilar
- JJS Empilhadeiras
- Josemar de Lima
- Laboratório São Camilo – Div. De Biotec.
- Lady Look
- Lai Cosméticos
- Lava Car Karangos
- Lava Jato Magalhães
- Loteamento Jardim Pinheiros
- Lucas Pereira Rosa
- Luciana Lucas dos Santos
- MBM Capas e Acessórios
- Madri Comunicação Visual
- Marcia Valeria da Silva Claudino
- Marlene Piza de Oliveira
- Med Clínica
- Menina de Seda
- Merkadinho Sinfonia
- Miss Cleo
- Nowax do Brasil
- Panificadora e Confeitaria São José
- Parada da Pizza
- Pet Shop Dog Feliz
- Pet Shop Rex Lemon
- Polybrindes
- Ponto da Carne
- Porto Rico Empreendimentos
- Imobiliários
- Posto Oxipetro
- Posto Trabuco
- PR Comunicação
- Premotelhas
- Proec
- Programa Canta Cidade
- Protenza Pré-moldados
- Psique Consultoria
- Quadra Consórcios
- R1 Tintas
- Raphida Representações
- RBS Prestadora de Serviços
- Rede Guanabara
- Restaurante da Val
- Retizan Motores
- Retta Skate
- Rio do Fogo Comércio de Gás
- Rio do Fogo Máquinas e Equipamentos
- Rosângela Barbosa da Silva
- S2 Compre Bem
- Sabrina Facchini Caparelli
- Santorini e Cosméticos
- Shopping do Celular
- Sicoob PA 06 – Índio Bandeira
- Sicoob PA 09 – Campo Mourão Centro
- Sicoob PA 18 – Mandaguari
- Sicoob PA 29 – Pitanga
- Sicoob PA 30 – Peabiru
- Sky Credenciada
- Slip's Salgados
- Só Peças
- Sônia Cabeleireira
- Start Up
- Stuff Design
- Sufalu Cama, Mesa e Banho
- Supermercado Camarada
- Supermercado Mandaguaçu
- Team Nogueira Maringá Academia
- Tecmax Informática
- Teralife Indústria de Colchões
- Terraplenagem Panini
- Top Citrus Maringá
- Valnorte
- VB Alumínios
- Victor Shoitai Murayama Hori
- Vsell TI
- Walde Lingerie

CARLOS WALTER MARTINS PEDRO RECEBERÁ EMPRESÁRIO DO ANO

Carlos Walter Martins Pedro, sócio da ZM Bombas, receberá o prêmio Empresário do Ano no dia 24, numa cerimônia com início às 19h30 no Moinho Vermelho, em Maringá. O nome dele foi escolhido por uma comissão julgadora no final de maio. O prêmio é uma realização da ACIM, Sindicato do Comércio Varejista e Atacadista de Maringá e Região (Sivamar), Associação Paranaense de Supermercados (Apras) e Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep).

O maringaense Martins Pedro é fundador de uma empresa que tem mais de 30 anos e é reconhecida por oferecer soluções em bombeamento de água com baixo custo e sistemas eólicos para geração de eletricidade, exportando os produtos para países da América do Sul, América Central e África do Sul. Ele é um fundador e presidente do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Maringá (Sindimetal) e presidente da Fundação Tecnópolis de Maringá, que é gestora do Centro Tecnológico de Maringá, além de ser vice-presidente da Fiep. E foi um dos idealizadores do Movimento Repensando Maringá, que culminou na criação do Codem, do qual foi presidente entre 1999 e 2005.



CENTRO DE TREINAMENTO

	CURSOS	DATA
JULHO	Assistente administrativo	6 e 7
	CFI - Curso de Formação e Instrutores	7 a 9 e 13 a 16
	Super trabalhista: da legislação às rotinas avançadas do depto pessoal	13 a 17
	Entrevistas de desligamento: da criação do formulário à gestão dos dados	18 e 25
	Competências do líder coach - o líder como gestor de mudança	18 e 25
	Organizando o almoxarifado	20 a 22
	Gerenciamento e planejamento de projetos	20 a 23
	Perícia em cálculo trabalhista	20 a 24
	Gestão de materiais	20 a 24
	Coaching em vendas	21 a 24
	EFD, ICMS e IPI: do funcionamento ao conteúdo	21 a 24
	Os desafios da cobrança e o relacionamento com os clientes	25
	Contabilidade para não contadores	28 a 30
AGOSTO	Técnicas de gestão para liderança operacional	28 a 30
	Profissionais motivados... resultados extraordinários	28 e 29
	Departamento pessoal e cálculos trabalhistas	10 a 21
	Licitações: vantagens para MPE's	11 a 14
	Planejamento e gestão de vendas	17 a 19
	Gerente comercial	17 a 21
	Orçamento empresarial: pauta para crescimento sustentável	18 e 19
	Análise de crédito visando à redução da inadimplência	22
	O líder e sua comunicação com a equipe	24 e 25
	Rotinas e práticas do departamento financeiro	25 a 27
Telemarketing, ferramenta de vendas	25 a 27	



Paranaprevidência: futuro dos servidores ou presente do governo?

Nenhum governo pode usar, mesmo que temporariamente, os sagrados recursos da Paranaprevidência. O dinheiro que entra não sai para outra finalidade! Mas o dinheiro pode não entrar? Pode, e é o que tem acontecido. A Paranaprevidência deveria ter, hoje, algo em torno de R\$ 15 bilhões

A Paranaprevidência foi criada há 17 anos, quando a previdência estadual estava quebrada. Hoje tem mais de R\$ 8,5 bilhões em reservas e seu modelo divide os servidores em dois grupos, conforme a idade. Os mais velhos ficaram no regime antigo, pagos pelo Tesouro estadual. Para os demais servidores e todos os novos, foi criado um fundo capitalizado, para o qual o estado e os servidores contribuem mensalmente, formando o patrimônio necessário para pagar suas aposentadorias e pensões.

Ela é blindada juridicamente para evitar a gula governamental. Nenhum governo pode usar, mesmo que temporariamente, os sagrados recursos da Paranaprevidência. O dinheiro que entra não sai para outra finalidade! Mas o dinheiro pode não entrar? Pode, e é o que tem acontecido. A Paranaprevidência deveria ter, hoje, algo em torno de R\$ 15 bilhões. A diferença se deve a pecados atuariais e administrativos cometidos pelo governo atual e pelo governo anterior, que demagogicamente mantiveram alíquotas de contribuição insuficientes, isentaram de contribuição inativos e pensionistas, obrigaram a instituição a aplicar recursos somente em títulos públicos por meio de bancos estatais e, pior, deixaram de repassar contribuições obrigatórias de responsabilidade do estado em vários anos na última década.


Para corrigir essas distorções, o governo, em 2012, transferiu servidores que deveriam ser pagos pelo Fundo Previdenciário para o Fundo Financeiro, que paga inativos e pensionistas com dinheiro do Tesouro estadual. O que faz agora? Retorna ao Fundo Previdenciário 33 mil servidores com 73 anos ou mais. Isso alivia o Fundo Financeiro em uns R\$ 140 milhões por mês, e o governo economiza dinheiro. Não é a solução ideal.

Técnica e atuarialmente, a atual proposta é viável? Sim. Mas abandona-se o financiamento por capitalização, pelo qual haveria recursos para pagar aposentadorias até a morte de todos os servidores do Fundo Previdenciário. No lugar, entra o princípio da solvência atuarial: um determinado número de anos em que haverá recursos para pagar as aposentadorias daquele grupo. No caso, 29 anos.

A Paranaprevidência, que 35 anos após sua criação se responsabilizaria pela folha total de inativos e pensionistas, com a nova lei esgotará seus recursos em uns 30 anos. O governo usou dinheiro de longo prazo dos servidores para pagar despesas de curto prazo. Entretanto, contanto que seja aprovada a previdência complementar para os futuros servidores, esse prazo de umas três décadas seria um prazo adequado de transição, porque os novos concursados se aposentariam por um novo regime previdenciário: até o teto do INSS, pelo Fundo Previdenciário da Paranaprevidência; nos salários acima do teto do INSS, pela nova previdência complementar a ser criada.

As únicas despesas que um governo não tem como deixar de pagar são aposentadorias e pensões, porque não dá para demitir aposentados e pensionistas. Todas as outras – salários, saúde, educação etc. – vêm depois de garantir as aposentadorias e pensões. Por isso, a Paranaprevidência sempre será o principal instrumento de equilíbrio financeiro do estado. Sem ela, o “desgoverno” estadual não teria alternativa hoje.

Renato Follador é especialista em Previdência e Finanças


ARRU
YKK
TAKY
TAKY.COM.BR

Transformando

~ Histórias de vida ~

*Conforto, sofisticação, independência e segurança,
sob medida para você.*


EU
AMO

MINHA

CIDADE

Nação

Maringá: cidade
que inspira saúde.

 santaritasaude.com.br
 44 3028 2000



SANTA RITA[®]
SAÚDE

O plano para uma vida melhor.