



ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

Outubro/2016
Nº 569 - Ano 53
R\$ 5,00

MARINGÁ 2047 : MASTERPLAN
83/9+1

AS ÁREAS DO FUTURO DE MARINGÁ

RELATÓRIO SOCIOECONÔMICO ELABORADO
POR CONSULTORIA COM ATUAÇÃO INTERNACIONAL
APONTA OS SETORES QUE AJUDARÃO A MOVER
A ECONOMIA DA CIDADE NAS PRÓXIMAS DÉCADAS

FAÇA GRADUAÇÃO E PÓS-GRADUAÇÃO A DISTÂNCIA
NO EAD LAUREATE E CRESÇA NA SUA PROFISSÃO
COM UM DIPLOMA COM NOME E SOBRENOME.

CURSOS
AUTORIZADOS
PELO
MEC

CHICO, AUXILIAR. AGORA, FRANCISCO FERRAZ, GERENTE DE LOGÍSTICA.

Cursos a partir de

R\$ 149,00*
POR MÊS

ESTUDE AINDA
ESTE ANO.
NOVAS TURMAS 2016
2º SEMESTRE.

**BOLSAS
DE ATÉ 35%*****

Com o EAD Laureate você faz graduação ou pós-graduação a distância na instituição que conta com mais de um milhão de estudantes em todo o mundo. Além disso, seu diploma terá o nome Laureate e o sobrenome de uma instituição com tradição, que vão fazer toda a diferença na sua carreira.

Inscriva-se gratuitamente**

CAPITAIS: **4004-4280**

DEMAIS REGIÕES: **0800-098-7654**

*Os preços dos cursos variam de acordo com a localização de cada polo.

Consulte os preços dos cursos do polo de sua preferência.

**Consulte as condições dos descontos no site ead.br.

***A bolsa de estudos não é válida para os cursos de R\$ 149,00.

ACESSE JÁ
EAD.BR



E FAÇA PARTE DA
MAIOR REDE DE
UNIVERSIDADES
DO MUNDO.

POLO MARINGÁ

(44) 3123.6000 | 0800.501.6000

AV. ADVOGADO HORÁCIO RACCANELLO FILHO, 5.415

EAD
LAUREATE
INTERNATIONAL UNIVERSITIES

A Universidade
Anhembi Morumbi
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

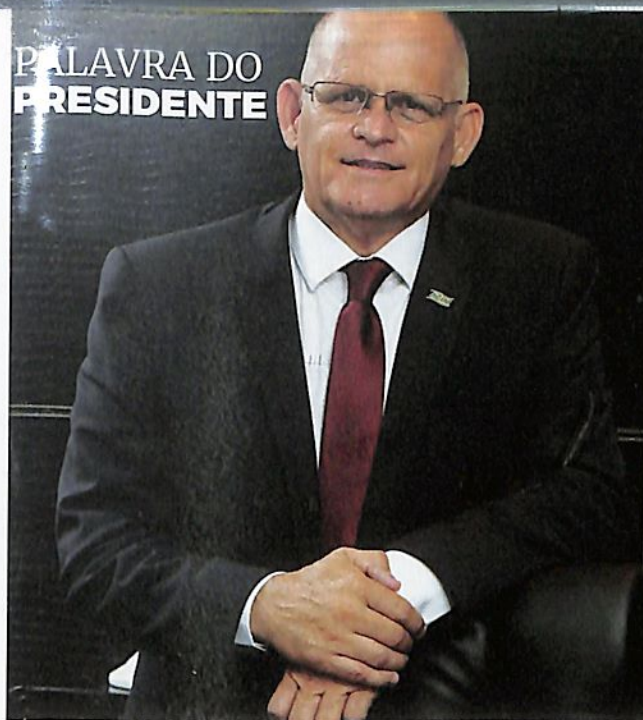
UNIFACS
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

UP Universidade
Potiguar
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

FMU
COMPLEXO EDUCACIONAL

VOCÊ FAZ, SUA CARREIRA DECOLA.

**PALAVRA DO
PRESIDENTE**



ACIM



O futuro em nossas mãos hoje

Uma das marcas de Maringá é o planejamento, que teve início ainda no período de colonização feito por uma companhia inglesa. Deste planejamento surgiram as ruas largas, as reservas florestais no meio da cidade, a arborização. A própria criação do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), 20 anos atrás é fruto de a necessidade da cidade planejar o futuro. Desde então, o Codem, em conjunto com a ACIM, lideranças e outras entidades, elaborou diversos estudos de planejamento como o 'Maringá 2020' e o 'Maringá 2030'.

Agora a cidade está sendo planejada de novo, por meio do Masterplan. A consultoria PwC acaba de concluir o relatório socioeconômico para as próximas décadas de Maringá, que é a primeira etapa do Masterplan. O trabalho dos consultores envolveu a análises de milhares de da-

dos e informações da cidade, comparativo com outros municípios brasileiros, entrevistas e workshops com lideranças. Isso ajudou a detectar as três áreas de futuro de Maringá, com os setores que ajudarão a sustentar a economia local nas próximas décadas. Alguns destes setores já têm grande relevância para a economia local, o que mostra que estamos trabalhando no caminho certo.

Mas ainda há enormes desafios, como ajudar os municípios vizinhos a crescer e se desenvolver junto com Maringá, garantir um ambiente fértil para novos negócios e o surgimento de empreendimentos inovadores. Também será preciso definir como será a equipe de trabalho que fará a gestão e acompanhamento da implantação do Masterplan.

Este trabalho minucioso da PwC só foi possível com a parceria dos empresários,

grandes e pequenos, e de entidades, incluindo a ACIM, que ajudaram a custear a contratação da consultoria. Agora precisamos unir esforços de novo para a segunda etapa do Masterplan, que é a contratação de outra consultoria para elaborar o planejamento urbanístico. Novamente escolheremos outra consultoria com atuação internacional, inclusive já temos propostas e portfólio de escritórios inglês, francês e dinamarquês. Todos com experiências bem-sucedidas neste tipo de planejamento.

Com este trabalho, Maringá com certeza poderá ter um futuro planejado, como tem feito há quase sete décadas. Por isso que o slogan do Masterplan é tão acertado: o futuro de Maringá em nossas mãos, hoje.

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



4 suítes
4 vagas de garagem
211 e 237m² privativos

*Av. Petrônio Portela
Altos do Aclimação*



CONCEPT
DESIGN

3 dormitórios 1 suíte
2 vagas de garagem
84,87m² privativos

Av. São Paulo, 3103



**O ESPAÇO IDEAL, COM O CONFORTO
E A TRANQUILIDADE QUE A SUA
ROTINA PEDE, NA LOCALIZAÇÃO PERFEITA
PARA O SEU RITMO DE VIDA.**



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

Entre o Parque do Ingá
e a Unicesumar



**PROMOÇÃO
ESPECIAL**

**PRONTOS PARA
MORAR**



A Design tem qualidade e inovação em diversos formatos e estilos.
Visite a Expo Design e encontre o apartamento feito para o seu jeito de viver.

Expo
design

Conheça os decorados
dos novos lançamentos

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

VENDAS

f/construtoradesign
construtoradesign.com.br

INGAVILLE
IMÓVEIS

3026 7675

design

3037 9700



ENTREVISTA //



8

“Muitas vezes uma parcela dos jovens parece do senso de urgência. Velocidade é sinal de competência e pressa é sinal de incompetência”. A afirmação é do filósofo Mario Sergio Cortella, que fala também sobre intolerância, liderança e outros temas

REPORTAGEM
DE CAPA //



16

Indústria limpa e de alta tecnologia, serviços de excelência e agrobusiness: são estas as três áreas da ajuda-rão a mover a economia de Maringá nas próximas décadas, segundo o relatório socioeconômico elaborado pela consultoria PwC

MERCADO //



24

Gercino Sátiro Pedro Filho uniu paixão e trabalho abrindo a Confraria da Escala, que vende aeronaves, carros e outras miniaturas; assim como ele, que acabou de fazer novos investimentos no e-commerce, há outros empresários que apostam em lojas especializadas

GASTRONOMIA //



A crise econômica não tem atrapalhado os negócios de Rose Honório, que trabalha como *personal chef* e tem a agenda lotada; outros profissionais que seguiram o mesmo nicho da gastronomia também dizem não ter motivos para reclamar do mercado

TRIBUTOS //



Graças ao programa Nota Paraná, a Rede Feminina de Combate ao Câncer recebeu R\$ 70 mil; segundo a coordenadora de captação de recursos da entidade, Janaina Mantovani, há 180 urnas espalhadas pela cidade para que sejam destinadas notas fiscais sem CPF

SEGURANÇA //



Das cerca de três mil investigações em andamento na Delegacia de Estelionato de Maringá, 20% foram cometidas contra empresas; é para se precaver de estelionatários que Fernando Meurer, da Eletro Maringá, passou a fazer cadastro mais criterioso de clientes



ano 53 edição 569
outubro/2016

nossa capa:
Factory Total



A CASA DO
EMPREENDEDOR
EM MARINGÁ

“Brasileiros não discutiam política, agora discutem”

Para o filósofo e professor, brasileiros passaram a discutir mais assuntos políticos porque nunca tivemos uma democracia tão estável, por outro lado, o debate político trouxe o unilateralismo, que encerra o diálogo

// **Craziela Castilho e Rosângela Gris**

Até pouco tempo o debate político não era tão valorizado pelos brasileiros. Mas o desinteresse e a apatia pelo assunto ficaram no passado. Quem assegura é o filósofo e professor Mario Sergio Cortella, que hoje vê o tema à frente até mesmo do futebol no quesito popularidade. “Isso é uma novidade”, avalia.

Por outro lado, na opinião do educador, a ascensão do debate político despertou um sentimento de intolerância e uma espécie de segregação perigosa e maléfica. Para ele, tal comportamento se deve à inexperiência e imaturidade dos brasileiros em relação ao assunto.

Além de política, Cortella conversou com a Revista ACIM sobre os efeitos da crise econômica, mercado de trabalho e educação, esta última tema de sua palestra na abertura do 19º Congresso de Educação e Cidadania, realizado pelo Sindicato dos Estabelecimentos Particulares de Ensino do Noroeste do Estado do Paraná (Sinepe/NOR-PR), em 19 e 20 de agosto, em Maringá. Confira a entrevista:

A INTOLERÂNCIA RELIGIOSA, POLÍTICA E SOCIAL AUMENTOU OU AO MENOS ESTÁ MENOS VELADA?

Se considerarmos a trajetória da humanidade, a violência não aumentou. Na antiguidade passou-se o fio da espada por diferenças religiosas. Pessoas foram colocadas na fogueira e enforcadas por causa da cor da pele. O que temos hoje é um esclarecimento da intolerância por meio de mecanismos tecnológicos de difusão da intolerância. Hoje é possível que qualquer ‘idiota’ se comunique em larga escala - e com idiotices em larga escala - e seja acolhido por outros idiotas. No caso do Brasil, a intolerância no campo da política se dá porque nunca

tivemos uma democracia tão estável por tanto tempo. Os brasileiros não discutiam política. Por exemplo, se durante uma palestra eu perguntar o nome de cinco jogadores da seleção brasileira de futebol, pouca gente no auditório saberá a resposta, mas se perguntar o nome de cinco juizes do Supremo Tribunal Federal (STF), quase todos saberão. Por outro lado, a ascensão do debate político no país trouxe algo arriscado e perigoso, devido à falta de habilidade nesta área, quando a discussão gira em torno da pergunta ‘de qual lado você está?’. Essa é uma abordagem errada que encerra o diálogo. Isso ocorre porque ainda somos imaturos.

“Nenhum colaborador pode dar um passo além da sua atividade diária e ampliar suas competências se não entender que haverá reciprocidade da empresa por meio de mecanismos de reconhecimento”



Ivan Amorim



QUEM É?

Mario Sergio Cortella

O QUE FAZ?

Filósofo, escritor, professor universitário e palestrante

É DESTAQUE POR?

É mestre e doutor em Educação



AS CRISES ECONÔMICA E POLÍTICA E O FIM DAS OLIMPIADAS DEVEM TRAZER MUDANÇAS PARA O PAÍS?

O gigante adormecido foi cutucado. Estamos aprendendo várias coisas concomitantemente. Não alteram de maneira imediata, por exemplo, as eleições de 2016, porque o aprendizado não é feito às pressas. Mas certamente o Brasil será diferente. Não seremos mais tão ridículos no campo da política, decência, gestão privada e pública como já fomos.

ENTÃO HÁ ESPERANÇA PARA O BRASIL?

Paulo Freire falava que é preciso ter esperança, mas do verbo esperar e não do verbo esperar. Espero que dê certo, espero que resolva, espero que aconteça, isso não é esperança, é espera. É preciso ter esperança ativa. O país deu passos inéditos nos últimos 30 anos nos campos da educação, gestão, estruturação, democracia e economia. Essa turbulência é uma circunstância, não uma sentença a ser executada ou um roteiro sem

possibilidade de final feliz. Depende de nós, da nossa ação e participação como cidadão votante. Sempre digo: 'se não quer lixo na sua cidade, não coloque lixo na urna'. A filosofia diz que só há um erro que é admissível, o erro inédito. Os outros são estupidéz.

EM UM CENÁRIO DE CRISE, QUAL É A IMPORTÂNCIA DE UMA LIDERANÇA EFICIENTE NAS EMPRESAS?

O líder é aquele que, em momentos de crise, dá incentivo e não deixa a equipe desanimar, nem tão pouco se iludir com soluções imediatas. O líder precisa alertar que há turbulência, mas deixar claro que não é algo invencível. O Brasil viveu crises econômicas e políticas mais fortes do que as atuais. O que não tínhamos vivido eram as duas ao mesmo tempo. Neste momento, a liderança precisa de clareza para fazer com que as pessoas tenham esperança ativa. Precisamos tirar de cena a frase: "que horror, alguém tem que fazer alguma coisa". Quem precisa fazer é quem está en-

volvido na crise, e todos estamos.

E COMO MANTER A MOTIVAÇÃO DOS COLABORADORES EM TEMPOS DE ALTO DESEMPREGO E ENXUGAMENTO NO QUADRO DE FUNCIONÁRIOS?

É preciso mostrar que essa situação é transitória, desde que a empresa se prepare para os momentos que virão. Aliás, é na crise que se avalia a competência e a inteligência de alguém. Nadar rio abaixo é fácil, o difícil é nadar rio acima.

O MERCADO EXIGE MULTIFUNCIONALIDADE DOS COLABORADORES. ATÉ QUE PONTO A PRESSÃO PARA DESEMPENHAR VÁRIAS ATIVIDADES É SAUDÁVEL?

É uma via de mão dupla. Nenhum colaborador pode dar um passo além da sua atividade diária e ampliar suas competências se não entender que haverá reciprocidade da empresa por meio de mecanismos de reconhecimento. A multifuncionalidade ou capacidade de multita-

refa só será procurada pelo empregado se a empresa investir nele e amparar suas necessidades.

EM UMA ENTREVISTA RECENTE O SENHOR DISSE QUE HOJE O JOVEM NÃO QUER SER MAIS UM NA EMPRESA, QUER DEIXAR UM LEGADO. ELES ESTÃO SENDO BEM-SUCEDIDOS NESSA PROPOSTA?

Uma parte está sendo bem-sucedida, embora ainda não seja possível fazer uma avaliação precisa dessa trajetória por ela estar no início. O que sabemos é que há muitas *startups* bem-sucedidas atuando em campos que não visam apenas lucro econômico, mas também lucro social. Diria que há grande chance dessa perspectiva deixar um legado.

NESSE CAMINHO TRAÇADO PELOS JOVENS HÁ ESPAÇO PARA RESILIÊNCIA E PACIÊNCIA PARA ASCENDER NA CARREIRA?

Muitas vezes, em função de tecnologias altamente instantâneas, marcada pela conectividade e simultaneidade, uma parcela dos jovens parece do senso de urgência, que é necessário, porém, às vezes beira à pressa. Há diferença entre ser veloz e apressado. Velocidade é sinal de competência e pressa é sinal de incompetência. Por isso, a paciência precisa ser trabalhada com a estruturação de metas e prazos.

AINDA EXISTE CONFUSÃO ENTRE EDUCAÇÃO E ESCOLARIZAÇÃO?

A confusão ainda é imensa. A escola faz a escolarização e, evidentemente, a escolarização é parte da educação, porém, não toda ela. A responsabilidade pela educação é da família de maneira direta. Obviamente que uma escola inteligente não abandona os pais nesta tarefa e atua na



“

Muitas vezes, em função de tecnologias altamente instantâneas, uma parcela dos jovens parece do senso de urgência, que é necessário, porém, às vezes beira à pressa. Há diferença entre ser veloz e apressado. Velocidade é sinal de competência e pressa é sinal de incompetência

formação do cidadão, mas não tem poder de fazê-la por si mesmo. A mídia, a família, as igrejas, o lazer e os clubes também influenciam. A escola tem uma eficácia maior porque é organizada, deliberada com tempos e modos para fazê-lo, mas não tem exclusividade e nem potência. Paulo Freire dizia que “não é a escola que vai mudar o mundo, embora sem a escola o mundo não mude”.

NAS OLIMPIADAS DO RIO O COMPORTAMENTO DA TORCIDA BRASILEIRA FOI CRITICADO POR ESTRANGEIROS E PELO COMITÊ OLÍMPICO PELO BARULHO, GRITOS E VAIAS. ESSE COMPORTAMENTO É UMA DEMONSTRAÇÃO DE FALTA DE EDUCAÇÃO OU FRUTO DA ESPONTANEIDADE DO BRASILEIRO?

O que faltou ao brasileiro nas Olimpíadas foi um modo de educação chamado etiqueta. Isto é, etiqueta em relação à conduta em algumas modalidades esportivas que exigem silêncio para a prática e com as quais não estamos familiarizados. Foi a primeira vez que o Brasil sediou um torneio dessa dimensão, com a presença de tantas nacionalidades. É importante lembrar que a nossa referência é o futebol, esporte de disputa intensa e grandes rivalidades. No futebol são aceitáveis xingamentos ao juiz e ao time adversário.

AS REDES SOCIAIS MUDARAM AS RELAÇÕES HUMANAS PARA MELHOR OU PIOR?

Depende do que entendemos como pior e melhor. Por exemplo, as redes sociais adensaram os contatos, favoreceram as comunicações, mas rarefizeram a capacidade de proximidade. Hoje as pessoas têm uma virtualidade tão expressiva que se perdeu um pouco do afeto intrínseco à convivência. É muito mais usual que alguém envie uma mensagem de parabéns do que procure a pessoa para abraçá-la. Eu adoro encontrar meus netos pelo Skype, mas não substitui o abraço, o aroma e o beijo estalado. As redes sociais trouxeram vantagens e desvantagens, assim como o carro, o avião e a televisão. Há um caráter múltiplo, nada é só uma única coisa.



*Faça a diferença no
Natal da sua equipe.
Presenteie com liberdade de escolha!*



**Conheça os cartões presente da Cooper Card!
Acesse www.coopernatal.com.br.**

Quer saber mais? Entre em contato com um consultor Cooper Card.
Telefone: **0800 200 6263 | 44 3220 5400**
E-mail: sejacliente@coopercard.com.br.



Leia o QR Code através de um App instalado em seu smartphone e conheça o Hotsite da Campanha.



APRENDIZAGEM PROFISSIONAL PARA JOVENS

Em quatro anos de atuação o Instituto de Aprendizagem Profissional Maringá (Inamare) é considerado referência no programa Jovem Aprendiz em Maringá e região. A organização, sem fins lucrativos, objetiva promover a aprendizagem profissional para adolescentes e jovens, integrando aprendizes, empresas, instituições formadoras e qualificadoras e órgãos públicos.

Para isso, presta orientações às empresas sobre o cumprimento da cota-aprendizagem; atende adolescentes, jovens e pais para esclarecer o programa e os requisitos legais; disponibiliza banco de cadastro dos jovens aprendizes no site; orienta instituições formadoras (Sistema S ou entidades); e acompanha o cumprimento das cotas-aprendizagem e contratos em Maringá, Marialva, Mandaguari, Nova Esperança, Paranavaí, Paranaity e Sarandi.

Mais informações pelo telefone (44) 3026-4233 ou pelo www.imanare.org.br. O Inamare fica na avenida XV de Novembro, 1.058, Edifício Isabela, 2º andar, sala 202.

CAMICADO INAUGURA LOJA

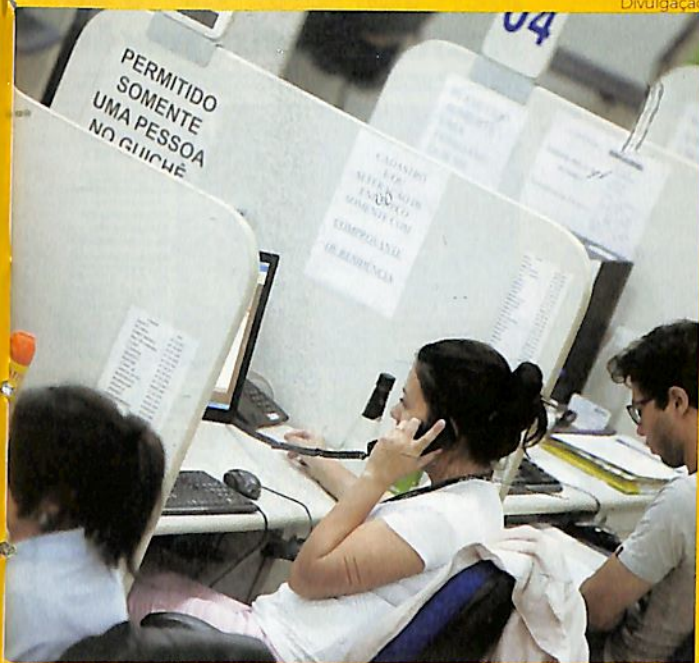
A Camicado está investindo R\$ 1,7 milhão para inaugurar a primeira loja na cidade, no terceiro piso do Maringá Park Shopping Center - será a 85ª unidade da rede. Com área de vendas de 520 metros quadrados, a unidade seguirá o novo layout, com melhor circulação, iluminação e exposição de produtos de acordo com o estilo de vida. A loja será uma das poucas com 'espaço gourmet', um ambiente criado para a oferta de aulas e oficinas gastronômicas gratuitas, com cozinha funcional para preparação de receitas por chefs e convidados. A inauguração está marcada para 30 de novembro. A Camicado comercializa artigos de decoração, utensílios de cozinha e domésticos, eletroportáteis, cama, mesa e banho.

APLICATIVO PARA PRESTADORES DE SERVIÇOS

Há pouco mais de um mês, o www.ihagora.com.br entrou no ar e convida prestadores de serviços a preencher cadastro para compor o banco de dados do aplicativo. De acordo com o jornalista Octávio Rossi, idealizador e desenvolvedor do projeto, até o início de dezembro o aplicativo será disponibilizado gratuitamente para os sistemas móveis Android, iOS e Windows Phone. "O objetivo é que as pessoas encontrem de maneira fácil e rápida o profissional que precisam", afirma. Podem se cadastrar prestadores de serviços das mais diversas áreas, como marceneiro, babá, cuidador de idosos, passeador de cães, profissionais da beleza e jardineiros. O aplicativo funcionará por geolocalização e, numa primeira etapa, atenderá somente o público de Maringá e região, mas a expectativa é expandir o atendimento para outras cidades do Paraná.

SERVIÇO GRATUITO NA AGÊNCIA DO TRABALHADOR

Divulgação



Mantida pelo município em convênio com o Ministério do Trabalho e Previdência Social, a Agência do Trabalhador de Maringá oferece serviço público e gratuito não só para trabalhadores, mas para empregadores. Pelo serviço de intermediação de mão de obra, a agência facilita o processo de recrutamento, porque conta com um banco de dados detalhado de milhares de candidatos que se cadastram gratuitamente todos os meses. Entre as etapas do serviço de intermediação estão o registro do empregador para posterior captação e disponibilização de vagas. O passo seguinte são o cruzamento do perfil de trabalhadores com o das vagas abertas, convocação para pré-seleção e encaminhamento para realização da entrevista. Vale lembrar que a agência disponibiliza às empresas, sem custo, salas para entrevista em grupo ou individual. Outro serviço ofertado gratuitamente, às empresas, é o de consultoria sobre 'Empregabilidade de pessoas com deficiência': com orientação e conscientização. A agência tem cadastrados trabalhadores com deficiência, público que recebe atendimento especializado. Para mais informações, o telefone é o (44) 3309-5000.

DECORARTE

Decoração com Estilo

O seu natal com mais luz e estilo, tudo isso em um só lugar!



Árvores - Luzes - Arranjos - Guirlandas Presépios - Decoração de empresas e condomínios



Av. XV de Novembro, 1058 - Fone 44 3222-9682 - Centro - Maringá - PR

www.decorartedecoracoes.com.br  [decorartemaringa](https://www.facebook.com/decorartemaringa) 

METRO CIRCULA EM MARINGÁ

O Metro Jornal, empreendimento do Grupo JMalucelli, começou a circular em 28 de setembro em Maringá. O lançamento da publicação ocorreu na noite anterior ao início da circulação e reuniu centenas de pessoas, entre autoridades e convidados, na sede da TV Maringá. Estiveram presentes no evento o fundador do Grupo JMalucelli, Joel Malucelli, o diretor geral da JMalucelli Comunicação, Vicente Malucelli, e o presidente do Metro Brasil, Cláudio Bianchini.

O Metro é maior periódico do planeta e um case de sucesso na mídia impressa mundial, com circulação em 120 cidades de 23 países. Em Maringá, o jornal estreou com uma tiragem de 10 mil exemplares, entregues gratuitamente em 12 pontos da cidade de segunda à sexta-feira.



CINESYSTEM LISTA AÇÕES NA BOLSA

A rede paranaense Cinesystem, com sede em Maringá e 142 salas de cinema espalhadas em todo o Brasil, entrou para a BM&FBovespa, na categoria de acesso Bovespa Mais. Atualmente, a empresa conta com um aporte financeiro de R\$ 40 milhões concedidos, em 2014, pela gestora brasileira de fundos Private Equity Status e do fundo americano Hamilton Lane. A empresa tem até sete anos para fazer a primeira oferta de ações e atingir o mínimo de 25% de ações em circulação. Para isso, deve elevar seus padrões de governança corporativa e divulgar balanços financeiros e informações relevantes ao mercado para aumentar a visibilidade e transparência do negócio.



REGIONAL DE MARINGÁ DA ADVB

O vice-reitor da Unicesumar, Wilson Matos Filho, assumiu em 20 de setembro a Regional de Maringá da Associação dos Dirigentes de Venda e Marketing do Paraná (ADVB-PR). A solenidade de posse contou com a presença de autoridades e empresários do setor comercial e empresarial. A ocasião também foi marcada pela realização da primeira edição do Estrela ADVB, com a palestra 'Estratégias de venda', conduzida pelo vice-presidente da ADVB-PR, Adriano Lunardon, que, durante sua apresentação, ressaltou a importância da ampliação de polos da entidade. "Maringá é uma cidade importante no Paraná e vai fortalecer nossas ações em auxílio à economia local".

A ADVB-PR existe há 51 anos e atua com foco no desenvolvimento de profissionais e de empresas na área de Marketing, Vendas, Comunicação e Gestão Empresarial. Para isso, a associação incentiva a atualização, a qualificação e o aperfeiçoamento por meio de intercâmbio de conhecimento, experiências e ideias entre associados e profissionais de expressão nacional e internacional.

A Regional de Maringá está instalada temporariamente na Unicesumar e, de acordo com Matos Filho, um dos objetivos da gestão é aproximar as relações com a unidade de Curitiba. "A ADVB é uma das entidades mais antigas da área e tem muito a nos ensinar. Vamos estreitar relações com a diretoria da capital e tenho certeza que trazendo ações, palestras e prêmios de boas práticas, vamos colaborar com os empresários da nossa região para que obtenham mais eficiência e competitividade".



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
R\$ 47,96*

Funcionário
R\$ 47,96*
+ coparticipação

Saiba mais em
unimedproempresa.com.br



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

ANS - n.º 371254

*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.

As áreas econômicas



Ricardo Mattiello

Depois de dez meses de trabalho, do envolvimento de dezenas de lideranças e de dez consultores da PwC, o relatório socioeconômico é finalizado e aponta os setores que ajudarão a mover a economia local
// Giovana Campanha e Rosângela Gris

Quais as áreas do futuro da economia de Maringá? E o que a cidade precisa fazer para continuar tendo uma economia que cresceu nos últimos anos em patamar semelhante à China? Para responder a estas perguntas, é preciso planejar o futuro. E é isto que está sendo feito com a contratação de consultorias para elaborar o Masterplan. A primeira etapa acaba de ser concluída, com a entrega oficial em 6 de outubro do plano estratégico socioeconômico para a cidade de Maringá que aponta o futuro da economia local. Na segunda etapa outra consultoria de atuação internacional será contratada para, com base neste relatório socioeconômico, definir o planejamento físico-territorial até 2047, quando Maringá completará cem anos. Afinal, a cidade que nasceu planejada das mãos de um urbanista, quase sete décadas atrás, e que teve a colonização planejada por uma companhia inglesa, quer continuar crescendo de forma ordenada gerando renda aos seus habitantes.

do futuro de Maringá



Foi preciso um longo trabalho para ajudar a definir as áreas de futuro de Maringá. O primeiro passo foi contratar a PwC, consultoria com atuação em mais de 150 países, após lideranças terem feito uma análise criteriosa de quem conduziria este estudo. Eis que após dez meses de trabalho, do envolvimento de dez consultores sênior da empresa, incluindo o líder global de cidades da PwC, o egípcio Hazem Galal, e um profundo estudo de números, projeções e de entrevistas feitas junto às lideranças públicas e privadas maringaenses, foram definidas três áreas propulsoras da economia local no futuro. Os consultores fizeram mais de 30 entrevistas individuais, registraram a presença de cerca de 180 empresários e lideranças nos workshops setoriais e analisaram mais de três mil indica-

dores econômicos e sociais.

Sim, e antes que o leitor pule o texto para saber quais são estas áreas, eis as respostas: indústria limpa e de alta tecnologia, serviços de excelência e agrobusiness, para os quais foram elencados dez setores econômicos. Para chegar a estas respostas, os consultores da PwC analisaram os documentos 'Maringá 2020' e 'Maringá 2030', elaborados pelo Codem; o estudo do planejamento do Parque Tecnológico de Maringá da Fundação Certi; as vocações de Maringá, o que significou estudar a história da cidade, composição detalhada do Produto Interno Bruto (PIB) entre 2009 e 2014, e o que cada setor representa para a economia em relação a emprego, impostos e volume de negócios.

Depois, os consultores da PwC recorreram à técnica de *data analytics* para analisar o estágio de desenvolvimento de Maringá e compará-la aos 5,5 mil municípios brasileiros, com base em mais de 2,5 mil indicadores sociais e econômicos. De acordo com o estudo, Maringá encontra-se em elevado nível de desenvolvimento, na escala três, ou seja, é um centro urbano consolidado – o nível um é o de megalópole, ocupado no Brasil pelas capitais de São Paulo e Rio de Janeiro, e o nível dois é o de metrópole desenvolvida, a exemplo de Belo Horizonte e Curitiba.

CENTRO URBANO CONSOLIDADO

Mas o que significa ser um centro urbano consolidado? São municípios com acentuado desenvolvimento autônomo, atividades industriais de pequeno e médio porte, alto padrão de vida, infraestrutura urbana desenvolvida, estrutura de serviços e consumo desenvolvida, composição familiar madura e reduzida, estrutura agropecuária de exportação e estrutura básica público-financeira. "São cidades, em geral, sem os grandes problemas das megalópoles, como trânsito caótico, crescimento desordenado e favelização. Maringá tem a oportunidade de garantir que a sociedade se desenvolva de forma homogênea, sem criar grandes problemas sociais", aponta o sócio da PwC Brasil e responsável pelo estudo, Jerri Ribeiro.

Junto com Maringá, estão classificadas como centro urbano consolidado outros 41 municípios, como a vizinha Londrina, as cidades gaúchas de Caxias do Sul e Pelotas, a paulista Ribeirão Preto e a capital do Pará, Belém.

Para Ribeiro, Maringá tem uma grande vantagem nesta lista: é a única que tem em seu entorno municípios com bom nível de desenvolvimento e numa boa escala, ou seja, Sarandi, Marialva, Paiçandu, Mandaguari e Mandaguçu estão na escala cinco, o que significa que são núcleos regionais: também estão crescendo, têm boa rede de serviços e têm habitantes que recorrem a Ma-



// Salários deverão ser mais atrativos

"A atração e o desenvolvimento de mão de obra qualificada são prioritários para a economia da cidade", reforça o sócio da PwC Brasil, Jerri Ribeiro

Daniel Derevecki

ringá para consumir serviços mais sofisticados.

Aliás, entre os desafios apontados pela PwC para as próximas décadas está justamente elevar o padrão de vida médio da população, que já é bastante alto, o que se conquista por meio do aumento da qualificação profissional, maiores salários e um grau de consumo mais sofisticado, daí a importância dos nossos municípios vizinhos 'caminharem' em sintonia. Para resolver esta equação de continuar elevando o padrão de vida, a cidade precisará continuar criando novos negócios na área de serviços e em sintonia com os desafios tecnológicos, investir mais em formação de nível técnico e reter profissionais graduados - o estudo da PwC revelou que um contingente importante de profissionais formados busca salários mais atrativos

em outros centros urbanos ou metrópoles. "A atração e o desenvolvimento de mão de obra qualificada são prioritários para a economia da cidade", reforça Ribeiro.

MEGATENDÊNCIAS

A escolha das três áreas do futuro de Maringá também levou em consideração as cinco megatendências que transformarão a sociedade, meio ambiente e os negócios até 2030, segundo estudo global da PwC. São elas: avanços tecnológicos (modelos de negócios alternativos, tecnologia como problema e solução), mudanças climáticas e escassez de recursos (o que inclui a tensão global sobre uso e gestão de recursos naturais), mudanças demográficas (como a emergência de uma nova classe média e a ruptura com os modelos tradicionais de emprego), desloca-

mento do poder econômico global (o que inclui o rearranjo de acordos comerciais globais e infraestrutura como base de vantagem competitiva) e urbanização acelerada (modelo de gestão de cidades se aproximando de parâmetros empresariais, sustentabilidade se incorporando à gestão de cidades etc).

Os números ajudam a entender o impacto destas tendências na economia e nos negócios. Se em 2010, em média, havia 1,8 dispositivo eletrônico conectado, como celular e tablet, por pessoa no mundo, dez anos depois, em 2020, este número deverá subir para 6,58 por pessoa.

O envelhecimento da população, que é uma das mudanças demográficas, também trará grandes impactos aos negócios. No Brasil, a estimativa é que até 2030, 17% da população tenha mais de 60 anos.

As três áreas do futuro

1 INDÚSTRIA LIMPA E DE ALTA TECNOLOGIA



Moda e Design



Química



Biotecnologia



Farmacologia



Aeronáutica

2 SERVIÇOS DE EXCELÊNCIA



Tecnologia da informação



Health care



Educação



Serviços financeiros e seguros



3 AGROBUSINESS

O que a sociedade quer para o futuro?

OS PRINCÍPIOS MAGNOS ESTABELECIDOS PARA MARINGÁ

- 1 Qualidade de vida
- 2 Renda equânime
- 3 Ambientalmente sustentável
- 4 Excelência em serviços
- 5 Cidade segura e moderna
- 6 Elevados níveis de emprego e renda
- 7 Exportadora de produtos de alta tecnologia
- 8 Reconhecida internacionalmente (empresas globais)

Como serão as cidades do futuro, segundo a PwC



Sustentável



Centrada no cidadão



Economia vibrante



Responsiva



Serviços acessíveis



Planejada



Resiliente



Bem governada

// Preparação para o futuro

"Até quando vamos ser competitivos apenas exportando commodities?", questiona Wilson Yabiku



Walter Fernandes

No mundo, em 1950, 8% da população tinha mais de 60 anos, número que saltou para 10% em 2000 e deverá ser 21% em 2050. Daí outro motivo para Maringá implementar iniciativas para ajudar a reter os jovens profissionais.

MATRIZES ECONÔMICAS

No relatório do planejamento socioeconômico, dentro das três áreas propulsoras para o futuro, foram estabelecidos dez setores potenciais, alguns inclusive têm grande relevância para a economia atual. Na área de indústria limpa e alta tecnologia têm grande potencial os setores de moda e design; química; biotecnologia; farmacologia; e aeronáutico. Na área de serviços de excelência, os destaques das próximas décadas deverão ser tecnologia da informação; serviços da saúde (*health care*); educação; serviços finan-

ceiros e seguros. E outro grande setor potencial será a cadeia de valor do agronegócio. "Isso não significa que outros setores não terão relevância para a economia local, mas as áreas de futuro foram indicadas por estarem em sintonia com a vocação econômica da cidade, com as megatendências mundiais e alinhadas à visão da sociedade civil para o futuro da cidade, o que vai implicar em fazer escolhas sobre onde investir no futuro", reforça Ribeiro.

O relatório mostra, por exemplo, que no setor de fármacos é possível investir na produção de medicamentos, vacinas animais, entre outros, trazendo uma contextualização do mercado atual e oportunidades de consumo e exportação, dados sobre importação de medicamentos, transferência de tecnologia de laboratórios privados para públicos aprovados pelo Ministério da Saúde,

aponta também as ameaças para quem quer ingressar neste mercado e as análises de potencialidades. Informações e contextualizações semelhantes são feitas para outros setores que fazem parte das três áreas de futuro de Maringá.

IMPLANTAÇÃO

A PwC propõe, no relatório socioeconômico, uma governança para o acompanhamento e implantação dos planos de ação. A ideia é que as câmaras técnicas do Codem tenham um papel importante neste processo, bem como a secretaria executiva do conselho de desenvolvimento. Assim, estas câmaras nas áreas da saúde, educação, tecnologia, entre outras, podem acompanhar as macrodiretrizes, indicadores, metas e projetos.

A consultoria sugere que a implantação dos projetos esteja ali-

// Planejamento das cidades vizinhas

"Se não olharmos o conjunto, teremos dois tipos de pessoas: as que não têm onde morar e as que têm medo de sair de casa", diz o presidente do Codem, Edson Cardoso

Walter Fernandes



nhada aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), da Organização das Nações Unidas (ONU), definidos para combater os principais desafios econômicos, sociais e ambientais do mundo – são 17 objetivos e mais de cem metas. "A estrutura dos ODS pode ser uma excelente referência e taxonomia para os futuros indicadores do Masterplan, que trará não apenas o alinhamento de Maringá com os objetivos da ONU e de organizações multilaterais (exemplo o Banco Mundial), como também um ponto em comum para conectar as câmaras técnicas com esse plano", aponta o relatório.

A PwC propõe ainda uma estrutura de PMO (*Project Management Office*), uma equipe para definir e manter os padrões de gerenciamento de projetos. De acordo com pesquisa global da consultoria em 2012, 86% dos projetos falham em

orçamento, cronograma, escopo, qualidade de entrega e benefícios à organização. Pela proposta apresentada, serão estabelecidas regras/responsabilidades para os *stakeholders-chave* (partes interessadas), garantindo que os envolvidos estejam engajados no trabalho de forma ágil e eficaz, com foco nas prioridades. Agora Codem e ACIM definirão como será o acompanhamento e implementação do estudo e se será adotado o modelo de governança sugerido no documento.

PLANEJADA DESDE A FUNDAÇÃO

Esta não é a primeira vez que Maringá volta o seu olhar para o futuro. A cidade de avenidas largas e arborizadas surgiu de um máster planejamento. Depois disso foram elaborados documentos com análises e perspectivas para 2020 e 2030. Agora o foco é 2047, ano do centenário de Maringá.

"Maringá nasceu planejada, mas ao longo do tempo sofreu as transformações comuns a qualquer cidade que afetaram a parte urbanística e o equilíbrio social. É hora de resgatar esse equilíbrio por meio do Masterplan para manter a qualidade de vida e preparar a cidade para o futuro", diz o presidente do Codem, Edson Cardoso.

O presidente do Comitê Gestor do Masterplan, Wilson Yabiku, explica que o estudo socioeconômico elaborado pela PwC vai muito além do apontamento de setores econômicos a ser explorados. Ele traça o diagnóstico e as tendências mundiais para as áreas-referências no município e alerta para possíveis ameaças à competitividade. "Estamos falando em médio e longo prazos. Então precisamos lembrar que há negócios que podem ficar inviáveis se não se prepararem para o futuro. O setor de confec-

ção, por exemplo, precisou reagir à invasão chinesa com investimentos em moda. Dentro do próprio agronegócio muita coisa precisa ser reinventada. Até quando vamos ser competitivos apenas exportando *commodities*? Não podemos perder competitividade”, ressalta Yabiku.

E parte disso passa por investimentos e pelo fortalecimento das universidades locais. De acordo com os dois representantes da sociedade civil organizada, será da academia as incumbências de preparar profissionais, desenvolver tecnologias e laboratórios para dar suporte e preparar o mercado para diversas atividades, sejam elas referências ou novas tendências no município.

ALÉM DOS LIMITES

Entre as tendências apontadas pelo Masterplan está a necessidade de olhar além das divisas geográficas. Para ter êxito, o projeto de desenvolvimento precisa alcançar as cidades conurbadas visando ao equilíbrio social da região. “Não existe felicidade em Maringá se houver infelicidade em Sarandi e Paiçandu. E se não olharmos o conjunto, em breve teremos dois tipos de pessoas: as que não têm onde morar e as que têm medo de sair de casa”, pondera Cardoso.

Também é preciso estabelecer equilíbrio social dentro dos limites do município por meio do zoneamento urbano. Hoje, segundo Yabiku, há um desequilíbrio entre os bairros de Maringá que impede o acesso à segurança, transporte público, lazer, educação e saúde de forma igual a todos os cidadãos. “No centro da cidade tudo se viabiliza dada à concentração de pessoas. Já nos bairros mais distantes a realidade é outra. Os moradores reclamam da falta de escola e creche, de bons empregos, da demora do ônibus. E como todos os cidadãos têm direito a isso, o Masterplan

propõe o equilíbrio por meio de um modelo de adensamento mais moderno, com moradias e áreas de lazer, e que cria condições para a instalação de empresas na região e a geração de empregos de alto valor”, defende o presidente do Comitê Gestor.

O reitor da Unicesumar, Wilson de Matos Silva, que integra o comitê do Masterplan, lembra que o espírito associativista e a necessidade de planejamento tiveram início na colonização de Maringá. “A companhia colonizadora fez uma revisão da forma de loteamento e projetou a cidade para ter 100 mil habitantes, com rotatórias nos principais entroncamentos, três reservas florestais de 50 mil hectares cada e ruas largas. Tudo isso contribuiu para a qualidade de vida. E esta visão colaborativista dos moradores é devido ao modelo de loteamento da colonização. Os lotes tinham três, cinco ou dez alqueires, que foram ocupados por pessoas com visão empreendedora e destemidas, já que vieram para cá não apenas para ter lucros, mas para constituir suas famílias e trabalhar. Como as propriedades eram pequenas, necessitavam do trabalho do dono e de poucos trabalhadores, o que contribuiu para esta visão colaborativista e crescimento uniforme. Queremos garantir esta visão de futuro e planejamento para as próximas gerações”.

AVAL DE PESO

Em qualquer lugar, o crescimento e desenvolvimento de uma cidade estão atrelados a investimentos públicos e privados. No caso do segundo, cabe ao município criar condições e diferenciais para atraí-los. Tanto Yabiku quanto Cardoso acreditam que a contratação da PwC coloca Maringá em posição de vantagem para se ‘vender’ lá fora.

“Hoje temos um documento com a assinatura de um escritório com

credibilidade no mundo dizendo que Maringá é competitiva, tem pessoas capacitadas e está em uma região geográfica favorável. Essas vantagens competitivas certamente serão entendidas por investidores internacionais. No mercado é preciso mostrar condição vantajosa de negócio, caso contrário o investidor não vem”, diz o presidente do Comitê.

“Na prática temos em mãos uma ferramenta que vai ser pública apontando que em Maringá temos indicadores de desenvolvimento econômico que orientam a aplicação de dinheiro. E também mostra que a cidade sabe para onde vai, o que quer e como fazer para chegar lá. Isso traz confiança”, resume Cardoso.

SEGUNDA FASE

Encerrado o trabalho de elaboração do relatório socioeconômico, ACIM e Codem buscam agora parceiros para custear a contratação da segunda consultoria. O estudo da PwC foi pago por grandes e pequenos empresários, como taxistas, hotéis, restaurantes, empresas de comunicação, de aluguel de carro e estacionamento – quem não pode comprar cota de participação, doou serviços, como diárias de hotéis ou refeições para os técnicos que vieram a Maringá coletar informações.

O segundo estudo será o urbanístico (físico-territorial), que apontará os caminhos para a cidade continuar crescendo de forma ordenada, com locais para instalação de espaços públicos, moradias, indústrias, entre outros. Este estudo planejará sete capitais para a construção do futuro de Maringá: econômico; intelectual; social; ambiental, cultural e lazer; infraestrutura e acessibilidade; institucional; imagem e identidade. É para elaborar este planejamento que será necessário, novamente, união de esforços e recursos.



A gente vê
Saúde
em tudo

ANS - nº 34818-0

Nação

Compare e mude
para o Santa Rita Saúde



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

Ligue 44 3028 2000

Acesse santaritasaude.com.br

 **SANTA RITA[®]**
SAÚDE

O plano para uma vida melhor.

Negócios, literalmente, nas alturas

São vários os adeptos do aeromodelismo (e também de automodelismo), setor que conta com boas lojas na cidade; e por falar em negócios que 'caem do céu', os drones estão ajudando o mercado da fotografia e audiovisual
//por Wilame Prado

Walter Fernandes



// Contrabandeados atropalham

Gercino Sátiro Pedro Filho, da Confraria da Escala: além da loja física, ele fez novos investimentos no e-commerce

Para muita gente, não basta apenas viajar no ar ou na terra: é preciso construir aeronaves e carros, saber consertá-los e, claro, também guiá-los. Isso tudo sem necessariamente ser um engenheiro, piloto ou mecânico. *Hobby* para uns e meio de vida para outros, o modelismo é a reprodução, em escala reduzida, de produtos ou ambientes, com riqueza de detalhes.

Em Maringá, os adeptos de aeromodelismo se reúnem aos finais de semana no antigo aeroporto, que fica na avenida Gastão Vidigal, em loteamentos novos e em algumas associações. O importante é que haja céu de brigadeiro e espaço seguro para que os miniaviões possam voar, manobrar e decolar sem risco para as pessoas e também para os equipamentos do modelismo.

A cidade oferece algumas opções comerciais para que os adeptos possam adquirir, além de peças e serviços, aeronaves, carros, helicópteros e outras miniaturas. Na Confraria da Escala, o empresário Gercino Sátiro Pedro Filho uniu paixão e trabalho - a Confraria é também referência no e-commerce. "O nome foi pensado no sentido de reunir grupos de amigos, em favor ao modelismo, e acrescentado a palavra 'Escala' por ser um vínculo comum entre todos os segmentos", explica Pedro Filho, que abriu a loja em 2012 e, no mês passado, fez investimentos importantes no site para priorizar a venda pela internet.

Aos que desejam aderir à prática, o empresário revela que para começar a 'brincar', é preciso desembolsar entre R\$ 1,4 mil e R\$ 2,4 mil em um modelo de avião ou carro. E com boas práticas e seguindo as instruções do fornecedor, os gastos com substituição



Walter Fernandes

// De 700 a R\$ 20 mil

Vanderli Schulz, da Hobby Fly, recebe em sua loja clientes de todas as classes sociais

de peças e baterias são pequenos quando comparados à aquisição do modelo. "As peças que normalmente precisam ser substituídas com o tempo são baratas: hélices possuem o preço médio de R\$ 60, rodas para os automodelos têm preço de R\$ 22 o par, e bolhas (carrocerias dos carros para pintar) têm valor médio de R\$ 75. No plastimodelismo temos o consumo comum de tintas, que custam R\$ 22", revela.

Para o empresário Vanderli Schulz, da Hobby Fly –loja maringense também especializada no aeromodelismo e outras vertentes do modelismo –, o mercado na cidade vive uma expansão, independentemente da crise nacional. Ele conta que, na loja, o público é

variado. "São pessoas que gostam e são apaixonadas por avião e carro, de todos os níveis sociais", comenta.

A depender do bolso do praticante, é possível gastar bastante dinheiro com a paixão pelos pequenos aviões ou carrinhos. "Temos aeromodelos ou automodelos a partir de R\$ 700, chegando a R\$ 20 mil. Depende do que o cliente quer: se for elétrico é um valor, se for à combustão, é outro valor."

PAIXÃO NÃO TEM PREÇO

Há 25 anos, o electricista e instalador de ar-condicionado Gilberto Balan foi 'contaminado' pelo modelismo. De dois anos para cá, o hobby de fim de semana se trans-

formou em mais uma atividade profissional. Hoje, ele constrói aeromodelos das mais diversas formas, cores e tamanhos.

São em média 12 horas diárias dedicadas à fabricação e manutenção das aeronaves. "Não dá para descrever a sensação de ser um aeromodelista. É voar com os pés no chão. Hoje, em Maringá, tem muita gente 'voando'. É um hobby para todas as classes, mas tem gente que chega a investir R\$ 40 mil nesta 'brincadeira'", comenta Balan, que revela ter ambições com vários pés de altura: "meu sonho ainda é construir um avião experimental e voar com ele."

Schulz, da Hobby Fly, também diz acreditar que o modelismo só

tem a crescer, pois lida com sonhos e paixões, numa atividade prazerosa. Pedro Filho, da Confraria da Escala, diz perceber dois pontos em comum entre os adeptos do modelismo: um eminente espírito de competitividade e um senso de cooperativismo. "Noto que compartilhamos um certo sentimento de competitividade, sempre buscando um carro mais veloz e estável, um avião mais preciso nas manobras, um plastimodelo mais realista. Porém, no modelismo, o sentimento de competitividade não é excludente, muito pelo contrário. São visíveis as ações dos confrades modelistas de ajuda aos demais",

opina.

Para ele, o modelismo ainda pode crescer muito no Brasil, se comparado a outros países, porque não existe uma questão cultural envolvendo a prática que pode fazer bem para públicos de qualquer idade. "No mercado europeu e asiático é comum as crianças serem apresentadas ao modelismo pelos pais. Outro fator que inibe mais investimentos por parte dos fornecedores é a grande quantidade de produtos contrabandeados que são livremente ofertados, e que terminam causando danos aos modelistas por não disponibilizarem suporte e peças de reposição."

Walter Fernandes



// Paixão de 25 anos

O hobby deu lugar à profissão: Gilberto Balan constrói aeromodelos e planeja construir um avião experimental

DRONES, OS PEQUENOS NOTÁVEIS

Graças a um drone, o último habitante de Podentinhos (aldeia distante do município português de Penela) passou a receber ajuda alimentar desde o mês passado, em um projeto experimental para criar redes de drones que façam entregas.

O drone - veículo aéreo não tripulado e controlado a distância por meios eletrônicos ou computacionais - foi inventado para fins militares, para que se pudesse evitar mortes de combatentes em operações aéreas com alta periculosidade. Tornou-se um mercado e hoje, no Brasil, é comum encontrar empresas especializadas em imagens aéreas registradas graças aos drones.

O publicitário Raony Piratello enxergou longe o céu de possibilidades envolvendo o aviãozinho que não necessita de piloto e o mercado publicitário. Há um ano, ele investiu em equipamentos de ponta e, com uma equipe enxuta, toca os negócios da Yes Drone Fotografia e Vídeo Aéreos.

A grande vantagem dos drones, comenta ele, é a redução de custos da captura de imagens quando comparadas a uma produção envolvendo aeronaves de verdade. Fazendas, comerciais, prédios e grandes construções, loteamentos, eventos, exposições, ensaios pré-casamentos e casamentos: tudo pode passar pelas lentes acopladas em um drone.



// Procura tem aumentado

O publicitário Raony Piratello produz imagens comerciais com drones: custo do equipamento está diminuindo

E o que começou como um hobby envolvendo o prazer de guiar o tal do aviãozinho, hoje se mostra um negócio promissor, na opinião de Piratello. "A área vem crescendo. Vejo uma grande diferença na procura de um ano para cá. Com o avanço da tecnologia, o custo para obter e manter um drone diminuiu muito, e conseguimos repassar esse desconto para os clientes, tornando o custo-benefício uma ótima opção para quem deseja imagens com ângulos inéditos."

Uma das imagens mais famosas feitas via drone em Maringá é do empresário Ricardo Matiello. No ano passado a belíssima imagem do topo da Catedral foi uma das campeãs do Concurso Internacional de Fotografias Feitas com Drones,

organizado pelo site Dronestagram, e publicada pela revista National Geographic.

Mas Matiello se mostra preocupado com questões envolvendo a regulamentação do setor. À frente de três empresas na área de drones, sendo uma delas a MTI Aero (focada em projetos inovadores envolvendo a construção de drones), o empresário espera decisões da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) importantes para o andamento dos negócios.

"Temos este grave limitador: muitas empresas não conseguem obter autorização específica da Anac, realizando operações de forma ilegal. Muitas vezes o contratante sequer tem o conhecimento de que está

contratando um serviço clandestino (perante as agências reguladoras)", alerta.

Ainda assim, Matiello segue apostando no mercado e diz que no ano que vem chegarão novidades. "Nas áreas de segurança e agricultura estamos desenvolvendo drones para procedimentos, embarcados com alta tecnologia, como sensores térmicos e câmeras multiespectrais, além da integração dos softwares embarcados nos drones com suas plataformas de controle em solo, permitindo análises em tempo real, utilizando inteligência de software", adianta Matiello.

É esperar para ver as novidades. Já no céu.

Incubadora Tecnológica, a parceira da inovação

Walter Fernandes

Em nova etapa, incubadora abrigará mais empresas, laboratórios e espaços de interação; complexo também terá museu do café
// por **Fernanda Bertola e Rosângela Gris**

// Também haverá laboratórios
Processo de revitalização do antigo armazém do IBC está em fase de conclusão e abrigará novas empresas



Estão em fase de conclusão as obras de modernização e ampliação da Incubadora Tecnológica de Maringá, que tem como 'casa' o armazém do extinto Instituto Brasileiro do Café (IBC), no Jardim São Silvestre. O galpão histórico hoje abriga 14 empresas, e após as obras abrirá 23 novos espaços para a implantação e desenvolvimento de negócios inovadores, além de espaços de convivência e laboratórios para prestar serviços de biotecnologia e polímeros. Com isso, a incubadora passa a ter características de parque tecnológico.

Criada em 2000, a Incubadora começou a funcionar em uma sala pequena na Universidade Estadual de Maringá (UEM). Agora, parte do setor administrativo e o grupo estratégico funcionarão no novo local - outra parte da equipe continuará no campus-sede da instituição. As primeiras empresas incubadas se instalaram no antigo armazém há cerca de quatro anos, após o Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão ceder definitivamente o prédio à prefeitura de Maringá.

De uma área de 24 mil metros quadrados, a prefeitura ficou com 10 mil metros para o almoxarifado central e

cedeu os 14 mil metros restantes à Incubadora. Além do espaço, na época, a administração municipal repassou recursos para as obras de adequações do prédio. "Fizemos licitação e construímos 26 boxes na primeira etapa. Todos estão ocupados. São 14 empresas incubadas, algumas cresceram tanto que ocupam mais de um espaço", conta o empresário e presidente do Conselho de Administração da Incubadora, Carlos Walter Martins Pedro, que é presidente do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Maringá (Sindimetal).

Para a revitalização, a Incubadora conta com R\$ 3 milhões obtidos junto à Financiadora de Estudos e Projetos (Finep). Os recursos estão sendo usados para a reestruturação do layout do complexo e adequação das instalações novas e antigas aos mais modernos conceitos de negócios e de fomento à inovação. Também foram construídos ambientes compartilhados, espaços para eventos e interação, área de alimentação, ambiente para treinamentos, laboratórios, entre outros espaços. Aliás, todo o projeto de ampliação foi feito por professores e pela equipe da própria Incubadora.

ANS - Nº 31526-5

PLANO
pamVITAL
feito para você

Chegou o PAM VITAL o plano que
vai cuidar da saúde da sua empresa.

O QUE O PAM VITAL
TEM DE DIFERENTE
DOS OUTROS
PLANOS DE SAÚDE

**ATENDIMENTO
CONSULTOR MÉDICO**

O Beneficiário terá ACESSO para atendimento com CONSULTOR MÉDICO profissional clínico geral que orientará e direcionará a especialidade conforme diagnóstico.

**PREVENÇÃO
PROMOÇÃO À SAÚDE**

O Plano PAM VITAL oferece um modelo de atendimento assistencial centrado no fortalecimento da relação médico-paciente e nas ações de promoção à saúde e prevenção de doenças.

**AMBULATÓRIO
PRÓPRIO - IMI**

Para um atendimento personalizado e qualificado, dispomos de Ambulatório com diversas especialidades, onde realizamos procedimentos clínicos, exames de diagnóstico por imagem e terapêuticos.

**URGÊNCIAS E EMERGÊNCIAS
AIÔ DR. PAM**

O serviço AIÔ DR. PAM, atendimento médico 24h para lhe dar os primeiros socorros e se necessário encaminhar uma ambulância para realizar o atendimento emergencial, pelo fone (44) 3210.1555

**MEDICINA
PREVENTIVA**

Programas como:
PAC - Programa de Acompanhamento a Criança
PAD - Programa de Atendimento Domiciliar
Programas de Prevenção.

25
pam
SAÚDE

■ MARINGÁ E REGIÃO
|44| 3218-1515

|44| 9873-0177
WhatsApp

www.dr.pam.com.br
facebook/pamsaude
comercialmaringa@dr.pam.com.br
Av. Brasil, 4493 - Centro
CEP 87013-000 - Maringá - Paraná

pam
SAÚDE

INCENTIVO À INOVAÇÃO

O vice-presidente do Conselho de Administração, professor José Roberto Pinheiro de Melo, explica que a incubação consiste em dar condições às empresas para desenvolver produtos, processos e serviços inovadores. Lá os empreendedores recebem suporte nas áreas de administração, gestão, estrutura e logística até conquistarem mercado. "A Incubadora é uma sociedade civil sem fins lucrativos, com autonomia administrativa e financeira, criada para estimular a geração de empreendimentos", pontua o professor.

"Nosso objetivo é transformar em realidade ideia, proposta ou empreendimento que está na cabeça do empreendedor. A empresa fica na Incubadora por dois ou três anos, e quando conquista mercado, abre oportunidade para outra", reforça Martins Pedro.

Para conquistar um espaço, é preciso apresentar um plano de negócio relacionado à inovação, que terá que ser aprovado pelo Grupo de Apoio Empresarial (GAE) e por avaliadores externos. Todo o processo está disponível em www.incubadoramaringa.org.br, garantindo transparência.

INTERAÇÃO

Esse foi o caminho percorrido pela AMTI Soluções em TI e Nuvens, de Stefano Schotten, que abriu operação dentro da Incubadora no início de setembro. O trabalho consiste em oferecer soluções de alta complexidade para empresas que atuam em polos tecnológicos e investem em pesquisa e desenvolvimento.

Para Schotten, a inserção em um ambiente inovador, como a Incubadora, possibilita a interação com outras empresas e torna possível 'enraizar' a AMTI em um local propício para o desenvolvimento de novas tecnologias, que é o principal foco de atua-



Walter Fernandes

// Está de mudança

O engenheiro Silas Daniel Roveri, da Plaster Pump, e o pai, Siderley Pump: eles desenvolverão uma máquina automatizada de reboco

ção do empreendimento.

Quem também está de mudança para o antigo armazém do IBC é engenheiro civil Silas Daniel Roveri, da Plaster Pump, que dará início neste mês a uma ideia que vem desenvolvendo há três anos: um equipamento automatizado para a execução de reboco.

O projeto nasceu para ocupar uma lacuna que Roveri enxergou no mercado, hoje abastecido por máquinas chinesas semiautomáticas e outras que projetam reboco, mas requerem acabamento manual. "Desenvolvemos esse equipamento de modo automatizado, atendendo às normas nacionais. É uma máquina que ainda não existe", diz Roveri.

Para desenvolver o produto, ele trabalhou no escritório montado no quarto da própria casa. No local funciona, ainda, uma empresa inicialmente criada para a elaboração de projetos e equipamentos mecânicos e eletromecânicos como prestadora de serviços, e que agora também comporta uma *spin off* (empresa que cria produto inovador e que tem autonomia). Já o protótipo foi criado em parceria com uma tornearia mecânica.

Na Incubadora será possível desenvolver todo o processo. Roveri conta que apesar de ter reunido

montante suficiente para investir no projeto, a mudança para facilitar o negócio. "O aluguel de um barracão seria inviável. Só encontramos lugares muito grandes e a um custo alto", diz.

Para ele, no entanto, mais importante que o espaço, serão as consultorias, conhecimento técnico, suporte e visibilidade proporcionados pela Incubadora.

HISTÓRIA PRESERVADA

O antigo armazém do Instituto Brasileiro do Café (IBC) terá parte da história resgatada. Isso porque o projeto de ampliação da Incubadora Tecnológica reservou uma área para a implantação do memorial do café, que será batizado com o nome do fotógrafo Armínio Archimedes Pedro Gonçalves Kaiser (1925-2014), autor do livro 'Ao sabor do café'.

O período auge da cafeicultura, entre 1957 e 1970, será exposto por meio de fotografias, objetos e máquinas. Parte do material virá do acervo do próprio IBC. O restante deverá vir de doações de ex-funcionários do instituto. O espaço será aberto à visitação.



VESTIBULAR 2017

MEDICINA

INSCRIÇÕES ATÉ 26/10/2016

PROVAS: 20/11/2016

Administração • Arquitetura e Urbanismo • Biologia Bacharelado • Biomedicina • Ciência da Computação • Ciências Contábeis • Design de Interiores • Educação Física Bacharelado • Enfermagem • Engenharia Agrônoma (Agronomia) • Engenharia Civil • Engenharia Elétrica • Engenharia Mecânica • Engenharia Mecatrônica • Engenharia de Produção • Farmácia • Fisioterapia • Fonoaudiologia • Medicina Veterinária • Nutrição • Odontologia • Psicologia • Serviço Social

INSCRIÇÕES ATÉ 14/11/2016

PROVAS: 27/11/2016

Crédito Estudantil Próprio - UNINGÁ Cred*

*Exceto para o curso de Medicina.

IGC4
Índice Geral de Cursos | Nota de 1 a 5



www.uninga.br



As propostas dos candidatos a prefeito

Seis dos oito candidatos que disputaram a prefeitura de Maringá estiveram na Associação Comercial apresentando planos de governo
por Giovana Campanha

Walter Fernandes



// Em agosto

Candidatos receberam cópia do estudo que estabelece 48 indicadores para Maringá

Dos oito candidatos que disputaram o cargo de prefeito de Maringá, seis estiveram na ACIM para apresentar propostas para atingir os 48 'Indicadores e metas para Maringá 2017-2020', nas áreas de saúde, segurança, administração pública, educação e meio ambiente. As apresentações, que aconteceram em todas as segundas-feiras de setembro, tiveram a parceria do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), já que ambas as entidades organizaram os índices com a ajuda de mais de 60 especialistas.

Os candidatos receberam previamente o documento com os indicadores, bem como os seis questionamentos que deveriam responder na ACIM, sobre como pretendem atingir as metas e melhorar os indicadores - o primeiro turno das eleições municipais aconteceu em 2 de outubro, quando esta edição da revista havia sido fechada.

Ulisses Maia (PDT) abriu o ciclo de apresentações em 5 de setembro. Entre outras propostas, ele se comprometeu a investir em videomonitoramento, em coleta de recicláveis, a adotar um plano de meritocracia para os servidores públicos e a desburocratizar o acesso das associações esportivas aos recursos municipais.

Já Nilson Américo (PSOL) enfocou que vai estudar uma melhor distribuição dos alunos nas escolas públicas, implantará quatro Centros de Apoio Psicossocial (Caps), uma clínica para reabilitação para dependentes químicos e criará 30 módulos avançados de segurança nos bairros.

Humberto Henrique (PT) disse que reestruturará o modelo de contraturno escolar adotado pelas escolas

municipais, aumentará o efetivo de guardas municipais e ampliará o número de câmeras de monitoramento. O candidato também quer instalar contêineres de orgânicos e reciclados, criar uma usina de compostagem, implantar plano diretor de arborização e garantiu que a coleta de lixo não será terceirizada.

Já Silvio Barros (PP) falou que pretende que as imagens das mais de dez mil câmeras de empresas e cidadãos sejam disponibilizadas para a polícia e se comprometeu a fazer um "redesenho do transporte coletivo de Maringá". Segundo ele, serão implantados corredores exclusivos e as ciclovias terão rede de integração na cidade inteira. Barros destacou que os projetos do Trem Pé Vermelho e do Tecnoparque terão continuidade, bem como o processo de terceirização da coleta de lixo.

O candidato Flávio Vicente (Rede) quer criar um plano de gerenciamento de resíduo sólido e reduzir o número de cargos comissionados. "Dos 342 cargos comissionados de Maringá, 58 são ocupados por vereadores não-eleitos. Há uma espécie de tabelinha na atual administração: fez 'x' votos, vale tal cargo".

Wilson Quinteiro (PSB) também quer reduzir o número de cargos comissionados e de secretarias municipais e quer "fazer as intervenções urbanas com mais prudência". Outras propostas são a criação de uma câmara municipal de comércio internacional permanente e a busca de recursos públicos e privados para Maringá em ministérios, em órgãos como BNDES, BRDE e Fomento Paraná e em bancos de investimento internacionais.

Os candidatos Priscila Guedes (PSTU) e Herculano Ferreira (PT do B) não compareceram aos encontros.

ALCANCE SUCESSO COM O GOOGLE STREET VIEW

seu estabelecimento aberto para visitação, 24 horas por dia, 7 dias por semana!

Que tal ter um passeio virtual 360° da sua empresa totalmente integrado ao Google? Com o **Google Maps Business View**, sua empresa oferece um passeio virtual aos seus clientes utilizando a tecnologia Street View e que estará disponível na Pesquisa Google, no Google Maps e no Google+.

SIMPLES

As sessões de fotos são realizadas de acordo com a sua programação. Com o mínimo impacto possível nas suas atividades.

RÁPIDO

O passeio virtual 360° estará disponível em apenas alguns dias. Ele também pode ser incorporado com seu site ou redes sociais.

ACESSÍVEL

O pagamento é realizado em única vez. Além do passeio virtual, você recebe 10 fotos profissionais do seu estabelecimento.



Nome: Marcel

Cargo: Gerente de Marketing e Projetos da Master Informática em Maringá

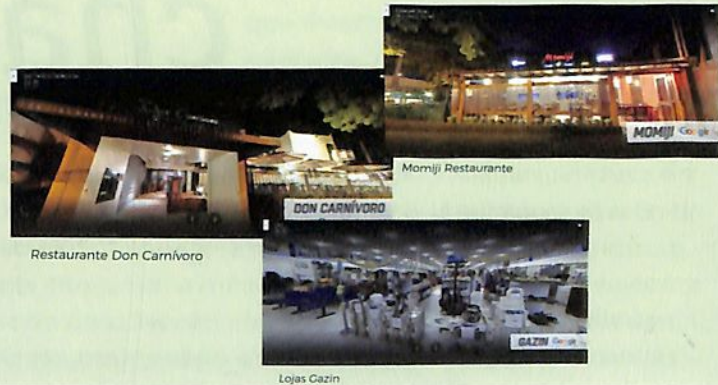
"Nós precisávamos melhorar, com urgência, nossa visibilidade no Google e ao sabermos da ferramenta através de um vizinho comercial entramos em contato com a Way 360". Explicamos que precisávamos atualizar nossa ficha do Google Meu Negócio e fazer o tour 360°. Fomos prontamente atendidos. O Alison agilizou 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".




PARA QUALQUER TIPO DE NEGÓCIO!


Trabalhos realizados pela Way 360^a


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 empresa 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).




 Agende uma visita com nossa equipe

 Após todos os esclarecimentos, o contrato será assinado e o trabalho iniciado

 Captação de imagens sem interrupções no funcionamento da sua empresa

 Relax! Em apenas alguns dias sua visita virtual 360 graus estará disponível para veiculação

 Nossa equipe estará à disposição para ajudá-lo na implementação do Google Business View no seu site ou rede social.

contato@way360.art.br
www.way360.art.br

44 3028.9050

Google



Way 360
photo & design

Avenida Riachuelo, 111 - Sala 03 - CEP 87050-220 - Maringá - Paraná



// 350 refeições por semana

A chef Rose Honório tem agenda lotada de clientes que fazem questão que ela esteja presente no evento: "chef confere glamour"

Um chef para chamar de seu

A personalização dos serviços da gastronomia abre novas frentes de trabalho, como o de personal chef, assessoria e cursos na área; para estes profissionais, a crise tem passado longe

// por **Fernanda Bertola e Graziela Castilho**

Quando passou a cozinhar para outras pessoas a fim de ajudar na renda familiar, Rose Honório não imaginava que em alguns anos teria seus serviços disputados, nem que serviria 350 refeições por semana. O título de *chef*, que não é conquistado apenas por formação, mas por reconhecimento e hierarquia, era, até então, impensável.

Funcionária de *call center* por oito anos em Campo Mourão, Rose se casou e saiu do emprego para se dedicar integralmente aos filhos, mas a 'mão boa' para cozinhar viabilizou um meio de rendimento. O frango desossado e recheado foi um dos primeiros pratos que ela passou a fazer em maior número e frequência: em pouco tempo Rose já preparava 60 frangos por semana para dois restaurantes da cidade.

Desde então, a rotina mudou bastante. Entre retornos e saídas ao posto de atendente de *call center*, já morando em Maringá, ela se matriculou em um curso de culinária no Serviço Nacional de Aprendizagem (Senac), onde trabalhou por um período. A carreira de *chef*, no entanto, não começaria imediatamente. Mas como os ventos geralmente sopram a favor de quem tem talento, a profissão surgiu naturalmente.

A oportunidade de atuar como *chef* veio depois que uma colega de igreja experimentou alguns dos quitutes de Rose, gerando uma encomenda de lanches para uma reunião dentro da ACIM. Desde então, ela físgou paladares e é a responsável por preparar cafés da manhã, almoços e jantares demandados pela ACIM, instituições e empresas. A agenda lotada tam-

// **Ajuça com o cardápio**
A nutricionista Angélica Rodrigues abriu a Chefs & Nutri, uma empresa que presta assessoria e consultoria em gastronomia



// **Finger foods são os mais pedidos**
Alex Lopes da Silva e Matheus Nicolosi Barbosa:
"não dá para sempre cozinhar o mesmo prato. É preciso buscar novidades"

bém é dividida como *personal chef* em casas, casamentos, condomínios, aniversários e confrarias no local escolhido pelo cliente. No formato com que trabalha, Rose compra os ingredientes e entrega tudo pronto.

Ela conta com uma cozinheira fixa e contrata auxiliares e garçons conforme a demanda. Se o cliente quiser, como fazem outros *chefs*, se responsabiliza pelo aluguel de pratos, talheres, taças, entre outros. O que ninguém dispensa é a presença dela. "Chef confere glamour, por isso, sempre visto doma e peço *feedback* aos convidados".

Dona do CNPJ que leva a razão social de *personal chef*, Rose afirma que a crise não chegou ao segmento em que atua, porque as pessoas estão fazendo festas mais íntimas. A maior parte dos eventos que ela atende, por exemplo, é de confrarias com 20 ou 30 pessoas. "A área é promissora. Não senti crise até hoje".

Os preços também são atrativos: a partir de R\$ 35 por pessoa. "Muita

gente ainda pensa que é caro contratar um *personal chef*, o que não é verdade. E geralmente apresento mais do que foi pedido, porque gosto de surpreender".

OPORTUNIDADE

Alex Lopes da Silva e Matheus Nicolosi Barbosa, da AM Eventos, também têm apostado neste mercado. A empresa começou quando Silva ficou desempregado e se aventurou no formato de *personal chef* a convite de quem conhecia seus pratos e não parou mais. Como empreendedor, ele experimentou ingredientes irresistíveis: bom rendimento financeiro, trabalho em locais diferentes e cardápios variados. "Com dois eventos por semana ganhava mais que o mês inteiro no restaurante. Nos últimos quatro anos consegui comprar uma casa e investir em uma cozinha industrial".

Silva hoje conta com dez funcionários *freelancers*. Ele tem parceria com outro *chef*, Barbosa, a quem propôs sociedade, e conta, ainda,

com um terceiro que trabalha conforme a demanda.

Há sábados em que o grupo realiza dois ou três eventos. "Fica mais barato do que restaurante ou *buffet*, que estabelece quantidade mínima para atender. E fazemos do jeito que o cliente quer", diz. Ele destaca que, embora não seja o foco, eventualmente atende eventos grandes, com 300 pessoas, e já venceu o desafio de servir feijoada para 800.

O público do serviço, que valoriza a exclusividade e a alta gastronomia, também rende trabalhos fora de Maringá. Silva já cruzou o Atlântico para fazer o casamento da filha de um banqueiro que estudava na cidade e realizou a cerimônia na África.

A maioria dos clientes tem alto poder aquisitivo. Mas há serviços mais simples e para eventos corporativos. O valor varia de R\$ 50 a R\$ 300 por pessoa. Entre os itens mais pedidos estão as *miniporções de finger foods* (sofisticadas e práticas de servir).

E já que para oferecer um bom serviço, aperfeiçoamento e investimento são imprescindíveis, Silva fez cursos em grandes centros e planeja uma viagem a Nova Iorque para um curso de alta gastronomia moderna e contemporânea. "Não dá para sempre cozinhar o mesmo prato. É preciso buscar novidades".

ASSESSORIA

Toda uma cadeia comemora o aumento da demanda dos serviços de culinária, como a Chefs & Nutri, que presta assessoria e consultoria de gastronomia.

Depois de trabalhar como consultora e auditora do Programa de Alimentos Seguros e de receber o título Prochef nível 1, certificação do Instituto de Culinária Americana dos Estados Unidos, a nutricionista Angélica Rodrigues decidiu abrir uma empresa para atender restaurantes e chefs no ano passado. Em fevereiro ela se uniu à gastrônoma Valéria Alcântara Calderello e à nutricionista Suelen Cadamurro para expandir. Alguns treinamentos têm sido oferecidos até a distância.

As profissionais ensinam desde a apresentação de pratos, passando pelo incremento do trivial e a importância de receitas saudáveis, às exigências da Vigilância Sanitária e negociação com fornecedores. Elas levam o serviço ao cliente e fazem adequações conforme o espaço, seja casa, restaurante ou outro local, como um hospital onde prestam assessoria. E também atendem quem planeja abrir um negócio. "Na área de alimentos é preciso pensar na qualidade, se não o barato pode se tornar caro. Além disso, acontece de o dono de restaurante acumular funções e pensar sozinho em novidades para evitar a contratação de consultoria. Como não dá tempo, ele cozinha o mesmo que os concorrentes", diz.

Bom momento da gastronomia

Receitas francesas e italianas, com a presença de chefs europeus em grandes centros brasileiros, foram as responsáveis pela difusão da gastronomia no Brasil, pouco explorada em solo verde e amarelo até a década de 1990. Esse movimento despertou o interesse e aperfeiçoamento dos brasileiros. Quem explica é o chef e professor do Instituto Gastronômico das Américas (IGA), que atua há 25 anos na área, Mario Henrique Scheidt. Maringá é a terceira cidade a contar com curso superior na área, o da Unicesumar, onde ele lecionou por cerca de dez anos.

Desde então, a demanda cresceu. De acordo com Scheidt, hoje há cerca de 120 escolas que oferecem cursos tecnológicos. Só o IGA, em Maringá há dois anos, tem mais de cem unidades no país e, recentemente, abriu filial nos Estados Unidos. Com cursos para

vários perfis, até para crianças, a unidade de Maringá recebe dez novas inscrições por semana.

Autor de três livros na área, Scheidt destaca que o Brasil sempre foi campo fértil para a gastronomia pela riqueza de recursos naturais e, hoje, ao associar profissionalização e tecnologia, ganha espaço no cenário mundial. Mas para seguir esse ritmo, a reinvenção é indispensável, o que vem por meio de muito estudo. E a tendência é que apenas profissionais bem preparados e atualizados sejam absorvidos.

Atualmente focado na docência, Scheidt trabalhou por 15 anos como *personal chef*. "Um aluno que estudou não se sujeita a receber baixo salário. Torna-se profissional liberal atendendo quem tem cultura gastronômica, que quer sair do trivial e de restaurantes que não atendem à expectativa", diz.



Walter Fernandes

// Cursos até para crianças

Mario Henrique Scheidt, da Iga Maringá, recebe dez novas inscrições por semana de pessoas interessadas nos cursos

Conscientização, prevenção e proteção. Ação para o ano todo.

A importância da proteção com a saúde feminina é diária, mas este mês, no **Outubro Rosa**, precisamos lembrar da prevenção. Consulte um médico especialista regularmente e faça o autoexame. Caso perceba qualquer alteração em seu corpo, procure ajuda imediatamente. Você merece uma vida segura e cheia de cuidados.

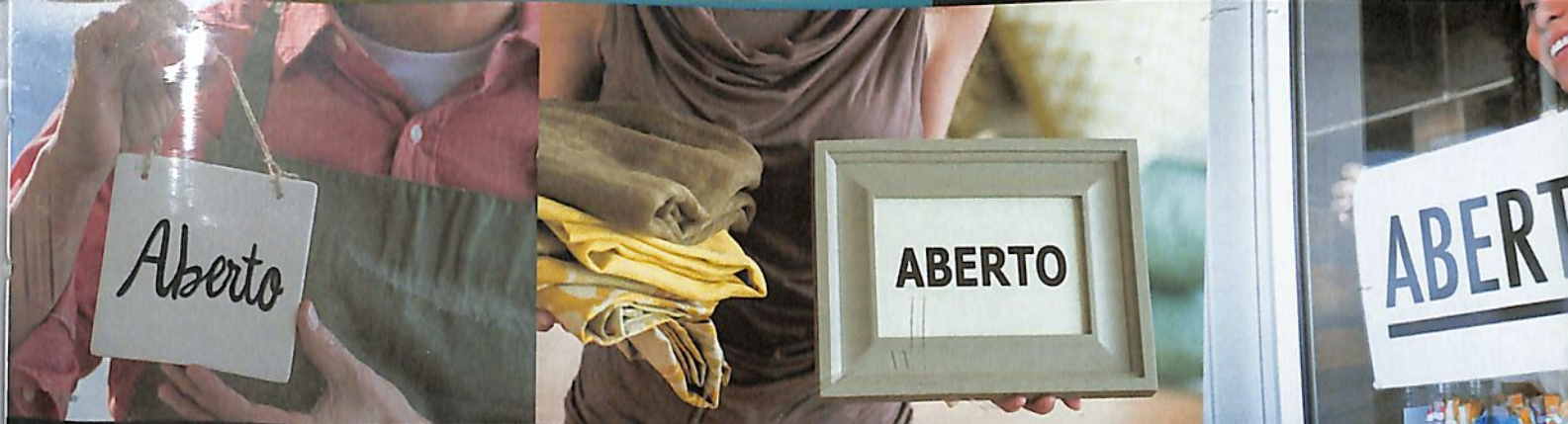


**SANCOR
SEGUROS**

Tudo bem. Tudo seguro.

A Sancor Seguros apoia o
Outubro Rosa todos os dias.

www.sancorseguros.com.br



**Os paranaenses
têm o nosso
crédito.
De confiança.**

Precisa de dinheiro para fazer sua empresa crescer? Conte com a gente. O Governo do Estado, por meio da Fomento Paraná, oferece crédito para empreendedores de micro, pequeno e médio porte. São financiamentos a partir de mil reais, com as melhores taxas e condições do mercado. Se você precisa, a gente financia.

www.fomento.pr.gov.br | (41) 3200 5900 | Ouvidoria: 0800 644 8887



**Fomento
Paraná**



PARANÁ
GOVERNO DO ESTADO

A lógica do senhor e das vítimas eternas



Estamos assistindo à continuidade da Operação Lava-Jato, no país em que parecia nunca se levar em frente a fiscalização, a denúncia, o julgamento e a punição dos homens de 'cabedal e poder'. O 'cabedal e poder' era a forma usada pelo Padre Antonil, no período colonial, dando o poder aos 'senhores de engenho', a elite de terras e escravos. A lógica sobreviveu ao tempo, ironicamente. Há senhores de cabedal e poder. Mas algo está mudando, e pode mudar mais.

No país há dois polos importantes desta relação que nos debilita ao longo da história: a desonestidade e a vitimização. Sem críticas à religião, mas com toda a perniciosa lógica da crença do eterno perseguido.

No topo da pirâmide está a casta da governança. O poder sustentado pela influência sobre a máquina pública carregada de uma burocracia sem lógica e cheia de intermediários. Os

capitães hereditários fatiam setores da administração pública como um feudo. Uma máquina travada e imposta. Quem deseja benefícios, serviços ou benesses, terá que pagar a taxa da corrupção ao senhor corrupto.

Na base desta pirâmide, o aparente vitimado cidadão, formado pela lógica da espera das migalhas do seu senhor. O subordinado ignorante acostumado com o pouco, e sempre com os olhos no imediato. Diante da adversidade não faltam a filantropia, as ações de remediação da desgraça com os subsídios públicos da manutenção do miserável.

Como os nativos na floresta antes do desembarque do colonizador, com todo o respeito aos indígenas, a maioria da população carente está vivendo despreocupada com o futuro. Isto tem que mudar.

O Estado brasileiro e a república em especial nasceram desta

lógica senhorial e empobrecedora. Esta estética da luta entre o bem e o mal. Da defesa que toda a riqueza é fruto das ações torpes e todo o pobre é uma vítima da história e dos interesses mesquinhos dos dominantes espoliadores.

O país precisa amar a riqueza, desejar a ascensão, criticar o imediatismo e fazer o futuro demonstrar que não estamos condenados por uma predestinação, nem estamos esperando a morte para no reino dos céus se fazer justiça.

A justiça se faz agora, construindo nossa forma de romper com os mandos e colocando abaixo os vícios. Eliminando os senhores de cabedal e poder, sustentados na velha lógica da capitania hereditária, beneficiando herdeiros e aliados.

Precisamos, também, romper com a vitimização do miserável, herdeiro da escravidão, condenado ao sofrimento a espera de migalhas de um salvador da pátria. O líder político não é um messias e nunca fará um milagre.

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



Sipag. Sua maquininha de fazer bons negócios.

Já pediu a sua?

A maquininha Sipag tem grandes vantagens para você, que quer ter menos despesas e mais lucros nas suas vendas. Não tem taxa de adesão, a mensalidade é a menor do mercado e você pode receber a vista suas vendas a prazo. Com a Sipag é assim: sempre um bom negócio após o outro.

Acesse já: sipag.com.br
Ligue 3004-2013 - Capitais • 0800 757 1013 - Demais localidades
contato@sipag.com.br

sipag
Soluções Integradas de Pagamento

SICOOP
ASSOCIADO A VOCÊ

Medo de falar em público nunca mais

Contar boas histórias, ilustrar com exemplos práticos e estabelecer contato visual são algumas dicas dos especialistas para quem precisa falar para uma plateia

// por **Natalia Gómez**

Divulgação



Não é incomum quem sinta 'frio na barriga' só de se imaginar em frente a uma audiência. Junto com a ideia de falar em público, imagina as mãos suadas, os ombros tensos e a voz trêmula. No entanto, encarar esta situação é uma realidade para boa parte dos profissionais bem-sucedidos, que cedo, ou tarde, vão se deparar com o desafio de falar para várias pessoas em uma palestra, treinamento ou reunião.

Os especialistas em comunicação garantem que o segredo do sucesso está em conectar-se à mente da plateia. Para fazer isso, é preciso simplificar o discurso e contar boas histórias, trocando os termos complicados por exemplos concretos. Desta forma, o público consegue construir imagens sobre o tema que está sendo exposto, e há mais chances de se interessar e compreender o que está sendo transmitido.

No caso de uma palestra sobre a inflação dos anos 1980, é melhor lembrar as pessoas sobre as maquininhas que remaravam os preços nos supermercados do que citar muitos números sobre a desvalorização da moeda. Para falar de um comércio bem-sucedido, vale mais falar sobre os corredores lotados de clientes do que listar os dados de vendas.

"Um erro comum é a falta de capacidade de abordar assuntos construindo imagens", afirma o jornalista Mar-

cus Aurélio de Carvalho, que é radialista, palestrante e professor universitário. Segundo ele, é muito mais produtivo contar uma história do que usar termos técnicos ou abstratos. "Somos latino-americanos e a nossa cultura é oral, mesmo nas elites que tiveram mais acesso a livros. Fomos crianças criadas na oralidade, e é importante saber contar boas narrativas."

TERMOS ABSTRATOS

Uma dica que o jornalista costuma dar para os clientes para dar boas entrevistas para a imprensa - *midia training* - é a de redigir um texto e marcar com um desenho de sol todos os substantivos e com uma nuvem os adjetivos e termos abstratos. Se no final o texto estiver mais 'nublado' do que 'ensolarado', é porque precisa melhorar.

Histórias pessoais também podem ser úteis, se pertinentes ao assunto, e ajudam a criar uma conexão entre quem fala e quem assiste. Segundo a fonoaudióloga clínica do Instituto Voz, Luciana Fracalossi, as pessoas entendem e memorizam com mais facilidade as informações vindas de um exemplo. "Por isso, temos que sempre exemplificar, o público gosta de trazer o conteúdo para casos práticos", afirma.

Outro ponto fundamental é a naturalidade. Em tem-



Divulgação

// Evite termos técnicos

"Somos latino-americanos e a nossa cultura é oral. É importante saber contar boas narrativas", aconselha o jornalista Marcus Aurélio de Carvalho

pos de redes sociais, as pessoas têm muito acesso à informação e não se impressionam mais com alguém que 'fala difícil'. A recomendação dos especialistas é ser natural e autêntico, pois as pessoas preferem sentir que estão diante de alguém verdadeiro, que não está tentando passar uma imagem diferente do que realmente é. "É interessante falar como quem conversa com amigos", afirma Carvalho.

DOMÍNIO DO ASSUNTO

Ele destaca, no entanto, que é importante ajustar o nível de intimidade ao ambiente, e evitar palavras chulas. "O evento vai determinar o grau de informalidade, mas a naturalidade é importante porque aproxima as pessoas e tira a responsabilidade de carregar um personagem no ombro."

Para ter um estilo natural, o segredo é o palestrante dominar o

assunto sobre o qual vai falar. Desta forma, ele pode se concentrar em transmitir a mensagem e em ser compreendido, sem se preocupar em memorizar a palestra em detalhes. A segurança em relação ao tema também suaviza o nervosismo do medo de errar.

Quem fala em público deve se preocupar em dominar o assunto bem antes da palestra, buscando pesquisar e ler sobre o tema. "O mais importante é ter conhecimento e se precaver para possíveis perguntas", afirma a consultora empresarial e professora de oratória Waldirene Dantas, que ministra cursos no Centro de Treinamento da ACIM. "Quando não souber a resposta, a melhor saída é dizer que não sabe e que vai procurar saber", acrescenta. Também é recomendável ter informações sobre quem vai estar na audiência, para saber com quem se está falando.

Uma vez que o assunto estiver bem estudado, é interessante traçar um mapa mental com os principais tópicos que serão falados. Eles podem ficar em um papel na mão do palestrante ou na forma de uma apresentação visual. Em relação a este material de apoio, Waldirene sugere que tenha pouca quantidade de texto e algumas imagens, que ajudem a captar atenção.

"Deve-se evitar uma apresentação muito carregada." Ela também destaca que o profissional não deve ficar o tempo todo olhando para uma tela ou lendo uma apresentação de PowerPoint, mas olhar para a sua audiência. Outra dica é sempre segurar algo nas mãos, seja uma caneta ou um passador de slides, para atenuar a ansiedade.

Quando a tensão for muito grande, podem ser usadas técnicas de relaxamento, como meditação ou jogos de trava línguas antes do

evento, para tirar o foco de si e conseguir colocar o foco no tema que será abordado. Segundo Waldirene, o nervosismo é normal e tende a diminuir com o tempo.

A fonoaudióloga Luciana também sugere que a apresentação em PowerPoint seja o mais leve, contendo apenas os pontos principais em tópicos. "Se tiver muita informação, o público fica desanimado", afirma. Na opinião dela, o fundo da tela deve ser branco e as letras em cor escura, evitando usar cores vibrantes.

Na hora de falar, um cuidado essencial é pronunciar corretamente as palavras, sem 'comer' letras ou errar no português, atentando para o uso dos plurais e da conjugação verbal. Em alguns casos, é preciso buscar orientação de uma fonoaudióloga para tratar dificuldade de fala e melhorar a dicção.

REGIONALISMO

Segundo Luciana, os fonoaudiólogos podem ajudar ainda a atenuar os regionalismos, como a letra 'r' puxada de algumas regiões do interior. "A ideia não é eliminar, mas muitas vezes é interessante suavizar este traço, buscando uma forma mais neutra de se comunicar", explica Luciana, que é especialista em voz e mestre em distúrbios da comunicação. Tomar cuidado com piadas, principalmente sobre religião e política, é recomendável.

Outra chave para segurar a atenção da audiência é estabelecer contato visual, distribuindo o olhar para toda a plateia. A sugestão de olhar para um ponto fixo é ultrapassada, segundo a fonoaudióloga. O ideal, segundo ela, é olhar nos olhos das pessoas, pois isso transmite mais segurança e confiança. Em audiências menores, com cerca de 20 pessoas, é interessante estabelecer contato visual com todos os participantes. Em eventos maiores, uma alternativa é



Walter Fernandes

// Nervosismo é comum

Segurar uma caneta, passador de slides ou outro objeto ajuda a atenuar a ansiedade, segundo a consultora Waldirene Dantas

Cinco dicas de mídia training

- 1 **Seja natural como quem conversa com um amigo**
- 2 **Nunca sabemos de tudo. Prepare-se para o que der e vier**
- 3 **Na crise: muita calma e muita estratégia nesta hora**
- 4 **A crise é uma disputa de narrativas. Não esqueça de entrar em campo antes dos adversários**
- 5 **Aperfeiçoar sempre, treinar sempre, melhorar sempre**

FONTE | Jornalista, radialista, palestrante e professor universitário Marcus Aurélio de Carvalho

direcionar o olhar para grupos, passando pelas laterais, centro e fundo.

Além da voz, outros elementos interferem na comunicação, como a movimentação corporal. Para não errar, os especialistas recomendam que o palestrante não fique parado e procure caminhar, tornando o even-

to mais dinâmico. O segredo é não ficar o tempo todo indo de um lado para o outro e jamais dar as costas ao público. Novamente, a naturalidade é a chave do sucesso.

GESTOS

A gesticulação também é importan-

te, desde que não seja exagerada e os gestos ocorram de acordo com o que está sendo falado. "Os gestos não podem chamar mais atenção do que o conteúdo", resume Luciana. A mesma recomendação vale para as roupas, que devem ser discretas e adequadas ao contexto do evento. Perfumes fortes devem ser evitados.

Apesar de existirem tantas orientações para acertar, é importante lembrar que a boa comunicação não se limita a falar em público, e deve ser praticada em todos os aspectos da vida. "Quem melhor fala em público é a pessoa que se comunica melhor no dia a dia", afirma a fonoaudióloga, palestrante e consultora Cida Stier, que tem entre os clientes a equipe de jornalistas da Rede Paranaense de Comunicação (RPC). Em sua visão, é um erro se preparar para falar em público e deixar de lado a comunicação diária. "Não adianta fazer uma apresentação maravilhosa e não ter um bom trato com o porteiro ou com a família", exemplifica.

Para ela, um bom profissional deve ter uma comunicação que resulte em liderança, capacidade de ouvir, falar de forma clara, concisa e objetiva. "As pessoas que falam bem

costumam ter algumas características em comum: estabelecem empatia com facilidade e gostam de interagir", afirma.

Saber falar é um elemento importante, mas o ingrediente secreto de um bom comunicador está no lado oposto: saber ouvir. Segundo Cida,

muitas pessoas esquecem disto e não procuram saber se foram bem compreendidas. Em poucas palavras, o desafio de quem fala em público se resume a olhar nos olhos, conversar, contar histórias e sempre se preocupar em saber se a mensagem foi, de fato, compreendida.



// Também é necessário ouvir
Para a fonoaudióloga Cida Stier, "as pessoas que falam bem costumam ter características em comum: estabelecem empatia com facilidade e gostam de interagir"

Divulgação

LÂMPADAS

LED+ ECOLÓGICA
+ ECONÔMICA

ELETROBRASIL
MATERIAIS ELÉTRICOS

www.eleetrobrasilmaringa.com.br

Av. Brasil, 2.538

44 3227-2161



Nota Paraná ajuda as entidades

Notas fiscais emitidas sem o CPF do consumidor viram fonte de renda para entidades sem fins lucrativos, que instalam urnas em empresas e contam com voluntários para cadastrar os documentos fiscais
// por Rosângela Gris

Walter Fernandes



// R\$ 220 mil para entidades locais
Marta Gambini, coordenadora do Nota Paraná em Maringá: quem deseja doar notas para as instituições deve pedir documento no ato da compra sem informar CPF

Renegado por muitos consumidores, o cupom fiscal tem sido a salvação de entidades sociais, principalmente após a queda das doações voluntárias por causa da crise econômica no país. O documento se 'transforma' em recursos por meio do Nota Paraná.

Desde março deste ano o programa de combate à sonegação fiscal, lançado pelo governo do estado em agosto de 2015, foi estendido às instituições sem fins lucrativos. De lá para cá foram distribuídos cerca de R\$ 2,3 milhões entre as quase 700 entidades cadastradas. Foram mais de R\$ 2 milhões em créditos e R\$ 370 mil em

prêmios. Do total, cerca de R\$ 220 mil foram distribuídos para entidades maringenses.

De acordo com a coordenadora do Nota Paraná em Maringá, Marta Jandira Quaglia Gambini, a inclusão das entidades como beneficiárias no programa garante a oportunidade de uma nova fonte de recurso para ajudar na manutenção de serviços prestados à população.

"As entidades recebem recursos do programa por meio da doação de notas fiscais emitidas sem o CPF do consumidor", explica a coordenadora, acrescentando que a iniciativa é também uma forma de incentivar a população a



Walter Fernandes



//180 urnas

Janaina Mantovani, da Rede Feminina: número de notas arrecadadas por mês é de 90 mil, mas a meta é chegar em 150 mil

// Divulgação em Facebook

Em horários pré-agendados, funcionários da Apae recolhem notas depositadas nas urnas: recursos são valiosos para a entidade que atende mais de mil pessoas, segundo Júlio Cezar Viana

solicitar o cupom fiscal nas compras.

Podem ser beneficiadas as entidades sem fins lucrativos que atuam nas áreas de assistência social, cultural, esportiva, saúde, defesa e proteção animal, devidamente cadastradas e em atuação.

Quem deseja doar notas para as instituições deve pedir o documento fiscal no ato da compra ou aquisição do serviço, sem informar o CPF. Em seguida, a nota pode ser depositada diretamente nas urnas disponibilizadas pelas entidades nas empresas ou doadas pelo site do programa, onde deverão ser registradas manualmente.

CAMPEÃ DE ARRECAÇÃO

Entre as entidades maringaenses a campeã de arrecadação até o momento é a Rede Feminina de Combate ao Câncer, que recebeu do programa mais de R\$ 70 mil. O montante é resultado de uma série de ações que inclui desde a distribuição de urnas em pontos estratégicos, a

parceria com shoppings e estabelecimentos comerciais, a mobilização de voluntários até a contratação de uma funcionária. "Contratamos uma pessoa para percorrer todos os pontos de arrecadação uma vez por semana e fazer a coleta dos cupons. Hoje são 180 urnas espalhadas e esperamos aumentar esse número por meio da divulgação da campanha", diz a coordenadora de captação de recursos da Rede Feminina, Janaina Mantovani.

A instituição também incentiva doações de pessoas físicas. "Além do depósito nas urnas, o consumidor pode fazer a doação digitando o documento fiscal no sistema do Nota Paraná em nome da entidade. Desta forma, o crédito será direcionado para a Rede Feminina", ensina Janaina.

Já a digitação dos cupons recolhidos das urnas é feita por cerca de 20 voluntários. E essa turma tem tido cada vez mais trabalho. Entre março e agosto o número de notas arrecada-

dadas saltou de 60 mil para 90 mil. "Queremos chegar a 150 mil cupons por mês", planeja a coordenadora.

Os recursos do programa, segundo Janaina, ajudam a cobrir as despesas mensais de aproximadamente R\$ 80 mil. Pela entidade passam, em média, 25 pacientes em tratamento de câncer por semana que ficam hospedados na Casa de Apoio. E 184 adultos e 47 crianças e adolescentes cadastrados, residentes de Maringá e Sarandi, são amparados com medicamentos, fraldas e cestas básicas, além de atendimento psicológico e pedagógico.

REDE SOCIAL

A Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais (Apae) de Maringá também tem apostado na ajuda 'extra' do Nota Paraná para manter as contas em dia e ampliar projetos. Desde março, quando fez a inscrição no programa, a escola foi beneficiada com mais de R\$ 21 mil, resultado da arrecadação de 52 mil cupons, em média.

por mês. A meta é ampliar o número.

Entre as estratégias para aumentar as doações está uma campanha no Facebook. Um vídeo postado na página da Apae Maringá na rede social divulga o trabalho da entidade, pede a colaboração da população e explica as três formas para doar os documentos.

"O contribuinte que quiser contribuir com a Apae pode depositar a nota fiscal em urnas disponibilizadas em lojas e empresas ou trazer o documento diretamente na escola. Outra maneira é o doador fotografar a nota e enviar pelo WhatsApp do Bem para o número (44) 8811-2192", explica o responsável pelo setor de projetos da entidade, Júlio Cezar Viana.

As notas depositadas nas urnas são recolhidas por funcionários da Apae devidamente uniformizados e identificados. Eles visitam as empresas parceiras em horários pré-agendados e depois dividem a tarefa de digitar os documentos com os voluntários da escola.

A Apae de Maringá atende atualmente 1.075 pessoas, sem limite de idade, nas áreas da educação, saúde, assistência social e encaminhamento para o mercado de trabalho.

REDE DE SOLIDARIEDADE

O contador José Vanderley Santana mobilizou colegas de profissão, amigos e clientes para a captação de cupons fiscais ao Serviço de Obras Sociais (SOS), entidade que preside em Maringá. Entre telefonemas, visitas a empresas e bate-papos, ele fechou parcerias com cerca de dez empresas para o repasse dos documentos fiscais desprezados pelos clientes.

"Quando o consumidor não quer o CPF na nota, os parceiros separam o documento e depois passamos para recolher", explica Santana, acrescentando que o processo precisa ser ágil já que as notas devem ser lançadas



Walter Fernandes

// Não vai cair na 'malha fina'

"Infelizmente ainda há quem resista a fazer as doações por desconhecimento do programa", lamenta o contador José Vanderley Santana

no prazo máximo de 30 dias após a emissão.

Embora as doações tenham crescido significativamente, saltando de 320 notas fiscais lançadas em abril para mais de 13 mil em julho, Santana acredita que esse número poderia ser maior. "Infelizmente ainda há quem resista a fazer as doações por desconhecimento do programa, tal como ocorreu com o Fundo para a Infância e Adolescência (FIA). Antes, muitos não queriam aderir porque achavam que iam cair na 'malha fina'. E hoje a desconfiança é em relação as intenções do governo com o Nota Paraná, mas a verdade é que para o consumidor o valor não muda se ele pedir a nota, não vai pagar mais imposto por causa disso", esclarece.

Aos poucos, o presidente do SOS acredita que essa resistência será rompida e o programa se consolidará como importante fonte de arrecadação às entidades. "Essa pode ser a salvação para as instituições continuarem a desempenhar seu compromisso e sua função social na cidade. E dependendo do trabalho feito para captar essas notas, o recurso do programa Nota Paraná pode até chegar

a manter as instituições", diz.

AJUDA SEM ESFORÇO

Na Panificadora Cerro Azul é grande o número de clientes que dispensa o CPF na nota fiscal. "A maioria não pede, acho que por desconfiança do governo", conta o proprietário Valdemar Augusto Ferreira.

A pedido do amigo Santana, nos últimos meses, o empresário deixou de jogar esses documentos e passou a depositá-los em uma sacola deixada estrategicamente ao lado do caixa. Uma vez por semana um voluntário da entidade passa para recolher as doações. "Estou fazendo uma boa ação e sem esforço. É muito simples ajudar".

Quem também tem contribuído com a doação de notas ao SOS é a empresária Danielle Piccoli. Proprietária da loja M.Officer, ela orientou as funcionárias a guardar todos os cupons fiscais, cuja inclusão do CPF não é solicitada, para depois serem repassados à entidade.

A relação das entidades cadastradas e os valores dos créditos gerados até o momento podem ser conferidos em www.desenvolvimentosocial.pr.gov.br.

*Numa folha qualquer
Eu desenho um sol am*

PANTONE
106 C

PANTONE
107 C

PANTONE
108 C

PANTONE
109 C

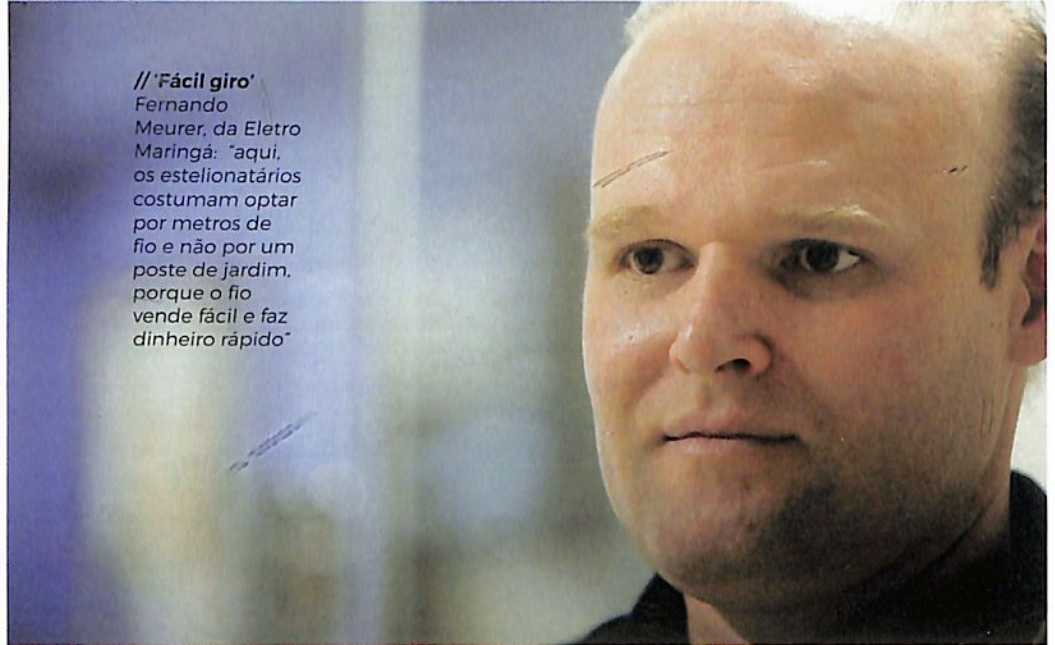
Arte regida com a perfeição
e harmonia de todas as cores.



Cruzada contra os mal-intencionados

Walter Fernandes

// 'Fácil giro'
 Fernando Meurer, da Eletro Maringá: "aqui, os estelionatários costumam optar por metros de fio e não por um poste de jardim, porque o fio vende fácil e faz dinheiro rápido"



Das quase três mil investigações de Estelionato em Maringá, 20% foram cometidas contra empresas; conferir documentos, instalar câmeras e se atentar para as situações mais comuns de estelionato minimizam chances de prejuízos // **por Crazuela Castilho**

Uma pessoa entra na loja, escolhe produtos e ao preencher o cadastro não consegue confirmar algumas informações, mas apresenta justificativas. Cuidado. Foi uma situação assim que trouxe prejuízos para a Eletro Maringá. O empresário Fernando Meurer conta que o indivíduo dizia ter adquirido recentemente uma empresa em sociedade com o irmão, mas o nome dele ainda não constava no contrato social.

"Nosso funcionário ligou para a tal empresa e o irmão que constava no contrato confirmou as informações. Fechamos a venda, mas o pagamento não foi feito", lembra. A Eletro Maringá protestou a empresa e um terceiro sócio entrou em contato, disse que a compra não foi efetuada e que não conhecia o sujeito que efetuou a aquisição, embora confirmasse o nome do outro sócio irmão do 'comprador'.

O caso foi ao Procon, que orientou Meurer a retirar o protesto, porque a Eletro Maringá não tinha provas de que o comprador se apresentou como sócio. "Correria o risco de ter de pagar indenização. Sem saída, fui à delegacia e registrei boletim de ocorrência por estelionato", diz.

Tentativas de golpes ocorrem com frequência no comércio. Os casos mais comuns envolvem falsificação de cheques e de documentos para compra por boleto ban-

cários. Sem contar os cheques roubados e os depósitos enganosos. Meurer conta que uma vez um consumidor ligou para comprar cabos e disse que estava em outra cidade, por isso, faria depósito e enviaria alguém para buscar a mercadoria. "Fizemos a venda, mas observamos que o comprovante de depósito indicava uma agência bancária de Maringá. Desconfiamos e não entregamos a mercadoria, depois vimos que o envelope estava vazio".

Para impedir o sucesso desses mal-intencionados, a empresa adotou critérios mais rigorosos no cadastro de clientes, solicitando documentos pessoais, comprovante de endereço e de renda, informações sobre o emprego, contrato social, no caso de clientes pessoas jurídicas, além de fazer consulta à sistema de crédito e confirmação dos dados. "E tudo isso, às vezes, para vender um lustre, mas infelizmente não dá para saber quem é o estelionatário", lamenta.

A partir das experiências com golpes, porém, Meurer observa uma característica comum aos estelionatários: escolhem produtos de fácil giro. "Aqui, eles costumam optar por metros de fio e não por um poste de jardim, por exemplo, porque o fio vende fácil e faz dinheiro rápido".

Outra situação que Meurer enfrentou foi relacionado

a dois ex-funcionários que estavam furtando lâmpadas de LED da empresa. A ação foi filmada e, imediatamente, o empresário chamou a polícia, que levou os infratores no camburão. Depois, os ex-funcionários ingressaram com uma ação trabalhista alegando danos morais por terem sido levados pelo carro da polícia. "O juiz decidiu a favor deles e disse que usei 'bala de canhão' para matar mosquito. Só busquei meus direitos como cidadão e a polícia tomou as providências cabíveis", desabafa.

Na Delegacia de Estelionato de Maringá há quase três mil investigações em andamento, sendo que cerca de 20% são cometidas contra empresas. Para o delegado Luiz Henrique Vicentini, o número é alto para o tamanho da cidade. "Há um conjunto de fatores que leva o este-



Walter Fernandes

// Não tem perfil perigoso

"É um crime difícil de investigar, de provar e exige avaliação subjetiva da intenção do indivíduo, que geralmente tem habilidade argumentativa", diz o delegado Luiz Henrique Vicentini

GRADUAÇÃO

Educação

Licenciatura em Letras | 6 semestres
Licenciatura em Pedagogia | 6 semestres
Segunda Licenciatura em Pedagogia | 3 semestres **#NOVO**

Negócios

Bacharelado em Administração | 8 semestres
Bacharelado em Ciências Contábeis | 8 semestres
Tecnologia em Gestão Ambiental | 4 semestres **#NOVO**
Tecnologia em Gestão Comercial | 4 semestres
Tecnologia em Gestão de Recursos Humanos | 4 semestres
Tecnologia em Gestão Financeira | 4 semestres
Tecnologia em Gestão Pública | 4 semestres **#NOVO**
Tecnologia em Logística | 4 semestres
Tecnologia em Marketing | 4 semestres
Tecnologia em Negócios Imobiliários | 4 semestres
Tecnologia em Processos Gerenciais | 4 semestres

Saúde

Bacharelado em Serviço Social | 8 semestres
Tecnologia em Gestão Hospitalar | 6 semestres **#NOVO**

PÓS-GRADUAÇÃO

Comunicação

Comunicação e Marketing | 2 semestres
Comunicação em Redes Sociais | 2 semestres
Marketing | 3 semestres
Negócios em Mídias Digitais | 2 semestres **#NOVO**

Direito

Direito Ambiental | 2 semestres
Direito Civil | 2 semestres
Direito da Comunicação Digital | 2 semestres
Direito do Trabalho | 2 semestres
Direito Imobiliário | 2 semestres
LLM em Direito de Negócios | 2 semestres

Educação

Docência da Língua Inglesa | 2 semestres
Docência na Educação Infantil | 2 semestres
Docência no Ensino Superior | 2 semestres
Língua Brasileira de Sinais - Libras | 2 semestres
MBA em Gestão Escolar | 2 semestres
Metodologia do Ensino na Educação Superior | 2 semestres
Psicopedagogia Educacional | 2 semestres

Gestão e Negócios

Empreendedorismo e Desenvolvimento de Novos Negócios | 2 semestres **#NOVO**
Gestão de E-commerce | 2 semestres
Gestão de Empresas | 3 semestres
Gestão de Projetos e Portfólios (PPM) | 3 semestres
MBA em Comércio Exterior | 2 semestres
MBA em Controladoria | 2 semestres
MBA em Finanças e Banking | 2 semestres
MBA em Gestão de Energia, Petróleo e Gás | 2 semestres
MBA em Gestão de Negócios Imobiliários | 2 semestres
MBA em Gestão de Recursos Humanos | 2 semestres
MBA em Gestão Estratégica de Negócios | 2 semestres
MBA em Gestão Pública | 2 semestres
MBA em Logística e Supply Chain | 2 semestres
MBA em Marketing e Vendas | 2 semestres
Negócios em Estética | 2 semestres **#NOVO**
Negócios em Gastronomia | 2 semestres **#NOVO**
Recursos Humanos | 3 semestres

Saúde

Docência em Enfermagem | 2 semestres
Enfermagem do Trabalho | 2 semestres
Gestão em Enfermagem | 2 semestres
MBA em Serviços de Saúde | 2 semestres
Psicopedagogia Institucional | 2 semestres
Saúde Pública com Ênfase em Saúde da Família | 2 semestres
Serviço Social e Gestão de Projetos Sociais | 2 semestres

Tecnologia

Gestão da Informação (Business Intelligence) | 3 semestres
Jogos Digitais | 2 semestres
MBA em Gestão da Tecnologia da Informação | 2 semestres

Acompanhe o EAD Laureate nas redes sociais:



EAD.BR

FAÇA PARTE DA MAIOR REDE DE UNIVERSIDADES DO MUNDO.

PRESENTE NO BRASIL COM MAIS DE 50 CURSOS DE GRADUAÇÃO E PÓS-GRADUAÇÃO.

POLO MARINGÁ: (44) 3123.6000 | 0800.501.6000



// Não exige grandes investimentos

Segundo o advogado Eder Fabrilo Rosa, compliance "é um conjunto de mecanismos que visam a esclarecer, fiscalizar e combater desvios de conduta"

lionatário a encontrar terra fértil para esse crime no Brasil, como a cultura de tirar vantagem e a desatualização da legislação". A lei de estelionato é a mesma de 1940, e do simples golpe do bilhete, este tipo de crime foi aperfeiçoado com a ajuda da tecnologia. "É um crime difícil de investigar, de provar e exige avaliação subjetiva da intenção do indivíduo, que geralmente tem habilidade argumentativa, não apresenta perfil perigoso e frequenta ambientes confiáveis para não levantar suspeitas", menciona.

MEDIDAS PREVENTIVAS

Para a empresa se defender, provando que tomou todos os cuidados devidos, é importante o uso de medidas preventivas que ajudem até a elucidar um caso de estelionato. O investimento em câmeras que captam imagens de qualidade é uma das estratégias citadas por Vicentini. Outra sugestão é capacitar os colaboradores para identificar documentos, cédulas e cheques falsos. "Apesar de o uso de tecnologias na produção desses itens tornar mais difícil perceber os falsificados, podem escapar sinais grosseiros", instrui. Outro conselho é exercer um bom controle de gestão para di-

ficultar a ação de funcionários em desviar produtos ou dinheiro.

A troca de informações entre os lojistas, de acordo com o delegado, é outro método eficiente. "A ideia é criar grupos de email e de WhatsApp para circular imagens de pessoas suspeitas ou de golpistas. Se o indivíduo aparecer na loja, deve-se acionar a delegacia ou a polícia e comunicar a desconfiança. Os comerciantes também podem contar aos outros como ocorreu o estelionato, porque o infrator geralmente comete a mesma prática em vários lugares", explica.

Quando o empresário percebe que já caiu em golpe, Vicentini orienta a reunir provas e levar à Delegacia de Estelionato para registrar boletim de ocorrência.

COMPLIANCE

Outra forma de coibir estelionatos e corrupção no ambiente privado é a implantação de *compliance*, um modelo de gestão que estabelece leis e regulamentos a ser cumpridos pelas empresas. Editada no Brasil em 2014, a Lei 12.846 (conhecida como "Lei Anticorrupção") permite a implantação de preceitos éticos para que as

relações internas e com terceiros sejam transparentes, honestas e lícitas, bem como dar suporte a punições para aqueles que praticarem vantagens indevidas.

O advogado Eder Fabrilo Rosa, da FR&T Advogados, afirma que a adoção do compliance evita casos de favorecimento de fornecedores, compras fraudulentas, apropriação indevida de valores e outras situações que possam envolver desvios de conduta no âmbito privado. Basicamente, consiste na formatação de um código de ética e de mecanismos para que estes preceitos sejam seguidos. "É uma necessidade para todas as empresas, e a implantação é simples, não exige grandes investimentos tecnológicos e combate a corrupção tão enraizada na cultura brasileira", reforça.

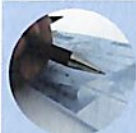
O advogado explica que o modelo também exige que a empresa crie canais de denúncia, estabeleça métodos de investigação, elimine riscos, mitigue danos eventualmente apurados, defina quem são os agentes públicos em contato com a empresa, quem são as pessoas da empresa que atuam em contato com os agentes, e quem serão os responsáveis pela divulgação e verificação dos sistemas de integridade. "É um conjunto de mecanismos que visam a esclarecer, fiscalizar e combater desvios de conduta".

CONSULTAS DE CRÉDITO

O Serviço ACIM de Informações Comerciais (Saic), fornecido em parceria com o SPC Brasil e o Serasa, ajuda o empresário a fazer a venda com mais segurança. Com acesso a banco de dados do Brasil todo, os empresários verificam se o consumidor tem dívidas, cheques devolvidos, protestos, ações judiciais, notas promissórias, entre outros.

A coordenadora de serviços de

Formas de estelionatos comuns no comércio



1 Cheques furtados e falsificados são os campeões. Sempre anote nome, CPF e telefone de quem entrega o cheque, além do dia e horário para o caso de consultar imagens da câmera



2 Depósito de envelope vazio, geralmente feito às sextas-feiras, porque o banco estorna somente na segunda-feira



3 Transferência por Documento de Ordem de Crédito (DOC) emite comprovante, mas pode ser cancelada em seguida. Já a Transferência Eletrônica Disponível (TED) não é passível de ser cancelada



4 Documentos falsos (RG e CPF) geralmente trazem dados reais de pessoas de fora do estado para que o caso demore a ser percebido. E a compra costuma ser parcelada em boleto



5 Uso de cartão de crédito falso

FONTE | Delegado Luiz Henrique Vicentini

crédito do Saic, Keila Alba, informa que as empresas também podem consultar informações que permitem a confirmação de dados, como nome, endereço, telefone, data de nascimento, filiação e histórico de consulta. "É simples e fácil de consultar, e se o empresário não tiver o CPF ou o CNPJ do comprador, é possível fazer a busca a partir do nome", acrescenta.

Keila ressalta ainda o serviço Alerta ACIM, que permite consultar extravio, furto ou roubo de documentos e cheques caso o consumidor tenha registrado Boletim de Ocorrência (BO). Quando o empresário faz a consulta e verifica essa situação, deve exigir a cópia do boletim para não correr o risco de vender para um indivíduo que usa de má-fé documentos alheios.

O Saic disponibiliza dezenas de serviços de consulta ao crédito. E se o empresário ou funcionário tiver dúvidas para realizar a consulta e analisar as informações, basta entrar em contato pelo 0800 600 9595.

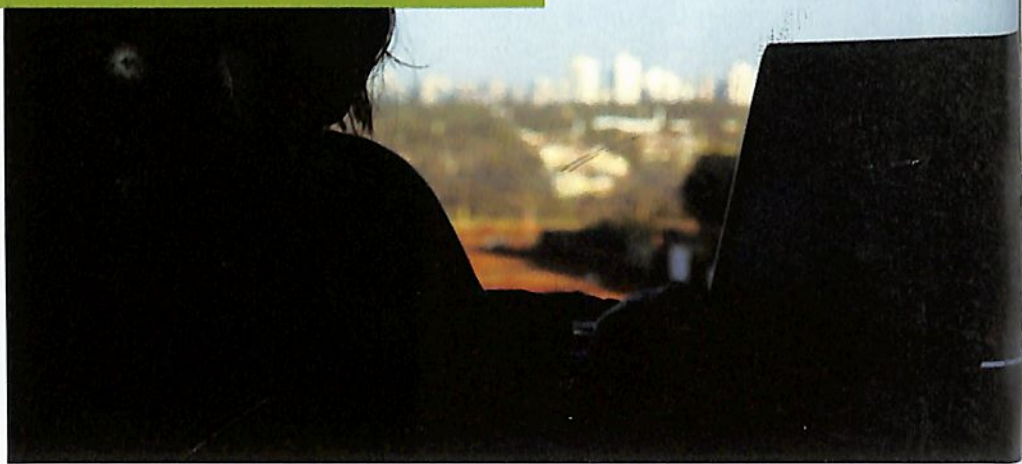
CUIDADO COM BOLETOS FALSOS

Diante de reiteradas denúncias de boletos falsos, enviado para empresas e instituições com cobrança por registro de marcas, o Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI), único órgão responsável por registrar marcas e conceder patentes no território nacional, esclarece que a única forma de recolher as taxas é por meio de Guia de Recolhimento da União (GRU) gerada pelo próprio usuário no Portal do INPI (www.inpi.gov.br).

Os empresários também relatam que recebem boletos de emitentes desconhecidos, a exemplo da Associação Comercial do Brasil (ACB), e neste caso, é claro, a sugestão é não efetuar o pagamento. A ACIM, inclusive, informa que não mantém vínculo com esta ACB.

Autoconhecimento e carreira profissional

Para quem acha que não está sendo reconhecido o suficiente no trabalho, vale uma reflexão: em vez de olhar muito pela janela, não é hora de olhar para o espelho? // por Lu Oliveira



Quando assisti à produção cinematográfica 'O palhaço', dirigida e protagonizada pelo ator Selton Mello, fiquei encantada com a maneira singela como a narrativa é contada. No filme, Benjamim é um jovem palhaço que trabalha há muitos anos no circo da família. Mas quando assume o papel de Pangaré, seu personagem no picadeiro, ele vive uma crise existencial porque não tem mais certeza se o ambiente circense é mesmo o seu lugar. Então resolve abandonar as origens e sai em busca de uma nova experiência. O resultado é muito interessante.

Esses momentos de 'ser ou não ser, eis a questão' atingem todos nós, vez ou outra nesta vida. Inquietar-se com os rumos da nossa história e quem sabe questioná-los faz parte do nosso processo de amadurecimento. Refletir sobre as nossas relações, nossos desejos e vontades pode fazer a diferença na forma como vivemos, afinal, quem não se incomoda, se acomoda.

Não seria diferente com a carreira profissional. Muitos homens e mulheres às vezes chegam a uma fase em que se julgam insatisfeitos com o que conquistaram. Ou pior: sentem-se insatisfeitos pelo que ainda não conquistaram. Essa sensação, se for seguida de atitudes que revertam a situação, é válida. A constatação de que as coisas não estão bem pode ser um impulso na mudança.

Entretanto, não são poucos os que vivem a murmurar, a

procurar nos outros respostas para seus dramas interiores, mas que pouco olham para dentro de si. E este é o problema: olhar muito pela janela e pouco para o espelho. Olhar pela janela é canalizar as situações complicadas que vivemos nos outros. É atribuir a responsabilidade pelas nossas derrotas aos outros. Olhar pela janela é pensar demais nas atitudes alheias e pouco nas nossas. E se esquecer do espelho.

Quantos reclamam da falta de reconhecimento das empresas em que trabalham, mas mal percebem que fazem meramente o básico. Não estudam, não se aprimoram, não desenvolvem suas habilidades. Vivem a chamada síndrome de Gabriela: 'eu nasci assim, eu cresci assim, vou ser sempre assim.'. Chegam a invejar a promoção alheia, mas não são capazes de admitir que alguém soube conquistar seu espaço. Vivem de cara feia por causa de dificuldades de convivência no ambiente profissional, mas nunca se esforçam em desenvolver a empatia, que é a capacidade de se colocar no lugar do outro.

Olhar para o espelho, e não apenas pela janela, faz com que acordemos. E acordar significa mudar, tomar atitudes, rever conceitos. Olhar para o espelho é descobrir em nós o que é necessário para que a nossa vida tome novos rumos. Novos e ousados rumos, inclusive.

O psiquiatra e psicoterapeuta suíço Carl Jung tem uma frase que resume bem essa reflexão: "quem olha pra fora sonha; quem olha pra dentro acorda". A compreensão dessa mensagem pode ser decisiva na nossa história. Na pessoal e também na profissional. Fechar um pouco a janela e enfrentar o espelho não nos tornará melhores que os outros. Mas certamente nos fará melhores do que somos.

// Lu Oliveira é professora, colunista e escritora

Walter Fernandes



Diretor de fiscalização

O diretor de Fiscalização da Prefeitura de Maringá, Marco Antônio Lopes de Azevedo, se reuniu com os conselheiros do Comércio e Serviços em 31 de agosto, na ACIM. O objetivo foi apresentar soluções que a equipe de 103 servidores tem desenvolvido a fim de desburocratizar o relacionamento e a comunicação com o cidadão e, dessa forma, obter fiscalização mais preventiva do que punitiva. Uma das iniciativas citada por Azevedo foi o Acesso Cidadão, uma ferramenta eletrônica que permite o cadastro do indivíduo e de seu patrimônio, como empresa, imóvel ou terreno. Assim, em caso de descumprimento legal, é emitida uma notificação e, se o responsável executar a medida corretiva no prazo estipulado, evita a multa. A diretoria de fiscalização também conta com uma equipe, chamada de Inteligência Fiscal, dedicada exclusivamente a elaborar soluções e modernização legislativa.

Novos núcleos do Empreender

Três núcleos passam a integrar o programa Empreender.

É que em setembro tiveram início as atividades dos núcleos de escolas de ensino infantil, móveis planejados e nutricionistas (unidade alimentação e nutrição). Com isto, já são mais de 700 empresas que integram os núcleos setoriais, o que torna a ACIM a detentora do maior programa Empreender do Brasil. As empresas são acompanhadas de forma gratuita por um consultor e se reúnem quinzenalmente.



Núcleo de Escolas Infantis

Fotos/Walter Fernandes



Núcleo de Móveis Planejados



Núcleo Unidade Alimentação e Nutrição

Prêmio Jovem Empreendedor

O gerente regional da construtora Plaenge em Maringá, Leonardo Fabian, receberá no dia 28 deste mês o prêmio Jovem Empreendedor 2016, concedido pela ACIM, por meio do Copejem. A cerimônia será a partir das 20 horas no Moinho Vermelho, com convites por adesão.

O engenheiro civil começou a trabalhar na regional Cuiabá da Plaenge nos departamentos de suprimentos, segurança do trabalho e na área comercial. Em 2007 assumiu o desafio de conduzir a abertura da regional em Maringá. Sua experiência somada ao espírito empreendedor ajudou-o a prospectar e conduzir a compra dos primeiros terrenos da construtora na cidade, sendo também responsável pela abertura da central de apartamentos decorados, em 2008. Fabian tem participado ativamente da comunidade. Ele é diretor do Sindicato da Indústria da Construção do Noroeste do Paraná (Sinduscon), faz parte do Conselho Municipal de Gestão e Planejamento Territorial do município e já foi vice-presidente do Copejem. É também diretor de desenvolvimento urbano do Secovi PR - regional Maringá.

O jovem foi escolhido em junho por uma comissão julgadora depois de ter tido o nome indicado na primeira fase do processo, quando 12 entidades puderam indicar diretores ou executivos bem-sucedidos de empresas. Entre os critérios de indicação estão ter até 40 anos, empresa com crescimento significativo no último ano e participação ativa na vida comunitária.

No ano passado o homenageado foi João Vitor Mazzer, da Euphoria Eventos e Formaturas.

Ética nas corporações

Conversando sobre ética nas corporações foi o tema da palestra do historiador e professor Leandro Karnal, um dos palestrantes mais requisitados atualmente no Brasil. A palestra aconteceu em 28 de setembro no teatro Calil Haddad, com organização do Conselho Regional de Administração do Paraná (CRA-PR) e ACIM. Para Karnal, ética pode ser ensinada e é o valor mais abalado na atualidade, principalmente no nosso país. Os associados da ACIM puderam participar gratuitamente.



Walter Fernandes

ONG Pescadores de Vida

O Copejem realizou, em 4 de outubro, a Gincana Copegym para as crianças cadastradas na ONG Pescadores de Vida, de Sarandi. No período da tarde os conselheiros organizaram ações recreativas como corrida de cadarço, estoura-bexiga, corrida de saco, arremesso de bambolê e corrida de obstáculos. A ONG trabalha com crianças em situação de vulnerabilidade - elas participam de contações de histórias, aulas de inglês, entre outras atividades cujo objetivo são plantar e propagar o amor, fé, esperança e responsabilidade social.



Associado do mês

A cafeteria e confeitaria Delícias da Bru passou a funcionar em junho na rua Santos Dumont, 2.287. Antes, o estabelecimento funcionou por quase um ano no Mercado Municipal. A empresária Bruna Milliat da Silva Lavalhos conta que o local ficou pequeno diante do aumento de encomendas para festas e casamento, então, precisou mudar.

Bruna é formada em Farmácia, mas começou a produzir doces informalmente, em casa, para vender para conhecidos. A iniciativa deu tão certo que ela decidiu se profissionalizar, formalizar o negócio e concluiu o curso de Gastronomia pela Unicesumar.

No novo endereço, a empresa também aumentou a gama de produtos com cafés, doces e confeitados, e a inclusão de salgadinhos, sobremesas e açai. "Unimos beleza, sabor e qualidade na produção de bolos, cupcakes, brigadeiro, doces finos, pudins, pão de mel, entre outros. Também buscamos praticar preço acessível e oferecemos um ambiente agradável e familiar", destaca.

O horário de funcionamento é das 9 às 18 horas de segunda à sexta, e das 10 às 16 horas aos sábados. O telefone é (44) 3040-0626 e o site é www.deliciasdabru.com.br.



Walter Fernandes

Encontro técnico de revendedores de gás

O Sindicato das Empresas de Atacado e Varejo de Gás Liquefeito de Petróleo (Sinegás) realiza em Maringá o Encontro Técnico de Revendedores de Gás LP. O evento, que terá abrangência regional, será realizado na ACIM em 27 de outubro, das 13h30 às 17h30. O encontro é voltado a revendedores e executivos de distribuidoras. A programação contará com palestra do especialista em Segurança do Trabalho e professor da Escola do Gás, Marcelo Macedo, que possui mais de 20 anos de experiência e falará sobre como minimizar prejuízos em um possível sinistro ou fiscalização. Os participantes também receberão lista com obrigações legais e outras informações sobre o que é fiscalizado pela Agência Nacional de Petróleo em uma revendedora.

A ação acontecerá em Cascavel e Londrina, nos dias 26 e 28 respectivamente. Em Curitiba, o evento será realizado pelo Sindicato dos Revendedores de Gás do Estado do Paraná (Sinregás), no dia 25. Para participar é preciso fazer inscrição pelo telefone do Sinegás (44) 3034-0243 ou WhatsApp (44) 9805-7500.

Encontro de empreendedores

'Liderança com garra e sensibilidade' foi o tema da 4ª edição do encontro que reuniu mais de 200 empresários no Aguativa Golf Resort, em Cornélio Procopio/PR, entre 23 e 25 de setembro. A iniciativa teve o objetivo de debater a crise econômica e os desafios das empresas brasileiras, bem como promover um tempo de integração e de lazer para toda a família do movimento associativista.

A programação da Faciap Jovem e da Faciap Mulher, com organização do Copejem, foi iniciada no dia 23, com a palestra "Brasil do futuro: desafios políticos e econômicos" e, no decorrer do dia, também foram apresentados temas que abordaram oportunidades para jovens empreendedores, desenvolvimento e competitividade, administração do tempo e como sair do lugar comum.

No dia 24 foram realizadas a assembleia geral ordinária da Faciap Jovem e a sexta edição dos Jogos dos Jovens Empreendedores (Jojejs), com atividades de arvorismo, tirolesa e paintbol. Já no dia 25 a programação foi livre.

Novos Associados da ACIM

21 de agosto a 20 de setembro

3R Construtora e Incorporadora
Academia do Sabor
Agropecuária Rancho Rural
Air Fresh
América Empreendimentos Imobiliários
Anjos Colchões
ASG Sonorização
Auto Tec Serviços e Acessórios Domicílio
Automação Maringá
Baterias Reifor
Bruna Christina Medeiros Pereira
C.S. Club
Carmen Steffens
Casa do Forro e Decor
Clínica de Fonoaud. Amanda Araújo
Comercial IRS Produtos Eletrônicos
Coppersal
Crescer Sign Soluções para Comunicação
D & S Kit Cabo
Eder Vander dos Santos
Edson Ricardo Queiroz de Souza
Eficax Seg
El Shaday Calhas Rufos
Eletros Borne
Espaço Mariana Mazur
Estarcenter Aeroporto Maringá
EXP Promoção de Vendas
Francisco Martinez e Matiucci
Gallina e Campiolo
Grupo Estúdio Fiscal
Grupo Studio Fiscal
Iconseg
JL Recapadora
Justus e Paiva Advogados
Lar Arquitetura
LC Soluções Automotivas
Loyal Gift
Mared Soluções em Informática
Maria Salgados
Martinelli Va Vaz Avaliação de Imóveis
Metalúrgica Castelo Forte
Molla Corretora de Seguros
Monica da Silva Sossai de Oliveira
Myinga Soluções Empresarias
Nunes Comércio de Auto Peças
Pegasus Consultoria e Treinamentos
Potinhos do Chef
Profissionaliza Cursos
Promaq Peças e Serviços
Rent a Bike
Revisa Distribuidora de Peças
Ricardo Queijo
Show Park Eventos
Store Colchões
Studio Fernando Martins
Studio Roberta Matsunaga
Tecno Risco
Tecnohaas Tecnologia em Segurança
Vagner Piovezana Bossolani

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 (Elaboração de projeto para interligação)
Implantação de anéis de reforço na rede para melhoria na distribuição		X
Implantação de reservatório de 2 mil m ³ no bairro Cidade Alta		X
Estudo hidrológico para controle de possíveis inundações		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		X
Revisão do plano de contingência emergencial	X	
Aquisição de 7 conjuntos motobombas submersíveis		x 3 conjuntos motobombas de 600 CV entregues. 4 Conjuntos de 125 CV em fabricação)
Novos quadros de comando elétricos (Eletrocentros)	X (em processo de fabricação)	

FONTE | Sanepar

Auxílio na decisão do voto

Duas mil cartilhas do eleitor consciente foram distribuídas gratuitamente à população de Maringá em 1º de outubro. O material, uma realização da ACIM e do Copejem, com a participação de diversas entidades, foi desenvolvido para auxiliar na prática do voto consciente.

A cartilha foi elaborada com dados levantados pelo Copejem e informações de atribuições e feitos dos vereadores atuais, que responderam questões online sobre a quantidade de mandatos cumpridos, se o cargo foi conquistado por legenda ou por voto, leis aprovadas e posição que tiveram frente a assuntos polêmicos, como o aumento do número de cadeiras no legislativo local. A cartilha é a primeira elaborada para eleições municipais. Há dois anos um material semelhante foi desenvolvido para ajudar na escolha de deputados estaduais e federais, apresentando informações sobre os projetos dos deputados eleitos pela região na legislatura anterior.



Principal prêmio de shopping

O Maringá Park Shopping Center recebeu a principal premiação do mercado de shopping center, o Prêmio Abrasce 2016, realizado pela Associação Brasileira de Shopping Centers. A divulgação dos melhores projetos conduzidos em seis categorias foi em 12 de setembro em São Paulo/SP.

O Prêmio Abrasce é um reconhecimento ao projeto de Natal desenvolvido no ano passado pelo Maringá Park. O projeto contemplou a decoração, em todos os pisos, o prêmio da campanha comercial, que foi um automóvel, e um projeto de solidariedade que contemplou 500 pacientes do Sistema Único de Saúde (SUS) atendidos por cinco hospitais. Aliás, o projeto 'Amigo Solidário' mobilizou clientes, funcionários e lojistas do Maringá Park, e também diretores e funcionários da ACIM, já que foi desenvolvido em parceria com o ACIM Mulher. A ideia foi levar conforto e alegria tanto para os pacientes que passariam o Natal em um hospital, quanto para seus familiares.

As pessoas puderam 'adotar' os pacientes, doando panetones e presentes. Depois, voluntários, acompanhados do Papai e da Mamãe Noel, foram entregar em mãos os presentes, animando crianças e adultos internados na Santa Casa de Maringá, Hospital Santa Rita, Hospital Municipal, Hospital Metropolitano de Sarandi e Casa de Apoio da Santa Casa.

Aconteceu na ACIM

A ACIM sediou 346 reuniões e eventos empresariais em setembro. Destaques para as palestras: 'Liderança para resultados', no dia 16 em parceria com a Fundação Dom Cabral e JValério, e 'Gestão de riscos corporativos', no dia 28, numa parceria com a Perpetuare e a Fiep.

CENTRO DE TREINAMENTO

PRÓXIMOS CURSOS

OUTUBRO

- 10 e 27** Departamento pessoal completo
- 17 e 18** Gestão estratégica de vendas e fechamento
- 18 a 20** Planejamento tributário
- 18 a 21** Gerenciamento e planejamento de projetos
- 19 e 20** Atendimento excelente e eficaz
- 19 e 20** Análise comportamental: metodologia DISC
- 19 e 20** Aplicando pesquisa de clima organizacional como ferramenta de alinhamento estratégico
- 20 e 21** Cobrança - abordagem e negociação
- 21 e 22** Mapeamento e indicadores de processo
- 21 e 28** Formação de auditor interno da qualidade conforme a Norma ISO 9001:2015
- 24 a 27** Gestão de eventos
- 24 a 28** Líder coach - coaching como ideologia de liderança
- 24/10 a 3/11** Intensivo em Excel empresarial com VBA
- 25 e 26** Planejamento estratégico e operacional
- 25 e 26** EFD ICMS/IPI: Bloco K - regras, aplicações e riscos fiscais
- 28 a 29** Gestão de estoque
- 31/10 a 3/11** OEE- Overall Equipment Effectiveness - eficiência global do equipamento

Economia criativa, o que há por trás de um termo charmoso?

/ **Ana Carla Fonseca** é consultora e conferencista em 30 países e para a Organização das Nações Unidas (ONU); é diretora da Garimpo de Soluções



Saulo Tomé

Levante a mão quem ouviu em tempos recentes o termo 'economia criativa'. Para alguns, um paradoxo em si (como a economia pode ser criativa?), para outros, uma repaginada da economia solidária: a economia criativa não é nada disso e é muito mais do que isso. Trata-se, na verdade, de um novo paradigma econômico.

Como todo paradigma que se preza - vide a economia agrícola, a industrial e a de serviços -, a economia criativa surgiu catalisada por uma revolução tecnológica. No caso, pelas tecnologias digitais. Afinal, não foram apenas nossas vidas que as tecnologias digitais colocaram de 'pernas para o ar', mudando a lógica de pensar, de agir e de nos relacionar em sociedade. Ao expandir a globalização, o mundo digital também provocou mudanças avassaladoras na economia.

Quem produz provavelmente sente isso na pele. Se antes o lançamento de um produto ou serviço era seguido por um tempo de fôlego para o empresário, esse refresco evaporou. Hoje, em um clicar de computador temos acesso a tudo o que circula pelas redes, produzido nos mais diversos cantos do mundo. Moral da história: o mundo se transformou em um manancial de informações e inspirações, o dinheiro e a tecnologia circulam em escala plane-

tária. Com isso, bens e serviços tendem a se tornar rapidamente visíveis e, por decorrência, mais parecidos. Quando tudo se assemelha, dá-se a largada para uma guerra de preços. O antídoto? Gerar valor agregado, diferencial e inovação. E quem é capaz de fazer isso? Gente. Uma das belezas da economia criativa é defender que o talento criativo humano se converteu no ativo mais diferencial de uma economia. Os desafios que surgem são investir, nutrir e reter esse talento - que, ademais, é propenso a resistir a modelos tradicionais de trabalho.

Quem empreende também sente o impacto dessa nova configuração da economia. Que o digam as avalanches de *startups*, incubadoras, aceleradoras e novas fontes de financiamento, que às vezes fazem concorrência a empresas consolidadas, outras vezes são absorvidas por elas (prepare-se: *corporate venture* é uma das mais poderosas e inelutáveis tendências do mundo dos negócios). De mobilidade urbana a modalidades de pagamento, de *delivery* de refeições feitas por vizinhos ao compartilhamento de virtualmente tudo, os aplicativos e demais ferramentas digitais têm revolucionado setores inteiros.

E quem consome? Você, eu e todos os que nos rodeiam passamos a sentir

que nosso mundo é maior, com infinitas possibilidades de viagens a lugares inauditos, serviços inovadores e um pezinho na loja virtual de qualquer país. Além de vivermos em um alinhavo entre offline e online, sentimo-nos crescentemente com voz ativa - desde, claro, que sejamos familiarizados e tenhamos acesso ao mundo digital.

Entender, decantar, adaptar-se e inovar nessa nova lógica de mundo desfraldada pela economia criativa passou a ser o grande desafio - e a franquear uma gigantesca oportunidade - para empresas dos mais variados portes e setores. E não só para elas, diga-se de passagem.

Talentos criativos (e todos podemos ser mais criativos do que somos, independentemente da profissão) vicejam em ambientes propícios à criatividade. A fronteira entre casa, trabalho e cidade nunca foi tão fluida. Não por menos debates sobre 'cidades criativas', 'clusters criativos' e 'novas governanças urbanas' vêm ganhando corpo. Trabalhar a cidade como um espaço de aprendizado, como pano de fundo no qual outras peças - empresas, parques tecnológicos, academia, governo - é inevitável. Que Maringá e suas empresas consigam fazer jus à sua tradição de inovar e abracem a economia e a lógica de cidades criativas. O Brasil agradece.

ACIM

A CASA DO
CARIÓTIPO
EM MARINGÁ

Ano 53 nº 569 outubro/2016. **Publicação Mensal** da ACIM. 44| 30259595 - **Diretor Responsável** José Carlos Barbieri. Vice-presidente de Marketing - **Conselho Editorial** Andréa Tragueta, Cris Schneider, Eraldo Pasquini, Giovana Campanha, Helmer Romero, João Paulo Silva Jr., Jociani Pizzi, Josane Perina, José Carlos Barbieri, Luiz Fernando Monteiro, Márcia Lamas, Michael Tamura, Miguel Fernando, Mohamad Ali Awada Sobrinho, Paula Aline Mozer Faria, Paulo Alexandre de Oliveira e Rosângela Gris - **Jornalista Responsável** Giovana Campanha - MTB05255 - **Colaboradores** Giovana Campanha, Fernanda Bertola, Natália 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 Basílio Sautchuk, 388, Caixa Postal 1033, Maringá-PR, 87013-190, revista@acim.com.br - **Conselho de Administração** Presidente José Carlos Valêncio - **Conselho Superior** Presidente Marcos Tadeu Barbosa, **Copejem** Presidente Michael Tamura, **Acim Mulher** Presidente Nádia Felipe - **Conselho do Comércio e Serviços** Presidente Mohamad Ali Awada Sobrinho. Os anúncios veiculados na Revista ACIM são de responsabilidade dos anunciantes e não expressam a opinião da ACIM - A redação da Revista ACIM obedece ao acerto ortográfico da língua Portuguesa.





shoppingcocamar



QUALIDADE E VARIEDADE QUE VIERAM PARA TRANSFORMAR O SETOR AGRÍCOLA.

Recentemente, reinauguramos a unidade de atendimento de Maringá, que agora conta com uma novidade: o Shopping Cocamar. Um ambiente amplo e moderno onde os produtores rurais de toda a região podem encontrar uma grande variedade de produtos, desde a linha de industrializados da cooperativa, até implementos, rações e equipamentos agrícolas.

 Estrada Oswaldo de Moraes Corrêa, nº1000, no Complexo Cocamar

 cocamarcooperativa

WWW.COCAMAR.COM.BR



cocamar

Cooperado e cooperativa crescem juntos

ESTAR PRESENTE

PARA SE UNIR A PESSOAS E TRANSFORMAR.

CURSOS DE GRADUAÇÃO:

- ADMINISTRAÇÃO
- AGRONEGÓCIO
- AGRONOMIA
- ANÁLISE E DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS
- ARQUITETURA E URBANISMO
- ARTES VISUAIS
- AUTOMAÇÃO INDUSTRIAL
- BIOMEDICINA
- CIÊNCIAS BIOLÓGICAS
- CIÊNCIAS CONTÁBEIS
- COMÉRCIO EXTERIOR
- DESIGN DE INTERIORES
- DIREITO
- EDUCAÇÃO FÍSICA
- ENFERMAGEM
- ENGENHARIA AMBIENTAL E SANITÁRIA
- ENGENHARIA CIVIL
- ENGENHARIA DE CONTROLE E AUTOMAÇÃO
- ENGENHARIA DE PRODUÇÃO
- ENGENHARIA DE SOFTWARE
- ENGENHARIA ELÉTRICA
- ENGENHARIA MECÂNICA **NOVO**
- ENGENHARIA QUÍMICA **NOVO**
- ESTÉTICA E COSMÉTICA
- FARMÁCIA
- FISIOTERAPIA
- FONOAUDIOLOGIA
- GASTRONOMIA
- GESTÃO COMERCIAL (VAREJO)
- GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS
- JORNALISMO
- LOGÍSTICA
- MANUTENÇÃO DE AERONAVES
- MEDICINA
- MEDICINA VETERINÁRIA
- MODA
- MÚSICA
- NUTRIÇÃO
- ODONTOLOGIA
- PEDAGOGIA
- PILOTAGEM PROFISSIONAL DE AERONAVES
- PROCESSOS GERENCIAIS
- PSICOLOGIA
- PUBLICIDADE E PROPAGANDA
- REDES DE COMPUTADORES
- SERVIÇO SOCIAL
- SISTEMAS PARA INTERNET
- TECNOLOGIA EM JOGOS DIGITAIS **NOVO**
- TEOLOGIA

Vestibular 2017
Inscrições abertas até **23/10**
Prova dia **30/10**

FINANCIAMENTO EDUCACIONAL
CESUCRED
UniCesumar

10 CURSOS DE PÓS-GRADUAÇÃO PRESENCIAL
17 CURSOS DE GRADUAÇÃO A DISTÂNCIA



80% DE
PROFESSORES
PÓS-DOUTORADO



PROGRAMAS
DE INTERCÂMBIO



IGC 4
ESCOLA DE 1º A 9º



MELHOR CENTRO
UNIVERSITÁRIO
DO SUL DE PARANÁ



ESTACIONAMENTO
GRÁTUITO

UniCesumar