

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

COMPREENDA

REAJA

INOVE

SUPERE-SE

EMPREENDA

C R I S E

O EMPREENDEDOR NÃO TEM COMO ESCAPAR DOS ALTOS E BAIXOS, MAS DOSAR OUSADIA E CAUTELA AJUDA A SUPERAR OS MOMENTOS DIFÍCEIS

ONDE INVESTIR?

POUPANÇA DEIXOU DE SER UM BOM NEGÓCIO, MAS HÁ OUTROS INVESTIMENTOS SEGUROS E RENTÁVEIS.



Março/2016
Nº 562 - Ano 53
R\$ 5,00

venda seus produtos .com.br

Aumente suas vendas

Plataforma com suporte para vendas em **ATACADO** e **VAREJO**

Crie sua loja virtual completa para vender produtos dos mais variados segmentos.

Com segurança e confiabilidade, o comércio eletrônico é um setor muito atrativo na economia brasileira, com crescimento de 15,3% em 2015 continuará crescendo em 2016, principalmente pelo aumento das vendas via dispositivos móveis.

accion.com.br
44 3225-8686



ACCION
Sistemas para
Gestão e Inovação

Seu negócio com mais inteligência

Com a ACCION SISTEMAS você tem a direção certa para gerenciar, automatizar processos e agilizar decisões, ganhando vantagem competitiva.

Solicite uma visita e saiba o que a tecnologia pode fazer pela sua empresa.

accion.com.br
44 3225-8686





Masterplan, união de esforços para a segunda fase

Quase quatro anos atrás quando começamos a discutir a necessidade da contratação de um masterplanejamento para as próximas décadas de Maringá, o projeto parecia utópico. Qual empresa contratar? Quem iria custear? Como ter o apoio da iniciativa pública na implantação deste planejamento? Essas eram algumas dúvidas que tínhamos.

Mas o que parecia utopia se tornou realidade. Convidamos alguns dos mais conceituados escritórios mundiais de planejamento urbano para vir a Maringá apresentar proposta de trabalho. Foi depois destes encontros que verificamos que antes do planejamento urbanístico, seria necessário elaborar o planejamento socioeconômico. Para isto, contratamos a PwC, com atuação em mais de uma centena de países e que está fazendo pela primeira vez um estudo deste porte para uma cidade brasileira de médio porte. Para isto, a empresa está usan-

do a *expertise* em planejamentos que fez mundo afora. Nas próximas semanas a PwC entregará o resultado final do trabalho, constando os setores que deverão ser os alicerces de Maringá nas próximas décadas.

A contratação da consultoria só foi possível graças à união de esforços. Além do envolvimento de entidades como a ACIM e o Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem) e de grandes empresas, que estão custeando o projeto, micro e pequenas empresas estão dando sua contribuição, e com isto permitiram reduzir em quase 20% o valor final da contratação do planejamento socioeconômico. A título de exemplo: postos de combustíveis doaram três mil litros de combustível para que taxistas voluntários façam o transporte dos técnicos que vêm a Maringá para conduzir o estudo. Um grupo de 22 restaurantes se reveza no fornecimento de refeições aos consultores. Há também hotéis

que doam estadias, locadoras de carros e mais uma porção de pessoas físicas que doaram milhas para aquisição de passagens aéreas. É um orgulho ver tanta gente envolvida no projeto.

Agora precisaremos de novo apoio da iniciativa privada. Isto porque deveremos contratar a empresa de atuação internacional que fará o planejamento urbanístico. E o trabalho é ainda mais caro.

Tenho convicção que entidades e empresas novamente unirão esforços para custear o projeto. E também acredito que dada a importância deste planejamento, a atual e próximas administrações municipais se comprometerão em cumprir o masterplan. Afinal, ter uma cidade que cresça de forma sustentável e que continue se destacando pela qualidade de vida é do interesse de todos.

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



ÚLTIMAS UNIDADES DO EDIFÍCIO ÍCONE DE MARINGÁ

MAGNÍFICA VISTA PARA
O PRINCIPAL CARTÃO
POSTAL DA CIDADE



- 01 por andar;
- 340 m² privativos;
- 4 vagas;
- Pronto para morar;
- Excepcional localização.
(Arthur Thomas com Av. Herval)

PLANTÃO DE VENDAS

Expo
design

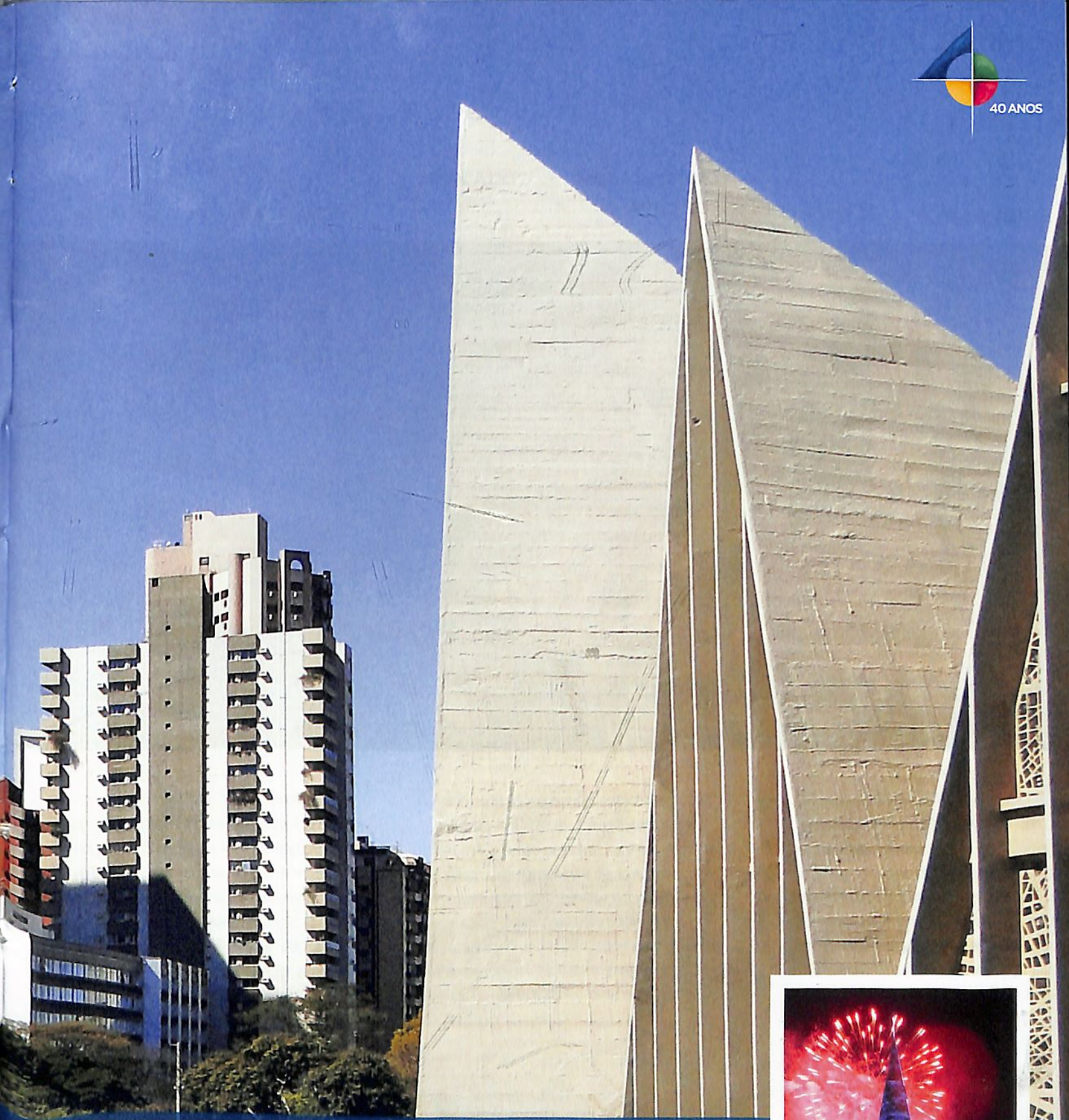
Av. São Paulo, 3019

Visitas das 8h às 18h. Inclusive domingos e feriados.

VEJA TAMBÉM:

PROMOÇÃO
ESPECIAL

PRONTOS PARA
MORAR



VENDAS:

INGAVILLE
I · M · O · V · E · I · S
CRECI 3421-J

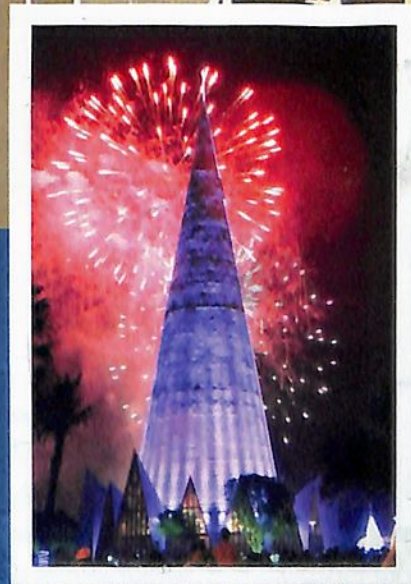
3026 7675



design

3037 9700

 /construtoradesign
construtoradesign.com.br



ENTREVISTA //



8

REPORTAGEM
DE CAPA //



16

FINANÇAS



24

Foi graças a uma bolsa de estudos que a desembargadora Joeci Machado Camargo teve acesso a uma boa escola; mesmo tendo passado fome na infância, ela é categórica ao afirmar que a pobreza não justifica o crime: "o que justifica é família desestruturada"

Em mais de 20 anos, o Rei da Carne, de Marco Antônio Bressan Silveira, sofreu várias mudanças: se antes era vendida apenas carne de frango, hoje há uma variedade muito maior de cortes e produtos, empresários contam estratégias para a longevidade do negócio

"O custo de vida aumentou mais que a rentabilidade da poupança, e quem tinha dinheiro aplicado nela perdeu poder de compra". A afirmação do professor Sidinei Silvério da Silva explica o porquê de a poupança estar perdendo espaço para outros investimentos

Erramos:

Na edição de fevereiro, na nota "Crescimento recorde da Noroeste", veiculada na página 14 da seção Capital de Giro, o correto é que cerca de 90% das empresas atendidas foram Microempresas - e não Microempreendedor Individual (MEI). Aliás, na reportagem "Formalização do empreendedor é mais que um papel", veiculada entre as páginas 24 e 27, a informação foi publicada corretamente.

GESTÃO



28

As vendas de carros caíram 26,5% em 2015, mas como manter a equipe motivada em uma concessionária e em outros segmentos quando os clientes debandaram? Pois aí entra o papel do líder, que precisa de resiliência, incentivar a união e inspirar a equipe

MERCADO //



36

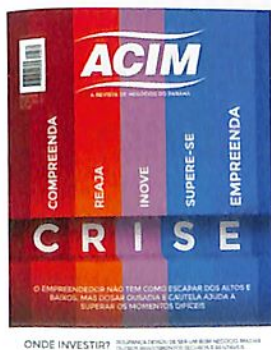
A decisão de fechar uma empresa é difícil e às vezes, inevitável; mas encerrar a atividade é burocrático, não oficializar o fim de uma empresa significa ter dívidas contabilizadas mesmo com o empreendimento inativo, explica a contadora Marta Terra Lúcio

SAÚDE //



42

O professor e pesquisador Gilberto Pavanelli lançou recentemente um livro em que aborda as zoonoses transmitidas pelos peixes; outros especialistas dão dicas de como evitar doenças causadas por animais e que chegam às pessoas pela alimentação



ano 53 edição 562
março/2016

nossa capa:
Factory Total



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

A CASA DO
EMPREENDEDOR
EM MARINGÁ

Desembargadora leva Justiça aos bairros

/ Magistrada passou fome na infância, mas conseguiu estudar graças a uma bolsa e com muito esforço. Para ela, brasileiros precisam parar de se valer da Lei de Gerson (de querer tirar vantagem em tudo) // **Josi Costa**

Em um país onde o Poder Judiciário é mal estruturado, lento e de difícil acesso, a iniciativa da desembargadora londrinense Joeci Machado Camargo mostra que é possível fazer muito mais quando se tem paixão pelo que se faz. Há nove anos, ela troca o conforto e o isolamento do gabinete, que ocupa no Tribunal de Justiça do Estado do Paraná, por um espaço itinerante, para colocar em prática um projeto que idealizou: o 'Justiça no bairro'.

O projeto é realizado aos fins de semana, na capital e nos municípios do interior, para facilitar e multiplicar o acesso da população aos serviços do Poder Judiciário. Para dar o exemplo de que é preciso se doar, a magistrada conta com a ajuda dos filhos, Marcelo, 38 anos, Mariana, 28, e Ana Carolina, 21.

Desde então, o trabalho voluntário rende à magistrada títulos, honrarias e elogios. Mas nada lhe dá tanto orgulho quanto um quadro que ela mantém na parede do gabinete. "O quadro de maior valor que tenho hoje é uma carta do de-

putado Olivir Gabardo concedendo a minha bolsa de estudos (no ginásio). Foi ali o começo de tudo", lembra.

A mãe de Joeci, Didi Machado, foi abandonada pelo marido. "Passamos muita fome. Não tínhamos o que comer. Mas tive uma mãe maravilhosa, que lutou para ver as filhas formadas. Com muito esforço, todas conseguimos", conta. Confira a entrevista neste mês em que se come-

mora o mês da mulher - Joeci também virá a Maringá, para realizar o 'Justiça no bairro', em parceria com o Sesc/Senac, em 19 de março:

QUAIS PROBLEMAS MAIS AFETAM, HOJE, O JUDICIÁRIO?

Existe uma falta de estrutura grande em todos os tribunais. E isso se reflete na carência de recursos humanos. Faltam juízes e funcionários. E não é um problema desse ou da-

“ Quando há demora na sensação jurisdicional, deixa-se de aplicar a Justiça. Ela se torna injusta porque virá ao final, quando as partes acabaram mudando a rotina daquilo que buscaram ou não conseguiram ter tempo para aproveitar o que buscavam ”

QUEM É?

Joeci Machado
Camargo

O QUE FAZ?

Desembargadora,
membro integrante
da 12ª e da 13ª
Câmara e Sessão
Cível do Tribunal de
Justiça do Estado
do Paraná

É DESTAQUE POR?

Idealizadora e
coordenadora do
projeto 'Justiça no
bairro'



Divulgação

quele tribunal, mas em todo país. Sabemos que os recursos humanos é que garantem um resultado positivo. Esta situação também acontece pela própria condução dos processos pelos advogados, que ao protocolar inúmeros recursos de natureza protelatórias, fazem com que haja uma enchente de recursos nos tribunais.

A SENHORA CONCORDA QUE A JUSTIÇA BRASILEIRA É INJUSTA?

Concordo. Quando as partes buscam a Justiça e há demora na sensação jurisdicional, deixa-se de aplicar a Justiça. Ela se torna injusta porque virá ao final, quando as partes acaba-

ram mudando a rotina daquilo que buscaram ou não conseguiram ter tempo para aproveitar o que buscavam. Por isso, a desburocratização da Justiça se faz necessária. Criei o projeto 'Justiça no bairro' para facilitar o acesso à Justiça e permitir que as instituições públicas e privadas trabalhem juntas para obter um resultado positivo.

QUAL O BALANÇO A SENHORA FAZ DOS NOVE ANOS DE PROJETO?

Só no ano passado, nos finais de semana (sem contar os meses de dezembro, janeiro, fevereiro e julho), conseguimos fazer mais de 17 mil

audiências, de forma rápida e com resultados positivos. Obtivemos mais de 70% de acordos daqueles que compareceram. E o que não houve possibilidade de acordo foi para sentença. Isso mostra que é possível fazer algo diferente, que dê resultado e justamente pela falta de estrutura é que os juízes não conseguem fazer mais.

QUE LIÇÕES SE APRENDE COM SEU PROJETO?

Em todos os eventos nos reunimos e buscamos levar atendimento à população e também atender às necessidades dos juízes. Imagine 800 audiências marcadas e as pessoas

de diversas situações lá estão, sentadas, esperando sua vez. Para isso, há uma estrutura de 120 computadores, em um ambiente amistoso, descontraído, onde as partes têm acesso ao perito, aos promotores, ao juiz e à toda máquina judiciária. E com isso, elas acabam se desarmando. Em todos os eventos, aprendemos, ensinamos e compartilhamos. E o mais importante é a aceitação popular do projeto.

COMO A SENHORA AVALIA A PERFORMANCE DA NOVA GERAÇÃO DE MAGISTRADOS?

Observam-se hoje excelentes magistrados, extremamente jovens e voltados a fazer com que ocorra uma aproximação maior e mais acolhimento quando vão para a audiência. Os juízes têm feito trabalhos excelentes e desenvolvido atividades paralelas para conseguir resultado positivos nas suas jurisdições, mas nem sempre conseguem pelo grande volume de trabalho. A afetividade proclamada pelo Código Civil está instalada. A mudança já aconteceu.

A PRÁTICA DE CRIMES CONTRA O PATRIMÔNIO (FURTO, ROUBO E ARROMBAMENTOS) LIDERA OS MOTIVOS DE APREENSÃO DE MENORES E PRISÕES. A POBREZA JUSTIFICA O CRIME?

De forma alguma. O que justifica o crime é a família desestruturada. A família que não se organiza, que não tem renda e é abandonada em todos os aspectos. As crianças acabam sendo criadas na rua, à mercê de todos os ensinamentos que não são os corretos. Quando se quer algo você consegue, e a pobreza não é empecilho. Conheci um rapaz, na época da faculdade, que andava quilômetros para estudar Medicina. Ele era de uma família extremamente pobre,



Divulgação

mas tinha amor em casa, fé e organização religiosa. Ou seja, quando ser quer de verdade, nada impede.

O QUE A SENHORA PENSA SOBRE A MAIORIDADE PENAL?

Levar a maioridade para 16 anos ou manter nos 18, vai continuar do mesmo jeito. O que precisa é oferecer educação às crianças. Mas não basta ter escolas e acesso a elas. É preciso fazer um trabalho com a criança e com a família. Se esta criança tem problemas em casa (está machucada, os pais são dependentes químicos, por exemplo), não adianta apenas educá-la. É preciso fazer uma educação paralela com a família, para que ela tenha condições de acompanhar a criança. Não podemos esquecer que o segundo lar é a escola.

A SENHORA CRESCEU NUMA FAMÍLIA POBRE, PASSOU FOME E LUTOU COM DIFICULDADE PARA ESTUDAR. SUA CONDIÇÃO FINANCEIRA MUDOU DE FORMA DRÁSTICA. COMO A SENHORA CONCILIOU ISSO AO EDUCAR SEUS FILHOS?

Independente de ser uma magistrada, sou mãe de três filhos. E independente do que passou na vida, você cria os filhos com muito amor

e carinho. Em toda minha vida sempre fui simples, mesmo na carreira da magistratura. Ensinei os meus filhos a sempre estender a mão a quem precisa. Todos eles trabalham comigo no 'Justiça no bairro' ajudando e atendendo as pessoas. O que temos de ensinar às crianças é que a facilidade existe quando você também doa e acolhe. Temos que aprender a conviver com os demais, sentir as dificuldades que estão lá fora e dar ao próximo o nosso carinho. Não adianta ser só juíza, ficar no meu gabinete e cumprir a minha função.

O BRASIL TEM JEITO?

Tudo depende da educação. Enquanto as pessoas se valerem da Lei de Gerson (levar vantagem em tudo), o Brasil não vai para frente. É o que tem acontecido. A partir do momento em que educarmos o povo para saber escolher e cobrar, tudo muda. E com certeza isso pode ser feito no voto bem estruturado. O que não pode é as pessoas continuarem a querer tirar proveito fácil disso ou daquilo. Que tal se todos fizessemos um pouquinho? É possível fazer muito mais por esse país colocando o nosso amor à frente. Aí teremos fé, esperança, carinho, compreensão e afetividade, porque tudo acontece a partir do amor.

A aquisição de produtos e serviços através do tenhaunimed.com.br só é finalizada após o atendimento presencial e/ou por telefone, da equipe autorizada de vendas da Unimed Maringá.

ANS - n.º 371254

A Unimed Maringá está mais digital.
No tenhaunimed.com.br, você adquire produtos e serviços da Unimed através do seu computador, tablet ou smartphone e economiza tempo para aproveitar a vida da melhor forma.

Representante Autorizado de Vendas (44) 2101-7600
Central do Cliente (44) 3221-2722



Unimed 
Maringá

UNICESUMAR LANÇA MBA INTERNACIONAL

A Unicesumar acaba de lançar um MBA em Gestão Estratégica de Empresas em parceria com a Missouri State University. É o primeiro curso com certificação internacional do Brasil em parceria com a instituição norte-americana e o segundo da América Latina. As aulas do MBA iniciaram em 27 de fevereiro.

O objetivo é tornar o curso um referencial internacional de pós-graduação na área de gestão e negócios. O programa é voltado ao desenvolvimento do pensamento estratégico e para dotar os alunos de técnicas de direção, liderança, comunicação organizacional e sistemas de informação. Os alunos terão certificação internacional; na foto, os professores da instituição norte-americana e o reitor da Unicesumar, Wilson Matos.



Divulgação

PROFESSOR DA UEM DEFENDE JÚRI POPULAR

O professor do Departamento de Economia da Universidade Estadual de Maringá (UEM) Joilson Dias esteve em Brasília/DF, em 3 de fevereiro, para apresentar a tese de Arguição de Descumprimento de Preceito Fundamental (ADPF) ao ministro do Supremo Tribunal Federal (STF), Gilmar Mendes. "Ele se interessou", afirma Dias. Desenvolvida enquanto o professor lecionava na Universidade de Ciências Aplicadas de Osnabrück, na Alemanha, a tese defende uma reforma no judiciário brasileiro para a adoção de júri popular no julgamento de todos os tipos de crime, em obediência ao parágrafo 38 do artigo 5º da Constituição Federal de 1988, que prevê o direito de o cidadão participar da promoção da Justiça.



Divulgação

CAPACITAÇÃO GERENCIAL DE GRAÇA

A Universidade Estadual de Maringá (UEM) abriu vagas para o curso de Capacitação Gerencial a distância e presencial. O curso é totalmente gratuito e pretende capacitar empreendedores em áreas do conhecimento administrativo, fomentar o empreendedorismo e a inovação, aumentar a sustentabilidade das empresas e promover o desenvolvimento da tripla hélice (integração entre empresas, instituições de ensino e setor público). A programação inclui Gestão de Negócios; Gestão Comercial; Gestão Financeira; Gestão de Recursos Humanos; e Gestão Estratégica. Na modalidade a distância é utilizada a plataforma Moodle. Para os cursos a distância, as inscrições podem ser efetivadas on-line. Na modalidade presencial, as inscrições também podem ser feitas por telefone ou pessoalmente na Sala do Empreendedor, que fica no térreo da prefeitura do Município, telefone (44) 3221-1330.

ACADEMIA INAUGURA 4ª UNIDADE



A Cems Academia inaugurou a quarta unidade em fevereiro. São 350 metros quadrados para o espaço de musculação, além de sala de fitness e outra de bike indoor. A academia está equipada com aparelhos de musculação que fazem contagem digital de repetições de exercícios e esteiras com TV individual, acesso a mídias sociais e tela touch screen. O setor aquático conta com duas piscinas em ambientes separados. O aquecimento é automático, para proporcionar menos variação de temperatura, mantendo as piscinas entre 29C° e 32C°. A Cems também utiliza processo de salinização para tratar a água, que transforma o cloreto de sódio em cloro natural, que é menos prejudicial para a pele e cabelo. A academia investiu ainda em um vestiário infantil que permite aos pais dar banhos nas crianças sem se molhar, graças a bancadas elevadas com duchas móveis e banheiras para bebês. A nova unidade fica na avenida Gastão Vidigal, 2711.

SOL

SANCOR SEGUROS DO BRASIL S.A. - CNPJ 11.748.447/0001-30. Regime Vida Mulher - Processo SISEP 15414.900053/2013-61. O regime vida plano no SISEP não implica, por parte da SANCOR, tratamento de recomendação à sua comercialização.

Segurança e inspiração.

8 de março. Dia Internacional da Mulher.

Uma homenagem da Sancor Seguros a quem dá brilho à vida todos os dias. **Parabéns, mulheres!**

Dia Internacional da Mulher.
Força, delicadeza, sabedoria
e proximidade.

Seguro
VIDA MULHER
da Sancor Seguros.

Prevenção e cuidados com a saúde feminina.

 **SANCOR
SEGUROS**

Tudo bem. Tudo seguro.

www.sancorseguros.com.br



SICOOB METROPOLITANO APRESENTA RESULTADO

De 22 de fevereiro a 2 de março o Sicoob Metropolitano realizou pré-assembleias com os cooperados das suas regiões de atuação, com a apresentação dos resultados da cooperativa de 2015. A conclusão desta apresentação ocorrerá com a Assembleia Geral Ordinária, em 16 de março, em Maringá, com a presença dos delegados, que representam os 41 mil associados da cooperativa. O Banco Central do Brasil recomendou que as cooperativas de crédito adotassem o Sistema de Representação por Delegados, sendo este um conjunto de mecanismos e controles, internos e externos, que permite aos cooperados definir e assegurar a execução dos objetivos da cooperativa, para implantar boas práticas de governança corporativa. O Sicoob Metropolitano terminou 2015 com 33 agências, 41 mil cooperados, R\$ 75 milhões de capital social, R\$ 109 milhões de patrimônio líquido e R\$ 19 milhões de sobras.

ALCOOLISMO LIDERA AFASTAMENTOS

O álcool está tirando o trabalhador do serviço. É o que diz um estudo do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS). A bebida alcoólica é o principal motivo de pedidos de auxílio-doença por transtornos mentais e comportamentais por uso de substância psicoativa. O número de pessoas que precisou parar de trabalhar e pediu o auxílio por uso abusivo do álcool aumentou 19% nos últimos quatro anos. Os dados mais recentes são de 2013, quando 143,4 mil conseguiram o auxílio. Cocaína é a segunda droga responsável pelos auxílios concedidos (8.541), seguida pelo uso de maconha e haxixe (312) e alucinógenos (165).

TREM PÉ VERMELHO ATRAI EMPRESAS

Três consórcios de empresas demonstraram interesse em realizar estudos de viabilidade e apresentaram propostas para o Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI) do Trem Pé Vermelho. Trata-se de uma ferrovia de passageiros que ligará 13 municípios das regiões metropolitanas de Maringá e Londrina.

As propostas serão analisadas pelo Conselho Gestor de Concessões (CGC) até o final de março. A expectativa é de que, caso haja uma ou mais propostas aprovadas, seja possível abrir uma licitação do projeto em um ano.

O projeto do Trem Pé Vermelho foi considerado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) como o de maior viabilidade econômica entre 14 trechos estudados em todo o país. A previsão é de que sejam transportados mais de 36 mil passageiros por dia.

O PMI é um instrumento que permite que empresas elaborem e custeiem estudos técnicos e de viabilidade econômica para os projetos de Parcerias Público-Privadas (PPP).



TAKY ARRUA Y&K

realize as metas de ano novo!

WWW.TAKY.COM.BR

MARINGÁ • BAURU • JAÚ • PRESIDENTE PRUDENTE • BOTUCATU • SÃO MANUEL



Longevidade empresarial, qual o segredo?

Trajétórias bem-sucedidas, sem exceção, percorrem inevitáveis altos e baixos que desafiam a sobrevivência das empresas; empreendedores asseguram que mesclar cautela e ousadia é fundamental, principalmente em período de crise
// Fernanda Bertola e Graziela Castilho

O maringense Thiago Ramalho tem como hábito, na condição de empreendedor, misturar ousadia e cautela. Neste comportamento cabem apostas e reavaliações. Não à toa a sorveteria do qual é proprietário e diretor de mercado, a Gela Boca Sorvetes, saiu do guarda-chuva da família e agora, depois de 16 anos, soma 41 lojas, fazendo de outras pessoas novos empreendedores, pelo modelo de franquias.

A trajetória bem-sucedida de uma empresa, porém, percorre inevitáveis altos e baixos que desafiam a sobrevivência, e constantemente testam o comportamento e as decisões dos empresários. Para atravessar períodos difíceis – à semelhança da crise política e econômica que o Brasil passa – e garantir a longevidade do negócio, grande parte dos gestores considera mais prudente cortar custos, recuar investimentos e até desacelerar a atividade. Por outro lado, há aqueles que não se intimidam com cenários turbulentos e tomam atitudes ousadas.

A Gela Boca Sorvetes, por exemplo, chegou a números que representam o sucesso das decisões da gestão, mas para isto foi preciso tomar decisões difíceis. Ramalho vislumbrou uma forma da empresa crescer por meio do modelo de *franchising*, que teve início em 2010, mas as expectativas não fluíram conforme a previsão, e foi preciso rever o projeto. Segundo ele, o diagnóstico concluiu que as franquias da Gela Boca tinham investimento elevado. “Reformulamos o plano de investimento oferecendo lojas com valor mais acessível”.

Além das condições oferecidas pela Gela Boca, colaborou para que a estratégia funcionasse o desempenho que as franquias vêm apresentando no Brasil – não por coincidência o fato foi considerado nos estudos da sorveteria antes da adoção do modelo. Dados da Associação Brasileira de Franchising mostram, por exemplo, que no ano passado o setor cresceu 8,3% em faturamento, atingindo aproximadamente R\$ 140 bilhões. E aumentou em 10,1% o total de unidades em operação, passando de 138,3 mil.

Com a chegada de novos investidores, a Gela Boca está presente em outras 17 cidades. Até agosto, a previsão é chegar a 50 lojas. O número só não será maior porque não haveria, por enquanto, capacidade para atender com qualidade e responsabilidade todos os

franqueados.

A empresa continua investindo na criação de linhas a preços diversificados e na reformulação das embalagens. “A novidade atrai cliente, e com um mix de produtos que vai de R\$ 0,80 a R\$ 28, conseguimos atender uma grande fatia do mercado”, acrescenta.

Dizer sim para o *franchising* significou o não para a revenda de sorvetes. O desafio é encontrar parceiros que invistam conforme o leiaute da marca e que sigam as práticas de venda da marca, tendo como um dos objetivos a fidelização do público. “Para mim, a base de qualquer negócio é o relacionamento. Devemos ser bons, entender do segmento que atuamos, mas devemos ser melhores ainda na hora de nos relacionar”, destaca.

QUEM É VISTO...

No segmento de porcelanatos, o franqueado da Portobello Shop de Maringá, Aparecido Marroni, ousou para ampliar. Em setembro do ano passado, a loja deixou o endereço onde permaneceu por 17 anos e se instalou em um ponto da avenida Tiradentes, região central da cidade. “Triplicamos o espaço físico em pleno período de crise. Há quem considere imprudente, mas os resultados positivos foram imediatos”.



Walter Fernandes

// Sorvetes para todas as classes
Thiago Ramalho optou pelo modelo de franquia e a Gela Boca deve chegar a 50 lojas até agosto



Divulgação

// Após 17 anos no mesmo endereço

Aparecido Marroni, franqueado da Portobello: em plena crise ele mudou para uma loja três vezes maior

O principal motivo de a ação ter sido bem-sucedida, segundo ele, está no design arrojado da fachada, que expõe o interior dos dois pisos da loja, e atrai novos consumidores. A estrutura também oferece comodidade com elevador e estacionamento coberto.

Para que o novo espaço seja bem aproveitado, Marroni desenvolveu estratégias que visam ao aumento do fluxo de pessoas na loja. Uma das ações foi abrir as portas da sala de capacitação para que, gratuitamente, profissionais do setor, como engenheiros e arquitetos, realizem reuniões e treinamentos. Também há casos em que a venda é fechada com um churrasco na cozinha gourmet. O objetivo é transferir para a loja a sensação de comodidade e

de conforto da casa dos clientes. Além disso, são oferecidos serviços como a elaboração de projetos de visualização e de execução; visitas técnicas para auxiliar e sanar dúvidas do assentador; medição em obra para a conferência da quantidade de material.

Atualmente, a Portobello Shop tem mais de 140 lojas em todas as regiões do país, mas Marroni foi um dos primeiros franqueados da empresa e, além da unidade de Maringá, é gestor das lojas de Campo Mourão e Umuarama, do qual a esposa, Mair, é sócia. "Antes de me tornar franqueado, tinha uma longa trajetória com a Marroni Acabamentos. Essa experiência me levou a agregar conhecimentos e a adquirir uma postura empresarial que atendia às exigências da franquea-

dora", conta.

Na prática, ele aprendeu que planejamento é um processo contínuo e que crises são inevitáveis. "Estamos tendo uma crise avisada no Brasil, ao contrário das demais em que fomos pegos de surpresa. Seja como for, nunca fico esperando milagres ou justificando a situação. Opto por trabalhar mais, ganhar menos, cortar gastos, e não me intimido com os noticiários negativos, porque sei aonde quero chegar e busco estar preparado para sair mais fortalecido das turbulências".

SERVIÇOS AGREGADOS

Se até empresas consolidadas precisam adotar, de forma dinâmica, estratégias para superar momentos difíceis, as que nascem em pleno período de crise têm ainda mais de-



Walter Fernandes

// Empresa foi aberta na crise

Pet Creche apostou na diversificação de serviços, como banho, spa, consultório e creche; na foto Geovana Cavalaro e Rafael Sakurada Lima

safios. Este é o caso da Pet Creche, inaugurada em julho do ano passado. "O mercado pet vem se mostrando sólido até mesmo diante da crise. Nesse segmento, a ousadia é bem aceita pelo consumidor, desde que se mantenha a qualidade esperada", observa o gerente Rafael Sakurada Lima.

A proposta de reunir em um local diversos serviços (banho, tosa, boutique, spa e consultório veterinário para cães e gatos, bem como creche e hospedagem para cachorros) impulsionou a abertura da empresa. "As pessoas estão mais apressadas e quando encontram uma empresa que otimiza tarefas, proporcionando ganho de tempo, ficam satisfeitas".

Outro atrativo é que os clientes usufruem de segurança e tranquilidade porque todas as atividades

são acompanhadas em tempo integral pela médica veterinária Geovana Cavalaro, proprietária da Pet Creche.

A empresa, constantemente, troca mensagens com os clientes para informar a rotina e o comportamento de socialização do cãozinho na creche ou na hospedagem. Avaliações da saúde do animal, como feridas encontradas no banho ou protocolos de vacinas atrasadas, também são comunicadas. "São estratégias que conquistam a confiança do cliente, e o custo, para isso, é muito baixo", comenta Lima.

Mesmo assim, há clientes que se retraem por causa dos efeitos da crise. Nesses casos, a equipe reforça a importância dos serviços prestados. Em relação aos banhos, por exemplo, a recomendação é diminuir a

Segurança
com respeito
e credibilidade.



Há 18 anos o Grupo Preserve protege empresas, residências e famílias. Sabendo que pessoas são o bem maior da vida, o Grupo Preserve cria relacionamentos, proporcionando a tranquilidade que você e a sua família merecem.

Apoiado pelo que há de mais moderno em equipamentos de segurança e com equipe especializada, treinada periodicamente, o Grupo Preserve está presente em mais de 3 mil empresas/residências.

Grupo Preserve, porque segurança se faz com respeito e credibilidade.



SEGURANÇA NA MEDIDA CERTA.
GRUPO PRESERVE
3026 8919

PREÇO E PRAZO MAIS QUE ESPECIAIS
EM EQUIPAMENTOS E MENSALIDADES.
APROVEITE!

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



Walter Fernandes

// Para não perder cliente

Marco Antônio Silveira, do Rei da Carne: se antes a empresa comercializava apenas frango, hoje há variedade de carnes, padaria e lanchonete

frequência, mas não a interrupção, porque se realizados de forma incorreta, podem causar doenças de pele e ouvido.

Os resultados da Pet Creche vêm sendo positivos. Entre as estratégias de promoção e propaganda estão postagens em redes sociais, parcerias para divulgação em restaurantes da cidade e mídias *offline* - principalmente *outdoor*. Este ano, a Pet Creche também planeja participar de feiras e ampliar a rede de contatos.

"Queremos reforçar nossa marca e desmistificar os serviços de creche e hotel para cães. Muitas pessoas consideram esses serviços dispensáveis e caros, mas são acessíveis e trazem benefícios", explica Lima.

DIVERSIFICAÇÃO

A diversificação é uma das estratégias para garantir vida longa às empresas. E ela é um dos pilares que mantém o Rei da Carne no mercado, mas a principal receita é resumida em uma frase curta pelo proprietário da empresa, Marco Antônio Bressan Silveira: "pé no chão".

Silveira e a esposa, Vânia, assumiram em 1991 o açougue que pertencia ao pai dele e que comercializava apenas carne de frango. Quando o casal assumiu, mais dois açougues foram abertos e outras carnes entraram no portfólio. Só que a administração de três negócios impôs dificuldades. "Decidimos ficar com apenas uma loja. Enxugamos, mas diversificamos. Fomos a primeira

churrascaria da cidade a assar dentro da loja. Antes as assadeiras ficavam na calçada", conta.


A gestão enxuta permitiu que em 1999 fosse comprado um terreno para a construção do prédio atual e nada de empréstimos supertrativos. Desde a inauguração, em 2006, na rua Neo Alves Martins, o Rei da Carne conta com panificação com produção própria, açougue e assados. Mas como aproveitar oportunidades também é perfil do empresário, com a chegada das escolas de inglês no entorno e o crescimento da cidade, uma lanchonete passou a funcionar no local. Agora existe um projeto tramitando na prefeitura para mais uma variante: "vamos melhorar o espaço físico para atender

à demanda crescente da lanchonete, e quem sabe partir para comida self-service. Estamos avaliando”.

Silveira ressalta que, na alimentação, os efeitos da crise são sentidos, mas com menos força porque as pessoas não deixam de consumir. “Só fica no mercado quem consegue alinhar o que está oferecendo ao público”.

Além de manter a qualidade, em períodos de aperto econômico é necessário enxugar. Houve resistência, por consideração a colaboradores, mas foi preciso demitir do ano passado até agora para buscar o equilíbrio nas finanças. “O vento que sopra aqui sopra em todo lugar. Se o problema é geral, a atitude a ser tomada é uma. Se é dentro de casa, é outra, e tem que ser rápido, porque não é fácil trazer nem manter o cliente, mas para perder é um ‘pulo”.

É com base em pesquisas e observação que o empresário sabe que o setor de panificação é dinâmico, com clientes querendo novidades no cardápio. “Alcatra continua sendo alcatra, o bife pode ser mais fino mais grosso. No caso da padaria, para os clientes não buscarem novidades em outro lugar, temos de criar novas opções aqui”.



1 Endividamento deve ser enfrentado com rigor e competência; é fundamental estar bem sintonizado para **identificar o que é despesa boa, endividamento bom**

2 Gestão inteligente não é a que não tem endividamento, mas a que **trata do tema com responsabilidade e competência**

3 Endividamento pode ser péssimo negócio durante a crise, no entanto, **existem linhas interessantes e adequadas**

4 O endividamento **não deve servir para alavancagem ou para custear operações**

5 Assumir endividamento requer **planejamento e orçamento bem equilibrados e elaborados**, adequados ao mercado e à realidade do próprio negócio

FONTE | Diretor-executivo da JValério Gestão da Empresa Familiar, Gelson Borba Carneiro

Arte: Wellington Vainer

LÂMPADAS
LED+ ECOLÓGICA + ECONÔMICA



ELETROBRASIL
MATERIAIS ELÉTRICOS

www.eletobrasilmaringa.com.br

Av. Brasil, 2.538 44 3227-2161



// Prudência
 Consultor Gelson Borba Carneiro: "um general que recua para depois vencer a batalha é considerado inteligente. Na vida e nas organizações é o mesmo"

GESTÃO FLEXÍVEL 'DRIBLA' A CRISE

Para o diretor-executivo da JValério - Gestão da Empresa Familiar, Gelson Borba Carneiro, que também é advogado e consultor em Gestão Empresarial e Governança Corporativa, mais do que se preparar para momentos de crise, as empresas precisam ser flexíveis e ágeis ao implantar adequações:

QUANDO HÁ RETRAÇÃO NO CONSUMO, O MIX DE PRODUTOS E SERVIÇOS DEVE SER REVISTO?

Sem dúvida, porque nem sempre uma estratégia ou um produto/serviço vencedor em momento de bonança repete a performance

em período de crise. Estar atento aos sinais de mercado, perceber o que os clientes querem/precisam e atuar com agilidade para adaptar a estratégia pode ser o diferencial das empresas que sobrevivem e emergem maiores e melhores das crises.

REDUZIR O RITMO DE ATIVIDADE PODE SER UMA OPÇÃO?

Um general que recua para depois vencer a batalha é considerado inteligente. Na vida e nas organizações é o mesmo. Se a redução de crescimento ou da atividade é necessária para que, estrategicamente,

os resultados sejam atingidos, a decisão será sábia e prudente.

MESMO COM ORÇAMENTO REDUZIDO É IMPORTANTE MANTER INVESTIMENTOS EM MARKETING?

Em período de crise os empresários ficam atentos para reduzir o que não é essencial para o negócio. Se o marketing representa despesa, acaba sendo cortado, mas se contribui para o aumento das receitas ou para sustentar produtos em patamar estratégico de vendas, o investimento deve ser mantido.

SICOOB SEGUROS

Uma escolha sua garante a
tranquilidade da família toda.



VIDA - AUTO - PATRIMONIAL - EMPRESARIAL - RURAL

Procure seu gerente em uma agência Sicoob Metropolitano.

 **SICOOB**
Revista ACIM /
ASSOCIADO A 203

A poupança está perdendo o reinado

Em meio às oscilações da economia, apostar no Tesouro Direto, LCA, LCI e CDB é alternativa mais rentável; investidores devem evitar a poupança, que no ano passado rendeu menos que a inflação

// por Ariádiny Rinaldi

Walter Fernandes



A poupança sempre atraiu investidores por ser uma aplicação segura e simples, além de não ter incidência de Imposto de Renda nem taxa de administração. Mas, em tempos de oscilações na economia, a poupança vem perdendo o posto de preferida dos brasileiros. Segundo o Banco Central, mais de R\$ 12 bilhões foram retirados da caderneta em janeiro deste ano, um recorde de pior resultado da série histórica, que teve início em 1995.

O cálculo que explica a evasão é simples: enquanto a poupança rendeu 8,15%, no ano passado, a inflação oficial, medida pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), acumulou alta de 10,67%. "Ou seja, o custo de vida aumentou mais que a rentabilidade da poupança, e quem tinha dinheiro aplicado nela perdeu poder de compra. A diferença de -2,52% estimulou muita gente a migrar os investimentos", explica o coordenador do curso de Economia da Faculdade Cidade Verde (FCV), Sidinei Silvério da Silva, que é doutor em Desenvolvimento Econômico pela Uni-

versidade Estadual de Campinas (Unicamp).

A disparada da inflação é apenas uma das características que marca a conjuntura econômica atual, acompanhada pela alta dos juros, dos tributos e do desemprego, pelo endividamento, pela queda na Bolsa, pelo dólar volátil e pelo desgaste político. "Em momentos como o atual, a poupança corrói a renda do investidor e deixa de ser uma opção lucrativa" afirma o estrategista-chefe da XP Investimentos, Celso Plácido - em Maringá a empresa é representada pela SVN Investimentos.

ONDE INVESTIR?

A principal preocupação que o investidor precisa ter em 2016 é proteger o patrimônio da escalada dos preços. Consenso entre os economistas, a aplicação em renda fixa é mais rentável, seja para resgate em curto, médio ou longo prazo. Entre as opções mais interessantes de renda fixa, os títulos públicos do Tesouro Direto aliam baixo risco e boa liquidez. "O Tesouro Direto



// Recorde negativo
Apenas em janeiro mais de R\$ 12 bilhões foram retirados da poupança, o pior resultado desde 1995

está se transformando, aos poucos, na nova caderneta de poupança”, avalia Silva. Somente no ano passado, as vendas de títulos públicos federais cresceram 190,5%.

A PARTIR DE R\$ 30


O programa, criado em janeiro de 2002, permite que pessoas físicas comprem títulos federais por meio da internet, sem precisar aplicar em um fundo de investimentos, e permite aplicações de apenas R\$ 30. Como o risco de o Governo não honrar os pagamentos é menor do que o de uma instituição financeira privada, o Tesouro é praticamente 100% seguro.

Mas o investidor deve escolher os títulos de acordo com os objetivos

que deseja alcançar. Se o objetivo, por exemplo, é utilizar o dinheiro na viagem de fim de ano, Silva aconselha o Tesouro Selic. Este título é indexado à taxa de juros básica e apresenta baixa volatilidade, ou seja, não sofre com a marcação do mercado e permite resgate a qualquer momento sem risco de prejuízo. “Aplicando no Tesouro Selic, de um dia para o outro o investidor já tem rentabilidade, diferentemente da poupança, que tem de esperar no mínimo 30 dias. Esta aplicação é taxada com IOF no primeiro mês e também pela tabela regressiva do Imposto de Renda (IR). Quem retirar o dinheiro nos 180 primeiros dias paga 22,5% de IR e quem deixar por mais de dois anos paga 15%.

Em que pese a tributação, o retorno líquido supera os rendimentos da poupança”, esclarece.

Se o objetivo é poupar para a aposentadoria, comprar uma casa ou garantir os estudos dos filhos, Plácido recomenda o Tesouro IPCA, que é composto por duas parcelas: uma referente à taxa de juros pré-fixada e outra referente à variação da inflação. Deste modo, independentemente se inflação sobe ou desce, a rentabilidade total do título será sempre superior. “Acreditamos que a inflação possa continuar elevada no curto e médio prazo. Assim, com um retorno de IPCA mais uma taxa pré-determinada que, em alguns casos representa mais de 7%, o investidor se protege de uma alta da



// Crescimento

"O Tesouro Direto está se transformando, aos poucos, na nova caderneta de poupança", diz o professor Sidnei Silvério da Silva

inflação, com um juro real de 7%. Algo extremamente interessante no cenário atual", considera.

LETRAS DE CRÉDITO

As Letras de Crédito do Agronegócio (LCA) e as Letras de Crédito Imobiliário (LCI) são semelhantes, emitidas por bancos e lastreadas em financiamentos que fomentem estes dois setores. A principal vantagem é que, ao contrário dos títulos do governo, elas são isentas do Imposto de Renda. Este benefício, porém, pode estar com os dias contados.

Uma medida provisória (MP 694), que aguarda a votação no Congresso Nacional, pretende alterar a tributação das aplicações financeiras, hoje isentas de Impostos de Renda. Se a medida entrar em vigor, Plácido acredita que os emissores deve-

rão se adaptar: "Eles precisarão emitir as letras com retorno superiores, embutindo os juros. Provavelmente, também ocorrerá uma redução do montante ofertado".

O diretor financeiro do Bancoob, Ricardo Simone Pereira, acredita que o fim da isenção fiscal não representa momentaneamente um impacto negativo para quem investir nas letras de crédito. "Vale ressaltar que a proposta apresenta impactos apenas para 2017. O que pode acontecer é que a incidência de IR e de IOF tornará as LCIs e LCAs menos atrativas em relação a outras aplicações de renda fixa. Mas continuarão sendo uma boa aplicação", diz.

As LCAs e LCIs necessitam de investimento inicial superior a R\$ 25 mil, para conseguir uma rentabilidade acima da média. Elas são indicadas para quem não quer o

dinheiro em curto prazo, porque a aplicação não permite o resgate antes do vencimento que é, em média, de um ano de meio. Para quem quer fazer reserva de emergência, a alternativa é o Certificado de Depósito Bancário (CDBs).

CDB

Os CDBs são o principal instrumento de captação de recursos no mercado por parte dos bancos. A maioria dos certificados é pós-fixado e paga percentual de Depósito Interbancário, uma taxa fixada diariamente pelos bancos e cujo número tende a ficar próximo ao da Selic.

A grande preocupação entre os interessados nesse investimento é justamente o temor de que o dinheiro investido se perca, caso o banco tenha problemas ou vá à falência. Nestes casos, os investimen-

tos são cobertos pelo Fundo Garantidor de Crédito (FGC), que assegura o reembolso de até R\$ 250 mil por CPF ou por instituição. Por isso, é importante não ultrapassar este limite.

As cooperativas de crédito inspiram segurança mesmo no cenário atual, defende Pereira. O Sicoob oferece o Recibo de Depósito Cooperativo (RDC), que oferece boa rentabilidade, muitas vezes acima da taxa DI. "Fazer parte de uma cooperativa de crédito já é uma forma de investimento, visto que a conta capital que o associado mantém recebe remuneração, de acordo com o estatuto, com base na taxa Selic, sendo, em longo prazo, uma excelente forma de complementar a aposentadoria.

FUJA DOS MICOS

Enquanto o país não retoma o crescimento econômico, insistir em investimentos de renda variável não é recomendável. "Além da poupança, as pessoas devem evitar a previdência privada", adverte Silva.

Na Bolsa de Valores ainda é possível encontrar boas oportunidades. "Enquanto a situação permanece indefinida, recomendamos escolher ações de empresas que sejam fortes geradoras de caixa, que não tenham dívida em dólar, que não precisem realizar grandes investimentos, que sejam boas pagadoras de dividendos e excelentes em *management*. Pois, em momentos de incertezas é melhor ter ativos bem geridos", afirma.

O consórcio continua sendo uma boa alternativa para quem deseja adquirir um bem. "Inicialmente é importante entender que o consórcio não é um investimento, mas um meio de conseguir comprar algo. Trata-se de uma poupança coletiva

// Inflação em alta

"Em momentos como o atual, a poupança corrói a renda do investidor e deixa de ser uma opção lucrativa" afirma o estrategista da XP Investimentos, Celson Plácido

Divulgação



que contempla um dos participantes com um valor para ser utilizado na aquisição do bem. Vale a pena se o consumidor não tiver pressa na aquisição do bem ou não se não tiver disciplina para poupar sozinho", aponta Silva.

O gerente da área de planejamento do Sicoob, Hugo Rodriguez, diz que entrar em um consórcio requer paciência, comprometimento e determinação. "Além disso, é possível fazer ótimas negociações e investimentos de posse de uma carta contemplada, como adquirir um imóvel ou deixar o crédito contemplado rendendo em aplicação de renda fixa enquanto não utiliza", acrescenta.

DIVERSIFICAÇÃO

"O investidor de 2016 será mais conservador", aposta Plácido. Porém, segundo o especialista, a postura

não pode ser tão conservadora a ponto de o investidor apostar todas as fichas em só um tipo de segmento. "O ideal é diversificar. Uma boa estratégia é variar a renda fixa com aplicações em ativos dolarizados, como um *hedge*. E, dependendo do perfil do investidor, mesclar aplicações em Bolsa de Valores, desde que com uma proteção, com operações em derivativos no Índice Bovespa", sugere.

Ele também ressalta a importância de o investidor ficar atento às movimentações de mercado para não deixar que qualquer notícia abale os investimentos feitos. "Muitos investidores são afetados com os problemas econômicos porque mudam de 'perfis' e de objetivos constantemente e acabam não capturando as melhoras nos mercados", afirma.

O líder não pode desanimar

Apenas dar desculpas para o menor desempenho no faturamento não vai ajudar a equipe, muito menos a empresa; líder precisa de resiliência
// por Josi Costa



Nas palestras e treinamentos em que ministra o consultor de planejamento e gestão de carreiras Agmar Vieira, que também é *coaching*, alerta a plateia que nas crises que os líderes se diferenciam. "Mais do que em outros períodos, neste momento o verdadeiro líder é o que inspira, que incentiva e que une a equipe", diz.

Segundo ele, o líder tem hoje um papel muito mais relevante do que se pode pensar. "Quando mais tempo ele espera para enfrentar o problema, mais vai se avolumar. O líder é o maestro, mas não significa que seja o melhor músico e por isso o aprendizado dura a vida toda", aconselha.

Vieira reforça que se tornou es-

sencial encarar os problemas com resiliência, que é capacidade de se adaptar ao momento e buscar resolver os problemas com bom senso e serenidade. "É óbvio que há exceções e também momentos econômicos desfavoráveis, mas muitas crises estão dentro das empresas por falhas na formação de preços, por não conhecer e ouvir os clientes, por desconhecer os custos e outros motivos", destaca, ao defender que as empresas adotem a contínua capacitação. E como manter a fidelização em tempos de 'enxugamento' na lista de compras? "Não basta focar no cliente. É preciso olhar com os olhos dele", aconselha o consultor.

COMPETÊNCIA X PARENTESCO

O *coaching* Flávio Fagundes, especializado em Treinamento e Desenvolvimento Humano e de Empresas, destaca que uma pesquisa brasileira indica que sete em cada dez líderes estão no cargo não porque estão qualificados e capacitados, mas por indicação, por estarem há muito tempo na empresa ou por parentesco.

É aqui que se distingue líder e chefe. "O chefe manda, enquanto o líder desperta a iniciativa para fazer o que precisa ser feito", compara. Fagundes aponta também um erro crucial que distingue as duas figuras quando surge uma vaga na empresa. "O chefe não trabalha com números.



// Na crise

Neste momento o verdadeiro líder é o que inspira, que incentiva e que une a equipe", diz o consultor Agmar Vieira

dados...Por isso, quanto vê um funcionário bem-sucedido numa área, ele põe em outra para resolver outro problema", exemplifica, ao apontar como consequência a não formação de uma equipe e rotatividade, entre outros problemas de gestão de pessoas. "A equipe é o que o líder quer que ela seja. O que não pode é ter na liderança alguém que é odiado, que as pessoas não aguentam nem ouvir a voz. Líder tem que ser exemplo", alerta.

O consultor afirma que quem não tem paciência para ensinar dificilmente será um bom líder. "Se não sabe, o empresário deve contratar pessoas para lhe ensinar ou ajudar em relação aos colaboradores. Se a empresa deseja crescer e continuar no mercado, precisará fazer gestão de pessoas, caso o contrário um bom tempo será gasto para resolver problemas em relação ao quadro de colaboradores", alerta.

EU ME DEMITO?

Em suas palestras e treinamentos, Fagundes trabalha com uma teoria que aplica aos liderados. "Sempre digo que nunca vou demitir ou promovê-los. Eles foram con-



// Exemplo para a equipe

Flávio Fagundes, coaching: "o que não pode é ter na liderança alguém que é odiado, que as pessoas não aguentam nem ouvir a voz"

tratados pelo currículo e pelo que renderam na entrevista e são eles quem vão se promover ou se demitir pelo desempenho", explica.

Por essa teoria, deve-se entender que em momentos de crise os melhores não estão na lista de demissão. E quem são os melhores? Segundo Fagundes, uma das características que fazem a diferença é a automotivação. "O que me motiva não é quanto tenho no bolso, mas os meus sonhos. Aonde quero chegar? Tenho que criar os atalhos que me levem lá. Para motivar a equipe, o líder precisa estar motivado. O mau humor só atrapalha", orienta. "O líder precisa se desenvolver para formar equipe e conseguir um bom desempenho", completa.

Para ele, a crise econômica é para quem fica preso a ela, encontrando desculpas para não fazer o que precisa ser feito. "Para o fracasso buscamos desculpas. Para o sucesso encontramos respostas. Para amenizar esse momento de crise, é preciso sair do caixa e trabalhar, mas não é saudável para ninguém gastar sem controle", aconselha.



Walter Fernandes

// Atendimento

Nissan Bonsai tem investido na transparência na negociação de vendas e agregado facilidades; na foto, o gerente Evandro Brasileiro

TRANSPARÊNCIA E EXCELÊNCIA

As vendas de carros, caminhões e ônibus novos caíram 26,5% em 2015 em relação ao ano anterior, segundo dados da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve). Pode-se dizer que começar o ano com números anti-páticos exige do líder e dos colaboradores uma performance fora do comum?

Eis a questão crucial: como vender carros numa época em que estes produtos deixaram de ser objeto de compra de muita gente? A postura que a Nissan Bonsai, de Maringá, adotou tem feito a diferença, segundo o gerente comercial, Evandro Lemos Brasileiro. "Temos feito um trabalho forte na qualidade de atendimento, no sentido de ouvir mais o cliente", explica.

A transparência na negociação e a segurança são aspectos que Lemos afirma incluir no dia a dia do

atendimento. A concessionária criou um Termo de Ciência de Financiamento, onde o cliente é informado, com detalhes, sobre tudo que está pagando no financiamento. "Nesse termo, nada fica escondido. Ao final da transação, o documento é assina-

do pela gerência, consultor financeiro e cliente", esclarece.

A empresa montou também uma central de facilidades, que oferece serviços de cotação de seguro com diversas seguradoras, despachante e IPVA. "Tudo isso é para que o cliente

O bom líder consegue...

- 1 Ter capacidade para prever cenários e agir com resiliência
- 2 Agir com bom senso e equilíbrio
- 3 Enfrentar e superar desafios com coragem
- 4 Manter a equipe próxima e focada
- 5 Ser um excelente comunicador para conversar muito e sempre com a equipe
- 6 Ter humildade para reconhecer que precisa das pessoas no trabalho
- 7 Saber que não sobrevive o mais forte ou o mais inteligente, mas aquele que tem mais capacidade de se adaptar às mudanças

FONTE | Consultor de planejamento e gestão de carreiras Agmar Vieira

entregue o seminovo com a máxima segurança e praticidade, sem custo adicional pelos serviços", garante.

A motivação da equipe impacta de forma positiva nas vendas. "Faço reunião todos os dias. É preciso haver sinergia com o gestor. Reforço sempre que a alegria atrai as pessoas. E o líder precisa saber trabalhar flexibilidade e novas formas de fazer, inovar todos os dias, porque cada cliente é diferente", finaliza Lemos.

CAMPANHA INTERNA

O ano nem bem havia começado e o diretor da Século Adegas, Guilherme Fávero, foi surpreendido pelo aumento de 17% no imposto de Produtos Industrializados (IPI), em

especial, de vinhos e bebidas destiladas em geral. Somado a isso, o dólar em alta, a redução do poder aquisitivo do consumidor e o peso dos tributos que vencem no primeiro trimestre, entre eles IPTU e IPVA. Um 'pacote' nada animador para começar 2016.

"Precisei buscar alternativas para encarar a crise", conta Fávero, ao comentar que direcionou produtos mais baratos para atender a clientela, mas com a preocupação de não baixar a qualidade. Para não deixar cair o faturamento, ele conta que começou janeiro com uma campanha de incentivo de vendas para a equipe comercial.

"Num período como esse precisamos contar com pessoas bem

preparadas. Entendo que treinamento é um dos pilares para o desenvolvimento dos colaboradores, um diferencial para impulsionar a competitividade no mercado. E este será um dos propósitos importante a cumprir na empresa", afirma o empresário, ao acrescentar que uma palestra sobre planejamento das finanças pessoais está agendada para este mês.

Segundo Fávero, o que muitos empresários estão fazendo este ano, ele começou em março de 2015: uma força-tarefa para reduzir custos. "Gostaria muito que 2016 fosse um ano sem demissões porque hoje tenho uma equipe muito boa. Mas ninguém pode garantir isto. Precisamos ver como o mercado vai reagir".

CPF na Nota?

Na Syma Informática você encontra Impressora para Nota Fiscal do Consumidor com o melhor preço e qualidade!

A EVOLUÇÃO DAS IMPRESSORAS TÉRMICAS

BEMATECH MP-4200 TH



(44) 3025-9090

Av. João Paulino Vieira Filho, 625 - Novo Centro

ACIM conta sua história em novo livro

Dez anos após lançar primeiro livro, ACIM tem nova obra, 'A solidez de um Legado', atualizando fatos e traçando um paralelo entre as atividades da entidade e o desenvolvimento econômico e social de Maringá.

A ACIM lança em abril o livro 'A Solidez de um Legado', que narra a trajetória de 63 anos da entidade. Escrita pelo pesquisador Miguel Fernando e pelo jornalista Dirceu Herero Gomes, a obra tem textos do economista do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), João Ricardo Tonin, revisão histórica do professor da Universidade Estadual de Maringá (UEM) Reginaldo Dias, revisão gramatical/ortográfica de José Flauzino e programação visual do editor Carlos Venâncio.

O lançamento ocorre dez anos após a Associação Comercial publicar seu primeiro livro, "O Sonho Se Faz ACIM". A diretoria da entidade decidiu não somente atualizar a história, inserindo as cinco gestões (de três presidentes) desde 2006, mas traçar um paralelo entre suas atividades e o desenvolvimento social e econômico de Maringá.

Assim, ao mesmo tempo em que narra a estruturação da ACIM, a criação de serviços, os movimentos e conquistas em prol da agricultura, comércio, indústria e serviços, o livro apresenta o desenvolvimento econômico, social e político de Maringá.

BENEFÍCIOS PARA COMUNIDADE

"É impossível quantificar o quanto as ações da ACIM influenciaram na criação de empresas e geração de empregos e renda. Mas, fica claro o quanto estas ações beneficiaram a comunidade empresarial e a sociedade, já que a entidade não se restringiu ao setor produtivo", explica Gomes.

Miguel Fernando lembra que a ACIM foi a responsável por aglutinar grandes fóruns para encontrar alternativas, em conjunto ou sozinha, para o fomento da economia maringaense. "A Solidez de um Legado" mostra, de maneira pertinente, diversas frentes abertas pela Associação. Lógico, nem todas exitosas, mas que propuseram novos olhares para o ambiente empresarial", frisa.

O livro conta como a ACIM lutou para dotar a cidade de

// Na década de 60
Lançamento da
pedra fundamental
da sede própria da
ACIM



Arquivo

órgãos públicos e privados como Correios, agências bancárias, coletoria, pela estruturação da UEM, como apoiou ou criou entidades como Sindicato dos Lojistas do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar), Codem, Sicoob Metropolitano, Noroeste Garantias, Fundacim, Observatório Social de Maringá, entre outras.

Além de utilizar depoimentos de ex-presidentes gravados para o projeto 'ACIM Faz História', de 2001 (parceria com a Unicesumar), os autores buscaram subsídios em atas, revistas e jornais.

Os associados poderão retirar exemplares do livro na sede da entidade. A obra também será distribuída para lideranças e para consultas públicas.

*Qualquer outro lugar ao sol
Outro lugar ao sul. céu az*



Arte regida com a perfeição e harmonia de todas as cores.

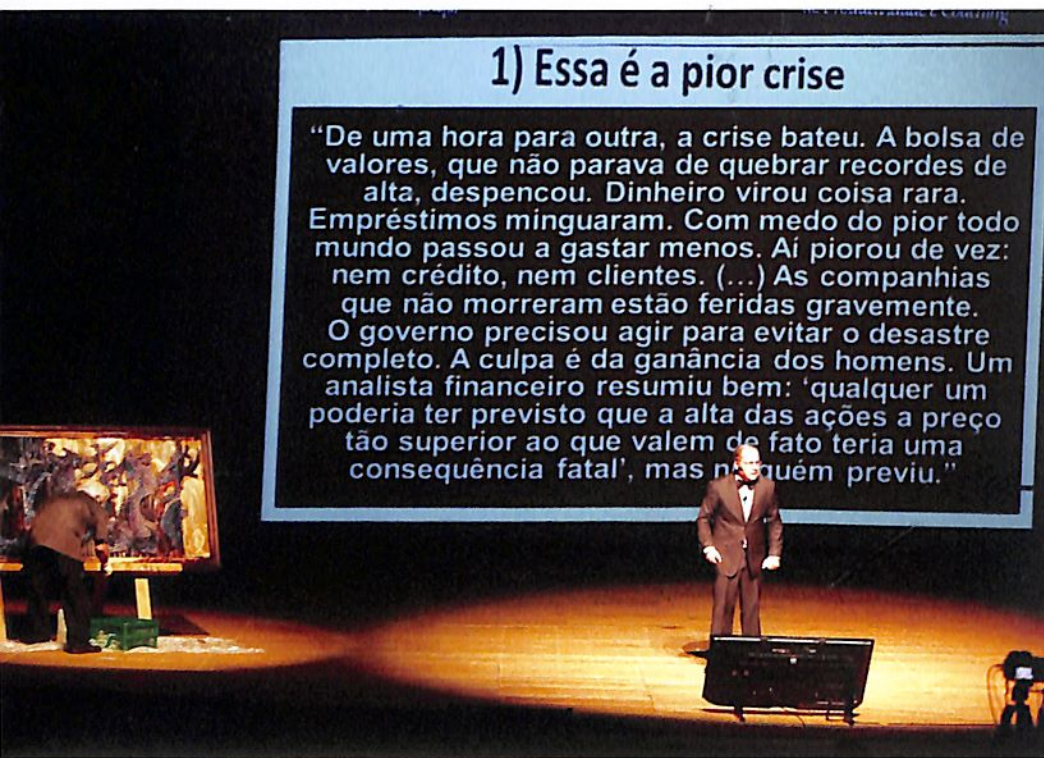
Rivaldo Tardiola
Representante Autorizado
44 9982-0050 - 44 3366-7016



**Gráfica
Regente**

www.graficaregente.com.br | 44 3366 7000

Nailor ministra palestra de número 2000



1) Essa é a pior crise

"De uma hora para outra, a crise bateu. A bolsa de valores, que não parava de quebrar recordes de alta, despencou. Dinheiro virou coisa rara. Empréstimos minguaram. Com medo do pior todo mundo passou a gastar menos. Aí piorou de vez: nem crédito, nem clientes. (...) As companhias que não morreram estão feridas gravemente. O governo precisou agir para evitar o desastre completo. A culpa é da ganância dos homens. Um analista financeiro resumiu bem: 'qualquer um poderia ter previsto que a alta das ações a preço tão superior ao que valem de fato teria uma consequência fatal', mas ninguém previu."

// Crise também é moral

"Esta não é a pior e, sim, mais uma crise" foi uma das desmistificações que o palestrante fez

Ao completar 21 anos de carreira como palestrante profissional, o professor Nailor Marques Junior atingiu o número de 2 mil palestras ministradas. Em comemoração, ele abordou o tema "Vendas e atendimento em tempos de crise" para mais de 800 pessoas, que lotaram o teatro Calil Haddad na noite de 17 de fevereiro, em evento realizado pela ACIM e cujos associados prestigiaram a palestra.

De maneira divertida - estilo que trouxe da sala de aula - Nailor abriu o evento citando lendas urbanas e, na sequência, apresentou dez mitos sobre vendas e atendimento que se tornam mais evidentes em tempos ditos de crise. Inclusive, a frase "essa é a pior crise" é uma das afirmações

desmistificadas por ele.

Para isso, Nailor utilizou um texto de 1696, escrito pelo jornalista britânico Daniel Defoe, que fala sobre dificuldades para obter crédito, consumidores retraídos, empresas tentando sobreviver no mercado e medidas emergenciais do governo. "Essas características são semelhantes às que temos visto atualmente, portanto, esta não é a pior e, sim, mais uma crise. Apenas acrescentaria que no Brasil a crise também é moral", afirma.

Outra inverdade, segundo ele, é dizer que cliente é tudo igual, sendo que as pessoas querem ser reconhecidas pela individualidade e, para isso, o vendedor precisa focar na qualidade e não na quantidade de

Com alegria e bom humor, professor comemora trajetória profissional bem-sucedida; associados da ACIM compartilharam a palestra especial
// por Graziela Castilho

atendimentos. Em resumo, o palestrante também disse que é preciso compreender os dez tipos clássicos de clientes, que podem ser agrupados em três mais evidentes: curioso, pesquisador e indeciso.

OBRA DE ARTE

Durante a palestra, o artista plástico Jorge Pedro permaneceu no palco e, simultaneamente, finalizou a obra que criou em homenagem ao professor. Ao final, Jorge Pedro tomou a palavra e explicou que, entre outros significados, o nome "Nailor" simboliza um dragão de proa. Em pesquisa, ele se atentou para o dragão da proteção, chamado de Rolian, que ao contrário lê-se Nailor.

"Achei curiosa a coincidência, então fiz este dragão com 2 mil pontos dourados para representar o número de palestras que motivaram esta comemoração", enfatizou Jorge Pedro. Em seguida, a obra foi sorteada e o ganhador foi Wagner Honorato de Souza, da Atak Sistemas.

O professor também sorteou dois pacotes de sessões de coach e, emocionado, declarou: "assim como comemorei muito meus 30 anos de sala de aula, estou vivendo com muita alegria esta palestra de número 2 mil. Espero poder chegar com a mesma alegria e disposição a de número 3 mil".



Walter Fernandes

// Shoppings, centro e bairros
Mais de mil lojas participaram

27ª Maringá Líquida atrai consumidores

Campanha movimentou a economia da cidade; descontos e ampla campanha publicitária são um convite às compras
// **Fernanda Bertola**

Todos os anos, a Maringá Líquida atrai milhares de consumidores em busca de preços vantajosos, divulgados por uma ampla campanha publicitária. Mais de mil lojas de rua e de shoppings da cidade participaram da 27ª edição, "O espetáculo de ofertas", realizada entre 25 e 28 de fevereiro pela ACIM e Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar).

Entre os consumidores há os

que visitaram o comércio em mais de um dia da campanha e aqueles que até pouparam para gastar durante a Maringá Líquida. A dona de casa Maria Aparecida Galera é de Campinas/SP e visitava a mãe em Floresta quando ficou sabendo da Maringá Líquida. "Viemos para Maringá no começo da campanha para aproveitar as promoções. Comprei roupas e ainda quero ver calçados. Estão valendo a pena os descontos,

mas estou andando bastante para fazer boas escolhas", contou.

Já a zeladora Irene Lopes Batista disse que a família inteira pretendia aproveitar a Maringá Líquida. "Precisava de um novo aparelho celular, e acabei comprando com uma ótima promoção", diz. E esperar para comprar durante a campanha já é costume de Irene. "Geralmente espero a Maringá Líquida para procurar um produto de valor mais alto. Também gosto de comprar presentes para os netos. Sou avó coruja".

Quem também aguardou a Maringá Líquida para sair às compras foi a doméstica Maria Aparecida Ferreira. Ela foi ao comércio no dia 25 e voltou no dia 26. "Nesta loja, por exemplo, a gerente é minha amiga e gosto de prestigiar. Aproveito as promoções para comprar roupas para mim, netos e bisnetos. Já teve edição que comprei até fogão. Costumo guardar dinheiro para aproveitar os descontos e só faltei a uma campanha porque estava internada", destacou.

ATÉ FILA

Para os lojistas a campanha significou redução dos estoques. Na Estrelinha Elegante teve até fila. Consumidores tiveram de aguardar do lado de fora para aproveitar os descontos, de tão cheia que esteve a loja durante a campanha. "Essa foi a melhor Maringá Líquida que participamos, tanto em número de peças vendidas quanto em faturamento", diz a proprietária da loja, Vanda Lúcia Barbosa Felipe, que acrescenta que a empresa apostou nas redes sociais para ampliar a divulgação.

"Como sempre fazemos promoção, o estoque baixou. A gente vendeu bem", falou a gerente da loja Bem Barato, Simone Rodrigues Gonçalves. A Maringá Líquida teve o apoio do Sicoob. A próxima edição da campanha será no segundo semestre.



// Cena mais comum
Nos cinco primeiros meses do ano passado 559 empresas de Maringá pediram baixa na Junta Comercial, contra 396 em 2014

Quando fechar as portas pode ser bom negócio

Encerrar uma empresa não é, necessariamente, sinal de fracasso, mas exige atenção, requer planejamento e distanciamento da emoção

// por Neto del Hoyo

Parece filme repetido: um empreendedor idealizou sua empresa, investiu tempo, dinheiro e se dedicou de corpo e alma, mas os negócios não saíram como o programado. À medida que a margem de lucro diminuiu, as dívidas aumentam. Chegou a um ponto em que ficou insustentável manter a empresa e a única saída é encerrar as atividades.

Prova recente é a Mabe Brasil, multinacional responsável pelas fábricas de fogões e geladeiras Dako e Continental e que, acumulando dívidas de R\$ 19,2 milhões com serviços contratados e R\$ 4,5 milhões com fornecedores de matérias-primas, teve falência decretada. Ainda no final do ano passado foi o Grupo

Walmart quem anunciou um plano de fechamento de 30 lojas consideradas de "baixo desempenho" devido ao atual ambiente econômico, inclusive um hipermercado da rede foi fechado em Maringá.

Mas a instabilidade dos últimos dois anos não atingiu apenas as gigantes do mercado. Os efeitos da crise aumentaram também a proporção de empresas que encerram atividades em comparação ao universo daquelas que abrem as portas.

Segundo dados do Relatório Estatístico da Junta Comercial do Paraná, de janeiro a maio do ano passado, 559 firmas deram baixa nos registros em Maringá, representando 44,5% do universo de 1.256 mil que abriram no mesmo período na cidade.

Essa relação já foi muito melhor. Há três anos, quase cinco empresas maringenses eram criadas enquanto uma deixava de funcionar. A média foi quase a mesma em 2014, quando foram abertos 1.489 negócios e encerrados 396 nos cinco primeiros meses do ano.

"Em 2014 muitas empresas foram abertas sem estudo, e são estas que estão fechando", destaca a contadora Marta Terra Lúcio, do Escritório São Paulo, em Maringá. "Mas o cinto começou a apertar de vez no segundo semestre de 2015, quando empresários procuraram cortar o máximo de despesas, mas não saíram do vermelho. Alguns conseguiram fechar as contas com muito esforço, outros abandonaram o negócio e quem abriu foi muito cauteloso com os custos", completa.

O consultor empresarial Edvaldo Eliezer conta que os empreendedores precisam saber a hora de baixar as portas. "Uma empresa começa a sinalizar que está quebrando pelo menos três anos antes. Estes sinais são emitidos, inclusive, pelo principal gestor, que passa a ter atitudes negligentes, como ignorar a reclamação de clien-

Passo a passo para encerrar uma empresa

A EMPRESA:

1 Não pode ter pendências junto a credores

2 Não pode ter pendências sociais e trabalhistas

3 Tem que estar em dia com os tributos federais, estaduais e municipais

OBRIGATORIAMENTE:

- a. Proceder a baixa do alvará de localização junto à prefeitura
- b. Antes de baixar a inscrição estadual, proceder a entrega do Sped Fiscal do mês da baixa para empresa que se enquadrar em cada situação
- c. Verificado o ônus da empresa ou passivo, é hora de fazer o balanço
- d. Se for constatada existência de patrimônio ou resultados financeiros, estudar como será feita a devolução para os sócios existentes no distrato social (no caso de mais sócios)
- e. Caso a empresa se enquadre como Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP), a Junta Comercial do Paraná dispensará as certidões, dando prosseguimento à baixa, o qual ocorrerá simultaneamente à Baixa da Inscrição no CNPJ junto à Receita Federal, com o novo sistema Simplificado da Junta Comercial denominado 'Empresa Fácil'
- f. Caso a empresa não se enquadre com o ME ou EPP, a Junta solicitará os seguintes documentos: Certidão Conjunta da Receita Federal, Procuradoria e Previdenciária, Certidão Estadual e Certidão Municipal (os passos seguintes são nos moldes do Empresa Fácil)
- g. Ainda haverá a possibilidade de baixar a empresa com dívida junto à Receita Federal, que passará o valor para os sócios em seus CPFs, para que possam seguir ao sistema Empresa Fácil
- h. Caso a empresa seja enquadrada no Simples Nacional, após o Distrato Social ser registrado na Junta Comercial e o CNPJ ter baixa junto à Receita, é hora de entregar a DEFIS - Declaração de Informações Socioeconômicas e Fiscais de Extinção
- i. Caso a empresa seja enquadrada no Regime de Tributação Normal - Presumido, Lucro Real ou Arbitrado, serão entregues as seguintes obrigações acessórias de Extinção: Declaração de Débitos e Créditos Tributários Federais (DCTF), Escrituração Contábil Fiscal (ECF), Escrituração Contábil Digital (ECD) e Contribuições (EFD)
- j. Na área previdenciária para os casos Simples Nacional ou Normal, haverá a entrega da Relação Anual de Informações Sociais (Rais) negativa e a Declaração do Imposto de Renda Retido na Fonte (Dirf) no ano seguinte à baixa e o Sistema Empresa de Recolhimento do FGTS e Informações à Previdência Social (Sefip) sem movimento no mesmo mês da baixa

FONTES | Contadora Marta Terra Lúcio e Junta Comercial do Paraná

tes ou perder excelentes profissionais para concorrentes e encarar isso como se fosse natural".

SINAIS DE ALERTA

Mais complicado que decidir empre-

ender é escolher entre persistir em um negócio que demonstra sinais de que não vai bem ou desistir dele. "Mas a melhor forma de encarar o problema é agir rápido", destaca Eliezer.

Alguns sinais de alerta, porém,

passam em branco. "Desde a discórdia constante entre sócios, a falta de controle nos gastos, excesso de reclamações trabalhistas e excesso de gastos com publicidades sem retorno. Geralmente gestores estão mais preocupados com a imagem da empresa do que com a gestão eficiente dos negócios. E na maioria dos casos as opiniões são das pessoas que não são clientes há anos".

Existem também os sinais mais claros, que são, costumeiramente, os últimos a ser percebidos, como excesso de títulos em protesto, falta de pagamentos e, conseqüentemente, as dívidas. A 'água bate no pescoço' quando o empreendedor não é capaz nem de cobrir os gastos fixos (aluguel, impostos etc).

Apostas erradas e falhas na gestão e administração fazem parte do risco de quem cria uma empresa ou investe em uma franquia. É preciso, então, saber a hora de parar. "Existe um termo muito utilizado pelo mercado de ações que é 'stop loss', que significa 'limitar as perdas' ou 'chega de perder'. É preciso colocar os números no papel e fazer a conta. Não adianta se enganar. É um momento delicado, mas insistir em algo que não deu certo é inviável, é perder dinheiro e tempo", diz o consultor, que ressalta ser fundamental que o processo de fechar o negócio próprio envolva praticidade e informação.

COMEÇAR DE NOVO

O sonho do negócio próprio parece ter acabado, mas a história que não tem um enredo animador pode ter um final feliz - ou ser o primeiro capítulo de outra.

Apesar de doloroso - e em um país burocrático como Brasil, bastante trabalhoso -, fechar uma empresa não é o fim. "Pior é insistir em um negócio esgotado, levar prejuízos e ficar inerte", destaca Eliezer. Ele lembra que faz parte do espírito empreendedor ser persistente e tentar de novo, "desta vez com planejamento, qualificação e di-



// Faltou planejamento

"Em 2014 muitas empresas foram abertas sem estudo, e são estas que estão fechando", aponta a contadora Marta Terra Lúcio

BUROCRÁTICO, MAS NECESSÁRIO

Diagnosticados os problemas, chegou a hora de tomar a decisão de encerrar as atividades. É nesta hora que o empreendedor gostaria que tudo fosse resolvido o mais rápido, mas, infelizmente, o processo de fechamento de empresas é burocrático. A finalização legal de um empreendimento pode levar até mais de um ano, dependendo das pendências. "Não oficializar o fim de uma empresa significa ter dívidas contabilizadas mesmo com o empreendimento inativo", explica a contadora Marta Terra Lúcio.

Segundo ela, além da consciência do fim do negócio, é necessário que as contas estejam em dia e a documentação organizada. "Não pode haver pendências junto a credores como bancos e fornecedores, nem pendências sociais e trabalhistas como INSS (Instituto Nacional de Seguridade Social), sindicatos, acertos trabalhistas, conselhos de classe no caso de farmácia, clínicas e hospitais, por exemplo. E também é preciso estar em dia com os tributos federais, estaduais e municipais", destaca.

Os passos seguintes são solicitar cancelamento de inscrição no órgão de registro na prefeitura e encaminhar a solicitação de cancelamento da Inscrição Estadual no posto da Secretaria da Fazenda do Estado. "É necessário também requerer as Certidões Negativas de Débitos do INSS e do FGTS". Nos casos de empresas com sócios, elaborar o "Distrato Social" para registro do término das atividades é o primeiro passo.

recionamento”.

Com ou sem crise, uma empresa funciona tal como o corpo humano, onde quando se está doente é preciso de cuidado urgente, e quando se goza de perfeita saúde o recomendável é um exame periódico. “A prevenção é o melhor remédio. Como o corpo humano, as empresas podem fazer as avaliações, questionando junto aos clientes, liderança e a equipe interna, por quais problemas eles acreditam que a empresa possa estar passando”, diz.

Feito isso, o encerramento de uma empresa ou filial pode ser o primeiro passo de um novo empreendedorismo, nem sempre no mesmo ramo. “Se o empreendedor encarar de forma positiva e responsável, pode criar novos padrões de estrutura mental, fazendo com que o comportamento também seja diferente. Superar desafios está no sangue dos empreendedores”, fala Eliezer.

Walter Fernandes

// Sinais de alerta
Consultor Edvaldo Eliezer: “uma empresa começa a sinalizar que está quebrando pelo menos três anos antes. Estes sinais são emitidos, inclusive, pelo principal gestor”



Procura
qualidade
para cuidar
do seu
jardim?



Arte
BELA
(44) 3266-1861


Estação Verde
PAISAGISMO E JARDINAGEM
(44) 3040-3045


Green House
Jardinagem e Paisagismo
(44) 9953-5545


Jardinagem Capanema
(44) 9856-6956


KALLA
LAGOS
(44) 3259-2268


MANEJO
JARDINS & ÁREAS VERDES
(44) 3046-0887


RBS
PLANTANDO O SEU RISO
(44) 3026-6843

Solicite um orçamento
com uma de nossas empresas!

JARDINEIROS
Núcleo Setorial de Jardineiros de Maringá e Região

Violência começa e se combate em casa



Números sobre a violência contra a mulher apontam o quanto elas ainda estão em um ambiente de risco. Dois terços dos agressores são pessoas do círculo afetivo, parceiros ou ex-parceiros. O surpreendente é que 13,6% dos casos começaram no início do relacionamento, enquanto que 30,4% foram registrados até os cinco primeiros anos de convivência. Quase metade das agressões, 49,82%, é física.

O espetáculo da agressão ocorre, na maioria, em frente aos filhos. Entre as mães agredidas, a violência é assistida por eles em 80,4% dos casos. Não se poupam as novas gerações do mau exemplo que será, em alguns casos, seguido. Quem pratica ou sofre violência costuma ter presenciado cenas de agressão em casa - os dados são da Central de Atendimento do Rio de Janeiro.

Já segundo o Mapa da Violência, de 2015, as mulheres negras são as que

mais sofrem agressão, e contra elas a violência cresceu 54% nos últimos dez anos. No sentido inverso, em relação as mulheres brancas houve redução de 9,8% no mesmo período.

Muito desta violência começa em casa, na prática considerada segura de criar as filhas para o lar, ter filhos, cumprir a maternidade e idealizar um homem que seja provedor. O discurso tradicional que atendeu a formação de nossas avós, condenadas ao ambiente doméstico, não se pratica mais. Se queremos combater a desigualdade de condições e a opressão à mulher, temos que agir na vida doméstica.

Pais insistem na condução de uma educação de autoritarismo sem orientação. As oportunidades e a expansão da mulher no mercado de trabalho são uma realidade. Elas ocupam a maioria das cadeiras nas universidades. Também são as que mais investem na qualificação profissional. A

principal meta das mulheres não deve ser a constituição de uma família, mas a independência econômica e a construção de uma vida profissional.

O modelo de criação de nossas filhas em um ambiente marcado pela desigualdade de tratamento em relação aos filhos é uma falsa ideia de segurança. A retórica de que elas são o sexo frágil parece ser a típica desculpa de quem tem a força física como único argumento.

É verdade que a educação começa em casa. O maior patrimônio que se pode dar aos filhos é a construção de uma vida independente. A educação e a conduta das mulheres na vida social devem buscar a autonomia. Viver pela própria conta e não depender de um "macho provedor" é a forma concreta da igualdade com os homens.

Os números da violência contra a mulher assustam. Devem ser combatidos de todas as formas. A mais eficiente é não gerar dentro de casa um ambiente propício para o agressor que, quase sempre, vem pela emoção e não pela razão. O futuro não será a reprodução do passado, mas um desafio de enfrentar com liberdade, autonomia e capacidade de escolha.

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

Recicla Comércio é ampliado para Mandacaru

Donos de estabelecimentos comerciais garantem a destinação correta de reciclados; coleta é feita nas avenidas Morangueira e Mandacaru e será expandida para outras três vias
// por Josi Costa

Um projeto desenvolvido pela ACIM e prefeitura de Maringá tem deixado a cidade mais limpa, garantido renda às famílias e contribuído com o meio ambiente. O Recicla Comércio começou na avenida Morangueira, em outubro do ano passado e tem a adesão de cerca de 150 estabelecimentos daquela localidade. E no mês passado foi ampliado para a avenida Mandacaru, com coleta de reciclados feita uma vez por semana.

Segundo o vice-presidente da ACIM para assuntos de Meio Ambiente, Wagner Severiano, o projeto prevê coleta em cinco avenidas da cidade até setembro. "O Recicla Comércio tem grande importância social, econômica e ambiental", destaca, ao comentar que as próximas avenidas a receber o serviço são Guaiapó, em março, a Tuiuti, em junho, e a avenida Pedro Taques, em setembro.

O empresário deve separar, armazenar e aguardar o dia da coleta seletiva, evitando que em dias de chuva o material deixado na calçada seja levado para os bueiros. "Esta é uma oportunidade de melhorar a nossa região. A coleta seletiva ajuda a deixar a cidade mais limpa e favorece os moradores de renda menor", avalia a farmacêutica Samira Balais, da Farmácia Nova, na Morangueira, que aderiu

// Cidade mais limpa
Equipe do projeto
Recicla Comércio:
ACIM é responsável
por sensibilizar
e orientar os
empresários sobre
recicláveis

Walter Fernandes



ao projeto. Segundo ela, a coleta com dia e hora marcados ajuda o comércio, porque os catadores não costumam recolher recicláveis molhados pela chuva.

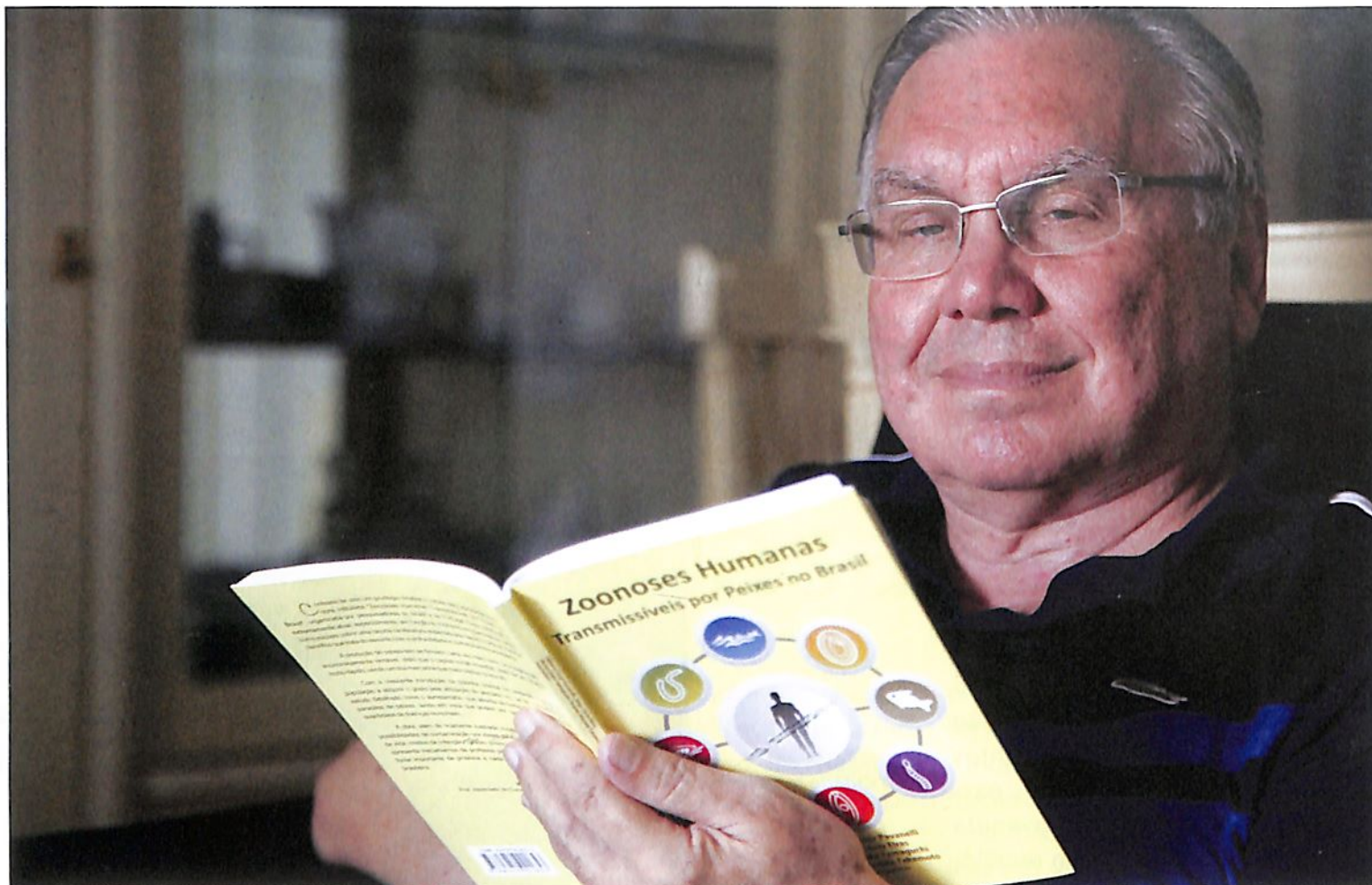
Além de ajudar a aumentar o volume de reciclados nas sete cooperativas de Maringá, o projeto gera economia para comerciantes. Dono de uma loja de presentes na mesma avenida, Lindimar de Souza diz que o serviço veio na hora certa. "Quando chega mercadoria à loja, preciso descartar plástico, papel e papelão e outros materiais. Até então, deixava tudo guardado até aparecer alguém interessado, o que não estava fácil", conta, ao elogiar a iniciativa. Na Mandacaru, 135 estabelecimentos aderiram ao projeto até agora, segundo Severiano.



Coleta seletiva em estabelecimentos comerciais:
onde e quando?

AVENIDA MORANGUEIRA
Quinta-feira, das 10 às 12 horas

AVENIDA MANDACARU
Sexta-feira, das 8 às 10 horas



// Para evitar zoonoses
A orientação do professor Gilberto Pavanelli é congelar o peixe por sete dias, assim os parasitas serão destruídos

Comer sem ter indigestão

Peixes estão mais presentes na mesa dos brasileiros, principalmente no período de quaresma, porém, é preciso cuidado com os alimentos crus
// por Wilame Prado

Em décadas passadas, o porco era considerado vilão na alimentação por causa da cisticercose, transmitida pela carne ingerida crua ou mal cozida. Campanhas foram realizadas pelo poder público, houve mais fiscalizações em abatedouros e hoje quase não há registros da doença que pode cegar e provocar demência.

Os animais transmitem doenças às pessoas. São as chamadas zoonoses. Assim como o porco, a carne bovina, as aves e os peixes são portadores de agentes infectantes que podem chegar à mesa quando não há os cuidados com aquele tipo de alimento.

Foi pensando nisso que o professor e pesquisador Gilberto Pava-

nelli lançou recentemente o livro "Zoonoses Humanas Transmissíveis por Peixes no Brasil" (Editora Unicesumar), uma das primeiras obras no país a abordar este tipo de doença de forma sistematizada.

Professor do mestrado em Promoção da Saúde da Unicesumar e pesquisador de Zoologia da Universidade Estadual de Maringá



// Mais afetados

No consultório do infectologista Luiz Jorge Moreira Neto, a maioria dos casos envolve água contaminada

(UEM). Pavanelli afirma que há pelo menos 12 doenças catalogadas vindas de peixes e que podem atacar o homem.

O consumo de peixes no Brasil ainda é menor que a média mundial, mas vem crescendo. Dez quilos de peixe ao ano por brasileiro é o consumo médio, segundo a Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura, enquanto que a média mundial é de 18 quilos. No Japão (maior consumidor) são 86 quilos/ano.

Só em Maringá existem cerca de 40 restaurantes que oferecem cardápio com várias opções em peixes, incluindo os pratos orientais frios, como sushi, sashimi e ceviche (ingeridos crus).

A intenção de Pavanelli, no entanto, não é desestimular o consumo de peixe. Pelo menos duas vezes por semana, diz o professor, o peixe deve estar na mesa.

SINTOMAS

Com os estudos envolvendo as zoonoses, faz-se, porém, um alerta: é necessário escolher os lugares para comer fora de casa, especialmente quando se trata de alimen-



// Mais fast food à mesa

Com menos tempo para se alimentar, as pessoas fazem períodos prolongados de jejum seguidos de refeições copiosas, diz o médico Adorisio Bonadiman

tos crus. "As zoonoses ainda não são aparentemente muito frequentes pelo baixo consumo de peixes por parte da população e dificuldade no diagnóstico das enfermidades", comenta.

Sobre os sintomas, vai depender da zoonose instalada após a ingestão de alimentos contaminados. "Algumas enfermidades produzem sintomas quase imperceptíveis. Outras apresentam sintomas gastrointestinais e algumas podem provocar reações alérgicas", diz ele.

Peixes fritos ou assados não representam perigo, afirma o pesquisador. Para o peixe cru, uma das soluções é congelar o alimento, o que nem sempre é indicado pelo fato de interferir na textura e no paladar. "Compre, congele durante sete dias e todos os possíveis parasitas serão destruídos", aconselha.

"Eviscerar o peixe é indicado principalmente para pescadores amadores que costumam fazer o sashimi e o ceviche logo após a pesca e ainda na beira do rio. Escolher o peixe que será ingerido, limpar logo após ser pescado e deixar no gelo até a hora do consumo praticamente eliminam possibilidades de contamina-

Antes de consumir, tenha cuidado



AVES E OVOS

O grande problema das aves é a bactéria **Salmonella**, presente no sistema digestório e que pode contaminar ovos e carnes. Para evitar, cozinhe ou frite bem o ovo. Carne de frango deve estar sempre bem passada.



FRUTAS, LEGUMES E VERDURAS

O odor e os aspectos destes alimentos podem dizer muito sobre eles. A solução em cloro (um litro de água e uma colher de água sanitária) por cerca de 15 minutos ajuda na **correta higienização**. Mas lembre-se: muita água potável depois para lavá-los também é necessária.



ÁGUA

Opte pela **filtrada ou mineral**. Água da torneira deve ser fervida antes do consumo.



LEITE

Perigos se encontram no leite do mercado informal, que geralmente dispensa esterilizações. Leite de caixinha pode ser consumido, em média, **até três dias após aberto**.



ENLATADOS

A toxina Clostridium Botulinum causa botulismo. E o consumo de enlatados pode provocar essa doença, que ocasiona **problemas gastrointestinais** e até neurológicos. Descarte os alimentos quando perceber que as latas e vidros estejam estufados ou com presença de ar.

FONTE | Pesquisa realizada pela reportagem

ção”, complementa Pavanelli.

CUIDADO COM A SALADA

Além dos cuidados com carnes cruas, os profissionais da saúde lembram que é preciso prestar atenção no preparo de saladas de folhas ou legumes.

O médico infectologista Luiz Jorge Moreira Neto afirma que a maioria dos casos atendidos envolvendo problemas com a alimentação é relacionada à água contaminada. “Quase 100% dos casos envolvem água contaminada ou alimentos crus contaminados por ela. Raramente são graves, mas os cuidados devem ser redobrados com crianças, idosos e pacientes debilitados”, diz.

A recomendação é saber a procedência do alimento e do local escolhido para as refeições. Mesmo em casa, diz o médico, alguns cuidados são indicados para se evitar um problema de saúde. “Para quem consome muita salada, aconselho a lavagem com água corrente para remover toda a sujeira visível e depois deixar de molho na proporção de um litro de água para uma colher de sopa de água sanitária. Deve-se realizar o enxágue a seguir com água limpa”.

Para o médico especializado em cirurgia digestiva Adorísio Bonadiman, os cuidados com os alimentos crus são necessários porque é no cozimento que se consegue eliminar microorganismos patogênicos, de origem viral, bacteriana ou mesmo parasitas.

Problemas envolvendo a alimentação chegam a provocar procedimentos cirúrgicos, alerta Bonadiman.

“O consumo de alimentos contaminados pode provocar um quadro de gastroenterocolite, uma doença infecciosa de tratamento clínico e que pode ter um quadro semelhante ao de uma apendicite aguda, que por sua vez é de tratamento cirúrgico”.

Ainda assim, na opinião do cirurgião, o maringense se alimenta bem e são raros os casos que saem da rotina envolvendo os comumente tratamentos da pedra na vesícula (colecistectomia), hérnias da parede abdominal (herniorrafias) e cirurgias orificiais, além de emergências com retiradas de apêndice e da vesícula inflamada.

REFEIÇÕES RÁPIDAS

Acima dos perigos envolvendo a ingestão de alimentos crus está o hábito das pessoas envolvendo as refeições diárias em meio à correria. Isso, sim, tem levado muita gente aos consultórios médicos, revela ele.

“As pessoas têm reduzido o tempo destinado à alimentação em detrimento de outras atividades. Com isso, o tipo de alimento consumido tem piorado, com aumento da ingestão de *fast-food*. Torna-se mais raro o consumo de pratos balanceados que requeiram tempo de preparo. Os intervalos entre as refeições e a quantidade consumida também tendem a ser ignorados, com períodos prolongados de jejum seguidos de refeições copiosas. A variedade do consumo de alimentos é o principal pilar para uma alimentação saudável”, diz Bonadiman.



// Sem contaminação cruzada

Erick Cantagalli, do MUB Gourmet: antes dos pratos executivos chegarem à mesa, há uma série de cuidados

Restaurante treina equipe para boas práticas

É grande a responsabilidade de quem escolheu o setor alimentício para empreender. Mais do que dedicação constante nos setores administrativos e financeiros - assim como qualquer empresa -, o responsável pelo estabelecimento precisa dobrar os cuidados (envolve saúde) e fazer as atividades com muito amor (envolve sabor).

Embora não trabalhe com peixe cru no cardápio, o empresário Erick Cantagalli conhece bem os meandros do ramo gastronômico. Aos 13 anos, ele ajudava a família no restaurante Porco no Tacho. E desde 2011 está à frente do MUB Gourmet, oferecendo refeições executivas e prezando pela agilidade no atendimento, além do sabor e procedência dos alimentos.

"O MUB surgiu da ideia de oferecer alimentação para quem vive uma vida corrida e não tem tempo de voltar para casa e almoçar. Assim, oferecemos pratos rápidos e pré-prontos, os chamados pratos

executivos", explica ele.

O desafio é não perder agilidade, tampouco qualidade na refeição. E isso acontece só depois de muito treinamento e cuidados, o que também gera a confiança de quem almoça diariamente no local e nunca passou por problemas após as refeições.

"Temos o cuidado de fornecer treinamento para os colaboradores para que saibam das normas ambientais para separação de descartes, higiene e manipulação de legumes, carnes, aves e peixes", explica.

Além disso, um treinamento online aplicado pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), e que tem até diploma, auxilia a equipe a ter boas práticas na cozinha. "Os alimentos são manipulados com os respectivos instrumentos próprios para evitar a contaminação cruzada. Cada item é separado e etiquetado com a data de fabricação e de vencimento", exemplifica Cantagalli.

Planejando Maringá

PwC está prestes a concluir o planejamento socioeconômico para as próximas décadas; na segunda etapa outra consultoria internacional será contratada para a elaboração do planejamento urbanístico por Giovana Campanha

A PwC, consultoria contratada para elaborar o planejamento socioeconômico de Maringá até 2047, quando a cidade terá cem anos, deve concluir até o fim de março o relatório final do trabalho, que teve início em outubro do ano passado. Para chegar ao resultado, a empresa com atuação em 157 países fez um minucioso trabalho de coleta de informações, reuniões e discussões junto a lideranças e representantes dos principais setores da economia local.

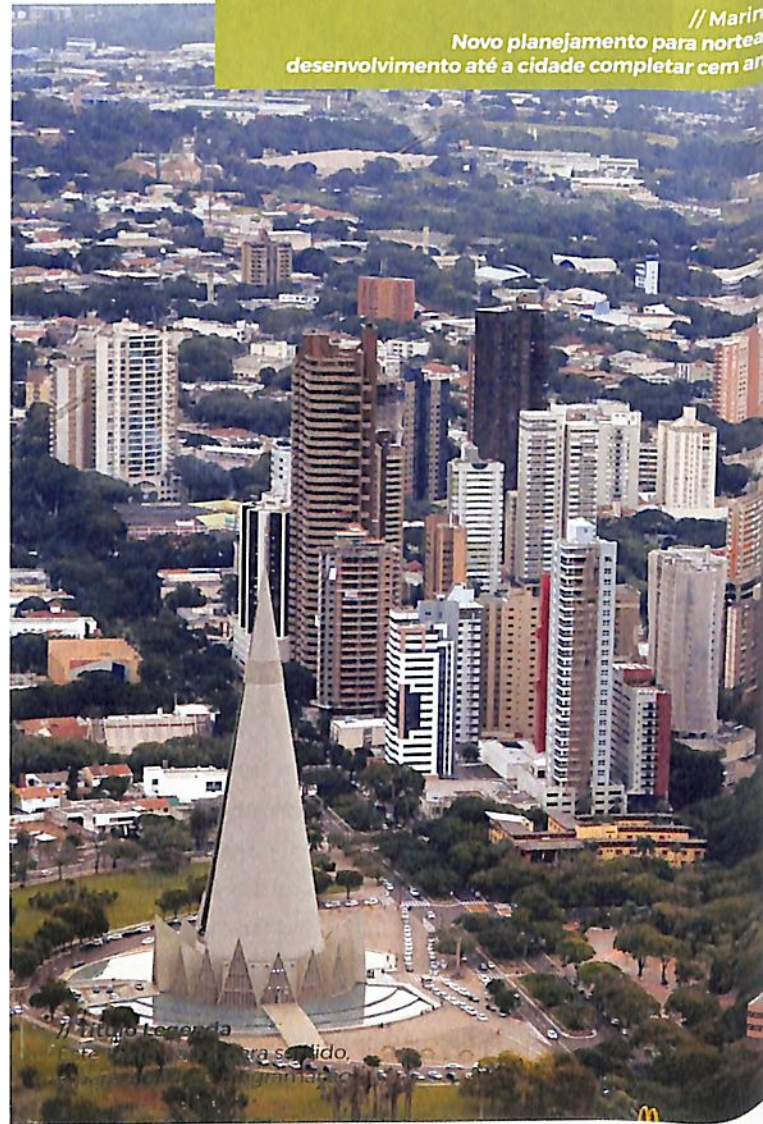
No relatório, estarão elencados os setores com maior potencial para gerar riqueza e benefícios para a sociedade, levando em consideração as vocações da cidade. Também constarão os fatores críticos para o sucesso e o planejamento estratégico de implementação. Aí caberá à sociedade e ao poder público a implantação das ações.

O plano socioeconômico é a primeira etapa do Masterplan, o planejamento para o futuro de Maringá. Na segunda fase, será contratada outra empresa de consultoria internacional para elaborar o planejamento urbanístico e de infraestrutura, que fornecerá as diretrizes de planejamento de transporte, saneamento, educação, qualidade de vida, energia, entre outros.

A contratação dos dois estudos está sendo feita pela iniciativa privada, com articulação da ACIM e do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem). O trabalho foi custeado por dezenas de empresas, incluindo as de grande porte e também pequenos empresários, como os que integram o Núcleo de Postos de Combustíveis da ACIM e os taxistas. Além disso, um grupo de 22 restaurantes participa da ação. Estão contribuindo ainda hotéis, locadoras de carro e pessoas físicas, que podem, por exemplo, doar milhas aéreas. "Para a elaboração do planejamento, tivemos uma grande receptividade das lideranças. O envolvimento da comunidade tem sido intenso", comenta o sócio da PwC Brasil, Jerri Ribeiro, responsável pelo projeto

SEGUNDA FASE

Está faltando agora contratar e custear a segunda e mais cara fase do projeto. Um evento no dia 3 de março, na sede



// Maringá
Novo planejamento para norte
desenvolvimento até a cidade completar cem an

da ACIM, reunirá empresários e representantes de entidades para o lançamento do projeto e para angariar parceiros.

"Maringá cresceu de forma equilibrada porque na década de 40 foi feito um masterplanejamento. Estamos tendo a oportunidade de planejar o futuro de Maringá hoje, e discutir as estratégias de crescimento e sustentabilidade econômica, com consequência para o equilíbrio social e ambiental", aponta o presidente do comitê gestor do Masterplan, Wilson Yabiku.

Quem canta os clientes espanta

Som alto e funcionários com fone no ouvido não devem fazer parte da rotina de trabalho // por **Lu Oliveira**

Aconteceu comigo recentemente: estava em uma loja de calçados e disse a atendente: "esta música vai fazer a empresa de vocês perder clientes". O motivo da observação era coerente. A canção que servia de fundo musical tinha uma letra que descrevia a mistura "sexo e álcool". Claro, nada pornográfico. Não havia palavrões de porta de banheiro. Apenas mais uma dessas que, juntando meia dúzia de frases e algumas onomatopeias, fazem de conta que são música. Muita gente gosta, é verdade. Mas, em um ambiente comercial, não se atentar a este detalhe pode prejudicar as vendas. Permaneci na loja porque o produto de fato me seduziu. Mas confesso que minha paciência ficou por um fio.

E vamos imaginar que, em vez da letra chula, a música tivesse frases poéticas, açucaradas. Ou quem sabe apresentasse uma mensagem religiosa, que até merecesse ser compartilhada. Mesmo assim, é um risco. E por quê? Simplesmente porque no mundo profissional, em especial no trato com o cliente, é preciso considerar a variedade quase infinita de gostos. Não importa se quem está ao microfone é Anitta, Gilberto Gil ou o padre Fábio de Melo. Se

a intenção é proporcionar um clima agradável, antes de apertar o "play" é bom pensar na repercussão que a trilha sonora poderá causar. Além do gênero musical, observar se o volume está adequado é imprescindível. Uma loja de departamentos, por exemplo, não é uma balada. Só um som ambiente é suficiente.

Outro ponto importante tem a ver com o uso de fone de ouvidos por colaboradores. Cada empresa tem sua maneira de lidar com isso. Algumas podem autorizar que o funcionário ouça suas músicas preferidas enquanto aguarda o cliente ou faz o relatório do mês, mas ele precisa ter o bom senso de, mesmo entretido, estar atento. Caso ele 'viaje' com a música, talvez nem perceba a entrada do cliente ou erre nos cálculos do relatório. Além disso, trata-se de uma atitude deselegante - até mal-educada - atender alguém e não retirar os fones. Toques esquisitos do celular também podem ser um problema. Durante o expediente, melhor deixar no silencioso ou manter uma opção discreta, que não assuste quem está por perto.

Observados esses pontos, a música no ambiente corporativo pode ser bem-vinda e até tornar o clima mais produtivo. Tudo vai depender do bom senso. E isso, a gente sabe, é um ingrediente que nem todo mundo tem.

// **Lu Oliveira** é professora, colunista e escritora

Uma aventura pelo passado

A história da ACIM junto com um passeio pela história de Maringá construída com suor, lágrimas, poeira e barro: eis a proposta do novo livro da Associação Comercial // por Dirceu Herrero

Escrever livros biográficos é uma aventura prazerosa de volta ao passado. Para quem gosta de histórias e causos, é um prato cheio e delicioso. Foi assim, quando escrevemos a obra "O Sonho se Faz ACIM", juntamente com o professor Gilson Aguiar, lançado em 2006. Foi uma delícia sentar com ex-presidentes e colaboradores da Associação Comercial, com o próprio Aguiar, com o José Carlos Valêncio, Neli Poppi, entre outros, e ouvir as façanhas daquela gente corajosa e abnegada que fundou a entidade em 1953.

Agora, em parceria com o pesquisador Miguel Fernando, ao escrever o segundo livro, "A Solidez de um Legado", nos enfronhamos em atas, revistas e jornais antigos, em busca de novos tesouros! O livro narra em detalhes como a ACIM já nasceu grande e se agigantou.

Quem vê a ACIM hoje, não imagina o quanto se trabalhou para que ela chegasse ao nível que está. Não imagina que um dia ela chegou a desaparecer e, tal como fênix, renasceu. E se multiplicou. A obra fala sobre isso e também passeia pela história de Maringá. Alguém consegue imaginar nossa cidade, tão bela, de gente tão acolhedora, sendo palco de tiroteios e brigas violentas? Pois é, já foi assim. Até prefeito apanhou, em pleno exercício do poder.

Uma casa incendiada pelo povo e

um avião da Esquadilha da Fumaça caindo em pleno show de aniversário da cidade são fatos da nossa história. Maringá se fez assim. Com suor, lágrimas, poeira e barro. Maringá produziu a ACIM. E a ACIM retornou muito a Maringá.

Me encanta a obsessão das diretorias da ACIM pelo desenvolvimento. Pela qualidade de vida. Algumas atas narram reuniões de empresários com início às 19 horas e encerramento na madrugada do dia seguinte. Atas escritas em detalhes. E que letra bonita, bem desenhada, tinham os diretores encarregados de relatar as reuniões. Sim, no passado, eles mesmos escreviam as atas!

Aliás, uma das dificuldades encontradas para levantar a história da ACIM é a ausência de alguns livros-ata. Muito provável que os documentos tenham desaparecido entre as várias mudanças de endereço da

entidade. Ai, é preciso, como em um quebra-cabeça, juntar as peças e lançar as hipóteses sobre determinados períodos sem documentação. Houve eleição? Não houve? Quem foi presidente em determinado ano? Sim, são dúvidas que persistem.

Mas, o mais importante da história, acreditamos, está no livro. Uma obra escrita com cuidado sob a supervisão do presidente Marco Tadeu Barbosa, do diretor José Carlos Barbieri, do superintendente João Paulo Silva Junior e do gerente institucional Helmer Romero, e com o apoio de uma equipe de altíssimo nível: o historiador Reginaldo Dias, o revisor José Flauzino, o editor Carlos Venâncio e o economista João Ricardo Tonin.

// **Dirceu Herrero** é jornalista e co-autor do livro "A solidez de um Legado", que traz a história da ACIM e será lançado em abril



// Na década de 70 Comitiva maringaense que foi a Curitiba pleitear recursos para a Universidade Estadual de Maringá

VALE A PENA OUVIR

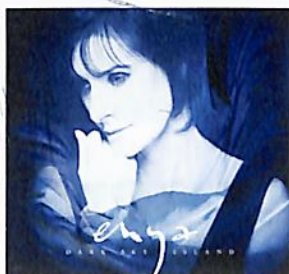
// Josi Costa - jornalista

George Harrison - All Things Must Pass (1970)

Lançado logo pouco após o rompimento de Harrison com Beatles, o álbum é irretocável. Destaque para 'Swish Lord'. É o estilo que você quer ouvir mil vezes

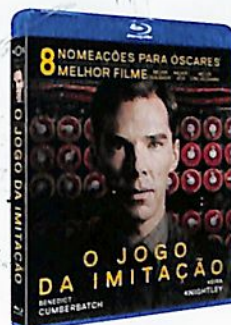
Enya - Dark Sky Island

Após sete anos longe dos holofotes, Enya lança o 8º álbum cheio de positividade, luz e outros 'ingredientes' que mexem com a espiritualidade



VALE A PENA ASSISTIR

// Daniela Parkuts - acadêmica de Comunicação Social



O jogo da imitação

Morten Tyldum (2015)
Alan Turing tem a missão de liderar uma equipe na construção de um projeto. O filme mostra como acabar com problemas de relacionamento



Erin Brockovich, uma mulher de talento

Steven Soderbergh (2000)
Vivido por Julia Roberts, Erin vence um processo milionário ao descobrir que a água de uma cidade está contaminada

O QUE ESTOU LENDO

// Josi Costa - jornalista



Olhai os lírios do campo

O livro conta a vida de um moço de origem humilde, que se casa por interesse. É um convite à reflexão sobre os valores autênticos da vida.

Erico Veríssimo
Editora Companhia das Letras



O Pequeno Príncipe

É uma fábula adorável, em que o autor relata as divergências entre adultos que perderam sonhos e esperanças e crianças que veem a vida sem fronteiras ou obstáculos

Antoine de Saint-Exupéry
Editora Agir

VALE A PENA NAVEGAR E BAIXAR

APP Nu Bank: é uma administradora de cartões on-line que permite gerenciar gastos, sem cobranças de juros e taxas. Após solicitação, o consumidor deve ser aprovado na

análise de crédito

App Zero Paper: verifica em tempo real os gastos de sua empresa e gerencia seu negócio, por meio de relatórios e

controle de contas bancárias de maneira segura

APP Camcard: armazena contatos profissionais por meio de um scanner de cartões de visitas

Indicações Para cultura empresarial podem ser enviadas para o e-mail textual@textualcom.com.br



Prêmio ACIM Mulher será no dia 18

Em 18 de março Eliza Mitie Shiozaki receberá o prêmio ACIM Mulher 2016, concedido pela ACIM e ACIM Mulher. Os convites para a cerimônia, que será a partir das 19h30 no Moinho Vermelho, estão à venda ao custo unitário de R\$ 85.

Eliza é pedagoga, diretora do Colégio São Francisco Xavier há 12 anos, onde leciona há 25 anos e preza pelo ensino que alia modernização e princípios cristãos. Atualmente o colégio tem 700 alunos. A homenageada também atua em projetos comunitários. O nome de Eliza foi escolhido em outubro por uma comissão formada por representantes da ACIM, prefeitura, Codem, Secretaria Municipal da Mulher, Sivamar e Fundacim. A cerimônia terá patrocínio de Cocamar, Colégio Objetivo, Coopercard, GIO, Sancor Seguros, Maringá Park Shopping Center, Sinepe-NOPR, Unicesumar e Unimed. Mais informações pelo telefone (44) 3025-9646 ou pelo email rp@acim.com.br

Feira Mamãe e Bebê

A primeira edição da Feira Mamãe e Bebê teve a data alterada: será entre 5 e 7 de abril no Giardino Eventos. E até lá as empresas podem garantir estandes para participar do evento realizado pela ACIM e Maringá FM, com apoio do ACIM Mulher. Como a feira é voltada para gestantes, mães e crianças de até sete anos, empresas da área da saúde, arquitetura, moda, brinquedos e produtos de higiene podem participar. Durante o evento haverá especialistas de saúde para prestar informações às gestantes, estande de odontopediatria com dicas de higiene bucal para bebês e de escovação para crianças, workshop sobre amamentação e espaço recreativo. Empresas interessadas em expor no evento devem entrar em contato com a MG Macedo Eventos pelos telefones (44) 9912-5500 e 3041-4496, ou pelo email mgmacedoeventos@gmail.com. O contato é Cida Macedo.



Associado do mês

Inaugurado há seis meses, o Mont Serrat Café é uma cafeteria em estilo bistrô, que também serve pratos executivos. Para atender o perfil dos clientes, a empresa apostou no tema "viagem", que influencia tanto a ambientação quanto os produtos da cafeteria nos quesitos diversidade cultural e qualidade. O empresário Alyson Diego Capovilla conta que o local lembra bistrôs europeus e, para completar o clima de viagem, são servidos pratos da culinária de outros países. "Com frequência substituímos as opções do cardápio, principalmente de bolos e tortas, e assim sempre oferecemos novidades", afirma.

Os clientes também apreciam variedade nas refeições. Aos sábados, por exemplo, é servido barreado em homenagem ao prato típico do Paraná, além de outras opções saborosas. Alessandra Ungaro Toná é a chef que desenvolve novidades para cada dia da semana, como filé mignon suíno, purê de maçã, arroz com castanhas, alcatra ao molho de mostarda e risoto de açafrão. "Optamos por pratos que dificilmente são encontrados na cidade, e a ideia deu tão certo que estamos atendendo uma média



Walter Fernandes

de 200 pessoas por dia", comemora. O Mont Serrat Café fica na avenida Doutor Mário Clapier Urbinati, 15, loja 7, Jardim Universitário. O bistrô funciona de segunda à sexta-feira, das 8 às 20 horas, e aos sábados, das 8 às 14 horas.

FESTAS & NOIVAS



Feira Festas & Noivas

Os empresários que ainda não confirmaram a participação na Feira Festas & Noivas devem se apressar para comprar estandes. São 50 espaços voltados para empresas do segmento de festas, como bufês, decoração, fotografia e salões de beleza. As empresas poderão parcelar o aluguel do estande até a data de realização do evento, que será em 2 e 3 de agosto no Moinho Vermelho Buffet. A feira é uma realização da ACIM. Mais informações pelo telefone (44) 3025-9646.

Aconteceu na ACIM

Fevereiro é o mês mais curto do ano, mas as atividades na ACIM continuaram a todo o vapor. Foram realizadas 186 reuniões, com destaque para o encontro de reabertura de linha de crédito para taxistas, promovido pela Fomento Paraná, no dia 3, e a apresentação de um projeto de oftalmologia encabeçado pelo médico Nelson Maimone no dia 1.

Cronograma de obras da Sanepar

Depois que os maringenses ficaram sem água por mais de uma semana devido a problemas no sistema de bombeamento e em parte da adutora de transporte de água bruta, que foram inundados, a Sanepar apresentou, em janeiro, um plano de ações para evitar que a população enfrente novamente desabastecimento em caso de volume de chuvas atípico. O presidente da companhia, Mounir Chaowiche, disse que a conclusão das obras deve acontecer até o final do ano. Por isto, a partir desta edição a Revista ACIM publica o plano de ação apresentado pela empresa e o andamento de cada obra/projeto.

Confira:

OBRA/PROJETO	EM ANDAMENTO	CONCLUÍDA
Perfuração de quatro poços profundos (ampliando para 30% da população atendida por poços)	duas perfurações em andamento	duas perfurações concluídas
Implantação de anéis de reforço na rede para melhoria na distribuição	X	
Implantação de reservatório de 2 mi m ³ no bairro Cidade Alta	X	
Estudo hidrológico para controle de possíveis inundações	X	
Implantação de sistema de monitoramento do nível do rio Pirapó por meio de alertas	X	
Adequação do centro de controle operacional	X	
Aquisição de dois motores elétricos reserva com 1,5 mil cavalos de potência	X (em licitação)	
Revisão do plano de contingência emergencial	X	
Estudo para substituição das bombas por equipamentos submersíveis		X em licitação

FONTE | Sanepar



Walter Fernandes

Lei do ISS Tecnológico

Em uma reunião promovida na sede da ACIM em 5 de fevereiro os empresários puderam conhecer mais detalhes da Lei do ISS Tecnológico.

De acordo com o edital, têm acesso aos incentivos fiscais, as empresas prestadoras de serviços que investirem em pesquisa, desenvolvimento e tecnologia. O objetivo da lei municipal é incentivar a geração de empregos e renda na economia maringense no setor de Tecnologia da Informação. Estão aptas a se beneficiar do programa as empresas que recolherem ISS por 12 meses consecutivos.

Os valores do incentivo poderão ser aplicados em equipamentos (exceto carros), capacitação de recursos humanos, serviços de consultoria, aquisição de software ou infraestrutura necessária para implantação do projeto. O valor do incentivo não poderá ultrapassar R\$ 2 milhões por ano. Os projetos puderam ser protocolados até 29 de fevereiro na prefeitura.

Novos Associados da ACIM

21 de janeiro a 20 de fevereiro

A & B Higienização Automotiva	Lavagem a Seco com Brilho
Abba Investimentos	Leonardo Serra de Almeida Pacheco
Aeronova	Libra Escritório de Contabilidade
Agata Rosa	Loja Miuzza
AGX Comércio de Cosméticos	Lu Bella Confeções Ltda
Anselmo Guedes	Lu Hair Cabelos e Acessórios
Arremate	Lu Variedades
Atacadão das Capas	Madeira Pontual - Madesul
Atlanta Mármore e Granitos	Magali Marieli Conti
Auto Center e Mecânica Ruthes	Makariu's Lanches
Beato Distribuidora	Maringá Rolamentos
Belucci Cosméticos	Marmitaria Tempero da Nona
BF Bread Fast	Minds Escola de Inglês
Bio Excellence Colchões	Miyamoto Imóveis
Brasileirinho Delivery	Mondiale Assessoria
Bruno Valentim Ribeiro	Mr. Cat
Casa Brasil	Nemawashi Cosméticos
Casteg	Nipo Brasil
CD UP Maringá Centro	Nippon Magi
Celestine	Nova Massa
Celso Dias - Studio de dança	Odontologia Preventiva
Centro Educacional CNE	Osmahy Confeções
Cervejaria Cathedral	Panicook
Cia Folk	Paraná Solar
Condomínio Edif. Central Park	Pazflex Colchões Terapêuticos
Comfort Flex Colchões	Pijamas Dorminhoco
Consultório Odont. Borba Gato	Potencial Humano
Craze Suplementos	Primeclass
Credsul	Priscila Modas
Danilos Lanches	Puppet Baby
Dona Lola Roupas e Acessórios	Qualimais Consultoria
Donna Oro	Rak Gesso
Easycomp Internacional	Rede Guia
Eco Planejamentos	Rio do Fogo Comércio de Gás
Elohyn Atelie	Rio do Fogo Máquinas e Equipamentos
English House	Sandomingo
Esfriar Ar Condicionado	Sandra Tortas
Esthetic Dog	Serviço de Táxi Otavio Junior
Estúdio Fotográfico Joel Rossi	Sigma Multi Serviços
Farmácia Valfarma	Sigma Projetos
Freakout	Simone Boer Ramos
Gata Piro	Sonho de Arte Atelie
Genko Esportes	Space Eletro
Geromed	Steviafarma
Grupo Force	Studio K
Guizzi Confeções	Studium C - Salão de Beleza e Estética
HookahTime	Styllus Joia
Iluminasom Eventos	Tadeu e Cia
Imobiliária Laurindo Imóveis	Telma Cristina Souza Kimura
Império Mix	Temperart
Ingá Cursos.Com	Toque D Charme Modas
Ingá Express	Total Calçados
Instituto Global de Coaching	Unique Atelier (Shopping Cidade)
Instituto Ravel de Ensino Superior	UP Photography
IOCC - Instituto de Olhos Cidade Canção	Urias Lanches
Jamil Eduardo Guimarães Feres	Valeeria Confeções
Jr Estética Automotiva	Vidrofix
Koisa Rara	Vilma Modas
LCF Teles ME	W.D Ribeiro Junior



CENTRO DE TREINAMENTO

CURSOS DE MARÇO E ABRIL

MARÇO

- 4 e 5** Assistente administrativo
- 7 a 10** Gestão de eventos
- 11 e 18** Formação de Auditor Interno da Qualidade conforme a Norma ISO 9001: 2015
- 12 e 19** Oficina técnica da Lei Rouanet
- 14 a 18** Líder coach - coaching como ideologia de liderança
- 14 a 18** Super RH: da legislação à gestão
- 16 a 22** Excelência no atendimento: como transformar o consumidor em cliente fiel
- 16 e 17** Recrutar e selecionar pessoas é um talento
- 18 e 19** AT - Análise Transacional
- 19 e 21** Intensivo em oratória
- Dia 19** Crédito e cobrança - visando à redução da inadimplência
- 19/3 a 2/4** Cálculo trabalhista
- 21 a 23** E-commerce - criação e gestão de loja virtual
- 22 e 23** PAE - Programa ACIM de Empreendedorismo: elaboração de plano de negócios
- 28 a 31** Excel corporativo
- 28 a 31** Como montar uma equipe de vendas vencedora
- 29 a 31** Cronometragem e cronoanálise
- 29/3 a 27/4** Loteamento - detalhamento de projetos complementares

ABRIL

- 4 a 7** Corel Draw - ferramenta de marketing para sua empresa
- 8 e 9** Organizando o almoxarifado
- 23 e 30** Auditoria trabalhista
- 25 e 26** PAE - Programa ACIM de Empreendedorismo - Balanced Scorecard e Key Performance Indicators (KPI'S)
- 25 a 28** Gráficos profissionais no Excel
- 26 a 28** Substituição tributária



Copiar, adaptar e melhorar

/ Nailor Marques Jr, é professor, coaching, palestrante e escritor. É autor de "Inteligências para o sucesso"

Henry Ford, que não é o inventor do automóvel, e, sim, o pai da produção em série, teve várias de suas frases transformadas em oráculo. Uma das que mais gosto é: "se você achar que pode ou se achar que não pode, nos dois casos você tem razão". Com a dita crise é a exatamente igual. Se achar que ela vai matar seu negócio ou não, você sempre terá razão.

Vamos encarar os fatos: você não pode baixar a inflação, limpar o Congresso dos desonestos, salvar a Petrobras, acabar com as guerras, colocar fim à seca do Nordeste, baixar as taxas de juros ou melhorar o fluxo de crédito e a capacidade pagadora/compradora das pessoas. Simplesmente porque isso está fora do seu alcance. Então, não é melhor começar a enfrentar problemas reais ou fictícios, por aquilo que está ao alcance de suas mãos?

Quer mudar o mundo? Mude você primeiro. Quer que você e seus colaboradores produzam mais? Crie condições boas de trabalho, converse abertamente sobre planos de manutenção

do negócio e estratégias conjuntas para vencer períodos difíceis. Dê esperanças concretas a quem está com você no mesmo barco. Quer que os clientes percebam sua empresa com melhores olhos? Trate-os de modo diferenciado. Dinheiro não acaba, ele apenas muda de mãos e de interesses. A culpa não é do seu cliente que não tem mais dinheiro, é sua que não o atrai para outros produtos ou serviços. Novas situações demandam novas atitudes.

O desejo profundo de mudanças não fará com que as portas do paraíso se abram para dar a você, sem nenhum esforço, o que a preguiça ou falta de noção impede que consiga. Já tentou investigar o que atrai ou atraía os clientes até você? Já encontrou formas de se comunicar com a carteira de inativos? Já sabe como se explora novos contatos e se reativa os velhos investindo pouco dinheiro em redes sociais? Tem treinado a equipe ou vai esperar a situação melhorar sozinha?

Ninguém aprende a comandar um

navio apenas lendo livros, é preciso entrar no mar, é necessário enfrentar tempestades. Mas os livros e os cursos não deixam de ser necessários. A prática necessita da teoria e vice-versa. Comprometa-se com as ações, não com as intenções.

Num momento de crise, real ou imaginário volto a dizer, porque isso varia em percepção, empresas necessitam de medidas concretas. Fale com clientes, confira o giro de produtos de modo mais efetivo, melhore a forma de comprar, mantenha o ânimo alto (desânimo é contagioso), use o tempo livre para estudar melhor seu mercado, invista em quem vale a pena (e pode acreditar que muitos colaboradores valem), explore opções virtuais, retome contato com clientes antigos de forma simpática, esteja de corpo presente à frente de sua empresa, entenda o que gente diferente faz e, principalmente, não queira reinventar a roda, custa caro, é inútil e ela já existe. Aprenda a copiar, adaptar e melhorar.



Ano 53 n° 562 março/2016. **Publicação Mensal** da ACIM, 44| 30259595 - **Diretor Responsável** José Carlos Barbieri, Vice-presidente de Marketing - **Conselho Editorial** Andréa Tragueta, Cris Schneider, Eraldo Pasquini, Giovana Campanha, 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, Paulo Alexandre de Oliveira e Rosângela Gris - **Jornalista Responsável** Giovana Campanha - MTB05255 - **Colaboradores** Ariádiny Rinaldi, Fernanda Bertola, Giovana Campanha, Graziela Castilho, Josi Costa, Neto Del Hoyo e Wilame Prado - **Revisão** Giovana Campanha, Helmer Romero, Rosângela Gris - **Capa** Factory - **Produção** Textual Comunicação 44| 3031-7676 - **Editoração** Andréa Tragueta **CTP e Impressão** Gráfica Regente - **Contato Comercial** Sueli de Andrade 44| 88220928 - ESCREVA-NOS Rua Basílio Sautchuk, 388, Caixa Postal 1033, Maringá-PR, 87013-190, revista@acim.com.br - **Conselho de Administração** Presidente Marcos Tadeu Barbosa - **Conselho Superior** Presidente Alcides Siqueira Campos, **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 acerto ortográfico da língua Portuguesa.



executive air®



A qualquer hora, em qualquer lugar

Café da manhã



Reunião



Almoço



Jantar com a família



Agora você pode estar em dois lugares no menor tempo

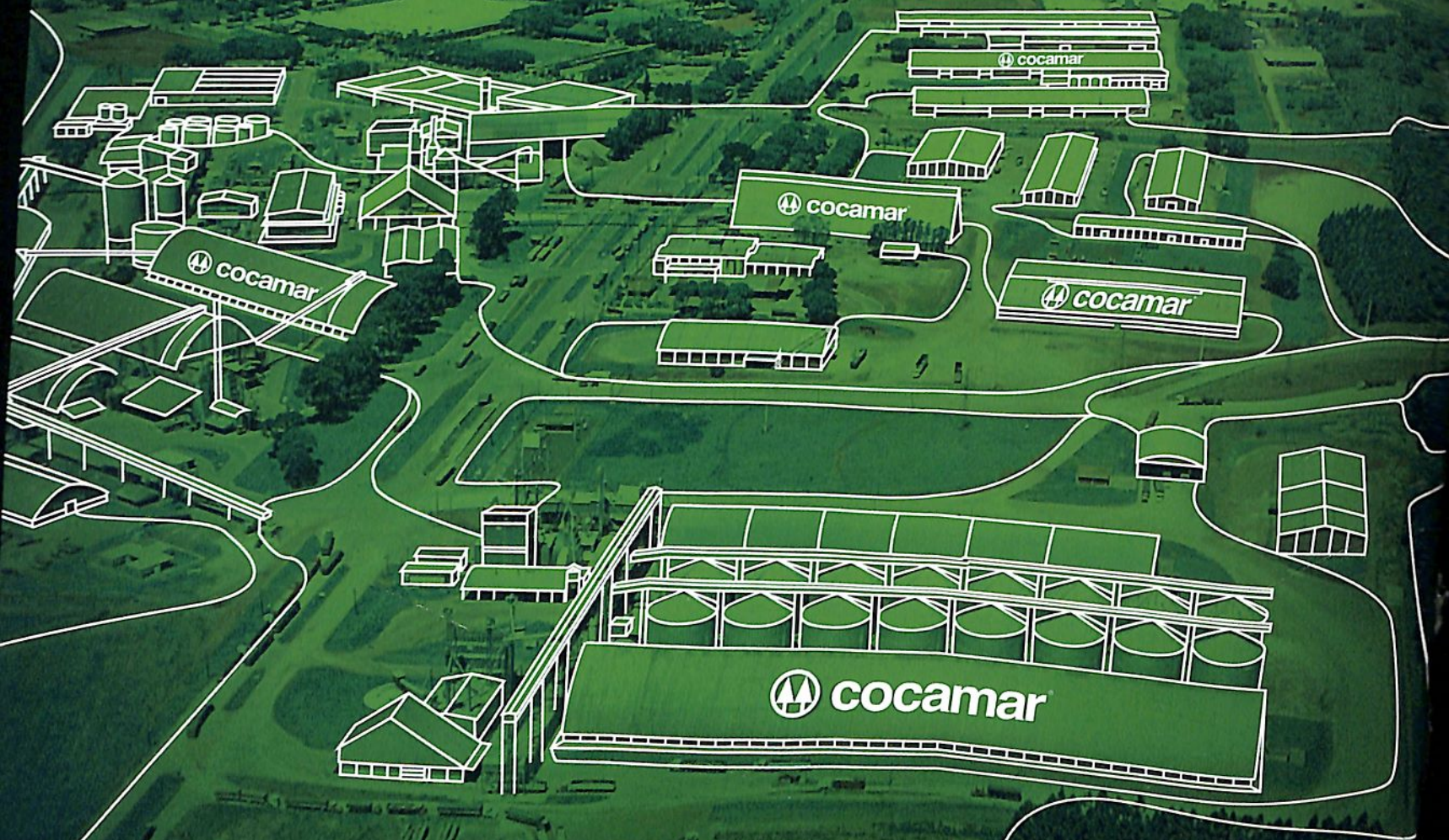


Ligue e faça seu plano de voo:

44 3225-6000
44 9111-2000


contato@executiveair.com.br

RAÍZES DE 53 ANOS SÃO CONSTRUÍDAS PELA COOPERAÇÃO DE TODOS



A Cocamar é construída pela cooperação de mais de 13 mil cooperados - que atuam com a produção de soja, milho, trigo, café e laranja - e 3 mil colaboradores. Hoje, a Cocamar está presente em vários municípios por meio de mais de 60 unidades operacionais espalhadas pelo norte e noroeste do Paraná, oeste paulista e sudoeste do Mato Grosso do Sul.

São raízes de 53 anos que nutrem a cooperativa e dão força para que a Cocamar chegue ainda mais longe!

 cocamarcooperativa

WWW.COCAMAR.COM.BR



cocamar

Cooperado e cooperativa crescem juntos