



Agosto/2016
Nº 567 - Ano 53
R\$ 5,00

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ



GESTÃO EFICIENTE

**CORRIDA EM BUSCA
DE RECURSOS PARA O ESPORTE**

UM CAMINHO COM DESAFIOS E OPORTUNIDADES

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

85 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 privativos

ENTRE O **PARQUE DO INGÁ**
E A **UNICESUMAR**

Expo
design

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

VENDAS

f/construtoradesign
construtoradesign.com.br

INGAVILLE
IMÓVEIS
3026 7675


design
3037 9700

VEJA TAMBÉM:
PROMOÇÃO ESPECIAL
PRONTOS PARA MORAR



ENTREVISTA //



8

Autor do livro 'Trabalhista. E agora?', o juiz Marlos Augusto Melek defende mais autonomia para os sindicatos: "a CLT poderia, entre aspas, ser rasgada, desde que houvesse normas mínimas tratando de questões que o Estado não abre mão para a segurança do trabalhador"

REPORTAGEM DE CAPA //



16

Tábata Vitorino de Carvalho vai representar o Brasil nos Jogos Olímpicos numa das provas de revezamento de atletismo; atletas e associações esportivas relatam as dificuldades para conseguir patrocínio, e dizem que uma das saídas é a lei de incentivo ao Esporte

MERCADO //



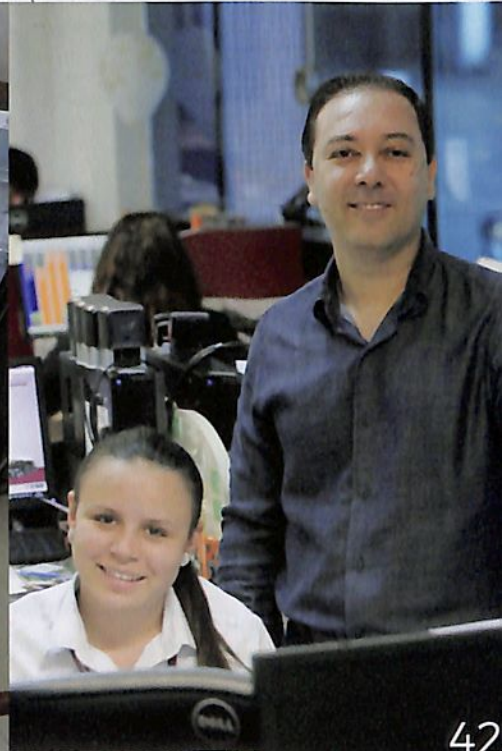
24

Com a queda das vendas de balcão e o crescimento de vendas pela internet, Daniel Thom Lopes, da Eletrônica GPL, investe, desde 2013, em uma loja virtual; apesar da possibilidade de aumento do faturamento, quem não tem preço competitivo deve reavaliar se vale a pena investir neste canal

NEGÓCIOS //

ARQUITETURA //

RECURSOS HUMANOS //



Consumidores mais cautelosos são uma das facetas da crise econômica atual; sorte das empresas que vendem produtos em outlet, como o proprietário da Mobili, Marcelo Christoffoli, que está satisfeito com os bons negócios em móveis e objetos de decoração para casa

Vani da dos Santos Silva e Ana Maria escolheram um prédio que precisou de pouca reforma para a instalação da Flor de Bolo; seja pela sustentabilidade ou pela crise econômica, aproveitar estrutura e material é uma das tendências em reformas comerciais

Segundo o consultor Edson Palma, um erro comum na hora de efetuar o pagamento dos trabalhadores é não incluir o descanso semanal remunerado no valor da hora extra; empresas investem na formação de gestores de RH para evitar este e outros erros



ano 53 edição 567
agosto/2016

nossa capa:
Factory Total



A CASA DO
EMPREENDEDOR
EM MARINGÁ

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

Juiz defende acordo coletivo acima da legislação

Desatualizada, Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) penaliza tanto os empregadores quanto os empregados, na opinião do magistrado; reforma diminuiria ações trabalhista e desemprego // **Giovana Campanha**

Atualmente titular da primeira vara do trabalho de Campo Largo/PR, o juiz Marlos Augusto Melek conhece os desafios de empreender no Brasil. É que por dez anos ele foi proprietário de uma indústria de cosméticos que empregou três mil pessoas, tinha franquias e lojas próprias. Quando surgiu a oportunidade de construir uma grande indústria em um terreno doado pela prefeitura de um município da região metropolitana de Curitiba, ele decidiu vender a empresa. "O projeto de financiamento no Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) estava aprovado, mas iria ficar endividado o resto da vida e não era o que queria. Tinha feito Direito e sonhava ser juiz. Daí vendi a empresa para um grande grupo e me dediquei exclusivamente ao que eu quis".

O hoje juiz trabalhou numa tornearia mecânica, foi jornalista e professor. Recentemente, cansado de ver empresários reclamados na Justiça trabalhista por desconhecimento, decidiu escrever um livro sobre o assunto, "Trabalhista. E agora?", publicado pela editora Estudo Imediato. Na

entrevista a seguir Melek fala sobre as "armadilhas" que levam à condenação pela Justiça do Trabalho, reforma trabalhista, terceirização, entre outros:

NA ÉPOCA EM QUE ERA EMPRESÁRIO, O SENHOR RECEBEU MUITA RECLAMAÇÃO TRABALHISTA?

Tive quatro reclamações trabalhistas. Duas foram demandas porque era responsável subsidiário, já que era o dono da marca, e ganhei as duas causas. Outra ação foi porque deixei de recolher Repouso Semanal Remu-

nerado (RSR) sobre horas extras. E a quarta ação foi sobre a discussão de jornada de uma operadora de telemarketing que trabalhava oito horas, e queria duas horas extras por dia, alegando que o serviço era similar ao de telefonista, cuja jornada é de seis horas. Na época ganhei a causa porque havia uma orientação jurisprudencial do Tribunal Superior do Trabalho no sentido que a jornada de trabalho do profissional de telemarketing era de oito horas. Hoje a jurisprudência diz que a jornada é de seis.

“ *A Constituição Federal diz que acordo e convenções coletivas devem ser respeitados, o problema é que os sindicatos fazem o acordo e depois o juiz pode declará-lo nulo numa canetada. Precisamos sair desta insegurança jurídica e ter uma opção clara* ”



Divulgação

A QUAIS FATORES CREDENCIA O BAIXO NÚMERO DE RECLAMAÇÕES TRABALHISTAS CONTRA SUA EMPRESA?

Todo funcionário demitido, independente do cargo, tinha que ir à minha sala e ouvir uma explicação sobre o porquê da demissão. Ao pagar o acerto, perguntava ao funcionário se havia alguma diferença salarial. Como juiz, vejo empregadores demitirem por telefone, vingança e com carga de ódio. Isso gera desconforto e reclamação trabalhista. No Direito chamamos de 'lide sociológica', que são as motivações que levam alguém a ingressar com uma ação. Nem sempre é uma hora extra não paga ou um sábado trabalhado não recebido. Muitas vezes o funcionário se sentiu menosprezado.

COMO O EMPRESÁRIO PODE EVITAR RECLAMAÇÕES TRABALHISTAS CAUSADAS POR GESTORES COM ABUSO DE PODER?

Vou usar duas expressões: *culpa in eligendo*, que significa eleger a pessoa errada para a função. É preciso contra-

tar pessoas com atitudes, comprometimento e paciência para lidar com os outros. E a *culpa in vigilando*, que é a culpa por ausência de vigilância. A empresa precisa exercer vigilância, sob a pena dos funcionários cometerem falhas e formas de tratamento inadequadas e segundo a lei, responderá pelo trato de seus empregados.

QUAIS OS ERROS QUE MAIS LEVAM OS EMPRESÁRIOS A RESPONDER AÇÕES TRABALHISTAS?

As empresas erram bastante no momento da contratação, quando deixam de fazer um contrato escrito (no livro há um modelo), detalhando a função e as tarefas do funcionário. No contrato também deve estar prevista a possibilidade de transferência para outra cidade ou loja e a cobrança por danos à empresa. Porque a lei só aceita que a empresa desconte do salário danos que o trabalhador causar por dolo, ou seja, com intenção. Mas é muito difícil provar em juízo que houve a intenção de causar prejuízo. No contrato também deve constar como

se compõe o salário: se há bônus, prêmio, percentual por gratificação, comissão. Outro erro comum é a forma de compensar as horas extras. A regra é que o trabalhador labore oito horas por dia, mas a lei permitiu formas de compensação para a empresa não pagar hora extra. Algumas formas de compensação a Justiça admite que sejam verbalmente, outras devem ser feitas necessariamente por escrito. O banco de horas pode ser anual e tem que ter o aval do sindicato laboral. Se houver banco de horas, mas o trabalhador provar em juízo que não tinha acesso fácil ao saldo de horas, o juiz vai declarar nulo aquele sistema de compensação. Outro erro comum: quando a empresa tem dois sistemas de compensação: um semanal e o banco de horas. A jurisprudência brasileira não aceita dois sistemas simultâneos. Este é o grande problema do Brasil: o Estado trata com profunda hostilidade o empreendedor, e temos que lembrar que a maioria são micro e pequenas empresas. A Constituição Federal diz que acordo e convenções

QUEM É?
Marlos Augusto Melek

O QUE FAZ?
é juiz da Vara de Campo Largo/PR

É DESTAQUE POR?
é autor do livro "Trabalhista. E agora?*

coletivas devem ser respeitados, o problema é que os sindicatos fazem o acordo e depois o juiz pode declará-los nulos numa canetada. Precisamos sair desta insegurança jurídica e ter uma opção clara.

O SENHOR DEFENDE QUE OS ACORDOS COLETIVOS PREVALEÇAM À CLT?

Defendo que a convenção deve prevalecer, mas os doutrinadores do Direito do Trabalho acreditam que a CLT é um patamar mínimo para o contrato de emprego. Temos uma legislação de 1940 que não tem condição de regulamentar as relações de trabalho do século XXI. A CLT é velha, anacrônica e muito desatualizada, além de causar injustiça quando faz um juiz aplicar a mesma lei para o microempresário e o maior banco do país. Vou dar um exemplo: para um banco recorrer da sentença de um juiz trabalhista tem que depositar R\$ 8 mil. O microempresário também tem que depositar R\$ 8 mil, o que muitas vezes significa metade da folha de pagamento. O empresário que não tiver dinheiro não terá como recorrer, mesmo que o juiz tenha dado uma sentença que vai contra a súmula dos tribunais superiores, e se este empresário tivesse recorrido, ganharia a ação.

NÃO SERIA TEMERÁRIO DAR MAIS PODER AOS SINDICATOS?

Hoje sim. Precisariamos melhorar os mecanismos de negociação dos sindicatos. É claro que, para entre aspas rasgar a CLT, deveríamos ter normas mínimas para a segurança do trabalhador como a delimitação de jornada. Mas não precisaríamos ter a meticulosidade e as armadilhas ocultas na legislação que temos hoje. Quando se tem uma convenção coletiva que vai regular toda a relação de trabalho, serão regulamentadas a jornada, banco

de horas, produção, metas, participação em lucros e em resultados. E sabendo que isto vai valer, que não terá juiz para anular a cláusula ou a convenção inteira, os sindicatos terão interesse em regulamentar.

POR QUE O SENHOR NÃO É FAVORÁVEL À TERCEIRIZAÇÃO?

Todo mundo sonha com uma promoção, seja pelo aspecto pessoal, financeiro ou pela autoestima. O terceirizado tem ceifada a possibilidade de promoção, porque um dia ele presta serviço para uma empresa e daqui seis meses para outra. Segundo: o empresário não pode dar ordens para o empregado terceirizado porque, segundo a lei, só presta serviços, mas na prática sabemos que isto não acontece. O terceiro motivo é que o terceirizado ganha menos. Se contratar um motorista pela convenção coletiva, ele vai ganhar R\$ 1 mil. O terceirizado vai ganhar R\$ 900. Você multiplica isto por 30 e a empresa estará economizando R\$ 3 mil por mês. Só que se colocar na ponta do lápis a despesa com advogado e deslocamento, em caso de execução, aquela economia pequena foi por água abaixo. E pior: os empresários terão que pagar de novo o funcionário, mesmo tendo pago a terceirizada e tendo recibos. Há ainda outro motivo, o de mercado. Como terceirizar o *call center* se a atendente é a voz da empresa perante meu consumidor? Vou querer alguém que está lendo um roteiro e na prática não consegue resolver nada para o cliente? Isto pode gerar até ações cíveis do consumidor. Do ponto de vista jurídico, se fala de atividade-meio e atividade-fim, o que é uma e outra? Há montadoras em São José dos Pinhais/PR que contratam pessoas para montar o assento dos veículos, mas ela não é uma montadora? O banco não faz

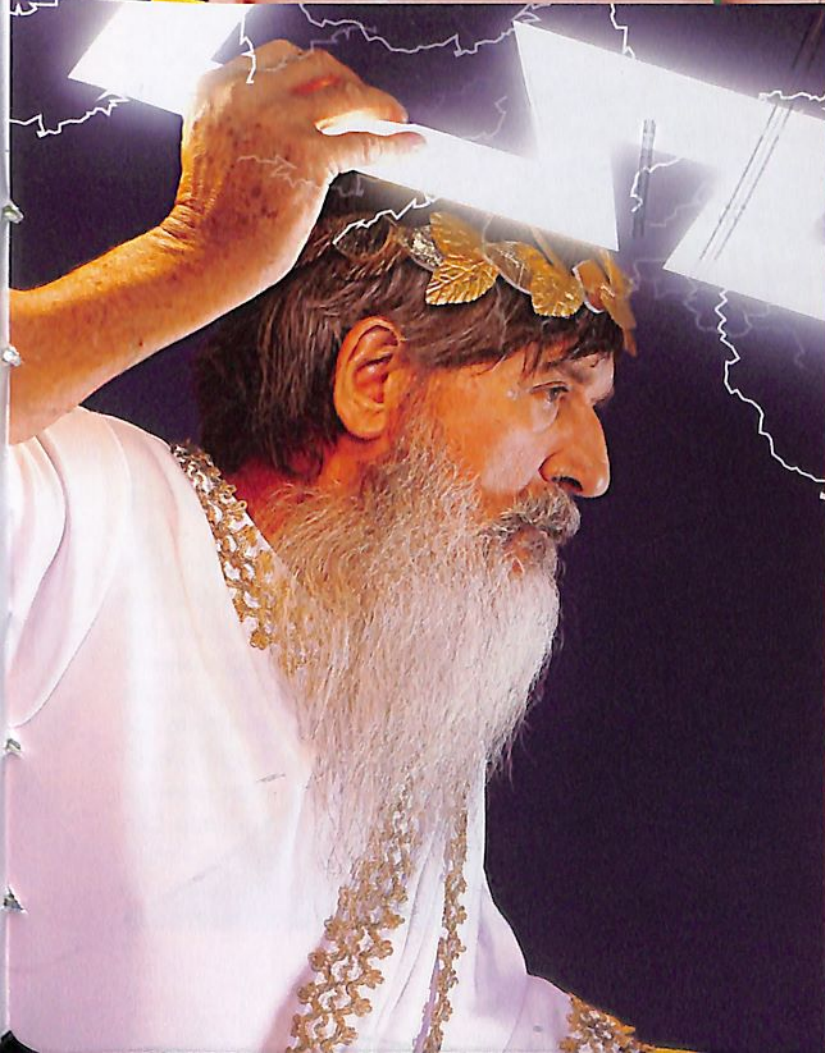
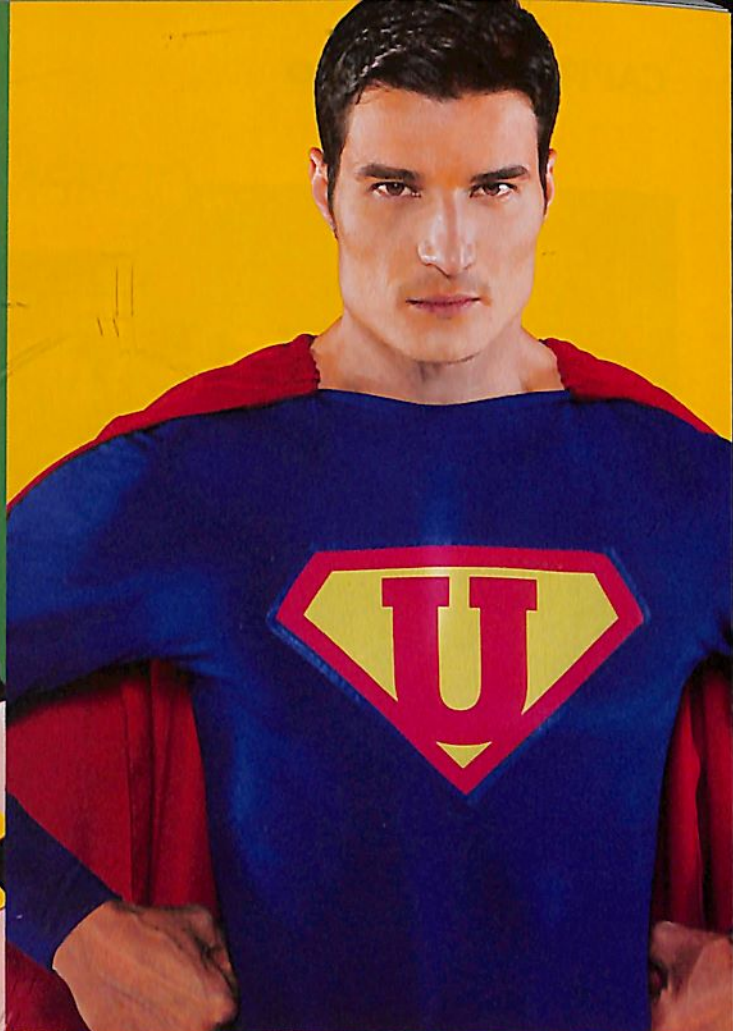
parte do carro? Como o advogado vai explicar que isto é atividade-meio e não atividade-fim?

COMO INICIAR UMA REFORMA TRABALHISTA?

Para começar a reforma, seria necessário um diálogo franco com a sociedade brasileira e decidirmos se queremos o legislado ou negociado. Não estou querendo transformar o Brasil numa China, onde os direitos trabalhistas são precarizados. Precisamos ter o mínimo de proteção ao trabalhador em relação à segurança e ao excesso de jornada. Todo o resto tem que ser flexibilizado. Se rasgássemos a CLT hoje, criássemos um estatuto de direitos do trabalhador e prestigiássemos mais os acordos e convenções coletivas, estaríamos criando mais empregos e avançando na competitividade. Isso é possível sem tirar o direito do trabalhador. Por exemplo, a CLT diz que o trabalhador tem direito a uma hora de intervalo para o almoço, mas se quiser fazer só meia hora e sair mais cedo para pegar o filho na escola, por que não permitir isto?

O SENHOR SE SURPREENDEU COM A BOA ACEITAÇÃO DO LIVRO 'TRABALHISTA. E AGORA?', QUE TEVE SETE MIL EXEMPLARES VENDIDOS EM 90 DIAS?

Escrevi o livro com a cabeça de juiz, mas com o coração de empregado e empregador. Muitos empresários, especialmente os pequenos, tomam decisões com base na experiência ou telefonando para o contador. Só que o contador não é especialista em Direito do Trabalho. O livro pretende reduzir o risco trabalhista. O Brasil tem cinco milhões de reclamações trabalhistas por ano e 12 milhões de desempregados, isto são provas que o sistema está falido e precisa mudar.



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.br

* Valores para contratação do plano empresarial Pró-Empresa I e II, na faixa etária de zero a 18 anos, sendo o 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 de 15/10/2016 para as novas comercializações do plano Pró-Empresa I ou II na contratação empresarial. Registre-se.



UNINGÁ É CREDENCIADA A CENTRO UNIVERSITÁRIO

O Ministério da Educação (MEC) credenciou a Faculdade Uningá a centro universitário em portaria publicada na edição de 25 de julho no Diário Oficial da União. Com isto, a instituição passa a ser chamada de Centro Universitário Uningá (Uningá) e a integrar a lista dos 155 centros universitários existentes no país e aos dez do Paraná.

O MEC levou em consideração quesitos como o Índice Geral de Cursos (IGC), o percentual de professores com mestrado e doutorado e as conquistas em ensino, pesquisa e extensão. Um dos itens de peso foi a nota 4, numa escala de 1 a 5, obtida pela instituição no IGC de 2014.

Para o diretor acadêmico, Mário dos Anjos Neto Filho, a conquista traz mais autonomia em gestão, já que a instituição poderá, por exemplo, transformar cursos de licenciatura em bacharelado, acelerar os trâmites para implantação de mais cursos e ser responsável pelo registro dos próprios diplomas.

AUDIÊNCIAS DE CUSTÓDIA

Maringá é a quarta cidade paranaense a implantar o projeto Audiência de Custódia, do Conselho Nacional de Justiça (CNJ). A medida garante, em até 24 horas, a apresentação do infrator, pego em flagrante, a um juiz que decidirá se permanecerá detido ou em liberdade. Antes o indivíduo pego em flagrante permanecia preso até ser julgado. O objetivo da mudança é reduzir a superlotação carcerária brasileira.

O major Carlos Henrique Cardoso, do 4º Batalhão da Polícia Militar, analisou em uma dissertação acadêmica os seis primeiros meses de funcionamento do projeto em Maringá, com estatísticas de crimes contra o patrimônio. De 17 de novembro de 2015 a 17 de maio deste ano, foram realizadas 541 audiências de custódia, em que 296 presos conseguiram liberdade provisória e 245 tiveram prisões preventivas decretadas.

Isso significa que 56% dos presos em flagrante foram liberados, sendo que 44% eram reincidentes nos crimes. Dos 112 presos em flagrante que cometeram furtos, 57 foram colocados em liberdade e, em relação aos roubos, foram 74 flagrantes e 14 liberados. Os dados preocupam a Polícia Militar, porque a medida pode provocar a sensação de impunidade, aumentando a criminalidade na cidade.

PRÊMIO GUERREIRO DO COMÉRCIO

Divulgação



O presidente do Conselho Superior da ACIM, Marco Tadeu Barbosa, foi homenageado na 11ª edição do prêmio Guerreiro do Comércio. Além dele, outros 46 empresários paranaenses que desafiaram a crise econômica e política na busca pelo desenvolvimento do comércio e dos valores éticos da sociedade receberam a honraria da Federação do Comércio do Paraná (Fecomércio PR). Empresário do ramo imobiliário, Barbosa é sócio da Ingaville Imóveis e da Casa Max Empreendimentos, em Maringá. Em Curitiba, ocupou o cargo de presidente da Rede Imóveis Paraná. Antes de assumir o Conselho Superior, presidiu a ACIM por duas gestões, entre 2012 e 2016.

Além de Barbosa, outros dois maringenses receberam o Prêmio Guerreiro do Comércio na solenidade realizada em 22 de julho, em Curitiba. O empresário Fabio Henrique Andrelo tem experiência de mais de 20 anos no varejo farmacêutico e está à frente da Usiprev Comércio de Medicamentos. Já Luiz Antônio Domingues foi homenageado por sua trajetória como proprietário da Papoula Confeções. Durante a cerimônia, a Fecomércio entregou três comendas da Ordem do Mérito do Comércio do Paraná. O juiz federal Sergio Fernando Moro, símbolo da luta contra a corrupção no país, foi um dos homenageados ao lado do presidente da Federação da Agricultura do Estado do Paraná (Faep), Ágide Meneguette, e do presidente e fundador do Grupo Condor, Pedro Joanir Zonta.

UNINTER
CENTRO
UNIVERSITÁRIO
INTERNACIONAL

GRADUAÇÃO E PÓS-GRADUAÇÃO
A DISTÂNCIA **UNINTER**
O GRANDE LANCE DA SUA CARREIRA

ead

Centro Universitário
Internacional UNINTER - Portaria do MEC Nº 688

uninter.com
44 3255 4543
Av. Horácio Racanello, 5475 - Novo Centro

CÂMARA APRESENTA RELATÓRIO AO CODEM

Atendendo a convite do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), o presidente da Câmara de Maringá, Chico Caiana, o vereador Flávio Vicente e a equipe administrativa do Legislativo, fizeram uma apresentação do trabalho, no final de junho. De acordo com a apresentação, a Câmara de Maringá tem o menor salário e a menor despesa dentre os municípios brasileiros do seu porte no Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, São Paulo e Minas Gerais. A apresentação também mostrou que o Poder Legislativo maringaense tem economizado com a implantação de softwares cedidos pelo Senado, o Sistema de Apoio ao Processo Legislativo (SAPL), o Sistema Eletrônico de Informações (SEI). Só a implantação do SEI, cedido pelo TRF da 4ª Região, representa uma economia de R\$ 20 milhões. Todo o trabalho de Tecnologia de Informação da Câmara Municipal de Maringá foi feito por equipe interna. A Câmara de Maringá foi o primeiro Legislativo do Brasil a aderir o SEI, em 2014. O trabalho de TI e informatização dos processos também tem reduzido o uso de papel. Em 2015 a Câmara desativou uma central de cópias.



Walter Fernandes

VACINA CONTRA A DENGUE

Primeiro das Américas a fazer uma campanha pública contra dengue, o Paraná pretende imunizar 500 mil pessoas nos 30 municípios com maior circulação viral da doença. Em Maringá, uma das cidades priorizadas, aproximadamente 93 mil pessoas devem ser vacinadas. A escolha dos municípios foi baseada na epidemiologia da doença no Paraná, considerando os municípios com três epidemias ou mais nos últimos cinco períodos, entre 2010 e 2015; incidência atual com corte acima de 500 casos/100.000 habitantes; números de hospitalização por dengue grave e distribuição etária dos casos atuais. Já o público-alvo foi definido a partir de estudos estatísticos das pessoas que tiveram dengue nos últimos cinco anos. A população a ser vacinada deverá ter entre 15 e 27 anos, que concentra cerca de 30% dos casos de dengue no Paraná. O governo investirá R\$ 50 milhões. A previsão é que a vacina seja aplicada em três doses, com um intervalo de seis meses entre cada aplicação. A primeira etapa ocorre entre 13 e 31 de agosto. Haverá ainda novas campanhas em fevereiro.

INTERAÇÃO ENTRE ACADEMIA E MERCADO

O Centro de Inovação de Maringá (CIM) realizou, em 7 de julho no Sebrae, a cerimônia de conclusão do projeto 'interação academia-mercado', voltado para acadêmicos de graduação com o objetivo de estimular a cultura da inovação. Neste ciclo, 2015/2016, 14 projetos foram desenvolvidos para empresas ou instituições parceiras, como Cocamar, Ferrari & Zagatto, Sicoob e Pedro Granado Imóveis. Entre os temas estiveram utilização de drones na agricultura, retenção e fidelização de clientes da locação de imóveis e produtividade na construção civil. Os alunos recebem bolsa para desenvolver a pesquisa, com base nas necessidades informadas pelas empresas. Neste ciclo participaram acadêmicos de cinco cursos de três instituições de ensino superior. Para os graduandos, é uma oportunidade de ter contato facilitado com uma empresa patrocinadora da pesquisa, que pode oportunizar uma futura colocação ou ajudar a encontrar uma solução inovadora e quem sabe criar a própria empresa. Durante o evento cada aluno apresentou, brevemente, os resultados de suas pesquisas e o gerente executivo do CIM, José Leonardo Quintino, apresentou o projeto do ciclo 2016/2017. As empresas poderão se inscrever até 20 de agosto apresentando suas necessidades de pesquisa. Depois, um comitê de especialistas sabatinará os empresários para entender o problema e elaborar um descritivo do tema de pesquisa para os acadêmicos. Os temas do novo ciclo serão divulgados entre 30 de setembro e 18 de novembro. Aí os alunos terão até 30 de novembro para encaminhar proposta de estudo ao CIM. A divulgação dos alunos selecionados será entre 1 e 16 de dezembro, e os alunos terão até o último mês de 2017 para concluir suas pesquisas.

A GENTE VÊ SAÚDE EM TUDO

Natão

Compare e mude
para o Santa Rita Saúde



- Atendimento Nacional / Abrange
- Portabilidade de outros planos sem carências já cumpridas

SANTA RITA
SAÚDE

Ligue 44 3028 2000

Acesse santaritasaude.com.br



SANTA RITA®
SAÚDE

O plano para uma vida melhor.

ANS - nº 34818-0

Caminhos para a sustentabilidade no esporte

Ainda que encontrem dificuldades financeiras para participar de competições, atletas e times têm um leque de possibilidades para conseguir recursos, como lei de incentivo e patrocínios; sem profissionalizar a gestão, as chances são menores

// **Giovana Campanha e Graziela Castilho**

Em mês de Jogos Olímpicos, com disputas de 42 modalidades entre os dias 5 e 21 no Rio de Janeiro/RJ, o esporte ganha mais visibilidade, audiência nos canais de comunicação e torcida. As campanhas publicitárias dos patrocinadores – e de empresas que aproveitam o ‘gancho’ das Olimpíadas – virão carregadas de símbolos e imagens que associam o esporte à dedicação, suor, paixão, superação e conquistas.

Afinal, as empresas continuam querendo atrelar sua marca ao esporte, porque isso demonstra compromisso com a saúde, com a sociedade e com o futuro. Mas aquela visão de que os empresários investem no esporte por paixão, sem cobrar resultados de exposição de marca e marketing, nem a apresentação de planilhas do uso de recursos, está ficando mais distante. Isto porque as empresas querem investir em associações e equipes que, além de bem-sucedidas em resultados e que proporcio-

nem visibilidade da marca, tenham uma gestão transparente e eficiente.

“Não há outro caminho para o esporte que não seja a profissionalização e a busca de recursos no lugar certo”, sentencia o empresário Paulo Lima, que é vice-presidente de esportes da ACIM. “As empresas querem se associar a times e atletas de clubes com gestão organizada que apresentem relatório de como estão usando os recursos, mesmo os obtidos por meio de renúncia fiscal. É preciso gerir uma associação tal como uma empresa”, continua Lima. Esta é uma mudança de cultura que vem sendo assimilada pelas associações esportivas maringauenses, e foi o principal objetivo delas ao criar o núcleo setorial de associações que faz parte do programa Empreender, da ACIM.

Os dirigentes entenderam que é preciso correr atrás de ‘financiadores’. Um caminho viável é angariar recursos por meio da Lei de Incentivo ao Esporte – Lei 11.438/2006 – que

// **Gestão como empresa**

“Não há outro caminho para o esporte que não seja a profissionalização e a busca de recursos no lugar certo”, diz Paulo Lima; na foto com os dirigentes esportivos Décio Calegari, Jorge Soriano, Márcio Sendeski, Luciano Pozza, Aguinaldo Balbo e Rony Bergamasco

Walter Fernandes





// 150 paratletas

UMPM, que tem Décio Calegari como coordenador técnico, conseguiu R\$ 130 mil por meio de renúncia fiscal

permite que empresas e pessoas físicas invistam parte do que pagariam de Imposto de Renda em projetos esportivos aprovados pelo Ministério do Esporte. As empresas tributadas pelo lucro real podem investir até 1% do imposto e as pessoas físicas até 6% do imposto devido. Depois de ter o projeto aprovado no ministério, é preciso correr atrás de empresas interessadas em investir por meio de renúncia fiscal.

R\$ 130 MIL

É graças a um projeto aprovado pelo Ministério do Esporte que a União Metropolitana Paradesportiva de Maringá (UMPM) captou R\$ 130 mil de empresas por meio de renúncia fiscal. Os recursos são primordiais para custear os salários de parte dos dez professores, de 150 paratletas, de dez modalidades – alguns professores são bolsistas da Universidade Estadual de Maringá (UEM). Com os recursos também é possível comprar uniformes, custear participação em competições, entre outros.

Para o coordenador técnico da UMPM, Décio Calegari, não faltam empresas interessadas em investir no esporte na cidade por meio de renúncia. Só que nem todas as associações esportivas estão bem organizadas administrativamente, e sem isto não é possível aprovar o projeto no Ministério do Esporte, muito menos conseguir empresas interessadas. “O atleta ou time precisa dar retorno para o patrocinador, e para isto não é preciso apenas usar a camiseta ou uniforme com o nome da empresa. O atleta pode participar de eventos da empresa, de campanhas publicitárias, entre outros. Os dirigentes esportivos preci-

sam ter visão empresarial”, diz.

Calegari ministra cursos para dirigentes esportivos ensinando o ‘caminho das pedras’ para ter o projeto aprovado no Ministério. A estimativa é que cerca de R\$ 1 milhão possam ser destinados pelas empresas locais ao esporte.

Ainda que o caminho dos atletas tenha ficado mais fácil com a lei de incentivo, há dificuldades. Por falta de recursos, cerca de R\$ 20 mil, três atletas de pedra não puderam participar de uma competição internacional na Dinamarca, no mês passado.

NATAÇÃO

Não menos difícil tem sido a participação de atletas de natação em competições. Que o diga Raquel Bazan, presidente da Associação dos Pais e Amigos da Natação (PAM). Para custear a participação dos atletas em competições, não raro é necessário fazer promoções, como o bingo realizado em julho para ajudar a levantar R\$ 15 mil para custear o transporte, hospedagem e alimentação dos 35 atletas federados numa competição estadual. Destes 35 atletas, apenas 12 têm direito à bolsa-atleta, cujo valor varia de R\$ 200 a R\$ 700. “Cada competição é uma ‘batalha’ em busca de recursos”, conta Raquel.

O único recurso que a PAM tem fixo são os R\$ 40 mil que a prefeitura repassa anualmente. Mas deste valor, R\$ 22 mil foram usados para pagar o ‘aluguel’ da piscina de uma escola de natação entre maio e agosto, já que a piscina da Vila Olímpica não tem sistema de aquecimento. Agora a associação tenta aprovar no Ministério do Esporte



// Revezamento 4x400 metros

Tábata Vitorino de Carvalho integra a equipe brasileira de atletismo nos Jogos Olímpicos, mas precisa recorrer à ajuda da família para continuar treinando

Walter Fernandes

um projeto para ir atrás de empresas interessadas em investir por meio de renúncia fiscal.

AJUDA DA FAMÍLIA

Incentivada pela família, a maringense Tábata Vitorino de Carvalho começou a praticar atletismo em 2005, aos 11 anos. De origem humilde, Tábata enfrentou dificuldades para persistir no esporte. Não raro a família e os amigos fizeram 'vaquinha' para ajudá-la a comprar tênis e a participar de competições. Cinco anos depois a maringense já participava do Campeonato Brasileiro, ocasião que conquistou a segunda colocação nos 250 metros rasos, em Fortaleza/CE. O resultado garantiu vaga para os Jogos Sul-Americanos de 2010, realizado em Lima, no Peru, onde também conquistou medalha de prata nos 150 metros rasos.

Com os bons resultados, Tábata passou a fazer parte da Associação de Atletismo de Maringá. Há três anos

recebe patrocínio da Caixa Econômica Federal. "Mesmo assim minha família me ajuda porque preciso complementar a alimentação durante as competições e comprar materiais esportivos. Tênis, por exemplo, dura em média quatro meses", conta.

Além disso, ela não tem plano de saúde e, frequentemente, precisa de acompanhamento médico. "Em Maringá, temos pista e treinador, mas faltam os outros elementos que compõem o desenvolvimento de um atleta, como atendimento psicológico, fisioterapia, acesso facilitado à saúde e uma bolsa que realmente garanta a subsistência", lamenta.

Apesar disso, Tábata segue firme no propósito de representar a cidade natal no esporte. Em junho, por exemplo, participou do Troféu Brasil de Atletismo em São Bernardo do Campo/SP e conquistou bronze nos 400 metros rasos, o que lhe rendeu classificação para os Jogos Olímpicos Rio 2016.

Aos 20 anos, Tábata vai integrar a

equipe de revezamento brasileira, na prova 4x400, que será realizada em 19 e 20 de agosto, e ainda conta com a vantagem de ser considerada jovem para um evento de alto nível de rendimento. "É um sonho participar das Olimpíadas, principalmente no Brasil. Estou me dedicando e treinando muito para ajudar a equipe a chegar à final".

PARATLETA

As gêmeas Débora e Beatriz, atletas paralímpicas de natação, de 18 anos, também enfrentam dificuldades para angariar recursos para treinamentos e participação em competições. Eraldo Volpato Carneiro, pai das atletas, não esconde o orgulho pelas conquistas das filhas, inclusive Beatriz disputará os Jogos Paralímpicos Rio 2016 - a lista com os nomes de atletas convocados foi divulgada em 19 de julho.

"Abdiquei da minha vida para viver a vida delas", conta. Carneiro cansou de desmarcar pacientes do consultório odontológico para se reunir com



// Débora disputará Paraolimpíadas
As gêmeas paratletas Débora e Beatriz Carneiro colecionam bons resultados na natação e esperam encontrar mais patrocinadores

Walter Fernandes

empresários ou funcionários de departamentos de marketing das empresas. Mas, por enquanto, apesar das conquistas das meninas, as atletas estão tendo dificuldades para custear a participação em competições.

Por isto, Carneiro é um autêntico exemplo de 'patrocínio', ou seja, o pai que patrocina a participação das filhas em competição. A luta foi solitária até 2013, quando as gêmeas começaram a participar das principais competições da modalidade e encontraram na UMPM apoio financeiro e estrutural, o que contribuiu para melhores resultados e alguns patrocínios.

No momento, as gêmeas têm direito a uma bolsa anual de R\$ 3 mil cada, oferecida pelo governo do Paraná (por meio do programa Talento Olímpico) e foram contempladas pelo bolsa-atleta do governo federal, com bolsa de R\$ 925. Mas até julho nenhuma das parcelas deste ano tinha sido depositada em conta corrente.

Carneiro acredita que um apoio importante viria se o governo do Paraná regulamentasse a Lei de Incentivo ao Esporte, que foi aprovada pela Assembleia Legislativa - dos estados da região Sul, o Paraná é o único que não tem lei de incentivo em funcionamento, o que acaba obrigando os atletas paranaenses a competir por outros estados.

Atualmente, Débora e Beatriz têm bolsa de estudo integral, do colégio Anglo, e recentemente ganharam o primeiro registro em carteira profissional, pela Unimed Maringá. Para cumprir a lei de cotas de deficientes, a cooperativa contratou as meninas, com todos os direitos trabalhistas, como salário e décimo terceiro. Só que em vez de trabalhar na empresa, elas cumprem o horário treinando. As meninas contam ainda com outros parceiros, como o Programa Universidade sem Fronteiras, que custeia a bolsa do técnico e do professor Décio Calegari na gestão

da carreira, uma empresa de material esportivo, de suplementação alimentar, uma clínica de fisioterapia e os serviços de um nutricionista.

Carneiro acredita que a convocação da Beatriz para as Paraolimpíadas deve aumentar a visibilidade da modalidade e ampliar as empresas interessadas em investir nas atletas. Ele lamenta que Débora não participe dos Jogos Olímpicos, já que ela ficou afastada dos treinos por um mês depois de uma cirurgia e por milésimos de segundos não conseguiu o índice. Agora a UMPM está ajudando a preparar um projeto para ser enquadrado na Lei de Incentivo ao Esporte, que se aprovado, abrirá um leque de novos patrocínios.

CRISE LIMITOU PATROCÍNIO

O vice-presidente da ACIM Paulo Lima reconhece que a crise econômica que o país enfrenta tem limitado os investimentos das empresas em marketing, aí incluído o marke-



// Confiante que conseguirá
 Enilda Carnier, da Associação de Atletismo de Maringá: projeto aprovado no Ministério do Esporte, mas ainda nenhuma empresa fez renúncia fiscal

Walter Fernandes

ting esportivo e o patrocínio. Isso não tira a importância das associações esportivas investirem em uma gestão profissionalizada. Pelo contrário, os atletas e associações que tiverem as contas em ordem, bons projetos e resultados saem na frente na busca por empresas e também conseguirão aprovar seus projetos no Ministério do Esporte.

◉ caminho da gestão profissionalizada tem sido um assunto recorrente no núcleo de associações esportivas da ACIM. Em dois anos o grupo de 18 associações colhe ótimos resultados. Isso porque muitas entidades estão profissionalizadas, e obtendo mais recursos junto às empresas. Além disso, o grupo está firmando parceria com o Maringá e Região Convention & Visitors Bureau para a organização conjunta de eventos esportivos.

A ACIM também propôs captar recursos para criar, até o final deste ano, o Instituto ACIM Esporte. O objetivo é

melhorar o suporte prestado às associações tanto em arrecadação quanto na organização e legislação de eventos. "Estamos satisfeitos com essa aproximação entre ACIM, associações esportivas e patrocinadores", frisa.

RENÚNCIA FISCAL

A presidente da Associação de Atletismo de Maringá, Enilda Golin Carnier, comemora os resultados do núcleo setorial de associações esportivas. "O núcleo fez muita diferença no nosso trabalho e, por ser ligado à ACIM, nos proporcionou mais credibilidade e visibilidade".

Outro benefício foi a reestruturação do projeto da Associação de Atletismo. Com proposta de R\$ 700 mil para manter os custos da entidade, o projeto foi aprovado no ano passado pelo Ministério do Esporte. Para obter o recurso, porém, a associação precisa captar 20% do valor por meio de empresas que praticam renúncia

fiscal. "Ainda não conseguimos nenhuma empresa, mas estou confiante que vamos alcançar a meta".

Enilda assumiu a presidência da associação em 2014. "No começo tinha muita dificuldade. Já fazia 15 anos que minha empresa patrocinava a entidade, mas não sabia como buscar auxílio ou firmar parcerias", confessa.

Antes de assumir o cargo, Enilda acompanhava os obstáculos enfrentados pela entidade e ressalta os bons resultados do projeto Centro de Excelência de Atletismo, criado em 2010, com o patrocínio da Caixa Econômica Federal. Com o objetivo de captar recursos e projetar atletas em competições, a iniciativa também conta com a parceria da Universidade Estadual de Maringá (UEM) e da prefeitura - que além de espaço para treino passou a oferecer bolsa atleta e vale-transporte.

"Essas conquistas ajudaram a associação a cobrir despesas com

1

LEI DE INCENTIVO AO ESPORTE FEDERAL

Associações e times precisam ter o projeto aprovado no Ministério do Esporte, e depois terão que correr atrás de pessoas físicas e jurídicas interessadas em fazer renúncia fiscal. Empresas tributadas pelo lucro real podem investir até 1% do imposto de renda devido e pessoas físicas até 6% do imposto

2

LEI DE INCENTIVO AO ESPORTE ESTADUAL

A Assembleia Legislativa aprovou o projeto de lei, mas falta o governo do Estado regulamentar. Dirigentes de grandes empresas manifestaram interesse em aportar recursos por meio dessa lei

3

PREFEITURA DE MARINGÁ

Investe cerca de R\$ 3,5 milhões por ano. O valor é distribuído da seguinte forma: projeto (R\$ 1,83 milhão), eventos, estrutura e esporte (R\$ 1 milhão) e bolsa-atleta (R\$ 720 mil)

4

PATROCÍNIOS

A vocação esportiva de Maringá foi percebida por várias empresas, principalmente da área da saúde que entendem os valores positivos do esporte agregados à marca

5

BOLSA-ATLETA

Há bolsas do governo federal, estadual e municipal

6

PREENCHIMENTO DE COTAS DE DEFICIENTES

Empresas com mais de cem funcionários precisam ter entre os colaboradores pessoas com necessidades especiais. Em Maringá, uma forma de cumprir esta lei de cotas é a contratação de paratletas. Só que em vez de cumprir expediente na empresa, o atleta é liberado para treinar

7

NOTA PARANÁ - Entidades paranaenses sem fins lucrativos que atuam na área esportiva, cultural, saúde, assistência social, defesa e proteção animal podem ser beneficiadas pelo programa, recebendo créditos de ICMS e participando dos sorteios mensais. No caso do esporte, é preciso apresentar requerimento à Secretaria do Esporte do Paraná

8

CONFEDERAÇÃO BRASILEIRA DE CLUBES

Realiza editais de chamamento interno de projetos financiados por meio de convênios de colaboração para a viabilização de equipes interna e multidisciplinar para a formação de atletas olímpicos e paraolímpicos



FONTES | Professor Décio Calegari e vice-presidente da ACIM, Paulo Lima

Arte: Wellington Vainer

viagens, materiais esportivos e bolsas. Mesmo assim não era possível atender todas as necessidades dos atletas. Até hoje, por exemplo, falta acompanhamento de profissionais de saúde, principalmente para aqueles que se despontam com alto rendimento", esclarece Enilda. Atualmente, a associação atende mais de 140 atletas.

PATROCÍNIO

Uma das empresas que contribui

com a viabilidade do esporte é a Unimed Maringá. Patrocinadora do handebol e do time de vôlei, a cooperativa também apoia a Associação dos Corredores de Rua de Maringá (Acorremar) e atletas paralímpicos. "Nossa expectativa com o incentivo ao esporte não está no alto rendimento do atleta, mas no desenvolvimento humano e social", afirma o presidente da cooperativa, Daoud Nasser.

Dos mais de 600 colaboradores da Unimed Maringá, 11 são atletas de

paradesportos contratados para representar a cooperativa e se dedicar exclusivamente ao esporte. Destes, nove pertencem ao time de goalball (modalidade paralímpica criada para deficientes visuais) e duas são as nadadoras gêmeas Beatriz e Débora Carneiro. Só que em vez de dar expediente na cooperativa, estes atletas são liberados para treinar.

Outro grande incentivo é a Copa Unimed, cuja 19ª edição terá abertura em 29 de setembro, e contará com

a participação de 3,2 mil estudantes entre 9 e 17 anos, de 71 escolas públicas e privadas de Maringá e região. Pelo segundo ano o evento incluiu modalidades de paradesportos.

A cooperativa promove ainda o circuito Unimed Night Run, com provas de 5 e 10 quilômetros e três etapas, reunindo três mil corredores profissionais e amadores. "Temos como missão cuidar integralmente da saúde das pessoas. Promovendo e incentivando a prática do esporte, conseguimos disseminar métodos de prevenção e melhora na saúde", diz Nasser.

SETOR PÚBLICO

De acordo com a Secretaria de Esporte e Lazer, Maringá tem 28 associações esportivas, sendo que cinco atuam com modalidades paraolímpicas. Anualmente, as entidades recebem cerca de R\$ 3,5 milhões da prefeitura - neste ano o recurso está sendo destinado a 11 projetos, totalizando 652 atletas atendidos, sendo que 200 recebem bolsa-atleta. O valor também cobre custos de eventos, estrutura e transporte, conforme permite a Lei de Incentivo ao Esporte do município.

A prefeitura disponibiliza espaços esportivos para treinos, em especial a Vila Olímpica. "Somos responsáveis pela manutenção após os treinamentos". O setor público também absorve alguns custos de viagens dos atletas, como pagamento de inscrição e arbitragem", enfatiza o secretário Rony Bergamasco.

O trabalho de incentivo ao esporte, porém, não se resume às associações. Os Centros Esportivos, por exemplo, desenvolvem projetos de formação de atletas entre 6 e 17 anos. Assim, crianças e adolescentes podem participar, gratuitamente, de diversas modalidades, como basquete, vôlei, futebol, futsal, natação e handebol.

EMPRESAS PODEM CUMPRIR COTAS PATROCINANDO ATLETAS

Empresas com mais de cem funcionários precisam ter de 2 a 5% do quadro ocupado por pessoas com necessidades especiais, segundo a Lei Nº 8.213, de 1991 - o percentual varia de acordo com o número de funcionários. É a lei de cotas.

As empresas que tiverem dificuldade para encontrar mão de obra para cumprir a cota ou não tiverem estrutura para receber um funcionário com necessidade especial, podem cumprir a lei por meio da contratação de um paratleta. A União Metropolitana Paradesportiva de Maringá (UMPM) ajuda as empresas interessadas neste tipo de patrocínio. Funciona assim: a empresa contrata o atleta, com registro em carteira de trabalho e pagando os benefícios trabalhistas, só que em vez de trabalhar, o atleta é liberado para treinar na UMPM, que fornece a equipe técnica.

A primeira empresa maringaense a cumprir a lei de cotas dessa forma é a Honda Free Way, que carimbou a carteira de trabalho do paratleta Marcelo Augusto da Silva Amaral. "Já oferecíamos ajuda de custo, de forma não sistematizada, para um atleta. Como temos que ter três funcionários com deficiência no nosso quadro, e só tinha-

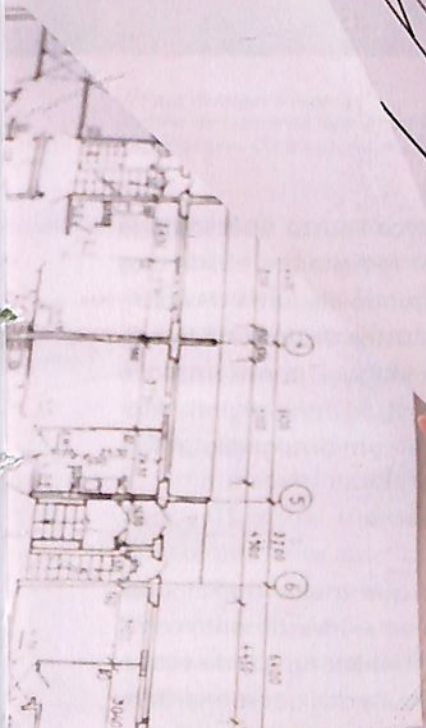
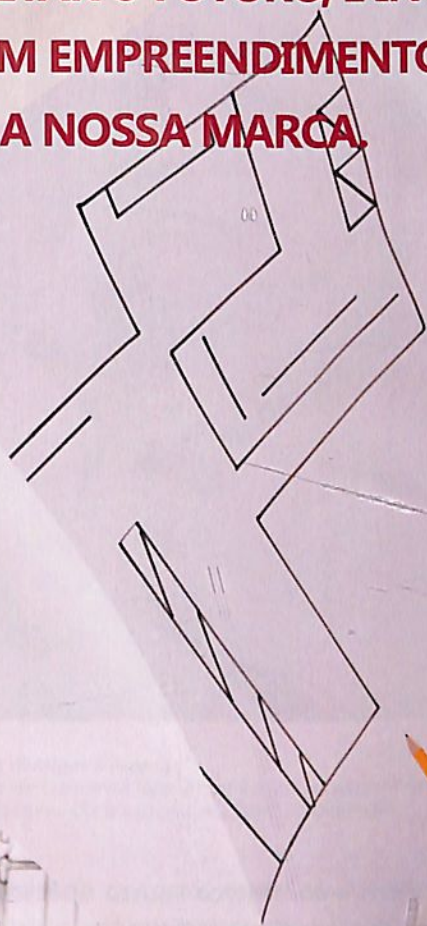
mos dois, a contratação de Amaral está atrelando nossa marca ao esporte e também está nos ajudando a cumprir a lei", conta a analista de departamento pessoal, Grasielle Souza. Ela relata que as conquistas do atleta são divulgadas internamente para os colaboradores. "Ele é nosso divulgador de marca", diz.

Amaral, é claro, comemora a contratação, mas lamenta que outros paratletas não estejam tendo a mesma possibilidade. Ele também reclama da falta de apoio ao esporte. O time de basquete sobre rodas por pouco não foi extinto por falta de recursos, mesmo colecionando bons resultados. Foi quando o Instituto Sicoob decidiu patrocinar. Como o contrato encerrou em junho, a equipe agora busca um novo parceiro.

Cadeirante desde 1998, Amaral tem o esporte permeando toda a vida. Antes de sofrer o acidente de carro que lesionou a medula, ele treinou natação, futebol e vôlei. Depois do acidente, passou a praticar basquete e handebol em cadeira de rodas. E coleciona excelentes resultados, como ter sido duas vezes melhor atleta paranaense de handebol, artilheiro do campeonato brasileiro de handebol e atleta da seleção paranaense de basquete.

TAKYARRU

PROJETAR O FUTURO, É INVESTIR
EM UM EMPREENDIMENTO
COM A NOSSA MARCA.



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

WWW.TAKY.COM.BR

E-commerce, antes de bons negócios vêm os desafios

Comércio virtual abre uma seara de oportunidades, mas não é para todos; é preciso ter preço competitivo ou outro diferencial da concorrência, o que está longe de ser uma estratégia fácil de ser adotada

// por Giovana Campanha e Rosângela Cris



Sim, vender pela internet pode ser um excelente negócio. Basta uma olhada nos números e projeções de crescimento. O comércio eletrônico no Brasil deve crescer 18% este ano em relação a 2015 e faturar R\$ 56,8 bilhões, de acordo com a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm).

Mas vender para todos os cantos do Brasil, apesar da vontade dos empresários, não é para todos. O e-commerce exige planejamento e investimento. Por vezes, é preciso um mix de produtos diferente da loja física e preços competitivos, afinal, na seara da internet, a concorrência é bem maior. Outra forma de competir com os grandes da rede é ter diferencial em serviços, como garantia estendida e entrega rápida.

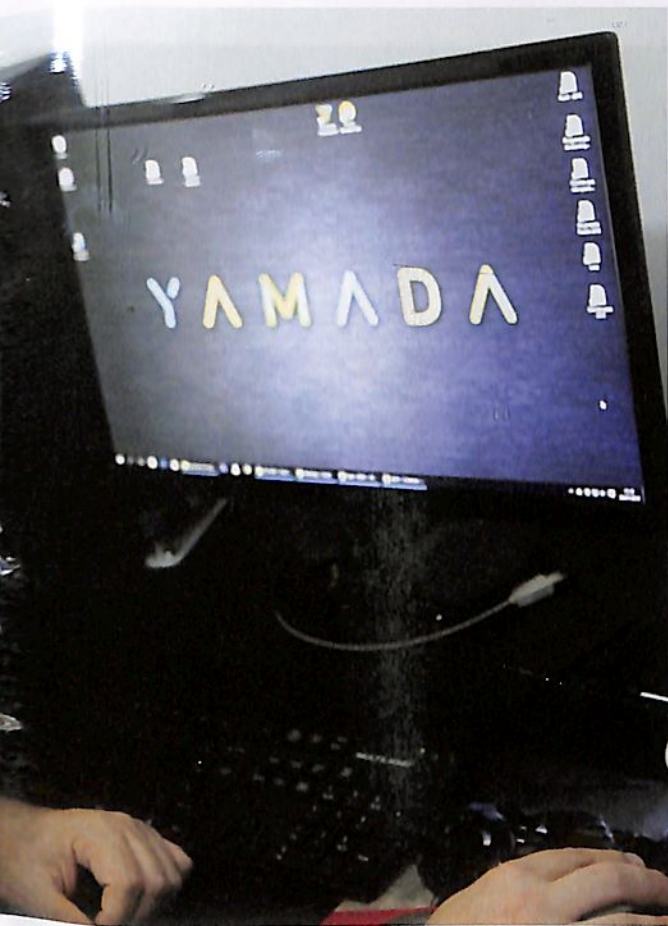
Nesta hora é preciso ser pragmático: a empresa tem preço e produto para concorrer nacionalmente? Se a resposta for não, é melhor repensar. Neste caso, o e-commerce voltado para um público local é uma boa opção, inclusive para quem tem uma marca forte na região. Se a empresa não tiver como concorrer nacionalmente, poderá investir em links patrocinados escolhendo as cidades em que o produto será mostrado.

O especialista em e-commerce Fausto Sperandio já deixou de fechar contratos por ressaltar os obstáculos ao se criar uma loja virtual. Segundo ele, uma das principais barreiras é o centro de custos distinto da loja física. Em vez de despesas com aluguel, por exemplo, o empresário terá que investir em marketing digital. "Ninguém conhecerá uma loja virtual sem divulgação", reforça o especialista.

CADÊ SEU PÚBLICO?

Apesar de custos mais baixos que meios tradicionais, como TV e rádio, na internet é preciso investimento constante e bom planejamento em marketing. 'Onde está o público' e 'o que divulgar' são alguns dos questionamentos na hora de fazer o planejamento, cuja recomendação é ser elaborado por um especialista.

Embora seja um defensor do comércio eletrônico, o presidente da Software by Maringá (SbM) e sócio da Accion, Edney Mossambani, concorda que o mercado virtual não é para todos os tipos de negócios. "Hoje é possível abrir uma loja virtual com baixíssimo investimento. O desafio é criar 'tráfego' e movimentação comercial. Se



Walter Fernandes

// Para divulgar a marca

Centro de custos de loja virtual é mais baixo que no espaço físico, diz o especialista Fausto Sperandio

por um lado os custos físicos são baixos, o investimento em marketing normalmente é muito superior aos modelos tradicionais. Por isso, o primeiro questionamento que o empresário deve fazer, antes de pensar em montar uma loja virtual, é se o público utiliza a internet para comprar aquele tipo de produto vendido pela empresa", reforça Mossambani.

Uma plataforma de venda eletrônica pode variar de zero a R\$ 50 mil, mas vale lembrar que os softwares são constantemente atualizados, e o empresário vai precisar entender - ou contratar quem entende - sobre processos de vendas online. Também é recomendado ter contrato com uma empresa ou especialista para resolver problemas técnicos, além de uma estrutura para dar manutenção as ações de apoio da loja virtual.

PARTICULARIDADES DO CANAL

O presidente da SbM ressalta ainda a diferença na formação de preços das lojas física e virtual, já que no segundo canal não há despesas com ponto de venda e o número de funcionários costuma ser menor. Por outro lado, ele destaca que "sai na frente a empresa que partir para um

// Vendas no Mercado Livre

Edney Mossambani, da Accion: empresa criou plataforma de vendas virtual integrada a market place

canal de vendas que ainda não atraiu público".

Embora a conectividade permita vendas a qualquer hora do dia, não é preciso oferecer atendimento online 24 horas por dia. No entanto, é recomendável esclarecer dúvidas de forma ágil. Os especialistas recomendam fazer uma descrição minuciosa do produto para evitar a insatisfação do exigente consumidor virtual.

"Imagine um consumidor tentando comprar um produto num domingo à tarde. Se ele não esclarecer todas as dúvidas, poderá desistir da compra", comenta Mossambani. "Assim como na venda de balcão, é preciso oferecer muitas informações", reforça Sperandio.

Vender em canais como o Mercado Livre é uma boa opção, mas custa mais, porque há um percentual que deve ser pago ao canal.

TECNOLOGIA ALIADA

Desde fevereiro a Accion oferece uma nova ferramenta para os clientes: trata-se de uma plataforma de vendas virtual integrada a market place, como o Mercado Livre. O contratante do serviço escolhe entre vários padrões de leiaute e pode pagar a plataforma por duas formas: valor

fixo mensal ou um percentual sobre as vendas. E ainda há a possibilidade de serviços agregados, como treinamentos de parametrização ou tutoria, tudo online.

A plataforma da Accion calcula o valor do frete e oferece a rastreabilidade do produto, na entrega. É possível contratar a loja virtual para vender apenas para representantes, atacadistas, novas regiões ou outras formas que o cliente escolher. E o processo de implantação é rápido: se a empresa tiver fotografias de boa resolução e a descrição dos produtos, em uma semana é possível estar com a loja online no ar.

DESBRAVANDO A INTERNET

O empresário Daniel Thom Lopes está descobrindo os prós e contras do seletivo mercado virtual. Ele está à frente das operações virtuais da Eletrônica GPL que, depois de quase 40 anos focado na clientela de Maringá e região, decidiu vender som, instrumentos de medição e acessórios para todo o território nacional.

De acordo com o coordenador do e-commerce da Eletrônica GPL, a decisão de explorar o ambiente virtual está atrelada ao crescimento das vendas online no Brasil e a queda dos negócios fechados no balcão. A loja virtual entrou em operação em meados de 2013 e em maio de 2015 passou por uma reformulação, com a aquisição de uma plataforma mais completa e compatível com dispositivos móveis.

"Ainda não registramos um crescimento significativo no faturamento da empresa, mas podemos observar que há espaço para um maior desenvolvimento. Estamos engatinhando nessa área. Existe muito conhecimento a ser adquirido", admite Lopes, responsável por praticamente todas as tarefas relacionadas ao site



Walter Fernandes

// Entrega é uma das barreiras

Daniel Thom Lopes, da Eletrônica GPL: depois de 40 anos focado em consumidores de Maringá e região, empresa está desbravando novos mercados pela internet

da eletrônica.

Uma das barreiras a ser superada é a da logística. O serviço de entrega é terceirizado e, segundo Lopes, deixa a desejar. "Sempre temos problemas devido ao serviço prestado pelos Correios", desabafa.

Embora reconheça a concorrência maior, ele vê uma oportunidade promissora no e-commerce. Para chegar aos potenciais clientes, a empresa divulga produtos e as ofertas do site em uma página na rede social Facebook e também utiliza o Google Shopping, que é o comparador de preços do Google.

Já para garantir a segurança nos pagamentos, a empresa utiliza ferramentas que assumem o risco de fraude, como BCash e PagueSeguro.

NATURALMENTE VIRTUAL

A relação da Feito Brasil com a internet é de longa data. Até pouco tempo as linhas de cosméticos e

perfumaria da marca eram vendidas apenas no site próprio. Só em 2014 as minimalistas 'obras de arte' produzidas artesanalmente na fábrica instalada em Mandaguaçu/PR deixaram a exclusividade do ambiente virtual para ocupar um espaço nas lojas físicas da badalada Sephora. No ano anterior, a Feito Brasil ganhou notoriedade ao se tornar a primeira e única marca brasileira no portfólio da loja virtual da mundialmente conhecida rede varejista.

"A loja online combina com a essência da Feito Brasil. É mais ecológica, econômica e possibilita que estejamos sempre em contato com nosso consumidor final. Isso nos aproxima e permite um feedback rápido, direto e fácil de ser atendido", diz a criadora e idealizadora da marca, Lena Peron.

Além de associar o mercado online à sustentabilidade - um dos pilares da Feito Brasil, ao lado da bra-



Divulgação

// Ao lado de marcas desejadas

Lena Peron, da Feito Brasil: empresa tem parceria com a Sephora, o que garante visibilidade e aumento significativo das vendas

silidade e valorização humana -, a empresária vê o e-commerce como um negócio lucrativo e com grande potencial de crescimento. Outra possibilidade são as parcerias estratégicas, como a que a empresa mantém com a gigante do mercado mundial

de cosméticos.

"A Sephora deu visibilidade à Feito Brasil, nos colocou em um lugar de destaque, ao lado das melhores e mais desejadas marcas do mundo", comemora a empresária, confirmando ter registrado significativo

aumento nas vendas com a maior exposição da marca.

Com a experiência de mais de uma década em e-commerce, Lena diz que esse mercado exige organização e certificação para garantir a segurança do negócio, tanto para a empresa quanto para o consumidor. "Todas as transações são monitoradas", diz.

Para evitar 'entraves' nas negociações, a Feito Brasil procura manter diálogo próximo e constante com clientes, parceiros e com os Correios, este último responsável pelo transporte dos produtos até o cliente. Segundo a empresária, a terceirização do serviço pela estatal é a melhor opção para empresas de pequeno e médio porte.

Outra dica é manter o site em 'movimento', já que ele funciona como vitrine para a loja virtual. "Para ter sucesso, é essencial trabalhar campanhas de divulgação e mobilização no site", ensina.

No ano passado, a Feito Brasil foi eleita a Empresa do Ano, na categoria pequeno e médio porte, no Prêmio ABIHPEC - Beleza Brasil, que analisou estratégia comercial, crescimento e desenvolvimento.

LÂMPADAS

**LED+ ECOLÓGICA
+ ECONÔMICA**

ELETROBRASIL
MATERIAIS ELÉTRICOS

www.eletoBrasilmaringa.com.br

Av. Brasil, 2.538

44 3227-2161



Honestidade posta à prova

Observatório Social de Maringá realizou ação em julho para testar se maringaense é honesto; bombons colocados à venda sem supervisão foram pagos por todos que compraram // por **Fernanda Bertola**

Desvios de dinheiro nas esferas públicas. Escândalos de corrupção. O 'jeitinho' brasileiro de se beneficiar. É grande a lista de infrações cometidas no Brasil, principalmente quando envolve recursos públicos. E ainda que a honestidade seja necessária para a vida em sociedade, será que os maringaenses, de modo geral, estão sendo honestos? Para saber, o Observatório Social de Maringá fez um teste usando uma metodologia simples: colocou bombons à venda sem supervisão em dois pontos da cidade.

Uma caixa com os chocolates foi colocada no Maringá Park Shopping Center e outra no terminal urbano, em datas diferentes e sem prévia divulgação do teste, com urnas onde o dinheiro deveria ser depositado por quem se interessasse em levar os bombons. O Observatório elaborou um cartaz para que ficasse claro que se tratava de uma venda, com o seguinte aviso: "promoção pegue e pague. Pegue 1, leve 2, por R\$ 1. Deposite o pagamento na urna ao lado".

A ação não contou com supervisão em nenhum momento, mas foi filmada durante todo o tempo por câmeras escondidas. O objetivo foi acompanhar a maneira como o maringaense se comportaria, mediante a possibilidade de levar os produtos sem pagar. Dezenas de pessoas investigaram, com certa curiosidade, o formato de comercialização de produtos, e outros se aproximaram decididos a levar o produto.

No shopping, 400 bombons foram postos à venda em 2 e 3 de julho. No terminal urbano 766 bombons foram dispostos nas caixas, em 14 de julho. Ao final da ação, a equipe do Observatório recolheu as urnas, contou o dinheiro e concluiu que mesmo sem a presença de um responsável para cobrar pelos chocolates, todas as pessoas pagaram pelos produtos que levaram.

Walter Fernandes



// Com câmeras escondidas

Teste revelou que além de pagar pelos bombons, maringaenses deixaram um 'troquinho'

AINDA SOBROU TROCO

O valor depositado na urna do shopping foi de R\$ 206,85. Já na urna que ficou no terminal havia R\$ 385,15. A surpresa é que além de pagar pelos bombons, os maringaenses ainda deixaram troco, já que sobrou cerca de R\$ 10.

"Nossa intenção foi verificar como as pessoas se comportariam tendo como vigia a própria consciência. E o resultado foi satisfatório", diz a voluntária do Observatório Rosa Fátima dos Santos. "Vivemos um período fértil para situações erradas. Mas o valor da honestidade vem da educação, do exemplo. É preciso ser honesto no dia, nas pequenas coisas. Isso significa cuidar de si e do direito dos outros", acrescenta.

*A PRAÇA DE ALIMENTAÇÃO DO
MARINGÁ PARK TEM UMA
infinidade de opções
e novidades vindo por aí.*



ESTACIONAMENTO GRATUITO
DE SEGUNDA A SEXTA-FEIRA*
DAS 12H ÀS 14H.
*EXCETO FERIADOS

HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO
DE SEGUNDA A SÁBADO
DAS 10H30 ÀS 22H30
DOMINGOS E FERIADOS
DAS 12H ÀS 22H30


MARINGÁ PARK
VOCÊ FAZ PARTE DISSO TUDO



É com grande satisfação que comunicamos a publicação no Diário Oficial da União da Portaria Ministerial 776/16 referente ao credenciamento da Uningá - Centro Universitário.

VESTIBULAR 2017
20 DE NOVEMBRO DE 2016

MEDICINA

VESTIBULAR 2017
27 DE NOVEMBRO DE 2016

ADMINISTRAÇÃO • AGRONOMIA
ARQUITETURA E URBANISMO • BIOMEDICINA
CIÊNCIA DA COMPUTAÇÃO • CIÊNCIAS CONTÁBEIS
CIÊNCIAS BIOLÓGICAS • DESIGN DE INTERIORES
EDUCAÇÃO FÍSICA • ENFERMAGEM
ENGENHARIA CIVIL • ENGENHARIA ELÉTRICA
ENGENHARIA MECÂNICA
ENGENHARIA MECATRÔNICA
ENGENHARIA DE PRODUÇÃO • FARMÁCIA
FISIOTERAPIA • FONOAUDIOLOGIA
GASTRONOMIA • MEDICINA VETERINÁRIA
NUTRIÇÃO • ODONTOLOGIA • PSICOLOGIA
SERVIÇO SOCIAL

67 CURSOS DE PÓS-GRADUAÇÃO LATO SENSU
EM TODO O BRASIL

CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO STRICTO SENSU
MESTRADO CAMPUS SEDE





AMPLIAÇÃO DO CAMPUS



VISTA AÉREA DO CAMPUS



// Na contramão dos números

Depois de analisar o mercado, André Gustavo Loureiro decidiu empreender e inaugurou a Premium Outlet em maio

// Por causa da crise

Dieison Miguel dos Santos vai 'transformar' a loja de móveis em uma espécie de mercado com produtos populares

Ao consumidor, o preço que ele busca

Mercado do desconto, ou de produtos mais baratos, se torna opção atrativa para consumidores em tempos de crise: empresas de Maringá registram bom movimento e até se ajustam ao momento

// por Fernanda Bertola

Os outlets surgiram nos Estados Unidos, em 1930, quando fábricas de confecção passaram a oferecer aos empregados produtos excedentes por um preço camarada. Depois as sobras de estoque passaram a ser vendidas para o consumidor final. Entre as décadas de 1980 e 1990, o modelo de negócio se tornou um fenômeno em solo norte-americano e também na Europa.

No Brasil, a 'moda' demorou a chegar e até encontrou certa resistência no começo. Hoje os outlets e seus preços atrativos fazem sucesso entre os brasileiros, muito em razão do momento atual do país. A crise econômica e o desemprego nas alturas deixaram o consumidor mais cauteloso na hora de comprar, e com isto o valor do produto passou a pesar mais na decisão de compra.

Para o representante comercial André Gustavo Loureiro, a crise tem feito com que a procura por produtos mais baratos aumente. Tal percepção o levou a apostar nesse mo-



// Preços atrativos
No outlet da Mobili, do empresário Marcelo Christoffoli, os produtos custam cerca de 50% mais barato que os de linha

delo de negócio e inaugurar a Premium Outlet.

A loja de colchões, estofados e cabeceiras foi inaugurada em maio, em meio a preocupantes números sobre fechamentos de empresas. Segundo a Secretaria da Micro e Pequena Empresa (SMPE), 302 mil empresas encerraram as atividades em 2015. O número é o maior da série histórica do órgão, iniciada em 2000.

Para abrir a empresa, Loureiro utilizou como capital reservas que acumulou ao longo de anos, alugou um prédio na avenida Mandacaru e fez as primeiras compras. O bairro foi escolhido por causa da oferta de vagas de estacionamento, pela veia comercial e pelo perfil dos moradores da região - de classes C, D e E -, público-alvo definido pelo empresário.

Os produtos são comprados de showroom, são protótipos ou promocionais. Segundo Loureiro, o bom

relacionamento conquistado enquanto representante comercial, no mesmo segmento, foi fundamental para conseguir mercadorias com garantia de qualidade. Em razão disso, ele consegue vender o produto até 50% mais barato. Além dos preços atrativos, na Premium Outlet os consumidores podem parcelar em até dez vezes.

Apesar de pouco tempo no mercado, o empresário já fez modificações no mix de produtos. É que, além dos públicos focados inicialmente, a loja é frequentada por consumidores da classe B, outro indicativo, para Loureiro, de que o momento favorece o mercado de preços baixos. "Esse público também está querendo gastar menos. Então, nos adequamos".

Loureiro, que trabalha com mais duas pessoas, afirma estar satisfeito. Se os negócios continuarem no mesmo ritmo, a estimativa é que o

valor investido seja recuperado em um ano.

O maior desafio, no entanto, é provar que a loja é, de fato, um outlet. "Existem muitas empresas que usam esse termo, mas que vendem produtos no preço normal", afirma.

PRODUTOS POPULARES

Quem também vê o mercado popular como um bom negócio é o empresário Dieison Miguel dos Santos. Depois de 20 anos no mercado moveleiro, sendo sete na condição de empreendedor, ele decidiu mudar o foco da empresa. A LD Móveis, loja de móveis modulares, dará lugar a uma espécie de mercado com produtos até R\$ 5. Nas prateleiras os consumidores encontrarão desde itens alimentícios a acessórios para a casa e brinquedos.

A decisão de dar novo rumo para os negócios ocorreu em junho, por

causa da crise. Na região onde funciona a LD Móveis, na avenida das Palmeiras, tinham quatro lojas de móveis até pouco tempo. Duas fecharam. "Percebi que as lojas que vendem mercadorias baratas têm mais movimento. Então, vou apostar", diz Silva, com a previsão de inaugurar a Economia do Real, no mesmo endereço da LD Móveis, dentro de dois meses.

Para colocar o plano em prática, o empresário vai abrir mão de um caminhão, recorrer a um empréstimo bancário e contratar duas pessoas. Ele também vai pedir a inclusão de um novo segmento ao CNPJ, já que não pretende cancelar o atual para poder continuar atendendo clientes da loja de móveis, mesmo que somente por meio de catálogo.

Na intenção de aumentar as chances de o negócio dar certo, Silva diz que vai oferecer produtos mais baratos em relação aos vendidos na concorrência, mesmo que seja preciso sacrificar uma parte do lucro. "Estou animado. Atendo pessoas que sabem da mudança e me disseram que ganhei um cliente".

OPORTUNIDADE

Com a abertura da quarta unidade no Catuaí Shopping Maringá, a Mobili transformou uma delas, há poucos meses, em outlet. A loja do Lar Center Mandacaru Boulevard ganhou móveis, estofados, almofadas e peças decorativas que custam cerca de 50% do preço do produto de linha. Os empresários Fabiana e Marcelo Christoffoli acreditam que, mesmo sem a intenção de gastar por causa do atual momento econômico, o consumidor pode mudar de ideia ao se deparar com preços atrativos.

Como a Mobili fabrica os produtos, o objetivo dos empresários é fazer girar matéria-prima, aproveitando as sobras da linha de produção. Os móveis vendidos no outlet são feitos



// Negócio tradicional na família

Sucesso está na venda de produtos originais a preços diferenciados

a partir de materiais que saíram de linha, a exemplo de tecidos importados. Outra possibilidade é recuperar peças em madeira, que sofreram algum dano no transporte, e vendê-las por preços mais em conta.

Hoje o outlet da Mobile é autossuficiente, e os empresários consideram o movimento bom, mas acreditam que o volume de vendas deve aumentar até o fim do ano. Christoffoli conta que como esse público normalmente vai às compras focado, não há preconceito quanto ao produto. "O consumidor vemaqui e paga mais barato na peça que tem a mesma qualidade dos outros".

MARCAS PARA TODOS OS BOLSOS

O gestor de dois outlets em Maringá, um deles a Sport Ingá, André Bazaani, afirma que o comércio de roupas e calçados vem crescendo de 10% a 15% ao ano, apesar da crise. Ele acredita o sucesso das lojas, abertas em Maringá há três anos, à garantia da origem do produto e ao preço justo.

A experiência em outlets vem de longa data. Há 48 anos a família de

Bazaani é proprietária do grupo Sport Brás, hoje com seis outlets na região do Brás, em São Paulo. Entre os aprendizados está o de que é preciso trabalhar com produtos originais.

Para Bazaani, não é a classe econômica que define o cliente de outlet, mas a preocupação, ou não, em seguir os lançamentos da moda. Quem compra nesse mercado reflete sobre o valor e a necessidade de ter determinado produto, mas sem abrir mão de preço e qualidade, por isso a exigência por marcas que investem em design e tecnologia.

Na Sport Ingá estão à venda roupas e calçados, especialmente tênis de marcas famosas. A garantia de bons preços está atrelada ao relacionamento próximo com fornecedores e a possibilidade de negociações para a compra direto da fábrica. Outro segredo é manter os custos da operação reduzidos. De tempos em tempos é preciso equilibrar despesas com aluguel, taxas bancárias e energia elétrica, por exemplo, bem como revisar o percentual de lucro em períodos de crise.



CERTIFICADO DIGITAL ACIM

Mais segurança e agilidade para o seu dia a dia.

Faça ou renove seu Certificado Digital na ACIM. Você ganha tempo assinando e validando digitalmente contratos, NF-e e CT-e. Tem acesso direto à Receita Federal e outros ambientes seguros da internet, dispensa o recolhimento de firma em vários processos e ainda reforça sua segurança em transações bancárias on-line. E, claro: associado tem descontos exclusivos e atendimento personalizado!

**Para mais informações, entre em contato
pelos números 0800 600 9595 ou 44 3025-9608.**

Benefícios exclusivos para associados ACIM.



Projetos 'criativos' reduzem custos da reforma comercial

Para caber nos orçamentos enxutos dos clientes, profissionais de arquitetura e design desenvolvem projetos que 'transformam' imóveis comerciais reaproveitando materiais, estrutura e espaços

// por **Natalia Gómez**

Walter Fernandes



// **Barato e sustentável**

Silvania Nunes, da Base Arquitetura Design, reutilizou materiais e reduziu a um terço o valor original de reforma de um pet shop; na foto Silvania e os sócios Victor Otake e Simone Gallette

Na atual situação econômica, empresários de todos os setores estão determinados a fazer o dinheiro render. Na hora de reformar imóveis isso significa adaptar projetos, escolher materiais econômicos, reaproveitar matérias-primas e otimizar as fontes naturais de iluminação e ventilação. Atentos a essas demandas, os arquitetos têm desenvolvido projetos econômicos.

Em um projeto que será inaugurado neste mês a Base Arquitetura Design conseguiu reduzir a um terço o valor original de reforma de um pet shop. A sócia do escritório, Silvania Nunes, conta que isso foi possível com a reutilização de materiais. O vidro usado em portas, divisórias e peitoris foi obtido em resíduos que seriam descartados por lojas de shoppings de Maringá. "Fomos pessoalmente em depósitos para medir e selecionar as peças. Com certeza é um processo mais trabalhoso do que usar peças prontas, porém, reduz os custos e é mais sustentável", conta Silvania.

Também foram aproveitadas as chapas de MDF cru que foram recortadas para construir nichos e caixas no pet shop. O que sobrou dos recortes foi lixado e pintado para servir como decoração do lounge. Na creche canina que funcionará no local foram criados brinquedos a partir de pneus reutilizados.

A estrutura que existia no prédio onde funcionava um restaurante, também foi aproveitada. Todas as pias, tanques de inox e pedras de granito foram mantidas, com pequenas alterações, como recortes e mudanças de lugar.

O projeto original, que previa a utilização de MDF laminado trabalhado por um marceneiro em mesas e vitrines deu lugar a MDF cru, que recebeu um acabamento mais rústico, feito por um carpinteiro. "Preferi-



// Para economizar

Segundo a designer Sandra Marques, os clientes têm preservado ao máximo a estrutura nos imóveis, fazendo mudanças pontuais nos ambientes

mos usar um acabamento mais rústico, e isso foi o ponto de partida para o projeto, inspirado em uma fazendinha.”

SEM EXAGEROS

Quando é preciso comprar materiais, o empresário está pensando duas vezes. A designer de interiores Sandra Marques, sócia do escritório MS2 Arquitetura e Design, elaborou recentemente um projeto de reforma para um escritório de advocacia que incluía painéis de madeira. “Porque combina com a atividade de advocacia e deixa o ambiente mais confortável, além de ser uma tendência mundial”, afirma a empresária, que é vice-presidente da Associação dos Designers de Interiores do Paraná (Adin).

No entanto, em função do custo elevado dos painéis de madeira, o escritório manteve este item somente nos ambientes principais e de passagem. Nas salas individuais optou-se por papel de parede. “A tendência é substituir os materiais por algo que dê um efeito parecido, mas com preço mais em conta”, relata.

O mesmo cliente optou por luminárias - plafons e spots - com bom custo-benefício, dispensando pagar



// Estrutura anterior foi mantida

Vanilda dos Santos Silva e Ana Maria Amaral precisaram fazer poucos ajustes no imóvel que alugaram para instalar a Flor de Bolo

mais por marcas famosas. Com essas iniciativas, o projeto de iluminação ficou 20% abaixo que o inicial, enquanto o de marcenaria saiu 15% mais barato. Apesar de economizar com as luminárias, o cliente preferiu lâminas de LED que, apesar de serem mais caras, geram uma economia na conta de energia no médio e longo prazo.

Ainda para reduzir os custos fixos, Sandra projetou janelas grandes no escritório, para aproveitar a luz natural e diminuir o uso da luz artificial. O projeto levou em conta também a necessidade de economizar no ar-condicionado, por meio de ventilações cruzadas nos ambientes internos.

Nem mesmo a mobília e os itens de tecnologia ficaram de fora da abordagem econômica. Segundo Sandra, 40% das cadeiras do escritório foram reaproveitadas após a troca do estofado e um novo acabamento. Os computadores foram turbinados com mais memória e placas mais eficientes, e apenas os monitores de tubo foram descartados para dar lugar aos monitores de tela fina. “Tudo isso tem um efeito muito positivo sobre o meio ambiente, pois são materiais que levam muito tempo para se decompor”, destaca.

TUDO SE TRANSFORMA

Ainda de acordo com Sandra, os clientes comerciais têm preservado ao máximo a estrutura nos imóveis, fazendo apenas mudanças pontuais para alterar o aspecto do ambiente. Este foi o caso de uma loja de acabamentos que foi transformada em uma loja de móveis. "Colocamos um piso laminado, e foi o suficiente para dar um novo ar para o imóvel, que antes tinha diferentes acabamentos no chão", conta.

Para dividir os ambientes foi usado o *drywall*, mais econômico que o cimento. O toque final foi dado com diferentes cores e iluminações, que delimitaram os espaços. Na vitrine, a designer optou por instalar uma estrutura de iluminação em trilhos, que permite mudar a direção da luz de acordo com a necessidade de cada novo cenário.

A fachada recebeu nova pintura, adesivagem e um letreiro em caixa, com uma iluminação por trás. "Não teve quebra de paredes, não aumentamos a loja, apenas aproveitamos a construção que existia."

A empresária Vanilda dos Santos Silva, sócia da loja Flor de Bolo, inaugurada em julho, escolheu alugar um imóvel em boas condições justamente para economizar com a reforma. Foram necessários poucos ajustes, como a instalação de portões e a adaptação da entrada para cadeirantes. "Foram ajustes pequenos para aproveitar o que existia", afirma. Segundo ela, uma área externa foi coberta para ser utilizada como extensão da cozinha, que ganhou novos azulejos.

Outra tendência é a redução dos espaços ociosos, que está levando empresas a entregar imóveis ou sublocarem parte do espaço para outras atividades. Apesar da crise, a vice-presidente da Adin avalia que o mercado de reformas



Walter Fernandes

// Multa

Marco Antônio Lopes de Azevedo, da prefeitura, diz que fiscalização será mais rigorosa com lei sobre construções e reformas comerciais

Fiscalização será mais intensa

A fiscalização sobre as obras será mais intensa depois da aprovação da lei Complementar nº 1.045, que ocorreu neste ano. O objetivo da nova lei, segundo o diretor de fiscalização da prefeitura de Maringá, Marco Antônio Lopes de Azevedo, é garantir que construções e reformas não atrapalhem a circulação de pedestres com materiais de construção, instalação de andaimes ou contêineres.

Para tanto, a empresa terá de solicitar à prefeitura alvará, especificando por quanto tempo pretende interromper a passagem no local.

Sem o documento, a empresa corre o risco de ter de paralisar a obra e estará sujeita a multas, cujos valores não foram definidos. Segundo o diretor, as normas estão sendo detalhadas por uma comissão na Secretaria de Planejamento.

A nova legislação também foi concebida para garantir o conhecimento da prefeitura sobre as obras e a verificação da destinação dos resíduos gerados. "Vamos saber se a empresa de caçamba contratada é regular e se a destinação de resíduos será correta."

comerciais está em melhor situação do que o residencial, pois os empresários não podem adiar as melhorias em seus negócios da mesma forma que ocorre com as moradias.

RENOVAÇÃO SUBSIDIADA

Uma boa opção para quem deseja investir em leiaute de lojas, fachadas e vitrines é o programa Sebraetec, que oferece subsídio de 50%

para a contratação de consultoria. O objetivo, segundo o consultor da regional Noroeste do Sebrae, Gustavo Ishikawa, é contribuir para o empresário aumentar as vendas. "Não é meramente questão estética, mas um impacto positivo no negócio", afirma.

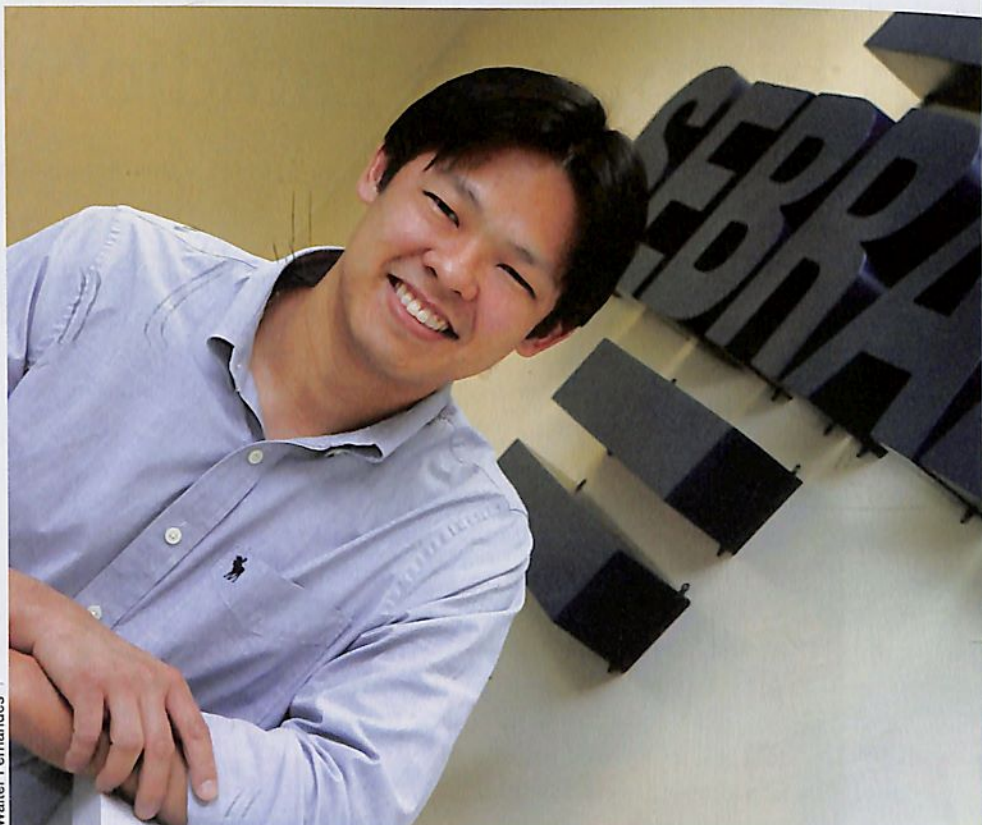
A consultoria subsidiada pelo Sebraetec é feita por arquitetos ou profissionais da área de marketing, que adotam diferentes técnicas para

impulsionar as vendas. Um exemplo é o posicionamento do caixa no fundo da loja para garantir que o cliente veja outros produtos antes de fechar a compra, abrindo a possibilidade de incluir itens não programados.

O valor total da consultoria é variável. O serviço está disponível para micro e pequenas empresas, que podem ser atendidas no centro de atendimento do Sebrae dentro da ACIM.

Uma das empresas beneficiadas pelo Sebraetec é o Hotel Ipiranga, que vai mudar a fachada neste ano, depois de ter concluído uma reforma interna, com a renovação da sala de café e dos quartos. Inaugurado no início dos anos 50 e vendido para os atuais proprietários em 2008, o hotel é o mais antigo em atividade de Maringá.

A fachada receberá cores entre o branco e o cinza no lugar da atual combinação de verde e bege. Segundo o gerente Marcelo Fernandes, o objetivo é modernizar o visual do hotel.



Walter Fernandes

// Subsídio de 50%

Gustavo Ishikawa, consultor da regional Noroeste do Sebrae: objetivo do programa Sebraetec é impulsionar as vendas

casa do encanador

a hidráulica que você merece!

Av. Brasil 1577 3227-4904 Maringá-PR



A história do Estádio Willie Davids

Desde a década de 1950 espaço foi inaugurado várias vezes // por Miguel Fernando

O Estádio Willie Davids foi fundado em 30 de março de 1953 pela primeira diretoria do Melhoramentos Futebol Clube, ligado à Companhia Melhoramentos Norte do Paraná. A construção teve início após a posse da diretoria, na avenida Prudente de Moraes, onde ainda permanece. Cada um dos 76 membros contribuiu com dinheiro para viabilizar a obra.

Em 12 de maio de 1957 o estádio foi inaugurado com o jogo do Melhoramentos contra o Londrina, com resultado de 2 a 2. Em 1961 o estádio foi entregue à prefeitura de Maringá, quando foram construídos três túneis de acesso dos vestiários ao campo.

Em 12 de fevereiro de 1962 houve uma nova inauguração com o jogo do Comercial de Cornélio Procópio contra o Grêmio Maringá, com resultado de 1 a 0 para o Cornélio. Em 16 de abril de 1967 os refletores e arquibancadas de madeira foram inaugurados num jogo noturno do Coritiba contra o Grêmio Maringá, sendo vitorioso o time da capital paranaense por 3 a 0.

Em 1973 teve início a construção das atuais instalações do Willie Davids, sendo inauguradas em 1976 em um embate entre Grêmio e Coritiba, vencido pelo time maringaense por 1 a 0, com a presença de 32.600 espectadores. Contraditoriamente, há uma placa na entrada do estádio que data como inauguração oficial 12 de outubro de 1976, em um jogo do Grêmio Maringá contra o Botafogo, com vitória de 1 a 0 para o time carioca.

Em 1977 o complexo esportivo (Vila Olímpica) foi nomeado em homenagem ao ex-governador do Paraná, Jaime Canet Júnior. Essa área consistia

no Estádio Regional Willie Davids e o Ginásio Chico Neto. Décadas depois o espaço foi ampliado e reestruturado, se tornando referência para o fomento ao esporte.

Uma curiosidade é que o nome Willie Davids é uma homenagem a um dos diretores da Companhia colonizadora da região, que foi o primeiro prefeito de Londrina. Ou seja, o estádio de Maringá leva o nome de uma personalidade do seu maior rival no futebol, o Londrina.

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



O sistema de iluminação com holofotes e refletores do estádio foi instalado em 1967, no final da gestão de Luiz Moreira de Carvalho



Registros do Estádio Willie Davids ao longo das décadas de 1970 e 1980

14 DE AGOSTO
DIA DOS PAIS

**Compartilhar
seu tempo faz
de você um
grande pai.**



Aproveite o tempo para viver várias experiências com os seus filhos.
Uma homenagem do Sicoob para todos os pais do Brasil.

 **SICOOB**
Faça parte.



Walter Fernandes

// Cálculos devem ser conferidos

"Nenhum sistema é 100% confiável", alerta o consultor Edson Palma sobre programas que calculam remunerações

A rotina do departamento pessoal

Empresas investem na capacitação de profissionais do departamento pessoal para evitar fazer contratações mais assertivas e pagamentos indevidos de remunerações

// por Natalia Gómez

Atentas à necessidade de se proteger de riscos trabalhistas e melhorar a rotina na gestão de recursos humanos, as empresas maringenses têm apostado na capacitação dos profissionais. Além de garantir a proteção dos negócios, ao olhar com mais cuidado para o cálculo de horas extras e outras rotinas de pagamento, a capacitação contribui para o desenvolvimento de atividades de recursos humanos, como recrutamento e treinamento.

Um indício do interesse das empresas pelo assunto é a procura pelo curso Departamento Pessoal Completo, ministrado pelo consultor Edson Palma na ACIM. Somente neste ano o curso ocorreu cinco vezes.

A principal preocupação das empresas atualmente,

segundo Palma, é capacitar seus profissionais para que não dependam somente dos sistemas operacionais que calculam as remunerações. "Os sistemas fazem os cálculos, mas é preciso verificar se estão corretos e de acordo com a lei. Nenhum sistema é 100% confiável", explica.

O objetivo é evitar erro no cálculo de horas extras, adicionais noturnos por insalubridade ou periculosidade, férias e pagamento de décimo terceiro salário. Segundo o consultor, a principal demanda hoje na Justiça do Trabalho brasileira é referente ao pagamento de horas extras. Nesses casos, quem precisa provar que a jornada não foi extrapolada é o empregador.

Um erro comum, de acordo com Palma, é pagar a

// Era escritório contábil que fazia
Em 2014, a Emma&Co. criou um departamento pessoal interno; "Hoje é tudo mais rápido", afirma Ana Paula Rodrigues

hora extra sem incluir o descanso semanal remunerado: é preciso incluir o pagamento de domingos e feriados proporcional. Também existem casos em que a empresa erra por pagar valores acima do necessário.

Este foi o caso da Emma&Co., dona da marca de roupas para gestantes Emma Fiorezi. A encarregada de Departamento Pessoal, Ana Paula Rodrigues, identificou um custo superior ao devido no pagamento de horas extras sobre comissões, e corrigiu o erro.

Ela conta que a Emma&Co. passou por uma transformação significativa em 2014, quando decidiu internalizar o departamento pessoal. Até então as demandas eram encaminhadas para um escritório de contabilidade. "Hoje é tudo mais rápido, ganhamos tempo", conta. Um cálculo de rescisão ou admissão que podia levar dias, hoje é feito em poucas horas.

O processo de internalizar o departamento pessoal envolveu um

amplo levantamento de documentação, reorganização de dados e a implementação de um sistema operacional onde são feitos o cadastramento do funcionário e todos os cálculos trabalhistas.

PARA EVITAR PASSIVOS

A Sabor&Art mantém o serviço terceirizado, mas passou a supervisionar com mais eficiência o trabalho do escritório de contabilidade que cuida das rotinas trabalhistas. Segundo a gerente financeira e de recursos humanos, Jennifer Kelly de Oliveira, depois de fazer o curso, ficou mais fácil conferir a documentação enviada pelo escritório. "Por não ter sistema, não tínhamos parâmetro para conferir os cálculos trabalhistas, mas agora consigo fazer a conferência", conta.

Foi para se prevenir de passivos trabalhistas que a Passafaro optou por, segundo a analista de Recursos Humanos, Rhuana Marques, descentrali-

zar as atividades de cálculos. Antes a tarefa cabia apenas a um profissional, mas a empresa considerou estratégico investir na formação de outras duas. "Para lidar diariamente com este departamento, é importante ter o entendimento das leis que regulamentam as formas de pagamento e o trabalho dos colaboradores de acordo com a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Para nós foi uma ação preventiva devido à grande importância deste tipo de conhecimento."

Um ponto a ser evitado pelas empresas, segundo o instrutor da ACIM, é o pagamento de horas extras em vez da contratação de mais funcionários, uma vez que tal estratégia gera custo elevado e desgasta os colaboradores. Segundo ele, uma empresa com cinco funcionários fazendo horas extras terá mais economia se contratar um profissional a mais.

A implantação do e-Social, sistema de coleta e envio de informa-

ções trabalhistas, que deve acontecer nos próximos dois ou três anos, vai apertar o cerco contra qualquer erro cometido pelo Departamento Pessoal. De acordo com Palma, as empresas devem ficar atentas ao aviso de férias, que deve ser dado com 30 dias de antecedência, e será fiscalizado pelo e-Social. Ele alerta que se as informações transmitidas para este sistema estiverem incorretas, as empresas poderão ser multadas.

ATIVIDADES DE RH

Muitas empresas de pequeno e médio porte não têm uma área estruturada de recursos humanos para cuidar de aspectos como treinamento, recrutamento e gestão de pessoas, e é o departamento pessoal quem cuida desses assuntos. O recomendável, diz Palma, é que as empresas contem com um psicólogo especialista em RH ou terceirizem o serviço.

Entre os desafios do RH está a realização de entrevistas de desligamento bem-sucedidas, pois é neste momento que a empresa pode extrair informações relevantes do funcionário, como problemas com encarregados, em algum processo ou na cultura da empresa. Uma demissão bem-feita, com cordialidade e respeito, também reduz a chance de processos trabalhistas.

Em empresas familiares, uma das missões do RH é elaborar planos de cargos e salários de forma que fique claro quem são os líderes. Na prática, muitas vezes os funcionários não sabem a quem devem obedecer porque trabalham com vários membros da família dona do negócio.

Outro problema que pode ser evitado com a atuação do RH é a contratação de profissionais que não se adaptam à cultura organizacional. "As empresas querem contratar, mas não sabem o que elas precisam, e é papel do RH criar a descrição da vaga para



Walter Fernandes

// Serviço é terceirizado

Jennifer Kelly de Oliveira, gerente da Sabor&Art, passou a supervisionar com mais eficiência as rotinas trabalhistas feitas pelo escritório de contabilidade

buscar a pessoa certa no mercado."

De acordo com o especialista, também cabe ao RH preparar a alta gestão da empresa para aceitar profissionais bem treinados e dar liberdade para que implementem aquilo que foi aprendido durante os treinamentos.

APRIMORAMENTO

A Passafaro tem buscado aprimorar a gestão de pessoas. A empresa está fazendo uma análise dos processos internos para identificar necessidades de oferecer treinamentos aos colaboradores. Até o momento, a empresa identificou que é preciso melhorar a liderança, e agora estuda maneiras de capacitar mais os líderes internos, desde gerentes à alta gestão. "Estamos fazendo estas avaliações para aprimorar as formas de trabalho e obter um desempenho ainda melhor dos colaboradores", afirma Rhuana.

Uma oportunidade que pode

despertar mais interesse das empresas é o desenvolvimento dos jovens aprendizes. "Eles são os futuros colaboradores se forem bem treinados. São como um diamante bruto que podem ser lapidados de acordo com a cultura da empresa", afirma Palma.

Em sua visão, é mais fácil adequar um jovem à cultura do que incorporar um profissional mais experiente que desenvolveu vícios de comportamento. Na Transpanorama Transportes, que faz parte do Grupo G10, onde Palma atua como gerente de departamento pessoal, existem atualmente 40 jovens aprendizes, e cinco foram efetivados.

Outro exemplo é a Emma&Co., que tem como assistente de departamento pessoal Joyce Adriana Pereira, uma colaboradora que entrou como jovem aprendiz de auxiliar administrativo, em 2011, e foi efetivada dois anos depois. Lá há outros dois aprendizes na área de produção.



// Responsabilidade descentralizada

A Passafaro, empresa onde trabalha a analista Rhuana Marques, investiu na formação de mais profissionais na área de RH, na foto, ela está com a assistente do departamento, Roberta Bernardes



**SANCOR SEGUROS.
TUDO BEM. TUDO SEGURO.**

INAUGURADA A CENTRAL DE ATENDIMENTO AO SEGURADO EM CURITIBA.

A Sancor Seguros traz ainda mais benefícios para Corretores e Segurados. A capital paranaense foi a cidade escolhida para o início do projeto PASS - PRONTO ATENDIMENTO SANCOR SEGUROS. Neste espaço, os Segurados poderão realizar vistorias prévias no veículo. Nos casos de sinistros, esses veículos

serão submetidos à avaliação de peritos e encaminhados para o conserto. O evento de inauguração do PASS de Curitiba aconteceu no dia 4 de julho e reuniu Corretores parceiros e lideranças do mercado segurador para selar a parceria como Crash Center - Avaliação Técnica Automotiva.



Fotos/Walter Fernandes

// No Parque de Exposições

Abertura da Ponta de Estoque: muito trabalho para dar conta da clientela; na foto detalhe, as conselheiras do ACIM Mulher, responsáveis pela organização

Descontos atraem 155 mil em 4 dias

Feira Ponta de Estoque levou uma multidão às compras; sorte dos 200 expositores que liquidaram o estoque

// Graziela Castilho

Pela 12ª vez consecutiva, a For Man participou da Feira Ponta de Estoque e em todos os anos os resultados foram positivos, diz o gerente Cleber Soares Pereira. Só que neste ano, a 26ª edição, foi especialmente importante. "Não sobrou quase nada, vendemos muito terno, camisa e blazer. É um resultado muito positivo, ainda mais nesta crise econômica".

Pereira conta que chegou a fazer promoção-relâmpago, oferecendo camisas que custavam R\$ 140 na loja por R\$ 15 cada ou duas por R\$ 20. "Os clientes não hesitaram em

levar. Já estão acostumados a encontrar o nosso estande no mesmo local na feira, por isso, voltam para aproveitar as promoções", comenta.

A feira, realizada de 13 a 16 de julho no Parque de Exposições Francisco Feito Ribeiro, reuniu 155 mil consumidores em busca dos descontos oferecidos por cerca de 200 expositores, em 320 estandes com roupas, acessórios, cosméticos, móveis, colchões, entre outros itens, com até 80% de desconto.

Os bons negócios também favoreceram a Lojas Alvorada, que participou pela terceira vez e registrou

11% de aumento nas vendas em relação ao ano passado. No estande uma equipe de quatro vendedoras trabalhou bastante para dar conta de atender a clientela. "O fluxo de pessoas é muito grande em todas as edições da feira e, com boas ofertas, conseguimos reduzir significativamente o estoque", comemora a proprietária, Talita Constantino.

Igualmente satisfeita ficou a gerente da Cor de Pimenta, Michele Carrachi. A loja vendeu 70% do estoque e até peças da nova coleção, com preços de etiqueta. "Cerca de 60% das vendas foram pagas com dinheiro. Este resultado veio em boa hora".

RENDA PARA ENTIDADES

O evento beneficiou entidades de Maringá com a renda do estacionamento. O valor líquido de R\$ 73,3 mil foi dividido entre Casa de Nazaré, Associação dos Ostromizados de Maringá, Associação Maringaense dos Autistas, Abrigo Deus Cristo e Caridade, Casa de Emaús, Fundação Isis Bruder, Marev e São Rafael.

A feira também gerou renda extra para catadores de recicláveis: foi coletada mais de 1,5 tonelada de papelão, plástico e alumínio. A realização da Ponta de Estoque é da ACIM e do Sindicato dos Lojistas do Comércio Varejista e Atacadista de Maringá e Região (Sivamar), com organização do ACIM Mulher. A feira teve apoio da Sociedade Rural de Maringá, prefeitura de Maringá, Sicoob e da Unimed Maringá

PANTONE
297 C

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

PANTONE
298 C

PANTONE
299 C

PANTONE
300 C

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



Reconhecimento a uma trajetória empreendedora

Prêmio Empresário do Ano, que tem a ACIM como uma das realizadoras, foi entregue no mês passado para o sócio da GTFoods Ciliomar Tortola // por Giovana Campanha

Fotos/Walter Fernandesw



// Sucessor do Comerciante do Ano

Representantes das quatro entidades promotoras entregam o certificado ao homenageado

Quando tinha entre cinco e seis anos, Ciliomar Tortola pediu aos pais uma caixa de engraxate, pois queria ajudar o pai pedreiro e a mãe zeladora a completar a renda familiar. Hoje aos 53 anos ele é um empresário bem-sucedido, sócio da GTFoods (antigo Frangos Canção), que emprega quase 11 mil pessoas e é uma das maiores avícolas brasileiras, com 26 unidades e exportações para mais de 90 países.

Foi esta trajetória bem-sucedida que o credenciou a receber o Prêmio Empresário do Ano 2016, entregue no dia 22 do mês passado pela ACIM, Sindicato do Comércio Varejista e Atacadista de Maringá e Região (Sivamar), Associação Paranaense de Supermercados (Apras) e Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep). A cerimônia reuniu mais de 300 pessoas no Giardino Eventos.

O presidente da ACIM, José Carlos Valêncio, em nome das entidades promotoras da premiação, foi o primeiro a discursar. "É uma alegria entregar o primeiro prêmio da

minha gestão a um empresário que faz jus a palavra 'empreender'. O sucesso da GTFoods só foi possível graças ao empreendedorismo, visão de futuro, muito trabalho, suor e também por Ciliomar ter contado com valorosos colaboradores. Isso não significa que não houve percalços. Pelo contrário, empreender no Brasil significa encontrar um cenário adverso, e este momento econômico que o país enfrenta é uma prova do quão difícil é manter uma empresa próspera".

Homenageado com o prêmio no ano passado, o vice-presidente da Fiep Carlos Walter Martins Pedro também destacou o período de dificuldades da economia brasileira e o empreendedorismo de Tortola. "Esta situação de custo maior do Brasil faz mal aos negócios, ainda mais para o setor industrial. Mas o Brasil vai passar por este momento. Para isso, precisamos continuar criando histórias como a do Ciliomar. Parabéns de coração pela história de sucesso". Já a vice-governadora Cida Borghetti destacou: "quero



// Presidente da ACIM

José Carlos Valêncio: "é uma alegria entregar o primeiro prêmio da minha gestão a um empresário que faz jus a palavra empreender"



// Engraxate foi primeiro trabalho

"Só estou emprestando meu nome. Todos os colaboradores que vão para a luta encarar o dia a dia da empresa são merecedores desta homenagem", destacou Tortola

agradecer a grandeza de Ciliomar por ter trabalhado pelo Paraná e Brasil. O país precisa de empresários como ele para voltar a crescer".

Após os três discursos, Tortola recebeu dos representantes das quatro entidades promotoras do prêmio o certificado de Empresário do Ano. E seguindo a tradição da cerimônia, o homenageado do ano anterior, no caso Martins Pedro, entregou a estatueta do prêmio a Tortola.

Em seu discurso, o Empresário do Ano 2016 agradeceu a família, o sócio Rogério Gonçalves, amigos e colaboradores. "Só estou emprestando meu nome. Todos os colaboradores que vão para a luta encarar o dia a dia da empresa são merecedores desta homenagem. Ao ver o vídeo sobre a minha trajetória, me emocionei. Vi a foto dos meus pais, hoje falecidos, que eram semianalfabetos. Lembro que quando era engraxate,

entregava todo o dinheiro que recebia para a minha mãe. Ela era minha empresária, porque comprava o material que faltava e administrava o dinheiro em casa", afirmou. Tortola também falou sobre a dificuldade de empreender no Brasil. Segundo ele, no último ano o milho, que serve de alimento para os frangos, subiu mais de cem por cento e a energia elétrica também dobrou de preço. E destacou a importância da GTFoods, que tem atividade em mais de 50 municípios paranaenses. "Em algumas cidades a empresa representa mais de 70% da arrecadação municipal. É uma gratidão grande receber este prêmio", disse.

O PRÊMIO

O Empresário do Ano é sucessor do prêmio Comerciante do Ano, criado em 1980 pelo Sivamar. A ACIM passou a ser co-realizadora em 1998. Para ser

indicado ao prêmio, é preciso ter uma trajetória empresarial bem-sucedida, com empresa com pelo menos três anos de atividade e participação ativa na vida comunitária. Na primeira fase do processo, 26 entidades são convidadas a indicar até três nomes de empresários que preencham os requisitos do prêmio. Os nomes que receberam maior número de indicações participam da segunda e última fase de escolha, que é feita por votação secreta e sem a divulgação do processo aos indicados.

O nome de Tortola foi escolhido, em maio, por uma comissão julgadora do qual puderam fazer parte, além de representantes das quatro entidades promotoras, prefeitura, Câmara Municipal, Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá, Sindicato dos Jornalistas - seção de Maringá e Maringá e Região Convention & Visitors Bureau.

Entre a liberdade e o controle



Liberdade é um risco? Bom, depende sempre de quem a tem. Mas a questão não se responde de forma tão simples. Quando criamos o Estado, um poder que nos coloca limites, justificamos a existência deste poder como uma forma de garantir convivência social estável e duradoura. São os nossos 'contratos sociais'. Porém, até onde estes 'contratos' podem ser rompidos?

Em 19 de julho o Whatsapp foi bloqueado a pedido da Justiça, seis horas depois foi liberado pela mesma Justiça, mas não pela mesma instância ou juiz. Não foi e nem será a última vez que o aplicativo sofrerá uma suspensão de funcionamento no país. A justificativa foi o não cumprimento de uma decisão judicial: o Whatsapp não permitiu o acesso a conversas de suspeitos de crime.

Suspender o aplicativo teve um custo caro a um grande número de usuários. Ele se tornou fundamental em nossas vidas. Não é o único, mas o mais usado. Além de conversas triviais, contratar, vender, rece-

ber, divulgar e estudar são exemplos do que é feito pelo aplicativo. Nosso comportamento diário, informações, decisões e reações estão diretamente ligados ao que ele possibilita.

Se ampliarmos para além do Whatsapp, a rede mundial de computadores multiplica a gama de escolhas e relações. Quem pode nos frear diante de um smartphone, tablet ou notebook, às vezes isolados aparentemente ou com a sensação de privacidade, de nos expormos, travarmos diálogos de tal intimidade que só o teríamos, no passado, com nossa consciência? Nada garante a nossa 'fidelidade' quando a vontade tem um diálogo possível com o que antes repousava exclusivamente em nosso desejo mais íntimo?

O que estamos vivendo na tecnologia digital, na rede mundial de computadores e seu "mar de aplicativos" são mais opções. E se as temos, mais estamos sujeitos a romper acordos e mudar orientações. Isto se chama liberdade, algo que busca-

mos para realizar nossa plena satisfação. Ninguém é obrigado a viver uma relação indesejada. Se não estamos satisfeitos, temos o direito de romper, de mudar. O convívio com novos meios de contato com pessoas, conteúdos, ambientes, oportunidades, por exemplo, deve ser exercido com toda a intensidade.

Por isso, o bloqueio de um aplicativo, usado por contraventores, deve ter o controle do Estado, como no caso do WhatsApp. Porém, sua necessidade em nossas vidas deve exigir mecanismos de punição que não excedam a ponto de colocar em risco sua função para a maioria das pessoas. Não podemos negar que a internet e seus aplicativos podem resolver problemas, mas também criam outros. A prática de acerto e erro acabará por resolver o dilema da liberdade excessiva e a necessidade de controle.

A única coisa que acredito, voltando ao início desta conversa, é que o risco da liberdade está em quem a tem. Quanto mais educarmos, civilizarmos, racionalizarmos a conduta, sem perder a emoção, os dilemas e conflitos serão mais elevados e nos levarão a um futuro melhor, cheio de liberdade de escolha.

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

Faça bons negócios, da entrada à sobremesa

Almoços e jantares são boas oportunidades para estreitar laços profissionais; nestas ocasiões quem convida paga a conta e deve-se evitar bebida alcoólica // por Dayse Hess

Por mais informais que possam parecer, jantares e almoços de negócios seguem regras próprias de etiqueta, que já começam com a escolha do restaurante. Quando você ou sua empresa estão convidando, optar por um lugar conhecido é um bom primeiro passo. Esqueça as opções muito descontraídas como barzinhos, muito menos com música ao vivo. A escolha de um local adequado ao conteúdo do negócio dá uma boa pista que o profissional está em sintonia com o teor e a importância da conversa. E nunca esqueça de fazer reserva, assim como de chegar minutos antes da hora combinada.

A roupa deve ser a mesma que faz parte do seu guarda-roupa de trabalho, nada menos do que isso. Na hora de iniciar a conversa, abordar superficialmente um assunto pessoal pode até funcionar e parecer simpático, mas se limite a isso. Nunca perca o foco dos negócios. Por mais que a conversa pareça leve e até animada, o compromisso é profissional. Fale num tom de voz adequado, pois o assunto não precisa ser ouvido pelas pessoas das mesas ao lado. E para que o envolvimento seja completo e produtivo nada de ficar checando cada nova

mensagem no celular. Conferir postagens em redes sociais também está fora de questão.

Entre as maiores dúvidas, está o consumo de bebidas alcoólicas. E realmente não é muito indicado por se tratar de trabalho. Mas é comum, principalmente quando se trata de um bom vinho em um jantar. Neste momento nada como uma boa dose de prudência para não ultrapassar o limite. A regra não é apenas em relação às bebidas, nada de cometer o pecado da gula em frente ao cliente ou parceiro. O cardápio pode ser uma verdadeira tentação, mas as escolhas mais indicadas são pratos leves e descomplicados.

A regra do "quem convida paga a conta" continua valendo. Então, se convidou esteja preparado para arcar com as despesas, de maneira elegante e educada, sem constranger o convidado. Para isso, deixar acertado a conta previamente é a melhor solução, isso pode ser combinado já na hora da reserva, chegando alguns minutinhos mais cedo ao restaurante ou pedindo licença por um instante e pagar a conta antes do cafezinho. Faça sua parte não escolhendo os pratos mais caros e tente respeitar os valores estipulados pela empresa. E não esqueça que a prática de pedir uma nota fiscal de valor superior para tentar levar vantagem é simplesmente inaceitável. Bom trabalho!

// Dayse Hess é jornalista e especialista em moda

VALE A PENA OUVIR

// **Andréa Tragueta** - supervisora de editoração

Marcelo Camelo - Toque dela

É o segundo álbum de Camelo. Um álbum do início ao fim como uma peça clássica. As músicas se conectam. Para quem conhece teoria de música, é uma delícia

Rubel - Pearl

O cantor carioca fez o disco inspirado no período em que passou em Austin, Texas. Disco simples, singelo e gostoso de ouvir



VALE A PENA ASSISTIR

// **Daniela Parkuts** - acadêmica de Comunicação Social



Spotlight, segredos revelados - direção de Tom McCarthy

Vencedor de melhor filme no Oscar 2016, o longa é baseado numa história real e mostra como um grupo de jornalistas de Boston investigou por anos casos de pedofilia cometidos por padres e escondidos pela igreja



Um senhor estagiário - direção de Nancy Meyers

Com 70 anos, o aposentado e viúvo Ben volta ao mercado de trabalho por meio de um programa de estágio para idosos no sucedido site de venda de roupas de Jules. Ao conviver com a nova geração, Ben conquista todos com o seu trabalho

O QUE ESTOU LENDO

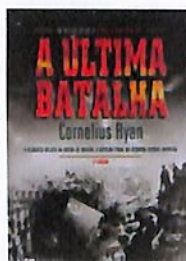
// **Clóvis Augusto Melo** - jornalista e editor de web



A Segunda Guerra Mundial

O autor escreve esta obra de mil páginas contando o dia a dia do conflito, desde a invasão da Polônia pela Alemanha até a rendição do Japão. O diferencial é que ele traz histórias de personagens comuns que vivenciaram esse momento

Martin Gilbert
Editora Casa da Palavra



A última batalha

Ryan participou, como correspondente, de momentos decisivos da II Grande Guerra. Ao final do conflito, entrevistou tanto os personagens históricos como pessoas comuns, escrevendo três obras. Nesta, ele narra os últimos dias de Berlim antes da queda do nazismo

Cornelius Ryan
Editora L&PM

VALE A PENA NAVEGAR E BAIXAR

App Sebrae Ideias de Negócios: disponível para Android, o aplicativo ajuda a definir os passos para a abertura de um empreendimento de acordo com o segmento; feito com

base em um estudo com 440 ideias de negócios
App Go Darling Alarm: mais que um simples despertador, este aplicativo tem lembretes diários, como beber água,

aniversários e eventos
App Quik: aplicativo para edição de vídeos recém-lançado pela Go Pro; permite cortar e editar de forma simples

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

Road Show com Câmara Árabe Brasileira

Será realizado em Londrina e Maringá, respectivamente em 17 e 18 de agosto, o Road Show em parceria com a Câmara de Comércio Árabe Brasileira. O diretor geral do órgão, Michel Alaby, fará uma minuciosa apresentação daquela região, abordando as oportunidades e os aspectos da cultura nos negócios do povo árabe.

O objetivo é fomentar as exportações e inserir mais as empresas do norte do Paraná no mercado árabe. Entre os setores de grande interesse estão o de alimentos produzidos de acordo com as normas permitidas pela religião muçulmana e produtos manufaturados. Para mais informações e inscrição, envie email para oportunidades@institutomercosul.org.br ou pelo telefone (44) 3025-9616.

Comitiva argentina

Empresários e profissionais liberais de Posadas, província de Misiones, na Argentina, estiveram em Maringá em 8 de julho para conhecer o trabalho do Observatório Social de Maringá e trocar experiências. O grupo integra a associação Observatório Ciudadano, constituída formalmente em 2015, que não tem fins lucrativos e é apartidária. O observatório argentino foi criado para promover a transparência, a cultura de responsabilidade e a ética na gestão das organizações públicas e privadas.

Novos núcleos do Empreender

O programa Empreender tem três novos núcleos, que iniciaram os trabalhos entre junho e julho. São eles: multissetorial de e-commerce, design (foto) e pet shop. O Empreender da ACIM é o maior do Brasil, com 49 núcleos setoriais ativos e a participação de mais de 700 empresas. Os empresários se reúnem quinzenalmente sempre com o acompanhamento gratuito de um consultor. São nestes encontros que o grupo decide as prioridades de trabalho, como compras conjuntas, combate à informalidade do setor e treinamentos. Para participar, é preciso ser associado à ACIM.



Governador e lideranças do Amapá

Walter Fernandes

O governador Waldez Góes e o senador Randolfe Rodrigues integram o grupo de mais de 30 autoridades e lideranças do Amapá que estiveram em Maringá em 20 e 21 de julho – também estiveram presentes deputados estaduais, secretários de Estado e presidentes de entidades de classe. Os amapaenses visitaram produtores rurais de Doutor Camargo, agência do Sicredi, parque industrial da Cocamar, Parque do Japão, Universidade Estadual de Maringá e a ACIM, onde conheceram projetos da entidade e a forma de interação entre poder público e sociedade civil organizada. Também foi uma oportunidade para os produtores rurais locais vislumbrarem oportunidades de investimento no cerrado do Amapá. Segundo o empresário maringaense Celso Carlos dos Santos Júnior, que é produtor no Amapá, a renda líquida na produção de soja e milho no Amapá é 12% maior que no Paraná e 29% maior que no Mato Grosso. Durante a visita foram apresentados indicadores sobre



a economia do Amapá, que oferece uma série de incentivos fiscais para quem quer empreender lá. "O que vi em Maringá é o modelo de agronegócio mais apropriado para ser adotado pela nossa região. Esta visita é um gesto da nossa decisão política de produzir alimentos no Amapá", disse Góes.

Central de simuladores

O Núcleo Setorial de Autoescolas, por meio do programa Empreender, inaugurou em 7 de julho, a Central de Simuladores. A iniciativa visa a atender o Conselho Nacional de Trânsito (Contran) que, na Resolução 571, determina a instalação ou compartilhamento de simuladores em todas as autoescolas para a modernização do processo de formação de condutores de automóveis.

As 14 autoescolas que compõem o núcleo custearam nove equipamentos. "Os simuladores são como um protótipo de automóvel e, de fato, trazem benefícios para o aprendizado, principalmente para alunos que nunca tiveram contato com a direção de um veículo", diz a presidente do núcleo, Sandra Regina Vizotto. Ela explica que, nas cinco primeiras aulas obrigatórias nos simuladores, os alunos aprendem como funcionam os pedais, os mecanismos da direção, o lado em que devem circular na pista, e experimentam intempéries como chuva, neblina, claridade, além da direção noturna.

A central de Simuladores está instalada no edifício New Tower Plaza, na avenida Duque de Caxias, 856, torre 2, 6º andar, sala 608.

Walter Fernandes



Associado do mês

Desde que a Predipar Administração Predial assumiu o Mercado de Maringá em 2011, dois anos após a inauguração, diversas mudanças foram implementadas. Uma amostra de que as estratégias estão funcionando é o aumento do fluxo mensal: se antes da nova gestão eram 30 mil pessoas por mês, agora são 100 mil. O público-alvo são consumidores das classes A e B.

Segundo a diretora do Mercado, Maria Ligia Morroni Arruda, aos poucos lojistas que não tinham o perfil do negócio foram sendo substituídos, e lojas de bijouterias e presentes, por exemplo, deixaram de funcionar no local. A administração também se preocupou em reunir lojistas que não atuavam no mesmo ramo com o objetivo de ter um especialista em cada área. É essa característica que proporciona aos clientes experiências que agregam às compras, como dicas sobre harmonização e manuseio de produtos.

O Mercado tem atualmente 33 lojas, com capacidade para chegar a 40. Recentemente se instalaram no local a Casa da Mãe Joana, hamburgueria de Curitiba, e Empório Mineiro, especializado em queijos. Além disso, a Século Adegas dobrou de tamanho e



Walter Fernandes

incorporou empório de alimentos importados. Entre os novos projetos estão a revitalização interna, com a construção de banheiros e praça cultural, e ampliação da entrada principal do estacionamento. "Já iniciamos a construção de uma pequena usina de reciclagem", adianta Maria Ligia.

O Mercado fica na rua Prudente de Moraes, 601. As lojas funcionam de terça à sexta-feira, das 8 às 20 horas. Aos sábados o funcionamento é das 8 às 18 horas. E aos domingos, das 8 às 13 horas. Bares e restaurantes funcionam de terça-feira a sábado durante o dia e à noite. Aos domingos, servem apenas almoço.

25 anos do Copejem

Será no dia 19 deste mês, às 20 horas, o evento de comemoração dos 25 anos do Copejem, o conselho de jovens empresários e executivos da ACIM. O local escolhido é o Moinho Vermelho. O evento homenageará ex-presidentes e reunirá a atual e antigas diretorias. Os convites para a festa custam R\$ 80 e podem ser adquiridos junto aos conselheiros do Copejem ou na secretaria da ACIM.

Avenida Tuiuti recebe Recicla Comércio

A avenida Tuiuti é a quarta via comercial de Maringá a receber o projeto Recicla Comércio. Desde 19 de julho os comerciantes instalados na avenida, entre o Contorno Norte e a avenida Colombo, podem separar o material reciclado como papelão e plástico para ser entregue aos coletores da prefeitura. A coleta é feita às terças-feiras de manhã. A ACIM é responsável por fazer a conscientização e cadastro dos empresários, enquanto que à prefeitura cabe fazer a coleta. Na avenida Tuiuti, 149 aderiram ao projeto. O Recicla Comércio teve início em outubro de 2015 e contempla também os estabelecimentos instalados nas avenidas Morangueira, Mandacaru e Guaiapó. Nestas três avenidas, onde já é feita a coleta, são recolhidas 15 toneladas de reciclável semanalmente.

"A expectativa é continuar avançando para que o projeto alcance toda área comercial da cidade", diz o vice-presidente da ACIM para assuntos de Meio Ambiente, Wagner Severiano.

Novos Associados da ACIM

21 de junho a 20 de julho

Work Japan RH
 Pro Imagem Laboratório Fotográfico
 Novo Stylus
 Correctus Contabilidade
 Transportadora Luppi
 Linda Rosa Fashion
 Edinea Psicologia
 Panificadora Qualita
 Relux
 Patricia Botini Dermatologista
 Lavanda Spa
 Espaço Conforto
 Mercadão Municipal
 JR Representações
 Luppi Transportes
 Richini Modas
 Marigas Gás e Água
 Sagrada Família Artigos Católicos
 Psicóloga Mayra Ramalheira de Almeida
 Fernandinho Representações
 Integrale Clínica de Fisioterapia
 Velox
 S Montanari e Cia
 Truckbox
 Belachair Escritório e Decoração
 Buffet N.G.E Eventos
 Saint Helena
 Sílvio José de Freitas
 D Roon Calçados
 Atelier Entreretalhos by Keizy Ostrowski
 Fábrica de Bolo Vó Alzira
 Chico Lima
 Elae Moda Íntima
 Thibes e Barros Consultoria Empresarial
 Instituto Mix Profissões
 Albino Fernando dos Santos
 Y.S. Gomes Instalações -ME
 Ingá Soluções Elétricas
 M.A. Distribuidora
 Felipe Pizzaria
 Pavan Fast Grill
 Pavan Estação 44
 Império
 G. C. Pavan Grill
 Via Império
 JK Instalações
 Kelly Cristina de Souza
 Reginaldo Figueiredo Saraiva

Cronograma de obras da Sanepar

Depois da interrupção do abastecimento de água 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 em Maringá. Acompanhe o cronograma de cada obra/projeto:

OBRA/PROJETO	EM ANDAMENTO	CONCLUÍDA
Perfuração de quatro poços profundos (ampliando para 30% a população atendida por poços)	X	Em fase de testes
Implantação de anéis de reforço na rede para melhoria na distribuição	X (conclusão prevista para agosto)	
Implantação de reservatório de 2 mil m ³ no bairro Cidade Alta	X	
Estudo hidrológico para controle de possíveis inundações	X (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		(foram entregues três conjuntos motobombas de 600 CV. Os conjuntos de 125 CV estão em fabricação)
Novos quadros de comando elétricos (Eletrocentros)	X (em fase de licitação)	

FONTE | Sanepar

Aconteceu na ACIM

Julho foi mês de dois eventos importantes para a ACIM, o prêmio Empresário do Ano e a Feira Ponta de Estoque, mas foi também mês de 359 reuniões na sede da entidade. Entre os destaques estiveram a visita promovida pelo Sebrae Curitiba trazendo a Maringá lideranças de Araucária, Campo Largo, São José dos Pinhais e Fazenda Rio Grande, no dia 8, e a reunião do Conselho do Comércio e Serviços no dia 20.



Walter Fernandes

Excelência em gestão

O Copejem e a Adecon, empresa júnior de consultoria da Universidade Estadual de Maringá (UEM), realizaram em 12 de julho a Noite de Gestão, com três palestras sobre "Qual o caminho para a excelência da sua empresa?".

O primeiro palestrante foi o presidente e fundador da DBI Global Software, Ilson Rezende. O engenheiro de produção mecânica Francisco Teixeira Neto e o vice-presidente de qualidade da Adecon, Johnny Matuzaki, também ministraram palestra.

Cartilha do eleitor consciente

Os eleitores maringaenses terão uma ferramenta extra para ajudar na escolha de seus candidatos. É que em setembro será distribuída à população a cartilha do eleitor consciente, cujas informações foram coletadas pela ACIM, por meio do Copejem. No material será possível conhecer as atribuições e os feitos dos vereadores atuais, que responderam um questionário online. Entre os questionamentos estiveram a quantidade de mandatos cumpridos, se conquistaram o cargo por legenda ou por voto, posição que tiveram em assuntos polêmicos - como aumento do número de cadeiras no legislativo local - e leis aprovadas.

A cartilha faz parte da campanha Eleitor Consciente, que envolve diversas entidades, e organizará ações antes das eleições municipais para estimular e auxiliar os eleitores a se munir de conhecimentos para a escolha dos candidatos.

CENTRO DE TREINAMENTO

CURSOS

AGOSTO

- Dia 4** Administração do tempo
- 11 e 12** Aplicando feedback e feedforward para alinhamento de comportamento
- 16 a 19** Coaching em vendas
- 16 a 18** Seja um RH estratégico num momento de incertezas
- 17 a 19** Assistente fiscal: formação e atualização
- 17 e 18** Como expandir sua marca com franquias
- 19 e 20** Gestão comercial
- 19 e 20** Organizando o almoxarifado
- 19 e 26** Formação de auditor interno da qualidade conforme a norma ISO 9001: 2015
- 20 e 27** Recrutamento e seleção aplicados à gestão por competências
- 22 a 25** Coaching aplicado ao atendimento de clientes
- 22 a 25** Excel empresarial
- 22 a 26** Auditoria trabalhista
- 23 e 24** Liderança de equipes em gerenciamento de metas e resultados
- Dia 27** Análise de crédito visando à redução da inadimplência
- 29/8 a 1/9** Finanças pessoais de alta performance
- 29/8 a 1/9** Corel Draw - ferramenta de marketing para sua empresa
- 29/8 a 2/9** Teoria restritiva (TOC) com análise da eficiência global (OEE)
- 31/8, 1 e 2/9** Como fazer marketing e vendas através das mídias sociais



As novidades para a eleição 2016

/ Loril Bueno Junior é juiz eleitoral em Maringá

No próximo dia 2 de outubro serão escolhidos o novo prefeito, seu vice e os vereadores, com possibilidade em Maringá de que haja segundo turno em 30 de outubro, entre os dois candidatos a prefeito mais votados.

Porém, em pleno mês de agosto muita gente pode estar perguntando a razão para tudo ainda estar tão quieto. Um dos motivos para a apatia dos eleitores parece ser a profunda crise política vivida no Brasil.

Sucessivos escândalos atingiram (e continuam a atingir) políticos com longa tradição na vida pública, expondo com provas irrefutáveis a prática da corrupção e da desonestidade como um hábito entre integrantes dos Poderes Legislativo e Executivo, especialmente no âmbito federal.

Some-se a isso o cenário de recessão econômica que muitos atribuem a decisões erradas tomadas pelos administradores públicos. Tal realidade, ainda que felizmente não envolva os nossos representantes locais, sem dúvida acaba por gerar nos eleitores uma sensação de descrédito em relação à política como um todo.

Um indicativo de que a população está um tanto quanto desanimada com a eleição deste ano é que, em todas as zonas eleitorais de Maringá, o número de mesários convocados que se apresentou em cartório, até o

término do prazo, é o menor já registrado.

A despeito disso, temos o privilégio de viver em um país democrático. Podemos escolher livremente os nossos representantes. Examinar com critério o passado e o presente dos candidatos, assim como suas propostas. Podemos e devemos aprender com esses escândalos na política nacional, na busca da construção de um futuro melhor.

A outra explicação para tudo ainda estar quieto no cenário eleitoral é de ordem legal. A legislação eleitoral foi alterada. Dentre as novidades, convém destacar:

1) Período da campanha eleitoral: o tempo foi reduzido de 90 para 45 dias. O início este ano será em 16 de agosto. Já a propaganda no rádio e na TV foi reduzida de 45 para 35 dias, iniciando em 26 de agosto. Além disso, passou a ser permitido aos políticos apresentarem-se como pré-candidatos, expondo propostas, inclusive em debates nos meios de comunicação e nas redes sociais, desde que não haja pedido expresso de voto

2) Propaganda em via pública: o uso de outdoors continua proibido. Os cavaletes e os bonecos também foram proibidos. Mas continua permitida a utilização de bandeira móvel (aquela que é segurada por uma pessoa), a distribuição de panfletos, os comícios,

carros de som, carreatas e passeatas

3) Adesivagem de veículos: fica permitido apenas o uso de um adesivo em cada lado do veículo (com dimensão máxima de 50x40 cm) e de adesivos microperfurados do tamanho máximo do para-brisa traseiro

4) Proibição de doações por pessoa jurídica: tanto para o partido político quanto para o candidato

5) Limitação dos gastos com a campanha: pela primeira vez foi imposta limitação de gastos, equivalente a 70% do maior gasto declarado para o cargo na eleição de 2012 na mesma cidade, mas atualizado. No caso de Maringá, esse limite será de R\$ 1.696.791,65 para a campanha de prefeito e R\$ 119.553,25 para o cargo de vereador. Havendo segundo turno, será permitido um gasto extra na campanha de R\$ 509.037,50.

O mais importante é a capacidade de os eleitores selecionarem em quem votar, não considerando apenas o prestígio ou tempo de exposição do candidato na mídia, tampouco o maior ou menor vulto da campanha, com o que alguns se deixam seduzir. O maior critério para a escolha é a avaliação do histórico do candidato, sua idoneidade, honestidade, altruísmo, competência, dentre outras virtudes, seja na política, seja na comunidade onde vive.



Ano 53 nº 567 agosto/2016. **Publicação Mensal** da ACIM, 441 30259595 - **Diretor Responsável** José Carlos Barbieri, Vice-presidente de Marketing - **Conselho Editorial** Andréa Tragueta, Cris Scheneider, 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** Fernanda Bertola, Giovana Campanha, Craziele Castilho, Natália Gomez e Rosângela Gris - **Revisão** Giovana Campanha, Helmer Romero, Rosângela Gris - **Capa** Factory - **Produção** Textual Comunicação 441 3031-7676 - **Editoração** Andréa Tragueta **CTP e Impressão** Gráfica Regente - **Contato Comercial** Sueli de Andrade 441 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.




VALORIZAMOS A SUSTENTABILIDADE E CULTIVAMOS O DESENVOLVIMENTO COM QUALIDADE DE VIDA

O Comércio Justo é um movimento social global que tem como objetivo incentivar as boas práticas sociais e ambientais no campo. A Cocamar obteve o selo Comércio Justo concedido pela FLO - Fairtrade Labelling Organizations - em 1999 para a citricultura, quando foi constatada que a atividade na região atendia aos critérios exigidos.

Desde então, são realizados muitos projetos para melhorar os ganhos dos produtores rurais com foco na qualidade de vida e também na preservação do meio ambiente.



 cocamarcooperativa

WWW.COCAMAR.COM.BR



cocamar

Cooperado e cooperativa crescem juntos

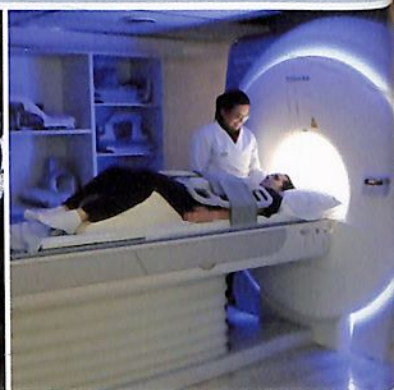
SAÚDE - 11-000000

Letras



Santa Casa
SAÚDE
QUEM TEM,
pode contar

Leandro Carvalho.
Beneficiário do plano há 8 anos.



O Leandro tem Santa Casa Saúde há 8 anos. Quando ele mais precisou pode contar com a estrutura de um hospital de alta complexidade, uma equipe de profissionais dedicada e toda a estrutura de exames que o Santa Casa Saúde oferece.



Santa Casa
Saúde