

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

Junho/2016
Nº 565 - Ano 53
R\$ 5,00

INOVAÇÃO }

EXCELÊNCIA NO
ATENDIMENTO }

ATUALIZAÇÃO
DE CONTATOS }

LIDERANÇA
ASSERTIVA }

**PONTOS DE FORÇA
PARA SUPERAR OS
DESAFIOS DO
CRESCIMENTO**



MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL SOMA 6 MILHÕES DE BRASILEIROS

SE BEBER, NÃO DIRIJA.



UM CHILENO
QUE TRADUZ A

PER
FEI
ÇÃO

Século
A D E G A

Mercado Municipal - Lojas 04, 05 e 06
Fone: 44 3041.9005 - Maringá - PR
Av. Ayrton Senna, 509
Fone: 43 3321.0036 - Londrina - PR

MERCADÃO
Municipal de Maringá
Fonte dos sabores



ACIM

Economia tem que voltar aos trilhos urgentemente

A equipe econômica do presidente interino Michel Temer anunciou, em maio, dias depois do afastamento da presidente Dilma Rousseff, um teto para os gastos públicos, com base na inflação do ano anterior. A medida foi bem vista por analistas e pela classe produtiva, até porque esses gastos vêm subindo numa escalada maior que a economia do país. Outras medidas de longo prazo da área econômica trouxeram novo ânimo. Mas ainda há dúvidas em relação às medidas de curto prazo para que haja a retomada do crescimento. O anúncio de que o déficit entre receitas e despesas chegará a R\$ 170,5 bilhões também trouxe pessimismo no mercado e foi mais uma notícia negativa para uma economia que anda aos solavancos.

Nos últimos 12 meses o país fechou 1,85 milhão de postos de trabalho, o que significa que há 10,2%

dos trabalhadores fora do mercado. Isso representa mais 10,4 milhões de desempregados. O número é reflexo da queda na produtividade e do faturamento das empresas. O crédito está caro e em menor volume e a inflação deve fechar o ano em cerca de 7%, segundo analistas - o número é superior ao teto de 6,5% do sistema de metas do governo.

Os analistas, de acordo com relatório do Banco Central, estimam que a economia encolherá 3,8% neste ano, semelhante ao resultado de 2015, que foi o pior resultado desde 1990, quando a economia recuou 4,35%. Com tantos números negativos, a equipe econômica tem muito trabalho pela frente.

Ainda que o governo não descarte aumento de impostos, entidades como a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) já se posicionaram contra a medida. Num momento em que a classe empre-

serial sofre com a debandada de consumidores e a queda do faturamento, aumentar impostos não é prudente. Os governos têm que criar mecanismos para conter os gastos públicos, em vez de aumentar ou criar impostos.

Além de medidas rápidas e urgentes para cessar a crise econômica e política, os governantes precisam ouvir o clamor da população, que quer mais transparência e eficiência na gestão pública. Os brasileiros não aguentam mais 'arranjos' e manobras para que os maus políticos se perpetuem no poder. Este é ano eleitoral, e a população poderá ajudar a tirar do poder aqueles que não têm cumprido o seu papel e que governam tendo vistas apenas os interesses políticos e pessoais.

// **José Carlos Valêncio** é presidente da Associação Comercial e Empresarial de Maringá (ACIM)

CONCEPT DESIGN

UM NOVO CONCEITO DE PRIMEIRO APARTAMENTO.

Requinte dos grandes apartamentos de alto padrão,
sem espaços privativos ociosos.

ÓTIMA
LOCALIZAÇÃO

Av. São Paulo, 3.103
Entre o Parque do Ingá e a UniCesumar

84,87 m²
área privativa

3 dormitórios
(1 suíte)

2 vagas de
garagem



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)





TERRAÇOS DE
Santorini

PRONTO PARA MORAR

- 3 dormitórios (1 suíte)
- 2 ou 3 vagas de garagem
- 103,71m² área privativa

Entre o Parque do Ingá
e a Unicesumar.

Expo
design

VISITE DECORADO:
Av. São Paulo, 3019.
Das 8 às 18h, inclusive
domingos e feriados.



VENDAS

f/construtoradesign
construtoradesign.com.br

INGAVILLE
I.M.O.V.E.I.S
3026 7675


design
3037 9700



ENTREVISTA //



8

A ideia que o povo brasileiro é pacífico não é verdadeira, segundo o historiador e professor Leandro Karnal: “é absolutamente fantasioso. Há uma longa linha de violência e genocídio no Brasil. De pacífico o povo brasileiro não tem absolutamente nada”

REPORTAGEM
DE CAPA //



16

O número de Microempreendedores Individuais (MEI) já soma mais de seis milhões no Brasil; entre eles está Mara Callegari, que vai dobrar o tamanho do espaço onde trabalha e, com o aumento do faturamento, está estudando a migração para outra faixa tributária

RELACIONAMENTO //



24

Douglas do Amaral, da Aki Imóveis, investe em *networking*, afinal “praticamente todas as pessoas vão precisar de um imóvel. Por isso, é importante estar na mente dos clientes quando esta hora chegar”; veja como evitar a linha que separa bem-relacionados e ‘chatos’

LIDERANÇA //



30

Claudia Baioni começou no McDonald's de Maringá como atendente e hoje é consultora de operações; no cargo, ela faz questão de ouvir opiniões e sugestões dos subordinados, que é uma das receitas de líderes bem-sucedidos

MERCADO //



36

Mesmo diante do mal momento econômico brasileiro, a Ciaseg, de Clodoaldo de Rossi, deve faturar até 30% mais neste ano; para reduzir custos, empresas terceirizam serviços como segurança e limpeza, mas antes de assinar o contrato, confira o que dizem os especialistas

ATENDIMENTO //



42

A vocação para vendas se sobrepôs à timidez de Izabel Abiko, que trabalha desde a década de 70 na Genko; a disposição, o sorriso denotando o gosto pela profissão e a gratidão são as sugestões dela; outros profissionais de vendas dão dicas para o sucesso



ano 53 edição 565
junho/2016

nossa capa:
Factory Total

ACIM

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

A CASA DO
EMPREENDEDOR
EM MARINGÁ

Revista ACIM / 7

Corrupção no Brasil é endêmica e estrutural

O historiador e professor Leandro Karnal questiona: "alguém imagina que as mesmas empreiteiras que construíram a Itaipu, Transamazônica e a ponte Rio-Niterói eram poços de candura e honestidade e, de repente, ficaram infestadas de gente do mal? Não, só que naquela época não se podia investigar" // **Graziela Castilho e Rosângela Gris**

Não é de hoje que escândalos de corrupção na política brasileira são destaques em noticiários dentro e fora do país. E nem poderia ser diferente, já que, segundo o historiador e professor Leandro Karnal, a corrupção no Brasil é uma herança do período colonial. O que torna o momento atual histórico é que, diferentemente de décadas passadas, os holofotes se voltaram para políticos e empreiteiros ligados à presidente afastada Dilma Rousseff (PT). "Na história do Brasil, ética era algo a ser cobrado da oposição anterior", destaca o professor da Unicamp, doutor em História Social. Para ele, a mudança é um "sinal de independência do Judiciário e de força da Polícia Federal".

Em passagem recente por Maringá, a convite do Instituto Cultural Ingá (ICI) e da Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH) Regional Noroeste, Karnal falou também sobre a crise brasileira, o trabalho da imprensa e as relações humanas. Confira:

QUAL A NATUREZA REAL DA CRISE BRASILEIRA: ECONÔMICA, POLÍTICA OU MORAL?

É um conjunto dos três. Há a crise econômica internacional, com a desaceleração do crescimento chinês, que está impedindo o crescimento das exportações brasileiras. Existe a dificuldade com a inflação, que chegou a 83% ao mês no governo Sarney, e agora está próxima de 11% ao ano. Parece pouca coisa,

mas temos uma junção de crise de legitimidade e representação, que nasceu em junho de 2013, quando a população deixou de reconhecer nos partidos políticos, no voto e na democracia representativa as únicas vias para se expressar. Isso pode ser muito rico, mas perigoso. A política discutida na rua não é ruim. O problema é que o país está bipolarizado e as pessoas só querem taxar, adjetivar, classificar. Ninguém

“ Imaginar que todo o mal esteja numa pessoa ou partido é ingenuidade. E se eliminássemos todos os atuais políticos e substituíssemos por pessoas comuns, em quanto tempo este sistema estaria ruim de novo? ”



Walter Fernandes



QUEM É?

Leandro Karnal

O QUE FAZ?

Historiador e professor da Unicamp

É DESTAQUE POR?

Doutor em História Social e autor de diversos livros



escuta ninguém. No momento em que se decide que o indivíduo é 'petralha' ou 'coxinha', morreu a filosofia política e passamos para o campo da adjetivação.

E A NATUREZA DA CORRUPÇÃO NO BRASIL?

É endêmica e estrutural, e está presente desde o período colonial. Hoje, graças à abertura democrática, há condições de investigação. Alguém imagina que as mesmas empreiteiras que construíram a Itaipu, Transamazônica e a ponte Rio-Niterói eram poços de candura e honestidade e, de repente, ficaram infestadas de gente do mal? Não, só que naquela época não se podia investigar. Hoje são investigadas tanto a corrupção passiva, do político, quanto a ativa, do empresário. Estamos discutindo a ética nacionalmente. Um milionário empreiteiro preso no Brasil é um fato inédito. Prendemos apoiadores do governo que estava em curso, e na história do Brasil éti-

ca era algo a ser cobrado da oposição anterior. Getúlio Vargas mandou prender Washington Luiz, a ditadura mandou prender JK [Juscelino Kubitschek]. Sempre investigávamos o governo anterior. É a primeira vez que próceres do então governo foram para a cadeia. É um bom sinal da independência do Judiciário e de força da Polícia Federal.

O SENHOR AFIRMOU QUE AS PESSOAS FELIZES NO BRASIL SÃO AS QUE ACREDITAM QUE A CORRUPÇÃO ESTÁ A CARGO DE UM PARTIDO. NOS ÚLTIMOS ANOS, O ÓDIO POLÍTICO SE INTENSIFICOU E ESTA POLARIZAÇÃO CONTINUA. COMO EXPLICAR ESSE MOVIMENTO?

Gostamos de polarização, é uma forma de pensamento simples. Pensar dialeticamente, contraditoriamente ou filosoficamente é mais complicado. É bom pensar que há certo e errado. Defendo que se algum partido for comprovadamente corrupto

deve ser punido. Porém, imaginar que todo o mal esteja numa pessoa ou partido é ingenuidade. E se eliminássemos todos os atuais políticos e substituíssemos por pessoas comuns, em quanto tempo este sistema estaria ruim de novo? Se o problema estivesse no partido ou no político seria muito fácil porque ele será derrubado, perderá as eleições ou morrerá. Daí o Brasil vai acordar perfeito e maravilhoso no dia seguinte? Não, porque a estrutura de corrupção no país não é de um partido, ainda que alguns estejam ficando notáveis neste aspecto.

É FATO QUE AS REDES SOCIAIS MUDARAM AS RELAÇÕES HUMANAS. MAS A QUESTÃO É: PARA MELHOR OU PIOR?

Toda geração considera a seguinte pior do que a sua. Meu avô reclamava que a geração do meu pai não lia tanto, não obedecia aos pais, era mais egoísta. Meu pai reclamava isso da nossa, e nós reclamamos da

seguinte. Isso é sinal de envelhecimento. Não é um mundo melhor ou pior, é distinto. Numa era sem internet fizemos genocídios como o holocausto. O ser humano é bastante agressivo. O que a internet fez é proporcionar o acesso aos dados e à comunicação.

CONSTRUÍMOS A FANTASIA DO BRASILEIRO COMO UM POVO CORDIAL, NO SENTIDO DE POVO GENTIL. POR QUAL MOTIVO, ENTÃO, OS CASOS DE INTOLERÂNCIA POLÍTICA, RELIGIOSA, DE GÊNERO E RACIAL SE TORNAM MAIS FREQUENTES EM NOSSA SOCIEDADE?

Essa expressão de povo cordial nasceu com Sérgio Buarque de Holanda, em 1936, no livro 'Raízes do Brasil'. Ele explicou várias vezes, mas acho que nunca foi compreendido, que não associou a palavra cordial à gentileza. Cordial quer dizer que funciona de acordo com o coração. *Cordis* em latim é coração. Significa que somos um povo passional, ou seja, que mata emotivamente. Quando o brasileiro mata na torcida organizada do futebol está sendo cordial no sentido de passionalidade. Quando pratica racismo, que é um câncer histórico no país, de novo está sendo passional. Construir uma linha de pensamento que o brasileiro é um povo pacífico é absolutamente fantasioso. Há uma longa linha de violência e genocídio no Brasil. Os números de assassinatos no trânsito e nas grandes cidades estão entre os mais altos do mundo. Onde alguém dispara porque o outro 'cortou' sua frente, ou mata no jogo do futebol. De pacífico o povo brasileiro não tem absolutamente nada.

VIOLÊNCIA, TRAGÉDIAS E CRISES GANHAM AS MANCHETES DE JORNAIS. ISSO É REFLEXO DO INTERESSE DAS PESSOAS, AFINAL, AS EMPRESAS VIVEM DE 'VENDER JORNAIS'. MAS POR QUAL MOTIVO AS MANCHETES POSITIVAS NÃO VENDEM?

Temos pouco interesse pelos aspectos positivos. Faz parte da tradição enfatizar o mal, o limite, a exceção. Mais de um milhão de crianças nascem perfeitamente saudáveis no Brasil, mas os jornais publicam as histórias das que têm microcefalia. Não é a mídia que inventa a violência, e não é o povo que é particularmente violento. É um círculo do qual os dois fazem parte. O que existe no Brasil é a não responsabilização. O povo diz que os políticos são um terror e esquece que eles não são fruto de um golpe de Estado, mas de eleição democrática. A mídia reclama do Brasil e esquece que é uma empresa subjetiva como qualquer outra e não aprende sequer com casos como a Escola Base, em São Paulo. A mídia acreditou numa historinha falsa de uma criança de quatro anos e destruiu a vida de várias pessoas. Ninguém buscou laudo ou provas. Não só a mídia acreditou, como as pessoas.

AS PESSOAS ESTÃO MAIS INDIVIDUALISTAS?

Sempre fomos individualistas, mas o capitalismo liberal e as redes sociais propiciam uma existência mais individual. Sintoma disso é que as pessoas estão expressando opinião a todo instante. Opinião passou a ser algo que todos têm, e a internet deu voz a todos. Ou como diz Humberto Eco: a internet democratizou o espaço para as pessoas idiotas estarem presentes.

A INVEJA É O PIOR OU O MAIS MALÉFICO DOS PECADOS?

Não é o pior, mas o mais envergonhado de todos. É o pecado que ninguém se orgulha de cometer. Já os outros, como a ira e a luxúria, são motivos de orgulho. As pessoas gabam-se por partirem para a briga ou serem conquistadores sexuais. A inveja ninguém reconhece. E há uma confusão entre cobiça, que é o desejo das coisas alheias, e inveja, que é a tristeza pela felicidade da posse do outro. Não existe inveja positiva, existe cobiça positiva. Por exemplo: cobiço o seu inglês, portanto, passo a estudar. Inveja é se entristecer que outro fale inglês também.

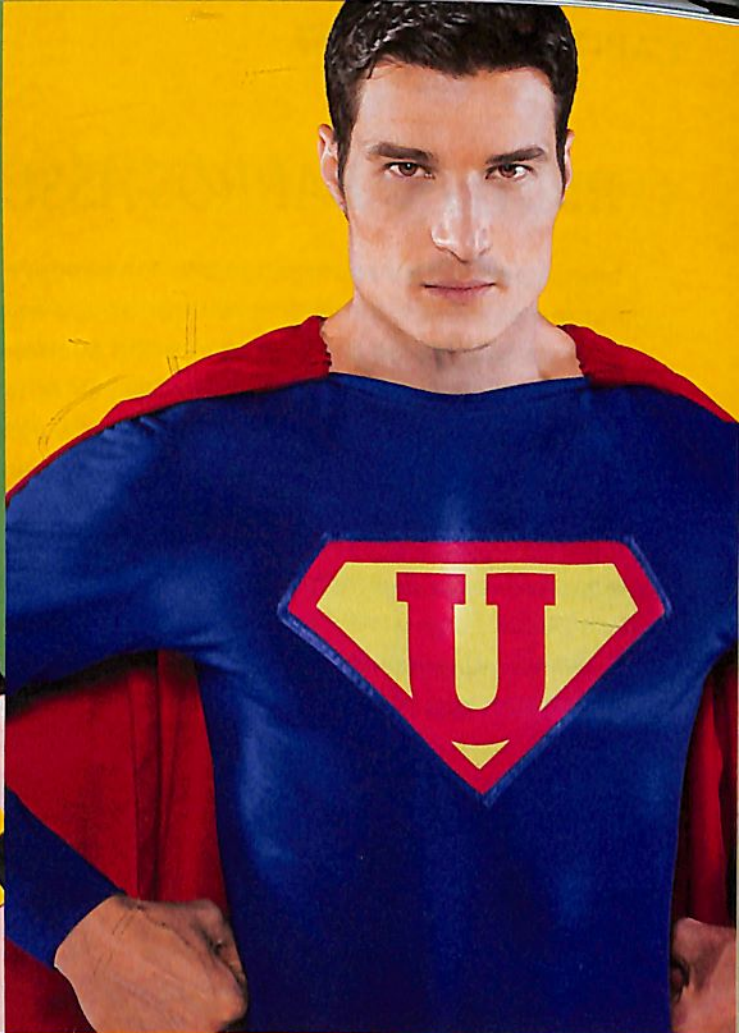
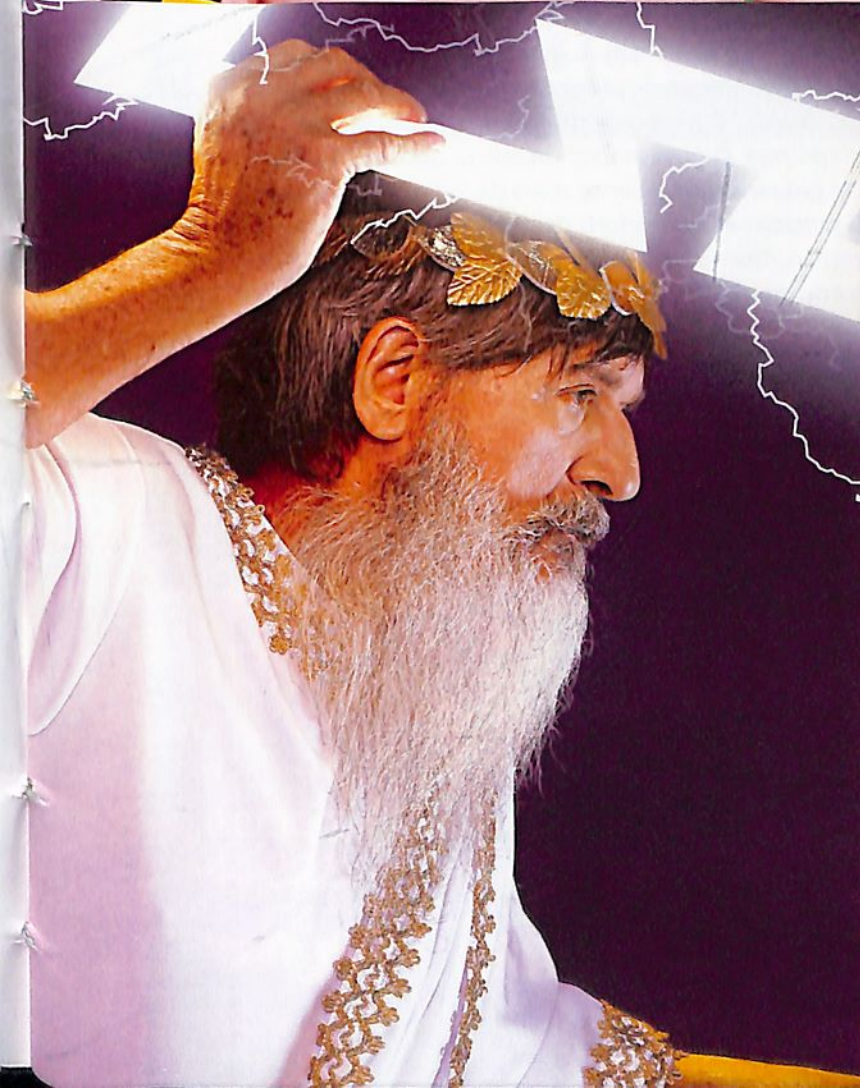
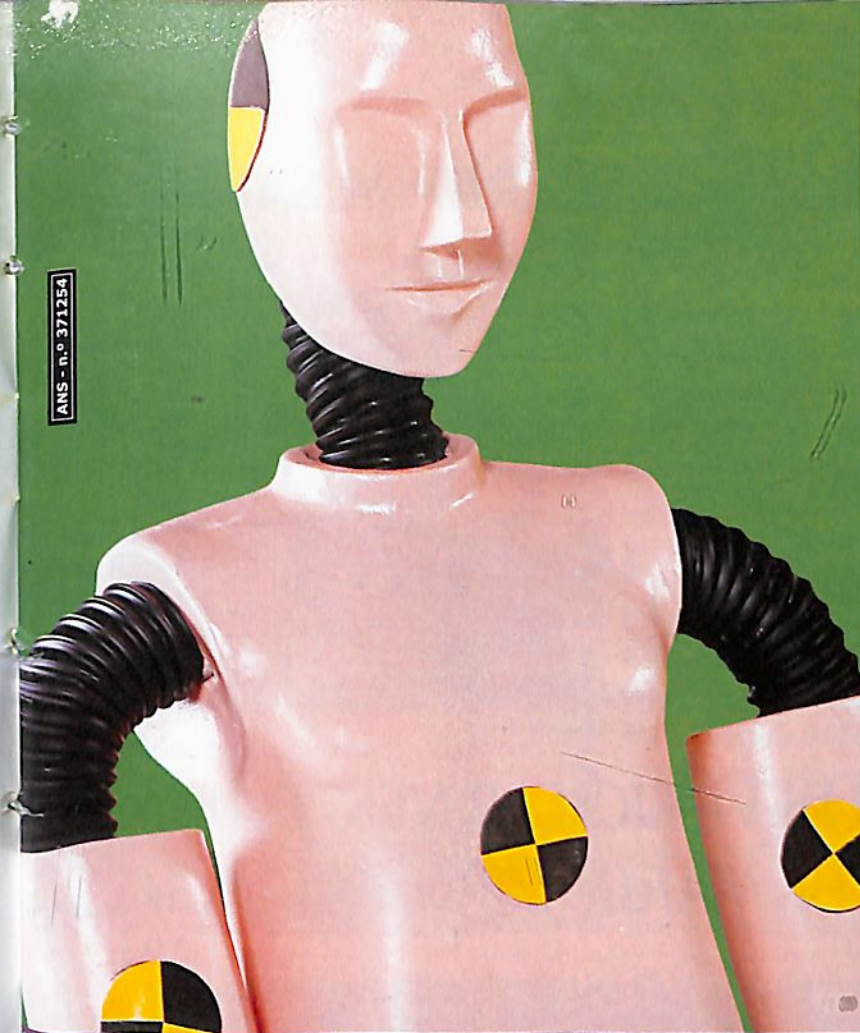
NO LIVRO 'O MAL SECRETO', O ESCRITOR ZUENIR VENTURA DIZ QUE A INVEJA É INCONFESSÁVEL, MAS NINGUÉM SE LIVRA DELA. ESSE É UM SENTIMENTO COMUM A TODAS AS PESSOAS?

É estranha a enorme quantidade de pessoas que diz ser alvo de inveja e a absoluta ausência de pessoas que diz ser invejosa. Inveja é inconfessável, como diz Zuenir, porque é um sentimento de inferioridade, um reconhecimento de que alguém tem ou é mais do que eu.

DE QUE FORMA A INVEJA SE MANIFESTA NO AMBIENTE DE TRABALHO?

É a dificuldade de aceitar o sucesso alheio. Quando se conta uma desgraça no ambiente de trabalho geralmente se colhe relativa solidariedade. Agora, para saber de fato quem é seu amigo, diga que está feliz, amando ou que nunca foi tão bem pago. A grande dificuldade do ser humano é o campo do sucesso, não o do fracasso. Nelson Rodrigues diz que o sucesso é considerado entre nós uma ofensa pessoal.

ANS - n.º 371254



Eles não precisam de Unimed. Sua empresa sim.

**Adesão a partir
de 3 vidas**

Desconto especial
para Associações
Comerciais

Empresa
R\$ 53,29*

Funcionário
R\$ 53,29*
+ coparticipação

Unimed 
Maringá

Vendas Próprias Unimed
44 3221-2722
Representante Autorizado de Vendas
44 2101-7600
unimedproempresa.com

* Valores para contratação do plano empresarial Pró-Empresa I e II, na faixa etária de zero a 18 anos, e valor total da mensalidade de R\$ 106,58. Na simulação deste anúncio foi estimada a divisão de pagamento entre a empresa e o colaborador. Para empresas afiliadas, verifique junto a sua Associação Comercial as condições para contratação ou fale com os vendedores da Unimed ou representante autorizado de vendas. Campanha válida até 15/10/2016 para as novas comercializações do plano Pró-Empresa I ou contratação empresarial. Regras de admissão: titulares, cônjuges, filhos solteiros até 28 anos e dependentes legais. Demais dúvidas, vide o contrato.

RICARDO BARROS ASSUME MINISTÉRIO DA SAÚDE

O ex-prefeito de Maringá (gestão 1989-1993) e ex-deputado federal por cinco mandatos, Ricardo Barros, é o novo Ministro da Saúde, do governo do presidente interino Michel Temer. Barros também foi relator do Orçamento 2016 na Câmara. Em nota à imprensa, ele destaca como prioridades da pasta a melhoria da gestão e do financiamento da saúde; aperfeiçoamento dos sistemas de informação do Sistema Único de Saúde (SUS); ampliação e atualização dos protocolos clínicos e das diretrizes terapêuticas; e fortalecimento da participação dos brasileiros no programa Mais Médicos.

Outro maringaense no Ministério da Saúde é Antonio Carlos Figueiredo Nardi, que passa a ocupar o cargo de secretário-executivo.



Thamyres Ferreira

GOVERNO DEVE LICITAR NESTE ANO DUPLICAÇÃO DE MARINGÁ – IGUARAÇU

O governador Beto Richa anunciou em 13 de maio a duplicação da PR-317 no trecho entre Maringá e Iguaçu. Caberá ao Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem) buscar parceiros para viabilizar o projeto executivo, que será doado para o Governo do Estado, que fará a execução. Segundo o governador, os R\$ 224 milhões previstos para a obra estão reservados – a licitação para contratação da empresa que executará a duplicação deverá acontecer até o final do ano e a obra deve ter início em 2017. O projeto é duplicar 22 quilômetros e construir quatro quilômetros de vias marginais. O termo de cooperação foi assinado pelo governador e pelo presidente do Codem, Edson Cardoso Pereira, em solenidade realizada na Expoingá. O governador ressaltou que a obra eliminará um dos principais gargalos rodoviários da região, por onde passam diariamente mais de 20 mil veículos, segundo o Departamento de Estradas de Rodagem do Paraná. O presidente do Codem destacou a parceria com o governo estadual e ressaltou que a duplicação é importante para região. “Como o governo tem recursos para executar a obra, a comunidade vai se unir para doar o projeto”, disse Pereira.

Walter Fernandes



UNICESUMAR TERÁ MAIS 186 POLOS DE EAD ATÉ 2017



A previsão é que até março do ano que vem todos os 186 novos polos de educação a distância (EAD) da Unicesumar estejam em funcionamento. Com isto, a instituição passará a ter presença em todos os estados brasileiros, com 263 polos. O Ministério da Educação (MEC) publicou, em 16 de maio, no Diário Oficial a autorização dos novos polos. A expansão se dará por três modelos: polos próprios, com parceiros atuais e novos parceiros. Para o projeto de expansão da educação a distância, a instituição investirá R\$ 40 milhões nos próximos 12 meses. Os investimentos se somarão aos R\$ 180 milhões para expansão da modalidade presencial, com a construção de cinco novos campus nas cidades de Curitiba, Londrina, Ponta Grossa, Guarapuava e Arapongas. Iniciada em 2014, a expansão foi planejada a partir de estudos de inteligência de mercado, que analisaram regiões e municípios brasileiros. Em princípio, a instituição teve como objetivo estar presente em todos os estados brasileiros e suas capitais. A escolha das demais cidades levou em consideração o desenvolvimento econômico local, entre outros fatores, como a ausência de ensino superior ou EAD. Atualmente, a Unicesumar soma 80 mil alunos, sendo 15 mil do ensino presencial e 65 mil da EAD. Com a expansão, a previsão é atender cerca de 110 mil alunos até o início de 2017. A instituição oferece 37 cursos de graduação e 36 de pós-graduação EAD.

Informação em tempo real



O melhor que a **TECNOLOGIA**
pode oferecer para sua
EMPRESA.

Decisões mais assertivas,
reduzindo custos e
otimizando resultados.

accion.com.br
44 3225-8686

ACCION
Sistemas para
Gestão e Inovação

COLETA DE LIXO SERÁ TERCEIRIZADA

A prefeitura de Maringá vai terceirizar a coleta de resíduos domiciliares. O edital para a contratação do serviço foi publicado e a abertura dos envelopes com as propostas das empresas interessadas está marcada para 29 de junho. Na concorrência, a administração incluiu os custos para a destinação final dos resíduos e limpeza e desinfecção dos locais onde são realizadas as feiras livres.

A previsão é de gasto máximo de R\$ 30,4 milhões por ano, sendo R\$ 28,7 milhões para os serviços de coleta e destinação final dos resíduos e R\$ 1,6 milhão para a limpeza das feiras.

O edital prevê a coleta e a destinação final de até 9,5 mil toneladas por mês, volume 10% inferior ao coletado hoje. A prefeitura pretende pagar até R\$ 154,16 por tonelada de lixo coletada e mais R\$ 98 por tonelada aterrada. A empresa que vencer a licitação precisará usar 17 caminhões e manter dois de reserva. Também serão exigidos 96 coletores, com seis reservas, 32 motoristas, com dois reservas, além de dois encarregados, um para cada turno de trabalho. A licitação prevê contrato por um ano, renovável por um período de até cinco anos. As entidades, como a ACIM, não foram consultadas sobre a proposta de terceirização.



Walter Fernandes

MARQUISES VISTORIADAS A PARTIR DESTE MÊS

Em ofício encaminhado à ACIM, a Diretoria de Fiscalização da Prefeitura de Maringá informou que iniciará neste mês a vistoria em marquises construídas sobre logradouros públicos e áreas de afastamento.

O objetivo é garantir a segurança desse tipo de construção e impedir a utilização irregular, principalmente de sacadas.

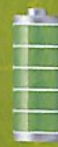
As vistorias serão realizadas a partir de dados do cadastro imobiliário. Serão priorizados os casos de reclamações e denúncias registradas na Ouvidoria, por meio do telefone 156. Em caso de irregularidades, o proprietário será autuado e terá o imóvel embargado imediatamente, conforme o artigo 18 da Lei Complementar nº 888/2011.

MARINGÁ TERÁ CENTRO DE DOENÇAS RARAS

Maringá foi escolhida pelo Ministério da Saúde para ter o primeiro centro especializado em doenças crônicas e raras do Paraná - o serviço será ofertado pelo Hospital Universitário (HU). O ambulatório será referência para 1,2 mil pacientes na macrorregião.

A iniciativa partiu do próprio HU, que há nove meses apresentou o projeto ao governo federal. Para a implantação e funcionamento do centro, serão necessários R\$ 64,6 milhões, o que inclui a construção de um prédio de 19 mil metros quadrados e a aquisição de equipamentos. A expectativa do reitor Mauro Baesso é que até o ano que vem haja a liberação para o projeto.

Outro projeto do HU, mas com etapa mais avançada no Ministério da Saúde, é a construção da Unidade de Saúde Física e Mental para atendimento de crianças e adultos. Os recursos no valor de R\$ 2,6 milhões virão de emendas parlamentares e contemplarão a construção de piscina, sala de musculação, consultórios, salas e academia ao ar livre. A expectativa é que até o ano que vem a unidade esteja em construção.



A família está completa!



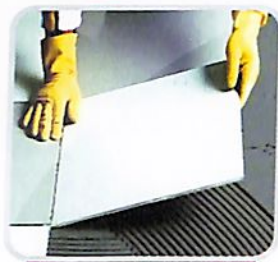
O Cooper Card Multi Benefícios está de cara nova!

Ele antecipa o salário do colaborador, de forma automática e prática. O valor salarial a antecipar é definido pelo empregador, e liberado diretamente no cartão na data estabelecida pela empresa.

Otimiza os processos do Departamento de Recursos Humanos e reduz custos operacionais.

Quer saber mais? Entre em contato com um consultor Cooper Card pelos telefones, **0800 200 6263 | 44 3220 5400**, ou envie um e-mail para sejacliente@coopercard.com.br. Conheça toda a nossa linha de benefícios em www.coopercard.com.br.



Algumas das atividades enquadradas como MEI

Azulejista



Bordadeira



Cabeleireiro



Comerciante



Cozinheiro



Diarista



Encanador



Fotógrafo

Instrutor
de idiomas

Marceneiro



Mototaxista



Pedreiro



Restaurador



Soldador



Taxista

FONTE | Portal do Empreendedor

Crescei e multiplicai

Mais de seis milhões de brasileiros são microempreendedores individuais, uma modalidade que tirou da informalidade quem exerce mais de 500 atividades; mesmo com facilidades de abrir uma MEI, é preciso cuidar da gestão

// **Giovana Campanha e Rosângela Gris**

Considerado a porta para o mundo empresarial, o Microempreendedor Individual (MEI) é, atualmente, a maneira mais simples para quem quer abrir uma empresa no Brasil. E, segundo os dados do Portal do Empreendedor, não são poucos os interessados em se aventurar nesse caminho. Hoje mais de 6 milhões de brasileiros estão enquadrados na modalidade que permitiu tirar da informalidade quem exerce mais de 500 profissões, como diarista, artesão, cabelereiro, fotógrafo e jardineiro. Em apenas um ano, o número de MEIs aumentou em mais de um milhão. Em Maringá, entre fevereiro de 2015 e 2016, o número de microempreendedores individuais cresceu 29%, saltando de 9.375 para

12.085. Em relação aos regularizados, o crescimento foi ainda maior: 62%. No ano passado, 4.590 estavam com o alvará regularizado na prefeitura, este ano são 6.582.

O crescimento deve-se a uma conjuntura de fatores, como o alto índice de desemprego no país, o maior da série iniciada em 2012. De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 10,2% dos trabalhadores estão fora do mercado de trabalho, taxa que representa, em números absolutos, 10,4 milhões de desempregados. Nos últimos 12 meses foram eliminadas 1,85 milhão de vagas de trabalho.

"Parte da procura por MEI são pessoas que perderam o emprego recentemente e, diante da retração do mercado e da escassez de

ofertas, estão partindo para um novo negócio”, reconhece a consultora do Serviço Brasileiro De Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e coordenadora da Sala do Empreendedor, Vânia Paula Claus.

Outra explicação é que esta figura jurídica oferece pouca burocracia e facilidades como acesso a linhas de crédito e benefícios sociais, como auxílio-maternidade e aposentadoria. O crescimento dos MEIs é reflexo ainda de uma mudança de postura das empresas, que passaram a exigir com mais rigor nota fiscal de profissionais que prestam serviços de menor valor.

O Stilo Cabeleireiro ilustra este cenário. Lá há 17 microempreendedores individuais, entre manicures, cabeleiros e esteticistas, que trabalham por comissão. Ao receber o pagamento, eles emitem nota fiscal e estão amparados pela Previdência Social. É graças à formalização que os profissionais também podem comprovar renda, e o estabelecimento paga de forma mais justa os impostos devidos. “Os salões de beleza têm uma característica peculiar: os profissionais recebem comissão de até 80% do serviço. Só que o cliente paga inteiramente o valor do serviço para o salão. Antes pagávamos impostos da totalidade dos serviços. Com a MEI, além dos profissionais terem mais garantia, pagamos os impostos

R\$ 60 mil

é o limite atual de faturamento anual do MEI.

Acima disso passa-se à condição de Microempresa (ME)

Nesse caso, há duas opções:

1 Se o faturamento anual ultrapassar até 20% o limite anual, ou seja, até R\$ 72 mil, o empreendedor deverá recolher o DAS na condição de MEI até o mês de dezembro e recolher um DAS complementar, pelo excesso de faturamento no vencimento estipulado para o pagamento dos tributos abrangidos no Super-simples relativos ao mês de janeiro do ano-calendário subsequente. E a partir daí é preciso recolher como microempresa, conforme a atividade econômica exercida (comércio, indústria e/ou serviços).

2 Se o faturamento anual ultrapassar R\$ 72 mil e for inferior ao limite de opção/permanência no Simples Nacional, passa à opção de microempresa ou de Empresa de Pequeno Porte retroativo ao mês de janeiro ou o mês de inscrição (formalização) caso o excesso da receita bruta tenha ocorrido durante o próprio ano-calendário da inscrição.

Limites de faturamento para o Simples Nacional

Além do MEI, podem aderir ao Simples Nacional microempresas com receita bruta igual ou inferior a R\$ 360 mil e empresas de pequeno porte com receita bruta superior a R\$ 360 mil e igual ou inferior a R\$ 3,6 milhões.

FONTE | Sperandio Cia Contabilidade

que cabem apenas ao salão”, conta a sócia Isabel Rosa.

Isabel só vê vantagens nesta figura jurídica. “Os profissionais de salão trabalham muito e merecem ter direitos previdenciários. É uma pena que nem todos sejam formalizados”, lamenta.

PLANEJAMENTO

Apostar no empreendedorismo ou deixar a informalidade possibilita oportunidades e ganhos, mas traz responsabilidades. A consultora Vânia lembra que a formalização por meio

do MEI dá início a uma carreira empresarial. E junto com a responsabilidade de ser empresário vem as obrigações.

“Muita gente sabe executar a função a que se propõe, mas não sabe fazer gestão. E ao se tornar MEI, independente de motivações, é preciso entender que o negócio precisa dar lucro. E isso passa por ajustes como alinhar o pagamento de clientes ao de fornecedores para evitar desencaixe financeiro”, orienta.

Tal como uma pequena ou grande empresa, o MEI exige planejamento

Walter Fernandes



// Amparados pela Previdência

O Stilo Cabeleireiro conta com 17 microempreendedores individuais, entre manicures, cabeleiros e esteticistas; na foto o casal e sócio Isabel Rosa e Canuto Dias Borborema

financeiro e reserva de capital para reduzir os riscos de fracasso e manter o negócio na etapa inicial. "Não é no primeiro mês que se terá retorno", alerta Vânia.

Essa nova fase exige ainda mudanças na estratégia de marketing. Nada de contar apenas com indicações para aumentar a clientela. Para potencializar o produto ou a prestação de serviço, é preciso investir em divulgação. Uma alternativa eficiente e barata são as mídias sociais.

DIREITOS E DEVERES

Criado pela lei complementar nº 128, de 2008, o MEI pode faturar até R\$ 60 mil por ano e não pode ter participação em outra empresa como sócio ou titular. A formalização é vantajosa, já que o empreendedor passa a ter registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), emissão de notas fiscais, acesso a linhas de crédito exclusivas e a benefícios como auxílio-maternidade, auxílio doença e aposentadoria.

Outra vantagem é ficar isento de tributos, como imposto de renda, PIS e Cofins. Porém, o MEI deve pagar valor fixo mensal, que varia de R\$ 45 a R\$ 50, dependendo do ramo - o valor é destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ISS e é atualizado anualmente, de acordo com o salário mínimo. O pagamento é feito por meio do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) em rede bancária ou lotéricas até o dia 20 de cada mês, que é a mesma data para preenchimento do Relatório Mensal das Receitas do mês anterior. E todos os anos é preciso entregar a Declaração Anual Simplificada.

Apesar do baixo valor, a inadimplência entre os MEIs é alta, chegando a 48% no Paraná e a 55% no Brasil. Para Vânia, os índices ocorrem por falta de conhecimento. "Ao fazer o processo sozinho pela internet, nem



Walter Fernandes

Projeto de ter a própria loja está se concretizando

O projeto de **Sueli Aparecida Compadre** ter a própria loja está prestes a ser concretizado, já que o estabelecimento deve ser inaugurado até o final de junho. A trajetória empreendedora começou há menos de um ano, quando Sueli decidiu incrementar a renda e foi à capital paulista comprar roupas para revender. Era a primeira vez que ela pisava em São Paulo e levou o documento recém-conquistado de microempreendedora individual, o que garantiria a compra de peças em maior quantidade e preços especiais para lojistas. Desde então, Sueli fez clientela e a renda com a venda de roupas femininas, masculinas e infantis é maior que a gerada com o emprego noturno, num estacionamento em que trabalha há 13 anos. A loja própria ficará na avenida Nildo Ribeiro da Rocha, em frente à casa em que Sueli mora. Ela juntou economias, fez um pequeno empréstimo e contou com a ajuda do irmão construtor. E apesar da crise econômica atual, a empreendedora está otimista. Aposta na própria clientela, em indicações e na página pessoal no Facebook para divulgar o espaço. "Estou bastante confiante no sucesso da loja", conta ela, que pela primeira vez está contratando um contador e por enquanto trabalhará sozinha.

sempre o empreendedor lê todas as cláusulas, já que são muitas. E por isso não sabe que precisa recolher o valor mensal", diz, acrescentando que os boletos são disponibilizados no Portal do Empreendedor.

Segundo a lei, esta figura jurídica pode ter um funcionário que receba salário mínimo ou piso da categoria. O custo total do empregado para o MEI é de 11% do salário pago (8% de FGTS e 3% para a Previdência Social).

A formalização do microempreendedor é gratuita e pode ser feita no Portal do Empreendedor (o CNPJ e o número de inscrição na Junta Comercial são obtidos imediatamente, não sendo necessário encaminhar nenhum documento) ou com a ajuda de empresas de contabilidade optantes pelo Simples Nacional, que fazem a formalização e a primeira declaração anual gratuitamente.

Em Maringá, outra opção é recorrer

Formalização garante **mais seriedade**

A Casa Bastos, de propriedade de **Patrícia Bastos**, vai ganhar até julho um novo espaço para atender grupos de até 30 pessoas. O espaço fica na Zona 5, onde Patrícia mora, produz e comercializa refeições saborosas e congelados, de quarta-feira a sábado. Nos outros dias e nos horários em que não está se dedicando à elaboração de massas artesanais, com molhos caseiros, além de outros pratos de dar água na boca, a psicóloga atende os pacientes num consultório.

Foi a oportunidade de sair da informalidade, depois de mais de dois anos de trabalho como chef, e de atender empresas que levou Patrícia a se tornar microempreendedora, em novembro do ano passado. Depois da formalização, recebeu equipes da Vigilância Sanitária, que atestaram que a cozinha onde os alimentos são produzidos seguem as normas vigentes, o que inclui contar com extintor e telas nas janelas. É naquela cozinha que Patrícia produz comidas árabes, escondidinho, filés à parmegiana, feijoada (no inverno), bolos, pães de mel, geleia, antepasto e outros pedidos da clientela cativa, inclusive para o serviço de chef que ela atende em domicílio ou em empresas. A formalização também está dando a oportunidade de intensificar a divulgação do serviço. "É uma forma de transmitir mais seriedade", diz. Otimista, ela faz planos de contratar um funcionário.



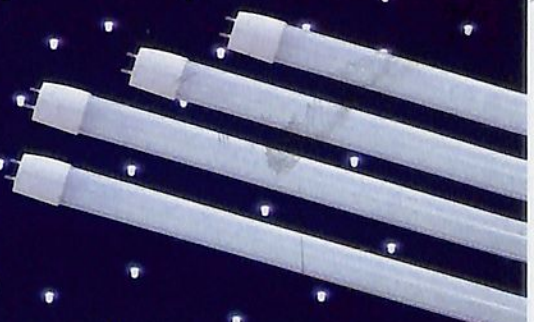
Walter Fernandes

LÂMPADAS

LED+

**ECOLÓGICA
+ ECONÔMICA**

ELETROBRASIL
MATERIAIS ELÉTRICOS



Av. Brasil, 2.538

44 3227-2161

Bancos disponibilizam linhas exclusivas

Bancos e cooperativas de crédito como o Sicoob oferecem linhas exclusivas **para Microempreendedores Individuais (MEIs)**, com taxas de juros atrativas.

A Fomento Paraná, por exemplo, que tem escritório na ACIM, tem uma **linha de microcrédito de até R\$ 20 mil**, com taxa de juros que varia de 0,61 a 1,13% ao mês. O prazo de pagamento é de até 36 meses. Para ter acesso, o MEI precisa ter pelo menos seis meses de atividade.

à Sala do Empreendedor, que fica no prédio da Prefeitura. Lá os interessados contam com ajuda e orientação. "Esclarecemos as dúvidas e apresentamos todas as obrigações e direitos dos MEIs, além de encaminharmos o processo, inclusive o pedido de alvará na Prefeitura", esclarece o agente de desenvolvimento Victor Mello, responsável pela Sala do Empreendedor. O atendimento é feito diariamente, das 8 às 17h com intervalo para almoço das 11h30 às 13h30.

No Ponto de Atendimento ao empreendedor, que fica na Acim, também é possível esclarecer dúvidas sobre MEIs.

O MEI não precisa escriturar livro (diário e caixa), mas deve guardar todas as notas fiscais de compras, documentos do empregado contratado e canhoto das notas fiscais.

É importante ressaltar que a atividade exercida, mesmo que em casa, precisa de autorização prévia da prefeitura, o que torna necessário cumprir as normas de ocupação do município e verificar se a atividade pode ser exercida no local escolhido.



Walter Fernandes

De assalariada à microempreendedora

Até pouco tempo, **Cinthia Cristine Bienemann dos Santos** trabalhava em frente a um computador, em uma empresa de televendas. Hoje, ela percorre os salões de beleza de Maringá para apresentar a vasta linha de produtos da Kevon Cosméticos, marca mineira que representa desde novembro de 2015. Além do ambiente de trabalho, a 'nova' carreira de vendedora trouxe outra mudança. Cinthia deixou a condição de assalariada com carteira assinada para se tornar microempreendedora individual (MEI). "Já pensava em ter um negócio próprio e quando surgiu a proposta de representar a Kevon, aceitei", conta, acrescentando que pesaram na decisão a perspectiva financeira e a flexibilidade de horário. Cinthia já conhecia o MEI, inicialmente, por meio de reportagens, mas ainda assim decidiu procurar ajuda na Sala do Empreendedor. "Foi muito fácil. Fiz um curso, recebi todas as instruções e o suporte necessário", relata. A agora microempreendedora recebeu dicas e orientações de gestão do negócio, e tem cumprido algumas à risca, como reservar parte da renda para capital de giro. Embora ainda distante da meta de ganho mensal, Cinthia acredita estar no caminho certo e comemora os primeiros clientes fixos.

PROFISSIONALIZAR A GESTÃO

MEIs e empresários que desejam realizar financiamentos têm mais eficácia se profissionalizarem a gestão. O alerta é do diretor executivo da Noroeste Garantias, Rafael Thibes. A Noroeste é uma associação criada para apoiar empresas que não têm garantias reais. É uma ponte entre empresários e instituições financeiras, com a vantagem de prestar consultoria e indicar a melhor operação de crédito,

conforme as necessidades do cliente.

Se o empresário não fizer boa gestão do seu negócio, fica difícil para a instituição financeira identificar a capacidade de pagamento. Os principais empecilhos listados pela Noroeste Garantias para a liberação de crédito são: falta de controle de vendas; o empresário não consegue identificar qual é o lucro; misturar contas pessoais e da empresa; e restrição cadastral.

Depois de MEI, **micrompresária**

Microempreendedora individual desde 2011, **Mara Calegari** viu a clientela crescer, ganhou visibilidade nas técnicas de design de sobrancelha e de micropigmentação e está estudando, junto com um escritório de contabilidade, a migração para o Simples Nacional. A mudança de sistema tributário por causa do aumento do faturamento vem com outra boa notícia: depois anos de muito trabalho, o espaço onde ela está instalada, na avenida Brasil, dobrará de tamanho, já que a empreendedora alugou uma sala ao lado. Para a execução da obra iniciada em abril, e prevista para ser concluída em três meses, e compra de mobiliário, Mara recorreu à Fomento Paraná e contraiu empréstimo de R\$ 15 mil, com juros mais acessíveis. Com espaço maior, Mara passará a ministrar cursos individuais ou em dupla sobre as técnicas que aplica. Também será possível expandir os serviços, com a oferta de depilação a laser e estética. E mais profissionais deverão se juntar a ela e à funcionária contratada há quatro meses para cuidar da administração da empresa.



Walter Fernandes



Ultra Compact PC®

Desempenho de PC. Flexibilidade Mobile.

Você vai se surpreender com a sua mobilidade e desempenho em um tamanho tão compacto e, o melhor de tudo, possui Dual Boot com Windows 10 e Android. Ligar, selecionar e usar! Ideal para reuniões, ambientes compartilhados, apresentações e outras tarefas cotidianas que exigem flexibilidade, desempenho e dinamismo.

Já vem com
Windows 10
e Android!



Dual Boot

Transforme qualquer monitor ou TV com HDMI em um computador com o Ultra Compact PC® Intel.



(44) 4009-9090

syma.com.br

Av. João Paulino Vieira Filho, 625
Novo Centro, Maringá, PR

Filha segue caminho da mãe

Zélia Aparecida da Silva de Oliveira se tornou microempresária individual há pouco mais de cinco meses, embora já trabalhe como manicure e massagista há quase três anos. Ela revela que foi 'atraída' para a formalidade pelos benefícios previdenciários assegurados ao MEI. "Agora recolho INSS, algo que não fazia no passado. E o melhor é que o valor que preciso pagar por mês é bastante acessível", comemora Zélia, referindo-se ao pagamento mensal do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), compromisso que procura manter em dia. Para a manicure, os direitos



Walter Fernandes

previdenciários recém-adquiridos significam mais tranquilidade e segurança à família. Motivos que levaram a filha **Aquila de Oliveira**, também manicure, a seguir os mesmos passos por iniciativa e insistência da mãe. "Primeiro abri a minha MEI e depois levei a Aquila para fazer a dela", conta.

Agora Zélia incentiva as amigas a seguir o mesmo caminho. Para convencê-las, além dos benefícios previdenciários, usa como argumento a facilidade para abertura do MEI e a oferta de linhas de crédito específicas, um benefício que não descarta utilizar caso precise investir na compra de materiais.

Formalizar para diversificar a clientela



Walter Fernandes

Há quase cinco anos, **Natalia Cristina Gonçalves Moraes** atua como arte-finalista. Hoje autônoma, ela trabalha na criação e desenvolvimento de materiais gráficos e digitais em casa. "Prestando serviço consigo uma renda melhor e ainda tem a vantagem de flexibilidade de horário". Ela espera aumentar a renda na condição de microempresária individual. Ela concluiu o processo de formalização no mês passado sob a orientação dos profissionais da Sala de Empreendedor e faz planos de expandir a clientela. "Os clientes vieram por meio de indicações. Daqui para frente pretendo focar em empresas maiores, já que como MEI posso emitir nota fiscal, bastante exigida no meio corporativo", explica. Desde que decidiu se formalizar, Natalia intensificou a divulgação do trabalho em redes sociais. Também criou materiais gráficos para entregar nas visitas que pretende fazer.

SANCOR SEGUROS DO BRASIL S.A. - CNPJ 17.643.407/0001-30. Automóveis - Processo SUSEP 18.414.900/2017. O registro desta, pelo IN SUSEP não implica, por parte da autarquia, inscricao ou reconhecimento à sua cobertura de seguro.

SEGUROS DE AUTOMÓVEIS DA SANCOR SEGUROS.

Proteção para veículos e passageiros.
São diversas opções de coberturas, com
assistência 24 horas e danos materiais
e corporais, inclusive a terceiros.

Tudo bem. Tudo seguro.



**SANCOR
SEGUROS**

// Valorizar para ser valorizado

"Como ter uma boa rede de contatos? Interessando-se verdadeiramente pelas pessoas", sugere o publicitário Felipe Sena



Networking: use, mas não abuse

Rede de contatos profissionais é crucial, mas é preciso cuidado para não ganhar fama de 'arroz de festa' ou de 'chato', principalmente em eventos e nas redes sociais

// por Wilame Prado

Em tempos de crise é assim: desempregados e empreendedores lembram da necessidade de voltar os olhos para a extensa lista de contatos. Ativar o *networking* pode ajudar na recolocação ou em novos negócios. Mas não será novidade para quem recorreu emergencialmente à rede de contatos, receber uma chuvarada de "nãos" ou pior: ter de encarar o silêncio acachapante das mensagens ignoradas.

Um bom *networking* continua sendo ferramenta preciosa para qualquer profissional. O publicitário e *trainer* Felipe Sena diz perceber a dificuldade em manter uma comunicação saudável no mundo corporativo. Ele explica que no mundo dos negócios sempre se pensou em *networking*, mas infelizmente poucos conseguem efetivá-lo, porque não estão interessados em valorizar o próximo, para depois ser valorizado. "Como ter uma boa rede de contatos? Interessando-se verdadeiramente pelas pessoas. Não criticando, sorrindo", afirma ele, que há três anos trabalha na franquia ma-

ringaense da Dale Carnegie Training. A rede de contatos não deve ser acionada apenas em emergências ou no desespero. "Uma boa rede é composta simplesmente por pessoas pelas quais você poderá fazer parcerias, trocar ideias e até pedir dicas."

O empresário Douglas Lopes do Amaral trocou uma carreira voltada à Educação Física pelo empreendedorismo no ramo imobiliário. O diretor do Grupo AKI olha para a trajetória de quase uma década e considera crucial a dedicação que teve em seu *networking*. Ele afirma que, para construir essa rede de contatos funcional, é preciso ter acima de tudo respeito. "Valores de berço, como educação e humildade, inspiram confiança. Assim, as pessoas querem sempre ter você por perto, e isso ajuda muito", considera Amaral. "Imóvel não é um produto que os clientes consomem todo mês. Mas praticamente todas as pessoas vão precisar desse produto. Por isso, é importante estar na mente dos clientes quando esta hora chegar", reforça.



Walter Fernandes

// Educação e humildade contam pontos

Praticamente todas as pessoas vão precisar de um imóvel, por isso, é importante estar na mente dos clientes quando esta hora chegar", diz Douglas Lopes do Amaral, do Grupo Aki



Walter Fernandes

// Para extrovertidos?

Para o empresário André Botelho, da Lotus Construtora, educação e cortesia são atributos relevantes no networking, e isto os introvertidos também podem ter

SÓ PARA EXTROVERTIDOS?

Isso não significa dizer que os tímidos e os mais sérios são incapazes de nutrir boas redes de contatos. "Visito frequentemente um cliente que respeito muito e gosto de ouvir suas dicas. Ele é um profissional respeitado e CEO de uma grande empresa local. Não é extrovertido, mas é detentor de algo incomum: gosta de pessoas", exemplifica Sena. "Tímidos e sérios também podem fazer *networking*, mas é preciso valorizar quem está à sua volta."

O empresário André Botelho, da Lotus Construtora, lembra que o grande objetivo do *networking* é criar uma rede de contatos profissionais e não fazer novos amigos. "Educação e cortesia são atributos muito mais relevantes, e isso tanto os extrovertidos como os introvertidos podem ter", diz.

REDE NA REDE

Nessa linha que separa fazer contatos profissionais e não amigos, as redes sociais podem ser usadas equivocadamente. "São ferramentas excelentes para ficarmos antenados ao que está acontecendo, ao que as pessoas gostam, o que postam, sobre o que conver-

sam, quais seus ideais, para qual empresa estão trabalhando, mas nada substitui o olhar e o ouvir", alerta o *trainer* da Dale Carnegie.

É na rede social, também, que muitas vezes as pessoas acabam cometendo o erro de só lembrar dos contatos na hora do desespero. "O Facebook mostra quando um 'amigo' faz aniversário. Mas quando você o parabeneza pela rede social, sabe o que significa? Desculpe, mas você não é tão importante a ponto de te ligar ou fazer uma visita", critica Sena.

Amaral recomenda entender para qual público se está falando. Os jovens, na opinião dele, fazem um bom *networking* via redes sociais. Os mais velhos preferem canais tradicionais. "Quem detém o poder da economia são pessoas que hoje têm entre 50 e 70 anos. Muitos não se dão tão com tecnologia, por isso digo que temos que equilibrar as redes sociais."

'ARROZ DE FESTA'

O velho jargão "quem não é visto, não é lembrado" tem seu sentido quando o assunto é *networking*. Porém, conforme recomenda Sena, é preciso cuidado para que uma



1 TORNE-SE UMA PESSOA AMIGÁVEL. DE QUE MANEIRA?

- Não critique, não condene, não se queixe
- Aprecie honesta e sinceramente
- Torne-se verdadeiramente interessado na outra pessoa
- Seja um bom ouvinte; incentive as pessoas a falar sobre elas
- Faça a outra pessoa sentir-se importante e faça-o com sinceridade

2 CONQUISTE AS PESSOAS PARA O SEU MODO DE PENSAR. COMO?

- A única maneira de ganhar uma discussão é evitando-a
- Respeite a opinião dos outros. Nunca diga "você está errado"
- Se está enganado, reconheça o erro rápido e energeticamente
- Procure honestamente ver as coisas do ponto de vista do outro
- Apele aos mais nobres motivos

3 SEJA UM LÍDER. É POSSÍVEL?

- Comece com um elogio e uma apreciação sincera
- Fale dos próprios erros antes de criticar o outro
- Faça perguntas em vez de dar ordens diretas
- Elogie o menor progresso e elogie todos os progressos
- Seja sincero na sua aprovação e prodígio no seu elogio
- Dê à outra pessoa uma boa reputação para ela zelar

FONTE | Principais focos de Dale Carnegie, autor do best-seller "Como fazer amigos e influenciar pessoas" (www.dalecarnegie.com.br)

atuação incisiva em eventos sociais não proporcione, mais tarde, uma alcunha desagradável. "Para quem quer aumentar o *networking*, incentivo a participação em eventos e datas sociais, mas com cautela. Nessas oportunidades, a pessoa deve se interessar pelos outros e não distribuir cartão de visitas para todo mundo, porque assim se corre dois riscos: de ser chamado de 'arroz de festa' e, o pior, sofrer rejeição dos outros, que, ao verem você, logo dirão 'lá vem o chato'", alerta.

Amaral diz ter encontrado outro caminho para evitar os perigos dos eventos sociais em meio às tentativas de *networking*. Para ele, é possível criar laços profissionais fortes nos ambientes chamados de *coworking* - modelo de compartilhamento de

espaço e recursos de escritório em um mesmo ambiente.

Uma das atuações do Grupo AKI é a oferta de espaços. Por esta razão, o diretor mantém um leque de contatos com gente de diferentes áreas. "Essa geração que apostou no *coworking* não esconde a receita do bolo, ensina e quer aprender. Criam-se, com isso, novos negócios, novas parcerias, com fusões que estimulam redução de custo e, claro, um *networking* extremamente eficaz."

RELACIONAMENTO CORTÊS

Em vários consultórios médicos, o paciente liga e recebe a informação que o profissional só terá disponibilidade na agenda para daqui três meses, ou de que parou de atender quem não é paciente antigo. O pior é quando o

paciente simplesmente não consegue retorno do profissional mesmo já tendo feito consultas com o médico. Isso sem falar no desinteresse que alguns demonstram pelo paciente, esquecendo-se de que estes, na verdade, são consumidores.

Para o médico ginecologista Weber Moraes, que é professor no Instituto de Ensino e Pesquisa do Hospital Sírio Libanês (SP), a culpa da falta de comunicação acaba sendo tanto do paciente quanto do profissional. "Aquele relacionamento cortês e respeitoso que estreitava laços foi sendo substituído pela relação de prestação de serviço pura e simples. O médico é um prestador de serviço e tem sido tratado como tal. Lidamos muito mal com as frustrações, e se o paciente não tiver obtido o sucesso desejado em determinado

tratamento, independentemente do esforço médico, recai sobre o profissional esta responsabilidade. Médico e paciente deixaram de ser parceiros, são adversários”, lamenta Moraes, que mesmo diante de uma agenda lotada, sempre retorna as ligações e mensagens dos pacientes.

Em meio a essas dificuldades, o ginecologista diz procurar manter um relacionamento saudável com os pacientes, nem tanto pelos benefícios do *networking*, e sim para manter um bom ambiente de trabalho. “Estabelecer uma rede de conhecidos e estreitar laços torna virtuoso o trabalho. Empenhe-se em ofertar qualidade, pois você está entregando seu produto a alguém que quer bem e, acima de tudo, que torce por seu sucesso. Gera um ambiente proativo”.

Após ter atendido – só em seu consultório – mais de nove mil pacientes, Moraes faz um alerta: “ter uma rede de conhecidos não significa uma exploração desses contatos, nem tampouco se sentir desprestigiado caso seus anseios não forem atendidos imediatamente”.



Walter Fernandes

// Mais de 9 mil pacientes

O relacionamento cortês e respeitoso que estreitava laços foi sendo substituído pela relação de prestação de serviço pura e simples, diz o ginecologista Weber Moraes



FÁBRICA - AV. NILDO RIBEIRO DA ROCHA, 4292



DIRETO DA FÁBRICA

Brasil de Coração
MOVEIS EM ALUMÍNIO E FIBRA

SHOPPING CATUAI AV. COLOMBO, 9161 | MARINGÁ - PR | (44) 3024-5006 | (44) 3123 5111 | (44) 9922-8999 | WWW.BRASILDECORACAO.COM

Críticas que vêm de baixo



É preciso saber ouvir as críticas, ter capacidade de autoanálise e, quando necessário, admitir os erros. Também há comparações e semelhanças de atos que devem servir como reflexão. Os erros dos outros podem se repetir em nós, porém, não é uma condição para todos os nossos atos. Deve-se saber comparar e evitar buscar iógica descabidas. Do que estou falando? Não somos a Venezuela!

Quando houve o afastamento da presidente Dilma Rousseff, países da União de Nações Sul-Americanas (Unasul) - destaques para Venezuela, Cuba, Bolívia, Honduras e Nicarágua - abraçaram o discurso do impeachment como golpe. Não querem reconhecer o afastamento de Dilma e o governo de Michel Temer. Dizem que o afastamento da presidente é inconstitucional e antidemocrático.

O Brasil tem um regime repre-

sentativo que, mesmo em fase de amadurecimento, dá bom exemplo de liberdade para a América Latina. Não estamos condenados a ditadores que tentam distorcer um regime democrático. O presidente, ou melhor, ditador Nicolás Maduro é um bom exemplo de falsa república. Ele implanta um Estado de exceção para evitar a oposição do Congresso e justifica a crise econômica da Venezuela como um ato da oposição e manobra dos Estados Unidos. Um discurso velho que, em meio a ignorância, tem quem acredite.

Estamos em um continente recheado de governos autoritários, de ditadores de discurso populista que mantêm uma grande quantidade de população na miséria econômica e educacional para a manutenção do poder.

Vale lembrar que à medida em que a renda da população melhora

e o nível educacional se eleva, menos apoio há para regimes ditos de "esquerda" ou populistas. Uma população miserável tende a esperar um milagre, volta-se para os discursos dos salvadores da pátria, messiânicos. Por isso, os partidos dos ditadores têm cheiro de fanatismo religioso.

Temos que defender a liberdade, a representatividade e a democracia. Também é preciso lembrar da responsabilidade dos discursos eleitorais. Transparência da administração pública é fundamental. Os escândalos da Operação Lava Jato e outros que devem surgir nos colocam diante de homens públicos corruptos que devem ser punidos, afastados da vida pública.

A república é permanente, os governantes passam. No dia a dia de nossos atos damos o tom do que consideramos relevante. O grau de preocupação com a questão política demonstra nosso interesse em preservar a democracia. Por isso, tirar as pessoas da miséria econômica e educacional deve ser nossa principal meta. Entre outras coisas para evitar comparações descabidas.

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



MIRAI TOWER - MARINGÁ



BHTC - BOTUCATU



INFINITY - BAURU



EVIDENCE - MARÍLIA



YOONE CURY - BAURU



PLAZA SONNETO - BOTUCATU



RITZ - BOTUCATU



PHTC - PRESIDENTE PRUDENT



LEVILLE - BOTUCATU



LEVILLE - BAURU



INFINITY - JAÚ



DINKELL - SÃO MANUEL

É tempo de líderes destemidos

Investir na motivação, comunicação e numa gestão descentralizada é o caminho para evitar o medo de fracassar da equipe; com a palavra, gestores que ascenderam na empresa e consultores
// por Graziela Castilho, Josi Costa e Rosângela Gris



Walter Fernandes

// Liderança exige amadurecimento

Claudia Baioni, começou como atendente e hoje é consultora de operações do McDonald's em Maringá: "todos sabem que têm oportunidade de crescer"

Em 2007, Claudia Baioni assumiu a função de consultora de operações do McDonald's. Desde então, cabe a ela a gestão e coordenação das operações dos cinco restaurantes da rede de fast food em Maringá, que empregam 320 colaboradores. Na função, ela não ignora as opiniões e sugestões dos subordinados. "É impossível gerir um negócio sem ouvir as pessoas envolvidas", declara.

Adepta de uma gestão participativa, a consultora de operações costuma consultar os gerentes antes de fazer mudanças ou ajustes nos restaurantes. Eles opinam tanto em questões relacionadas ao quadro de funcionários - seja para demissões, contratações ou promoção - quanto sobre o funcionamento e atendimento do restaurante.

"Cada gerente conhece bem a sua equipe e o funcionamento do restaurante. Como poderia impor uma mudança sem ao menos saber a opinião dele? O relacionamento que temos é de parceria e respeito ao trabalho do outro, dois pontos determinantes para o sucesso da empresa", opina.

Na condição de líder, Claudia cita ainda a política de valorização do McDonald's como importante aliada. Dentro da empresa, os cargos de coordenação e gerência são todos ocupados por funcionários promovidos da base.

Hoje no topo da tabela organizacional, a consultora de operações começou a trabalhar na empresa como atendente, em 1994. De lá para cá, passou por todas as funções até chegar à atual. Trajetória semelhante à trilhada pelos gerentes atuais dos cinco restaurantes. "Assim como eu, eles começaram como atendentes. Alguns eu mesmo contratei quando estava em outra função. Crescemos juntos na empresa, conhecemos a política e



Walter Fernandes

// Centralização não ajuda

"As pessoas querem ser ouvidas, porque no contexto atual são formadoras de opinião e querem transferir esse comportamento para o ambiente corporativo", diz a coach Sirmei Amaral

hoje mantemos uma parceria, trabalhando ombro a ombro. Isso facilita o relacionamento porque todos sabem que têm oportunidades de crescer", define.

Claudia reconhece que, em um primeiro momento, a escalada para a liderança exige amadurecimento e mudança de postura. Segundo ela, o novo líder precisa entender que não pertence mais à função antiga e agora precisa liderar os ex-colegas de base. Durante essa fase de adaptação e aprendizado, a rede de *fast food* disponibiliza treinamentos e traça planos de desenvolvimento.

"Para liderar é primordial gostar de trabalhar com pessoas e ter vontade de aprender. Também é importante entender que liderança está associada a trabalho em equipe e sempre dar *feedback*", ensina.

NÃO À CENTRALIZAÇÃO

Um dos erros que os líderes cometem é a centralização. Para a con-

sultora e coach Sirmei Amaral, que ministra cursos no Centro de Treinamento da ACIM, é preciso dar voz aos colaboradores. "As pessoas querem ser ouvidas, porque no contexto atual são formadoras de opinião e querem transferir esse comportamento para o ambiente corporativo", explica.

A coach também relata os conflitos entre as diferentes gerações. De um lado estão os "*babies boomer*", que têm mais de 45 anos e valores embasados em emprego fixo e estável - do inglês "*Baby boomer*" tem tradução como "explosão de bebês", fenômeno ocorrido no final da Segunda Guerra, quando os soldados voltaram para casa e conceberam filhos. Do lado oposto, está a geração X, Y e Z, jovem, conectada, movida e receptiva a novas experiências e busca constantes desafios. "Essas gerações não reconhecem hierarquia, gostam do uso flexível das ferramentas", esclarece Sirmei.

Para a neuropedagoga e especialista em Gestão de Pessoas e Psicologia Organizacional, Alessandra Serra, uma forma de antecipar conflitos geracionais é conhecer bem a equipe e as expectativas em relação à empresa. E em caso de divergências, é preciso conhecer os estilos de trabalho, levar em conta os valores de cada geração, incentivar o diálogo, procurar os pontos em comum e aprender com os demais membros da equipe.

Alessandra lembra outro ponto importante: profissionais motivados são o sonho de qualquer líder, mas entre entender a motivação e promovê-la a um caminho a ser percorrido. "A chave para motivar as pessoas é construir continuamente a autoestima, que leva à autoconfiança. O líder não pode motivar as pessoas, ele pode criar o ambiente onde a motivação seja natural e espontânea. É ele quem dá o tom".

Alguns passos ajudam a cons-



Walter Fernandes

// Líder dá o tom

"A chave para motivar as pessoas é construir continuamente a autoestima, que leva à autoconfiança", diz a neuropedagoga Alessandra Serra

truir a autoestima na equipe, segundo Alessandra: buscar soluções em vez de culpados, parar de reclamar, sorrir, agradecer e valorizar, discordar sem ser desagradável, fazer perguntas em vez de dar explicações, elogiar a equipe e repetir o comportamento que rendeu o elogio, ouvir e não condenar, porque isto desmoraliza o outro (em vez disso, ajude a encontrar soluções).

Ao promover a motivação, elimina-se o medo entre os membros da equipe, segundo Alessandra. O medo também é 'inimigo' do próprio líder. "O medo de fracassar pode paralisar qualquer líder e casta o pensamento", alerta Sirmei, que ressalta o 'antídoto' para as emoções negativas da insegurança e do medo é uma atitude destemida de enfrentamento. "É preciso olhar para a frente e fazer pergun-

tas otimistas: onde quero chegar? Quais benefícios terei? E como faremos quando o sucesso chegar? Isso aumenta a motivação, o otimismo e a produtividade", aconselha. Sirmei ressalta ainda que a repetição de padrões que sempre funcionaram não é justificativa para não mudar. "É preciso se adaptar aos novos tempos", diz.

CONFIANÇA

Na regional da A. Yoshii Engenharia Maringá, o diretor Luiz Rogério Venturini destaca que uma das estratégias para manter a motivação das equipes é estimular a confiança entre líderes e colaboradores. "O desafio de todo líder, sem dúvida, é manter as pessoas motivadas e com o desejo de se empenhar para fazer carreira na empresa. Para isso, os profissionais precisam confiar no

líder e vice-versa, cada um exercendo suas responsabilidades. Ao existir essa troca de confiança, a insegurança perde espaço e as pessoas se sentem estimuladas a crescer".

Para Venturini, compreender cada indivíduo e identificar o potencial de cada um é tão importante quanto valorizar a dedicação e o desenvolvimento do profissional por meio da meritocracia. "Costumo dizer que ser líder é como manusear prato circense. Tem de deixar o prato girar sozinho e, volte e meia, impulsionar um pouco para que continue a girar", compara, ao citar que na A. Yoshii há recepcionista que chegou à diretoria.

E foi dessa maneira que Venturini também subiu degraus na empresa. Ele começou no cargo de engenheiro civil e, em 2010, foi promovido à gerente da unidade de



// Ingressou na empresa como engenheiro

"Para Luiz Rogério Venturini, diretor da A. Yoshii Engenharia, "ao existir troca de confiança entre líder e equipe, a insegurança perde espaço e as pessoas se sentem estimuladas a crescer"

Maringá. Seis anos depois, assumiu a posição de diretor da regional. "Quando passei para a gerência fiquei à frente de líderes de diversos setores e isso gerou muito aprendizado, porque antes só conduzia equipe de obra. Só que independente de quem é liderado, o mais importante é ouvir tanto os profis-

sionais quanto os clientes antes de tomar qualquer decisão", afirma.

Na avaliação dele, a maioria dos problemas de uma empresa está relacionada à falta ou ruídos de comunicação, facilmente resolvidos por meio de conversa. Para obter mais praticidade e agilidade nesse processo a A. Yoshii busca se adap-

tar às novas tecnologias, a exemplo do WhatsApp com grupos da diretoria, de setores, entre outros. Venturini acrescenta que abrir espaço para sugestões é fundamental para o desenvolvimento da empresa, principalmente quando a equipe reúne diferentes gerações que agregam ideias.



MOZAIK | ARQUITETURA

PROJETE SEUS SONHOS COM A MOZAIK

AV. SÃO PAULO, 1061, SALA 1509 - ASPEN PARK TRADE CENTER
MARINGÁ/PR - (44) 9807-1911 | 3030-0521

Imagem peregrina passou por Maringá em 1953

Quando pertencia à paróquia de Jacarezinho, cidade recebeu imagem de Nossa Senhora de Fátima, do Santuário de Fátima, em Portugal // **por Miguel Fernando**

Em 1953 Maringá recebeu a imagem peregrina de Nossa Senhora de Fátima, que tinha percorrido outros países católicos naquele ano – trata-se de uma estátua de grande importância para os religiosos, pois era proveniente do Santuário de Fátima, em Portugal.

O evento de recepção foi promovido pela Diocese de Jacarezinho, já que Maringá pertencia àquela paróquia. A imagem passou pelas cidades de Jacarezinho (11 de agosto), Siqueira Campos, Londrina (12 de agosto), Apucarana e Maringá (13 de agosto).

Segundo o pesquisador JC Cecílio, em Maringá houve relatos sobre a ocorrência de milagres durante a visita. Porém, o mais instigante foi o

caso de Maria Keiko, de aproximadamente 16 anos, que na chegada da imagem foi atropelada por um jipe. Mesmo o automóvel tendo passado pelo corpo da menina, ela não sofreu nenhuma lesão. A partir de então conta-se que o pai dela passou a acender uma vela para Nossa Senhora de Fátima todas as manhãs.

Jorge Ferreira Duque Estrada, autor de 'Terra Crúa' (1961), destaca que, apesar da multidão que acompanhou aquele evento importante, o cenário de disputa política estava se acirrando, logo após as primeiras eleições municipais. "Recebemos a visita de N. S. de Fátima – uma santa portuguesa [...] – e, em nome do Legislativo, fui incumbido de saudá-la. Mas nem esse fato acalmou

os ânimos. Prenunciava-se uma gigantesca luta caso se concretizassem os sonhos de Napoleão Moreira da Silva: se eleger presidente da Câmara", narrou.

Saindo do aeroporto de Maringá, a imagem percorreu em carro oficial as avenidas Gastão Vidigal, Brasil e Tiradentes, onde foi acomodada, já no início da noite, para a missa campal acompanhada por milhares de fiéis. No campo político, Napoleão sagrou-se presidente da Câmara e o prefeito, Inocente Villanova Jr., depois de uma série de conflitos, quase perdeu o mandato.

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



Foto que foi símbolo do cartão distribuído após a visita da imagem santa



Catedral em madeira e o palco preparado para receber a imagem



SIPAG. SUA NOVA MAQUININHA DE FAZER BONS NEGÓCIOS.

Junho 2015

Imagem meramente ilustrativa.



Agora você tem uma nova maquininha de cartão, com vantagens e benefícios exclusivos para associados a cooperativas financeiras. A **Sipag** é a melhor solução de recebimento para estabelecimentos comerciais de todos os segmentos e também para profissionais liberais e de prestação de serviços. Tenha sempre em mãos a maquininha Sipag e faça bons negócios com segurança e praticidade. Sipag aceita os cartões **Cabal, Mastercard e Visa**.

Ligue: 3004 2013 (Capitais)
0800 757 1013 (outras localidades)
ou converse com o seu **Gerente Sicoob**.

sip2g
Soluções Integradas de Pagamento

Terceirizar para escapar do vermelho

Para reduzir custos, empresas têm transferido serviços de limpeza, segurança, manutenção e portaria para terceiros; advogados dão dicas para evitar ser 'solidário' em reclamações na Justiça
// por Ariádiny Rinaldi

Walter Fernandes



Com a crise econômica brasileira e a imprescindível redução de custos operacionais e administrativos, as empresas têm investido na terceirização de serviços, como limpeza, segurança, manutenção, entrega (motoboy) e segurança do trabalho. A escolha pela terceirização pode render pontos positivos que fazem a diferença em tempos de instabilidade econômica.

“As empresas contratantes têm maior eficiência na produção e redução dos encargos sociais”, defende o presidente da Ciaseg, Clodoaldo de Rossi. Mesmo com as dificuldades provocadas pela turbulência no cenário financeiro, com alguns clientes encerrando as atividades e com o aumento do valor do contrato – que acompanhou os reajustes determinados pela categoria sindical –, a Ciaseg, que é especializada em segurança, prevê crescimento de até 30% no faturamento neste ano, um número superior à média de 2014 e 2015, que foi de 20%.

Rossi abriu a Ciaseg em 2007 após receber a proposta de um empresário para o atender na segurança e controle de acesso nas portarias de um hospital. No início eram apenas quatro funcionários. Hoje são 41 colaboradores. A empresa investe em outros segmentos, como serviço de vigias, porteiros de condomínios e fiscais de shoppings e cooperativas. Há quatro anos, tam-

bém apostou na segurança eletrônica, com sistemas de alarme, câmeras de vigilância, rastreamento veicular, projetos e execução de infraestrutura de sistemas tecnológicos integrados para grandes empresas e condomínios. “Nunca tivemos incidentes que causaram prejuízos ou demandas judiciais contra o contratante nem contra a nossa empresa”, observa Rossi.

FOCO NA ATIVIDADE-FIM

A terceirização tem sido alternativa interessante para o Hospital Santa Rita, que conta com cerca de 1,6 mil funcionários. Centenas deles são de empresas terceirizadas, exercendo funções em áreas como portaria, segurança e lavanderia. Assim, a empresa pode ficar concentrada na principal atividade. “Nossa atividade-fim não é o serviço de hotelaria, não é a contabilidade, tecnologia de informação e faturamento. Existem empresas especializadas que podem fazer isso com otimização de resultados e, inclusive, com redução de custos, dando oportunidade para o hospital ter a equipe focada e especializada no acolhimento dos pacientes e assistência médica hospitalar”, comenta o superintendente Hiran Castilho.



// Mesmo com a crise
Especializada em segurança, Ciaseg deve registrar aumento de 30% no faturamento, segundo Clodoaldo de Rossi

Ele diz que há pontos positivos e negativos na hora de terceirizar. Mas que, no final das contas, há mais vantagens. "Quando há equilíbrio e sensatez no relacionamento da tomadora e da prestadora de serviços, as dificuldades são alinhadas e os resultados são aferidos por todos, pelo prestador, tomador e pelos funcionários", comenta.

Até hoje não houve, segundo Castilho, uma terceirização malsucedida no hospital. "Na nossa atividade, a terceirização agrega valor. O volume de atividades complexas dentro de um hospital exige, na medida do possível, que se busque foco na atividade-fim".

NÃO CORRA RISCOS

Segundo a advogada maringense Ana Raquel dos Santos, é preciso tomar cuidados na hora de escolher uma empresa terceirizada.



Walter Fernandes

// Em caso de insolvência
A advogada Ana Raquel dos Santos aconselha prever no contrato da empresa terceirizada a retenção de valores para pagamento de verbas devidas aos empregados

Verificar se a empresa tem patrimônio consistente ou se há passivo trabalhista, gastar um tempo pesquisando as certidões emitidas pela Justiça do Trabalho, Justiça comum, Cartórios de Protestos, SPC e Serasa são dicas para não cair em 'ciladas'. "O contratante deve buscar empresas idôneas para a prestação de serviços, buscando minuciosamente o histórico, para que não se coloque em risco o processo de terceirização, evitando, principalmente, os riscos de natureza trabalhista", comenta.

Ana Raquel aconselha que seja feito um contrato rígido de prestação de serviços, em estrito acordo com a legislação, constando com clareza a natureza da terceirização. É preciso ter em mente que o contrato jamais deve se prestar a fraudes trabalhistas, tentando subtrair direitos dos colaboradores.

"Para se resguardar de eventual insolvência da tomadora e de ter de arcar com o passivo trabalhista dos empregados terceirizados, é recomendável que haja disposição contratual que possibilite à tomadora de serviços a retenção de valores que deveriam ser pagos à prestadora, justamente para pagamento de verbas devidas aos empregados terceirizados, decorrente ou não de condenação judicial. Também deve constar no contrato que a empresa tomadora fará o monitoramento mensal do cumprimento das obrigações trabalhistas e previdenciárias realizadas pela contratada", observa.

Não é incomum o 'sumiço' de empresas terceirizadas que alegam falência. Nesses casos, os funcionários costumam deixar de receber direitos, incluindo salários, férias e 13º. Na maioria dos casos,

se a empresa que terceiriza serviços fecha as portas, o contratante é obrigado a se responsabilizar pelo funcionário. "O Tribunal Superior do Trabalho tem entendido que há possibilidade de o empregado, em caso de condenação trabalhista, executar de imediato a empresa tomadora de serviços, se houver falência da empresa prestadora. Há quem defenda que o empregado deve habilitar-se entre os credores da empresa terceirizada na falência, mas este é um entendimento minoritário, porque não atenderia a urgência do crédito alimentar do trabalhador", explica.

Por isso, os empresários devem tomar cuidados com os detalhes do contrato que estabelece a parceria comercial. "As condenações solidária e subsidiária podem ser evitadas caso a empresa terceirizada seja solvente e constem no contrato entre tomadora e prestadora normas contundentes sobre a obrigação da terceirizada no que tange ao pagamento de obrigações trabalhistas, verbas e encargos, no âmbito judicial e extrajudicial", explica.

Segundo a advogada Angela Aparício, evitar ser 'solidário' em reclamações trabalhistas é difícil. "O que se está protegendo são os direitos do trabalhador, que não pode ser prejudicado por ter, por exemplo, prestado serviços a uma empresa terceirizada inidônea", comenta. "A terceirização há muito tempo vem sendo discutida, com entendimentos favoráveis e contra. No entanto, não se pode esquecer que quem não pode em momento algum ser prejudicado nestas discussões é o trabalhador, que é a parte que mais beneficiou a relação da terceirizada com o empresário tomador de serviços", lembra Angela.



Walter Fernandes

// Contratos de terceirização

Para a advogada Angela Aparício, é difícil evitar ser 'solidário' na Justiça: trabalhador não pode ser prejudicado por ter prestado serviços a uma empresa terceirizada inidônea

Terceirização está sendo discutida no Senado

PL 4.330/2004

Depois de 11 anos parado, o projeto de lei sobre a terceirização, sob número 4.330, foi aprovado em abril do ano passado pela Câmara Federal. Agora como Projeto de Lei da Câmara (PLC 30/2015), o tema precisa de aprovação do Senado. Mas está longe de ser um consenso.

CONFLITO

Entre os empresários, o projeto de lei é visto como uma conquista. O presidente da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), Paulo Skaf, diz que a aprovação da lei beneficiará 12 milhões de terceirizados, que com a regulamentação, terão "muito mais garantia em receber seus salários, em receber seus direitos do que o trabalhador direto, porque este, se a empresa quebrar, não tem a quem recorrer, apenas à Justiça".

Para os sindicalistas, com a aprovação da lei, haverá 'precarização' das relações do trabalho.



O QUE É?

De acordo com o projeto, qualquer área de uma empresa poderá ser terceirizada. Atualmente só é permitido terceirizar atividades que servem como suporte para o funcionamento da empresa e não têm vínculo com a renda gerada pela organização.

Maringá irá se surpreender!

Hospital Dia PAM Saúde

FUTURAS INSTALAÇÕES



4.000m² de Inovação, Modernidade e Conforto

Com o objetivo de aumentar a qualidade dos nossos serviços de atenção à saúde e oferecer ainda mais conforto, espaço e segurança aos pacientes.

Venha fazer parte dessa realidade.



■ MARINGÁ E REGIÃO

(44) 3218-1515

Whatsapp (44) 9873-0177

[www.drpam.com.br](http://www.dr pam.com.br)

e-mail: comercialmaringa@drpam.com.br

Av. Brasil, 4493 - Centro - CEP 87013-000

Maringá - Paraná

Por um ambiente de trabalho saudável

Seguir as dicas de especialistas e ter cuidados de higiene extras são a melhor maneira de manter a gripe longe da empresa // **por Dayse Hess**



Trabalhar ouvindo uma sinfonia de tosses e espirros não é das tarefas mais animadoras, mas é comum quando as temperaturas começam a baixar. Um verdadeiro festival de vitaminas, antigripais, canecas de chás e lenços de papel invadem as mesas e uma dúvida paira no ar: como trabalhar com tanta indisposição? Se a gripe chegar mesmo, o melhor (e necessário) é ficar em casa, caso contrário, o ideal é aplicar as orientações tão difundidas pelos profissionais da área da saúde.

Quando falamos de prevenção das doenças de inverno, os cuidados com a higiene precisam ser redobrados. Entre um "atchim" e um "saúde", as boas dicas são: não compartilhar toalhas nos banheiros, nem copos ou canecas na hora do cafezinho. A melhor opção são os materiais descartáveis. Nada de chegar com o rosto inchado e o nariz vermelho distribuindo beijos aos colegas, muito menos aos clientes. Nem beijos, nem abraços. E se estiver gripado, sinalize gentilmente para não ser beijado. Em lugares com casos de gripe confirmados, o indicado é dispensar até o cor-

dial aperto de mão.

Lavar as mãos com frequência e usar o álcool em gel são garantias de saúde, com a facilidade de encontrar embalagens práticas, que cabem na bolsa e no bolso do casaco. Lenços descartáveis também precisam estar à mão no caso de espirros e tosses, que devem ser os mais discretos, além de afastados. Se for necessário assoar o nariz, nunca faça em público e nem espere muito tempo, é melhor pedir licença e ir ao banheiro. E, claro, depois lave muito bem as mãos.

Roupas bem cuidadas, lavadas e arejadas ajudam a evitar alergias. Tirar um casaco de lã do fundo do guarda-roupa sem lavá-lo e secá-lo pode desencadear sintomas nada agradáveis. Uma boa hidratação também pode fazer diferença e aliviar os sintomas, por isso uma garrafinha de água na mesa é indispensável. E por último, os friorentos que me perdoem, mas um local bem ventilado é sempre mais saudável. É claro, sem exageros de janelas escancaradas, mas um arziho puro é um ponto positivo na luta contra a gripe.

// **Dayse Hess** é jornalista e especialista em moda



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

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



www.graficaregente.com.br | 44 3366 7000

A seu dispor

Atendentes requisitados por consumidores e que estão há mais de uma década na profissão contam o dia a dia de trabalho e dão dicas para quem quer aprimorar as vendas
// por **Fernanda Bertola**



Walter Fernandes

// Preciso vencer a timidez

Izabel Abiko trabalha na Genko há 40 anos: "é preciso mostrar tudo sem preguiça. É uma forma de estimular o cliente a contar o que precisa"

Ela viu uma das principais avenidas de Maringá crescer, ora em ritmo acelerado, ora nem tanto, acompanhou o mercado da moda elegendo, depois derrubando, para reeleger os looks total jeans, recebeu salários em cruzeiros, cruzados e reais. Há 40 anos na mesma empresa, que funciona no mesmo endereço, a vendedora Izabel Tiyoko Nakamura Abiko, tem na Genko o único emprego.

Izabel veio de Terra Boa na década de 1970. Na Genko encontrou a vaga que precisava. Passou por diversas seções e hoje atende na área de confecção. Chegou a se aposentar há cerca de oito anos, mas só vai parar quando o mais novo dos dois filhos concluir a segunda graduação.

Ter uma extensa carteira de clientes, trabalhar sem nunca deixar de atingir as metas e atender gerações diferentes é privilégio de quem conseguiu conquistar a confiança do empregador e do público. Conquistas que só foram possíveis com disposição e o sorriso sempre denotando o gosto pela profissão e a gratidão.

Izabel precisou superar a timidez. "Tive muitos obstáculos de comunicação, até hoje às vezes tenho, mas fui me ambientando. A empresa ofereceu bastante treinamento e a equipe trabalhou junto".

Ela aprendeu a lidar com cada tipo de cliente, e elege como os mais difíceis aqueles que não conseguem ex-

plicar o que precisam. "É preciso mostrar tudo sem preguiça. Esta é uma forma de estimular o cliente a contar o que precisa", diz. E continua: "às vezes não consigo vender, mas manter o alto-astral ajuda no próximo atendimento. E um sorriso sempre é importante".

SINCERIDADE

O que Izabel tem de tempo de profissão, o vendedor da Tintas Brasil, Mário José de Souza Junior tem de idade. E tem outro detalhe: Junior, como é chamado pelos colegas, quando sai da posição de vendedor para se tornar cliente, algumas vezes é atendido por Izabel. Coincidências à parte, ele identifica nela qualidades inspiradoras.

Junior foi contratado como entregador na Tintas Brasil, mas depois de 20 dias passou a vendedor e está na empresa há mais de quatro anos. Ele começou na profissão aos 12 anos. Trabalhou com o pai no depósito de material de construção da família em Maringá e chegou a vender frutas em semáforo, em São Paulo, quando a empresa fechou. De volta à cidade por causa da namorada, hoje esposa, logo conseguiu emprego para fazer o que sabia: vender. "Vendi móveis, consórcio, calçado. Já vendi de tudo".

Entre as características dele, a sinceridade. "Há pouco tempo um cliente perguntou se eu trabalhava com de-



Walter Fernandes



// 'Já vendi de tudo'

Mário José de Souza Junior, da Tintas Brasil, chega meia hora antes para atender quem não tem disponibilidade de comprar em outro horário

terminada marca de tinta e respondi que não, mas que achava ótima. Ele questionou se com o que falei não poderia perder a venda. No fim, comprou comigo pela sinceridade". O aprendizado desta virtude veio depois de um erro. "Na correria acabei não contando ao cliente os juros que teria que pagar. Na sequência liguei pedindo perdão e não cometi mais o mesmo erro. Sou cristão, antes de fazer qualquer coisa penso como Jesus faria".

Outra qualidade de Junior é a pró-atividade. Responsável por abrir a loja, ele deveria entrar às 8 horas, mas às 7h30 está a postos. "Atendo quem não tem tempo de comprar em outro horário".

TRATAR BEM

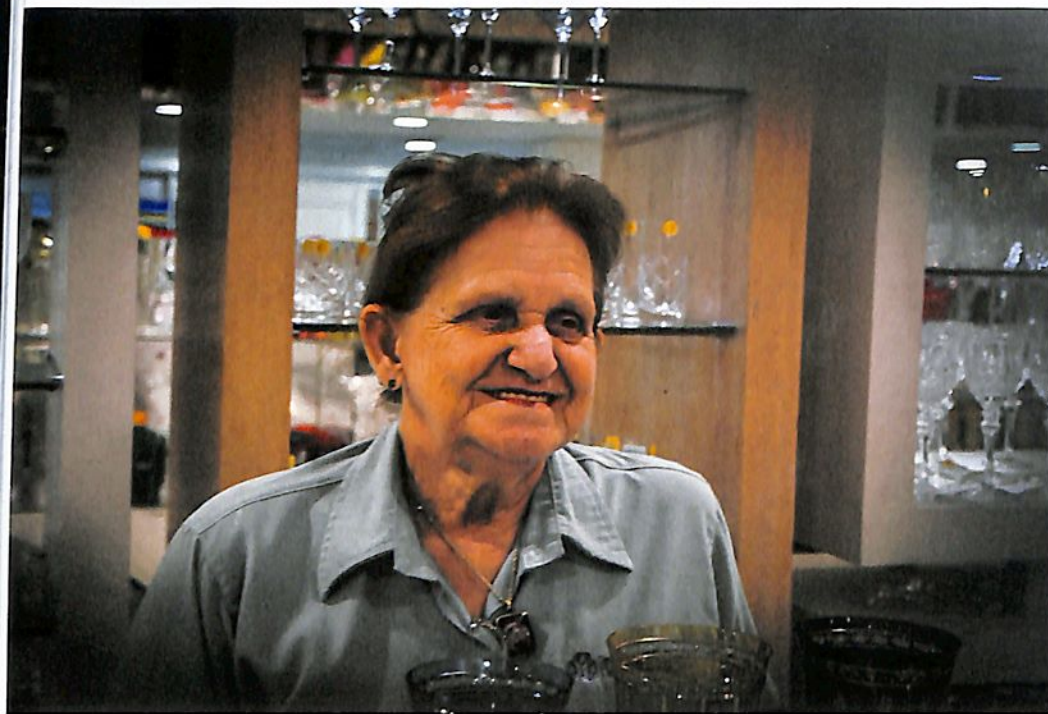
A vendedora Herminia Luize Barboza também é referência na loja onde trabalha. É o resultado de uma 'vida' dedicada à empresa: são mais de 50

ATIVIDADES COMPLEXAS NA SELEÇÃO AJUDAM A ACERTAR

Para os professores Valter da Silva Faia e Juliano Domingues da Silva, dos departamentos de Ciências Contábeis e Administração da Universidade Estadual de Maringá (UEM), respectivamente, os recrutadores podem colocar o candidato diante de uma atividade complexa para identificar a atitude tomada diante da adversidade ou de um erro, se ele desistiu da tarefa ou se perseverou. E vale analisar se há entusiasmo na realização de atividades.

Outras características podem ser treinadas. "Os clientes estão munidos de informações, tornando a venda mais técnica e complexa. E devido à facilidade das compras online, a presença do cliente na loja precisa ser mais valorizada. O atendente precisa demonstrar conhecimento profundo do produto ou serviço", afirmam os pesquisadores, ambos mestres e doutorandos em Administração

Os pesquisadores destacam que o gestor em determinado momento deve sair de cena e dar autonomia ao vendedor. Essa constatação é resultado de uma pesquisa desenvolvida pela equipe que os professores fazem parte, vinculada ao programa de mestrado e doutorado em Administração da UEM, e que estuda equipes de vendas no varejo de Maringá e Região. A pesquisa, premiada no 8º Congresso Latino-Americano de Varejo (Clav), realizado pelo Centro de Excelência em Varejo da Fundação Getúlio Vargas (FGV-SP), mostra que ao entrar numa empresa, o vendedor tem pouco conhecimento, então é importante a interação do gestor, indicando estratégias e *feedbacks*, por exemplo. Porém a exposição a este tipo de gestão causa desconforto com o tempo, o que ocasiona perda no desempenho, porque o vendedor já adquiriu experiência.



Walter Fernandes

// Atende a terceira geração

Herminia Luize Barboza trabalha há mais de 50 anos no Centro Comercial Tiradentes: "ouço o cliente e atendo sempre feliz"

anos no Centro Comercial Tiradentes, o único emprego. A preparação para ir trabalhar começa às 6 horas, e a energia dura toda a jornada.

"Ouço o cliente e atendo sempre feliz", conta. Por isso ela ganha a preferência. Não são raros os momentos em que precisa se desdobrar para atender simultaneamente três ou quatro pessoas. "Já vendi enxoval para o casal, depois para os filhos do casal e para os netos", conta.

Ela acredita que para ter sucesso como vendedor é preciso, além de gostar de pessoas, ter disposição para aprender. E manter a calma e o padrão de atendimento para superar as dificuldades do dia a dia, como lidar com clientes mal-humorados. "Temos que tratar bem as pessoas".

DAR OUVIDOS

Ana Maria Marciano é referência em atendimento no Hotel Astória, tanto que alguns clientes são fiéis por causa dela. Na empresa há 11

anos como recepcionista, ela exerce diariamente a cordialidade e se esforça para memorizar preferências. "Nosso balcão é um divã. Todos querem atenção, falar do dia a dia e de seus problemas".

A gentileza é outra qualidade que Ana Maria não economiza. "As pessoas até estranham quando você as trata bem, quando as chama pelo nome ou faz um elogio. Quem não quer ser bem tratado?", questiona. Para a recepcionista, o clima na empresa também precisa ser favorável. "Como não ter um bom relacionamento se a empresa nos faz querer estar nela?".

Proprietária do hotel, Sibebe Sola, reforça que quando há vocação o aprimoramento fica mais fácil. Por essa razão, seleciona funcionários baseada em comprometimento, disponibilidade e bom humor. O aperfeiçoamento vem com treinamentos, mas Sibebe também acredita que os resultados dependem do clima da empresa, que tem relação com a

Para aprimorar as vendas



1 CONHEÇA PROFUNDAMENTE O PRODUTO OU SERVIÇO

Com a internet e redes sociais, os consumidores têm mais conhecimento técnico, por isso convencê-los está mais difícil

2 VALORIZE O CLIENTE NA LOJA

Os canais de venda online diminuíram a frequência nas lojas físicas. Quando isso ocorre, é porque os clientes anseiam por atendimento sofisticado e personalizado

3 PROCURE IDENTIFICAR O QUE LEVOU O CONSUMIDOR À LOJA

Não perca tempo oferecendo produtos ou serviços que não interessam

4 BUSQUE SE CAPACITAR

Os treinamentos aumentam o leque de técnicas elevando também a possibilidade de adaptação do atendimento

5 FAÇA AUTOAVALIAÇÃO SEMPRE

Ou compare com seus colegas o nível de esforço e de perseverança empregado na realização de tarefas.

Fontes: Professor do Departamento de Ciências Contábeis da Universidade Estadual de Maringá (UEM), Valter da Silva Faia, e professor do Departamento de Administração da UEM, Juliano Domingues da Silva, ambos mestres e doutorandos em Administração

postura do gestor. "Liderança envolve principalmente ouvir colaboradores, mesmo porque são eles que estão em contato com o cliente".

Mas o bom atendimento precisa ir além. O Astória, que tem 27 anos e 12 funcionários, passa por mais uma reforma. Essa preocupação da gestão rendeu este ano o Selo de Qualidade no Turismo do Paraná, concedido pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae-Paraná) como reconhecimento a empresas que investem em gestão e qualidade. "Foi uma auditoria detalhada: estrutura, colaboradores, financeiro e rotina. Fiquei surpresa com o empenho da equipe para a conquista do selo, mas jamais duvidei da capacidade dos colaboradores".

Waldir Fernandes



// "Balcão é um divã"

Ana Maria Marciano, Sandra Sola e Sibeles Sola, do Hotel Astória: sucesso de atendimento envolve vocação, aprimoramento e bom clima organizacional

venda seus produtos .com.br

Aumente suas vendas! Crie sua loja virtual agora mesmo.



Simulação de frete
para todo o Brasil



Disponível para as
principais bandeiras
de cartões de crédito



Integração com
o Mercado Livre

accion.com.br
3225-8686

ACCION
Sistemas para
Gestão e Inovação

A estratégia não deu certo? E agora?

Empresários contam como enfrentaram dificuldades por decisões malsucedidas ou pela instabilidade econômica // por **Graziela Castilho**



// Não davam lucro
 Fernando Serrano persistiu na meta de ter uma filial em cada estado, mas a crise atual apontou que cinco escritórios da Leilões Serrano deveriam ser fechados

Walter Fernandes

Sabe a estratégia que parece ter tudo para dar certo, mas na prática nem sempre traz os resultados esperados? Pois é, a situação é comum no meio empresarial. Isso porque, independente do currículo do gestor ou do porte da empresa, todos estão expostos ao risco de se entusiasmar com ideias ou soluções que não prosperam.

O empresário Fernando Serrano sabe bem como é essa experiência. Desde que abriu a Leilões Judiciais Serrano em Maringá, há 20 anos, tinha estabelecido a meta de ter uma filial em cada estado brasileiro, já que executa leilões para a Justiça Federal e Estadual e para a Justiça do Trabalho. Depois de 15 anos perseguindo o objetivo, ele se convenceu de que estava no caminho errado e que seria melhor fechar cinco filiais instaladas em Santa Cata-

rina, Piauí, Pará, Sergipe e Bahia, sendo que neste último estado ainda há um escritório aberto.

"Eram escritórios com cerca de dez anos de mercado, mas que nunca tinham gerado lucro, só trabalho e prejuízo. Mesmo assim insistia nessas unidades porque a empresa, de modo geral, caminhava bem e queria atingir aquele objetivo", conta. A estratégia só mudou com o impacto que a crise econômica vem causando desde o ano passado. "Precisei demitir 40 funcionários, vendi o avião da empresa e fechei as cinco unidades que não davam resultados financeiros".

Serrano também optou por mudar o contrato com os representantes de Rondônia, Rio Grande do Sul, Goiás e São Paulo. A proposta foi alterar obrigações e deveres

tanto dos leiloeiros quanto da empresa. Outra estratégia foi investir em um novo software que permitiu otimizar os equipamentos e a execução de tarefas.

Essas medidas, segundo ele, fizeram a empresa voltar a ter lucro e o objetivo, agora, é manter filiais somente nos estados em que a leiloaria é rentável. "Não precisava ter mantido por tantos anos as unidades que davam prejuízo se tivesse dado importância para a revisão de metas", analisa.

A experiência dos últimos meses também revelou a importância da adaptação. "As empresas que têm longevidade não são, necessariamente, as mais fortes financeiramente ou as de médio ou grande porte, mas as que se adaptam. Os empresários precisam alterar suas estratégias para acompanhar tendências, corrigir falhas e melhorar processos", comenta o gestor, que fez viagem internacional com vistas em implantar e ajustar o negócio na Itália.

AGILIDADE

No caso do Grupo Lajes, que também tem matriz em Maringá, a rapidez em detectar problemas em



Walter Fernandes

// Depois da queda de 40%

Fernando Gonçalves, da Lajes Paraná, precisou redirecionar equipamentos e caminhões de uma das fábricas e conseguiu registrar alta no faturamento em 2015

uma filial evitou a necessidade de fechá-la. O diretor Fernando Garcia Gonçalves conta que assim que observou queda de 40% no faturamento da unidade de Porto Rico decidiu reduzir a operação naquela

cidade. "Enxugamos o quadro de funcionários e redirecionamos equipamentos e dois caminhões para outras fábricas", cita Gonçalves.

E a estratégia deu certo. A produção da matriz e da filial de Umuara-



A ROTA CERTA PARA BOAS VIAGENS!

☎ 44 3024-4040 📱 Vida Brasil Turismo 📞 44 9928-9030

Avenida XV de Novembro, 1203 (esq. com Silva Jardim) Maringá - Paraná

eliane@vidabrasilturismo.com.br



MACEIÓ / 07 NOITES

06/07/2016
SAÍDA DE MARINGÁ
VALOR P/ PESSOA EM APTO. DUPLO
A PARTIR DE 10 X

R\$ 139,00

HOTEL EXPRESSO R1



GRAMADO / 04 NOITES

05/07/2016
SAÍDA DE LONDRINA
VALOR P/ PESSOA EM APTO. DUPLO
A PARTIR DE 10 X

R\$ 99,00

ROTA SUL - POUSADA ROSA



CRUZEIRO MSC PREZIOSA / 03 NOITES

10/04/2017
SAÍDA DE SANTOS
VALOR P/ PESSOA EM CABINE DUPLA
A PARTIR DE 10 X

R\$ 78,90



CARIBE - SAN ANDRES - 07 NOITES

19/09/2016
SAÍDA DE SÃO PAULO
VALOR P/ PESSOA EM APTO. DUPLO
A PARTIR DE 10 X

R\$ 220,00

HOSTERIA MAR & SOL



IBEROSTAR BAHIA RESORT - 07 NOITES

12/06/2016
SAÍDA DE LONDRINA
VALOR P/ PESSOA EM APTO. DUPLO
A PARTIR DE 10 X

R\$ 227,33

MÊS DE JUNHO - ATÉ 2 CRIANÇAS
GRÁTIS NA HOSPEDAGEM

* Prezado cliente: Preços por pessoa com hospedagem em apartamento duplo. Não inclui taxas de embarque. Os lugares são limitados e sujeitos a disponibilidade. Valores, data de saída e condições de pagamento sujeitas a alterações sem aviso prévio.



Walter Fernandes

// Dois anos de persistência

Leonardo Kato, da Kato Tratores: no início foi preciso diminuir o tamanho da empresa para perpetuá-la

ma aumentou com o uso dos equipamentos retirados de Porto Rico e, com isso, a unidade reduzida não impactou no faturamento do grupo. Inclusive a empresa teve crescimento de 12% em 2015. "Apesar do resultado favorável, estamos sentindo os efeitos da crise porque nossa expectativa de crescimento era maior".

Para o diretor, as dificuldades enfrentadas em Porto Rico não estão relacionadas a um erro de gestão, mas à situação econômica do país. Ele explica que o turismo é muito explorado naquela cidade, mas a crise leva a população a cortar gastos com passeios e, por consequência, os empresários retraíram investimentos para a construção de estruturas de lazer.

Em 2014, porém, Gonçalves já acompanhava previsões de queda

para construção civil, especialmente na área de concreto. Uma das estratégias foi investir na indústria Polixpan, do Grupo Lajes, que fabrica produtos de isopor com aplicação na construção civil, como peças de isolamento térmico e acústico, lajes, blocos e molduras. "Identificamos o mercado e decidimos fazer investimento em equipamentos e melhorias com o objetivo de aumentar o faturamento da Polixpan. A expectativa era compensar a possível queda nas vendas de produtos de concreto e, com isso, manter o crescimento do grupo, o que conseguimos em 2015", assinala.

O diretor destaca, no entanto, que o resultado positivo só foi possível graças a um fator determinante: a utilização de recursos próprios. "Um

financiamento teria sido um erro, porque a economia estagnou abruptamente e se tivéssemos acumulado dívidas, seria difícil honrar".

Projetos de construtoras que estavam aprovados e em andamento também contribuíram para manter o crescimento do Grupo Lajes no ano passado. Só que boa parte das obras foi finalizada e a preocupação com o segundo semestre e os próximos três anos é grande, porque a situação econômica do país tem impedido o desenrolar de novos projetos.

"Temos a necessidade de investir mais para manter o aumento da produção, mas estamos tirando o máximo de proveito dos equipamentos que temos, porque o momento é de cautela. Preferimos esperar para ver a conjuntura do país nos próximos



EXPERIÊNCIA

João Noma segue esses cuidados desde que começou a empreender, há 50 anos, quando tinha apenas uma máquina de solda e uma furadeira. Hoje a Noma do Brasil tem 1,4 mil funcionários e está entre as primeiras do país em produção de equipamentos rodoviários. Há 11 anos ele também abriu a revendedora Noma Motors Toyota que, em resultados de vendas, ocupa o primeiro lugar no sul do país.

A história de sucesso, porém, é marcada por desafios. Ele conta que enfrentou dificuldades, principalmente em relação às instabilidades econômicas do país. Para Noma, o segredo está no comprometimento com a empresa, na persistência e na postura firme de evitar o pessimismo.

Em relação à crise atual, o empresário avalia que o cenário é atípico e realmente difícil para a classe produtiva. "Esta é a primeira vez que se elucida um desfalque tão grande nos recursos públicos e, inevitavelmente, isso afeta toda a sociedade. Para atravessar esse período, o empresário precisa ter tranquilidade", enfatiza.

O desespero, segundo Noma, leva ao fracasso. "Ansiedade e agitação conduzem o empresário para decisões precipitadas e erradas. Ainda que haja a natural preocupação em honrar os compromissos financeiros, quem mantém a paz consegue encontrar soluções e até resolver o problema mais rápido".

Nesse processo, Noma faz uma analogia para alertar os empresários sobre o risco de dar um passo grande na ânsia de obter resultados. "Quem tenta dar um passo maior do que pode, cai e machuca o rosto. É melhor dar um passo menor. Você pode até cair e machucar o nariz, mas não vai perder a identidade".

Walter Fernandes

// **Começou com máquina e furadeira**

Para João Noma, é preciso comprometimento, persistência e deixar de lado o pessimismo e o desespero

meses e só então tomaremos alguma decisão", diz o diretor.

DECISÃO NA CRISE

No início da trajetória da Kato Tratores, que atua há 21 anos no segmento de máquinas agrícolas, não existiu a possibilidade de esperar o desenrolar da crise. As decisões da empresa, no contexto econômico de 1995, foram drásticas na tentativa de permanecer no mercado.

De acordo com o diretor geral, Leonardo Yoiti Kato, a situação exigiu ajustes no plano de contas e grande corte de despesas. "Embora tivesse pouco tempo de mercado, a empresa era de grande porte, mas com essas medidas, precisou operar como se fosse pequena. Mesmo assim buscamos nos manter prepara-

dos para reverter o quadro quando a economia voltasse a girar. Só que isso aconteceu apenas dois anos depois".

Além de exercitar a perseverança, o diretor diz que fases difíceis ensinam lições preciosas. "A experiência nos levou a conduzir épocas de fartura e de escassez porque tivemos de nos moldar à sazonalidade do setor agrícola e a aprender a lidar com a influência do cenário político e econômico, que afeta diretamente nossos resultados", diz Kato.

Atualmente a empresa tem sede em Maringá e cinco filiais em cidades do noroeste do Paraná. "De modo geral, avalio que o mais importante é cuidar das finanças da empresa do mesmo modo que cuidamos da própria saúde, ou seja, de forma preventiva e sem se pôr em risco".



// **Números impressionam**

Mais de mil expositores, sete mil animais expostos e shows de artistas consagrados pelo público

Expoingá: mais de R\$ 300 milhões em negócios

Evento recebeu público superior a 473 mil e a comercialização atingiu resultados positivos; entidades foram contempladas com doações e cerca de 10 mil empregos foram gerados nos dias da feira // **por Graziela Castilho**

Mais que um espaço de entretenimento, gastronomia e lazer, o Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro, em Maringá, transforma-se, todo início de maio, num palco de negócios e debates que visam ao desenvolvimento de diversas cadeias produtivas. Embora com público inferior aos 500 mil estimados - foram 473 mil visitantes - a 44ª edição da Expoingá e 21ª Internacional, a Sociedade Rural de Maringá (SRM) gerou cerca de R\$ 314 milhões em negócios e prospecções.

Apesar do saldo positivo, o resultado é 6% menor que no ano passado. Os motivos, segundo a entidade organizadora, foram as chuvas que caíram nos primeiros dias do evento e a crise econômica do país. "Esses fatores, porém, não nos impede de mais uma

vez comemorar os resultados dos 11 dias, porque foi uma queda pequena", afirma a presidente da SRM, Maria Iraclécia de Araújo.

Para facilitar os negócios, a feira contou novamente com a presença de instituições financeiras que trabalharam com acesso facilitado e especializado ao crédito rural. A comercialização atendeu a indústria, comércio, serviços e pecuária, formando um grupo de 1.052 expositores.

Tradicionalmente, a Expoingá realiza cursos, encontros e eventos técnicos, e este ano não foi diferente. A programação incluiu fórum de negócios internacionais (este com realização conjunta do Instituto Mercosul, ligado à ACIM), workshop sobre importações e exportações, palestras da

Paraná Genética, encontros de mulheres rurais, produtores de leite, de grãos, entre outros.

PECUÁRIA

Um dos setores de maior expressividade da Expoingá esteve representado com mais de sete mil animais de grande, médio e pequeno portes. A pecuária de corte, por exemplo, contou com as raças Nelore, Brahman, Wagyu, Purunã, Tabapuã, Angus e Charolês. Inclusive, pela primeira vez, Maringá teve uma Exposição Nacional da Raça Wagyu, com animais de oito estados brasileiros.

A 3ª edição da Paraná Genética apresentou mais de cem zebuínos de alto padrão. A programação de pecuária contou ainda com nove jul-

gamentos que, por meio das avaliações, dão a chance de potencializar o rendimento dos criadores. Quatro leilões e um shopping de ovinos deram a oportunidade de pecuaristas arrematarem animais de alto potencial genético.

Realizado nos três últimos dias de feira, o rodeio atraiu milhares de pessoas às arquibancadas da Arena de Shows e Rodeio.

SHOWS E DIVERSÃO

O público teve diversão no ritmo do sertanejo ao funk ostentação, com artistas renomados como Luan Santana, Pedro Paulo e Alex, Henrique e Diego, Padre Reginaldo Manzotti e Wesley Safadão.

Espetáculos à parte ocorreram no palco cultural, onde 75 apresentações de estilos variados foram demonstradas ao público, que pôde se encantar também com a mostra de esculturas.

Para colocar toda a estrutura em funcionamento, a Expoingá abriu mais de dez mil empregos diretos e indiretos em áreas como portaria, segurança, limpeza, estandes e gastronomia.

A solidariedade é outro ponto forte do evento. Neste ano foram realizados café da manhã dos idosos, Feijoada Solidária e a arrecadação para o Natal Solidário. Em 9 de maio, em comemoração ao aniversário de Maringá e em parceria com a prefeitura, a SRM viabilizou a tradicional troca de ingressos por um quilo de alimento não perecível, somando 24 toneladas de doação.

No dia 10 a parceria foi com a Arquidiocese de Maringá e o público entrou no parque com a doação de produtos de higiene pessoal e agasalhos. Ao todo, foram contabilizados 35,2 mil itens que, junto com os alimentos, foram doados para 22 entidades do município e região.



Van Amorim

// 22 entidades contempladas

Em troca de doações, público teve acesso ao parque em dois dias, o que resultou em 24 toneladas de alimentos e de 35,2 mil itens de higiene

ACIM MARCA PRESENÇA NA FEIRA

A ACIM marcou presença na Expoingá com um estande. Na estrutura, montada no Pavilhão Azul, os visitantes tiveram acesso gratuito a consultas de crédito, atendimento focado em microempreendedores individuais (MEIs) e a informações sobre cursos disponibilizados pela entidade.

Os membros do Conselho de Administração (CAD) fizeram uma visita à feira. A comitiva foi recepcionada pela presidente da SRM, Maria Iraclécia de Araújo, e por diretores da Sociedade Rural. Segundo o presidente do Conselho Consultivo/Deliberativo da SRM e 2º vice-presidente da ACIM, Wilson Matos Filho, Maringá é privilegiada por congregar entidades sólidas que contribuem efetivamente para o crescimento da cidade. "A Expoingá é mais uma oportunidade de constatar a força do associativismo. A Sociedade Rural e a ACIM são entidades que fazem parte da construção da Maringá, e a feira também é resultado dessa relação de cooperação, por isso é uma das maiores e mais importantes do segmento".



VALE A PENA OUVIR

// Clóvis Augusto Melo - jornalista e editor de web

Black Sabbath - Live Evil

Gravado um ano antes do lançamento, é o primeiro registro ao vivo do Black Sabbath. O grande diferencial é a presença de Ronnie James Dio nos vocais, no lugar de Ozzy Osbourne. Destaques para 'Children of the sea' e 'Neon Knights'. Guitarras poderosas, vocal impecável e rock pauleira da melhor qualidade

Iron Maiden - Live After Death

Álbum clássico, lançado inicialmente em LP. Aliás, foi com esses dois discos do show ao vivo do grupo que muito adolescente dos anos 80 aprendeu a gostar de rock, inclusive eu. Dentre tanta música boa, preste atenção em 'The rime of the ancient mariner' e em 'The Trooper'



VALE A PENA ASSISTIR

// Fábio Guillen - jornalista



O Preço de uma Verdade - direção de Billy Ray

Stephen Glass é um jornalista que consegue entrar para a principal equipe do jornal The New Republic, de Washington. Ele se torna famoso, mas depois se descobre que mais da metade dos textos de autoria de Glass foram inventados ou copiados

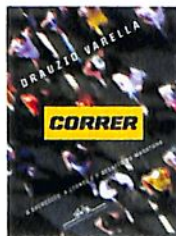


Chef - direção de Jon Favreau

O filme conta a trajetória de superação do chef Carl Casper depois de perder o emprego. Ele surpreende a todos quando compra um trailer e começa a vender comida nas ruas

O QUE ESTOU LENDO

// Andréa Tragueta - diagramadora



Correr

De forma bem-humorada, o médico fala sobre o seu prazer de correr e também aborda questões de saúde, como lesões e impacto do esporte. Tudo escrito em capítulos muito curtos. Leitura indispensável para corredores e futuros corredores

Dráuzio Varella
Companhia das Letras



A semente da vitória

O autor, de maneira simples e direta, fala sobre seus pupilos e método de trabalho com base na reconquista do corpo. Para ele, tratando o aprimoramento físico, trata-se o aprimoramento mental. Vale a pena a leitura

Nuno Cobra
Senac

VALE A PENA NAVEGAR E BAIXAR

APP Strava GPS Correr: quem é fã de corrida e de pedalar, se ainda não conhece este aplicativo, vale a pena conferir; monitora o percurso com GPS, oferece estatísticas, desafios,

compartilhamento de atividades por Facebook e Twitter, entre outros recursos

APP iMS: trata-se de uma nova rede social para compartilhar momentos e ideias

APP Trunx: aplicativo de câmera e organizador de fotos que armazena arquivos na nuvem; permite tirar fotos capturando o áudio do momento

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

Juiz Sérgio Moro recebe livro da ACIM

O juiz federal Sérgio Moro, responsável pelos processos da Operação Lava Jato, foi um dos palestrantes do Simpósio Comemorativo dos 50 anos do Direito da Universidade Estadual de Maringá (UEM), em 11 de maio. Durante o evento realizado no Moinho Vermelho Buffet, o vice-presidente da ACIM, Rony Guimarães, entregou ao juiz um exemplar do recém-lançado livro 'A solidez de um legado', que conta a trajetória e a importância da Associação Comercial na construção da história da cidade. O exemplar foi autografado pelo presidente da ACIM, José Carlos Valêncio, que ressaltou: "a ACIM e toda a comunidade maringaense têm orgulho de tê-lo como cidadão do nosso município, mas principalmente pela maneira ética e transparente como desenvolve a luta contra a corrupção na gestão pública".

O maringaense Moro é formado na UEM e foi eleito uma das cem pessoas mais influentes do mundo pela Revista Time. Além de Moro, proferiram palestras o ex-professor Wanderley de Paula Barreto, o desembargador e ex-presidente do Tribunal de Justiça do Paraná Miguel Kfoury Neto, entre outros.



Semana da Indústria em Cianorte

Diretores da ACIM estiveram em Cianorte, em 19 de maio, para participar da programação da Semana da Indústria, promovida pela Federação das Indústrias do Paraná (Fiep). Representaram a Associação Comercial os seguintes diretores: Carlos Walter Martins Pedro, José Maria Soares, José Carlos Valêncio, Paulo Viscardi, Rony Guimarães e Carlos Ferraz. Houve solenidades em todas as regiões do estado para reconhecer empresários e personalidades que contribuem/contribuíram para o crescimento do setor industrial paranaense, com a entrega da medalha do Mérito Industrial e do título de Benemérito da Indústria. Na região noroeste foram reconhecidos com o Mérito Industrial Admir Nabhan (Grupo Beeight) e Manuel Antonio Silva (Amafil Indústria e Comércio de Alimentos). E o ex-prefeito de Cianorte Edno Guimarães recebeu o título benemérito da Indústria - é uma homenagem póstuma. A Semana da Indústria aconteceu em Iratí, Pato Branco, Cascavel, Cianorte, Londrina e Curitiba.



Situações de emergência em empresas

O capitão bombeiro de São Paulo, Antônio Carlos Bernardes, ministrou palestra em 17 de maio, na sede da ACIM, sobre o funcionamento do Plano de Auxílio Mútuo (PAM). Ele compartilhou experiências para ajudar a estruturar o plano em Maringá. Bernardes é um dos responsáveis pelo PAM do Vale do Paraíba/SP, que tem atuação bem-sucedida. Lançado em 2 de março, com apoio da ACIM e do Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg), o PAM prevê ações conjuntas do Corpo de Bombeiros e de empresas para assegurar mais eficiência no atendimento de situações emergenciais, como incêndios, vazamentos de substâncias tóxicas ou outro evento que possa acarretar danos às pessoas, patrimônio e meio ambiente. Representantes das empresas serão treinados para que possam tomar medidas assertivas em casos de emergência.

Feirão do Imposto teve ações de conscientização



Para ajudar na conscientização sobre a alta carga tributária paga no Brasil, o Copejem realizou uma série de ações entre 16 e 22 de maio. A programação integrou a 14ª edição do Feirão do Imposto, que aconteceu em mais de cem cidades brasileiras.

Uma das ações foi a venda de mil litros de gasolina sem a cobrança de imposto e, com isso, o preço caiu de R\$ 3,79 para R\$ 2,20. Foi preciso distribuir senhas e limitar o abastecimento a dez litros por consumidor. Outra ação foi a venda de sucos da linha Purity, da Cocamar, sem imposto, em uma das lojas do Supermercados Condor.

No Maringá Park, manequins e uma cesta básica ajudaram a divulgar alíquotas de roupas e alimentos, e no dia 20 o estacionamento ficou R\$ 1 mais barato, porque houve desconto de 12,25% referentes a Cofins, PIS e ISSQN. Palestras de conscientização ministradas pelo diretor do Observatório Social de Maringá (OSM), Marcelo Galdioli, aconteceram no colégio São Francisco Xavier e em canteiros de obras da Plaenge e da Catamarã. Já no Democrático Bar uma marca de cerveja custou mais barata em uma noite porque foram subtraídos os impostos.



Walter Fernandes

Associado do mês

Há um ano e meio o ex-aluno de Engenharia Civil, Hugo Hawthorne, vislumbrou em produtos de *outlet* uma oportunidade de se tornar empreendedor. Foi quando ele decidiu abrir a Baratex Outlet, que comercializa produtos masculinos. "Comecei vendendo em casa. Deu certo, resolvi abrir a loja e tive que parar os estudos", conta.

Hoje são quatro lojas, em Maringá, Arapongas, Nova Esperança e Peabiru. São cinco funcionários ao todo, mais Hawthorne no atendimento aos clientes. "O lucro sobre cada produto não é alto. Meu foco está no alto giro de estoque, justamente porque com esta estratégia é possível oferecer um preço melhor", explica. Entre os produtos estão relógios, camisetas, perfumes e calçados de grifes nacionais e importadas. "Para nós, o mercado está ótimo", conta o empreendedor, que tem investido fortemente em mídias sociais. O atendimento na loja de Maringá, que fica na avenida João Paulino Vieira Filho, 45, sala 10, é das 13h às 18h. Também é possível marcar horário para atendimento de manhã ou à noite.

Mercado internacional é abordado na Expoingá

A programação da Expoingá contou com a 12ª edição do "Fórum de Negócios Internacionais", no Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro, em 11 de maio. O fórum teve palestras sobre 'Exportações em alta', proferida pelo gerente regional de vendas da DHL Global Forwarding, Nicolas Jolivet, e 'Oportunidades de negócios com o Paraguai', abordada pelo advogado e mestre em Relações Internacionais entre América Latina e Europa,

Sebastian Bogado, que é representante do Ministério da Indústria e Comércio do Paraguai no Brasil.

Além do fórum, o Instituto Mercosul, ACIM e Sociedade Rural de Maringá promoveram dois workshops: 'Como preparar sua empresa para o mercado internacional' e 'Siscoserv - conceito e atualização'. Os três eventos reuniram mais de 250 participantes. A novidade deste ano foi o atendimento gratuito às empresas sobre processos de importação e exportação, facilitando o ingresso no mercado internacional, no dia 11. Os atendimentos foram feitos pelo núcleo setorial de despachantes aduaneiros, do Programa Empreender, da ACIM.

Walter Fernandes



Novos associados da ACIM

21 de abril a 20 de maio

Sapé Calçados
 Cavali Auto Mecânica
 Carburama Multi-Service
 Casa de Carnes Pedro Taques
 Thelma e Tania Marmoraria
 Melo Bike
 Kin Glass Vidros Temperados
 Encadernações São Paulo
 Andy Ferrari Studio
 Imobiliária Metropolis
 Construtora Tradição
 Consultório Odont. Borba Gato
 Queen's Jeans Wear
 Adriana Cebelin
 Facemed Clínica de Saúde Bucofacial
 WA.Modas
 EPS Corretora
 Max Decor
 Braga Veículos
 Bena Cheff Gourmet
 SBK Cosmético
 Patotinhas Pet Shop
 Ingalux Refrigeração
 Puro Stylo Moda Jovem
 Planets Logística e Transportes
 Adriano Carnes
 Pais Empilhadeiras
 Depósito Mazia
 Marilimp
 Condomínio Residencial Costa Azul
 Limper Sofá
 Odontologia Hasan
 Sir Mustache Barbearia
 Lava e Leva
 Conciflex
 Uniohn Consultoria
 Vanderleia Fashion Hair
 Peres & Pavarotti Advogados
 Centro de Quiropraxia de Mary Estética
 Certezza Consultoria Empresarial
 Víctor Henrique Beloti
 Empório Mkt Comunicação
 Baratex Outlet
 Clas Arquitetura
 Vidromix Sarandi
 JF Cursos
 Dr. Felipe Augusto Brochado Batista
 Batista e Faquini
 SAC Massoterapia-Saúde e Beleza
 Cedap/Cedatec Treinamentos
 R. P. Distribuidora de Mat. de Construção
 Extinpag
 Gustavo Henrique Biz Pazinato
 Figurinha Lanches
 Fomento Mais
 Isabella Suttini Psicóloga
 Casa do Norte
 Tele Motos
 Schiebel Áudio e Iluminação
 Slemmer Clínica
 Lankaster Acessórios
 Premium Outlet
 Sentarbem
 Dogg Pet Móvel
 Geni Fashion Hair
 BRK Gestora de Ativos
 Transporte Marqueze

Cronograma de obras da Sanepar

Depois de boa parte dos maringaenses ter o abastecimento de água interrompido por 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 o problema se repita. Confira o andamento de cada obra/projeto:

OBRA/PROJETO	EM ANDAMENTO	CONCLUÍDA
Perfuração de quatro poços profundos (ampliando para 30% da população atendida por poços)		Em fase de testes
Implantação de anéis de reforço na rede para melhoria na distribuição	X	
Implantação de reservatório de 2 mil m ³ no bairro Cidade Alta	X	
Estudo hidrológico para controle de possíveis inundações	Relatório preliminar concluído	
Implantação de sistema de monitoramento contínuo do nível do Rio Pirapó		X
Implantação de um novo Centro de Controle Operacional	X	
Aquisição de dois motores elétricos reserva com 1,5 mil cavalos de potência		Em fase de fabricação
Revisão do plano de contingência emergencial	X	
Aquisição de 7 conjuntos-motobombas submersíveis		Em fase de fabricação
Novos quadros de comando elétricos (Eleto-centros)	Em fase de licitação	

FONTE | Sanepar

Aconteceu na ACIM

Apesar dos dois feriados de maio (aniversário de Maringá e Corpus Christi), o ritmo de trabalho na ACIM foi intenso. Na sede da entidade aconteceram 217 reuniões/eventos, com destaques para a palestra do juiz do Tribunal Regional do Trabalho do Paraná, Marlos Augusto Melek, no dia 30. Autor do livro 'Trabalhista! E agora?', Melek falou sobre questões trabalhistas para todos os conselheiros.



Palestra sobre educação financeira

Como parte da programação da 3ª Semana Nacional de Educação Financeira foram realizadas duas palestras na sede da ACIM em 19 de maio: 'Conceitos sobre investimentos: risco x retorno', ministrada pelo contador Felipe Bernardes, e 'Crise econômica brasileira e seus efeitos - conceitos e recomendações sobre gestão financeira pessoal', com João Ricardo Tonin, economista do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem). Ambas tiveram acesso gratuito.

A semana foi uma iniciativa do Comitê Nacional de Educação Financeira (Conef) e Banco Central. Em Maringá a organização foi da ACIM, Noroeste Garantias, Sebrae e Ponto de Atendimento ao Empreendedor.

Recicla Comércio será expandido para Tuiuti

Começa neste mês o cadastramento de empresas da avenida Tuiuti interessadas em participar do projeto Recicla Comércio, que é uma parceria entre a ACIM e a prefeitura para garantir a destinação correta de papelão, plástico, vidro, metal e outros recicláveis. Já a coleta naquela via será a partir de julho.

Os números confirmam que o projeto tem sido bem-sucedido. Na avenida Morangueira, onde a coleta começou em outubro de 2015, estão sendo recolhidos 5,5 mil quilos por mês de materiais recicláveis. Na avenida Mandacaru o projeto chegou em fevereiro e estão sendo coletados 4,8 mil quilos ao mês e na avenida Guaiapó, onde o projeto começou em março, são recolhidos 1,8 mil quilos por mês.

"A coleta acontece em dias predefinidos. Mesmo os comerciantes não cadastrados acabam participando", diz o vice-presidente da ACIM para assuntos de Meio Ambiente, Wagner Severiano.

CENTRO DE TREINAMENTO

CURSOS DE JUNHO E JULHO

JUNHO

- 7 a 9** Substituição tributária: formação e atualização
- 10 e 11** Estoque: planejar e controlar para melhorar sua gestão
- 13 a 16** Como estruturar remunerações em tempos difíceis
- 17 e 24** Formação de auditor interno da qualidade conforme a norma ISO 9001 - 2015
- 20 a 23** Corel Draw: ferramenta de marketing para sua empresa
- 20 a 24** Como atingir resultados em vendas em tempo de crise
- 20 a 24** Licitações e contratos
- 21 a 23** Demonstrações de fluxo de caixa
- 21 e 22** Gestão de custos e formação de preço de venda
- 24 e 25** Participação nos lucros ou resultados: da teoria à prática (PPR/PLR)
- 24 e 25** Comunicação e oratória
- 27 a 29** Telemarketing com ênfase em prospecção e negociação
- 27 a 29** Transformando líderes em coach e equipes em times
- 27 a 30** Excel empresarial
- 27/6 a 8/7** Brigadista profissional: teoria e prática
- 27/6 a 8/7** Departamento pessoal completo
- 28 e 29** Lean serviços
- 29, 30/6 a 1/7** Etiqueta e ética profissional no ambiente corporativo
- 29 e 30** Profissionais motivados... resultados extraordinários

JULHO

- 13 a 21** CFI: curso de formação de instrutores
- 26 e 27** Fundamentos em gestão financeira

Garantias constitucionais e foro privilegiado

/ **Caio Ramiro** é advogado, mestre em Teoria do Direito e do Estado pela Univem Marília/SP e professor do curso de Direito da Faculdade Cidade Verde (FCV)



Com a atual conjuntura política do Brasil instaurou-se um debate sobre o mundo político, seus poderes visíveis e instituições democráticas. Um dos institutos jurídicos tematizados é o das imunidades, em especial a imunidade formal em relação ao processo, conhecida como 'foro privilegiado'. De saída, deve-se considerar que há um conjunto de normas constitucionais que dispõe sobre garantias e o regime jurídico dos agentes políticos, especialmente a respeito dos integrantes do Poder Legislativo, prevendo prerrogativas, direitos, deveres e incompatibilidades, quase tudo previsto entre os artigos 53 e 56 da Constituição.

A concepção conceitual que envolve tais institutos é a garantia de independência dos agentes políticos no que diz respeito às relações institucionais entre os poderes e, considerando como exemplo o Parlamento, dizem respeito menos ao congressista e mais a salvaguarda da instituição parlamentar. Essas prerrogativas ou imunidades são a proteção da independência do agente político em relação aos outros poderes e, também, em re-

lação à sociedade, com o objetivo de garantir condições para o exercício de suas funções de maneira adequada.

No que diz respeito ao 'foro privilegiado', este pressupõe a prática de um crime, contudo, a garantia se dirige à questão processual com o estabelecimento de competência para julgamento no Supremo Tribunal Federal (STF), conforme disposição constitucional. Ressalte-se que havia um regime diferente antes de 2001, uma vez que para processar, por exemplo, penalmente, um deputado ou senador, o STF teria de pedir autorização à Casa congressual. Após o advento da Emenda Constitucional nº 35/2001, a imunidade formal em relação ao processo hodiernamente configura a possibilidade de suspensão de ação penal contra deputado ou senador por crimes praticados após a diplomação. É importante notar que o exemplo retirado da teoria constitucional se refere aos parlamentares, mas pode ser estendido a outros agentes políticos.

Interessante considerar que a crítica a tais institutos é feita há muito tem-

po. Para ficarmos com um exemplo, o jurista austríaco Hans Kelsen, em texto sobre o 'Parlamentarismo', de 1924, afirmava que, durante a longa existência do sistema parlamentar este não conseguiu angariar a simpatia das massas, bem como das classes cultas, muito por culpa de abusos da classe política na utilização do instituto, sendo que tal crítica não se configura em ataque inconsequente a ideia de 'representação parlamentar'. O diagnóstico de Kelsen se preocupa não apenas em agredir a ideia de representação, pois leva em consideração a delicada conjuntura da Alemanha em 1924. Assim, para os defensores da democracia parlamentar, talvez tenha de haver a preocupação em fortalecer a ideia de representação política, com a possibilidade de uma maior aproximação do mandato de um compromisso com interesses que possam significar um consenso normativo de fundo para o país (por exemplo: a defesa da democracia), a fim de se evitar a substituição da democracia parlamentar e do estado de direito por uma autocracia.



Ano 53 nº 565 junho/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, Rosângela Gris 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 José Carlos Valêncio - **Conselho Superior** Presidente Marcos Tadeu Barbosa, **Copejem** Presidente Michael Tamura, **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.





NOSSA GRANDEZA É CONSTRUÍDA POR PESSOAS.

Estamos certos de que a grandeza da Cocamar está nas pessoas. Nos milhares de cooperados que levantam cedo para cuidar de suas lavouras para não faltar o alimento na mesa das pessoas. Nos nossos colaboradores que vestem a camisa da cooperativa e contribuem para o constante crescimento da nossa organização. Está também nos nossos clientes, que veem em nossa cooperativa e nossos produtos a opção certa para fazer negócios.

É graças a grandeza dessas pessoas que a Cocamar se fortalece todos os dias.



cocamar

Cooperado e cooperativa crescem juntos

A gente
vê Saúde
em tudo.

Compare e mude
para o Santa Rita Saúde

Centros médicos próprios
Espaço Saúde e Medicina Preventiva
Atendimento Nacional em urgência e emergência
Portabilidade de outros planos sem carências
já cumpridas



Ligue 44 3028 2000

Acesse santaritasaude.com.br

 **SANTA RITA[®]**
SAÚDE

O plano para uma vida melhor.