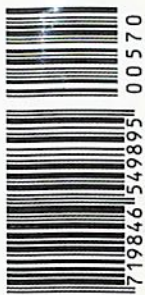


# ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ



Novembro/2016

Nº 570 - Ano 53

R\$ 5,00



## A MARINGÁ QUE PESQUISA, INVESTÊ E INOVA

COM BOAS IDEIAS E OUSADIA,  
EMPREENDEDORES CONQUISTAM  
INVESTIDORES E MERCADO



**ADEGA BRASIL®**

Av. Brasil, 6801 | Zona 5 | Maringá-PR | 44 2103.0222



# ACIM



## Um ambiente propício aos negócios

O programa Empreender comemorou, em outubro, 16 anos. E os resultados impressionam. A ACIM tem hoje o maior programa do gênero do Brasil. São 57 núcleos, que juntos têm a participação de 800 empresas, quase todas micro e pequenos negócios que encontram na união uma forma de enfrentar as adversidades do setor. Aumentar o número de núcleos é um dos compromissos da minha gestão, só que a meta de número de núcleos em funcionamento foi cumprida quase um ano e meio antes. Não à toa a ACIM recebe visitas de associações comerciais de todo Brasil para conhecer nosso projetos e modelo de trabalho, o que inclui o programa Empreender. No mês passado mesmo estiveram na sede da entidade empresários e lideranças políticas de Irati/PR e da região de Campinas/SP.

Os núcleos são dos mais va-

riados segmentos, como academias, automecânicas, farmácias de manipulação, e os recém-constituídos móveis planejados, gastronomia saudável, entre outros. Todos se reúnem quinzenalmente para definir suas prioridades de trabalho, como divulgação conjunta e capacitação a exemplo do que fizeram os empresários de segurança eletrônica, que firmaram parceria com o Senai para capacitar quatro turmas de instaladores de sistemas de alarmes e cerca elétrica. Já as autoescolas, para cumprir uma resolução do Conselho Nacional de Trânsito (Contran), compraram simuladores para ajudar na formação de condutores e instalaram os equipamentos em uma central que mantém em conjunto.

Todos os núcleos recebem o acompanhamento gratuito de um consultor da ACIM para

auxiliar na definição de metas e no plano de ações. E também contam com o apoio e a credibilidade da Associação Comercial para implantar suas estratégias. Como diz o nosso vice-presidente do Empreender, Michel Felipe, trabalhar em conjunto melhora a produtividade e a credibilidade.

É o empreendedorismo dos empresários maringenses que ajuda Maringá ocupar a 21ª posição entre as cem melhores cidades do Brasil para investir em negócios, de acordo com estudo da consultoria Urban Systems divulgado no mês passado pela revista Exame. Que os empreendedores continuem inovando, se capacitando e encontrando um ambiente propício de negócios.

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



**4 suítes**  
**4 vagas** de garagem  
**211 e 237m<sup>2</sup>** privativos

*Av. Petrônio Portela*  
*Altos do Acimação*



**CONCEPT**  
DESIGN

**3 dormitórios** 1 suíte  
**2 vagas** de garagem  
**84,87m<sup>2</sup>** 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  
**103,71m<sup>2</sup>** 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**  
I.M.O.V.E.I.S

3026 7675

  
**design**

3037 9700



ENTREVISTA //



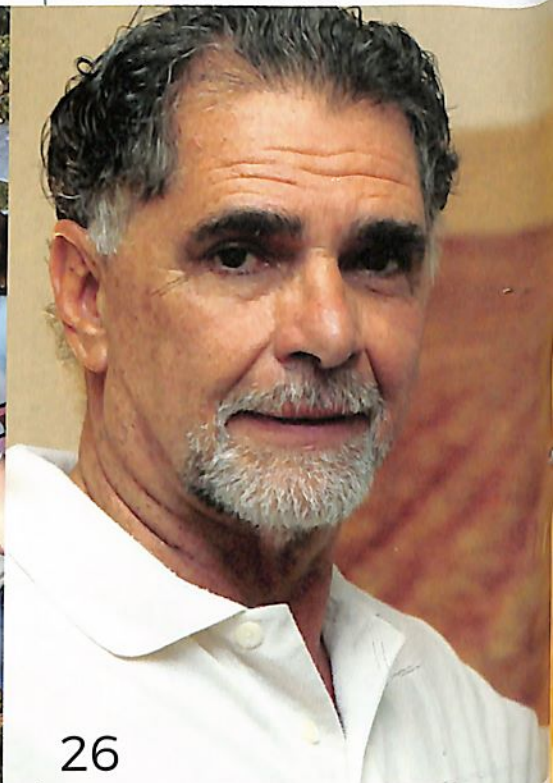
Número 2 no ranking mundial de duplas, o tenista Bruno Soares é o entrevistado principal; ele conta que ao tenista profissional cabe contratar a equipe que o prepara para as competições: "você paga uma pessoa para mandar em você. É uma relação estranha"

REPORTAGEM  
DE CAPA //



Um levantamento aponta que há 160 *startups* em Maringá, contra 23 de dois anos atrás; entre estes empreendedores de base tecnológica que procuram investidores está Fabio Marciano, que é sócio de uma ideia inovadora: um equipamento de redução de carbono

AGRONEGÓCIO //



Luiz Flavio Monteiro Porto é dono de uma empresa de nutrição vegetal e, assim como outros empresários da cadeia, viu o produtor rural ficar descapitalizado; não há outra alternativa para o agricultor enfrentar as intempéries, se não investir em tecnologia

**DIREITO //**

36

Ainda que o pagamento dos direitos autorais de música possa inviabilizar o evento, como diz o produtor Paulinho Schoffen, a cobrança do Escritório Central de Arrecadação e Distribuição (Ecad) prevista em lei; mais de R\$ 1 milhão foi arrecadado em Maringá neste ano

**GASTRONOMIA //**

42

Thiago Alves Terra e Nathália de Paiva Monteiro abriram o Da Terra Alimentação Saudável e comemoram os resultados do restaurante que deve crescer 50% nos próximos meses; outros empreendedores que investiram no segmento de comida saudável estão vendo a clientela aumentar

**MERCADO //**

48

Há mais de quatro mil marcas de cachaça no Brasil, cujo consumo per capita é de pouco mais de seis litros; entre os empresários que apostaram neste segmento está família Silva, da Cachaçaria Mont Salinas, que produz a bebida em Minas Gerais e envasa em Maringá



ano 53 edição 570  
novembro/2016

**nossa capa:**  
Factory Total

**ACIM**  
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

A CASA DO  
EMPREENDEDOR  
EM MARINGÁ

# No tênis o suor vence com folga o glamour

A realidade do tenista profissional está bem longe de ser glamourosa: número 2 do ranking mundial, Bruno Soares conta que é preciso ter preparo físico, saber lidar com derrotas e administrar a carreira de forma bem-sucedida, já que é o próprio tenista quem contrata a equipe // **Fernanda Bertola e Rosângela Gris**

Em outubro deste ano o tenista Bruno Soares chegou muito perto de ocupar o posto de número 1 do ranking mundial de duplas da ATP (Association of Tennis Professionals). Bastava uma vitória no Masters 1000 de Xangai, na China. Porém, o brasileiro foi eliminado na primeira rodada ao lado do parceiro, Jamie Murray. Uma semana depois estava de volta às quadras em Estocolmo, na Suécia. Desta vez ao lado do amigo de infância Marcelo Melo, o mineiro de 34 anos 'caiu' na semifinal.

Mesmo com os resultados adversos, motivos não faltam para comemorar. No ranking atualizado na última semana de outubro, Bruno aparecia como o número 2 em dupla. Este ano foi campeão de dois Grand Slams - o Aberto da Austrália e o US Open - e ainda tem chances de superar o francês Nicolas Mahut, atual líder do ranking.

Para tanto, treina entre três e seis horas por dia. Embora exaustiva, a rotina de treinamento não é o que mais pesa para o tenista. "O mais difícil é ficar longe da família", revela Soares, que chega a passar 40 semanas por ano viajando por causa das

competições.

Entre um torneio e outro, o tenista esteve em Maringá, no final de setembro, para participar do 1º SVN Insights realizado pela SVN Investimentos e conversou com a Revista ACIM. Ele falou sobre o esporte, os desafios diários da carreira de tenista, a participação nas Olimpíadas 2016 e investimentos:

## COMO FOI SUA TRAJETÓRIA ATÉ SE TORNAR ATLETA PROFISSIONAL?

Fiz minhas primeiras aulas de tênis no Iraque, na época em que moramos lá por causa do trabalho do meu pai. Tinha cinco anos quando comecei a frequentar o clube e nunca mais parei. Entre os 15 e 16 anos passei a visualizar a ideia de que o tênis poderia

ser uma opção. Comecei a jogar torneios internacionais e ter destaque. Fui amadurecendo a ideia e tomei a decisão de me tornar profissional aos 18 anos, quando estava morando em Belo Horizonte/MG.

## O SEU PARCEIRO ATUAL É O JAMIE MURRAY. ATÉ O ANO PASSADO VOCÊ JOGAVA AO LADO DO AUSTRIACO ALEXANDER PEYA E JÁ FEZ DUPLA COM O AMIGO MARCELO MELO. QUAL É O SEGREDO DE UMA PARCERIA DE SUCESSO?

No caso do tênis é ter entrosamento dentro e fora da quadra. O circuito é muito maçante, passamos 40 semanas por ano viajando, longe da família. E o tênis é um esporte que se perde

“Sou o CEO da minha empresa. Tenho que me cercar dos melhores profissionais e cobrar a equipe para ter bons resultados. Sou eu quem contrato e administro tudo. E no tênis é interessante que você paga uma pessoa para mandar em você”



Ivan Amorin

#### QUEM É?

Bruno Soares

#### O QUE FAZ?

É tenista profissional

#### É DESTAQUE

#### POR?

Número 2 no ranking mundial de dupla da ATP

muito. Precisamos lidar o tempo inteiro com a derrota e o estresse que isso causa, ainda mais quando se joga em dupla. E no outro dia tem que voltar a treinar e jogar outro torneio.

#### FOI PRECISO SER PRAGMÁTICO PARA ROMPER A PARCERIA COM O AMIGO MARCELO MELO PARA PRIORIZAR A CARREIRA?

Conheço o Marcelo desde os sete anos. Somos de Belo Horizonte, crescemos juntos e nos tornamos grandes amigos. Passamos pelas mesmas etapas no início da carreira e quando nos especializamos em dupla optamos por jogar juntos. Depois de dois anos, rompemos a parceria. Partiu de mim a decisão de tentar coisas novas justamente pensando na evolução que teríamos jogando com outros parceiros. Foi uma decisão difícil porque envolveu, além do lado profissional, o pessoal já que tenho um laço forte com o Marcelo.

#### E COMO SOUBE A HORA CERTA DE PÔR UM PONTO FINAL NA PARCERIA E IR EM BUSCA DE OUTROS

#### HORIZONTES?

Depois de um ano e meio jogando juntos senti que não estávamos prontos para encarar circuitos de nível mais alto. Não por falta de capacidade, mas de experiência. Hoje vejo que tomei a decisão certa e estou satisfeito com os resultados.

#### EM 2005 VOCÊ SOFREU UMA LESÃO NO JOELHO E PRECISOU SE AFASTAR DAS QUADRAS. CHEGOU A TER MEDO DE NÃO CONSEGUIR VOLTAR?

Foi uma fase de muita incerteza. Tive dúvidas de como o corpo reagiria e se conseguiria voltar a jogar em alto nível. Nesta época comecei a pensar num plano B e me envolvi com o mercado financeiro. Estudei e fiz cursos na área. Costei de experiência e percebi que para ter sucesso no mercado é preciso esforço diário, assim como no tênis. Não dá para cair de paraquedas e encarar achando que será fácil. Também abri duas academias em Belo Horizonte neste período, como alternativa caso as coisas não dessem certo. Felizmente, depois da segunda cirurgia, vi que conseguiria voltar a jogar.

Fiz quatro meses de reabilitação para voltar 100% para as quadras e fui me afastando dos outros negócios para focar no tênis novamente.

#### UMA PARTIDA DE TÊNIS ÀS VEZES DEMORA HORAS. O QUE CONTA MAIS, O PREPARO FÍSICO OU MENTAL DO TENISTA?

No início da carreira o psicológico pesava bastante. Mas hoje, dada a minha experiência e por ser um cara tranquilo, meu maior desafio é o físico. A gente envelhece, mas o esporte continua exigindo muito. Este é o desafio do esportista: levar a carreira ao máximo possível na parte física.

#### COMO SURPREENDER UM ADVERSÁRIO QUE CONHECE TÃO BEM O SEU TALENTO?

O esporte meio que virou um jogo de xadrez com toda a tecnologia disponível. Os estudos, estatísticas e vídeos têm muita influência no trabalho do treinador e na preparação dos jogadores. O adversário te conhece e vai tentar explorar suas fraquezas, e você as dele. Leva vantagem quem está

melhor no dia ou consegue montar a melhor estratégia.

### **QUANTO NA CARREIRA DE TENISTA É GLAMOUR E QUANTO É SUOR?**

Diria que 98% é suor e 2% glamour. Glamour é alcançar o mais alto nível, mas para isso são anos de trabalho, momentos complicados longe da família e jogando em lugares não tão bons e sem estrutura. Glamour na vida de tenista é viajar para cidades bacanas, fazer o que ama, jogar torneios de Grand Slams, ter o privilégio das pessoas irem assistir às partidas e torcer por você, ser ídolo. O caminho é de esforço, luta e querer ser melhor amanhã do que se é hoje. Existem pessoas com talentos diferentes, mas geralmente vai para frente quem trabalha duro. O talento leva até certo ponto e pode encurtar o trajeto. Dali para frente, quem vai te levar é o trabalho.

### **EXISTEM SEMELHANÇAS NA ADMINISTRAÇÃO DA CARREIRA ESPORTIVA E DE UMA EMPRESA?**

Sou uma empresa, sou o CEO da minha empresa. Tenho que me cercar dos melhores profissionais e cobrar a equipe da mesma forma que o presidente de uma empresa para ter bons resultados. É treinador, preparador físico, fisioterapeuta, psicólogo, nutricionista, entre outros profissionais. Sou eu quem contrato todo mundo e administro tudo. E no tênis é interessante que você paga uma pessoa para mandar em você. É uma relação estranha, mas tão importante quanto o treinamento na carreira de um tenista profissional.

### **VOCÊ SE PREPARA PARA A APOSENTADORIA?**

Para o atleta, a aposentadoria é um choque, porque se ganha um valor enquanto está jogando e o dia que deci-



Ivan Amorim

**“Comecei a pensar num plano B e me envolvi com o mercado financeiro. Estudei e fiz cursos na área. Gostei de experiência e percebi que para ter sucesso, é preciso esforço diário, assim como no tênis. Não dá para cair de paraquedas e encarar achando que será fácil**

de parar, o ganho será zero. O tempo que fiquei afastado por causa da lesão me preparou um pouco para esta realidade. Em junho estava jogando e em agosto estava machucado com rendimento zero. Por isso, penso e foco a estabilidade financeira, ganhando e investindo dinheiro de forma inteligente para quando me aposentar fazer a transição de forma saudável e tranquila.

### **VENCER O NOVAK DJOKOVIC TEVE UM GOSTINHO ESPECIAL NAS OLIMPIADAS DO RIO 2016?**

Ter a oportunidade de jogar contra os

melhores tenistas do mundo e ganhar sempre tem um sabor especial. No Rio mais ainda, por tudo o que o Djokovic representa para o esporte: é o melhor tenista do momento com folga. Estar na quadra naquele dia e vencê-lo foi emocionante por estar em casa, por causa do clima de Olimpíadas e do apoio da torcida brasileira, que também tem muito carinho pelo Djokovic.

### **E FICAR SEM MEDALHA FOI A MAIOR FRUSTRAÇÃO?**

Obviamente que fiquei chateado e triste. A Olimpíada é muito cruel e diferente dos demais torneios. Normalmente chegar às quartas-de-finais é motivo de satisfação, ainda que fique o gostinho de quero mais. Todo torneio que jogo sei que tenho condições de ser campeão, embora saiba que é impossível ganhar todos. Na Olimpíada só três duplas saem satisfeitas. Do quarto ao último lugar é tudo igual, porque é lembrado quem ganhou medalha. Ainda assim, tive mais alegria e momentos sensacionais no Rio 2016 do que frustração por ficar sem medalha.

### **TEM ÍDOLOS NO ESPORTE?**

Há três pessoas que admiro muito. Uma é o Guga [Gustavo Kuerten], hoje um grande amigo. O Guga foi um fenômeno mundial, número 1 do mundo, campeão de três Grand Slams que saiu de Florianópolis/SC sem apoio. Os outros são Michael Jordan [jogador de basquete] e Kelly Slater [surfista].

### **O QUE FALTA CONQUISTAR?**

Embora seja muito privilegiado por tudo que conquistei, me falta ser o melhor do mundo e uma Olimpíadas, em Tóquio quem sabe? Para ser sincero, se minha carreira acabasse hoje, estaria muito contente por tudo que o tênis me proporcionou. O que vier daqui para frente é lucro.

INVISTA  
EM VOCÊ!

CURSOS  
PRESENCIAIS

AULAS AOS  
FINAIS DE SEMANA

# PÓS-GRADUAÇÃO

## MEDICINA

- Medicina do Trabalho
- Medicina Legal e Perícias Médicas
- Cardiologia
- Endocrinologia
- Psiquiatria
- Reumatologia

## ENFERMAGEM

- Em Cardiologia
- Em Nefrologia
- Em Oncologia
- Do Trabalho

## MULTIPROFISSIONAIS EM SAÚDE

- Acupuntura
- Imagenologia Integrada
- Higiene Ocupacional
- Ergonomia e Saúde do Trabalhador
- Cosmetologia e Estética Funcional
- Auditoria em Saúde
- Medicina Nuclear Pet Scan Spect e Radiologia
- Tomografia Computadorizada e Ressonância Magnética



44 3123.6000  
0800.501.6000

iefap.com.br |  pos.iefap

INSCRIÇÕES  
ABERTAS  
VAGAS LIMITADAS

## MINISTÉRIO CREDENCIA LABORATÓRIO

Walter Fernandes

O Laboratório Veterinário São Camilo foi credenciado pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento para atuar na área de sanidade avícola, o que inclui, por exemplo, a verificação de salmonela em frangos - trata-se do segundo laboratório paranaense habilitado para o serviço. A habilitação, obtida por meio de critérios de qualidade e pela apresentação do selo ISO IEC 17025, do Inmetro, coloca o laboratório em um grupo seletivo no país neste segmento. "Faz cinco anos que temos trabalhado para obter essa conquista. Agora vamos ampliar nosso atendimento para produtores e avícolas", comemora o veterinário Caio Valêncio, que é responsável técnico do laboratório. Com infraestrutura completa, tecnologias de ponta e profissionais capacitados, o laboratório atua em duas principais frentes: pet e sanidade animal. São ofertados mais de 600 tipos de exames de anatomia patológica, biologia molecular, diagnóstico por imagem, patologia



clínica, DNA de aves e sanidade avícola, todos realizados no próprio laboratório. Entre os exames estão necrópsias de aves. Atualmente, a empresa tem clientes em boa parte dos estados brasileiros como clínicas, hospitais veterinários, zoológicos, parques, universidades e órgãos federais.

## MAIOR SHOPPING ATACADISTA DO SUL DO BRASIL

O maior shopping atacadista do sul do Brasil tem novo gestor e novo nome. A empresa dona do imóvel, a paulista Atna, agora é também responsável pelo Paraná Moda Park, antigo Pérola Park. Com isto, o empreendimento está recebendo R\$ 15 milhões de investimentos, o que inclui a retomada das obras de um hotel, com 123 quartos, e a construção de um centro de eventos para três mil pessoas, ambos com inauguração prevista para o final do ano que vem. O Paraná Moda Park ganhou 16 novas lojas em 23 de outubro, quando foi realizado o desfile de lançamento da coleção de alto verão - outras 14 serão inauguradas entre novembro e fevereiro. O shopping tem mais de 10 mil metros de área bruta locável (ABL) e 23,7 mil metros de área total. Atualmente o Paraná Moda Park recebe 12 mil clientes por mês, número que deverá ser ampliado em 15%, segundo o administrador do shopping, Octavio Baroni Junior. O empreendimento conta com mais de 240 lojas e 800 vagas de estacionamento.



Divulgação

# COCAMAR MÁQUINAS E JOHN DEERE

Divulgação

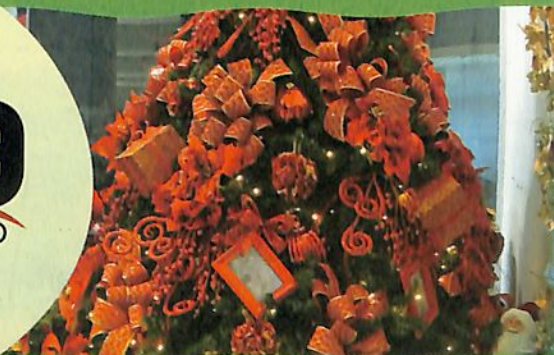


Controlada pela Cocamar Cooperativa Agroindustrial, a Cocamar Máquinas é a nova concessionária John Deere, fabricante de máquinas e implementos agrícolas. Por meio da Cocamar Máquinas, a cooperativa passa a comercializar os principais produtos da marca - tratores, colheitadeiras, plantadeiras, pulverizadoras e outros equipamentos, além de fornecimento de peças e prestação de assistência técnica em Maringá, Paranavaí e São Pedro do Ivaí. Em setembro a negociação foi homologada pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) e em outubro, a Cocamar Máquinas formalizou a aquisição da Solomar, que há 19 anos mantinha estrutura de atendimento naqueles municípios. Nesta fase inicial a empresa ficará sediada no mesmo endereço da antiga Solomar (às margens da PR-317, próximo ao Shopping Catuaí).

## Acaba de chegar



**ativa**  
ATACADO  
**Maringá**



Venha fazer a sua decoração de **NATAL**  
e conheça nossa linha de:

**Brinquedos | Utilidades Domésticas | Decoração**

Rua Tuiuti n° 506 (ao lado do Big) | (44) 3024-4090 | Maringá/PR

## SINDUSCON DIVULGARÁ GANHADORES DE PRÊMIO

Em 25 de novembro acontece um momento esperado pelos empresários da construção civil da região, com a entrega do Prêmio Sinduscon, Prêmio Sinduscon Fornecedores e Prêmio Academia. A premiação será durante o Encontro Empresarial da Construção Civil, no Excellence Eventos.

Neste ano 18 construtoras participam do prêmio: A. Yoshii, Cantareira, Catamarã, CCP, Elohim, Design, Lotus, Marluc, Planespaço, Tuiuti, Scobin, João Granado, Just, Tradição, Metro, Provectum, Sisa e Wegg. As avaliações começaram em junho e se encerram dias antes da divulgação.

A equipe de avaliação conta com técnicos do Sebrae, Senai e Sinduscon, e com o apoio de representantes do Crea-PR no auxílio das avaliações dos participantes do Prêmio Fornecedores.

O Prêmio Fornecedores é disputado em 17 categorias, como bloco cerâmico, concreto usinado, lajes, material elétrico, mármore e granitos, esquadrias de alumínio e compensados. Neste caso, a escolha dos vencedores é feita em duas fases. Na primeira, as construtoras participantes do prêmio indicam os melhores fornecedores. Na segunda, as duas empresas de cada categoria com mais indicações passam por auditorias para definição da vencedora. Já o Prêmio Sinduscon Academia foi criado no ano passado para buscar inovações e pesquisas voltadas à solução de problemas e desenvolvimento da cadeia produtiva do setor. O Prêmio Sinduscon é realizado desde 2010 pelo Sinduscon e Seconci.

## MELHORES EMPRESAS PARA TRABALHAR

A empresa maringaense DBI Global Software é uma das 150 melhores empresas para trabalhar no Brasil, segundo a revista Você S.A – o resultado foi divulgado em 3 de outubro. O guia com as melhores empresas de 2016 foi publicado neste mês e traz companhias de 23 segmentos. A DBI pertence ao segmento de tecnologia e computação. A maringaense tem, segundo o ranking, o Índice de Felicidade Total (IFT) de 69,7 – o valor mais alto no anuário foi de 94,7. O guia está completando 20 anos e conta com a parceria da Fundação Instituto de Administração (FIA). Todas as empresas listadas receberam a visita *in loco* dos jornalistas da pesquisa. As empresas são avaliadas em relação à gestão estratégica dos objetivos, gestão do perfil da liderança, gestão de carreira, gestão do conhecimento e educação corporativa, gestão da participação e autonomia, *employer branding*, entre outros. No Paraná 13 empresas integram o ranking, sendo que a DBI é a única maringaense; na foto a gerente de RH da DBI, Natália Silveira; a responsável por recrutamento e seleção, Tamara Mulari; e o diretor Cassio Serea.



Divulgação

## MEDICAMENTOS PRODUZIDOS EM MARINGÁ

A partir de 2018 o Instituto de Tecnologia do Paraná (Tecpar), que é uma empresa pública, produzirá em Maringá 14 medicamentos biológicos e hemoderivados para o Sistema Único de Saúde (SUS). O Ministério da Saúde anunciou, em 19 de outubro, que investirá R\$ 6,4 bilhões para incentivar a produção de medicamentos complexos, insumos e tecnologias em saúde, o que inclui a construção de três fábricas (Tecpar, Fundação Oswaldo Cruz e Instituto Butantan). Entre os medicamentos que serão fornecidos por estas indústrias estão alguns usados para o tratamento de câncer, artrite e outras doenças crônicas que consomem anualmente R\$ 1,6 bilhão do orçamento da saúde. Também serão produzidos plasma de vírus inativado, fatores de coagulação, imunoglobulina e albumina, que custam R\$ 1 bilhão por ano para o ministério. Ainda não foi definido o percentual de produção que caberá a cada laboratório. "Vamos produzir uma parte da demanda do Ministério da Saúde em medicamentos biológicos e hemoderivados em Maringá, a partir de 2018, quando expiram as patentes desses produtos. Até lá a nossa estratégia é elaborar contratos, projetos e licitações", diz o diretor-presidente do Tecpar, Júlio Felix, que acrescenta que, com a nova demanda, deverão ser gerados 370 empregos diretos no Paraná.

# ESTAR PRESENTE

PARA SE UNIR A PESSOAS E TRANSFORMAR.

## CURSOS DE GRADUAÇÃO PRESENCIAL:

- 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

AGENDE SUA PROVA



50 CURSOS DE PÓS-GRADUAÇÃO PRESENCIAL  
37 CURSOS DE GRADUAÇÃO A DISTÂNCIA



80% DE  
PROFESSORES  
MESTRES E DOUTORES



PROGRAMAS  
DE INTERCÂMBIO



IGC 4  
ESCALA DE 1 A 5



MELHOR CENTRO  
UNIVERSITÁRIO  
DO SUL DO BRASIL



ESTACIONAMENTO  
GRATUITO

UniCesuma

UNICESUMAR EDU.BR - 3027-622

al. Informações sobre a movimentação de veículos e a condição do semáforo - aberto ou fechado para a passagem - serão repassadas por meio de um dispositivo no celular, já em fase de teste.

O primeiro semáforo inteligente entrará em funcionamento ainda neste mês em Ivaiporã/PR. Daqui para frente, a ideia é levar a tecnologia para outras cidades brasileiras e para o exterior. Para tanto, Montanha não descarta levar a produção em série para fora do país. "O Agente é uma tecnologia maringense. O hardware foi projetado aqui. Tivemos que importar apenas algumas peças. No entanto, produzir em série no Brasil é muito caro", esclarece.

### PÚBLICO PRECISO

Outra invenção de Montanha é o *Vision Metrics*, finalista do Prêmio InovAtiva Brasil, do Sebrae. O aparelho - que, em breve, deve estar disponível em modelos mais discretos e modernos - contabiliza o número de pessoas que entram e saem de um recinto. A contagem é feita por imagens e tem se revelado grande aliada do comércio varejista.

"Em uma loja de tecidos de Cascavel [oeste do Paraná] identificamos por meio do dispositivo que a efetividade das vendas era maior quando o proprietário estava na empresa, porque nestas ocasiões a postura dos vendedores era diferente", conta o inventor. "Além de extrair os dados sobre os visitantes, fazemos a análise do que está acontecendo no negócio", completa.

Esse serviço 'extra' é apontado como o diferencial do equipamento que tem vários concorrentes no mercado. "Estamos em vantagem no preço e na tecnologia", reforça o empresário. Ele explica que o uso de duas câmeras ajuda a eliminar interferências como sombras e reflexos.



Walter Fernandes

### // Para atividade física

Proprietário da A8, Fábio Cesar Cruzes está iniciando a divulgação da linha fitness e da bicicleta para pessoas com paralisia cerebral

"Em breve o equipamento será capaz de identificar o sexo e a idade das pessoas, entre outros índices interessantes", adianta Montanha. Hoje são, ao menos, 50 unidades espalhadas pelo Brasil.

### DELÍCIA CONGELANTE

Lucas Henrique Maldonado da Silva caminhava pelas ruas de Londres, na Inglaterra, quando uma fumaça branca saindo de uma sorveteria chamou sua atenção. Curioso, aproximou-se e descobriu tratar-se de um processo de fabricação de sorvete envolvendo nitrogênio líquido. Depois de provar e aprovar o produto, decidiu apostar na ideia.

Na época, em 2013, Silva estudava na Espanha e usou o tempo na universidade em Tarragona, cidade 80 quilômetros distante de Barcelona, para desenvolver uma base própria usando a chamada gastronomia molecular. Foram 18 meses de trabalho.

"Nos testes iniciais, com bases co-

muns para sorvete, o congelamento demorava muito, encarecendo os custos e deixando o negócio comercialmente inviável, já que o nitrogênio líquido não é barato. Desenvolvi uma base própria e consegui baixar o tempo de congelamento de cinco minutos para um", conta.

De volta a Maringá, o trabalho acadêmico virou negócio. A primeira unidade da Icenow foi aberta em 2014, no shopping Avenida Center. Antes disso, foi preciso adequar o processo de fabricação à legislação brasileira e encontrar fornecedores de nitrogênio líquido.

A loja aposta em sorvetes preparados na hora. O cliente escolhe a combinação de sabores e assiste ao processo de fabricação. São 15 sabores, sendo quatro alcoólicos. O cardápio oferece desde opções tradicionais, como abacaxi e chocolate, até os exóticos de amora, Amarula e espumante com morango. Dentro da ação sabor do mês já foram

testadas as opções de Panetone e Chocotone.

Outro diferencial é o teor calórico do produto, segundo o empresário, inferior aos tradicionais. O número de calorias é menor devido ao fato do processo descartar o uso de emulsificantes, estabilizantes e conservantes. O sorvete também é tido como mais saudável por não usar saborizador artificial. "Utilizamos a própria fruta em vez do pó".

O processo de produção do sorvete é uma atração à parte. O nitrogênio líquido, que atinge uma temperatura de -196°C, é adicionado à base na frente do cliente. Os dois ingredientes são misturados por alguns minutos numa bateadeira até a fumaça desaparecer. Do pedido até a entrega do produto são, em média, cinco minutos.

Sucesso entre a clientela, a Ice-

now ganhou uma segunda unidade no ano passado. A nova loja foi aberta no shopping Catuaí. E, em breve, a marca deve chegar a outras cidades e estados. Isso porque Silva e os dois sócios, Hugo Eidi e José Gabriel, concluíram, em agosto, a formatação da franquia. Os investimentos na marca já somam R\$ 500 mil desde o início.

#### DO FITNESS A INCLUSÃO SOCIAL

Uma experiência única. É o que promete o empresário Fábio Cesar Cruzes, da A8 Metal Concept, com a linha de equipamentos fitness fit-e, que deve ser lançada em breve no mercado. À primeira vista, os equipamentos desenvolvidos para a prática de atividades físicas, não diferem em nada dos já disponíveis no mercado. Mas basta iniciar o exercício para 'sentir' a diferença da má-

quina se movimentando.

"Quando a pessoa faz uma remada, por exemplo, automaticamente força a coluna porque o movimento leva o corpo ao encontro do equipamento. Nesta nova linha, a estrutura da máquina se movimenta com o equipamento, adaptando-se ao corpo, impedindo o esforço extra", explica o empresário.

Além de se adaptar ao corpo humano, outra facilidade ofertada pela máquina é a contagem das repetições de exercício e do tempo de descanso entre uma série e outra.

Resultado de dois anos e meio de trabalho, a linha foi pensada e desenvolvida por profissionais de várias áreas, como ergonomia e biomecânica. Do total de 15 máquinas, 12 já estão finalizadas. O trabalho de montagem é feito no espaço ocupado pela A8 no barracão da Incuba-

## Faça de sua festa e evento de confraternização algo inesquecível!



Fone: (44) 3224-6396  
[www.saboreartemaringa.com.br](http://www.saboreartemaringa.com.br)



dora Tecnológica de Maringá.

Há cerca de dois meses, Cruzes deu início à divulgação do produto e espera ter retorno financeiro já no próximo ano. O custo médio de cada máquina deve ser inferior a R\$ 9 mil, considerado competitivo pelo inventor, principalmente se comparado aos produtos importados.

Paralelamente à produção da linha fitness, os funcionários da A8 trabalham na fabricação de uma tricicleta sem dispositivo mecânico de propulsão para pessoas com paralisia cerebral: a Petra. O invento, segundo Cruzes, serve tanto como andador como para prática esportiva. "Ela assegura mobilidade e ajuda no desenvolvimento motor de quem tem esse tipo de dificuldade".

A tricicleta possui rodas e ângulos diferenciados, além de acento e encostos com regulagens. Os encaixes rápidos são outro diferencial para permitir que ela possa ser facilmente transportada.

Segundo o empresário, o custo ainda é elevado porque a produção é artesanal, porém, a expectativa de que a Petra seja incluída como modalidade paraolímpica nas próximas edições tende a popularizar e baratear o invento. "Calculamos um valor entre R\$ 1,5 mil e R\$ 2 mil, dependendo do modelo", finaliza.

## CONTRA BACTÉRIAS E FUNGOS

Outra empresa instalada na Incubadora Tecnológica de Maringá é a Skintech Tecnologia, que tem produto em fase de teste. A parceria com a Universidade Estadual de Maringá (UEM) e com a Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) viabilizou o projeto Biocida TMC-7. Trata-se de um princípio ativo natural em forma de pó que, ao ser incorporado em polímeros (diferentes tipos de plástico), gera ação antibacteriana e antifúngica.



// Comercialização até o final de 2017

Laissa Correa Graciano, da Skintech Tecnologia, empresa que está desenvolvendo um princípio ativo natural, com ação antibactericida e antifúngica

Ao utilizar essa matéria-prima na fabricação de escova de dente, por exemplo, a sócia da Skintech Tecnologia, Laissa Correa Graciano, explica que o agente químico elimina e inibe a formação de micro-organismos sem alterar a textura e a qualidade dos produtos. "Fizemos teste com aplicação em papel filme utilizado para envolver frutas e verduras. O efeito chega a aumentar a vida útil dos alimentos por evitar o contato com bactérias e fungos", enfatiza, citando que o biocida pode ser aplicado em produtos de higiene, odontológicos, alimentícios, biomédicos, entre outros.

De acordo com a empresária, o foco é aplicar o Biocida TMC-7 em produtos com característica descartável - os testes e análises estão sendo feitos no laboratório especializado em polímero instalado na incubadora. "Agora, estamos aperfeiçoando o biocida natural para que seja aplicável em diversos tipos de polímeros e para que ganhe viabilidade comercial e competitiva", explica Laissa.

Existem outros produtos seme-

lhantes no mercado, mas o diferencial do TMC-7 é que não há metal pesado na composição, eliminando a possibilidade de contaminar o alimento. "Utilizamos somente elementos naturais e inofensivos aos seres humanos e ao meio ambiente. Além disso, é um material totalmente reciclável".

A Skintech Tecnologia, inclusive, já foi procurada por grandes empresas do segmento alimentício e de higiene interessadas em lançar linhas de produtos com a nova tecnologia. A expectativa é que até o final de 2017 o agente fique pronto e seja comercializado no mercado interno e externo. "O processo de pesquisa é um pouco demorado, porque são análises complexas e os compostos que utilizamos são encomendados de acordo com as especificidades técnicas que precisamos para avançar os testes. Já temos a marca registrada e quando estiver concluído, vamos patentear", acrescenta.

Para que o potencial do laboratório não fique ocioso por ser utilizado apenas para o desenvolvimento de um projeto, a empresária ressalta



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



**Fomento  
Paraná**



**PARANÁ**  
GOVERNO DO ESTADO



Walter Fernandes

// **Contra a poluição**

Fábio Marciano apresenta o ECØ, que promete reduzir em até 90% a produção de monóxido de carbono

que a estrutura está disponível para as indústrias de plásticos que precisam de serviços de análise para controle de matéria-prima. A Skintech Tecnologia faz parte do Núcleo Setorial das Indústrias de Plástico, no qual também coloca o laboratório à disposição para cooperar com inovação.

**ABAIXO A POLUIÇÃO**

O equipamento que reduz carbono produzido pela Execonomy ainda nem entrou na linha de produção, já que a fábrica só passará a operar em fevereiro ou março do ano que vem, e há uma alta demanda pelo produto vindo de transportadoras, montadoras, empresas de locação de geradores a diesel e até de barcas de transporte fluvial. Tamanha procura tem explicações: o ineditismo do equipamento e os resultados em testes feitos por órgãos públicos como os Detrans do Paraná, Santa Catarina e Bahia, avaliadores privados e usinas

de açúcar.

Os testes de opacidade, para aferir o nível de emissão de fumaça, e os laudos apontam que o equipamento reduz em até 90% a produção de monóxido de carbono e hidrocarbono (HC), reduz até 60% da fumaça preta de motores a diesel, o que, por consequência, aumenta a durabilidade do motor. O tamanho do mercado também ajuda a explicar o tamanho do interesse pelo ECØ. O Brasil tem mais de 80 milhões de veículos em circulação, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), fora os mais 2,5 milhões que são emplacados no Brasil por ano, segundo a Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave) – desde 2009 foram emplacados, anualmente, mais de três milhões, à exceção do ano passado, devido à crise.

Os números tão positivos na fase de testes e considerando o merca-

do potencial foram fatores que chamaram a atenção de um grupo de investidores de risco de empresas nascentes de base tecnológica (seed money) em uma rodada de investimentos. Só que uma das condições estabelecidas pelos investidores foi instalar a fábrica em São Carlos/SP. “Queríamos que a fábrica fosse em Maringá, mas isto não foi possível”, lamenta o empreendedor Fábio Farias Marciano, que tem como sócios Domingos Aioufe e Josué Cabral. Aliás, o equipamento foi desenvolvido por Cabral cerca de dez anos atrás para diminuir a quantidade de fumaça emitida por um gerador em um hospital. O projeto ficou ‘engavetado’ até, há cerca de dois anos, ganhar os novos parceiros.

Uma das formas para criar mais demandas para o produto é a articulação de uma lei para tornar obrigatória a redução de poluentes nos veículos. Como não há um equipamento



# Princesa dos Campos ENCOMENDAS

DESCUBRA PORQUE SOMOS O **MAIS RÁPIDO**  
**SERVIÇO DE ENCOMENDAS DO SUL DO BRASIL.**



SÃO  
PAULO

**PARANÁ**

SANTA CATARINA

RIO GRANDE DO SUL

**TOP DO**  
**TRANSPORTE**  
2016



VENCEDORA DA CATEGORIA TRANSPORTE DE MEDICAMENTOS VETERINÁRIOS

Com a recente inauguração do novo Terminal Multifuncional de Cargas na cidade de Curitiba, a Princesa dos Campos melhora significativamente a interligação com suas mais de 110 agências ampliando o atendimento para mais de 1200 cidades nos estados de SP, PR, SC e RS. Isto proporcionará uma logística mais ágil, rápida e segura aos nossos clientes.

 /princesadoscampos

[www.princesadoscampos.com.br/encomendas](http://www.princesadoscampos.com.br/encomendas)

0800 42 1000

Princesa dos Campos Encomendas em

**SP • PR • SC • RS**

semelhante no país, o ECØ terá um amplo mercado para explorar.

Os empreendedores também têm disponibilizado os equipamentos para frotistas fazerem testes. E novamente os resultados são animadores: em cinco meses o investimento é pago. Isso sem contar que com o equipamento, acabam-se as multas geradas por caminhões muito poluentes. A peça é instalada, com facilidade, na linha de combustível pelo próprio mecânico do cliente.

Com peso que varia de 1 a 20 quilos, conforme o veículo em que será instalado, o redutor tem sido produzido de forma 'artesanal'. Em três anos, a indústria em São Carlos terá capacidade inicial de produzir 10 mil peças por mês, gerando de 200 a 300 empregos diretos. A expectativa é que em 2018 parte da produção seja destinada ao mercado internacional.

**STARTUPS**

Marciano encontrou investidores graças a ajuda do Centro de Inovação de Maringá (CIM) e do Sebrae-PR. Ele foi convidado a participar de um evento em abril para apresentação a fundos de investimentos, junto com outros 28 projetos maringaenses – na ocasião só a Execonomy atraiu investidores. Mas os empreendedores de projetos de base tecnológica com potencial de crescimento exponencial, baseado em um modelo inovador, as chamadas startups, encontram um ecossistema interessante em Maringá. Trata-se de um ambiente em que participam diversos atores de apoio e suporte ao desenvolvimento de startups, o que inclui o Sebrae, CIM, os movimentos Papo Universitário e Startup Maringá, Arranjo Produtivo Local de Software, universidades, além de três empresas de compartilhamento de espaços, os *co-workings*, que oportunizam a troca de ideias, conhecimentos e redes de relacionamentos (os espaços podem

**Startups em Maringá**

**O que é startup?**

Um projeto de base tecnológica que começa pequeno, mas com potencial de crescimento exponencial, baseado em um modelo de negócio inovador, com capacidade de se transformar em uma empresa de alto impacto.



Fonte | Sebrae

ser usados mediante pagamento e o empreendedor pode compartilhar telefone, secretaria, salas de reuniões, entre outros).

O ambiente propício tem ajudado a elevar o número de startups em Maringá, que cresceu sete vezes em dois anos. De acordo com mapeamento do Sebrae, em 2014 eram 23 as startups maringaenses, número que subiu para 79 no ano passado e para 160 neste ano, muitas estão 'incubadas' em empresas, universidades ou centros de pesquisa, são as chamadas *spin offs*. Mas é preciso desmistificar a ideia de que os empreendedores vão enriquecer rápido e sem muito trabalho só porque tiveram uma boa ideia. "É uma ideia glamourizada. Não é a criação de qualquer aplicativo que vai deixar o dono da ideia rico. Pelo contrário, isto é raro", diz a gestora do projeto Startup e de TI do Sebrae, Erica Sanches.

Erica diz que faltam bons projetos para receber investidores. Em 2015, segundo a Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital (Abvcap), havia mais de R\$ 1 bilhão em recursos disponíveis nos fundos de capital se-

mente e *venture capital* (investidores de risco) para financiar startups.

**MENTORIA**

O Sebrae tem ajudado na orientação (mentoria) aos empreendedores, tanto pelos próprios consultores, quanto por meio de empresários locais. "Ajudamos na elaboração do modelo de negócio e a captar investidores", comenta Erica. Nos dias 4 e 5 deste mês, por exemplo, um grupo de 40 empreendedores de Maringá e Londrina participará de um encontro estadual de startups.

Outra forma de ajudar os donos de ideias inovadoras é o programa Trilha Startup, com duração de cinco meses. Os consultores ajudam na concepção e na apresentação do projeto aos investidores, normalmente em um tempo curto, que varia de 30 segundos a cinco minutos, conforme estipulado pelos investidores. A próxima chamada para a inscrição no programa será em março. Para participar, é necessário pagar uma taxa de R\$ 150 e ter o projeto aprovado por uma banca avaliadora.

Outra frente de trabalho do Sebrae é a formação de grupos de investidores locais. Cada grupo deverá ter cerca de R\$ 1 milhão para investir em projetos. Estes investidores maringaenses poderão também contribuir com orientações ao modelo de negócio, as mentorias.

Ao conseguir investidores, as startups, segundo Erica, devem negociar uma margem menor de participação na empresa para que, no futuro e com o projeto bem-sucedido, sejam captados investidores maiores. O percentual de investimento dos fundos varia conforme o grau de maturidade do projeto, mas em geral o aporte costuma ser de 30 a 40% do valor da ideia. Em Maringá já há escritórios de advocacia se especializando em contratos de compra e sociedade em startups.



A TECNOLOGIA PODE  
MUDAR A SUA EMPRESA!

**ACCION**

Sistemas para Gestão e Inovação

ACCION.COM.BR

3225-8686

# A salvação da lavoura está na produtividade

A projeção para a próxima safra de soja é cautelosa, afinal Estados Unidos devem registrar produção recorde e o dólar está em queda; produtor que investe em tecnologia sai na frente  
// por Wilame Prado



**// Desafios**

“É um momento de incertezas, mas a China, principal compradora da soja brasileira, tem feito pesadas aquisições. Cabe ao agricultor continuar produzindo bem”, afirma Divanir Higino, da Cocamar

Uma imensa empresa a céu aberto. Essa é a visão que o produtor deve ter dos seus negócios na agricultura. Afinal, o agricultor precisa estar atento ao mercado nacional e internacional; precisa acompanhar a meteorologia e se precaver de fenômenos naturais, como a La Niña, que deve afetar (ainda que moderadamente) a próxima colheita; e, principalmente, necessita de informações envolvendo tecnologia para aumentar a produtividade.

Com o plantio da soja iniciado em setembro em todo o Paraná, devendo ocupar mais de 5,2 milhões de hectares, começaram-se as projeções para a safra 2016/17. Afinal, o que o agricultor pode vislumbrar para o ano que vem, levando em consideração a produção recorde que se projeta nos Estados Unidos e a baixa do dólar no país – fatores que tendem a reduzir o valor pago à saca da soja brasileira? Para o presidente da Cocamar, Divanir Higino, o cenário pede cautela, mas o produtor que tem investido na busca pela produtividade sofrerá menos com possíveis quedas de preços do grão.

“É um momento desafiador, de incertezas, mas a China, grande importadora mundial e principal compradora da soja brasileira, tem feito pesadas aquisições, o que garante uma certa sustentação ao mercado. Cabe ao agricultor, entretanto, continuar fazendo a sua parte, que é produzir bem”, afirma.

Segundo ele, em Maringá e região observa-se uma grande diferença entre as médias de produtividade rural. “Aqueles que conseguem evoluir, incorporando tecnologias e conhecimentos, diluem seus custos. Já os que não conseguem investir e se mantêm na mesma média ano após ano, as



Walter Fernandes

#### // Agricultor é cauteloso

A TCP Peças para tratores registrou queda de 20% nas vendas este ano, mas Éderson Meotti espera melhoras

chances de continuidade são menores”.

Higino lembra que a atividade agrícola é composta por períodos cíclicos, envolvendo temporadas lucrativas e períodos mais nebulosos. Isso acontece porque o produtor rural nada pode fazer em relação ao clima e ao mercado. Resta, portanto, melhorar sempre a produtividade. “Mesmo em anos de preços e clima favoráveis, o produtor não pode perder de vista a necessidade de se aprimorar. Quem não se prepara, não tem como suportar períodos de cotações em baixa.”

E faz o alerta: “Estamos vindo de uma sequência de, pelo menos, dez anos de cotações remuneradoras para a soja, em que, por sorte, até os menos eficientes conseguiram

sobreviver. Mas sabemos que um ciclo é formado de altos e baixos. É melhor estar preparado.”

#### NOVOS EQUIPAMENTOS

Ainda que neste ano não tenha comprado nenhum maquinário, o produtor Luís Antônio Cremonese Gimenez sempre investe na propriedade. No ano passado ele adquiriu um pulverizador e uma plantadeira e faz planos de, se a safra for boa, comprar uma colheitadeira no ano que vem.

Se na década de 80, o produtor colhia na propriedade em Floraí/PR uma média de 38 a 40 sacas de soja por hectare, no ano passado este número subiu para 54 sacas, abaixo do recorde da safra de 2014, quando foram colhidas

63 sacas por hectare. A explicação para a queda no ano passado foram as chuvas no momento da colheita. Claro, que este aumento da produtividade da década de 80 para os dias atuais não foi mérito apenas do produtor. É que os adubos evoluíram, há produtos modernos para correção de solo, entre outras inovações. Para a soja que será colhida a partir de janeiro, ele estima que serão 60 sacas por hectare. “Vai depender do clima”, reforça.

Ainda que a meteorologia tenha grande impacto nos negócios, Gimenez continua fazendo sua parte: tem um técnico agrícola entre os funcionários e conta com o trabalho e conhecimento da filha engenheira agrônoma.

## COOPERATIVAS

No Paraná, o produtor que anseia por uma atividade mais organizada e profissionalizada está amparado pelo sistema cooperativo, que oferece respaldo de profissionais das mais variadas áreas, o que também serve de estímulo para que se possa melhorar sempre os índices de produtividade.

Higino destaca a realização de centenas de eventos técnicos na Cocamar no decorrer do ano, que auxiliam no aprimoramento da atividade rural. "Muitos só sobrevivem e prosperam em seus negócios porque estão organizados, unidos e fortes sob o guarda-chuva da sua cooperativa."

Respondendo por 56% do PIB agropecuário do Paraná e com faturamento de R\$ 60,3 bilhões no ano passado, contra R\$ 50,51 bilhões em 2014, as cooperativas agrícolas paranaenses são recorrentemente destacadas em prêmios e rankings. O mais recente foi o ranking anual

'Melhores & Maiores - as 1000 Maiores Empresas do Brasil', publicado na revista Exame neste semestre.

No ranking, a Cocamar ficou em 22º na categoria 'riqueza gerada por empregado', além de figurar entre as 50 maiores empresas exportadoras brasileiras em comércio por vendas.

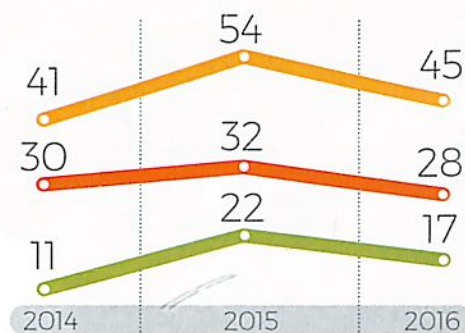
## REFLEXO NA CADEIA PRODUTIVA

Quando o campo vai mal, a cidade sofre, principalmente no interior. "Apesar de diversificada em matéria de prestação de serviços, Maringá ainda é muito dependente dos resultados da agricultura. Por isso, o impacto de uma safra frustrante, por exemplo, acaba refletindo em todos os segmentos da sociedade." Higino cita a safra 2015/16, quando houve redução de 20% na produtividade das lavouras de soja (em média) devido a fatores climáticos.

Quem percebeu a retração no setor agrícola foi o empresário Éderson Meotti, diretor da TCP Peças

## Produção x receitas de soja por hectare

— Produção de sacas/ha  
— Custo de produção  
— Receita sacas/ha



FONTE | Cocamar

para Tratores. Além da crise econômica e da safra reduzida, ele cita a alta dos impostos como vilã para os negócios em sua empresa. "Nossas vendas neste ano tiveram uma queda de cerca de 20% em relação ao ano passado. Com aumento de impostos, principalmente no Paraná, ficou quase inviável para os nossos clientes de fora do estado comprar aqui."

Ainda assim, o diretor não perde o otimismo. Vem acompanhando de perto o plantio de soja em Maringá e região e diz esperar melhoras, principalmente com a vinda da colheita da safra. Meotti diz considerar o mercado para peças e implementos agrícolas extremamente promissor na cidade. Prova disso é que, em 2012, transferiu a empresa de Umuarama para cá.

O truque continua sendo o velho e bom atendimento rápido e exclusivo, sem distinção. O empresário alega que, em momentos de crise, muitos agricultores resistem na hora de investir em peças novas, genuínas e com qualidade. No entanto, acabam voltando à loja para consertar o estrago. "O agricultor, desde sempre, é cauteloso com

Walter Fernandes



### // Para fidelizar

Os vendedores da Ellenco Iveco têm ido visitar os agricultores diretamente no campo; na foto o diretor Alexandre Faride Pereira



# O plano de saúde **número 1\*** de Maringá é Santa Casa.

O Santa Casa Saúde foi eleito o melhor plano de Saúde de Maringá pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

É o resultado de uma equipe dedicada e comprometida com o cuidado dos nossos beneficiários.

[planodesaude.santacasamaringa.com.br](http://planodesaude.santacasamaringa.com.br)

\*Fonte: ANS (2016)

Central de Atendimento e Vendas

**(44) 3033-5690**

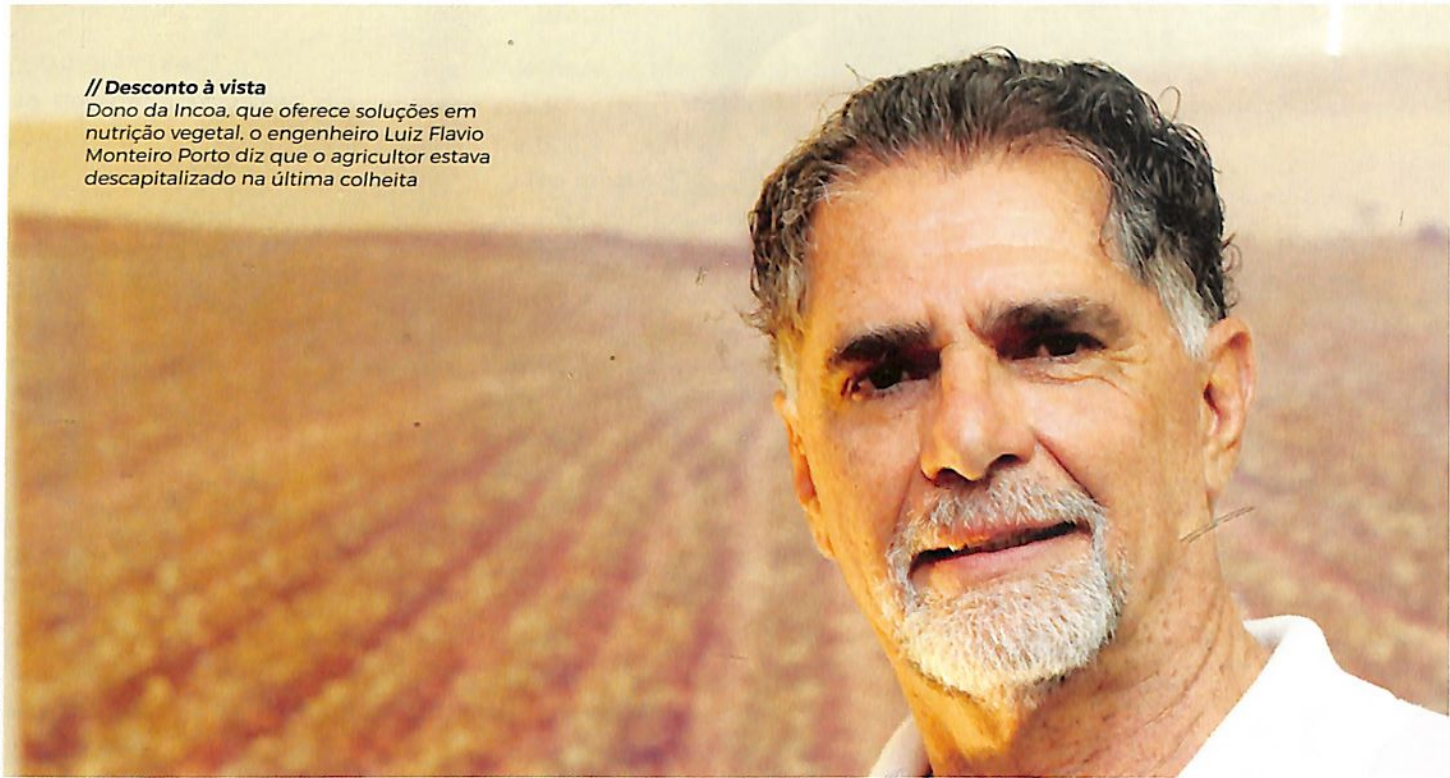
Av. Brasil, 1819 • Vila Operária



## // Desconto à vista

Dono da Incoa, que oferece soluções em nutrição vegetal, o engenheiro Luiz Flavio Monteiro Porto diz que o agricultor estava descapitalizado na última colheita

Walter Fernandes



os gastos, isso já vem de gerações. Quando o mercado se encontra em crise, muitos acabam recorrendo a outros recursos, como peças usadas ou até marcas similares, justamente para baratear os custos, mas na maioria das vezes não compensa", afirma.

## PRODUÇÃO 50% MAIOR

O engenheiro agrônomo Luiz Flavio Monteiro Porto enxergou prosperidade no ramo de insumos agrícolas nos anos 1980, quando fundou a Incoa em Maringá, que oferece ao produtor rural soluções em nutrição vegetal.

Para ele, não existe crise no campo. "A agricultura não para. Todo ano, os agricultores têm que comprar fertilizantes, pois são com esses insumos que se obtêm maior produtividade", considera.

Mesmo entusiasmado, o engenheiro agrônomo reconhece, porém, que, na última safra, o produtor estava descapitalizado, podendo pagar pelos serviços apenas na colheita. "Orientamos os agricultores a fazer sempre as análises de terra. Com isso só é usado o necessário

para o solo. Também oferecemos aos produtores melhor preço à vista, qualidade dos produtos e lançamento de fórmulas", considera.

Independentemente de projeções e possíveis baixas no mercado, o presidente da Cocamar também não perde a esperança e cita um dado importante: estudos das Organizações das Nações Unidas (ONU) indicam que até 2050 a população global vai aumentar dos atuais sete bilhões de indivíduos para nove bilhões e o mundo terá que ampliar em 50% a produção de alimentos.

"Para os produtores brasileiros, isto é uma grande oportunidade, uma vez que, de acordo com o mesmo estudo, 40% desse acréscimo terá que sair dos campos do Brasil, um dos poucos países que ainda têm fronteiras agrícolas. O mundo precisa de comida", finaliza Higino.

## VENDEDORES DE BOTINAS

O ditado diz que se 'a montanha não vai a Maomé, é Maomé quem vai à montanha'. Pois esta é uma das estratégias que a concessio-

nária Ellenco Iveco tem adotado. Segundo o diretor comercial e de pós-venda, Alexandre Faride Pereira, os vendedores estão indo visitar os agricultores diretamente no campo, buscando a fidelização e permitindo que as promoções não deixem de ser informadas.

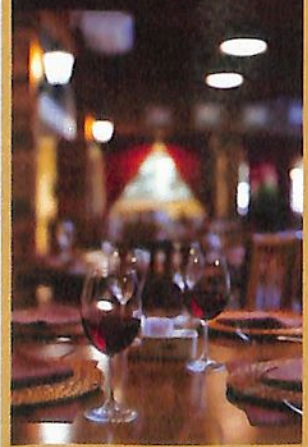
Aliado aos sacrifícios que a concessionária tem feito para lidar com o poder de compra reduzido e a dificuldade de crédito, ele diz que a iniciativa tem dado certo. "Após ter havido uma certa readequação no cenário político nacional, o setor vem demonstrando uma retomada, ainda que tímida. Por outro lado, as vendas para o setor agrícola têm representado uma parcela maior da lucratividade das concessionárias de caminhões", diz Pereira.

O diretor dá detalhes de outras medidas tomadas para que as vendas não caiam: "quando todos se livraram dos estoques, optamos por manter um estoque regulador saudável, atendendo o cliente com o modelo de veículo a pronta entrega. Isso, sem dúvidas, tem sido um diferencial."

Onde seu dia começa bem  
e termina ainda melhor!



Pratos à la carte  
Vinhos & Espumantes  
Sobremesas especiais



  
**très riche**  
BISTRÔ



  
**très riche**  
CONFEITARIA E GELATERIA

Av. Juscelino Kubitschek, 1187 - 44 3226.3333

Segunda à Sábado - Confeitaria & Gelateria - 10:00 hs às 20:00 hs

Bistrô - 19:00 hs às 23:30 hs

@tresrichebistro  Très Riche Bistrô 

@tresricheconfeitaria  Très Riche Confeitaria e Gelateria 

[www.tresriche.com.br](http://www.tresriche.com.br)

# Reino da ignorância e do imediato



Vamos falar do que “não interessa”, a Educação. A afirmação pode parecer irônica, mas é essa a conclusão quando penso no comportamento diante dos nossos problemas diários, crônicos e, aparentemente, insolúveis. A educação não nos interessa.

Os nossos problemas poderiam ser resolvidos se não houvesse tanta ignorância. A instrução eliminaria, um por um, violência, desemprego, doença, falta de transporte, poluição e endividamento. Nada sobraria para lamentar. Tudo teria-mos para nos orgulhar.

Contudo, a ignorância é o alimento da desgraça. Inúmeras profissões exercidas por pessoas de má formação e, muitas vezes, por consequência, de má índole, obtêm sucesso no mar do desconhecimento e pouca racionalidade. Do médico ao advogado, do engenheiro ao professor, do líder religioso ao governante: em todos os ramos da atuação profissional colhemos o que plantamos, a falta

de educação.

Que escola teria crise diante de um aluno capaz de detectar o professor ignorante, com falta de formação, despreparado e ‘reclamação’? Nenhuma. Mas o aluno sem o hábito de estudar, pensando nos prazeres imediatos, indis põe-se com os docentes que levam o trabalho a sério. Quando os ignorantes se encontram, costumam construir uma convivência de valores rasos e improdutiva.

A mesma lógica serve para o médico açougueiro e o paciente desprotegido da mínima informação. Enquanto um ignora a solução, o outro está à espera de um milagre. A saúde preventiva deveria estar tanto na formação do profissional de saúde quanto no cotidiano do cidadão.

Porém, com isso, haveria um número menor de farmácias, de hospitais, de clínicas, de ambulâncias, de consultórios, de laboratórios e de médicos com ganhos e privilégios excessivos financiados por empresas que fabricam remédios indi-

cados, mesmo quando o ignorante paciente não o necessita.

Assim podemos falar do engenheiro, do psicólogo, do contador e de todas as profissões. Porém, a política nos dá o exemplo maior, até para fechar nossa discussão. Os homens públicos refletem imensamente nossa ignorância. O discurso da campanha não é o realizável, e sim o improvável. Nos coloca à frente uma solução vinda da ‘cane-tada’ e da vontade política. Porém, a vontade nunca vem e a ação não se realiza. Para que resolver o problema? Não se pode perder o eleitor ignorante.

Acredito na mudança. Mas a maioria não se dá pela alteração da lei ou pela ação de um gestor pública. Se dá pela alteração dos nossos hábitos, de nossa forma de agir com o futuro, de pensar um pouco mais além.

Se queremos acabar com nossos problemas, temos que ser a solução construída e não um lamento a espera de uma interferência divina. Não há salvador, somos nossa salvação. Não há segredo, a resposta é Educação com conteúdo, conhecimento, ciência e consciência.

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



*Peru na  
Cesta de Natal...  
Pode isso?*

*Com o Cooper Cesta  
Alimentação Natal pode!*



O Cooper Cesta Alimentação Natal substitui as tradicionais cestas físicas de Natal. Quem recebe adora, porque permite adquirir, além dos produtos tradicionais, frutas, verduras, alimentos perecíveis e até mesmo o tradicional peru, garantindo uma ceia perfeita e com liberdade de escolha.

**Acesse [www.coopernatal.com.br](http://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](mailto:sejacliente@coopercard.com.br)**



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



# VESTIBULAR

## ÁREA DAS CIÊNCIAS BIOLÓGICAS

- Biologia Bacharelado - Biomedicina - Educação Física Bacharelado - Enfermagem - Farmácia  
- Fisioterapia - Fonoaudiologia - Medicina Veterinária - Nutrição - Odontologia - Psicologia

## ÁREA DAS CIÊNCIAS EXATAS

- Arquitetura e Urbanismo - Ciência da Computação - Engenharia Agrônoma (Agronomia)  
- Engenharia Civil - Engenharia de Controle e Automação (Mecatrônica) - Engenharia Elétrica  
- Engenharia Mecânica - Engenharia de Produção

## ÁREA DAS CIÊNCIAS HUMANAS

- Administração - Ciências Contábeis - Serviço Social

Inscrições até  
**14 de novembro de 2016**

Provas  
**27 de novembro de 2016**



**Crédito estudantil próprio - UNINGÁCRED\***

\*Para os cursos contidos neste anúncio.

**IGC4**  
Índice Geral de Cursos (Nota de 1 a 5)

# Vai executar música em local público? Tem que pagar

Responsável pelo recolhimento e distribuição do direito autoral para músicos, Ecad arrecadou mais de R\$ 1 milhão nos nove primeiros meses do ano em Maringá; até empresas que reproduzem programação de rádio devem pagar // por **Craziela Castilho**

Divulgação



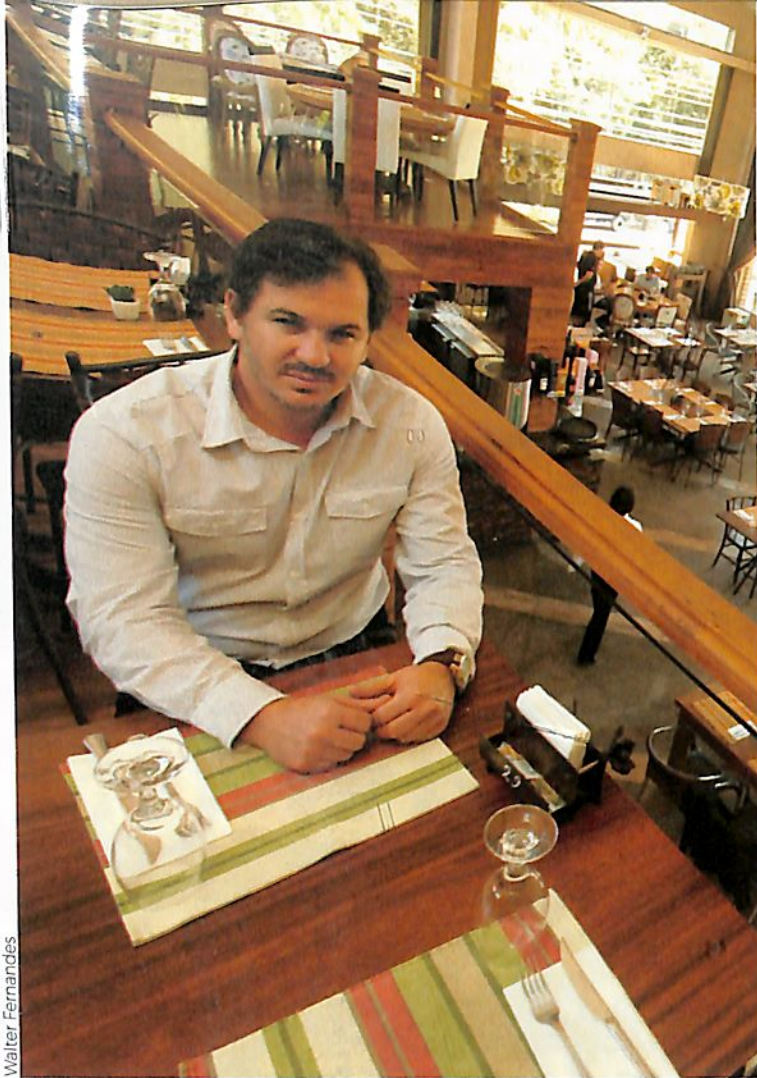
**// Locais de frequência coletiva**  
Emissoras de rádio e TV, casas noturnas, bares e outros estabelecimentos que disponibilizam música ou TV para clientes devem pagar autorização ao Ecad

Cobrar os direitos autorais de obras musicais utilizadas publicamente por empresas ou profissionais e distribuir os valores aos titulares (músicos, compositores, intérpretes, editores e produtores fonográficos) são os principais objetivos do Escritório Central de Arrecadação e Distribuição (Ecad). Trata-se do único órgão do Brasil autorizado a liberar o uso de obras musicais, de acordo com a Lei Federal 9.610/98.

Em Maringá, somente de janeiro a setembro deste ano foram recolhidos mais de R\$ 1 milhão. Nesse montante está a contribuição do MPB Bar, que desde o início das atividades, há 17 anos, paga mensalmente a autorização

de utilização musical. "A música é o nosso produto principal, acho justo cooperar, embora também pagamos cachê para as bandas que se apresentam no estabelecimento. Respeitamos as regras do Ecad para nos manter corretos perante a lei. Tendo destinação correta, a cobrança é justa", diz o sócio Osler Colombari Filho.

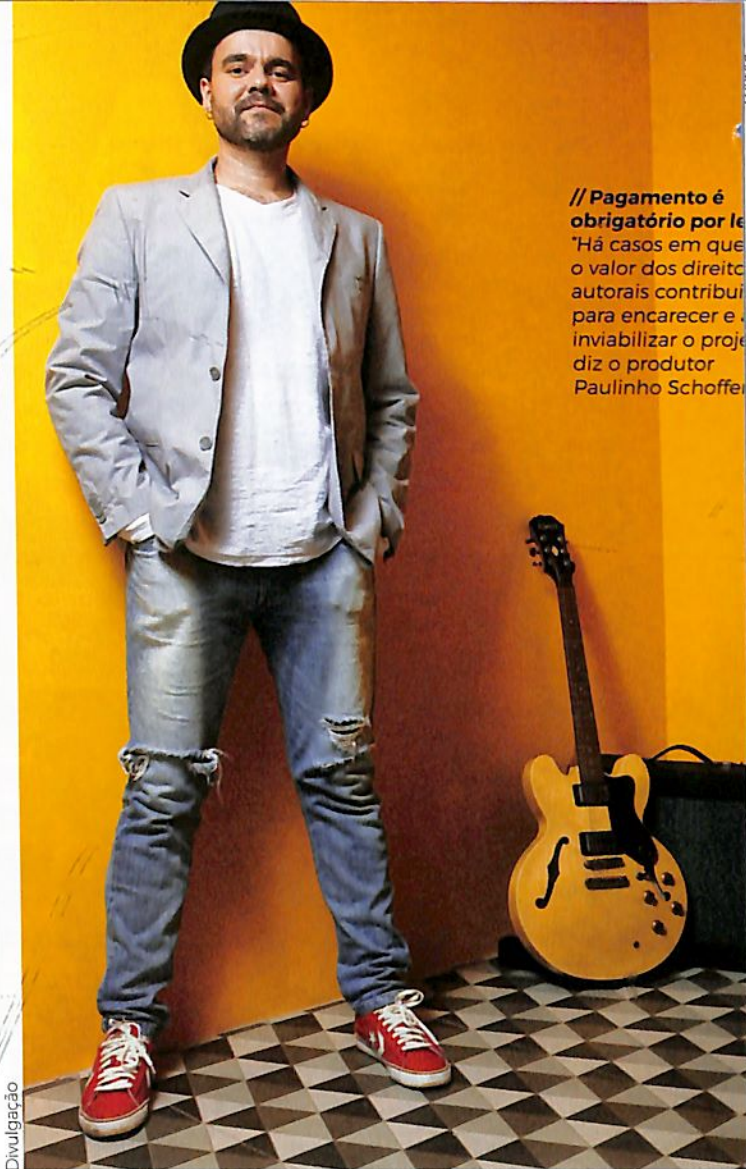
O músico e produtor cultural Paulinho Schoffen concorda que os artistas precisam ter o retorno financeiro pelas obras utilizadas em produções de terceiros. Ele mesmo utiliza músicas em seus projetos e o Ecad faz cálculos específicos de acordo com as características do evento. "Meu trabalho é planejar, elaborar e executar projetos cul-



Walter Fernandes

**// Valor é pago mensalmente**

Osler Colombari Filho, do MPB Bar: "respeitamos as regras do Ecad para nos manter corretos perante a lei"



Divulgação

**// Pagamento é obrigatório por lei**  
 "Há casos em que o valor dos direitos autorais contribui para encarecer e inviabilizar o projeto", diz o produtor Paulinho Schoffer



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

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



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**

Cursos a partir de **R\$ 149,00\*** POR MÊS

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

**BOLSAS DE ATÉ 35%\*\*\***

ACESSE JÁ **EAD.BR**



**POLO MARINGÁ**  
 (44) 3123.6000 | 0800.501.6000  
 AV. ADVOGADO HORÁCIO RACCANELLO FILHO, 5.415 - SALA 1



\*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.

VOCÊ FAZ, SUA CARREIRA DECOLA.

turais. Geralmente crio produções de shows, e mesmo que o artista interprete música de autoria própria, tenho de pagar, obrigatoriamente, os direitos autorais”.

Schoffen destaca a importância do respeito às obras intelectuais, mas comenta que os valores cobrados pelo Ecad têm grande influência nos custos da produção. “Há casos em que o valor dos direitos autorais contribui para encarecer e até inviabilizar o projeto. Porém, é um custo obrigatório por lei”.

### **NÃO É IMPOSTO, É AUTORIZAÇÃO**

A licença permite que seja utilizada qualquer música protegida e registrada no banco de dados do Ecad: são quase 5 milhões de fonogramas registrados.

O gerente da unidade do Ecad no Paraná, Augusto de Freitas, esclarece que o órgão é administrado por sete associações que representam milhares de titulares de obras musicais nacionais e estrangeiras. “É preciso salientar que o valor não é uma taxa ou imposto, mas uma autorização para a utilização de músicas registradas e protegidas pelo sistema de gestão coletiva musical, que é composto pelo Ecad e pelas associações”.

Em 2015, por exemplo, Freitas informa que mais de 155 mil titulares foram beneficiados com o repasse de direitos autorais em todo o Brasil. Dos valores arrecadados, 82,5% são repassados aos artistas filiados e 5,5% são entregues às associações para as despesas operacionais. Para o Ecad é destinado o restante, pouco mais de 12%, para a administração das atividades.

### **LICENÇA**

A lei de direitos autorais determina que qualquer pessoa ou estabelecimento que deseja utilizar música em local de frequência coletiva deve solicitar ao Ecad uma licença prévia,

que é fornecida por meio do pagamento da retribuição autoral. Portanto, devem contribuir emissoras de rádio e TV, promotores de shows e eventos, bares, restaurantes, salões de baile, casas de show, hotéis, cinemas, lojas, shoppings, supermercados, cinemas, academias, hospitais, consultórios ou qualquer outro estabelecimento que disponibilize música ou TV para clientes.

“As emissoras de rádio e TV pagam direito autoral para transmitir suas programações e o uso por terceiros, como consultórios médicos, caracteriza uma nova utilização, cabendo uma nova autorização e um novo pagamento”, explica Freitas. O cálculo do direito autoral é realizado de acordo com os critérios estabelecidos na tabela do Regulamento de Arrecadação, definidos pelas associações de música que administram o Ecad. A tabela e os critérios estão disponíveis em [www.ecad.org.br](http://www.ecad.org.br).

Os valores são calculados por meio da análise de importância da música para o negócio e por um percentual sobre a receita bruta, isto é, quando há venda de ingressos, *couvert* (cobrança a mais pela apresentação artística) ou qualquer outra forma de cobrança para que as pessoas possam adentrar no local da execução musical.

Nos casos em que não há receita, o cálculo é feito por região socioeconômica. O Ecad também leva em conta a atividade do usuário, o tipo de utilização da música (ao vivo ou mecânica) e a área sonorizada. “O pagamento pode ser mensal ou eventual, dependendo da periodicidade da utilização da música”, completa Freitas.

### **PROCESSO JUDICIAL**

As empresas que não pagam a licença podem responder judicialmente. Antes, porém, o gerente diz



Divulgação

### **//5 milhões de fonogramas**

“As emissoras de rádio e TV pagam direito autoral para transmitir suas programações e o uso por terceiros caracteriza uma nova utilização”, explica Augusto de Freitas, do Ecad Paraná

que o Ecad esgota as tentativas de negociação junto ao usuário de música para, só então, recorrer ao poder Judiciário. No caso de multa, quem define o valor é a Justiça e o valor é repassado aos artistas.

“O Ecad sempre busca evitar ações judiciais e não deseja que as empresas sejam motivadas a deixar de utilizar a música devido ao pagamento da licença. No entanto, temos de cumprir a missão de proteger o direito autoral para que os artistas possam viver da arte e manter o digno trabalho de fazer música”, justifica Freitas.

Presente em todos os estados do Brasil, o Ecad tem sede no Rio de Janeiro/RJ, 37 unidades próprias e 53 agências credenciadas – Maringá não tem unidade própria nem agência, e quem responde pelo relacionamento com os empresários e produtores locais é a unidade de Curitiba/PR. Os técnicos, identificados com crachá funcional, cumprem um roteiro de visitas aos estabelecimentos que utilizam música para orientar sobre a existência da lei de direitos autorais, esclarecer dúvidas e realizar a cobrança, quando devida.

# É PARA POUCOS.

SÓ QUEM TEM  
QUALIDADE, TEM  
O SELO QUALIDADE  
NO TURISMO DO  
PARANÁ.

## EMPRESAS SELADAS:



## COMITÊ GESTOR:



ANÁLISE DE  
CONFORMIDADE:



INSTITUTO DE TECNOLOGIA DO PARANÁ



## PARCEIROS LOCAIS:



Qualidade  
no Turismo  
do Paraná

044 3220-347  
0800 570 0800

SEBRAEPR.COM.BR/TURISMO

# O cemitério municipal de Maringá

Com dez alqueires, local tem cerca de 60 mil pessoas sepultadas; obras na gestão de João Paulino Vieira Filho causaram polêmica // por Miguel Fernando

Se considerarmos o traçado de Jorge de Macedo Vieira para Maringá, o Cemitério Municipal foi fundado em 10 de maio de 1947. No entanto, ele passou a ser efetivamente utilizado na gestão de Inocente Villanova Júnior, embora viesse a ganhar a atual fachada anos mais tarde.

Embora o cemitério tenha sido declarado no relatório da gestão de Villanova Júnior (1952-1956) como um dos equipamentos públicos construídos, naquele período, a cidade ainda estava desprovida de mão de obra para efetuar sepultamentos.

Foi somente na gestão de João Paulino Vieira Filho (1960-1964) que o cemitério foi remodelado, pois até então as covas não seguiam ordenação. As obras foram polêmicas, pois envolveram a remoção de túmulos. Muitos acusaram Vieira Filho de profanação.

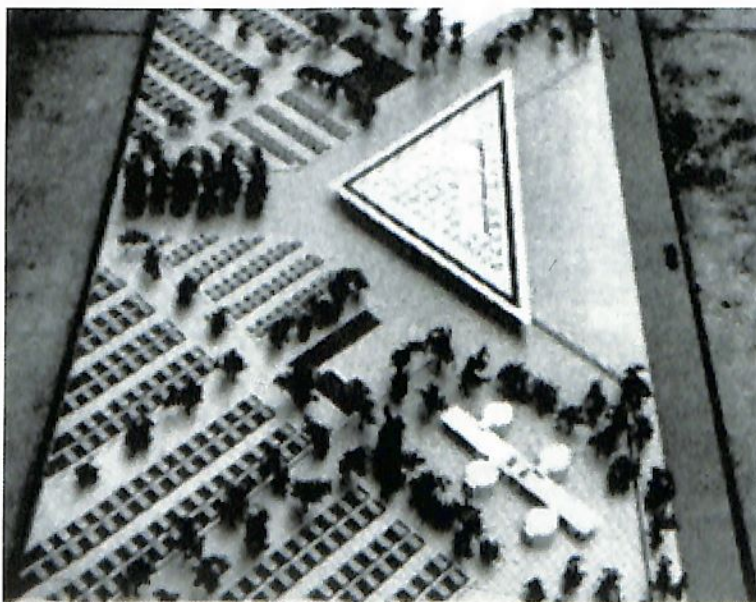
Ao assumir a prefeitura, Luiz Moreira de Carvalho (1964-1968) contratou o arquiteto José Augusto Bellucci para desenvolver os projetos paisagísticos e arquitetônicos do local. O único prédio projetado por Bellucci que chegou a ser finalizado foi o da entrada do Campo Santo.

Com seus dez alqueires, o cemitério atingiu a capacidade máxima, já que nos cerca de 20 mil túmulos há mais de 60 mil pessoas sepultadas. Os ex-prefeitos (mortos) foram enterrados em uma galeria especial. Ainda há uma área, logo nas primeiras quadras, destinada a bebês e recém-nascidos.

Dos túmulos mais visitados, especialmente em Dia de Finados, desta-



Interior do cemitério Maringá após reurbanização



Projeto elaborado por José Augusto Bellucci para o prédio da entrada

cam-se Clodimar Pedrosa Lô, Padre Bernardo, Fabíola Regina Coalio, Marcia Constantino e as crianças Beatriz Silva Pacheco Gonçalves e Arthur Salomão - com exceção do padre, que faleceu devido a um infarto, todos tiveram mortes trágicas.

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



ABRACE O PRESENTE 2015  
2020 6bi  
AGARRE O FUTURO  
ESTRATÉGIA  cocamar



# O COMPROMISSO COM O DESENVOLVIMENTO É O QUE NOS GUIA

Enquanto cooperativa, a Cocamar impacta muitas vidas. Toda a comunidade se beneficia direta ou indiretamente com o nosso desenvolvimento. Sabemos da importância de nos manter em ritmo de crescimento e, por isso, usamos nosso Planejamento Estratégico como uma bússola. Através dele, nos mantemos no rumo certo para garantir que a sociedade se torne cada vez mais próspera.





// Planos para ter franquias

Jaqueline Cerutti e Rafaela Barros abriram a Urbano Natural e tiveram que se mudar meses depois para um local maior

# Empresários aproveitam 'onda' de comida saudável

Celiacos, veganos, vegetarianos e adeptos da culinária fitness encontram várias opções em Maringá; o público crescente e mais informado faz da tendência um sucesso

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

Na companhia de uma amiga celíaca (intolerante a glúten), a professora universitária Rafaela de Angelis Barros fez uma viagem à Europa, mas com uma preocupação: durante 30 dias na Itália, na terra das massas, como elas evitariam o trigo? Para a sua surpresa, foi fácil encontrar opções sem glúten, e o melhor: pratos de baixo custo e saborosos.

Ao regressar para o Brasil, Rafaela decidiu abrir um negócio de alimentação saudável junto com a amiga Jaqueline Cerutti. As sócias conseguiram um empréstimo e estruturaram uma cozinha industrial para a produção de marmitas. Com o aumento inesperado da demanda, elas se mudaram, em maio, para o Novo Centro.



**// Cem marmitas por dia**

Simone Castro, da Skina do Sabor, largou o emprego para abrir o próprio negócio; um mês depois teve que correr para comprar panelas industriais



**// Quatro entregadores**

O restaurante Da Terra Alimentação Saudável, do casal Thiago Alves Terra e Nathália de Paiva Monteiro, oferece delivery e marmitas retiradas no balcão

"Neste período, as vendas saltaram de oito para mais de cem unidades por dia. Não imaginávamos um crescimento tão rápido e decidimos abrir um espaço na região central", conta.

Atualmente são entregues mais de 300 marmitas por dia, além das refeições *in loco*. A empresa conta com cinco entregadores, uma estagiária e cinco profissionais na cozinha, sendo que uma delas é nutricionista. "A nossa grande sacada foi tornar acessível a alimentação saudável", afirma Rafaela.

Os pratos sem glúten, sem lactose e sem componentes industrializados fazem sucesso não só entre os

clientes com dieta restrita - que representam 30% dos clientes do Urbano Natural -, mas por atender pessoas que se interessam por saúde e bem-estar sem abrir mão do sabor, os chamados 'fitness gourmet'.

Para aproveitar ao máximo a 'onda', Rafaela e Jaqueline estão abrindo mais empresas no segmento: a Urbano Baby, Urbano Cafeteria e Urbano Bistrô. "A expectativa é que até dezembro todas estejam ativas, assim como estão em funcionamento o restaurante Urbano Natural e o disk-entrega da Urbano Marmitaria. Além disso, estamos com muitas outras ideias, como criar um site e atender eventos", declara Rafaela.

Elas também fazem planos de transformar o negócio em franquia, e já foram até procuradas por um grupo de empresários interessados no modelo de negócio. "Até o primeiro semestre do ano que vem as franquias devem começar a funcionar. Há até interessados em levar nosso negócio para outros países. Acredito que isso se deve à nossa ousadia e por termos aproveitado a oportunidade de investir em meio à crise".

**APOSTA NO LIGHT**

O mercado de alimentação saudável tem mostrado tanta perspectiva de crescimento que o espaço antes

ocupado pela Urbano Natural passou a abrigar outra nova empresa do segmento, o Skina do Sabor. Inaugurado em setembro por Simone Castro, o restaurante serve marmitas *light* (ingredientes integrais, carne magra, carboidratos complexos e salada) e comuns.

“Trabalhava na área de Recursos Humanos, mas tinha interesse na área de alimentação e vontade de ter o próprio negócio. Então, consegui um empréstimo. Em seguida, a minha irmã e sócia fez um curso de gastronomia *light*, saudável e funcional, o que tem ajudado”, conta Simone.

Com pouco mais de um mês de operação a empresa serve cem marmitas por dia. “Tivemos que correr para comprar panelas industriais”, conta. A divulgação, por enquanto, tem sido por boca a boca, Facebook e WhatsApp.

A salada, na avaliação da Simone, é o carro-chefe do restaurante por apresentar uma porção diferenciada com mix de folhas, ovo de codorna, palmito e frutas. Outro destaque que agrada é o executivo da marmita *light*, que tem divisórias para separar os itens da refeição. “A marmita *light*, que custa a partir de R\$ 12,50, é a preferida por quem faz academia e pelas mulheres, mas a venda está bem equilibrada com a comum”, compara.

Para dar conta da rotina de trabalho, Simone tem a ajuda da irmã e contratou duas cozinheiras, além de dois entregadores terceirizados. O restaurante tem implantado até sugestões dos clientes como o suco detox natural, biomassa de banana verde e vai oferecer salada de frutas.

### DELIVERY

O casal Thiago Alves Terra e Nathália de Paiva Monteiro Terra também decidiu apostar no segmento. Inspi-



Divulgação

// **Organamix**  
Maringá Park  
realizará feira  
de orgânicos e  
produtos naturais  
todo segundo  
domingo do mês

rados nos hábitos alimentares saudáveis que cultivam em casa e na vontade de ter o próprio negócio, abriram em maio o *delivery* Da Terra Alimentação Saudável.

“Nosso foco é levar saúde, mas de um jeito prático e saboroso. Para isso, decidimos trabalhar apenas com entrega de marmitas e retiradas no balcão”, conta Nathália. Assim como na Urbano Natural e na Skina do Sabor, os resultados positivos vieram com pouco tempo. Se no início eram necessários apenas três funcionários, hoje, cinco meses depois, a equipe soma sete pessoas, sendo quatro entregadores.

De acordo com Nathália, 80% dos clientes seguem a tendência de *fitness gourmet* e 20% são veganos. Na avaliação da empresária, o sucesso do segmento se deve, em especial, à conscientização das pessoas sobre a importância da alimentação saudável, que não significa ser cara e ruim. Nathália espera crescimento de 50% até janeiro de 2017.

## Feira vai ao shopping

Sucos naturais, geleias, frutas e verduras orgânicas, bolos e tortas sem glúten. Em vez destes alimentos serem comercializados em feiras e lojas especializadas, eles foram vendidos em um shopping. Isto porque seguindo tendência global de centros de compras que oferecem além de um bom mix de compras, experiências diferentes, o Maringá Park realizou no mês passado a primeira edição da feira Organamix. Barracas foram montadas em pleno shopping, num horário em que as lojas estavam fechadas, e teve até aula de ioga. O evento atraiu famílias inteiras e fez tanto sucesso que foi incluído no calendário do shopping e vai acontecer sempre no segundo domingo do mês.

A gente vê  
Saúde  
em tudo

ANS - n.º 34818-0



Compare e mude  
para o Santa Rita Saúde



Ligue 44 3028 2000

Acesse [santaritasaude.com.br](http://santaritasaude.com.br)



O plano para uma vida melhor.



Walter Fernandes

### // Tapioca rosa faz sucesso

Com cardápio variado de tapioca a partir de R\$ 9, a Tapioh!, de Bruno Omar Barud Silva e Raphael Silva Moraes, faz sucesso

## TAPIOCA

Os amigos Bruno Omar Barud Silva e Raphael Silva Moraes descobriram que compartilham o mesmo gosto por tapioca e que havia mercado para o produto em Maringá. Há pouco mais de três meses, depois de pesquisarem modelos de negócios e franquias abriram a Tapioh!. "Os resultados positivos foram imediatos pela característica saudável do produto. A farinha de tapioca não contém glúten, é pouco calórica e tem baixo valor glicêmico", afirma Silva.

Outra vantagem é que a goma permite combinação diversificada de recheios. "A tapioca é uma opção alimentar que está em alta e, inclusive, é indicada por nutricionistas, para ser consumida no café da manhã, como lanche, no pré-treino ou após a atividade física. O único alerta para não fugir da dieta saudável é o recheio, e este cuidado nós tomamos", salienta Silva.

O chef Vinícius Pires é quem desenvolveu o cardápio. Além dos sabores tradicionais, há os exclusivos como o barreado com bacana. A equipe formada por sete profissionais também tem liberdade para testar novas receitas. Os pratos custam a partir de R\$ 9.

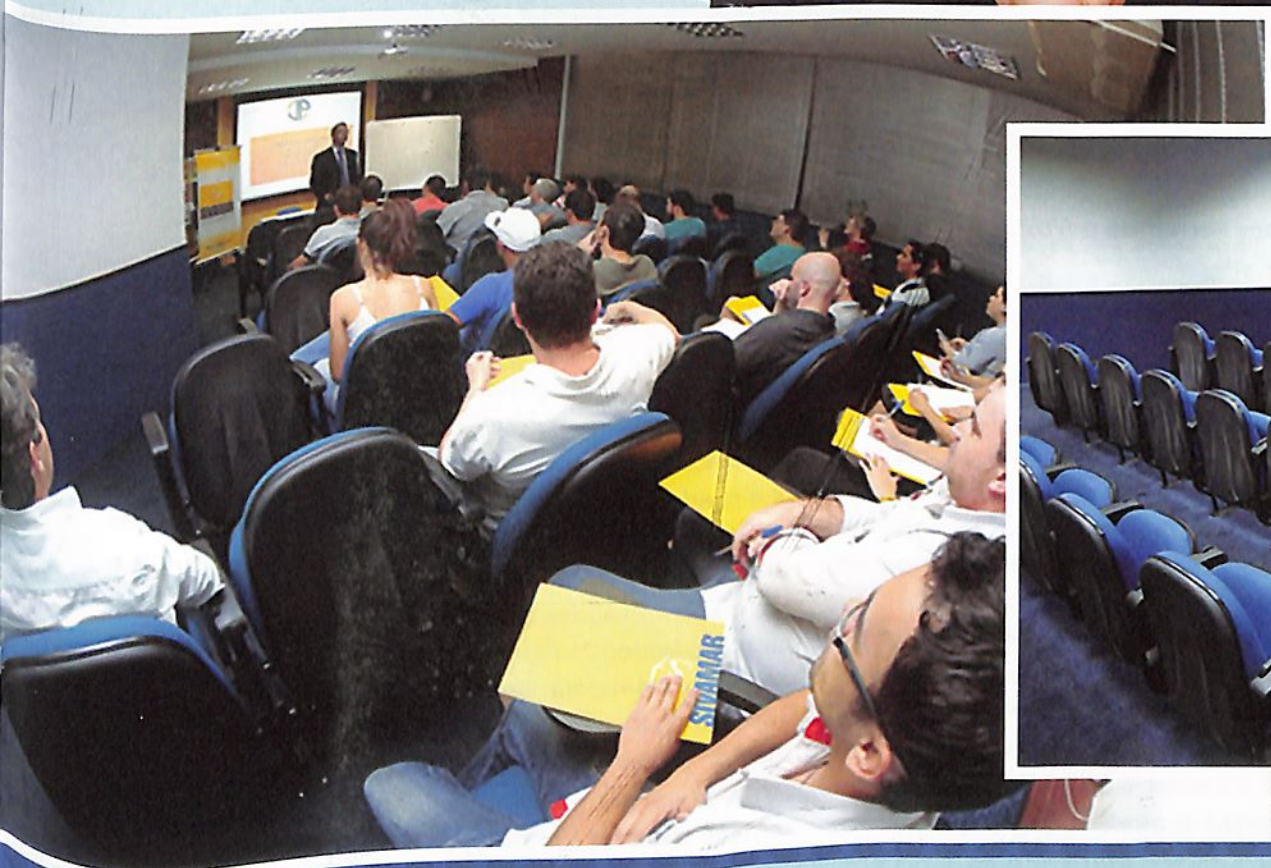
De acordo com Silva, os consumidores do segmento saudável são exigentes e não se constringem em perguntar sobre os ingredientes utilizados. "Muitos querem ter certeza que o pedido está adequado à dieta", diz. Por esse motivo, a Tapioh! também oferece a opção de montagem do recheio, com três ingredientes. "Estudamos para explicar as propriedades nutricionais dos pratos e, muitas vezes, percebemos que o consumidor sabe tanto quanto nós. Sem contar que parte do público é de nutricionistas que provam diferentes sabores para indicar aos clientes".

Por enquanto, a opção campeã de pedidos é a Tapioh! Rosa. A coloração rosada é obtida por meio da mistura da goma tradicional de tapioca e suco de beterraba, e no recheio há frango desfiado, requeijão light, milho e linhaça.

Para o empresário, a decoração da tapiocaria também coopera para uma experiência positiva. O ambiente interno tem características do nordeste brasileiro, região de origem da tapioca, com um toque moderno e sofisticado. Embora a empresa tenha sido inaugurada há pouco tempo, os sócios planejam, para 2017, a mudança para um espaço maior e a expansão do negócio com um *food truck*.

# PROCURANDO UM ESPAÇO BEM LOCALIZADO PARA A SUA REUNIÃO? OU PARA TREINAR A SUA EQUIPE? O SIVAMAR TEM

A SEDE ADMINISTRATIVA DO SIVAMAR CONTA COM SALAS DE TREINAMENTO CLIMATIZADAS E COM MODERNA INFRA-ESTRUTURA, QUE PODEM SER LOCADAS PELO COMERCIANTE.



A SALA JEFFERSON NOGAROLI TEM CAPACIDADE PARA ATÉ 54 PESSOAS E A SALA ZEZÉ BARÃO PARA 30.  
E O MELHOR: VOCÊ, LOJISTA ASSOCIADO DO SIVAMAR, TEM DESCONTO ESPECIAL NO VALOR DA LOCAÇÃO.

PARA FAZER A RESERVA É SÓ  
LIGAR PARA O SIVAMAR: 3026-4444



SINDICATO DOS LOJISTAS DO COMÉRCIO E DO COMÉRCIO VAREJISTA DE MARINGÁ E REGIÃO

# Uma dose de cachaça, por favor

Bebida genuinamente brasileira completa 500 anos; em Maringá e região são produzidas bebidas de qualidade, que devem ganhar até o mercado internacional  
// por **Fernanda Bertola**

Divulgação



// 12 mil garrafas por mês  
Instalada em Jandaia do Sul/PR, a cachaçaria Companhia tem bebidas premiadas no portfólio, lançará quatro rótulos no ano que vem e quer exportar parte da produção; para isto, está investindo em novas embalagens

O velho gole tomado antes das refeições de uma bebida comprada em uma gôndola qualquer de mercado ou no balcão do bar, numa rápida passada depois do expediente, já não traduz mais fielmente os hábitos de consumo da cachaça. A queridinha dos brasileiros, que completa 500 anos, ganhou versões premium e serve dos paladares mais simples aos refinados.

A história da cachaça se confunde com a do Brasil. Afinal, a bebida era produzida em solo verde e amarelo poucos anos depois da descoberta do território e esteve na mesa de desbravadores e senhores de engenho, graças ao trabalho dos escravos. Das três versões sobre a origem da bebida, a mais aceita é a que os primeiros destilados foram produzidos em Pernambuco, em 1516, onde teria nascido por acaso, quando um escravo trabalhava num engenho. Outros estudos apontam para raiz baiana, em 1520, ou no litoral de São Paulo, em 1532.

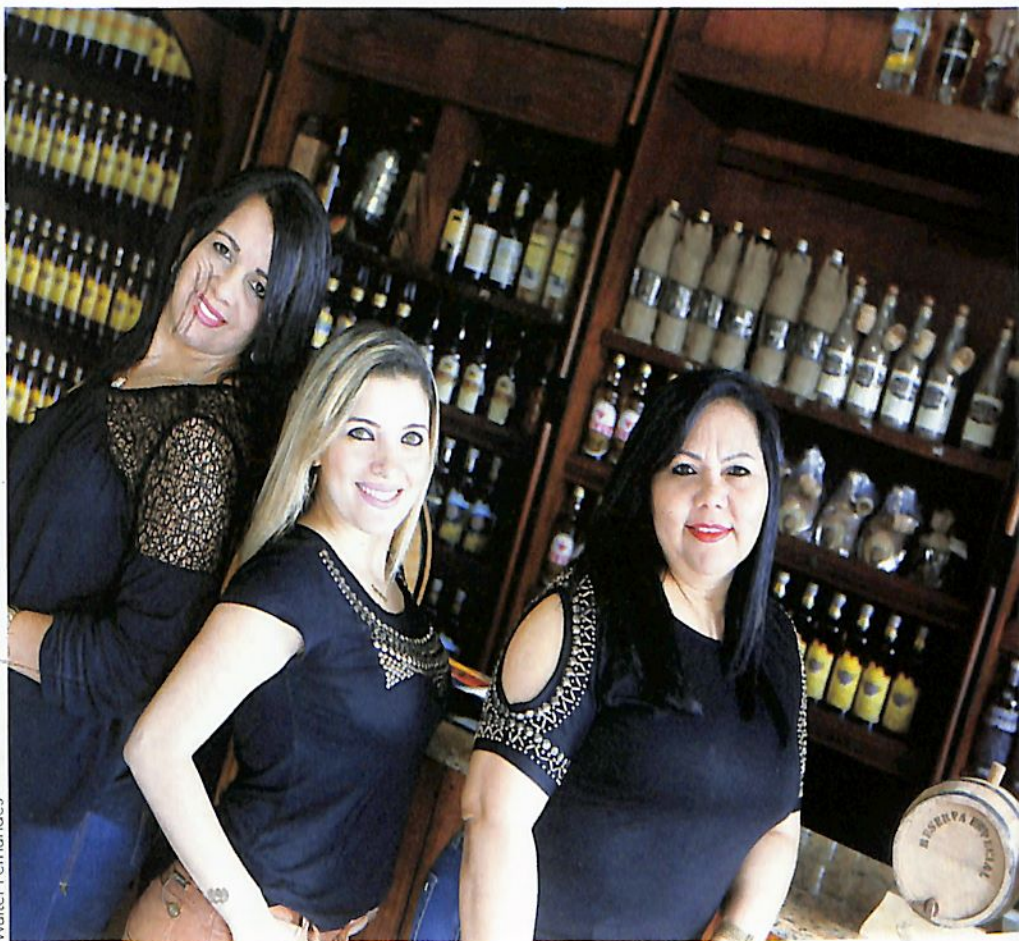
Aos poucos a 'branquinha' ganhou adeptos e se tornou um dos destilados mais consumidos no mundo. Mas há ainda muito espaço a conquistar. Para se ter ideia do potencial, a cachaça brasileira é exportada para mais de 50 países, gerando estalos na língua de fãs alemães e americanos, por exemplo, mas nem 2% de toda a produção, que chega a 800 milhões de litros por ano,

são exportados.

Os números revelam um 'voo de galinha' no quesito exportação. A receita total de 2015, de US\$ 13,3 milhões, foi a menor desde 2007. Algumas explicações apontam para a falta de investimentos. Outra seria a de que fabricantes de cachaças com maior valor agregado – artesanais ou envelhecidas, que mais atraem compradores de fora – são poucos ou enfrentam dificuldades.

Apaixonado pela bebida, Felipe Jannuzzi criou o Mapa da Cachaça, site referência sobre o destilado, reconhecido pelo Ministério da Cultura (MinC) em 2012 como o melhor projeto de mapeamento cultural do Brasil. Para ele, muitos produtores encontram dificuldades em razão dos altos impostos e concorrência com as marcas industrializadas. "Para conseguir se destacar, é preciso investir muito em comunicação e marketing, o que nem sempre é a realidade do produtor artesanal", diz.

Mas há pontos que favorecem a exportação. Entre eles, estão os selos e certificados emitidos por órgãos do país, a exemplo do Ministério da Agricultura e do Instituto Nacional de Tecnologia (INT), o que garante boa aceitação no mercado externo. Estratégias tomadas pelo governo também pesam a favor da disseminação da bebida. Que o diga o mercado norte-americano, que preci-



Walter Fernandes

**// Bebida tem selo do Ministério da Agricultura**

Rogéria Souza e as irmãs Michele Silva e Gilcélia Silva: produção em Minas, mas armazenamento e envase são feitos em Maringá

sou deixar de considerar o destilado o "rum brasileiro", com a conquista da exclusividade do nome cachaça, em 2013.

### JANDAIA DO SUL

Se depender da Cachaçaria Companheira, a presença da bebida tupiniquim no mundo tem tudo para voltar a crescer. Aproveitando a janela que se abre para os produtos premium, a empresa de Jandaia do Sul/PR, que atualmente vende a produção para oito estados e pela internet, passará a exportar a partir do ano que vem. Os países interessados são Alemanha, Estados Unidos e Portugal.

Para fisgar consumidores estrangeiros, os investimentos estão voltados ao desenvolvimento de embalagens modernas. As inovações tiveram início em 2015, com o lançamento de garrafas exclusivas e de

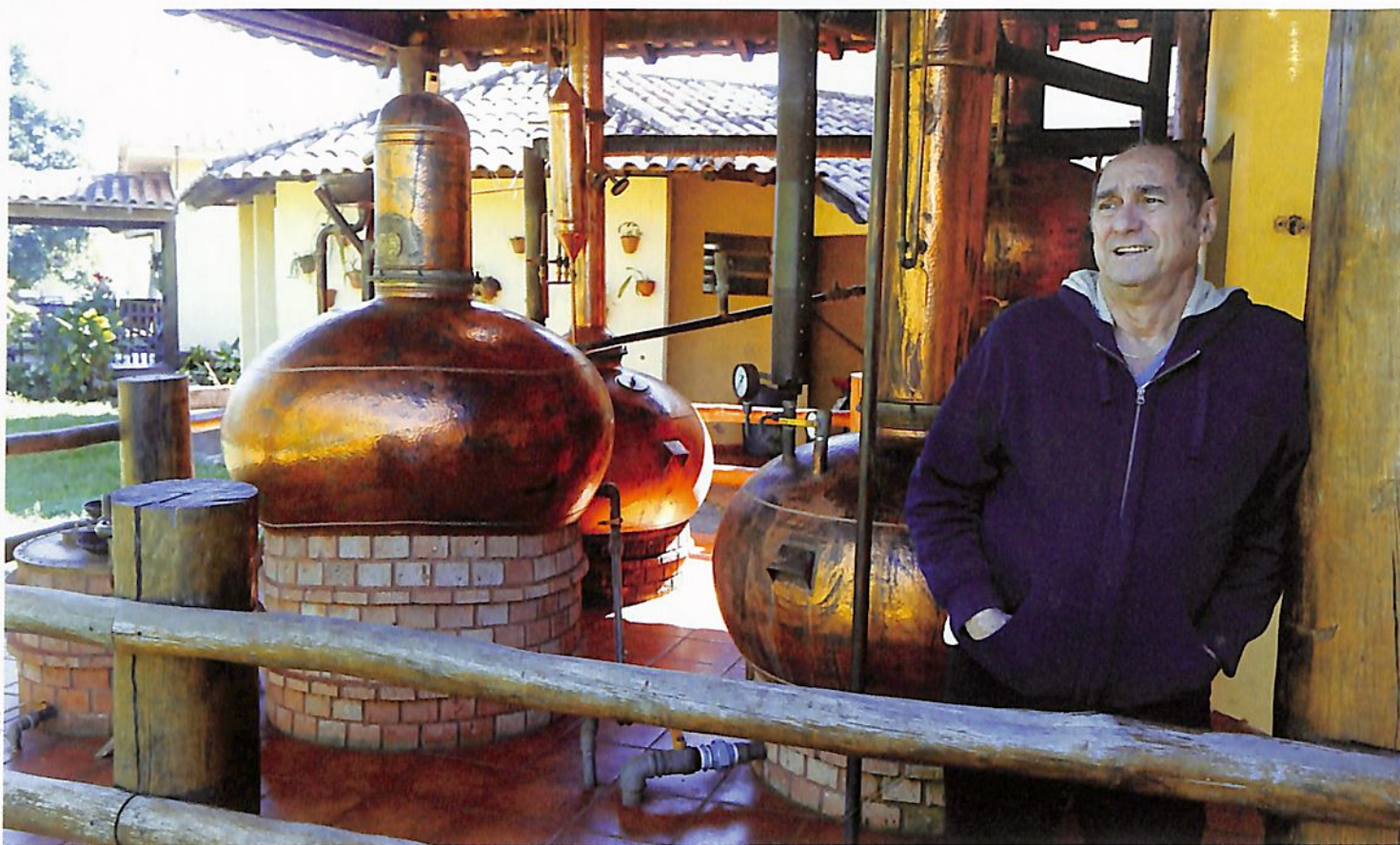
design pensado para atender os anseios de apreciadores exigentes. Segundo a diretora-executiva da Companheira, Sara Bonicentro, à frente da empresa desde 2012 ao lado da irmã, Raquel, o processo está em andamento. "Temos que adaptar as embalagens ao país que pretende distribuir nossas cachaças", conta.

A empresa está investindo em quatro novos rótulos para o ano que vem: licor de cachaça, cachaça com guavira, cachaça armazenada em tonel de castanheira e uma edição especial, e em série numerada, da cachaça Extra Premium, envelhecida 12 anos em barris de carvalho. "As novidades são voltadas tanto para o público interno quanto externo", destaca Sara. Na linha atual, a cachaçaria conta com quatro rótulos: Companheira Prata, Companheira Envelhecida (Blend), Companheira armazenada em tonel de imburana

e Extra premium.

A possibilidade de exportação não surgiu por acaso, sendo a qualidade a principal justificativa para o interesse dos compradores internacionais. Serviram de isca os prêmios conquistados pela marca. Só a Companheira Extra Premium, por exemplo, que é elaborada em um processo inteiramente manual, conquistou medalha de ouro no Concurso de Degustação às Cegas realizado durante a Expocachaça, em Belo Horizonte/MG dois anos atrás. Na ocasião, a marca foi eleita a "Cachaçaria do Ano" porque obteve a maior pontuação da história do concurso.

Atualmente, a empresa conta com oito colaboradores e tem capacidade para produzir 125 mil litros por ano ou 12 mil garrafas por mês. A produção, principalmente por ser artesanal, no entanto, ainda não chega ao limite, mas deve aumen-



Walter Fernandes

### // Herdou gosto do pai pela bebida

A falta de mão de obra para a produção de cachaça tem sido um dos entraves enfrentados por Antonio Leal da Cunha, da Fazenda Santa Juliana, que tem produzido para lazer

tar com as perspectivas de exportação. Sara credita a qualidade da bebida ao pai, o engenheiro químico Natanael Caril Bonicontró, criador do alambique de cobre e que integra todo o projeto do engenho, também desenvolvido por ele.

### UM QUÊ DE MINAS

A influência paterna também está presente na Mont Salinas. A empresa, onde trabalham cinco membros da família, foi fundada por Jorge Rodrigues da Silva em Maringá em 2006. Mineiro, o idealizador da marca era proprietário de uma transportadora em Maringá e trouxe da estrada o desejo de se tornar dono de uma cachaçaria, até porque trazia a bebida do centro-oeste para presentear os amigos.

Para montar a empresa, Silva decidiu que a cachaça seria fabricada por terceiros em solo mineiro. Entre as razões para a escolha, além do carinho por Minas, ele considerou a fama do estado na concentração de cachaçarias. A marca, no entanto, foi registrada em Maringá, onde funcionam loja, armazenamento e envase.

No caso da Mont Salinas, o foco está no

mercado interno. A cachaça, segundo Rogéria da Silva de Souza, filha do criador da marca que está diariamente na empresa ao lado da irmã, Michelle Silva, tem selo do Ministério da Agricultura, é produzida artesanalmente, livre de componentes químicos, pelo mesmo fabricante de marcas reconhecidas, o que significa uma garantia de análises rigorosas e constantes.

Outro atrativo é a qualidade com preço competitivo. Na loja da Mont Salinas são encontrados diversos rótulos, mas os próprios são comercializados entre R\$ 30 e R\$ 50 e campeões de vendas. A opção mais pedida é a Mont Salinas armazenada em madeira umburana, mas há outras sete: a armazenada em carvalho, jequitibá, bálsamo e licores.

A cachaça Mont Salinas também está disponível na loja em tonéis exclusivos, adquiridos por clientes que costumam levar amigos e familiares para consumo no local, num ambiente temático.

Com boas perspectivas, a marca tem trazido a Maringá de 15 a 25 mil litros de cachaça duas vezes por ano. Rogéria diz que o volume de produção vem crescendo, boa parte

Por mais abraços  
diários, sem motivo  
especial ou data  
marcada para acontecer.

#ESSEÉOPLANO

Nesses 34 anos, a Unimed Maringá trabalhou empenhada na valorização das relações interpessoais e no incentivo a uma vida mais saudável. Por isso, elogie e agradeça sempre que puder. Viaje o mundo, reúna os amigos e a família para celebrar, mesmo sem ter um motivo especial para isso. Construa grandes histórias para contar a quem você ama.

Unimed   
Maringá

34  
ANOS

graças à fama da boa qualidade. "A propaganda é boca a boca. Recebemos gente de fora de Maringá para buscar cachaça na nossa loja, mas também vendemos para redes de supermercados", diz.

### FALTA ALAMBIQUEIRO

O mercado da cachaça está repleto de pequenos produtores que fabricam bebida de alta qualidade, como o agricultor e economista Antonio Emiliano Leal da Cunha. Ele se orgulha de ter uma propriedade rural, a Fazenda Santa Juliana, em Sarandi, onde mantém um alambique de cobre, que veio de Minas Gerais há 16 anos.

Cunha investiu dinheiro em um alambique porque herdou do pai, José Cunha, o gosto pela produção da cachaça - o pioneiro chegou a Maringá nos anos 40 e montou um alambique. Já o equipamento de Cunha produziu durante alguns anos para venda, mas por falta de um alambiqueiro está praticamente parado. "Estou tentando um bom profissional em Minas há mais de três anos. As pessoas têm medo de se mudar, apesar de dispormos de infraestrutura", relata. Ele acrescenta que promoveu até cursos na fazenda, mas os participantes partiram para a produção em casa.

Para manter a tradição, Cunha é quem, às vezes, fabrica um pouco da bebida. No entanto, quase não há unidades de garrafa à venda no empório que fica na Santa Juliana. "Vendíamos cerca de 400 litros por ano. Hoje só tenho à disposição a tipo branca, que fica armazenada em tonel de inox e está no fim", diz.

Além da falta de um alambiqueiro, outro aspecto desmotiva a venda: a tributação de bebidas alcoólicas. Por essa razão, por enquanto Cunha pretende continuar com a produção mais para lazer que para venda.

"Posso dizer que, hoje, a produção é mais para cultivar uma lembrança de infância", declara.

O alambique da Fazenda Santa Juliana é aberto a visitas e atrai

excursões todos os anos. Lá é possível conhecer o processo completo de fabricação da cachaça, que começa com o plantio da cana, além de outros projetos em andamento.

# PANORAMA DA CACHAÇA

VERVELHOPANDA  
design

### PORTE

**98%** dos produtores são pequenos ou microempresários.

### PRINCIPAIS PRODUTORES

**1º Minas Gerais:** cerca de **550 produtores**;  
**2º São Paulo:** cerca de 220 produtores;  
**3º Ceará:** 120 produtores.  
**O Paraná tem cerca de 40 produtores registrados.**

### EXPORTAÇÃO EM VOLUME

**Alemanha 27,75%**  
**Paraguai 15,71%**  
**França 10,02%**  
 Estados Unidos 8,92%  
 Portugal 7,46%  
 Bolívia 4,54%  
 Espanha 4,16%  
 Itália 3,01%  
 Reino Unido 1,91%  
 Uruguai 1,39%  
 Outros Países 15,13%

### CONSUMO

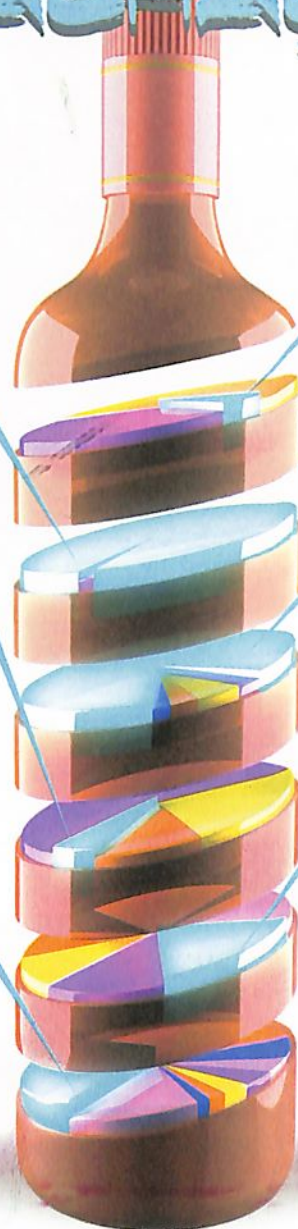
O brasileiro consome por ano **6,29 litros de cachaça**; 70 litros de cerveja; 85 litros de refrigerante.

### MARKET SHARE

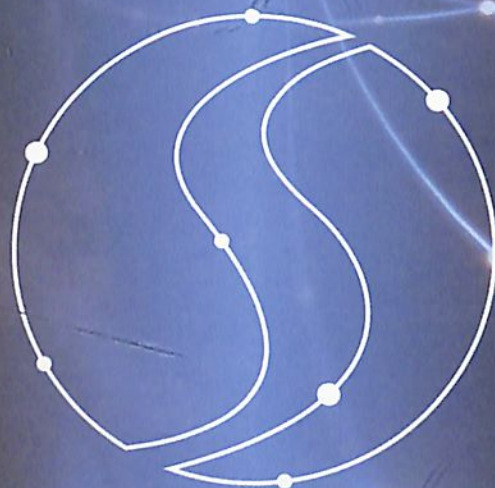
A cachaça detém **87% do market share do mercado de destilados no Brasil.**

### EXPORTAÇÃO EM VALORES

**Alemanha 18,52%**  
**Estados Unidos 14,83%**  
**França 11,67%**  
 Paraguai 8,33%  
 Portugal 7,55%  
 Itália 5,20%  
 Espanha 5,10%  
 Uruguai 4,83%  
 Reino Unido 4,49%  
 Bolívia 2,63%  
 Outros países 16,85%



O LEGADO DA  
CONSTRUÇÃO  
NO MUNDO  
DIGITAL.



PRÊMIO  
**SINDUS  
CON** 2016

[sindusconnoroeste.org.br](http://sindusconnoroeste.org.br)

realização



correalização



patrocínio



# Está aberta a temporada de festas

Fim de ano da empresa, amigo-secreto e outros dilemas desta temporada  
// por Dayse Hess

Todo ano é igual, quando a gente abre os olhos é Natal. Mas já? E nos damos conta que não emagrecemos tanto quanto gostaríamos, adiamos mais uma vez a viagem dos sonhos e a conta bancária nem está tão recheada quanto merecemos. Mas nadando entre as crises política e econômica e chegando às margens de 2017 são e salvos são motivos suficientes para comemorar. Então, deixe de lado o mau humor e aceite participar da confraternização do seu setor, assim como da brincadeira de amigo-secreto.

A tradição de sortear o nome de um amigo e presentear-lo gera uma relação de amor e ódio entre colegas das mais variadas áreas. Mas mesmo quem não é muito inclinado a participar, deveria experimentar em nome de momentos de descontração e, quase sempre, engraçados. Por mais contraditório que possa parecer, o grande vilão acaba sendo o presente. É comum ouvir pessoas reclamando de terem gastado um valor alto e recebido um mimo muito mais barato. Meu conselho? Não participe pensando no que vai receber, vá pela diversão. Estipular um valor médio é sempre a melhor saída.

Mas ainda há outra preocupação antes de ir à festa, a famosa pergunta: 'com que roupa eu vou?' Na verdade não

// Dayse Hess é jornalista e especialista em moda

é tão difícil de se resolver. O que você deve ter em mente é que é a 'festa da firma', então nada de ousar no figurino. Não esqueça que seus colegas e seu chefe vão estar presentes, então encare como uma extensão do trabalho. Homens devem evitar descontração demais, mesmo que a festa seja um churrasco em uma chácara, evite aparecer de regata e chinelos. Bermuda, neste caso pode, mas com uma camisa polo, por exemplo, e mocassim.

Já as mulheres devem evitar saias ou shorts muito curtos, fendas profundas, modelagens justíssimas e transparências exageradas: não é a hora e nem o lugar de sensualizar. Uma boa opção é se pautar pelo guarda-roupa de trabalho, investindo em alguns acessórios mais exibidos na hora de compor o look. A maquiagem também pode ganhar uma cor a mais que a do dia-a-dia, assim como um cabelo mais caprichado. Tudo resolvido com o que se tem em casa, sem gastar fortunas.

Para que todos participem, na hora de planejar a festa é preciso evitar extravagâncias. O que faz uma festa animada é a alegria de quem participa, assim é preciso levar em conta a situação financeira de cada participante. Ideias divertidas e de baixo custo devem ser consideradas. Seguindo essas dicas, o ano termina bem para todos, e que venha o próximo, com tempo suficiente para muitas conquistas, por favor!



Cooperado,  
é para lhe atender com excelência  
que nos superamos a cada dia.

Sicoob Metropolitano,  
a **4ª melhor empresa**  
para trabalhar no Brasil.



ÉPOCA

GREAT PLACE TO WORK  
Melhores Empresas para Trabalhar 2016 Brasil



**SICOOB**  
Metropolitano

# Comprar uma empresa pode ser bom negócio?

*Sim, principalmente para novos empreendedores; a opção evita os desafios iniciais de abertura de um empreendimento, mas exige cautela tanto na decisão de compra quanto na aplicação de mudanças*  
**// por Graziela Castilho**

Water Fernandes



Encontrar profissionais interessados em gerir o próprio negócio é tarefa fácil, afinal, o Brasil se posiciona entre os países mais empreendedores do mundo, conforme a pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). A dificuldade, porém, está na falta ou ausência de experiência e conhecimento na área de empreendedorismo. Para quem quer pular a fase de ter que abrir uma empresa do zero, lidar com a burocracia e a formação da clientela inicial, uma opção é comprar uma empresa em funcionamento.

Foi o caminho escolhido pela advogada Dielly Amadei Sendeski. Com vontade de ter o próprio negócio, ela avaliou que seria mais prudente adquirir uma empresa com bons resultados no mercado. Ao pesquisar e analisar opções, escolheu a franquia de roupas femininas Cantão, que fica no Maringá Park Shopping Center. "Me senti mais confortável em estar à frente de um negócio que tinha estrutura física, funcionários, clientes e, inclusive, o suporte da franqueadora".

Dielly levou em conta o faturamento da loja e o potencial de crescimento, e avaliou que poderia ter mais assertividade no segmento de vestuário do que no de alimentação, por exemplo. Ao assumir a gestão, em junho, ela conheceu as diversas linhas de moda praia, *fitness* e de boutique da marca. "Decidi comprar mais variedade

de peças, porque tinha cliente que queria determinada roupa que viu no site, mas que não tinha na loja. Agora o estoque está bem cheio e as clientes, satisfeitas".

Outra ação importante foi manter a equipe de quatro vendedoras e gerente. Inclusive, antes de concluir a compra da loja, Dielly conversou com as funcionárias para tranquilizá-las. "Estava começando a ser empresária e a experiência delas foi fundamental", conta ao acrescentar que a gerente a auxiliou nas compras, na arrumação da loja e transmitiu informações sobre as clientes.

A mudança de direção também provocou curiosidade. É que Dielly optou por fechar a loja por alguns dias para uma rápida reforma no projeto de iluminação, pintura e disposição das araras. "Além das melhorias, a ideia foi chamar a atenção das clientes para a reabertura sob nova direção e para as novidades. Também comunicamos a mudança pelas redes sociais". A loja tem registrado aumento gradativo de faturamento. "Estou muito satisfeita, o negócio está indo bem e não precisei enfrentar as dificuldades da criação e abertura de um negócio".

## RESTAURANTE

A mesma linha de raciocínio impulsionou o comissário de bordo e analista de planejamento de malha aérea



**// Faturamento tem aumentado**

Dielly Amadei Sendeski decidiu ter o próprio negócio e se sentiu mais segura em comprar uma franquia em funcionamento

André Conde Biciato, que morava em São Paulo. Este ano ele se mudou para Maringá com a esposa, a jornalista Viviane Farias e começou a trabalhar como gerente de e-commerce. "Percebi que seria difícil construir carreira na minha área, mas observei ambiente favorável na cidade para investir no próprio negócio".

Foi então que ele decidiu empreender pela primeira vez e, no final de outubro, em sociedade com a esposa, comprou o restaurante Casa di Nonna, que fica na praça de alimentação do Lar Center Mandacaru Boulevard. Um dos critérios que pesou na decisão foi o motivo da venda da empresa. "O dono anterior estava assumindo a gestão de outras empresas e como ia ficar sobrecarregado, decidi vender o restaurante. Portanto, não se tratava de um negócio que caminhava mal".

Biciato também avaliou a rentabilidade, o prazo de retorno do investimento, o quadro de funcionários e o perfil de clientes. Percebi que o proprietário tinha as finanças sob controle e entre as opções que tinha em mãos, este seria o melhor

investimento".

Ao assumir a empresa, Biciato pôde contar com a ajuda do proprietário anterior, que estabeleceu um prazo para ajudar na gestão. "Estou trabalhando junto com o antigo dono, como se fosse um estágio e, assim, vou assumir com mais tranquilidade a condução do negócio. Essa atitude é incomum e sou muito grato", enfatiza.

Na avaliação de Biciato, o restaurante, que atende no sistema de buffet livre e por quilo, está caminhando bem e, por isso, não necessita de grandes mudanças. Inclusive, o novo empreendedor tem avisado, aos poucos, os clientes sobre a nova direção, mas sempre ressaltando que o cardápio e a qualidade da comida vão permanecer. "Os consumidores têm frequência assídua e estão acostumados com os pratos servidos, por isso, acredito que neste momento qualquer alteração pode assustar e até afastar os clientes".

Mas o empresário tem pensado em novas estratégias, como implantar cartão-fidelidade e em aumentar o expediente. Por enquanto, o restaurante funciona somente no

LÂMPADAS

LED + ECOLÓGICA + ECONÔMICA

**ELETROBRASIL**  
MATERIAIS ELÉTRICOS

[www.eletobrasilmaringa.com.br](http://www.eletobrasilmaringa.com.br)

Av. Brasil, 2.538

44 3227-2161





Walter Fernandes

**// Setor deve ser compatível ao perfil**  
 Kauê Mysava, da Interneócios, alerta que é preciso verificar se os números financeiros foram inflados e se é um modelo de negócio criado por modismo

período do almoço, mas a direção do shopping já sinalizou que a praça de alimentação deve funcionar à noite. Em período de adaptação, Biciato solicitou um prazo, afinal a mudança exige estudo e planejamento para a organização de equipe e elaboração de cardápio apropriado.

### INTERMEDIÇÃO

Na opinião do advogado, consultor e sócio da Interneócios, que faz a intermediação da venda de empresas, Kauê Márcio Melo Myasava, o ideal é se ambientar ao negócio antes de decisão brusca de gestão. Na etapa de transição é preciso observar como o mercado e o público recepcionam o novo gestor, porque mesmo que o comprador tenha *expertise*, toda empresa carrega particularidades, características regionais e sazonalidade.

Myasava também destaca que é mais comum as pessoas optarem

por comprar um negócio que esteja no mercado, em vez de empreender desde a etapa inicial. "Cerca de 80% dos clientes do escritório chegam motivados pelos resultados positivos das operações em andamento ou pelo baixo custo de empresas que estão à venda e têm resultados negativos", afirma.

Tais atrativos, porém, podem esconder erros e, por isso, Myasava ressalta a importância da assessoria especializada para tornar real e segura a expectativa do comprador. "O comprador pode concluir o negócio com base em informações fraudadas pelo dono anterior, optar por um ramo que não seja compatível ao seu perfil ou não observar uma projeção de decadência em modelos de negócios criados por modismo". É preciso analisar indicativos de viabilidade, como tempo de mercado, carteira de clientes, base de dados, logística definida,

treinamento dos empregados, imobiliário, ponto comercial, entre outros.

Outras dicas fundamentais do consultor para evitar aborrecimentos e prejuízos são verificar certidões da pessoa jurídica e física do proprietário, alvará de funcionamento, Demonstração dos Resultados do Exercício (DRE) dos últimos 12 meses, controle financeiro e contábil, livro de registro de funcionários, consultar referências junto a fornecedores e parceiros comerciais, conferir contratos assumidos e passivos.

Ao confrontar essas informações e constatar diferença de dados, é válido desconfiar e observar se há números 'inflados'. Uma medida prudente é acompanhar a rotina empresarial por um mês a fim de perceber a real situação e saúde financeira da empresa para, só então, realizar o pagamento total do negócio.

# A CIDADE CANÇÃO É A CASA DA PROTEÇÃO NO BRASIL.



Sancor Seguros, nome de tradição na América Latina, acaba de inaugurar a nova sede em Maringá. Um espaço amplo, moderno e adaptado para o futuro. Tudo para melhor atender nossos clientes e amigos.

## ALTO PADRÃO DE QUALIDADE NOS SERVIÇOS.

Nossa carteira de produtos é diversificada, com qualidade e proteções para você: Seguros Patrimoniais, Seguros de Vida, Seguros Rurais e Seguros de Automóveis.



# SANCOR SEGUROS

*Tudo bem. Tudo seguro.*



Walter Fernandes

## Entrega do plano socioeconômico

O 'plano estratégico socioeconômico para a cidade de Maringá', que aponta as áreas de futuro da economia, foi entregue em 6 de outubro, na sede da ACIM. O estudo, que levou dez meses de trabalho, foi conduzido pela PwC Brasil e entregue para os presidentes da ACIM e do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem). O prefeito Roberto Pupin também recebeu uma cópia. No mesmo evento o Grupo Maringá de Comunicação lançou o anuário da economia 2016-2017 'A grande região de Maringá', que traz parte dos resultados do plano socioeconômico.

O presidente da ACIM, José Carlos Valêncio, ressaltou a alegria de a entidade estar concluindo a primeira fase do Masterplan – na próxima etapa será contratada outra consultoria de atuação internacional que fará o planejamento urbanístico (físico-territorial) para as próximas décadas.

O sócio da PwC Brasil e responsável pelo estudo, Jerri Ribeiro, apresentou parte dos resultados do trabalho que envolveu dez consultores, inclusive o líder global de cidades da firma, Hazem Galal, e a análise de mais de três mil indicadores econômicos e sociais. Também foram realizadas entrevistas individuais junto às lideranças locais e a participação de mais de 180 empresários e lideranças em workshops setoriais.

O estudo revelou três áreas do futuro e os dez setores potenciais para a economia local (alguns já têm grande relevância atualmente). 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 financeiros e seguros. E outro grande setor potencial será a cadeia de valor do agronegócio

As áreas do futuro foram identificadas levando, ainda, 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, mudanças climáticas e escassez de recursos, mudanças demográficas, deslocamento do poder econômico global e urbanização acelerada.

A PwC aponta, no documento, uma governança para o acompanhamento e implantação dos planos de ação.

## Novos integrantes do Empreender

Com o início dos trabalhos de mais três núcleos setoriais, o Empreender conta hoje com 57 núcleos e a participação de cerca de 800 empresas, números que fazem o programa o maior do Brasil. Em outubro começaram as atividades dos núcleos de estacionamentos, gastronomia saudável e personal trainer, que assim como os outros, recebem o acompanhamento gratuito de um consultor. Para participar, é preciso ser associado da ACIM.



## Silvio Barros e Ulisses Maia na ACIM

Os dois candidatos a prefeito de Maringá que disputaram o segundo turno, cuja eleição foi em 30 de outubro, Silvio Barros (PP) e Ulisses Maia (PDT) estiveram na ACIM apresentando propostas. O primeiro foi Barros, em 17 de outubro. Na ocasião ele assumiu o compromisso de reduzir 216 cargos comissionados e o número de secretarias municipais. Também afirmou que prefere "pagar o preço político-eleitoral de não assumir o compromisso de conceder vale-refeição de R\$ 250 para os 12 mil funcionários da prefeitura. É um direito deles, mas o administrador público não pode assumir este compromisso sem fazer um debate com a sociedade, porque o vale-refeição terá que ser pago o resto da vida aos servidores". O candidato também ressaltou os bons indicadores econômicos de Maringá, que renderam reportagens em veículos de comunicação importantes como a Forbes.

Em sua explanação, falou também sobre a falta de estacionamentos na região central. "A licitação do projeto de construção de um edifício na antiga rodoviária previa a mesma quantidade de estacionamentos excluída da avenida Brasil no subsolo deste prédio. Mas o projeto de 70 mil metros quadrados da área da antiga rodoviária não foi concretizado em função da crise. A empresa ganhadora da licitação disse que não conseguiria concluir a obra e que a cidade ficaria com um 'esqueleto' no centro. Por isto, o problema da falta de vagas de estacionamento não foi resolvido. Uma solução é implantar vagas subterrâneas e bolsões de estacionamento nas rotatórias. O projeto é possível, mas é preciso que os comerciantes da avenida Brasil cheguem a um acordo".

No dia 24 foi a vez de Ulisses Maia, que reforçou que fará uma reforma administrativa, reduzindo para 19 secretarias municipais. "Elas serão ocupadas por maringenses com capacidade profissional e técnica", disse, ressaltando que economizará R\$ 20 milhões por ano com cargos comissionados. Afirmou ainda que os 'indicadores e metas para Maringá 2017-2020', propostos por mais de 60 especialistas, sob coordenação da ACIM e Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), vão integrar o plano de gestão e serão acompanhados regularmente.

O candidato também tem como proposta a criação de um conselho de gestão fiscal, formado por três profissionais com mandato de um ano, para assessorar e referendar decisões de cunho fiscal. Outra proposta é a concessão de vale-alimentação para todos os servidores municipais. "É uma forma de conceder reajuste sem impactar na aposentadoria". Defendeu mais transparência nos processos licitatórios e a criação do conselho de contribuintes, que está aprovado em lei. Maia disse ser favorável à guarda municipal armada. "Em que cidade existe guarda municipal que enfrenta bandido com peito aberto?" Sobre o reajuste do IPTU, ele falou que o imposto teve reajuste de 60% nos últimos quatro anos e que deve congelar o valor para 2017. Os dois candidatos também apresentaram as propostas para os conselheiros do Copejem. Em 18 de outubro foi a vez de Silvio Barros e no dia 25 foi Ulisses Maia.

# Associado do mês

Maringá tem uma nova loja especializada em objetos de decoração, inaugurada há três meses. Trata-se da Decorarte, uma filial da empresa que é de Guaratuba/PR, onde os consumidores encontram vasos, flores artificiais premium, enfeites, luminárias, entre outros.

O empresário Viller Voltolini de Oliveira conta que, após pesquisa realizada ao longo de seis meses, Maringá se apresentou como a melhor opção para a abertura de uma filial na comparação com Londrina e Blumenau/SC. Quesitos como renda per capita e hábitos de consumo pesaram na decisão. Por meio do estudo também ficou definido o endereço onde seria a Decorarte em Maringá, na região central, que concentra o perfil de consumidores pretendido. Oliveira deixou a matriz, aberta há seis anos, sob responsabilidade de uma irmã e se mudou para Maringá para acompanhar de perto a nova loja e está animado com o movimento. "Estava preocupado com a receptividade, no entanto, já percebo clientes retornando e indicando a loja". A Decorarte está comercializando itens de decoração natalina. "Queremos ser referência em decoração para essa data, como acontece em Guaratuba". A loja tem 170 metros quadrados e fica na avenida XV de Novembro, 1.058. O telefone é o (44) 3222-9682.



Walter Fernandes

## Empreender celebra aniversário

Os 16 anos do Empreender da ACIM, que é o maior programa do gênero do Brasil, foram celebrados com uma palestra em 25 de outubro na sede da Associação Comercial. Com o tema 'Inovações e tecnologia para o varejo do futuro', a palestra foi conduzida por Dagoberto Hajjar (foto), que, entre outros, ocupou diversas funções de tecnologia e negócios no Citibank, trabalhou nove anos na Microsoft, onde, aliás, recebeu das mãos do fundador da empresa, Bill Gates, o prêmio de melhor funcionário da companhia - foi o primeiro não-americano a ganhar o título. Formado em Física e em Matemática e hoje proprietário de uma empresa de planejamento e ações para companhias que querem crescer, Hajjar citou cases e alertou sobre a importância da inovação no mercado.

O evento foi uma realização da ACIM, Empreender e Sebrae e teve o apoio do BRDE, Cocamar, Fomento Paraná, Sancor Seguros, Maringá Park e Unimed. As micro e pequenas empresas que participam do Empreender trabalham para aumentar a competitividade, divulgar produtos e serviços, negociações conjuntas junto a fornecedores, capacitação, entre outras demandas. "Os benefícios são muitos, porque trabalhar em conjunto melhora a produtividade e a credibilidade", diz o vice-presidente da ACIM responsável pelo programa, Michel Felipe.



Walter Fernandes

*Numa folha qualquer  
Eu desenho um sol amarelo*

PANTONE  
106 C

PANTONE  
107 C

PANTONE  
108 C

PANTONE  
109 C

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



**Gráfica  
Regente**

# Novos Associados da ACIM

21 de setembro a 20 de outubro

Ademilar unidade Kakogawa  
 Adriana Solar Teixeira  
 Alexandre Henrique Nowotny  
 Andressa Yuri Matsuda  
 Art Tech  
 Artesanatos Andrade  
 As odds Reis Transbordo  
 Ativa Atacado  
 Axix EPI Material Elétrico Engenharia  
 Bicho Chic  
 Bio Sono Flex  
 Casa Brasileira  
 Casa dos Cosméticos  
 Casa Valencio Restaurante e Marmitaria  
 Casablanca Hall  
 CCMM Construção e Consultoria  
 Chef's e Nutri  
 Clínica de Psicologia Rosemary  
 Czezachi Goraieb Importados  
 D&F Consultoria Técnica Empresarial  
 Demorgam Uniformes  
 DNA do Celular  
 Docenely Restaurante e Confeitaria  
 Donna Ester Boutique  
 Drasantos e-Commerce  
 Emag Contabilidade  
 Emporio da Costura  
 Escritório Contábil Luana  
 Eu Magro  
 Everest Segurança Tecnologia  
 Fare Sport  
 Frederico Sidnei Mariano  
 Geosolos  
 Haia Gestão de Pessoas  
 Ide Diamante  
 Imperium Mecânica  
 Ingá Designer Estofados  
 Linea Dart Marcenaria  
 Loja Técnica  
 Lorenzze  
 Maralu Móveis Planejados  
 Marcelo Santos Consórcios  
 Mentaculos Design  
 Mimos do Forno  
 Mirian Atelle  
 Mister Gourmet Restaurante e Café  
 Mix Fiscal  
 Nayara Favarim  
 Nobre Alfajor  
 Paraná Vida  
 Paulo Henrique de Souza Parandluc  
 Pet City  
 Phaza  
 Planenge Engenharia  
 Princesas Festas para Meninas  
 Priscila Rocha Biral  
 RJ Versari Promotora de Vendas  
 SCG  
 Sicoob PA 33 Colorado  
 Sicoob PA 34 Santo Inácio  
 Sicoob PA 35 Centenário do Sul  
 Stephanie Oliveira  
 Studio Mara Calegari  
 Suelen Dayane Pereira Cadamuro  
 Tangran & Azul Max  
 Trevo  
 União  
 Valeria Alcantara Santos Calderelli  
 Venture Shop  
 Vet Bella  
 Via Clínica  
 Vittrino  
 WDB Comunicação



Divulgação

## Marcelo Alvo no COMPARH

O vice-presidente da ACIM de Recursos Humanos, Marcelo Alvo, esteve em 22 e 23 de setembro em Curitiba/PR para palestrar no Congresso Paranaense de Recursos Humanos (Comparh) - considerado um dos eventos mais importantes do Brasil no segmento. Alvo abordou o tema 'Caminhos percorridos em ambiente de incerteza', destacando que em tempos de receios no campo econômico é preciso melhorar os controles de despesas e alinhar propósitos porque "gente produtiva tem perspectiva". Ele citou ainda os trabalhos que tem desenvolvidos em Gestão de Pessoas e Governança Corporativa na Recco Lingerie e destacou um modelo de formação de líderes, em que devem ser trabalhadas quatro premissas: ouvir, respeitar, ajudar com verdade e ajudar com propósito.

## Qualidade de alimentos no varejo e indústria

'Exigências de qualidade e saúde em alimentos no varejo e na indústria' é o tema de uma palestra que o núcleo setorial de controle de pragas urbanas promoverá na sede da ACIM em 7 de novembro, das 14 às 17 horas. O objetivo da palestra, além de levar conhecimento sobre o manuseio correto de alimentos, é capacitar os participantes quanto à produção adequada ao processo de boas práticas de fabricação. O palestrante será o consultor e professor José Carlos Giordano, que tem 35 anos de experiência. O Núcleo Setorial de Controle de Pragas Urbanas nasceu por meio do Programa Empreender, ligado à ACIM, em dezembro de 2014. Trata-se de um grupo de empresas especializadas no controle integrado de pragas urbanas. Outras informações em [www.ncpu.com.br](http://www.ncpu.com.br)

## Aconteceu na ACIM

Sabe quantas reuniões e eventos foram realizados na sede da ACIM em outubro? Foram 305, com destaques para o prêmio maringaense de impacto e gestão, no dia 4. E PARA a palestra "Estrela ADVB", ministrada pelo consultor de inovação, comunicação e branding, Bruno Monte Jorge. O evento aconteceu no dia 27 e foi realizado pela Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil (ADVB).



Walter Fernandes

## Boas práticas

Prefeito, assessores, diretores da Associação Comercial de Irati e empresários estiveram na ACIM em 7 de outubro para conhecer o trabalho da entidade e as boas práticas do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), Instituto Cultural Ingá (ICI), Observatório Social, Noroeste Garantias, Conselho Comunitário de Segurança e Sicoob. No mesmo dia também estiveram participando do 'Visite ACIM' executivos e diretores das associações comerciais paulistas Campinas, Vinhedo, Limeira, Leme, Arthur Nogueira, Piracicaba, Rio Claro, Capivari e Santa Bárbara.

## Palestra aproxima empresas e universidade

O reitor da Universidade Steinbeis da Alemanha, Johann Löhn, esteve na ACIM, a convite da Unicesumar, para falar sobre a 'relação empresa e universidade'. Atualmente presidente da Universidade Steinbeis Berlim, o reitor falou sobre os projetos de inovação desenvolvidos por acadêmicos com orientação de professores e custeados por empresas alemãs, um modelo bem-sucedido que incentiva a pesquisa e a aplicação prática.

Graduado em Física e doutor pela Universidade de Hamburgo (1967), o professor Löhn iniciou, em 1982, estudo na área de Transferência de Tecnologia. Com experiência na área acadêmica e de gestão, desenvolveu um modelo denominado Integração da Transferência de Tecnologia Empresarial, que apresentou durante a palestra.

Walter Fernandes



## CENTRO DE TREINAMENTO

### PRÓXIMOS CURSOS

#### NOVEMBRO

- 9 a 11** Como criar estratégias de marketing e vendas no Facebook
- 16 a 18** Secretária e recepcionista: desenvolvendo habilidades
- 16 a 19** Inteligência emocional e gestão de conflitos
- 16 a 28** Departamento pessoal completo
- 16 a 22** Administração de conflitos no ambiente de trabalho
- 16,17 e 21,22** Líder coach e formação de times de alta performance
- 17** Oficina LIE - Lei de incentivo ao esporte
- 17 e 18** Práticas inovadoras do atendimento na área da saúde
- 18 e 19** Organizando o almoxarifado
- 21 a 24** Excel empresarial
- 21 a 24** Licitações: vantagens para micro e pequenas empresas
- 21 a 23** Como cobrar e receber dívidas
- 22 a 25** Habilidades de negociação e vendas
- 22 e 23** Gestão financeira
- 24 e 25** e-Social de forma prática e objetiva

## Religiões unidas na busca pela paz

Walter Fernandes



/ **Irivaldo Joaquim de Souza** é advogado e coordenador do Grupo de Diálogo Inter-religioso

O Grupo de Diálogo Inter-religioso (G.D.I.) foi constituído em março de 2007 por iniciativa da Igreja Católica de Maringá. Antes, o diálogo inter-religioso ensaiava seus primeiros passos por meio do Movimento Ecumênico que, em 2001 e 2003, realizou as duas primeiras 'Noites de oração pela paz'. Em seguida, foi formada uma comissão mista que organizou e realizou, em 2006, a terceira Noite de oração. No ano seguinte, em 7 de março, finalmente foi criado o G.D.I. - então integrado pelas religiões budista, bahá'í, candomblé, católica, evangélica, muçulmana e umbanda.

O G.D.I. nasceu da preocupação com a intolerância religiosa e a rivalidade entre membros das religiões, não só daquelas oriundas de Jesus Cristo. Não nos conformamos com tais atitudes. Pensamos que às religiões cabem buscar a espiritualidade, a amizade e o bem. Jamais a intolerância, inimizade, lutas e até guerras face divergências religiosas. Ressaltamos que sempre esteve presente entre nós, do G.D.I., a famosa frase do teólogo suíço Hans Küng: "não haverá paz no mundo enquanto não houver paz entre as religiões. E não haverá paz entre as religiões enquanto não

houver diálogo inter-religioso". Assim, o diálogo constitui o primeiro objetivo do G.D.I., ou seja, buscar com muito empenho a aproximação e a relação de amizade entre as nove religiões que até o momento o compõe. Ao grupo inicial, juntaram-se os espíritas e a Religião de Deus. O G.D.I. anualmente promove a 'Noite de oração pela paz', quatro reuniões administrativas e reuniões de suas comissões de trabalho. Conseguindo o diálogo inter-religioso, passa-se ao segundo objetivo: a busca da paz, o que é ação permanente.

Infelizmente, a paz, embora desejada por muitos, permanece como um ideal, pois o noticiário constantemente fala de intolerância, conflitos, violência e mortes em todos lugares do planeta.

Por isso é que o Grupo de Diálogo Inter-religioso tem por objetivo a busca da amizade e da paz. Tanto que, em agosto de 2012, abrindo novo formato, o grupo convidou o cardeal Dom João Braz de Aviz, para vir (de Roma) proferir palestra sobre a paz no auditório Dona Guilhermina.

No ano seguinte, homenageando os espíritas, o G.D.I. convidou Sandra Della Pola, de Porto Alegre/RS, para

falar sobre a paz na 10ª Noite de oração. Em 2014, ano em que o G.D.I. destacou os budistas, a palestrante convidada foi a Monja Coen, de São Paulo/SP.

Em 2015, prestando homenagem aos bahá'ís, foi convidado Iradj Roberto Eghrari, de Brasília/DF, para falar sobre a paz. Este ano destacando os muçulmanos, o evento contou com a presença e a palestra do teólogo paulista Sheik Rodrigo Rodrigues. Assim, o G.D.I. vem promovendo o intercâmbio e o conhecimento das religiões, respeitando suas identidades, doutrinas, usos, costumes e tradições.

É preciso promover a conscientização das pessoas em relação à necessidade do diálogo e da cooperação entre as religiões para fomentar a cultura da paz.

A paz que acreditamos é a paz interior, a paz na família, a paz nas escolas, a paz no trânsito, a paz nos ambientes de trabalho... Enfim, a paz no mundo. Acreditamos que a amizade, a solidariedade e a paz entre os membros das diversas religiões é possível, pois as temos vivenciado em todos nossos encontros e reuniões.

**ACIM**  
A CASA DO  
EMPREENDEDOR  
EM MARINGÁ

Ano 53 nº 569 novembro/2016. **Publicação Mensal** da ACIM. 44| 30259595 - **Diretor Responsável** José Carlos Barbieri, Vice-presidente de Marketing - **Conselho Editorial** Andréa Tragueta, Cris Scheneider, Eraldo Pasquini, Giovana Campanha, Helmer Romero, João Paulo Silva Jr., Jociani Pizzi, Josane Perina, José Carlos Barbieri, Luiz Fernando Monteiro, Márcia Lamas, Michael Tamura, Miguel Fernando, Mohamad Ali Awada Sobrinho, Paula Aline Mozer Faria, Paulo Alexandre de Oliveira e Rosângela Cris - **Jornalista Responsável** Giovana Campanha - MTB05255 - **Colaboradores** Giovana Campanha, Fernanda Bertola, Graziela Castilho, Rosângela Cris e Wilame Prado - **Revisão** Giovana Campanha, Helmer Romero, Rosângela Cris - **Capa** Factory - **Produção** Textual Comunicação 44| 3031-7676 - **Editoração** Andréa Tragueta **CTP e Impressão** Gráfica Regente - 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, **CapoJem** 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.

Contato Comercial Sueli de Andrade 44| 88220928

SE VOCÊ GOSTA DE NOVIDADE,  
**OLHA SÓ QUEM JÁ CHEGOU  
E QUEM ESTÁ PARA CHEGAR.**

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



**CAMICADO**  
casa com seu estilo.



**avatim**

INAUGURADO



**Bolo  
Madre da**



**croassonho**

INAUGURADO



**contém1g**  
make-up

E é exatamente pra você que estamos trazendo outras grandes marcas.



**MARINGÁ PARK**  
VOCÊ FAZ PARTE DISSO TUDO

Av. São Paulo, 1099 - Centro, Maringá - 44 3366.2000 | [www.maringapark.com.br](http://www.maringapark.com.br)

[@maringapark](https://twitter.com/maringapark) [f/maringapark](https://facebook.com/maringapark) [@mgaparkshopping](https://instagram.com/mgaparkshopping)

# MARINGÁ TEM DESIGN

Novo visual das Linhas  
Purity e Suavit



Acreditando no potencial criativo da região, a Cocamar confiou a nós da Opta a renovação de seus principais produtos de varejo.

Sendo o primeiro escritório de design de Maringá especializado em embalagens, trabalhar com produtos que a gente consome tem sempre um sabor especial.

Produtos daqui, design daqui.

**cocamar**  
www.cocamar.com.br

(44) 3034-3510  
www.optadesign.com.br  
facebook.com/optadesign



**opta**  
escritório de design