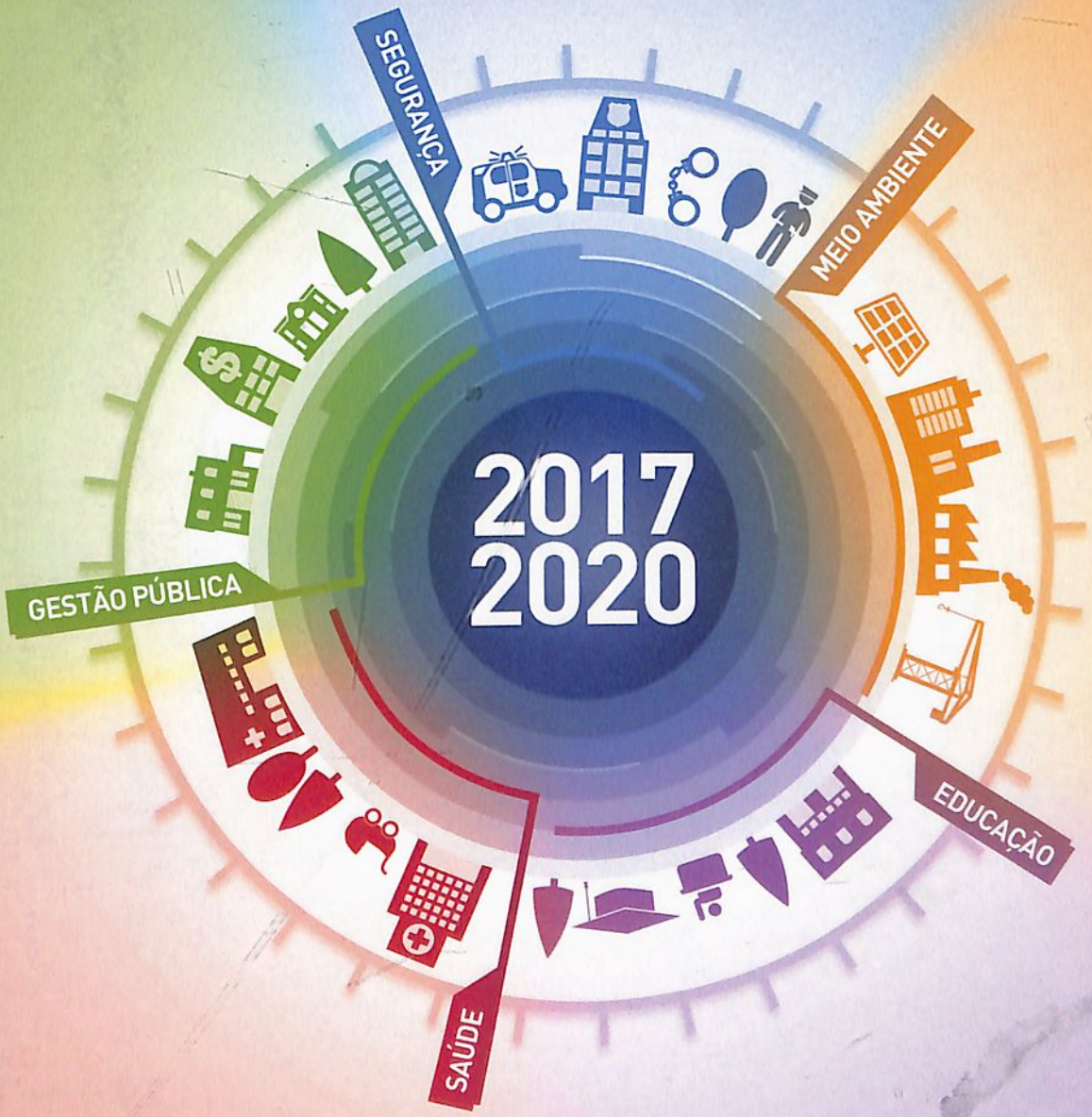
9 771984 549895 00568

Setembro/2016
Nº 568 - Ano 53
R$ 5,00

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ



INDICADORES E METAS PARA MARINGÁ

ESTUDO FEITO POR DEZENAS DE ESPECIALISTAS ESTABELECE ÍNDICES PARA A CIDADE ATINGIR EXCELÊNCIA EM ÁREAS ESTRATÉGICAS

Santa Casa SAÚDE QUEM TEM, pode contar

Danielle Thomaz Pires.
Beneficiária do plano há 4 anos.






A Danielle tem Santa Casa Saúde há 4 anos. Quando ela 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.

Av. Brasil, 1819 - Vila Operária, Maringá - PR
44 **3033.5690** | planodesaude.santacasamaringa.com.br

Santa Casa
Saúde



Indicadores para a próxima gestão municipal

O planejamento socioeconômico para Maringá até 2047 está prestes a ser concluído. A PwC, consultoria contratada para elaborar o documento, fará a entrega final do relatório em 6 de outubro, numa cerimônia na ACIM. Depois outra consultoria de atuação internacional será contratada, e também custeada, pela iniciativa privada para elaborar a segunda fase do Masterplan.

A execução do planejamento só será possível com o apoio dos gestores públicos municipais. Caberá aos prefeitos das próximas gestões acolher as orientações e seguir o que foi proposto pelas consultorias. Isto não significa que os próximos prefeitos não terão 'espaço' para implantar as próprias estratégias de desenvolvimento. Pelo contrário, este planejamento ajudará a nortear as políticas públicas da administração municipal.

Mas para planejar 2047, é importante que a cidade seja discutida e tenha metas de desenvolvimento desde já. Daí a importância do estudo 'indicadores e metas Maringá 2017-2020', elaborado pela ACIM e Conselho de Desenvolvimento Econômico e Maringá (Codem), com apoio de mais de 60 especialistas. O documento foi apresentado aos oito candidatos a prefeito, que terão oportunidade de apresentar suas propostas para atingir os índices em reuniões que acontecerão todas às segundas-feiras de setembro na ACIM. O documento traz ainda cidades-referência em cada setor, como segurança e educação, ou seja, mostra que os números são possíveis de serem atingidos e o administrador público, inclusive, poderá seguir o caminho adotado por estas cidades.

Ao longo dos próximos quatro anos, o cumprimento dos indicadores será acompanhado por uma equipe de especialistas, que também poderão ajudar, caso seja desejo do gestor público, definir e executar o plano de ações para atingir as metas. Aliás, nas reuniões para a discussão destas metas, surgiram várias boas ideias, algumas inclusive fáceis de ser implantadas.

Este período eleitoral é vital para que os eleitores possam conhecer as propostas dos candidatos, bem como o grau de comprometimento deles com o desenvolvimento e planejamento de Maringá.

Nós, da ACIM, estamos cedendo espaço para que os candidatos possam falar sobre as propostas para melhorar os índices de educação, segurança, saúde, gestão pública e meio ambiente. E vamos acompanhar a evolução destes números ao longo dos próximos quatro anos. Para a sociedade civil, não interessa os caminhos que o gestor público adotará para melhorar os índices. Pelo contrário, o prefeito terá liberdade para implantar os projetos e programas que achar viável, desde que não extrapole o orçamento e que traga resultados positivos. Outras cidades brasileiras provaram que é possível melhorar, e é este caminho que queremos para Maringá ao estipular metas e indicadores.

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


VEJA TAMBÉM:
PROMOÇÃO ESPECIAL
PRONTOS PARA MORAR

em julho de 2016












TERRAÇOS DE Santorini

PRONTO PARA MORAR

MAIS UMA OBRA ENTREGUE NO PRAZO COM A QUALIDADE E INOVAÇÃO DA DESIGN.

3 dormitórios 1 suíte
2 ou 3 vagas de garagem
103,71m² privativos

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

Expo design

Visite os decorados dos novos lançamentos

CONCEPT DESIGN

Vision GARDEN

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

VENDAS

/construtoradesign
construtoradesign.com.br

INGAVILLE IMÓVEIS
3026 7675

design
3037 9700

EMPRESA MADRINHA DA RESPONSABILIDADE SOCIAL

PROJETO acreditando no FUTURO

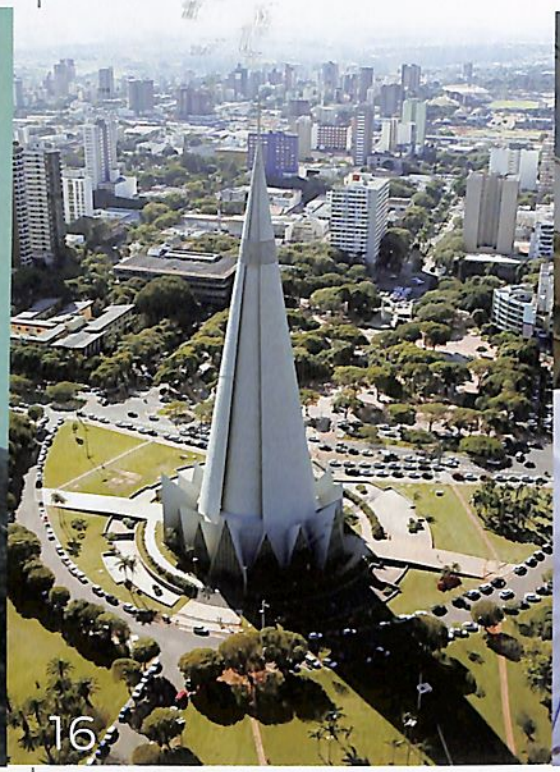
ÍNDICE //

ENTREVISTA //



Fundador e sócio do Hotel Urbano, João Ricardo Mendes fala, na entrevista principal, sobre a importância da resiliência, aumento da venda de pacotes turísticos pela internet (e consequente redução em lojas físicas) e parcerias duradouras no mundo corporativo

REPORTAGEM DE CAPA //



Os oito candidatos que disputam a prefeitura de Maringá receberam um documento com indicadores e metas para a cidade até 2020; conduzido por dezenas de especialistas, o estudo estipula índices de saúde, segurança, meio ambiente, gestão pública e educação

DIREITO //



Em 11 anos, Franciele e Fábio Fabri, da Brasilimp, nunca foram processados por ex-funcionários em virtude de horas extras ou viram funcionário pedir demissão por horas trabalhadas a mais; advogados dão dicas para evitar problemas com horas extras

Apoio Intitucional
SICOOB

TECNOLOGIA //



34

A Sistemar Tecnologias, de Anderson Stefani, foi uma das 17 empresas contempladas, desde 2004, pelo ISS Tecnológico; o programa permite à prefeitura fazer renúncia fiscal para que empresas de tecnologia e comunicação possam aplicar em projetos de inovação

MERCADO //



40

Empresários maringaenses investem no modelo de *franchising* para expandir; é o caso de Bruno Valentim Ferreiro, da Bunker, que tem 42 unidades de locação de contêineres desmontáveis em 17 estados e faz planos de ter uma nova loja por mês

TENDÊNCIA //



48

Bolo feito com a receita da vovó, produtos de panificação com menos ingredientes industrializados e barba aparada em locais com ambientação retrô, como a Barbearia Neres: empresas maringaenses retornam ao passado para conquistar clientela



ano 53 edição 568
setembro/2016

nossa capa:
Factory Total

ACIM
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

A CASA DO EMPREENDEDOR EM MARINGÁ

'O que fiz diferente foi não desistir'

Em cinco anos, o Hotel Urbano saiu de cinco funcionários para mais de 600, e faturou quase R$ 600 milhões no ano passado; um dos fundadores da empresa, João Ricardo Mendes diz que o segredo para o sucesso é a resiliência
// Giovana Campanha e Rosângela Gris

Conceito emprestado pela física à psicologia do trabalho, a resiliência é a capacidade de resistir às adversidades e reagir diante de uma nova situação. E é sem dúvida um conceito que define o empresário João Ricardo Mendes, um dos fundadores do Hotel Urbano. Ao lado do irmão José Eduardo, ele criou a agência de turismo online que em apenas cinco anos foi de cinco a mais de 600 funcionários e alcançou a marca de 420 mil hotéis parceiros, sendo 9 mil no Brasil – graças a uma parceria que a empresa tem com o Booking. Mas antes os irmãos tiveram outra empresa, também na internet, que foi encerrada após a mudança de alíquota de ICMS inviabilizar a operação.

Em 2015, ano que a companhia foi avaliada em R$ 2 bilhões e faturou quase R$ 600 milhões, os irmãos Mendes foram forçados a vender parte da empresa e contrariados tiveram que deixar o controle das operações. "Foi bem traumático", desabafa o empresário, agora prestes a reassumir o Hotel Urbano.

Em visita a Maringá no mês passado, para a abertura do Ticnova, João Ricardo conversou com a Revista ACIM e falou sobre a sua trajetória à frente do Hotel Urbano e os planos futuros. O mercado de turismo e a internet também estiveram em pauta. Confira:

NO ANO PASSADO VOCÊ E SEU IRMÃO FORAM RETIRADOS DA ADMINISTRAÇÃO DO HOTEL URBANO PELOS FUNDOS DE INVESTIMENTO QUE CONTROLAM A COMPANHIA. O QUE ACONTECEU?

Fomos obrigados a vender o controle por causa de um acordo. Houve uma oferta hostil por conta de desalinhamento. O investidor tinha um 'tempo' e nós tínhamos outro. Eles queriam vender a companhia, até a um preço estratégico, e a gente não. Queríamos ser a primeira empresa a abrir capital fora do Brasil. Em setembro ou outubro eles compraram 4% a mais da nossa parte e tomaram o controle. Foi bem traumático, ficamos três meses tentando recomprar, de forma emocional e pouco racional. Tentamos um financiamento, mas chegou uma hora em que o próprio banco nos alertou que estávamos sendo irracionais. Então desapeguei, decidi fazer outras coisas e fui viajar com amigos para as primeiras férias de verdade da minha vida. Nessa época era acionista bem passivo na empresa e passei a ter um momento bacana. O cérebro tem dois modos: o difuso e o foco. Em seis anos no Hotel Urbano estava no modo foco, para fazer a execução e a operação rodar. Depois entrei no modo difuso, de criação, e comecei a investir em outros projetos. Por ironia do destino os números da empresa pioraram bastante, talvez pelo momento difícil da economia ou por falha de gestão. Comecei então a levantar ca-

> *"Fomos obrigados a vender o controle da empresa por causa de um acordo. Foi bem traumático, ficamos três meses tentando recomprar, de forma emocional e pouco racional. Tentamos um financiamento, mas chegou uma hora em que o próprio banco nos alertou que estávamos sendo irracionais"*

QUEM É?
João Ricardo Mendes

O QUE FAZ?
Empresário do setor de turismo

É DESTAQUE POR?
Fundou o Hotel Urbano



Ivan Amorin

pital e despretensiosamente mandei um e-mail com uma proposta. Achei que não iria para frente, mas abriu-se uma negociação para comprar uma parte relevante da companhia, o que nos dará de volta o controle do Hotel Urbano. É um negócio que não estava no script, não foi planejado, mas aconteceu.

DEPOIS DE REASSUMIR A EMPRESA, QUAIS SÃO OS PROJETOS PARA O HOTEL URBANO?

Não vejo ninguém fazendo o que a gente faz no Hotel Urbano. Somos uma agência online que tem toda a estratégia voltada para a criação de demanda. Fazemos as pessoas trocarem bens de consumo por viagens e assim habitamos lugares com baixa ocupação. Acho que isso pode ser aplicado no mundo inteiro. Claro que o fato de o Brasil ter hotéis pulverizados, não haver tanta concentração, ajuda. Retomando a operação e a economia melhorando, vamos pensar na internacionalização. O mercado de *travel* é grande, há muita oportunidade.

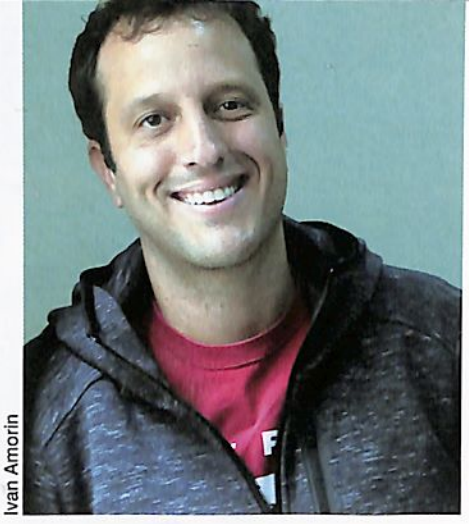
ENTÃO A ESTRATÉGIA DEVE CONTINUAR SENDO A OFERTA DE PACOTES EM HOTÉIS, POUSADAS E RESORTS COM BAIXA OCUPAÇÃO?

Quando entramos no mercado já existiam o Decolar e o Booking, que focam o mercado corporativo, em cidades com hotéis cuja taxa de ocupação está entre 80% e 90%. Começamos o Hotel Urbano com a ideia de usar a tecnologia para fomentar o turismo nacional, fazer as pessoas viajarem mais. Até porque para mim, se for resumir, tecnologia é fazer mais com menos. Então, focamos em cidades de férias e final de semana, onde a taxa de ocupação varia de 20% a 25% e os hotéis têm problema de fluxo de caixa o ano inteiro. E hoje temos cases bem legais de cidades que a gente acha que tem potencial turístico, que tem um *resort* meio esquecido e usamos a internet para criar demanda. O Hotel Urbano tem 420 mil hotéis parceiros no mundo inteiro. Deste total, quase nove mil são no Brasil e representam parte relevante da operação, porque a estratégia sempre foi fomentar o turismo nacional. Ou seja, 90% do faturamento da empresa vem de hotéis brasileiros com foco em lazer. Somos a maior página de rede social do mundo no setor e a quinta maior do Brasil na área de serviço atrás de Coca-Cola, Skol, Loreal e Guaraná. O nosso *case* no Facebook é mundial, não apenas porque temos 13 milhões de seguidores, mas porque ao ganhar esses fãs temos acesso ao comportamento deles e conseguimos traçar estratégias de marketing muito mais assertivas. Este foi um grande diferencial do Hotel Urbano no começo.

VOCÊ ACREDITA QUE UMA EMPRESA SOBREVIVE NA INTERNET SEM O FACEBOOK?

Sobrevive. O Facebook não é mídia de performance, é uma mídia complementar. Se quiser, uma empresa sobrevive sem redes sociais, mas no curto e médio prazo. Há grandes *players* nacionais, por exemplo, que não têm presença nas redes sociais porque vai virar um muro de reclamações. Se a

empresa tem 13 milhões de seguidores e o serviço é ruim, ela abre uma página para 13 milhões reclamarem. Então, no curto e médio prazo a empresa sobrevive, mas no longo prazo acho que isso vai acabar. Acho que o maior influenciador de uma compra vai ser o social.


Ivan Amorin

AS AGÊNCIAS DE TURISMO FÍSICAS ESTÃO PERDENDO CLIENTES PARA A INTERNET. É POSSÍVEL REVERTER ESTE CENÁRIO?

A penetração da internet no Brasil ainda é muito baixa, tanto que a CVC é uma grande empresa com mais de mil franquias. No entanto, se você tentar explicar para investidores americanos ou chineses que existem pessoas que vão a uma loja física para comprar um pacote de viagem, eles não entendem, porque a realidade lá fora é outra. Quando era garoto, viajei com a minha mãe para a Disney seguindo um guia. Isso vai mudar. A compra por turismo vai se tornar uma compra quase que semântica na internet. Não vejo outro caminho, o futuro é com certeza na *web*. A questão é o *timing* que isso vai acontecer, porque o Brasil está obsoleto em relação aos Estados Unidos, por exemplo. O modelo de negócio físico é um grande negócio, mas não acredito que irá resistir nos próximos dez anos.

QUAL A IMPORTÂNCIA DA RESILIÊNCIA PARA OS NEGÓCIOS?

A resiliência é a maior característica do empreendedor e a mais rara. É mais é do que não desistir. Recentemente participei de um painel em Las Vegas [Estados Unidos] bem legal sobre empresas que têm concorrentes muito fortes e conseguiram crescer. Éramos eu e quatro convidados. O intermediador perguntou para cada um qual era o seu diferencial.

> *A penetração da internet no Brasil ainda é muito baixa, tanto que a CVC é uma grande empresa com mais de mil franquias. No entanto, se você tentar explicar para investidores americanos ou chineses que existem pessoas que vão a uma loja física comprar um pacote de viagem, eles não entendem*

Um respondeu que foi mais agressivo, outro que desenvolveu uma tecnologia melhor que o concorrente. O que eu fiz de diferente foi não desistir, isso é resiliência. Para mim essa é a característica mais rara. O cara que estudou cálculos pode ser o mais inteligente do mundo, mas se tiver um problema difícil às vezes ele não vai resolver em dez minutos, vai levar dez horas. Para resolver em dez horas, é preciso ter resiliência. E essa é uma característica importante não só no empreendedorismo, no esporte também. O Guga [Gustavo Kuerten] é exemplo de resiliência. Há tenista brasileiro que talvez seja mais talentoso do que ele, mas que perde dois *games*, quebra a raquete e perde a concentração, então é um mau exemplo de resiliência.

O HOTEL URBANO TEM COMO SÓCIOS FUNDOS DE INVESTIMENTO. QUAL É O SEGREDO PARA UMA SOCIEDADE LONGEVA?

Primeiro é preciso ter sinergia entre os sócios, é óbvio. Além disso, o segredo para uma parceria saudável é ter um acordo justo. Outro dia ouvi o empresário Abílio Diniz comentando em um evento que o seu maior arrependimento era ter assinado o acordo com o Casino (grupo francês controlador da rede Pão de Açúcar). O nosso caso foi até parecido com o dele, só que não tivemos muita opção. No primeiro mês o Hotel Urbano faturou mais de R$ 1 milhão. Com 21 dias de funcionamento recebemos uma proposta de um fundo de investimento. Na época eu e meu irmão não tínhamos nada. Então, decidimos aceitar porque era muito dinheiro, mas tivemos que assinar um acordo com várias condições. O segredo é alinhar a expectativa com os sócios e colocar isso no papel. É importante também procurar pessoas que tenham o mesmo ideal. Óbvio que nem sempre se concorda com tudo, o caminho pode ser diferente, mas é preciso concordar com objetivo final. Só que é preciso entender que os fundos de investimentos têm o produto de faturação e vai chegar uma hora que o *timing* vai ser diferente. Um vai querer vender e o outro comprar: é algo muito comum, o difícil é prever quando. Ao se unir com pessoas com mesmo ideal, a chance de dar problema é bem menor.

COLABORADOR

COM A SAÚDE EM DIA SE DEDICA MELHOR AO TRABALHO!



O cartão Cooper Farmácia antecipa o salário do colaborador para despesas com medicamentos e itens farmacêuticos. A porcentagem do salário antecipada é definida pelo empregador e liberada diretamente no cartão, na data estabelecida pela empresa.

GANHE EM SAÚDE, ECONOMIA E BENEFÍCIOS.

SIMPLIFICAÇÃO DE PROCESSOS

Acaba com pedidos presenciais no departamento de Recursos Humanos e a retirada de capital não programado, proporcionando maior controle na gestão do benefício.

ECONOMIA

Elimina o atendimento pessoal, impressão de fichas, recibos e vale convênios.

PRATICIDADE

Gerenciamento on-line para aumento de limite, inclusão e exclusão de colaboradores.

REDUÇÃO DE CUSTOS

Reduz a rotatividade, o presenteísmo, faltas, atrasos e custos operacionais.

PRODUTIVIDADE

O colaborador concentra-se nas atividades do trabalho quando está tranquilo em relação à problemas externos.



Conheça toda a nossa linha de benefícios em **www.coopercard.com.br**.

Solicite a visita de um de nossos consultores.

0800 200 6263 | 44 3220 5400 | sejacliente@coopercard.com.br

COOPER card
Para uma vida melhor!

Orlando Kissner-ANPr



SAMU REGIONAL E SERVIÇO AEROMÉDICO

O Samu Regional do Norte Novo foi implantado em 26 de agosto, em evento realizado em Maringá para atender moradores das 30 cidades da Associação dos Municípios do Setentrião Paranaense (Amusep). Isso significa que em situações de emergência, o socorro chegará mais rápido e o paciente será encaminhado imediatamente para o hospital ou unidade com a melhor estrutura.

Trata-se do 10° Samu Regional implantado pelo governo de estado em parceria com as prefeituras. O novo Samu contará com 13 ambulâncias, sendo três com Unidade de Terapia Intensiva (UTIs). Os veículos serão distribuídos entre Maringá, Sarandi, Paiçandu, Mandaguari, Nova Esperança, Astorga e Colorado. Os municípios foram escolhidos conforme critérios geográficos, levando em conta a facilidade de acesso às demais cidades atendidas. O atendimento vai contar com 150 profissionais capacitados.

Durante a solenidade de lançamento, o governador Beto Richa anunciou que entre dezembro e janeiro do ano que vem ocorrerá a implantação do serviço aeromédico do Noroeste, que vai garantir um helicóptero com base em Maringá e serviço de atendimento com equipe completa de médicos e socorristas especializados em ocorrências de resgate e transporte de pacientes da região.

MAIS LIDA ENTRE OS DENTISTAS

As revistas publicadas pela Dental Press são as mais lidas pelos profissionais de Odontologia no país. É o que mostra uma pesquisa de Ana Paula Gonçalves para o mestrado em Odontologia, apresentado ao Programa de Pós-graduação em Odontologia da Universidade Federal de Pelotas, em fevereiro deste ano.

Dos profissionais entrevistados, 60,9% indicaram ter o hábito de buscar informações em periódicos científicos, totalizando 925 citações, numa pergunta de livre resposta. Destas citações, a revista mais citada foi a Dental Press (8,1%), englobando todas as revistas da Editora Dental Press (Estética, Implantology, Revista Clínica, Journal of Orthodontics e Endodontics), uma vez que não havia especificações nas menções.

FEIRA DA AVIAÇÃO NESTE MÊS

Divulgação



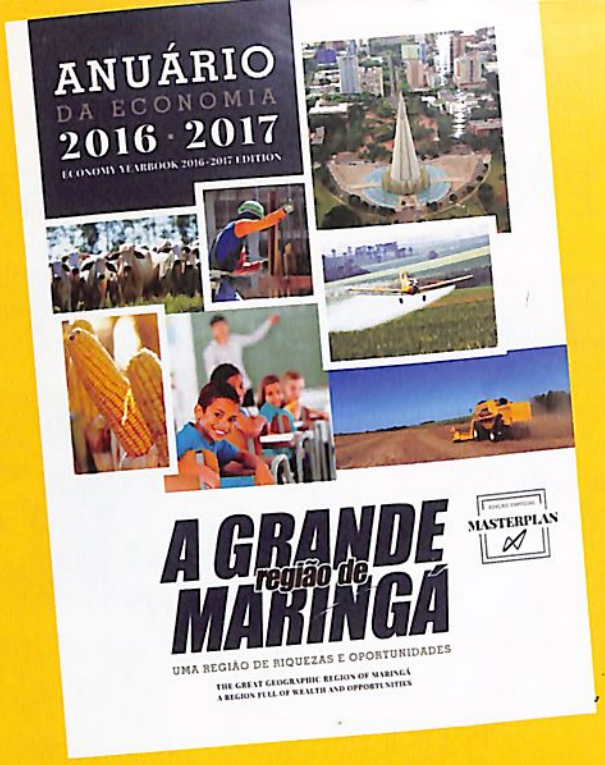
Maringá receberá mais uma vez o maior evento de aviação do Brasil. Trata-se da 19ª edição da EAB Air Show, que será realizada de 21 a 25 de setembro, das 10 às 18 horas, no aeroporto regional Silvio Name Júnior.
O evento reunirá 105 empresas expositoras, representando 184 empresas nacionais e de 16 países, totalizando 79 mil metros de área de exposição. Na feira também estarão expostas 84 aeronaves novas e usadas para vendas. O evento fortalece o processo de implantação do polo aeronáutico de Maringá.
O Brasil possui um dos cinco maiores mercados aeronáuticos do mundo, tendo a segunda maior frota de aviação geral, com 22 mil aviões, e a segunda maior frota de aeronaves executivas, com 1,7 mil jatos e turbo-hélices.





ILUSIONISMO E MÁGICA

Maringá será palco do 1° Festival Nacional de Ilusionismo e Mágica de Maringá, o Magias do Ingá: em 12 e 13 de outubro, a partir das 19h30, no Teatro Marista. Realizado pelo Instituto Cultural Ingá (ICI), o festival trará grandes nomes da mágica dos Estados Unidos e Europa. A curadoria será do maringaense Karllos Della Re, campeão brasileiro de mágica e único brasileiro convidado a participar do Festival Latino-Americano de Mentalismo. Entre as atrações estão o campeão internacional de mágica Henry Vargas. Na primeira noite, o tema será Las Vegas e na segunda, Tributo aos mestres. A meia-entrada custará R$ 40. No *voucher* família (quatro ou mais convites para um dia) o valor será R$ 34 por convite. Já no *voucher* vip (quatro ou mais convites para os dois dias) o ingresso custará R$ 32. Para clientes e usuários de cartões Coopercard, o valor será R$ 32. Ingressos na Master Toys, que fica na avenida Colombo, 8.027.



ANUÁRIO DE ECONOMIA

A quinta edição do 'Anuário de economia da grande região de Maringá' será lançada em 6 de outubro na sede da ACIM, mesma data da entrega do relatório socioeconômico elaborado pela consultoria PwC e que norteará o desenvolvimento de Maringá até 2047. A edição 2016-2017, produzido pela CBN Maringá, tem como destaque justamente os primeiros resultados deste relatório socioeconômico, assim como os números do IPC-Maps que apontam o potencial de consumo de Maringá e dos municípios vizinhos. O material traz ainda dados econômicos baseados no IBGE, Ipards e Firjan. Com edição do jornalista Marcelo Bulgarelli e versão bilíngue, o material será distribuído para formadores de opinião, empresários e investidores.

CONSCIENTIZAÇÃO SOBRE DOAÇÃO DE ÓRGÃOS

Instituído mês da doação de órgãos, setembro abriga de forma permanente uma campanha com o objetivo de ressaltar a importância e sensibilizar as famílias sobre doação de órgãos e tecidos. Trata-se do "Setembro Verde".

Durante a campanha serão intensificadas as atividades de incentivo à doação de órgãos, favorecendo a discussão e o esclarecimento sobre o assunto. O lançamento da campanha em Maringá foi realizado pela Organização de Procura de Órgãos (OPO/Maringá), em 1° de setembro, na Câmara Municipal.

Em Maringá, alguns pontos como a Câmara Municipal, receberão iluminação verde durante todo o mês. Além disso, estão programadas palestras e caminhadas, inclusive em cidades da região.

Segundo levantamento da Secretaria Estadual da Saúde do Paraná (Sesa), o número de doações de órgãos no primeiro semestre de 2016 no Paraná aumentou 28% em comparação ao mesmo período do ano passado. Foram 159 doações, que viabilizaram 302 transplantes. Mas ainda há muita gente esperando transplante. Conforme a Sesa, em julho havia mais de 1,9 mil pacientes aguardando por transplante de coração, fígado, rim ou pâncreas no Paraná.



Compare e mude
para o Santa Rita Saúde

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

O Santa Rita Saúde é o plano ideal para quem quer ter uma vida melhor.

Ligue 44 **3028 2000**

Acesse **santaritasaude.com.br**

SANTA RITA® SAÚDE
O plano para uma vida melhor.

Indicadores para a gestão pública perseguir

Um grupo de mais de 60 especialistas estabeleceu 48 indicadores de saúde, segurança, educação, gestão pública e meio ambiente. O prazo para cumprir? Os próximos quatro anos
// Giovana Campanha e Rosângela Gris

É inegável que Maringá é uma cidade de muitos atributos. Está entre as 20 cidades mais inteligentes do Brasil. É também uma das melhores para morar, criar os filhos e trabalhar. Encanta pela infraestrutura e avenidas largas e arborizadas. Mas ainda há um distanciamento entre a Maringá atual e a cidade que queremos. Foi para encurtar essa distância que especialistas, com coordenação da ACIM e Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), elaboraram o estudo 'Indicadores e Metas para Maringá 2017-2020'.

O documento foi feito com a participação de entidades e especialistas de cinco áreas e detalha metas para educação, saúde, segurança, meio ambiente e gestão pública. As câmaras técnicas instituíram 48 indicadores e atribuíram metas a ser cumpridas até 2020. A partir desse levantamento, o grupo quer engajar a sociedade e os gestores públicos eleitos na construção de uma cidade melhor. Por isso, os candidatos receberam uma cópia do estudo.

"Vamos respeitar o plano de governo dos candidatos. Ninguém vai ficar incomodando o prefeito para fazer este ou aquele projeto. Para a sociedade, o mais importante é o resultado e não o caminho que o gestor público escolheu. Até porque ao perseguir a melhoria destes indicadores, os resultados positivos virão", comenta o vice-presidente da ACIM, Ilson Rezende, que integrou o grupo de estudos. "São índices de cidade, não de gestão", completa ele.

Ao longo dos próximos quatro anos uma equipe de especialistas acompanhará a evolução e gestão dos indicadores, bem como as estratégias adotadas pela administração pública para que eles sejam atingidos. Esta equipe estará à disposição para dar suporte na definição e execução destas estratégias.

GESTÃO EXEMPLAR

Dentre as cidades paranaenses, Maringá é a terceira colocada em gestão fiscal atrás de Ortigueira e Matinhos. No ranking nacional, aparece na 19ª colocação, de acordo com a terceira edição do Índice Firjan de Gestão Fiscal (IFGF), elaborado pela Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro.

Embora o estudo mostre uma evolução na comparação de 2014 com 2015, a cidade ainda não conseguiu recuperar os resultados de 2013, quando teve o melhor desempenho do Paraná e o 8° do Brasil.

No ano passado, a prefeitura de Maringá obteve pontuação 0,819 ao conquistar conceito A em três parâmetros e B em outros três. Dois anos antes a cidade alcançou 0,863 pontos ao atingir conceito A em cinco parâmetros e B em um.

Alguns indicadores e metas para Maringá até 2020*

(*) Estes são alguns dos índices estipulados por especialistas. No total, são 48

Áreas que queremos desenvolver	O que queremos melhorar	Resultado
Educação	Educação básica de qualidade	Melhor capital humano
Saúde	Redução das mortalidades e morbidades	Viver mais e com mais qualidade
Segurança	Maior cobertura de atendimento	Cidade mais segura
Meio ambiente	Cuidado com os bens naturais	Crescimento urbano sustentável
Gestão pública	Equilíbrio das contas públicas	Eficiência na gestão pública

METAS PARA A EDUCAÇÃO

	INDICADOR ATUAL	META
Ideb nas séries iniciais do ensino fundamental das escolas públicas	6,5	7,7
Ideb nas séries finais do ensino fundamental das escolas públicas	4,0	5,8
Ideb no ensino médio das escolas públicas	3,4	4,1
Taxa de aprovação escolar direta nas séries iniciais do ensino fundamental das escolas públicas	87%	90%
Taxa de aprovação escolar direta nas séries finais do ensino fundamental das escolas públicas	41%	50%
Taxa de aprovação escolar direta no ensino médio das escolas públicas	18%	25%
Percentual da população com nível superior	13,7%	18,6%

METAS PARA A SAÚDE

	INDICADOR ATUAL	META
Percentual de óbitos menores de 70 anos	44%	40,6%
Taxa de mortalidade infantil a cada mil habitantes	9,9	8,7
Razão de mortalidade materna a cada 100 mil nascimentos	39,3	36,2 (até 2019)
Taxa de infestação de dengue pelo levantamento de Índice Rápido do Aedes aegypti (LIRAa)	2,2%; 1%; 0,2%; 3,2%	manter os índices abaixo de 1% em cada LIRAa*

(*) Meta permanente

METAS PARA A SEGURANÇA

	INDICADOR ATUAL	META
Taxa de homicídios a cada 100 mil habitantes	8,5	manter abaixo de 10*
Taxa de furtos a cada 100 mil habitantes	3.312	manter abaixo de 3.312*
Taxa de roubos a cada 100 mil habitantes	695,2	reduzir a taxa em 10%
Taxa de acidentes de trânsito a cada mil veículos nos municípios com as maiores frotas do Paraná	19,81	14,61 (equivalente à 10ª posição Detran)
Taxa de acidentes de trânsito com vítima a cada mil veículos nos municípios com as maiores frotas do Paraná	10,3	6,6 (equivalente à 10ª posição Detran)

(*) Meta permanente

METAS PARA O MEIO AMBIENTE

	INDICADOR ATUAL	META
Área, em m², de área verde urbana por habitante	26,6 m² a 32 m²	aumentar ou, no mínimo, manter a proporção
Resíduos sólidos urbanos, em quilos, depositados em aterro, por habitante, por dia	0,756 Kg (2015)	0,550 Kg
Taxa de resíduos sólidos urbanos reciclados sobre o total de resíduos gerados, em quilos	2,30%	10%

FONTES | Ministério da Saúde, Ministério da Educação, Polícia Civil, Polícia Militar, Prefeitura de Maringá

METAS PARA A GESTÃO PÚBLICA

Taxa de investimento sobre a receita total

Maringá
14,3%
R$ 415,33 por habitante

Londrina
4,5%
R$ 131,89 por habitante

Arrecadação de IPTU por habitante

Maringá
R$ 259,22 por habitante

Londrina
R$ 227,48 por habitante

Índice Firjan de Gestão Fiscal (IFGF)

Maringá: 0,819 (2015)

Comparação:
0,957 (2015)
Ortigueira, PR
(1ª do Brasil)

Meta: elevar, ou no mínimo manter, a pontuação





Walter Fernandes

// 18% aprovados por nota no ensino médio
Valkíria Trindade de Almeida Santos, do NRE: "parte da fragilidade da educação está na aprovação por conselho de classe, especialmente em Língua Portuguesa e Matemática"

O levantamento propõe elevar ou ao menos manter os indicadores que fazem da cidade referência em gestão pública.

EDUCAR PARA CRESCER

Maringá ocupa a 957ª posição em Educação entre os 5.570 municípios brasileiros, segundo o índice Firjan 2015. Subir nesse ranking passa pelo aumento do Índice de Desenvolvimento da Educação Básica (Ideb) e da taxa de aprovação escolar.

Para o Ideb, o objetivo é sair dos atuais 6,5 e chegar a 2019 com 7,7 do 1° ao 5° ano. Do 6° ao 9° ano a meta é saltar de 4 para 5,8. Já no ensino médio a proposta é aumentar a nota de 3,4 para 4,1. A meta estipulada para Maringá no Ideb do ensino fundamental está abaixo da cidade-referência citada no documento. Em Sobral/CE, o Ideb foi de 7,8 em 2003. Já no ensino fundamental e médio, a meta de Maringá é a nota que Sobral atingiu em 2013.

Em relação à taxa de aprovação, os esforços devem se concentrar em elevar o número de aprovados por nota. Em 2015, a aprovação direta nas séries iniciais da rede pública foi de 87% em um total de 16 mil alunos. Apenas 9% avançaram de ano por decisão do conselho escolar.

Já entre os 14 mil alunos matriculados do 6° a 9° ano, 41% obtiveram aprovação direta e 36% foram aprovados por conselho. No ensino médio, foram apenas 18% entre os cerca de dez mil alunos aprovados por nota, ante 52% por decisão da equipe de professores e pedagógica.

"Parte da fragilidade da educação está na aprovação por conselho de classe, especialmente nas disciplinas de Língua Portuguesa e Matemática, que são a base para a interpretação e o entendimento das demais. A aprendizagem é progressiva e se torna mais difícil a partir do momento que o aluno leva uma dúvida adiante", diz a técnica pedagógica do Núcleo Regional de Educação (NRE), Valkíria Trindade de Almeida Santos, que é doutoranda da Universidade Estadual de Maringá (UEM).

Embora reconheça a grandeza dos desafios, Valkíria vê as metas traçadas pelo estudo como atingíveis até no curto prazo. Para isso, já existe uma soma de esforços para a oferta de programas de aceleração de estudo e contraturno escolar, inclusive com a parceria das 11 instituições de ensino superior da cidade.

"Antes a academia ficava distante do diálogo sobre educação básica. Porém, a fragilidade exposta pelos



Walter Fernandes

// 9,9 mortes para cada mil nascimentos
"A mortalidade infantil está abaixo de dois dígitos, mas ainda oscila muito. Já a materna poderia estar menor", diz Bruna Milagres Ribeiro, da Regional de Saúde

alunos e o índice de desistência elevado fizeram as instituições perceberem a necessidade de articular a educação básica para estabelecer uma trajetória até a academia que se tenha uma efetividade no conhecimento", diz a técnica.

"Se não conseguirmos fechar a torneira da fragilidade escolar, que está por volta dos 50%, não vamos conseguir desenvolver nenhuma área da sociedade, porque isso passa pela formação de cidadãos", conclui Valkíria.

VIDA LONGA

Em 1900, a expectativa média de vida no Brasil ao nascer era 33 anos. Hoje está acima dos 70 anos. Por isso, o Ministério da Saúde considera prematuras as mortes ocorridas abaixo dessa faixa e tem como meta reduzir a taxa em 2% anualmente. Em Maringá, os esforços são para baixar o percentual de óbitos prematuros para 40,6% até 2019. No ano passado, do total de pessoas que morreram na cidade, 44% tinham menos de 70 anos.

Para chegar lá o caminho é longo e passa por avanços em vários indicadores como a redução dos números de mortes entre recém-nascidos e gestantes. "Embora tenhamos registrado quedas nos últimos anos, as mortalidades infantil e materna ainda preocupam. A infantil está abaixo de dois dígitos, mas ainda oscila muito. Já a materna poderia estar menor", avalia a chefe da Seção de Ações Estratégicas e Redes de Atenção da 15ª Regional de Saúde, Bruna Milagres Ribeiro - os dados se referem às redes pública e privada.

De acordo com a Secretaria de Estado de Saúde (Sesa), Maringá tem 39,3 casos de mulheres que morreram por complicações ao dar à luz, durante ou após a gestação ou causadas por sua interrupção a cada 100 mil nascimentos. Em relação à mortalidade infantil, são 9,9 casos a cada mil nascimentos. E muitas dessas mortes poderiam ser evitadas por meio de prevenção.

"Estamos caminhando para isso e já demos importantes passos. Temos no Paraná o programa Mãe Paranaense, chamado Mãe Maringaense no município, que estabelece referências, acompanha as gestantes e apura eventuais riscos", destaca Bruna.

A prevenção também surge como solução para outro grave problema de saúde pública citado no estudo: a taxa de infestação de dengue. Em 2016, pelo quarto ano consecutivo, Maringá declarou epi-



// Meta é aterrar 28% menos por habitante
"Os resíduos depositados em aterro são fontes potenciais para utilização em outros processos e cadeias produtivas", destaca o chefe regional do IAP, José Roberto Behrend

Walter Fernandes

demia da doença ao ultrapassar o índice de 300 confirmações a cada 100 mil moradores, proporção fixada pela Organização Mundial da Saúde (OMS).

"Em longo prazo o indicador da dengue vai continuar demandando trabalho, principalmente em relação ao mosquito transmissor. Este ano tivemos a circulação dos vírus Zika e Chikungunya e a tendência é que circulem de forma permanente. Felizmente não tivemos caso de microcefalia relacionado ao Zika no município, mas é um agravo duradouro", alerta.

Embora os desafios sejam muitos, a profissional de saúde vê as metas como possíveis de serem alcançadas. "É preciso desenvolver um trabalho diário de prevenção, intervenção e promoção da saúde", diz.

TRÂNSITO

Não à toa o trânsito é uma das maiores preocupações do setor de segurança em Maringá. No ano passado, 59 pessoas morreram em acidentes na área urbana e rodovias que cortam o município, segundo dados da Delegacia de Trânsito.

Em 2014 Maringá liderava o ranking do Departamento de Trânsito do Paraná (Detran/PR) em número de acidentes de trânsito a cada mil veículos entre os municípios com as maiores frotas do Estado. Foram 3.075 acidentes registrados nas ruas e avenidas da cidade por onde, na época, circulavam 297.717 veículos.

A taxa de 10,3 acidentes com vítima a cada mil veículos também era a mais alta do Paraná entre as cidades com as maiores frotas e quase o dobro dos 5,8 registrados em Londrina naquele ano.

Além de ceifar vidas, os acidentes de trânsito sobrecarregam os serviços públicos, uma vez que mobilizam equipes da Polícia Militar e do Corpo de Bombeiros. Há ainda gastos com serviços ambulatoriais e internamentos hospitalares. No Paraná, a cada R$ 100 gastos na saúde com vítimas de trânsito, R$ 20 são em Maringá.

Também estão na lista de prioridades da segurança reduzir as taxas de homicídios, furtos e roubos. Em relação ao número de mortes violentas a cada 100 mil habitantes, o indicador maringaense era de 8,5 no ano passado, acima da média mundial de 6,7, porém bem abaixo dos 32,4 do Brasil.

No caso dos roubos, a meta é baixar a taxa atual de 695,2 em 10% até 2020, enquanto os furtos devem ser

mantidos abaixo dos 3.312 registrados no ano passado.

CIDADE LIMPA E SUSTENTÁVEL

O destino do lixo produzido pela população está entre os desafios do meio ambiente. O relatório coloca como prioridades a redução do depósito de resíduos em aterro e a ampliação da reciclagem, aliadas a mecanismos de coleta seletiva com inclusão social de catadores e geração de renda.

O serviço de coleta pública recolhe diariamente 300 mil quilos de resíduos urbanos em Maringá. Deste total, 293,8 mil quilos vão para o aterro. Ou seja, cada maringaense gera 0,774 quilo de lixo por dia e a maioria desse volume, 0,756 quilo, é aterrada. A meta até 2020 é reduzir para 0,550 quilo por dia.

A deposição dos resíduos em aterro sanitário é uma prática que precisa ser desestimulada. Em Maringá, embora os resíduos sejam encaminhados para um local com técnicas operacionais que evitam a poluição do meio ambiente, os materiais ali depositados são fontes potenciais para utilização em outros processos e cadeias produti-

CANDIDATOS APRESENTARÃO PROPOSTAS



// Na sede da ACIM
Candidatos a prefeito receberam cópia do estudo que estabelece 48 indicadores para Maringá

Os oito candidatos que disputam a prefeitura de Maringá apresentarão suas propostas para atingir os 48 indicadores e metas até 2020. As apresentações serão em 5, 12, 19 e 26 de setembro na sede da ACIM. Eles terão 30 minutos para explanar e responder questionamentos sobre o documento 'Indicadores e Metas para Maringá 2017-2020', incluindo a explicação sobre as estratégias que adotará, caso eleito, para atingir os índices e como será composta a equipe técnica de trabalho.

Conforme data definida em sorteio, no dia 5 as explanações ficarão à cargo dos candidatos Ulisses Maia (PDT) e Nilson Américo (PSOL). No dia 12 serão Humberto Henrique (PT) e Priscila Guedes (PSTU). Na segunda-feira seguinte (dia 19) as apresentações serão feitas por Silvio Barros (PP) e Flávio Vicente (Rede). E no dia 26 serão os candidatos Wilson Quinteiro (PSB) e Herculano Ferreira (PT do B). Todos tiveram acesso ao documento com os indicadores e metas em 16 de agosto, em um evento na sede da Associação Comercial, com a participação de lideranças e imprensa.

DECORARTE
Decoração com Estilo



Existem objetos que encantam o ambiente,
e existe ambientes valorizados pelos objetos!

Fone 44 3222-9682
Av. XV de Novembro, 1058 - Centro - Maringá - PR
www.decorartedecoracoes.com.br
decorartemaringa

vas, como matéria-prima ou insumo, destaca o chefe regional do Instituto Ambiental do Paraná (IAP), José Roberto Behrend.

Paralelamente, a cidade pretende aumentar a taxa de reciclados dos atuais 2,3% para 10% nos próximos quatro anos. Hoje, as cooperativas maringaenses conseguem reciclar 7 mil quilos de resíduos por dia.

Outra proposta para o setor é estimular a geração de energia renovável o que, segundo o chefe regional do IAP, reduz os impactos ambientais tanto na geração como na transmissão e distribuição. "A energia renovável favorece a redução de uso de matrizes mais poluidoras como a queima de combustíveis fósseis em termoelétricas ou o barramento de rios que impacta na fauna e flora local. Quanto à transmissão e distribuição, as áreas para a instalação de linhas são menores favorecendo o uso e preservação do solo", explica Behrend.

Em Maringá, apenas 42 estabelecimentos possuem esse tipo de energia conectada à rede de distribuição. Até 2020 a ideia é chegar a 400.

Sérgio Menezes/SMCS



// Atendimento infantil
Banco de leite da cidade: mais de 6 mil bebês foram beneficiados desde 2008

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO INVESTE EM PRÉ-NATAL

Cidade-referência na área da saúde, segundo o documento elaborado por especialistas com supervisão da ACIM e Codem, em São José do Rio Preto/SP quase 85% das gestantes fizeram pelo menos sete consultas de pré-natal e puerpério no ano passado. Lá se a grávida não vai à consulta, é a equipe quem vai atrás das faltantes. Outro ponto positivo é que em todas as 27 unidades de saúde do município há ginecologista e pediatra, e as futuras mães são orientadas sobre o bebê, cuidados e importância do aleitamento materno. Na cidade paulista referência em baixo índice de mortalidade materna – foram quatro em 2015 de um total de 5.699 nascidos vivos – as equipes de saúde realizam todos os exames previstos em protocolos, como HIV, sífilis e hepatite e toda gestante recebe um manual com os dados de seu pré-natal, para que os profissionais conheçam o histórico da paciente, caso seja atendida em outra unidade de saúde.

De acordo com a gerente de saúde da criança e adolescente e médica responsável pelas investigações de óbitos, Andréa Zoccal, o protocolo de pré-natal prevê consultas mensais até a 32ª semana de gestação, quinzenais entre a 32ª e a 36ª semana e semanal da 36ª a 40ª semana, além da solicitação e repetição de diversos exames ao longo da gravidez. Para as gestantes dependentes químicas ou com diagnóstico positivo para sífilis e HIV, há um programa específico. No caso de grávidas moradoras de rua e usuárias de droga, a criança é acompanhada por profissionais de saúde por 18 meses. E as pacientes de alto risco são encaminhadas para um único hospital da cidade.

Segundo Andréa, os números na área de Saúde só não foram melhores, porque mesmo havendo busca ativa das gestantes pelas equipes, há dificuldade de encontrar as usuárias de droga. "Também tem ocorrido aumento dos nascimentos pré-termo, principalmente de mulheres com hipertensão arterial ou comorbidades como diabetes, pois elas têm engravidando com idade mais avançada, o que pode provocar parto prematuro, e consequentemente as complicações da prematuridade, necessitando às vezes de internação em UTI neonatal".

Em São José do Rio Preto a vacinação infantil é rigorosamente monitorada e a cidade tem investido na ampliação do programa Saúde da Família, que atendeu 29% dos moradores no ano passado, contra 13% em 2008.



Ele não precisa de Unimed. Sua empresa sim.

Adesão a partir de 2 vidas

Associado ACIM tem benefícios exclusivos para a contratação de um plano Unimed

Empresa	Funcionário
R$ 47,96*	R$ 47,96* + coparticipação

Saiba mais em
unimedproempresa.com.br

ANS - n.º 371254

ACIM
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

Unimed Maringá

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

*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$ 95,92. Na simulação deste anúncio foi estimada a divisão de pagamento entre a empresa e o colaborador. Para empresas associadas à ACIM, verifique junto a associação as condições para contratação ou fale com os vendedores da Unimed ou representante autorizado de vendas. Campanha válida até 15/10/2016 para as novas comercializações do plano Pró-Empresa I ou II na contratação empresarial. Regras de admissão: titulares, cônjuges, filhos solteiros até 28 anos e dependentes legais. Demais dúvidas vide contrato.

GOOGLE STREET VIEW

UMA FERRAMENTA QUE ALAVANCA NEGÓCIOS

Quem conhece, aprova. Quem não conhece está perdendo tempo e dinheiro. Saiba mais sobre o Google Street View e veja que em Maringá tem uma empresa, a Way 360°, credenciada pelo Google e que pode operar em qualquer lugar do mundo!

// por Dirceu Herrero



Alison Gustavo, diretor da Way 360°, pioneira no interior do Paraná certificada pelo Google

O Google se transformou em sinônimo de buscas na web. Basta ter uma dúvida, procurar um produto, empresa ou endereço, entre outras atividades, e 95% dos internautas acessam a maior rede de busca do planeta. De olho nos benefícios dessa enorme vantagem competitiva, a gigante da internet criou o Google Street View para empresas.

O Google Street View é um produto para clientes corporativos que visa levar a tecnologia do Street View para dentro de estabelecimentos comerciais, como restaurantes, lojas, shoppings e hotéis. Isso tudo através de fotos esféricas (360 graus) em alta definição. A ferramenta é exclusiva e é a única que aparece diretamente nas buscas do Google mostrando o seu Google Meu Negócio. Não existe nenhum paralelo com relação a isto.

As imagens esféricas também aparecem em resultados do Google Maps, Google Search e também no Google Meu Negócio do empreendimento, mostrando o interior de estabelecimentos que contrataram os serviços.

Segundo o Google, os passeios virtuais podem até duplicar o interesse do usuário em uma determinada empresa na web, e duas a cada três pessoas desejam ter mais conteúdo do tipo ao realizar buscas online. Outros dados importantes e que devem ser levados em consideração pelos empresários: no Brasil as pessoas ficam mais tempo na rede. São, em média, 5,2 horas por dia em computadores e 3,9 horas por celulares e tablets.

De acordo com a Fundação Getulio Vargas, em 2015, o Brasil já contava com 306 milhões de dispositivos conectados à internet. São três aparelhos conectados para cada dois habitantes - cerca de 260 milhões são celulares. Ou seja, o mundo está nas mãos das pessoas.

AGÊNCIA EM MARINGÁ

O serviço do Google Street View é pago e pode ser contratado junto a parceiros da Google, que certificou agências, revendedores e fotógrafos profissionais do país, com o equipamento e a técnica adequados para capturar fotos e mostrar tours virtuais imersivos do local nos resultados de busca. Entre estas empresas está a Way 360°, sediada em Maringá, mas que pode operar em todo o Brasil e em qualquer lugar do mundo.

"Como estamos com uma demanda muito grande aqui no Paraná, nem pensamos ainda em fotografar em outros países", comenta Alison Gustavo, diretor da agência. A Way 360° nasceu em Maringá há dez anos e é a única empresa do interior do Paraná certificada pelo Google.



Marcel
Gerente de Marketing e Projetos da Master Informática em Maringá
"Nós precisávamos melhorar, com urgência, nossa visibilidade no Google e ao saber da ferramenta através de um vizinho comercial entramos em contato com a Way 360°. Explicamos que precisávamos atualizar nossa ficha do Google Meu Negócio e fazer o tour 360°. Fomos prontamente atendidos. O Alison Gustavo agilizou todo o processo por telefone mesmo, marcou em pouco tempo a sessão de fotos e, no mesmo dia, já colocou no ar. Recebemos todas as orientações necessárias e ficamos com outra aparência no Google. Realmente é uma ferramenta que pode mostrar quem somos, uma loja que existe fisicamente e não só virtualmente, de tal forma que nosso cliente sinta segurança em comprar com a gente mesmo a quilômetros de distância".

A agência dispõe de fotógrafos profissionais que podem realizar o trabalho em menos de 24 horas, dando aos clientes a garantia e tranquilidade de que o serviço será concluído o mais rápido possível. "Alguns clientes preferem melhorar o visual do seu empreendimento antes de fazermos a sessão de fotos, mas existem aqueles que têm imediata necessidade e estamos prontos para isto", frisa Gustavo.

Outra preocupação dos clientes é quando realizam uma eventual reforma parcial da empresa e querem atualizar o Street View. Em muitos casos, para atualizar o tour 360°, não há necessidade de realizar uma sessão completa de fotos novamente. "Alertamos os clientes que, dependendo da reforma, ainda é possível utilizar espaços já fotografados, gerando assim uma economia para eles", explica Gustavo.

É comum que os clientes peçam imagens da empresa depois de algum tempo. A Way arquiva todas as fotos em um servidor próprio, por até 12 meses, e repassa o que for necessário sem cobrança adicional.

FERRAMENTA PODEROSA

Segundo Gustavo, o Google Street View se transformou em uma poderosa ferramenta, com tecnologia moderna para mostrar o que as empresas têm de melhor em uma visita 3D. Ele ressalta que, na prática, o internauta faz um passeio virtual por dentro da empresa. "Desta forma, o cliente pode mostrar exatamente aquilo que ele considera mais importante que seja visto".

Gustavo complementa que também é possível, além das fotos 360°, a publicação de fotos estáticas de maneira profissional e personalizada com o selo (logo) da empresa e devidamente tratadas, dando um brilho extra ao tour.

Ele lembra que o tour será visto no Google Meu Negócio, que nada mais é que uma ficha técnica, um cartão de visitas do empresário moderno, que aparece no Google Search (Google Buscas) toda vez que alguém pesquisa sobre a própria empresa ou o segmento.



Momiji Restaurante



Lojas Gazin



Restaurante Don Carnívoro

Trabalhos realizados pela Way 360°

O Momiji Restaurante, a Lojas Gazin, de Rondonópolis e o restaurante Don Carnívoro são alguns exemplos de clientes que têm tours publicados pela ferramenta Google Street View. Outros trabalhos desenvolvidos pela empresas podem ser vistos no site (www.way360.art.br). O cliente também pode conferir o nome da agência listada no site do Google Street View (Google Street View Brasil).

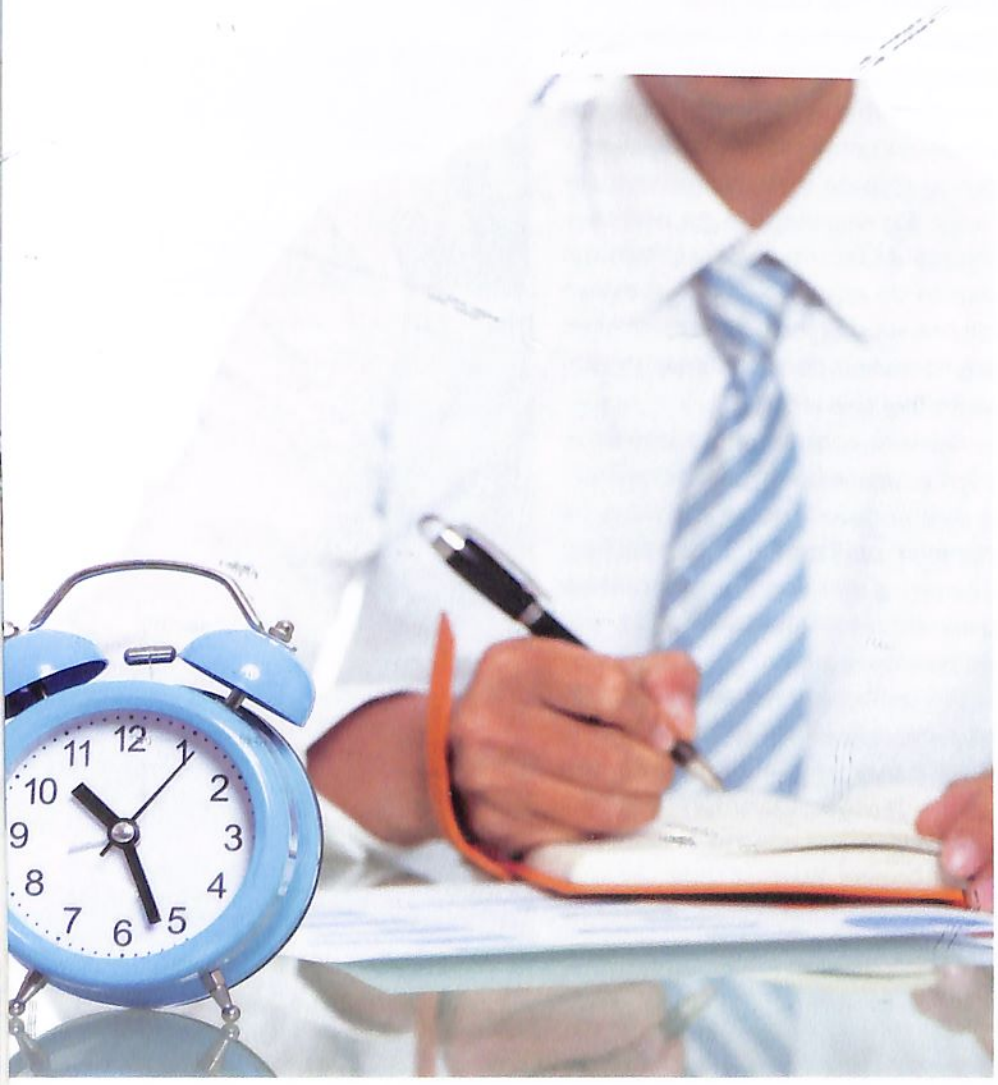
Para conhecer mais sobre essa poderosa ferramenta, marque uma visita. Os consultores da Way 360° terão prazer em atender os clientes com profissionalismo e de acordo com suas necessidades de agenda.

44 3028-9050 | contato@way360.art.br
www.way360.art.br

Hora extra sem passivo trabalhista

A jornada extraordinária de trabalho pode ser aliada de empresas e funcionários, desde que o empregador mantenha a documentação em ordem e a legislação seja respeitada

// por Wilame Prado



No Brasil, 11,6 milhões de pessoas estão desempregadas, segundo dado divulgado em agosto pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Para quem está no mercado de trabalho, estatísticas viram realidade presenciada diariamente, com as demissões por conta de uma recessão econômica.

A quantidade de horas trabalhadas para quem permanece deve ser preocupação não apenas dos funcionários, mas principalmente dos contratantes.

Como diz o jargão futebolístico, a regra é clara quando o assunto é hora extra. Desde 1943, quando da aprovação da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), a duração padrão do trabalho, segundo o Artigo 58, "não excederá de oito horas diárias, desde que não seja fixado expressamente outro limite."

Pensando bem, a regra pode não ser tão clara assim. É que as horas laboradas de forma extraordinária também constam na Constituição Federal e por meio de outros mecanismos legais, como as convenções coletivas. "A legislação brasileira, desde a primeira metade do século passado, prevê que a jornada diária de trabalho não pode ultrapassar oito horas, mas foi apenas a partir de 1988, com a promulgação da Constituição Federal, que a jornada semanal foi limitada a 44 horas semanais, com trabalho extraordinário remunerado com pelo menos 50% de adicional sobre a hora normal", explica a advogada Aline Braga Drummond, que atende o Sindicato das Empresas do Comércio Estabelecidas em Shopping Centers de Maringá (Sindesc).

Isto ajuda a entender porquê as horas extras são as campeãs de ações na Justiça. "Existem milha-



Walter Fernandes

// Comprovação cabe ao empregador
"Existem milhares de reclamações envolvendo horas extras pela falta da correta remuneração ou da discussão da validade de acordos de compensação", diz a advogada Cristianne Ganem

res de reclamações trabalhistas envolvendo horas extras, seja pela ausência da correta remuneração, seja em razão da discussão da validade da instituição de acordos de compensação de jornada ou banco de horas", observa a advogada Cristianne Ganem Kisner, do escritório Ganem Advocacia.

Para ela, alguns cuidados podem ser tomados para que não haja passivos. Um deles é investir em orientação jurídica profissional. Cristianne lembra que é importante cumprir rigorosamente a legislação trabalhista para que não haja brechas: "a aplicação dos pisos normativos da categoria, o limite diário legal das horas extras e o pagamento dos adicionais previstos para a remuneração das extraordinárias realizadas, mantendo a documentação contábil em dia, já que judicialmente cabe ao empregador a comprovação da regularidade dos pagamentos realizados."

As convenções coletivas têm se tornado prática em várias empresas, consistindo, conforme Cristianne, em um meio de autocomposição firmados diretamente entre as partes por intermédio de sindicatos, sem a interferência do Estado e fixando as condições que regerão as relações de trabalho.

Aline afirma que as convenções costumam atender bem às expectativas de empregados e empregadores. "Atualmente é muito mais comum nas empresas a aplicação das convenções coletivas do que a CLT tendo em vista que a maioria das atividades está disciplinada pelas entidades sindicais", complementa.

BOM OU RUIM?

Afinal, hora extra é um mal necessário às empresas ou se trata de um mecanismo importante para o desenvolvimento dos negócios? "Trata-se de uma questão que sempre deve ser administrada visando ao equilíbrio, continuidade e competitividade das atividades empresariais, sem desprezar o bem-estar dos funcionários", diz Aline.

Cristianne, que atua no Sindicado dos Empregados em Empresas de Shopping Centers de Maringá (Sindishop) desde 2005, lida de perto com uma categoria cujas ho-



// Tem dez funcionários
Em 11 anos a Brasilimp nunca teve reclamação trabalhista por causa de hora extra, segundo Fábio Fabri; na foto ele e a sócia Franciele Fabri



Walter Fernandes

// Acordo entre sindicatos
Advogada Aline Braga Drummond: "atualmente é mais comum a aplicação das convenções coletivas do que a CLT"

ras extras são vitais para o desenvolvimento do negócio e também para o incremento de renda dos trabalhadores. Ela diz perceber uma espécie de habitualidade envolvendo horas a mais trabalhadas em shoppings, no entanto, recomenda cautela de ambas as partes para que não haja prejuízos e frustrações.

"As empresas devem ter em consideração que o fato de o empregado querer ou dispor-se ao trabalho em jornada extraordinária acima do limite legal não afasta a responsabilidade do empregador, que tem o dever legal de fiscalizar e de fazer cumprir a legislação trabalhista", finaliza.

PATRÃO FAZ HORA EXTRA

"O patrão sempre é o que mais faz hora extra, pois tem que ser o primeiro a chegar e o último a sair", considera o empresário Fábio Fabri, que há 11 anos administra questões envolvendo hora extra em sua empresa, a Brasilimp, especializada em higiene profissional.

Atualmente contando com dez funcionários, Fabri explica que as demandas de serviço sempre exigiram as horas extras, o que não foi considerado um problema. Tanto que a empresa nunca foi processada por isto, tampouco viu funcionário pedindo 'as contas' reclamando das horas trabalhadas a mais. "Acho que pagando essas horas, o funcionário fica até mais comprometido e disposto a ajudar", opina.

Mas o funcionário também pode recusar a fazer hora extra. Segundo a lei trabalhista, a recusa é legítima, salvo em caso de força maior ou dentro de limites estritos, quando a necessidade for imperativa (falecimento ou demissão de um funcionário de cargo semelhante, por exemplo).

Para que o empregador possa legitimamente exigir trabalho em horas extras suplementares, é preciso haver acordo escrito entre as partes ou norma coletiva.

Aulão da hora extra



Descanso merecido, e obrigatório

Deve ser observado um intervalo mínimo de 11 horas de descanso entre o término da jornada e o início da jornada do dia seguinte. O desrespeito a essa norma acarreta a obrigação do pagamento das horas de intervalo suprimidas, acrescidas de adicional de no mínimo 50% sobre o valor da hora normal



O que exceder...

A duração de trabalho máxima no Brasil é de 8 horas diárias e 44 horas semanais. Acima disso é considerado jornada extraordinária



Especificidades

Para algumas profissões, há previsão legal e convencional limitando a jornada a quatro ou seis horas diárias, em razão das peculiaridades do trabalho desenvolvido



Até dez, estourando 12 horas

O limite diário de dez horas trabalhadas pode ser excecionalmente acrescido por meio de acordo escrito de prorrogação de jornada, sendo prevista ainda a possibilidade de extrapolação desse limite legal em caso de necessidade justificada ou força maior, quando a jornada poderá chegar a no máximo 12 horas



Folgas x remuneração

O banco de horas desonera a folha de pagamento e permite que o funcionário aumente a jornada com posteriores compensações, dando flexibilidade ao trabalho



Aval de todos

Banco de horas só é instituído por escrito e autorizado por acordo ou convenção coletiva de trabalho, com participação do sindicato, devendo ser consignado no documento requisitos mínimos para sua validade, tais como a quantidade de horas trabalhadas, o período e a forma de compensação



Cuidados

As horas suplementares do banco de horas não podem exceder o limite diário de dez horas e nem a soma das jornadas semanais no período máximo de um ano



Depois tem que pagar

As horas extraordinárias não-compensadas no prazo legal ou estipulado convencionalmente devem ser pagas com os adicionais legais ou convencionais



Exceções

O banco de horas pode ser instituído para todos os trabalhadores, exceto para ascensoristas e telefonistas e algumas atividades – como aquelas insalubres ou perigosas – a sua implantação depende de prévia autorização da autoridade competente em matéria de higiene do trabalho

FONTES | Advogadas Cristianne Ganem Kisner (Ganem Advocacia) e Aline Braga Drummond (Advocacia Aline Braga Drummond)



Maratona de palestras discute liberdade econômica

Evento internacional organizado pelo Facial Jovem e Copejem reuniu três palestrantes: um analista político brasileiro e dois norte-americanos

// por Graziela Castilho

Walter Fernandes



// Menor intervenção estatal
Sistema bancário livre, tamanho do Estado e liberdade criativa individual estiveram entre os temas debatidos

A segunda edição do Liberty and Innovation Marathon Brazil, realizado em 10 de agosto, reuniu cerca de 800 jovens em Maringá, no auditório da Faculdade Metropolitana de Maringá (Famma) – o evento também aconteceu em Curitiba, Ponta Grossa, Londrina, Pato Branco e Cascavel, reunindo no total três mil pessoas.

A maratona é organizada pela Faciap Jovem e pelo Copejem. A programação foi iniciada com a palestra 'Os desafios políticos do Brasil atual', conduzida pelo advogado Frederico Junkert, que também é professor de Direito Constitucional e analista político.

Ele descreveu a história política do Brasil desde a década de 20 para demonstrar o processo de agigantamento do Estado na inserção da vida social e econômica brasileira. Como exemplo citou a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) em 1942, que foi inspirada nas leis fascistas de Benito Mussolini.

Além disso, narrou a evolução do processo de construção da hegemonia cultural e política pelos partidos de esquerda, em especial, a partir da década de 60, que culminou na aprovação da Constituição Federal, que é intervencionista na economia e utópica no social. Ponderou que para superar a crise econômica atual é necessário repensar a política e o papel do Estado.

SISTEMA BANCÁRIO LIVRE

O segundo palestrante foi o norte-americano e doutor em Economia Mark Calabria, que integra o Cato Institute. Ele iniciou a palestra 'A importância da responsabilidade fiscal para o desenvolvimento humano' ressaltando que a implantação de um sistema bancário livre é fundamental para o desenvolvimento do país. No Brasil, o sistema bancário deveria se tornar cético em relação aos bancos apropriados como instrumentos do governo. "Um sistema financeiro livre promove mais oportunidades para os menos favorecidos", reforçou Calabria.

O ciclo foi encerrado com o tema 'Tecnologia como caminho para o fim do populismo', apresentado pelo norte- americano doutor em Filosofia, Jason Kuznicki, que foi um dos formuladores de políticas públicas para o Congresso Americano. Ele pontuou o pensamento de filósofos, citando entre outros Platão e Maquiavel, que defendia o entendimento do comportamento humano por meio da história antiga, justificando que tudo o que aconteceu volta a ser reproduzido. Ele também citou o filósofo inglês David Hume, que observou três mil anos de história e chegou à conclusão de que isso não é suficiente para prever o futuro. "No entanto, dirigentes gostam do pensamento de Maquiavel, porque é útil estar à frente de uma plateia e dizer que se tem um plano que vai dar certo. Nós, libertários, defendemos a liberdade criativa do indivíduo, entendendo que não devemos prever, mas esperar acontecer".

Inovando com tecnologia

NATURAL PRODUTOS - COMÉRCIO DE PALITOS LTDA

Empresa localizada em Maringá. Busca qualidade através de investimentos em tecnologia.

EXPECTATIVAS:

A NATURAL PRODUTOS tinha como expectativa ter um sistema de gestão completo, que pudesse atender todas as demandas que surgissem junto com o crescimento da empresa, entre elas:

- Melhoria na gestão e informação em tempo real;
- Controle de estoque e da produção;
- Suporte e tecnologia para os processos de importação;
- Gestão financeira, com controle do Planejado x Realizado;
- Agilidade e controle nos processos de vendas.

SOLUÇÃO:

O sistema ERP SEVEN possibilitou a visibilidade do negócio, com mais amplitude e agilidade. A ferramenta B.I. Business Intelligence promoveu a organização para a gestão, desde a coleta de dados, compartilhamento e monitoramento de informações, e obtenção de resultados. A equipe gerencial passou acompanhar em tempo real as expectativas entre os setores. O módulo de IMPORTAÇÃO deu rapidez para o processo, item essencial para negócio; e o gerenciador FINANCEIRO permitiu um controle assertivo, agilidade nas tomadas de decisões e projeções futuras.

"Com o sistema ACCION SEVEN passamos a utilizar conciliações bancárias. Antes não tínhamos essa prática, o que dificultava o processo financeiro, onde os lançamentos eram todos feitos manualmente. Hoje é tudo automatizado, com precisão nos números que são debitados e creditados. Temos o controle financeiro bem mais apurado, ágil e todos os processos são interligados com nossa contabilidade. Vejo a Natural evoluindo com inovação e tecnologia, aumentando nossa produtividade e nossa qualidade para o mercado."

Caio Galli
Diretor Comercial

Natural Produtos



TECNOLOGIA PARA **INOVAR E CRESCER**

O melhor que a tecnologia pode oferecer para o seu negócio. Com inovação e dinamismo, a Accion garante as melhores práticas de gestão, considerando o tamanho e crescimento da sua empresa.

accion.com.br

ACCION
Sistemas para Gestão e Inovação

3225-8686

Fotos/Walter Fernandes



// R$ 11,7 mil
Anderson Stefani, da Sistemar Tecnologias: empresa custeou consultoria que ajudou a criar plano de cargos e salários



// Uma das 17 contempladas
Strada Soluções em Tecnologias foi beneficiada pelo programa e adquiriu softwares para melhorar atendimento; na foto, Rafaela Benatti

ISS se transforma em projetos privados

Programa de incentivo fiscal municipal ajuda empresas da área de tecnologia a custear projetos de inovação; prefeitura pode fazer até R$ 2 milhões por ano de renúncia

// por Fernanda Bertola

Para melhorar processos internos, a Sistemar Tecnologias contratou, em 2014, uma consultoria, graças à Lei do ISS Tecnológico (Lei Complementar nº 975), de 2013. O programa municipal tem como objetivo incentivar a geração de empregos, a pesquisa e o desenvolvimento tecnológico de empresas, especialmente as micro e pequenas, prestadoras de serviço na área da tecnologia.

Pelo programa, em vez de pagar o Imposto Sobre Serviços (ISS) à Prefeitura de Maringá, as empresas podem utilizar um percentual para aplicação em projetos de inovação, que incluem a aquisição de equipamentos, capacitação de recursos humanos, serviços de consultoria, compra de *softwares* ou investimento em estrutura física.

O valor da isenção é calculado com base no imposto recolhido em meses anteriores e, depois, distribuído nos meses de duração do projeto - para esse cálculo, um percentual de até 40% é aplicado sobre o total do ISS dos 12 meses anteriores. O benefício concedido não necessariamente equivale ao custo integral do projeto, que deve ser executado em até um ano.

O projeto da Sistemar resultou na criação de um plano de cargos e salários e na implantação de um programa de meritocracia e de acompanhamento de serviços. Para a melhoria dos processos internos, quatro vagas de trabalho foram abertas.

Por meio da lei, a empresa obteve R$ 11,7 mil. "O projeto custeou integralmente a consultoria, que nos ajudou a amadurecer muito", diz o sócio e administrador, Anderson Stefani. A empresa inscreveu um novo projeto no edital do programa este ano. Desta vez o objetivo é comprar equipamentos e serviços para agilizar o atendimento.





// Papel estratégico
"Programa estimula e apoia prestadores de serviços a pensar em inovações e a melhorar serviços e processos", diz José Leonardo Quintino, do CIM

17 BENEFICIADAS

O programa teve quatro editais. Desde que foi aberto o primeiro, em 2014, 72 empresas se inscreveram, sendo que 17 atenderam às exigências da lei e receberam o incentivo.

A Strada Soluções em Tecnologias é outra beneficiada pelo programa. A empresária Rafaela Campos Benatti conta que foi possível investir na compra de *softwares* e, consequentemente, melhorar o atendimento.

Podem participar do programa empresas prestadoras de serviço da área de tecnologia instaladas em Maringá há pelo menos seis meses, e que venham recolhendo ISS regularmente nos últimos 12 meses. É preciso apresentar certidões negativas, documentos como inscrição de CNPJ e um projeto de inovação à Secretaria de Desenvolvimento Econômico, explicando como a ideia será aplicada, previsão de investimentos, demonstração das vantagens competitivas, geração de emprego e inovações que serão geradas.

Percentual de isenção do ISS

EMPRESAS COM RECOLHIMENTO MÉDIO MENSAL DE ISS...	ISENÇÃO NO ISS SOBRE O RECOLHIMENTO TOTAL
igual ou superior a R$ 20 mil	até 10%
entre R$ 10 mil e R$ 20 mil	até 20%
igual ou inferior a R$ 10 mil	até 40%

FONTE | Lei do ISS Tecnológico



RENÚNCIA DE ATÉ R$ 2 MILHÕES

A inscrição pode ser feira mediante abertura de edital pela prefeitura - o último se encerrou em 26 de agosto. Projetos de micro e pequenas empresas e os protocolados com mais antecedência têm prioridade. Se o projeto for aprovado, será preciso apresentar resultados e prestar contas.

Por ano, a prefeitura pode fazer a renúncia fiscal de até R$ 2 milhões em ISS por meio do programa.

A proposta do ISS Tecnológico foi elaborada pelo Centro de Inovação de Maringá (CIM), Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), Software By Maringá e Sindi-TI. O CIM, em parceria com as demais entidades, auxilia a prefeitura na divulgação, promoção de workshops e ajuda empresas que encontraram dificuldades a elaborar o projeto. Também prestou auxílio às empresas contempladas nos ciclos anteriores a mensurar resultados e a prestar contas.

"O programa tem papel estratégico para a cidade, ao estimular e apoiar prestadores de serviços a pensar inovações e a melhorar serviços e processos", diz o gerente-executivo do CIM, José Leonardo Quintino. Curitiba e Londrina contam com programas similares.

uninga

UNINGÁ inaugura seu Núcleo de Convenções.

A UNINGÁ inaugurou no dia 26 próximo passado, um espaço exclusivo para reunir pensadores, aprimorar conhecimentos e realizar eventos culturais. Trata-se do Núcleo de Convenções o qual dispõe de três anfiteatros completamente equipados e com capacidade para receber até 1.200 congressistas, além de contar com aproximadamente 1.000 vagas de estacionamento proporcionando conforto e segurança aos usuários.

Com o Núcleo, ora inaugurado, a UNINGÁ se coloca em posição de vanguarda para atender a demanda de grandes congressos e convenções.

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**

IGC 4

Índice Geral de Cursos (Nota de 1 a 5)

www.uninga.br



NÚCLEO DE CONVENÇÕES UNINGÁ











Rod.PR 317, 6114 – Maringá – Saída para Astorga / 44 3033 5009



Orgulhosamente brasileiro

Lamento a quantidade de pessoas que ainda considera que nossa origem brasileira nos condena, a exemplo de lamentáveis comentários da herança afro-indígena como parte empobrecedora e condenatória do nosso destino. Criticam a nossa mistura e diversidade, e a falta de pureza étnica e racial. Estes críticos não têm a menor noção do conceito de raça ou herança cultural brasileira. Lamento o que falam e do que estão falando.

Quando vejo os separatistas com o lema "O Sul é o meu país" ganharem espaço, não me surpreende, apenas empobrece o cenário de que a solução de nossos problemas não é separar, dividir e eliminar a parte pobre. Não compreendem que a parte rica da nação se alimenta da miséria que tanto criticamos e que, ao longo de nossa histórica, consolidou a riqueza de poucos e a pobreza de muitos.

Nosso capitalismo, atacado, destruído e condenado ao autoritarismo, nunca cresceu no ambiente de uma concorrência justa, do desenvolvimento de uma política liberal séria, que permita aos humanos competir pela eficiência e gerar ambientes para potencializarem o melhor de si.

Se tivermos motivo para lamentar, ele deve ser o autoritarismo dominante de nossa história política. O uso do bem público para interesses privados, o tão falado patrimonialismo herdado de nossa formação viciada e nociva de poder.

Há neste país práticas que realmente nos condenam. Uma delas é ver o sucesso de empresários e pessoas por favorecimento ilícito de gestores públicos. Se há algo a cortar, separar de nós, não é com um território, mas com a falta de oportunidade de que uma parte considerável dos brasileiros está condenada. O que é justo é ampliar a liberdade, defender a igualdade e garantir a Justiça. Temos que democratizar a participação, melhorar a qualidade da educação e dar ao povo brasileiro a consciência de seu poder de decisão.

Precisamos de Justiça, e que ela seja aplicada de forma prática e consciente das necessidades da população marcada por desigualdade. Temos que democratizar as prisões ao dar o mesmo tratamento aos que cometeram crimes independentemente da renda ou influência.

Somos brasileiros e temos que ter orgulho disso. Não estamos condenados aos vícios e aos erros, temos apenas que reconhecê-los e mudar. Já chega de intolerância neste país e de tolerar os abusos com o povo brasileiro. Temos é que nos separar da corrupção, da falta de respeito com o bem público, da falta de educação e da segurança.

O Brasil é o meu país!

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

MARGHERITA: 10 ANOS COM CARDÁPIO DE DAR ÁGUA NA BOCA

Inspirado nas antigas pizzarias de São Paulo, que agregam tradição italiana, nasceu o Margherita Pizza Pasta & Grill em setembro de 2006, com o propósito de oferecer o autêntico prato típico da Itália: pizza com massa fina, crocante, recheio em quantidade adequada e molho de tomate natural.

A qualidade, aperfeiçoada ao longo dos anos, conquistou o gosto dos maringaenses. "Não há palavras que expressem o quanto me sinto satisfeita diante das conquistas e dos elogios que, frequentemente, recebemos dos clientes. Isso é resultado de uma equipe dedicada e comprometida", declara a empresária Ivone Friedrich em comemoração aos dez anos do restaurante.

Nesta trajetória ela conta que a equipe teve o privilégio de acompanhar datas comemorativas e etapas da vida de clientes que se casaram, tiveram filhos, entre outras comemorações. "Também há pessoas de outras cidades e, inclusive, da Itália que quando estão em Maringá não deixam de apreciar nosso cardápio", cita com alegria.

O Margherita também oferece opções de grelhados e o sucesso dos pratos motivou a inserção de mais opções gourmet no cardápio. Embora a pizza continue sendo o carro-chefe do restaurante, há opções de massas, carnes, peixes, risotos, saladas, aperitivos, pratos executivos, vinhos e sobremesas.

A harmonia dos sabores, os segredos contidos nas especiarias e nos molhos naturais e a estética dos pratos são combinações que refletem o toque especial do conceituado chef Alexandre Bressanelli, de Curitiba/PR e que presta consultoria ao restaurante maringaense. Segundo ele, a característica do Margherita é a culinária artesanal, ou seja, o restaurante elimina os industrializados e opta pelo natural para obter pratos saborosos, elegantes e saudáveis.

Em visitas mensais ao Margherita, Bressanelli incorpora pratos de acordo com as tendências da culinária e das solicitações dos clientes. Além disso, ensina técnicas e oferece treinamento sobre novas tecnologias. "Não existe comodidade no restaurante, mas dinamismo. Por esse motivo, os clientes sempre são surpreendidos positivamente pela qualidade e variedade do cardápio".

Entre as opções, o chef cita a linha de petiscos, como mini-hambúrguer de cordeiro, dadinhos crocantes de tapioca (sem glúten), e Fish & Chips, que são tiras de peixe crocantes, batatas fritas e molho de limão. "Nos empanados utilizamos uma farinha especial que deixa os petiscos sequinhos e crocantes", revela Bressanelli.

Outros destaques são o bolinho de mix de carnes com recheio de ovo de codorna e o nhoque frito, que é feito com manteiga desenvolvida pelo próprio chef. Há ainda pratos executivos gourmet, como salmão com risoto e filé grelhado ao molho de mostarda francesa.





Restaurante maringaense tem cardápio que contempla pizza, massas, carnes, peixes, risotos, saladas, aperitivos e pratos executivos; carta de vinho e sobremesas também se destacam; na foto abaixo, a empresária Ivone Friedrich

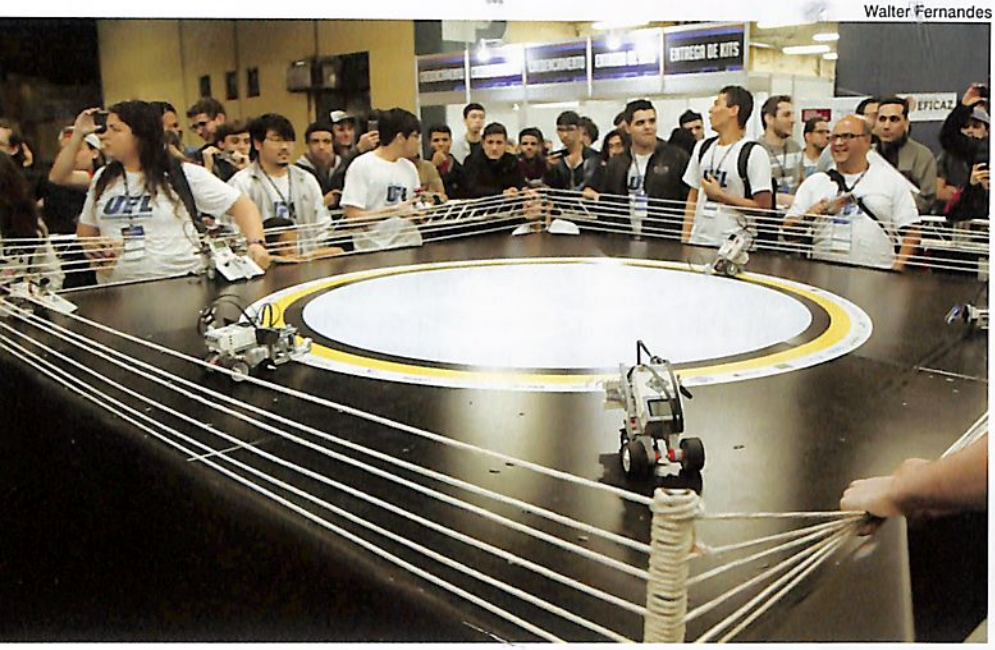
Serviço
O Margherita Pizza Pasta & Grill abre de terça-feira a domingo das 18 horas à meia-noite. O fone é (44) 3029-2700 e o site é www.margheritapizzabar.com.br.

Drone, maratona de programação e até competição de robô

Ticnova reuniu mais de mil pessoas em Maringá; é o maior evento de Tecnologia da Informação e Comunicação do interior do Paraná

// por Graziela Castilho

Walter Fernandes



// Equipe do Senai venceu
Campeonato de robôs teve participação de seis equipes do colégio Branca da Mota Fernandes, Senai e Unicesumar

As expectativas de empresários, profissionais, professores, pesquisadores e acadêmicos foram superadas na quarta edição do maior evento de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) do interior do Paraná, o Ticnova. Com o objetivo de promover integração para fomentar a criação de empresas, produtos e serviços inovadores, o evento atraiu mais de mil participantes em agosto, em Maringá.

Na programação, palestras, debates, rodadas de negócios, *pitches* (apresentação rápida e criativa de empresas) e mostra de trabalhos científicos, realizada entre os dias 17 e 19. "As empresas de Maringá e região estão se preparando e trabalhando para não serem apenas usuárias de tecnologia, mas pioneiras no desenvolvimento de soluções. Com esse esforço e a integração promovida pelo Ticnova, observamos a consolidação da nossa região como polo de TI no Brasil", resume o presidente da Software By Maringá (SbM), Edney Mossambani.

A palestra 'Empreendedorismo e Resiliência', que abriu o evento e lotou o Teatro Calil Haddad, foi ministrada pelo fundador do Hotel Urbano João Ricardo Mendes. As demais atividades da programação foram realizadas no Centro Tecnológico de Maringá (CTM), do Senai.

Entre as novidades que foram apresentadas no evento estão os drones. O empresário Ricardo Matiello falou sobre como essa tecnologia tem auxiliado o agronegócio e a segurança. "As imagens aéreas produzidas por drones são importantes para a agricultura de precisão", explica. Com as imagens é possível verificar, por exemplo, falhas de plantio, o melhor momento para irrigação, a necessidade de adubação, bem como monitorar pragas e doenças. Na área de segurança, o drone capta imagens em tempo real, pode sobrevoar ou adentrar locais perigosos para verificação prévia e até fazer ronda em condomínios.

Este ano o Ticnova também contou com duas trilhas novas, a de Saúde e de Agronegócio. E foram mantidas as trilhas de Negócio, Startup, Tecnologia, Segurança, Games e Academia. A saúde também foi tema da Maratona de Programação Hackathon Unimed, realizada em 27 e 28 de agosto. Foi uma maratona de 24 horas que reuniu designers, programadores e profissionais de TI para desenvolver soluções digitais em benefício da saúde suplementar.

Outro destaque foi o campeonato de robôs, com a participação de seis equipes. O Ticnova é uma realização da SbM, Sind-TI e APL de Software, com correalização do Sebrae/PR e do Senai.





ELA VIU NO CRÉDITO DA FOMENTO A OPORTUNIDADE PARA AUMENTAR A SUA PRODUTIVIDADE.

SIRLEI APARECIDA DE MOURA, MICROAGRICULTORA.

Sirlei começou uma horta para complementar a renda de sua família. Era muito trabalho e pouco resultado até ela conhecer a linha Paraná Juro Zero, da Fomento Paraná. Com o crédito, Sirlei investiu em um sistema de irrigação que facilitou seu dia a dia e permitiu a diversificação e o aumento da produção de suas hortaliças orgânicas, em Quitandinha. O tempo que Sirlei se dedicava a regar sua horta passou a ser utilizado no esforço de venda. Essa é uma história de sucesso entre muitas que o crédito da Fomento Paraná ajudou a cultivar. É o Governo do Estado mudando para melhor a vida dos paranaenses.

www.fomento.pr.gov.br

41 3200-5900

ouvidoria 0800 644 8887

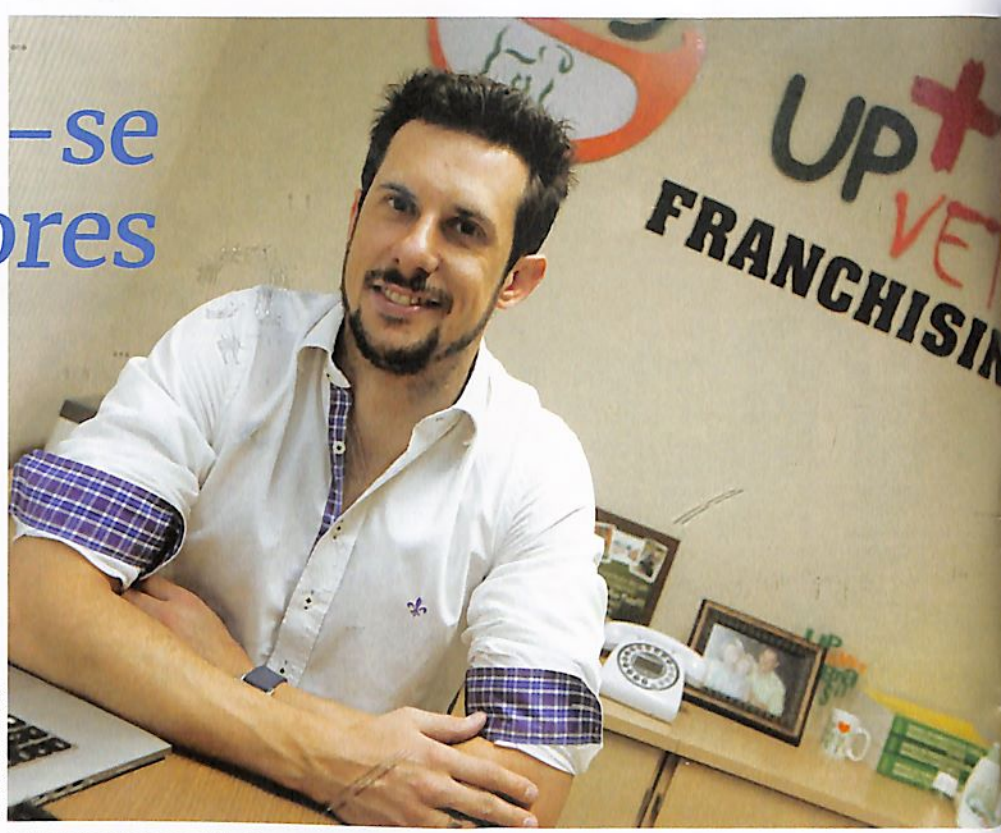
Fomento Paraná

PARANÁ
GOVERNO DO ESTADO

Procuram-se investidores

Algumas consolidadas e mais conhecidas, outras em fase de formatação, franquias locais buscam investidores e criam associação para facilitar processo de replicação do modelo de negócio

// por Natalia Gómez



Walter Fernandes

// Para manter a qualidade
Lisandro Corazza, da Up Vet e vice-presidente da Afepar: associação vai orientar sobre padronização e controle de atividades da rede

Crescer por meio de franquias é uma realidade para várias empresas maringaenses. Agora um grupo está se organizando em uma associação que vai ajudar a capacitar e impulsionar os negócios, além de incentivar a troca de informação. A ideia saiu do papel há três meses, fruto da atuação das empresas no núcleo setorial de franqueadores, do programa Empreender, da ACIM.

Atualmente 13 empresas compõem a Associação dos Franqueadores e Empreendedores do Paraná (Afepar) – lista que inclui nomes tradicionais do *franchising* como Gela Boca, Pamonhas do Cezar, Up Vet, Bunker Locações, Pastel do Roberto, Arabi's, e outras que estão em desenvolvimento no modelo de franquias: Mini Preço, Nova Prata, Via Tolentino, Spa da Pele, Meu Chef Lanches, Estar Bem Cuidadoria e Amarelo Manga.

Segundo o vice-presidente da Afepar e presidente da Up Vet, Lisandro Corazza, a entidade vai orientar os franqueadores na padronização e controle das atividades de suas redes. "Isso é muito importante para que as lojas possam manter a qualidade almejada pela franqueadora", afirma.

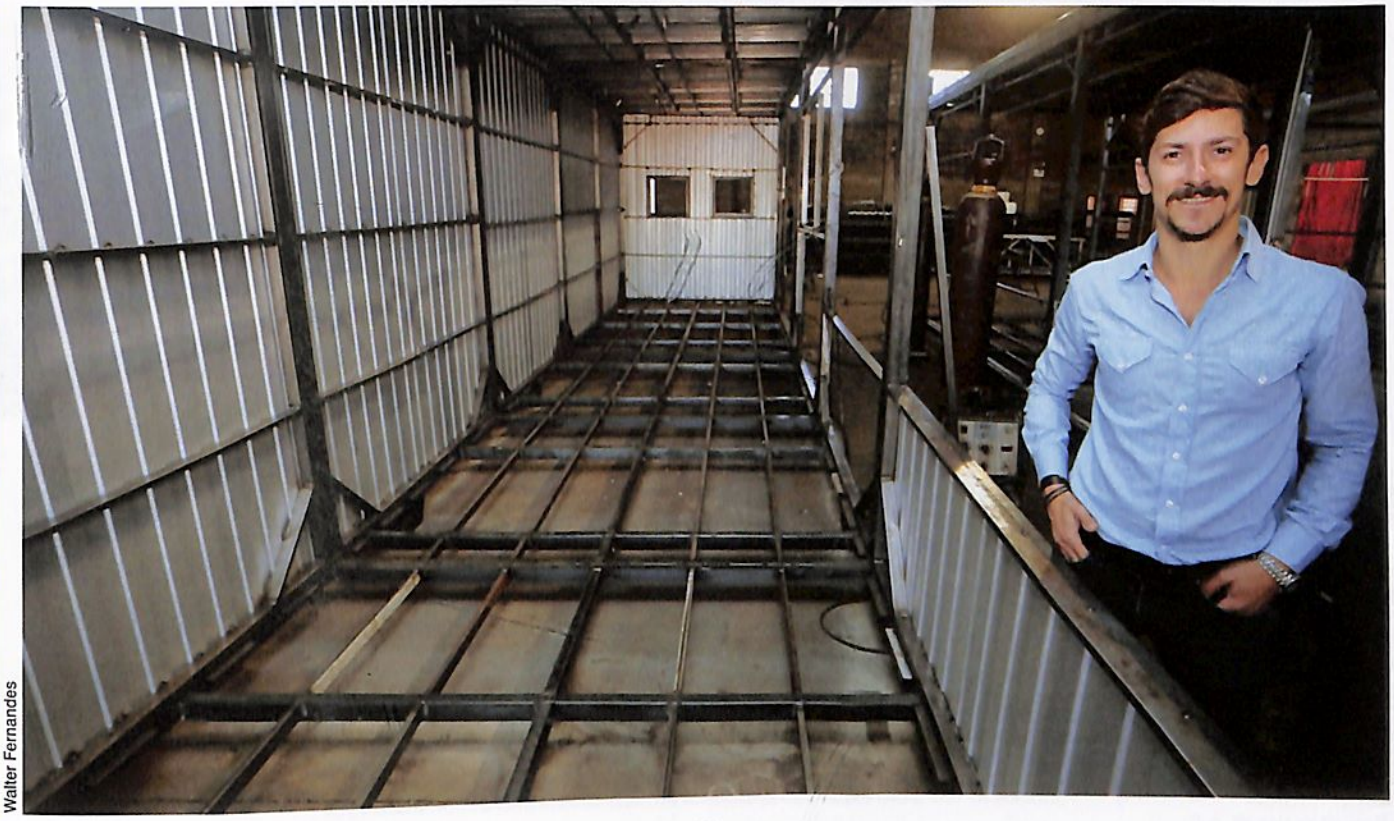
Algumas das iniciativas em estudo são treinamentos e palestras, além de clínica tecnológica com o Sebrae, que vai ficar à disposição dos associados para ajudar a trazer novas tecnologias e melhorar o desempenho entre as empresas do grupo. "Estamos definindo quais capacitações o Sebrae vai atuar." Outro projeto é uma feira para exposição das marcas, que deve ocorrer no primeiro semestre do ano que vem, além de uma rodada de negócios.

42 UNIDADES EM 17 ESTADOS

Uma empresa experiente no *franchising* que faz parte da associação é a Bunker Locações, especializada na locação de contêineres desmontáveis. Fundada há seis anos, a empresa conta com 42 unidades em 17 estados do Brasil. O sócio Bruno Valentim Ferreiro explica que o plano é aumentar a rede de franquias em um ritmo de 20% a 30% por ano, o que equivale a uma nova loja ao mês.

A prioridade é crescer nas regiões Sul e Sudeste, que concentram a maior parte das atividades da empresa, mas isso não exclui o interesse por outras regiões, como o Nordeste, onde a empresa tem oito lojas atualmente. A unidade sediada em Salvador/BA, aberta há um ano, é a que mais fatura e se tornará uma extensão da franqueadora, onde ocorrerão treinamentos e venda de franquias para a região.

De acordo com o sócio da Bunker, que recebeu em



Walter Fernandes

// Foco no sul e sudeste
Bruno Valentim Ferreiro, da Bunker: empresa com selo da ABF tem 42 unidades em 17 estados e quer uma nova loja por mês

2016 o selo de excelência em *franchising* da Associação Brasileira de *Franchising* (ABF) pela segunda vez consecutiva, a iniciativa de união das franquias maringaenses na Afepar é importante porque proporcionará a troca de informações entre os empresários e facilitará a alocação de potenciais franqueados. "Poderemos trocar interessados em franquias, direcionando para os ramos de maior afinidade, e gerar mais demanda na região, além de fazer feiras e eventos", afirma. Em sua visão, Maringá concentra várias marcas com potencial para despontar em âmbito nacional.

O investimento mínimo inicial em uma franquia da Bunker é de R$ 200 mil, e o prazo de retorno varia de dois a três anos. Segundo Ferreiro, um dos desafios é selecionar o franqueado que tenha afinidade com o negócio e vontade de se desenvolver, além da necessidade de investir constantemente em treinamentos. "A capacitação do franqueado deve ser algo intrínseco do negócio."

Outro desafio do setor é manter o padrão de qualidade em todas as franqueadas. Para garantir este resultado, a Bunker desenvolveu a própria indústria, que fica em Sarandi. "Fabricamos todos os produtos que a rede de lojas consome, com exceção do ar-condicionado", afirma.

A atividade de franqueadora da Bunker começou logo após a sua fundação. As atividades eram concentradas em um bunker feito de aço carbono para substituir barracos de madeira em canteiros de obra. Depois dos sócios avaliarem que a locação destes produtos era rentável, deram início à abertura de franquias em 2011.

Com apenas um ano de operação, a empresa tinha cinco franquias. "A aceitação foi muito boa porque não existia um produto similar e o cliente gostou da solução, pois nossa empresa leva e retira o produto no final da obra", explica.

As atividades iniciais eram concentradas na construção civil, com a locação de bunkers para refeitórios, dormitórios, escritórios e outras áreas de vivência dos canteiros. Com o recuo da construção civil no país, a empresa decidiu diversificar as atividades, e hoje este setor corresponde a cerca de 75% do faturamento.

O segundo setor mais importante é o de eventos, que utiliza os bunkers para armazenamento de equipamentos, instalação de bares e barracas. O comércio é outro cliente que utiliza os contêineres para fazer estoque de produtos fora dos shoppings, onde o preço do metro quadrado é mais caro. Também despontou recentemente a demanda do setor de agricultura, que está sendo mais fiscalizado em relação

às condições de trabalho, com a necessidade de instalar banheiros, dormitórios e refeitórios.

Segundo Ferreiro, a indústria também utiliza os produtos para alocar trabalhadores ou armazenar equipamentos. Um novo setor de atuação é o de armazenamento, o *self storage*: a Bunker oferece espaço em suas instalações para que os clientes armazenem materiais. Hoje isso é feito na indústria de Sarandi, mas existem planos de abrir uma unidade em Maringá.

RETORNO EM ATÉ 48 MESES

Outra empresa local que está dando passos largos no caminho do *franchising* é o Meu Chef Lanches, fundada há quatro anos, com o intuito de atender famílias, casais e grupos de amigos, principalmente das classes C e D.

Segundo o gerente de expansão, Wagner Moreira Lopes, o processo de formatação de franquias teve início em janeiro de 2015. Desde então, foram vendidas três unidades, sendo duas em Maringá e uma em Sarandi. Uma foi inaugurada na praça de alimentação do Lar Center Mandacaru Boulevard. Já a franquia de Sarandi será inaugurada em novembro, enquanto a outra unidade de Maringá ficará para 2017.

O valor da franquia do Meu Chef Lanches varia de R$ 300 mil a R$ 1,1 milhão, e o prazo de retorno é de 30 a 48 meses. A empresa também vai inaugurar uma nova unidade própria neste ano. Segundo Lopes, a meta é abrir duas novas franquias anualmente nos próximos cinco anos. A expansão ocorrerá em um raio de 500 quilômetros de Maringá, com foco em cidades a partir de 60 mil habitantes.

A distância foi determinada em função da logística, uma vez que a produção dos alimentos é centralizada em Maringá para garantir o padrão de qualidade e facilitar o trabalho do franqueado, que precisará fazer apenas a finalização na sua loja. "Enviamos a picanha porcionada para o lanche, a calabresa fatiada e embalada a vácuo, para que o franqueado tenha uma operação mais simples e não precise de equipe de produção durante o dia."



Walter Fernandes

// A partir de R$ 300 mil
Wagner Moreira Lopes, do Meu Chef Lanches, faz planos de ter duas novas franquias por ano, com expansão prioritária em um raio de 500 quilômetros

O Meu Chef está interessado em parceiros locais, que conheçam bem seus mercados. "Trabalhamos muito o *networking* e procuramos indicações dentro da nossa rede de contatos", afirma. O modelo de negócios inclui um franqueado investidor e um franqueado operador para cada unidade, sendo que o investidor deve ter participação mínima de 70% no negócio. Segundo Lopes, o papel do operador é importante para garantir que um dos sócios participe do cotidiano do negócio.

PROJETO EM FORMATAÇÃO

Uma empresa maringaense que vai se espelhar nas franqueadoras experientes da Afepar é a Amarelo Manga, que comercializa roupas femininas e conta com uma loja online e oito lojas fixas, sendo três em Maringá, duas em Umuarama, e as outras em Londrina, em Campo Mourão e Peabiru. O sócio Antônio Rodrigues Gomes Filho conta que a companhia iniciará a venda de franquias, ainda sem valor definido, no primeiro trimestre de 2017.

No momento, o projeto de se tornar franqueadora está em formatação, com o apoio de um consultor. "Estamos elaborando a parte mais burocrática, como manuais e contrato", afirma. O empresário acredita que os primeiros franqueados ficarão situados no Paraná, mas a empresa abrirá oportunidades para interessados de todo o país, com foco em cidades com 80 mil a 100 mil habitantes.



Walter Fernandes

// Expansão a partir de 2017
Com oito lojas e um e-commerce, Amarelo Manga está em processo de formatação para se tornar franqueadora; na foto, o sócio Antônio Rodrigues Gomes Filho

SOL

SANCOR SEGUROS, AGORA NO TRIÂNGULO MINEIRO, EM UBERLÂNDIA.



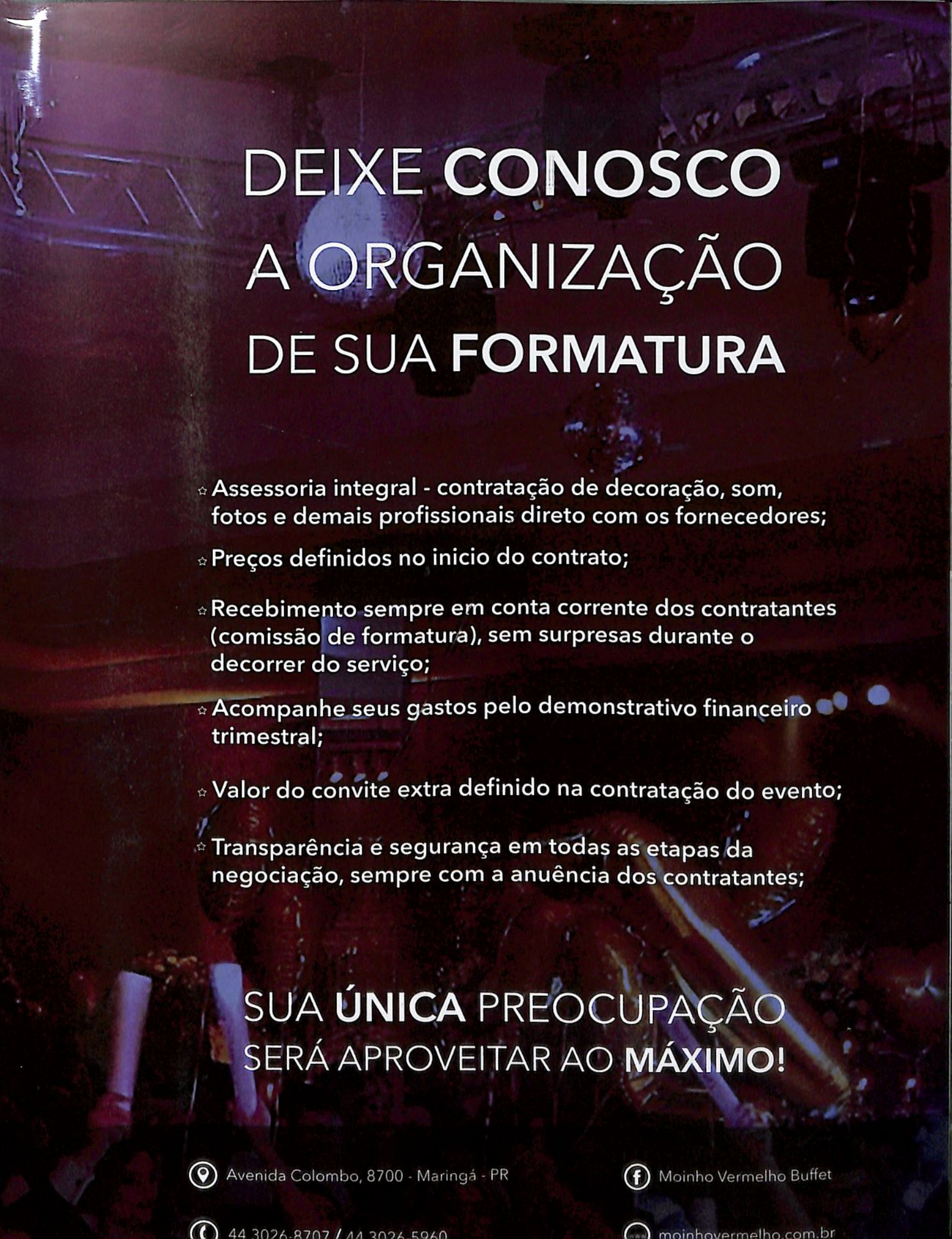
Com uma equipe de trabalho experiente e criativa, temos a missão de oferecer proteção e tranquilidade aos nossos segurados.
Neste mês de setembro de 2016, estamos inaugurando nossa filial em Uberlândia, Minas Gerais. Chegamos ao Triângulo Mineiro para cuidar daquilo que as pessoas produzem, de suas vidas, famílias e patrimônios.
E seguimos nosso trabalho de valorizar a força do cooperativismo; a colaboração, a ajuda mútua, o crescimento contínuo e o desenvolvimento sustentável.

SANCOR SEGUROS
Tudo bem. Tudo seguro.

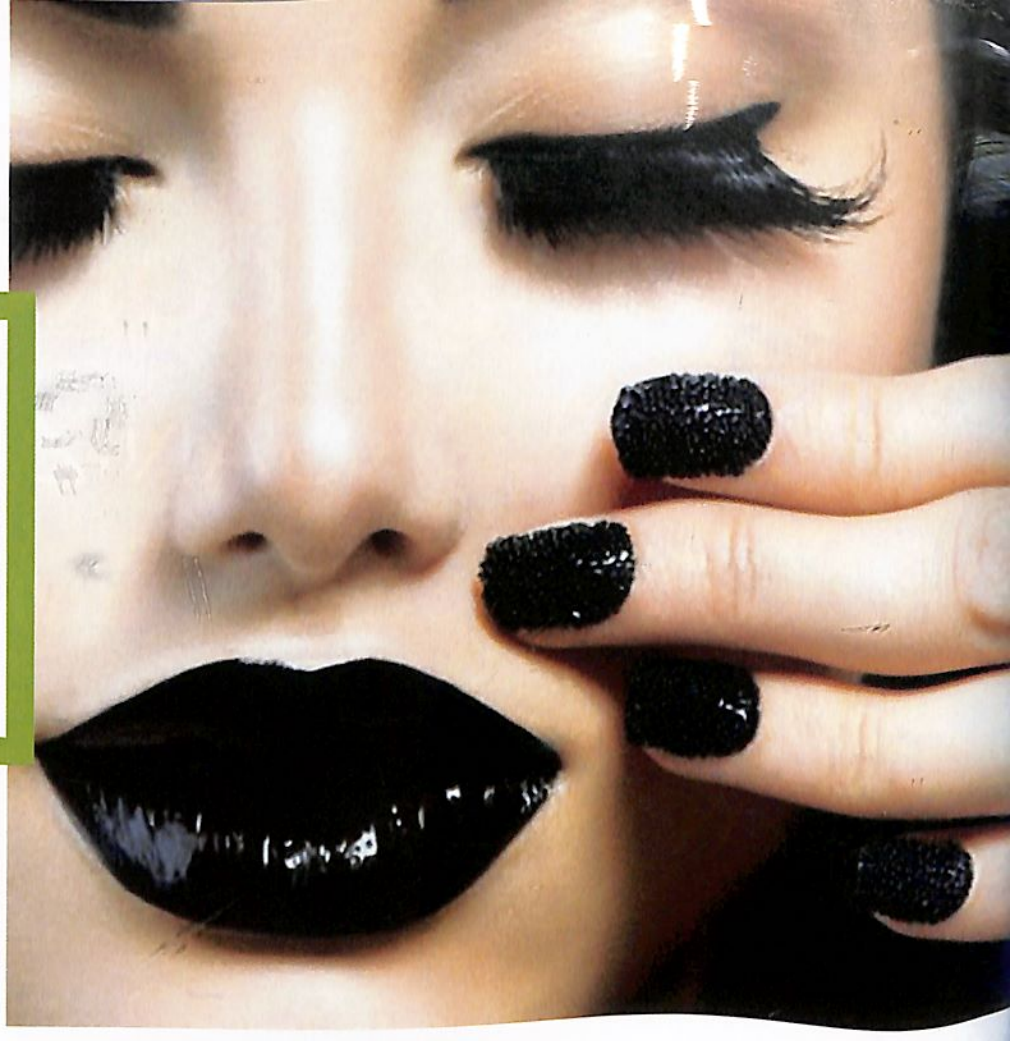
GRUPO SANCOR SEGUROS

CONSULTAS E DEMAIS INFORMAÇÕES CAPITAIS E REGIÕES METROPOLITANAS 4003 0392 OUTRAS LOCALIDADES 0800 200 0392 www.sancorseguros.com.br


Sua casa de Festas
Desde
1999
Moinho Vermelho
Moinho Vermelho
O Seu Buffet
Moinho Vermelho
Buffet


DEIXE CONOSCO
A ORGANIZAÇÃO
DE SUA FORMATURA
Assessoria integral - contratação de decoração, som, fotos e demais profissionais direto com os fornecedores;
Preços definidos no inicio do contrato;
Recebimento sempre em conta corrente dos contratantes (comissão de formatura), sem surpresas durante o decorrer do serviço;
Acompanhe seus gastos pelo demonstrativo financeiro trimestral;
Valor do convite extra definido na contratação do evento;
Transparência e segurança em todas as etapas da negociação, sempre com a anuência dos contratantes;
SUA ÚNICA PREOCUPAÇÃO
SERÁ APROVEITAR AO MÁXIMO!
Avenida Colombo, 8700 - Maringá - PR
Moinho Vermelho Buffet
44 3026-8707 / 44 3026-5960
moinhovermelho.com.br

Vestido para bons negócios



Seguir a moda à risca, usando um monte de referências no mesmo traje, nunca é a melhor opção, principalmente no trabalho // ***por Dayse Hess***

Já faz algum tempo que o termo 'seguir a moda' anda em desuso. Mesmo utilizando referências e o que as vitrines oferecem, o consumidor de moda aprendeu que conhecer e respeitar seu estilo fazem diferença na imagem pessoal. Mesmo que não exista mais a ditadura de cores e modelagens, estar de antenas ligadas a tendências mostra que o profissional está em sintonia com seu tempo e seu mundo. Em resumo: não é necessário se vestir igual a um editorial de moda, mas o profissional pode e deve trazer elementos modernos ao *dress code* do trabalho.

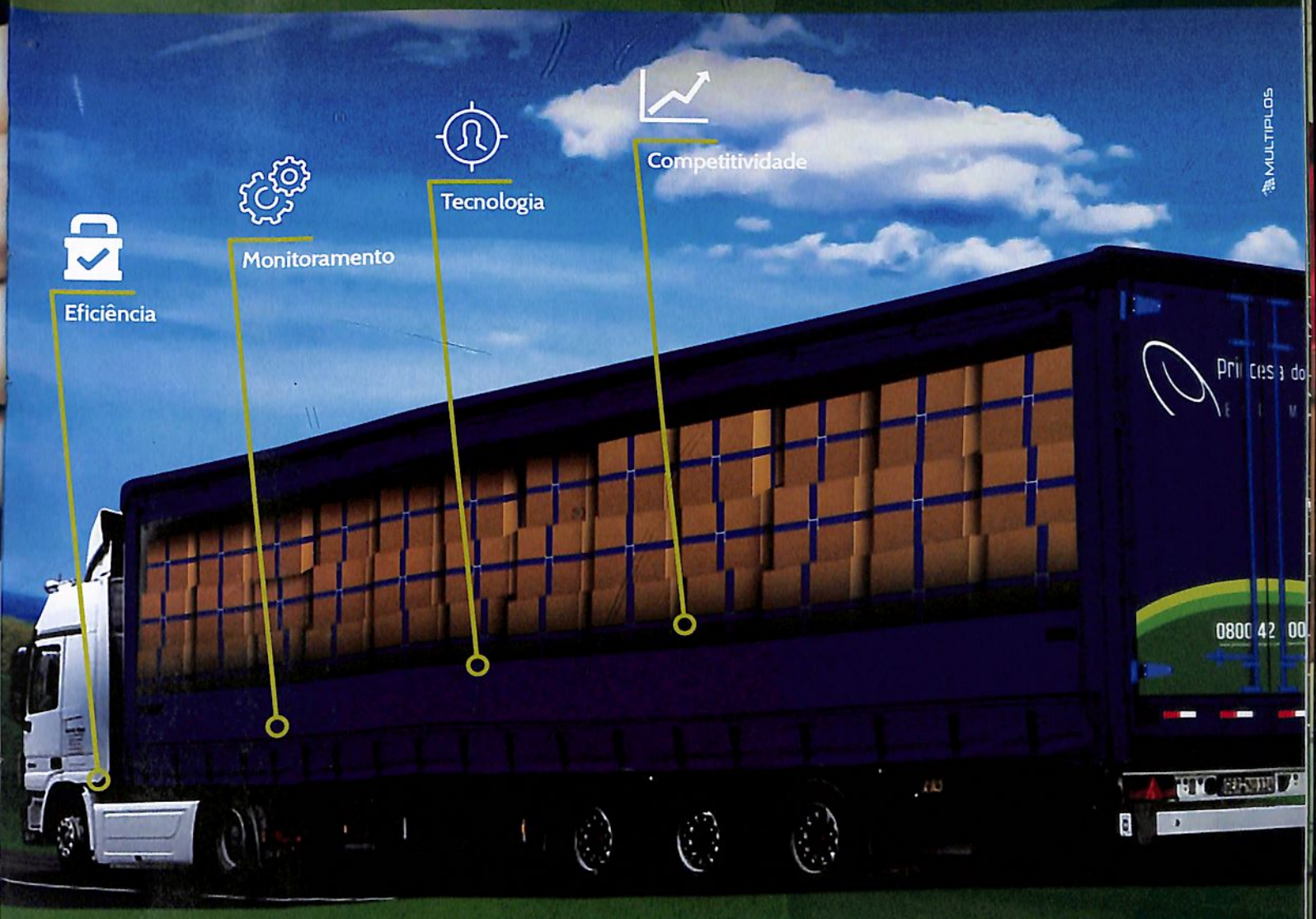
E quando falo de moda, não é só roupa. Principalmente para mulheres, até a escolha do esmalte, assim como a maquiagem, pode interferir na hora de transmitir a impressão desejada ao cliente ou a um parceiro. Desta forma, adequação é mais uma vez a palavra-chave. Isso porque todo o profissional deve ter em mente que não é apenas a sua imagem que está em evidência, mas a da empresa que representa. Deste ponto de vista, tudo que for excesso ou não corresponder ao que empresa deseja passar, deve ser evitado. Cores exóticas nas unhas ou tons muito escuros no rosto, como um batom preto, acabam se encaixando em poucas áreas de negócio.

O guarda-roupa profissional pode ser atual, seguir inspirações modernas sem apelar para escolhas que funcionam bem na vida social, como um *top cropped*. Tudo bem usar uma blusinha mais curta para aproveitar um fim de semana, desde que na segunda-feira você escolha uma peça que cubra mais o corpo, para que ele não chame mais atenção do que o trabalho. Não fique triste pensando que vai se afundar em peças sóbrias e sem modelagem. Ao contrário, uma peça de alfaiataria e acessórios certos podem ser bem contemporâneos e fazer maravilhas pela imagem pessoal e, de quebra, pela autoestima.

Os homens também precisam ter cuidado para não parecer despojados demais, o que pode transmitir um ar de falta de comprometimento. Não são todos os cargos que pedem terno e gravata, mas é preciso estar vestido de acordo com a função. O que todos precisam ter em mente: o que está nas passarelas não deve ser usado literalmente nas ruas, muito menos no escritório. E nem sempre o que está na vitrine pode ir direto para o ambiente de trabalho. Nada que lembre balada, praia ou academia, a não ser que o trabalho seja diretamente nestas áreas.

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

Princesa dos Campos
ENCOMENDAS



O MELHOR MONITORAMENTO
PARA SUA ENCOMENDA

/princesadoscampos

0800 42 1000

www.princesadoscampos.com.br/encomendas

Entre em contato conosco pelo ***0800 42 1000****, solicite a visita de um dos nossos consultores comerciais, e descubra o porque somos o melhor serviço de Encomendas do Sul do Brasil.*

0800 42 1000

Princesa dos Campos Encomendas em **SP · PR · SC · RS**

Quando o futuro está no passado

Em alguns segmentos a tendência é resgatar hábitos de décadas passadas, como os bolos com receita da vovó e a barba feita em ambiente retrô **// por Natalia Gómez**

Walter Fernandes



// Loja foi aberta em junho *Nelson Antônio de Mello Silva Júnior, da Fábrica de Bolo Vó Alzira, tem visitado empresas e oferecido degustação: bolos feitos como em casa*

Todo empresário de sucesso sabe que é fundamental estar sempre em busca de novidades, seja em relação a processos, tecnologia ou gestão. Mas em alguns momentos a busca pelas tendências pode encontrar uma resposta no passado. Este é o caso de empresas maringaenses que estão resgatando as referências para encantar e fidelizar clientes.

Para estas companhias, a tendência retrô não é apenas uma moda que aparece na decoração ou na identidade visual. Trata-se de uma forma de entregar serviços e produtos para clientes que estão em busca de autenticidade, tempo para si e consumo de itens de qualidade. O mote é oferecer soluções simples, que resgatam algo que se perdeu no dia a dia.

Neste contexto itens tradicionais e com apelo caseiro estão ganhando espaço. Este é o caso do bolo caseiro da vovó, que virou negócio lucrativo em todo o país. Um exemplo é a Fábrica de Bolo Vó Alzira, que teve a primeira franquia em Maringá aberta em junho.

Oriunda do Rio de Janeiro, a empresa começou pequena, com uma loja da fundadora que partiu para o empreendedorismo quando estava desempregada, aos 60 anos de idade, em 2008. A marca virou franquia em 2013 e hoje tem mais de cem lojas em todo o Brasil e uma unidade em Miami.

O proprietário da franquia maringaense, Nelson Antônio de Mello Silva Júnior, conta que o apelo da marca está na produção de bolos feitos de forma caseira, com



Walter Fernandes

// Menos insumos industrializados
"Está todo mundo na panificação voltando aos moldes antigos de fazer pão", diz Eduardo Fernandes Amando, da Brioche Crocante

itens conhecidos do público, como leite condensado e chocolate ao leite em pó. "Os bolos são feitos como em casa, sem sabor de gordura hidrogenada", afirma. Para deixar aparente a forma de produção, a cozinha da loja fica à mostra por meio de uma porta de vidro. O preço também ajuda: uma unidade sem cobertura, pesando um quilo, custa em média R$ 25. Um bolo de chocolate ou cenoura, por exemplo, custa R$ 22, enquanto o de nozes sai por R$ 28.

O principal público-alvo da Fábrica de Bolo Vó Alzira são os consumidores das classes C e D, além de empresas que oferecem o produto em *coffee breaks* de eventos. A maioria dos clientes compra o bolo inteiro para comer em casa, mas existe a possibilidade de comprar por fatias e comer no local. A unidade de Maringá pretende começar a vender café em breve.

A concorrência neste segmento é acirrada na cidade. Segundo Silva Júnior, existem franquias da marca no Rio que chegam a vender 300 bolos por dia. Em Maringá, são 30 unidades diárias, o que significa que o potencial de crescimento é grande. Por isto, o empresário tem visitado empresas e oferecido degustação dos produtos.

Para agradar diferentes gostos, a loja produz opções de bolos *diet* e sem lactose, além de alternativas com recheio e cobertura.

MATÉRIA-PRIMA NATURAL

A busca pelo sabor caseiro não é privilégio do ramo de bolos. As padarias também têm sentido uma demanda crescente dos clientes por produtos feitos de forma mais simples e com matéria-prima natural. "Está todo mundo na panificação voltando aos moldes antigos de fazer pão", conta o sócio da Brioche Crocante, Eduardo Fernandes Amando. Ele explica que as pré-misturas usadas para fazer pães e os insumos industrializados já não são bem aceitos pelos consumidores.

"Por esta razão, a Brioche Crocante utiliza cenoura para fazer bolo de cenoura, laranja para fazer bolo de laranja, do jeito que a avó fazia", explica. É crescente o uso de fermentação natural na fabricação de pães. Segundo ele, a mudança teve origem no próprio consumidor, que há algum tempo começou a questionar os processos de produção e



Walter Fernandes

// Vai instalar até sinuca
Pablo Neres é dono da barbearia que leva o sobrenome dele: barbaterapia é uma tendência para os homens, que tomam cerveja e têm momento de lazer

demandar produtos feitos com receitas caseiras.

Para aperfeiçoar processos, a empresa contratou um consultor alemão, que fez um treinamento com a equipe há cerca de seis meses. Uma das inovações que está em estudo é a fabricação de baguetes iguais às feitas na França, um processo que leva 36 horas e vai exigir a compra de maquinários. "Estamos mudando bastante coisa e vamos mudar mais. O futuro está no passado", acrescenta.

O público da Brioche Crocante, que opera há 12 anos, é bem variado, mas a maioria não mora próximo. "É um clientela que vem até nós com propósito", explica. É por esta razão, segundo o empresário, que é tão importante continuar a oferecer um diferencial.

ATÉ PACOTE PARA NOIVO

No ramo de serviços a tendência retrô também é muito mais do que apenas uma moda, como é o caso da Barbearia Neres, aberta em março. O proprietário Pablo Neres atuava no ramo e percebeu que havia uma demanda por um espaço exclusivo para o público masculino. Segundo ele, os homens estão resgatando o hábito de fazer a barba na barbearia, em busca de conforto, melhores resultados e um pouco de diversão.

Enquanto esperam para ser atendidos, os clientes podem tomar cerveja em um bar que funciona dentro do salão. "É um novo modelo ter um espaço só para os homens. No final de semana, eles podem não só fazer barba ou cabelo, mas têm um momento de lazer."

A maior parte dos clientes, que têm entre 18 e 40 anos, vai à barbearia apenas para fazer a barba, e por isso Neres tem um pacote mensal que inclui dois cortes e quatro barbas ao mês por R$ 150. Ao contrário do que pode parecer, fazer a barba não é um procedimento simples, e inclui uma opção que o empresário chama de "barbaterapia" - um tratamento com uma loção para barbear em gel, massagem no rosto com direito a toalha quente e loção refrescante pós-barba.



Walter Fernandes

// Decoração chama atenção Janny Dellazeri criou barbearia dentro do salão há um ano e hoje o espaço é o carro-chefe

A aceitação foi tão positiva que a Barbearia Neres oferece pacotes especiais para noivos. Um deles inclui garrafa de champagne e seis cervejas *long neck* para três amigos do noivo, que cuidam do visual enquanto acompanham o amigo na preparação para o casório. Também existe a opção de pacotes familiares com descontos para pais e filhos.

Além de barba e cabelo, os clientes fazem serviços como sobrancelhas, depilação de orelha e nariz. Há ainda serviços de relaxamento ou progressiva para alisar os cabelos. Segundo Neres, o público masculino prefere coloração que cobre apenas 75% dos cabelos brancos, para obter um efeito mais natural.

Para 2017, o empresário planeja ampliar o bar e a área de espera, além de incluir uma mesa de sinuca. "Contratamos um arquiteto e vamos fazer uma obra para aproveitar um espaço dos fundos que é pouco utilizado", conta.

QUER OFERECER TATUAGEM

Outra empresa que atua no mesmo ramo é a Janny Hair, da empresária Janny Dellazeri. Há cerca de um ano, ela decidiu criar uma área dedicada à barbearia dentro do salão, e em pouco tempo este se tornou o carro-chefe do negócio, que inclui serviços femininos e de estética. "A decoração do salão desperta muita curiosidade e interesse do público, e muitos querem entrar até para tirar fotos", conta.

O salão preto, com móveis de MDF nas cores preto e vermelho, é decorado com instrumentos musicais e referências retrô, como um aparelho de televisão sobre uma geladeira decorada. A inspiração para os instrumentos musicais veio dos filhos de Janny, que são músicos, e foi incentivada por um cliente, que deixou o próprio baixo em exposição na barbearia.

Durante a espera e atendimento, os clientes podem consumir bebidas como whisky e cervejas artesanais. "Tem cliente que gasta R$ 200 ou R$ 300, porque além da barba, consome bebida ou compra pomada para cabelo", afirma. Além da decoração, o estilo retrô está presente no visual desejado pelos clientes, que inclui barbas mais longas (estilo conhecido como lenhador) e até bigode modelado, com as pontas viradas para cima.

Além de cabelo e barba, fazem pé, mão e depilação. O serviço de barbaterapia também é uma especialidade do salão Janny Hair.

Para expandir as atividades, Janny já faz planos de iniciar um estúdio de tatuagens dentro do salão. "Quero começar o serviço o mais rápido possível", conta. Outro projeto é deixar a área feminina do salão com o mesmo padrão da barbearia.

Como tem se provado nas empresas locais, a inspiração no passado é uma receita, pois não existe melhor propaganda do que aquela à moda antiga, feita pelos próprios consumidores.

O "seu cinema", o Cine Horizonte

Cinema teve dois locais de funcionamento; empresa investia em propagandas criativas para atrair público
*// **por Miguel Fernando***

O Cine Horizonte, de Antonio Del Grossi, teve seu primeiro endereço numa edificação de madeira, na avenida Brasil, quase em frente à Igreja São José Operário. E lá funcionou de 1951 a 1966.

Em 1966 a empresa foi transferida para um amplo e moderno prédio em alvenaria, na avenida Riachuelo. Ali ficou até o final dos anos 1990. No início dos anos 2000, com a extinção do cinema, passou a funcionar uma igreja.

O estabelecimento teve um papel marcante na vida social de Maringá. O Cine Horizonte exibiu filmes nacionais e internacionais. A equipe fazia as locuções com o lema 'O seu cinema apresenta'. A voz do locutor era acompanhada pelo tema 'Viver ou morrer', canção francesa orquestrada pelo maestro Paul Mauriat, que também era reproduzida pouco antes do início das sessões.

Segundo Eduardo Del Grossi, filho do fundador, o nome do cinema surgiu depois que o pai subiu em uma construção e recordou que antigamente o sol determinava a rotina do trabalho. "As pessoas que trabalhavam na lavoura não tinham relógio. Organizavam o horário de acordo com o sol nascente e poente. Ele quis marcar isso colocando o nome Horizonte no cinema".

Além de grandes filmes, o cinema ficou conhecido por investir em propagandas criativas, desenvolvidas para os lançamentos da época. Um dos exemplos foi um avião destroçado que ficou exposto na entrada do estabelecimento em função do lançamento do filme 'Os sobreviventes dos Andes', em 1976.

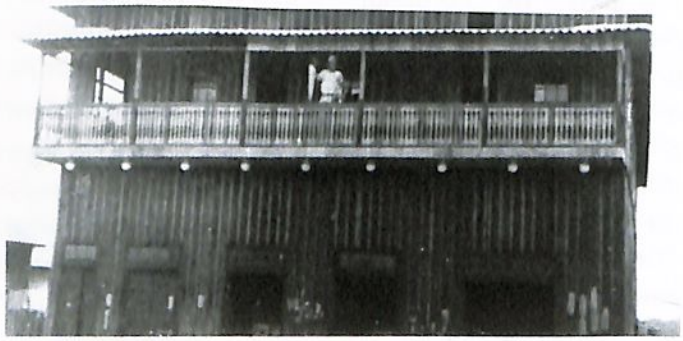
Alguns moradores mais antigos afirmam que Antonio Del Grossi chegou a produzir um filme independente no Parque do Ingá, que retratava a vida de Tarzan. Contudo, o filme não foi encontrado. Outro ponto interessante era que o estabelecimento, pelo fato de a cidade não ter um teatro municipal, foi muito utilizado para a realização de grandes eventos: desde shows a formaturas e posses políticas.

Infelizmente nenhum dos prédios onde o cinema funcionou foi preservado.

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



Cine Horizonte, em sua primeira estrutura, localizada na avenida Brasil, na década de 1950



Nas portas do prédio, cavaletes com cartazes dos filmes em exibição. Uma arquitetura interessante, pois era um edifício de dois andares edificado em madeira



Logomarca utilizada pela empresa durante décadas



A nova estrutura, inaugurada em 1966, em um prédio imponente na avenida Riachuelo

CRÉDITO EMPRESARIAL SICOOB

CAPITAL DE GIRO - 13º SALÁRIO

Tranquilidade é isso: o funcionário recebe o 13º em dia e sua empresa paga a prazo.



A melhor maneira de fechar o ano é com as contas em dia. Por isso, se precisar, use o Crédito Empresarial Sicoob Capital de Giro para garantir o pagamento do 13º dos seus funcionários. Essa é uma solução ideal para sua empresa, você quita os deveres trabalhistas em dia, e paga o valor financiado em parcelas que não comprometem o seu orçamento.

Crédito Empresarial Sicoob Capital de Giro.
Mais vantagenspara sua empresa. Menos aperto para você.

Para encontrar uma cooperativa Sicoob mais perto de você, ligue 0800 642 0000.
Ouvidoria - 0800 725 0996. Deficientes Auditivos ou de Fala - 0800 940 0458.

SICOOB
ASSOCIADO A VOCÊ.

VALE A PENA OUVIR

// **Gabriela Terra** - acadêmica de Comunicação e Multimeios

Radiohead – A moon shaped pool
Nono álbum da banda, o disco dá fim a um hiato de cinco anos sem lançamentos e apresenta uma busca do quinteto por um som inovador, quase orquestral, buscando referências de todas as fases da banda



The last shadow puppets – Everything you-ve come to expect
Segundo álbum do projeto dos britânicos Alex Turner, do Arctic Monkeys, e Miles Kane, o álbum traz grande diversidade em suas faixas, da melancolia à rebeldia, com guitarras marcantes e muito bem harmonizadas



VALE A PENA ASSISTIR

// **Larissa Bezerra** - acadêmica de Comunicação Social



O segredo dos seus olhos – direção de Juan José Campanella
Baseado no livro de Eduardo Sacheri, o drama argentino conta a história do assassinato de Liliana Colotto e a busca por Justiça do marido da jovem com a ajuda de um oficial da lei. O filme é considerado por muitos uma obra-prima do cinema recente e um dos melhores filmes latino-americanos



Ele está de volta – direção de David Wnendt
Baseado no best-seller de Timur Vermes, o filme mistura ficção e documentário para contar o que aconteceria se Hitler aparecesse novamente depois de um fenômeno temporal. Com ares de comédia o filme faz refletir sobre a sociedade atual e sobre como aceitamos ideias extremistas em tempos de crise

O QUE ESTOU LENDO

// **Dany Fran** - jornalista e escritora



A Guerra não tem rosto de mulher
As vozes femininas ganham força a partir da escuta da jornalista bielorrussa e vencedora do Prêmio Nobel de Literatura, Svetlana Aleksievitch. Ela narra relatos de mulheres que lutaram no Exército Vermelho durante a Segunda Guerra Mundial. E reproduz, com emoção, os bastidores dessa experiência ao retratar os dramas de quem enfrentou mais do que a fome, o frio ou a violência sexual; mas a resignação do amor

Svetlana Aleksievitch
Companhia das Letras



O Xará
A diferença cultural tratada com delicadeza e profundidade. Assim, Jhumpa Lahiri conta, em seu livro de estreia, a história de Gogol Ganguli, filho de indianos que nasce nos Estados Unidos. O romance acompanha as aventuras, despedidas e os conflitos da família Ganguli, dividida entre costumes, tradições e sonhos. Gogol tem que aprender a lidar com o espírito cercado pelas distintas possibilidades de se viver

Jhumpa Lahiri
Companhia das Letras

VALE A PENA NAVEGAR E BAIXAR

App Bike registrada: *permite registrar sua bike com dados e imagens para evitar roubos. O serviço é gratuito, basta criar uma conta e cadastrar o número da série da bike e dados pessoais do dono*

App Wix.com: *plataforma on-line e gratuita que permite criar sites profissionais voltados para diversas áreas como comércio, entretenimento, negócios etc. Basta escolher um template, adicionar, textos, fotos e vídeos para a criação do site*

www.manual do usuário.net: *notícias, dicas de aplicativos, comparações de produtos e guia prático que ajuda a resolver um monte de dúvidas tecnológicas*

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



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

Gráfica Regente

www.graficaregente.com.br | 44 3366 7000

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

25 anos do Copejem

Conselho de jovens empresários da Associação Comercial comemora trajetória com homenagens para ex-presidentes em evento que reuniu atual e ex-diretorias **// por Giovana Campanha**

Fotos/Walter Fernandes



// 14 gestões com a atual
Atual e ex-diretorias do Copejem para uma foto histórica do conselho

Se hoje há processo seletivo para ingresso de conselheiros, quando a primeira diretoria do Copejem começou a trabalhar, em maio de 1991, o grupo era reduzido. Foi preciso até fazer campanha para incentivar a adesão de jovens. Mas nestes 25 anos o que não faltaram foram bons projetos e a contribuição valiosa do Copejem na formação de jovens empreendedores e lideranças. Para comemorar os 25 anos do conselho, um evento foi realizado em 19 de agosto no Moinho Vermelho, reunindo 400 pessoas, incluindo atual e ex-diretorias.

A ideia de criar o Copejem surgiu no final de 1990 quando Fernando Henriques estava na presidência da ACIM, mas os trabalhos começaram poucos meses depois. Coube a Olga Moleirinho a primeira presidência e desde então 13 pessoas ocuparam o cargo, sem contar a gestão atual.

No evento foram homenageados os ex-presidentes, que ganharam um troféu formado por quatro hastes de ferro, sendo que uma foi retirada para compor o troféu de 25 anos. É que esta haste representa o tempo e a dedicação de cada presidente à frente do conselho.

Depois da apresentação de um vídeo contando a trajetória do conselho, o presidente da ACIM, José Carlos Valêncio discursou. "O Copejem deu contribuições valiosas para a formação de empreendedores e de novas lideranças. É com orgulho que vejo que presidentes de entidades de classe, diretores do Conselho de Administração da ACIM e empresários bem-sucedidos integraram o Copejem. Nós, da Associação Comercial, temos a certeza de que toda missão ou projeto que leva a assinatura do conselho de jovens será um sucesso. Infelizmente, não são todas as entidades de classe e empresariais que contam com um conselho tão forte, organizado e empreendedor. Estes jovens significam a continuidade do trabalho e legado. Mas também serão eles que darão continuidade a empresas familiares, expandirão seus negócios e investirão em empresas inovadoras".

Em seu discurso, o atual presidente do Copejem, Michael Tamura, destacou a honra de presidir o conselho neste momento de comemoração e a importância de agradecer aqueles que contribuíram para a construção da história, incluindo os conselheiros, presidentes da ACIM e da Faciap. "Formado por mais de 60 jovens, o Copejem tem hoje participação ativa nos projetos da ACIM, justamente porque os conselheiros de Administração e Superior deram seu voto de confiança. Trabalhamos de forma voluntária, mas de forma comprometida. Queremos ter papel decisivo na formação de empreendedores inovadores e bem-sucedidos, lideranças, e de jovens engajados no associativismo e na sociedade. Espero que ao findar desta gestão, possamos ter cumprido nossos objetivos".

O evento de comemoração teve o apoio de Atual Sistemas, BM Mega Laser, CBN Maringá, Central de Negócios



// Como símbolo da dedicação
Ex-presidentes com o troféu de 25 anos: cada um retirou uma haste para formar o troféu de comemoração do evento



// ACIM dá voto de confiança
Michael Tamura: "queremos ter papel decisivo na formação de empreendedores inovadores e bem-sucedidos, lideranças e de jovens engajados"

Imobiliários, Cocamar, Consórcio Triângulo, F.A Colchões, Fished, Fomento Paraná, Gambini Móveis, Grupo Likas Entretenimento, Imobiliária Silvio Iwata, Lightsweet, Maringá FM, Maringá Park Shopping Center, Meu Colorido Cabine Fotográfica, Rádio Mix, O Diário, Patrimonium, Plaenge, RICTV, Sancor Seguros, Sicoob, SVN Investimentos, Tamura Café Gourmet, TJ Marmoraria, Unicesumar, Uniformes Paraná e Unimed Maringá.

HISTÓRIA E PROJETOS

Ao longo de 25 anos o Copejem realizou uma série de projetos, como a Feira de Automóveis Importados, em 1992, num período em que o Brasil tinha iniciado a abertura de comércio exterior. Doze anos depois, em 2004, o conselho passou a realizar novamente evento do setor, com o Mega Feirão Show do Automóvel. Outro projeto foi o Cidadão Criança para incentivar a consciência ecológica em crianças e adolescentes, que deveriam trazer às escolas públicas e privadas materiais recicláveis que seriam comprados por ferros-velhos. O conselho também promoveu seminários, apresentação de *cases* de sucesso, visitas a feiras e empresas, palestras com profissionais respeitados. Foram realizadas feira de inventores, clube de investimentos, peças de teatro sobre empreendedorismo e conscientização sobre a alta carga tributária, tendo os próprios conselheiros como atores. Aliás, o conselho é responsável anualmente, desde 2004, pelo feirão do imposto, com divulgação do percentual de impostos em uma série de produtos.

O modelo de trabalho do Copejem foi replicado em dezenas de conselhos de jovens empresários Brasil afora. Ao mesmo tempo que ajuda a formar lideranças e empreendedores, o Copejem reconhece os bons exemplos. É com este propósito que realiza anualmente, desde 2005, o prêmio Jovem Empreendedor.

A idade-limite para fazer parte do conselho é 35 anos.

A Câmara Municipal de Maringá, por proposição do vereador Flávio Vicente, fez uma homenagem para o Copejem em 4 de agosto. Em uma sessão ordinária, o Copejem recebeu o Brasão do Município e o Título do Mérito Comunitário, além de homenagem aos seus ex-presidentes.



Gestões do Copejem

1ª gestão: 1991 - 1992
Presidente: Olga Moleirinho

2ª gestão: 1992 - 1994
Presidentes: Olga Moleirinho e José Rubens Abrão

3ª gestão: 1994 - 1996
Presidente: José Rubens Abrão

4ª gestão: 1996 - 1998
Presidente: Paulo Roberto Viscardi

5ª gestão: 1998 - 2000
Presidente: Luiz Fernando Ferraz

6ª gestão: 2000 - 2002
Presidente: Wilson de Matos Silva Filho

7ª gestão: 2002/2004
Presidentes: Adriano Okawa e Wilson de Matos Silva Filho

8ª gestão: 2004/2006
Presidentes: Adriana Scandelai e Michel Felippe

9ª Gestão: 2006/2008
Presidentes: Ricardo Guirado, Michel Felippe e Osler Colombari

10ª gestão: 2008/2010
Presidente: Cezar Couto

11ª gestão: 2010/2012
Presidente: Cezar Couto

12ª gestão: 2012/2014
Presidente: Rodrigo Seravali de Britto

13ª gestão: 2014/2016
Presidente: Felipe Bernardes

14ª gestão: 2016/2018
Presidente: Michael Tamura

Uma feira para todos os tipos de festa

Referência do segmento em Maringá, Feira Festas e Noivas reuniu público selecionado e registrou excelente nível de satisfação entre os expositores **// por Fernanda Bertola**



// Cerca de 50 expositores
Feira anual realizada pela ACIM está na 10ª edição e aconteceu no Moinho Vermelho

A Feira Festas e Noivas, realizada pela ACIM, chegou à 10ª edição. Milhares de visitantes interessados em conhecer produtos e serviços para formatura, casamento, aniversário, entre outras festas, foram ao Moinho Vermelho Eventos em 2 e 3 de agosto, conhecer os fornecedores, novidades e oportunidades em decoração, presentes, trajes, salão de beleza, doces, fotografias, bufês, bandas, DJs e som, salão para festas, entre outros. Este ano a feira contou, inclusive, com a presença do Cartório Scheid e da Imobiliária Silvio Iwata. Foram cerca de 50 expositores.

O ambiente foi propício às negociações, como comprova levantamento do Departamento de Pesquisa e Estatística da ACIM junto a 253 visitantes. Cerca de 90% dos visitantes ficaram satisfeitos com o evento e maioria foi à feira em busca de contatos e fez orçamentos. Do total, 73% disseram que fariam novas visitas às empresas presentes na feira e 66% tinham perspectivas de fechar negócio. A pesquisa mostrou ainda que 86% dos visitan-

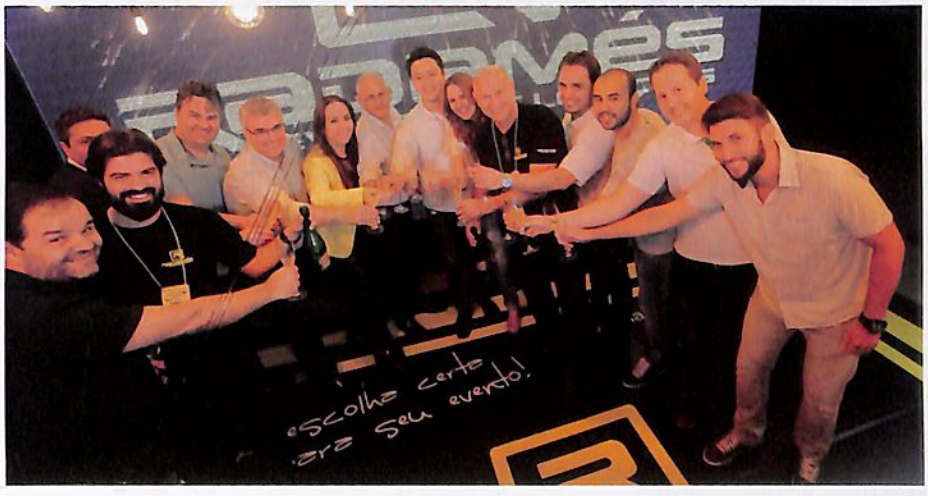
tes encontraram o que buscavam e 63% tinham intenção de realizar festas, o que comprova que o público foi selecionado.

O policial rodoviário federal Francisco Felipe de Lima Filho e a estudante de medicina Alana Roos pretendem se casar em 2018. O casal, que ficou sabendo da feira pelo Facebook, decidiu ir ao evento para iniciar o planejamento da festa. "Queremos preparar a festa com calma, e assim economizar", diz Alana. Ela acrescenta que o casal solicitou vários orçamentos e realizou cadastros junto a fornecedores.

Noiva desde março, a zootecnista Andressa Periçato se programou para ir à feira assim que ficou sabendo da data do evento. Ela, que também pretende se casar em 2018, estava em busca de bufê e loja de trajes. "Vi uma cabine de foto que chamou a atenção pela inovação, porque a foto é enviada instantaneamente para redes sociais se a pessoa quiser. É algo que gostaria de ter na minha festa, dependendo do valor. Estou com contatos de várias empresas e solicitei orçamento de fotografia, convite, doces, entre outros", conta.



// 86% encontraram o que buscavam
Segundo pesquisa, 73% dos visitantes fariam novo contato com os expositores e 66% tinham perspectivas de concretizar negócios



// 92% de satisfação
Brinde dos expositores ao final do evento

PROSPECÇÕES

Do lado dos expositores, a participação também foi positiva. Conforme pesquisa da ACIM junto a 37 participantes, o nível de satisfação com o evento atingiu 92%. O principal objetivo com a participação para a maioria (60%) foi divulgar a empresa. Do total, 84% dos expositores ficaram satisfeitos com o número de contatos e 28% fecharam negócio durante a feira.

Se os visitantes encontraram opções que agradaram, os expositores comemoraram. É o caso da Adore Brigaderia, que montou um painel com centenas de brigadeiro na colher e ofereceu degustação de doces variados. Durante o evento, os visitantes ficaram sabendo que a Adore recebe encomendas de produtos em grande quantidade para festas. "Este era um dos nossos objetivos: divulgar que aceitamos encomendas oferecendo um preço muito competitivo", diz o empresário Sandro Fontanini.

Com lojas no Mercadão Municipal e shoppings Maringá Park e Avenida Center, a Adore Brigaderia terminou a feira com diversas solicitações de orçamento. "A participação foi muito proveitosa. Ganhamos visibilidade", declara.

A proprietária do Fregadolli Eventos, Giuliana Fregadolli Poso, igualmente comemora os negócios gerados pela participação na Festas & Noivas. Um dos motivos que ajudou foi a promoção para quem visitou o estande: desconto de 30% para fechar negócio no mês da feira.

A Festas & Noivas teve apoio do Copejem, Maringá e Região Convention & Visitors Bureau e Sicoob.

Projeto finalista em prêmio



O Maringá Park Shopping Center é um dos finalistas no prêmio Abrasce, realizado pela Associação Brasileira de Shopping Centers. A empresa maringaense é finalista numa das categorias mais concorridas, a de 'Eventos e promoções de Natal', com o projeto 'Natal celestial'. O projeto, desenvolvido em dezembro de 2015, teve a parceria do ACIM Mulher e contemplou cerca de 500 pacientes do Sistema Único de Saúde internados em quatro hospitais (Santa Casa de Maringá, Santa Rita, Municipal e Metropolitano de Sarandi) e na Casa de Apoio da Santa Casa). Eles receberam presentes e panetones. O resultado da premiação será divulgado em 12 de setembro.

Recursos para inovação

As empresas filiadas à ACIM podem participar do Sebraetec, um programa que subsidia 50% de serviços tecnológicos e de inovação. Os R$ 150 mil destinados desde julho pelo Sebrae ao programa e exclusivos para projetos de empresas ligadas à ACIM devem ser utilizados até 30 de setembro. As micro e pequenas empresas podem usar os recursos para melhoria de processos, produtos e serviços, bem como para a introdução de inovações em oito áreas: design, inovação, produtividade, propriedade intelectual, consultoria de preparação para certificações, metrologia, sustentabilidade e serviços digitais (incluindo *e-commerce*). Mais informações no ponto de atendimento ao empreendedor que fica na ACIM. O telefone é (44) 3025-9644 e o email é rafaela.jonas@agentepr.com.br

Novos núcleos do Empreender

Empresários de quatro segmentos são os novos integrantes do programa Empreender. É que em agosto tiveram início os trabalhos dos núcleos de clínicas de fisioterapia, clínicas de fonoaudiologia, de estacionamento (foto à esquerda) e de agências de propaganda (foto à direita). E em setembro devem ser constituídos os núcleos de móveis planejados, buffet e espaços para eventos e de escolas de ensino infantil. As empresas participantes dos núcleos, que hoje somam mais de 700, são acompanhadas de forma gratuita por um consultor e se reúnem quinzenalmente para discutir como aumentar a competitividade.

Walter Fernandes





Alimentos em prol da felicidade

No Dia do Nutricionista, em 31 de agosto, o Alimente – Núcleo Setorial de Nutricionistas, do programa Empreender, promoveu a palestra 'Fábrica de felicidade', na ACIM. O tema foi abordado pelo nutricionista e zootecnista Ricardo Vargas, que destacou a importância de investir em princípios de saúde e bem-estar para a produção do hormônio responsável pela felicidade.

Por falta de conhecimento, Vargas disse que as pessoas acabam buscando opções que geram pequenos momentos de prazer, mas que em geral não oferecem benefícios ao corpo no longo prazo. Por esse motivo, ele ensinou medidas alimentares que levam o organismo a produzir hormônios que favorecem o bom funcionamento do corpo e da mente.

Núcleo de Segurança Eletrônica

Para sanar a falta de mão de obra especializada, empresas pertencentes ao Núcleo Setorial de Segurança Eletrônica, do programa Empreender, firmaram convênio com o Senai para a formação de profissionais. A parceria tem contrato de dois anos e, neste período, devem ser capacitadas quatro turmas de 16 alunos. As aulas começaram em 14 de agosto. O primeiro grupo de alunos é composto por profissionais que atuam nas empresas do núcleo e as demais turmas serão abertas ao público. O curso é gratuito, com duração de cerca de três meses, para formar instalador de sistemas de segurança eletrônica, como alarmes, cerca elétrica e câmeras.

Os instrutores são os empresários Rafael Mendes, Ivan Costa, Henrique Suzuchi Avelar e o técnico Wagner Soares de Aguiar, membros do núcleo.

Conselho do Comércio e Serviços

Os conselheiros do Comércio e Serviço se reuniram com o delegado-chefe da Polícia Civil em Maringá, Osmir Ferreira Neves Júnior. No encontro em 20 de julho a autoridade policial falou sobre os índices criminais de Maringá e os métodos de investigação adotados pela polícia local.

Walter Fernandes



Conferência da área da Saúde

Integrantes dos núcleos setoriais de Psicologia e de Alimentação, do Programa Empreender da ACIM, colaboraram para a realização da 1ª Conferência de Gestão, Inovação e Acreditação em Serviços da Saúde, que aconteceu no Sebrae, em Maringá, em 24 e 25 de agosto. O evento contou com a presença de mais de 600 participantes, incluindo os integrantes do núcleo de consultórios e clínicas médicas, também do Empreender. O objetivo foi reunir profissionais, empreendedores e estudantes do setor da Saúde para promover estudos, aprimorar e trabalhar as diferentes perspectivas e tendências para alta performance do setor em Maringá e região. Foram discutidos temas como inovação, tecnologia, gestão, mercado, com destaque ao critério de acreditação e inovação. Os núcleos da ACIM ajudaram na formatação da conferência. "Em uma das palestras que ministramos, destacamos aos profissionais da Saúde desde a necessidade de aprimorar processos e técnicas à importância de cuidar também de si, para um melhor resultado no trabalho", diz a psicóloga e integrante do núcleo, Paula de Souza Cardoso. Paula destaca que os resultados da conferência foram positivos e que o objetivo, para o ano que vem, é ampliar o evento. "Sabemos que a área da Saúde em Maringá é boa, mas vamos trabalhar para melhorar. Queremos que no ano que vem aconteçam mais palestras e que a conferência tenha uma programação maior", diz.

Aconteceu na ACIM

Agosto foi um mês agitado na sede da ACIM. É que por lá foram realizadas 352 reuniões e eventos, como a assembleia da Faciap Jovem no dia 20.

Vantagens do gás natural

Empresários de Maringá e região conheceram mais sobre o uso do gás natural como matriz energética durante evento na ACIM, em 18 de agosto. Realizado pela Companhia Paranaense de Gás (Compagas), o encontro teve como objetivo fomentar mobilização de um projeto de expansão do uso do gás natural em Maringá. Foram apresentadas oportunidades e alternativas, formas de adoção do gás natural como matriz energética e informações sobre a Compagas. Segundo o diretor-presidente da Compagas, Fernando Ghignone, o gás natural pode representar uma economia de até 30% em relação às outras formas de combustível e energia.



Walter Fernandes

Associado do mês


Walter Fernandes

A loja de roupas infantis e acessórios Bixo Lindo, inaugurada no final do ano passado no Lar Center Mandacaru Boulevard, foi projetada para proporcionar conforto durante as compras. Sofás e área para brincadeira, bem como provadores amplos com pufes, compõem o ambiente de 70 metros quadrados.

O proprietário Osmar Rigon, que é pai de duas crianças, conta que identificou lacuna no mercado maringaense para a venda de roupas infantis inspiradas em tendências da moda. Ele acrescenta que a loja vende marcas conhecidas no mercado como TrickNick, Menina de Seda, licenciada Hello Kitty e Up Baby.

A loja tem ala de produtos para meninos e meninas e os produtos são expostos em cabides, não havendo prateleiras. A previsão é obter retorno do investimento em cinco anos. "Temos consciência que vai demorar um pouco para obter retorno, que o resultado não vem do dia para a noite, mas estamos animados. E por causa das oportunidades que aparecem em períodos de crise, em breve vamos abrir uma loja em outro shopping", conta.

O horário de funcionamento é das 10 às 22 horas de segunda-feira a sábado, e das 14 às 20h, aos domingos e feriados. O telefone da Bixo Lindo é (44) 3246-7069.

Empresários de RS e RJ

Em 5 de agosto a ACIM recebeu comitivas de Caxias do Sul/RS, Farroupilha/RS, Volta Redonda/RJ e Barra Funda/RJ. As lideranças e empresários vieram conhecer o funcionamento da ACIM, Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), Noroeste Garantias, Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg) e Observatório Social de Maringá.

Walter Fernandes



Visita a Dental Press

As conselheiras do ACIM Mulher realizaram visita técnica à Dental Press, em 1° de junho. A diretora administrativa, Teresa D'Áurea Furquim, apresentou às colegas a nova sede da editora, que abriga também o centro educacional e as clínicas. No encontro, o fundador e *publisher* da Dental Press, Laurindo Furquim, apresentou casos clínicos que ilustraram como a Odontologia pode transformar vidas, melhorando não só a aparência, mas restabelecendo a função. "Foi muito gostoso recebê-las em nossa casa, elas se sentiram à vontade", diz Teresa, vencedora do Prêmio ACIM Mulher em 2013 pelo trabalho à frente da editora. Em maio as conselheiras estiveram na central de apartamentos decorados da A. Yoshii em Maringá.

Walter Fernandes



Novos Associados da ACIM

21 de julho a 20 de agosto

AMDD
Anderson Prado Seki
Armazém das Meninas
Associação de Arco e Flecha
B1 Franchising
Brasil Sul
Center Films
Centro Educacional Odontológico
Cerâmica Cotidiano
Chapas Romano
Cia do Pão
Condomínio Residencial Águas do Paraná
Cristina Ferreira
Daniel Augusto de Faria Sforni Psicólogo
Dankari
Decorarte
Desiree Psicologia
Dr. Eduardo Ferreira Clínica do Joelho
Emais Consultoria
Equilibrium Pilates
Escritório Comind Sarandi
Essencial Estética
Higoi Store
Inovart Decorações e Eventos
JC Nunes Produções
Lava Jato Wagner
Luciano Xavier de Azevedo
Mariana Garcia Makeup&Hair
Marianne Dolis
Mariotti Veículos
Marlene Abreu
MI Lembranças Personalizadas
Moto Ciclos
Paiçandu Embalagens
Pallets
Pouca Idade
R S Sistema de Segurança
Rocha Lourdes Estacionamento
Stefani Brito Ateliê
Technology Information
Tlb Telecomunicações
Vilma Tapetes

Cronograma de obras da Sanepar

Depois do abastecimento de água ter sido interrompido por uma semana devido a problemas no sistema de bombeamento e em parte da adutora de transporte de água bruta, que foram inundados, a Sanepar apresentou, no início, um plano para evitar que o problema se repita em Maringá. Confira o andamento:

OBRA/PROJETO	EM ANDAMENTO	CONCLUÍDA
Perfuração de quatro poços profundos (ampliando para 30% a população atendida por poços)	X	X (Elaboração de projeto para interligação)
Implantação de anéis de reforço na rede para melhoria na distribuição		X
Implantação de reservatório de 2 mil m³ no bairro Cidade Alta		X (Montagem concluída - Em fase de operacionalização)
Estudo hidrológico para controle de possíveis inundações		X
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 processo de fabricação)	

FONTE | Sanepar

Troca de experiências

A equipe do programa Empreender da ACIM, incluindo os quatro consultores, esteve nas sedes das associações comerciais de Toledo e Cascavel (foto) em 19 de agosto. O objetivo da visita foi conhecer processos e projetos dos núcleos do Empreender daquelas associações, bem como trocar experiências.





Walter Fernandes

Exportação para países árabes

Commodities de soja, milho e café, carnes, alimentos industrializados, madeira e móveis são os produtos brasileiros mais desejados pelos países árabes. A informação foi transmitida pelo diretor geral da Câmara de Comércio Árabe Brasileira, Michel Abdo Alaby, que palestrou em um *road show* em 18 de agosto, na ACIM. Alaby disse que do total de importações realizadas pelos 22 países árabes, apenas 2% são brasileiros. "Portanto, há espaço para conquistar uma fatia maior nesse mercado internacional, mas o empresário brasileiro tem de se atentar para as questões culturais e religiosas".

Dependendo do país árabe, por exemplo, os finais de semana são de quinta e sexta-feira ou de sexta-feira e sábado. Outro ponto importante é respeitar as pausas para rezar - alguns países chegam a parar até cinco vezes por dia durante dez minutos cada. E, de modo geral, antes de estabelecer um relacionamento comercial, o povo árabe privilegia a amizade.

Em relação às carnes, os árabes permitem a importação somente se o abate for feito pelo método Halal que, entre outras normas, exige o sangramento total do animal após corte na região do pescoço. Mais do que um critério religioso, a medida é sanitária, porque previne doenças que podem ser transmitidas pelo sangue do animal. "As empresas também precisam buscar mais eficiência para recuperar a imagem brasileira, que foi prejudicada por entregas erradas e atrasadas". Ele citou ainda que a China cresceu por meio da exportação e incentivou os empresários do norte do Paraná a buscar espaço no mercado árabe.

Copejem visita Atlas Schindler

Quinze conselheiros do Copejem estiveram na fábrica de Londrina/PR da Atlas Schindler, que é líder em transporte vertical, como elevadores e escadas rolantes – a unidade é uma das duas instaladas no Brasil, sendo que a outra fica em São Paulo. Lá, em 8 de julho, os conselheiros conheceram a planta industrial, o departamento financeiro e tiveram acesso à trajetória da empresa que tem atuação em todos os continentes e mais de 140 anos. A unidade de Londrina emprega 460 funcionários e tem a linha de produção mais segura entre todas as indústrias da empresa no mundo.



CENTRO DE TREINAMENTO

PRÓXIMOS CURSOS

SETEMBRO

- **10 e 24** Oficina técnica da Lei Rouanet
- **12 a 15** Líder coach e formação de times de alta performance
- **12 a 16** Como obter alta performance em vendas
- **13 a 16** Inteligência emocional e gestão de conflitos
- **13 a 16** Negociação avançada em compras
- **14 a 16** Secretária e recepcionista: desenvolvendo habilidades
- **14 a 27** Departamento pessoal completo
- **16 a 23** Interpretação prática dos requisitos da norma ISO 9001:2015
- **19 a 23** Licitações e contratos
- **19 e 20** Capacitação e desenvolvimento de pessoas
- **20 e 21** Gestão de tesouraria e planejamento financeiro
- **20 a 22** Contabilidade para não contadores
- **21 a 23** Aprenda a criar sites e blogs com WordPress
- **23 e 24** Comunicação e oratória
- **26 a 29** Excel empresarial
- **27 a 29** Telemarketing com ênfase em prospecção e negociação
- **27/9 a 18/10** Topografia





Alteração do ICMS penalizará novamente os contribuintes

/ ***Robson Silva*** *é supervisor da PwC Brasil e especialista na área tributária*

/ ***Jonathas Gabardo*** *é sócio da PwC Brasil e especialista na área tributária*

Como se sabe, o Brasil possui um sistema tributário complexo, com mudanças constantes, emaranhado de normas e legislações difusas, o que gera diferentes formas de interpretação. Isso demanda grande esforço das estruturas administrativas das empresas para adequarem-se às exigências, tendo em vista que o não cumprimento pode ocasionar multas relevantes. Dessa forma, a simplificação tributária torna-se fundamental para as empresas se manterem competitivas, lucrativas e, consequentemente, conseguirem crescer. Como o varejo, reconhecido pelas margens apertadas e concorrência acirrada.

E é especialmente no varejo que uma das últimas mudanças no âmbito tributário tem mais impacto. Trata-se da nova sistemática de cobrança do Imposto Sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS) incidente nas vendas de mercadorias e serviços destinadas ao consumidor final, localizado em Estado diferente do vendedor, instituída pela Emenda Constitucional 87/2015. Por esta medida, nas vendas realizadas a um consumidor final localizado em outra unidade federativa, o diferencial de alíquotas – correspondente à diferença entre a alíquota interna (praticada no Estado de origem) e a alíquota interestadual –, que anteriormente era destinada integralmente ao Estado de origem, passará a ser recolhida ao Estado de destino.

Se no passado grande parte das compras era realizada presencialmente, em lojas, com o passar do tempo e a difusão da internet, os consumidores passaram a comprar mercadorias de forma remota e, dessa forma, o ICMS que anteriormente era recolhido pelo comerciante local, e cabido ao Estado onde estava domiciliado, passou a ser recolhido aos Estados em que se localizavam os grandes fabricantes. Essa mudança atende um pleito antigo dos Estados consumidores, que viram suas receitas oriundas do ICMS diminuírem.

A mudança acontecerá de forma gradual até 2019. Este ano 40% do valor recolhido pelos contribuintes será cabido ao Estado de destino. Em 2017 o percentual será de 60%; em 2018, 80%; e, no último ano, todo o valor recolhido será cabido ao Estado de destino.

A nova forma de cálculo visa a melhorar a distribuição do ICMS e minorar a chamada guerra fiscal. Todavia, não há dúvida de que recaem novamente sobre os contribuintes os custos burocráticos de tal alteração.

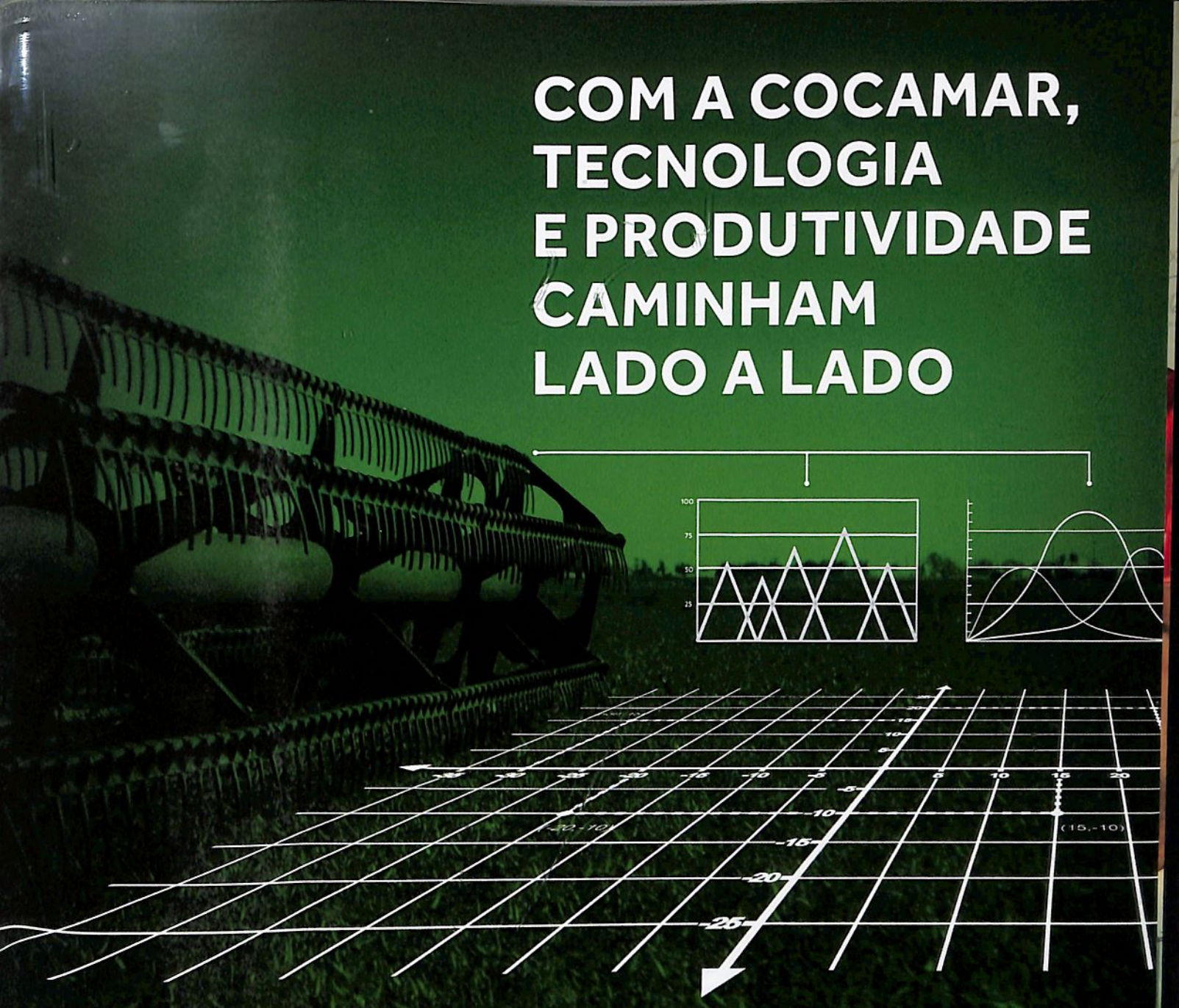
ACIM A CASA DO EMPREENDEDOR EM MARINGÁ

Ano 53 nº 568 setembro/2016. **Publicação Mensal** da ACIM. 44| 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** Giovana Campanha, Fernanda Bertola, Natalia Gómez, Graziela Castilho, Rosângela Gris e Wilame Prado - **Revisão** Giovana Campanha, Helmer Romero, Rosângela Gris - **Capa** Factory - **Produção** Textual Comunicação 44| 3031-7676 - **Editoração** Andréa Tragueta **CTP e Impressão** Gráfica Regente - **Contato Comercial** Sueli de Andrade 44| 88220928 - ESCREVA-NOS Rua Basilio 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 Felippe - **Conselho do Comércio e Serviços** Presidente Mohamad Ali Awada Sobrinho. *Os anúncios veiculados na Revista ACIM são de responsabilidade dos anunciantes e não expressam a opinião da ACIM - A redação da Revista ACIM obedece ao acordo ortográfico da língua Portuguesa.*

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

FSC MISTO Papel produzido a partir de fontes responsáveis FSC® C107461

COM A COCAMAR, TECNOLOGIA E PRODUTIVIDADE CAMINHAM LADO A LADO



SUPER PRODUTIVIDADE

Por meio do projeto Super Produtividade, investimos em tecnologia para que os produtores rurais aumentem seus ganhos, otimizando a produção de suas lavouras. Afinal, essa é a nossa essência: garantir que o crescimento dos cooperados seja constante.

cocamarcooperativa

WWW.COCAMAR.COM.BR

cocamar

Cooperado e cooperativa crescem juntos

SE VOCÊ GOSTA DE NOVIDADE, **OLHA SÓ QUEM ESTÁ CHEGANDO.**

O Maringá Park já se tornou ponto de encontro de quem gosta de novidades.







E é exatamente pra você que estamos trazendo mais três grandes marcas.

MARINGÁ PARK
VOCÊ FAZ PARTE DISSO TUDO

Av. São Paulo, 1099 - Centro, Maringá - 44 3366.2000 | www.maringapark.com.br

@maringapark /maringapark @mgaparkshopping