

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ



Dezembro/2016
Nº 571 - Ano 53
R\$ 5,00

2017

INVESTIMENTOS

CÂMBIO

CONTRATAÇÕES

EMPRÉSTIMOS

UM NOVO CENÁRIO

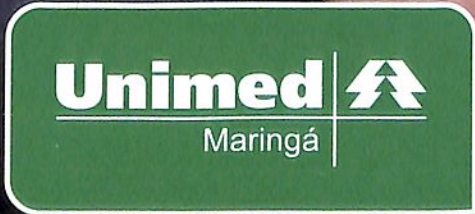
Depois de dois anos de recessão, economia brasileira deve voltar a crescer em 2017, ainda que num ritmo menor que o desejado; empresários locais fazem plano de recuperação.

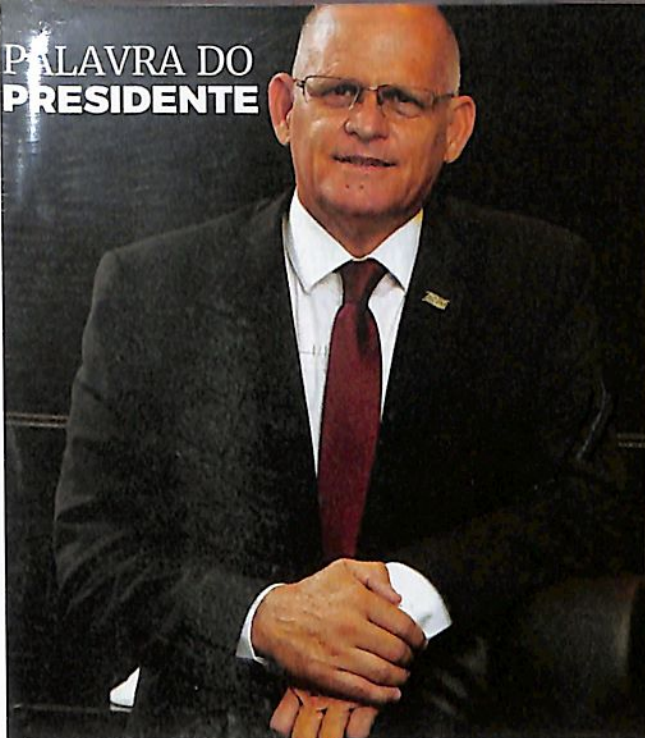
A aquisição de produtos e serviços através do tenhaunimed.com.br é finalizada após o atendimento presencial e/ou por telefone. Equipe especializada de vendas da Unimed Maringá.

ANS - n.º 371254

A Unimed Maringá está mais digital.
No tenhaunimed.com.br, você adquire produtos e serviços da Unimed através do seu computador, tablet ou smartphone e economiza tempo para aproveitar a sua vida da melhor forma.

Vendas Próprias Unimes: 44 3221-2722
Representante Autorizado de Vendas: 44 2101-7600





ACIM



O longo caminho para a eficiência na gestão pública

Ao longo do mês passado a Justiça determinou vários bloqueios nas contas do governo do estado do Rio de Janeiro a fim de garantir o pagamento dos servidores públicos e de dívidas que o estado tinha com a União. Depois de sete meses licenciado para tratamento médico, o governador Luiz Fernando Pezão reassumiu o cargo anunciando um pacote de medidas austeras para reequilibrar as contas, o que incluiu fim de programas sociais, fechamento ou municipalização de restaurantes populares e redução de secretarias. Tudo isto porque a máquina estatal entrará em 2017 com rombo de R\$ 17,5 bilhões no orçamento e previsão de deficit de R\$ 52 bilhões até o final de 2018.

Infelizmente o Rio de Janeiro não é o único a enfrentar desafios econômicos. O Rio Grande do Sul também vive uma grave crise a ponto de o governo ter decretado, também no mês passado, calamidade financeira na administração pública. A dívida do Rio Grande do Sul ultrapassa R\$ 80 bilhões, sendo R\$ 50 bilhões para o governo

federal. Resultado: salários atrasados, aumento de impostos, cortes de despesas, demissões e a incerteza de quando a situação econômica irá melhorar.

Em todo o Brasil há notícias de cidades que enfrentam dificuldade de honrar seus compromissos junto a fornecedores e de manter os salários em dia. Claro que a crise econômica que o país enfrenta ajudou a agravar os problemas de gestão pública. Mas infelizmente a má administração de recursos públicos não é exceção. Elevado número de secretarias municipais e estaduais, excesso de cargos de confiança, licitações fraudulentas, tudo conspira contra uma gestão transparente e que ofereça serviços de qualidade.

Quer outro exemplo? Os Correios anunciaram plano de demissão voluntária para tentar reduzir em até R\$ 1 bilhão por ano os gastos com folha de pagamento. A estimativa é que a estatal tenha R\$ 2 bilhões de deficit neste ano, causado pela redução do número de cartas entregues (serviço que ten-

de a ficar cada vez menor) e pela perda de participação no serviço de entregas de encomendas, que tende a crescer.

Infelizmente governos e estatais fazem contratações, aumentam despesas e planejam pouco. Resultado: se endividam, oferecem serviços aquém do satisfatório e mal conseguem fazer uma administração com as contas em dia. E quem é duplamente penalizado é o cidadão, que paga mais impostos ano após ano e recebe serviços piores.

Com a virada de ano, boa parte das prefeituras terá novo administrador público, vereadores e secretários. Sem um acompanhamento mais incisivo da sociedade, sem cobrança por mais transparência no uso do dinheiro público e no endurecimento das leis anticorrupção, dificilmente este cenário de gestões públicas deficitárias e de má qualidade dos serviços prestados ao cidadão vai mudar.

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



4 suítes
4 vagas de garagem
211 e 237m² privativos

Av. Petrônio Portela
Altos do Aclimação



Expo
design

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

CONCEPT
DESIGN

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

Av. São Paulo, 3103

TERRAÇOS DE
Santorini

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

Entre o Parque do Ingá
e a Unicesumar



PROMOÇÃO
ESPECIAL

PRONTOS PARA
MORAR

**VISITE A DESIGN E ENCONTRE
O IMÓVEL PERFEITO PARA
A SUA VIDA!**

Conheça nossos decorados e as condições
especiais de vendas.



**QUIOSQUE NO
MARINGÁ PARK
4º PISO**

**SEGUNDA A SÁBADO
10h30 às 22h30**

**DOMINGO
12h às 22h30**

VENDAS

f/construtoradesign
construtoradesign.com.br

INGAVILLE
IMÓVEIS
3026 7675

design
3037 9700

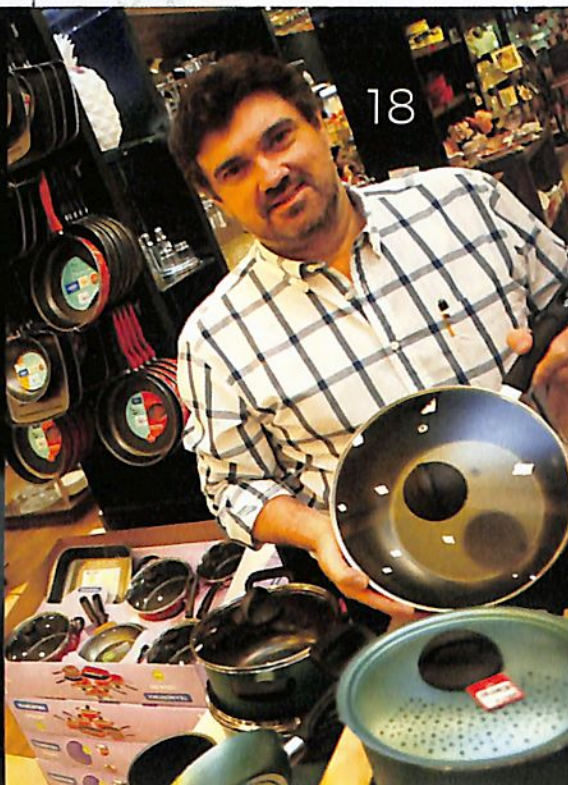


ENTREVISTA //



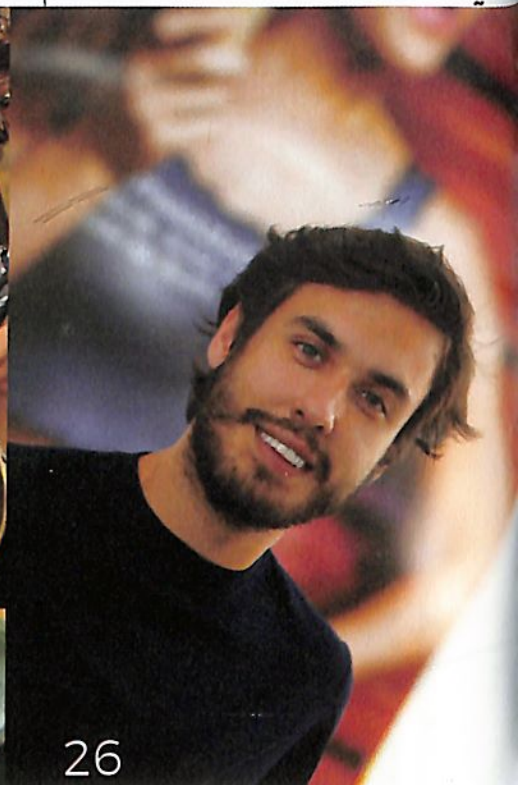
Três fatores favorecem um ambiente inovador, segundo Maurício Benvenuti, fundador da maior corretora de investimento do país: rebeldia, conhecimento e capital; "o Vale do Silício tem esses três fatores em sua escala máxima e outras partes do mundo começaram a copiar essa fórmula"

REPORTAGEM
DE CAPA //



Eduardo Silva, da World Importados, viu alguns fornecedores encerrarem as atividades e diante de um cenário econômico ruim, comemora vendas 8% maiores neste ano; mas o que esperam empresários de outros segmentos e qual a perspectiva econômica para 2017?

COMUNICAÇÃO //

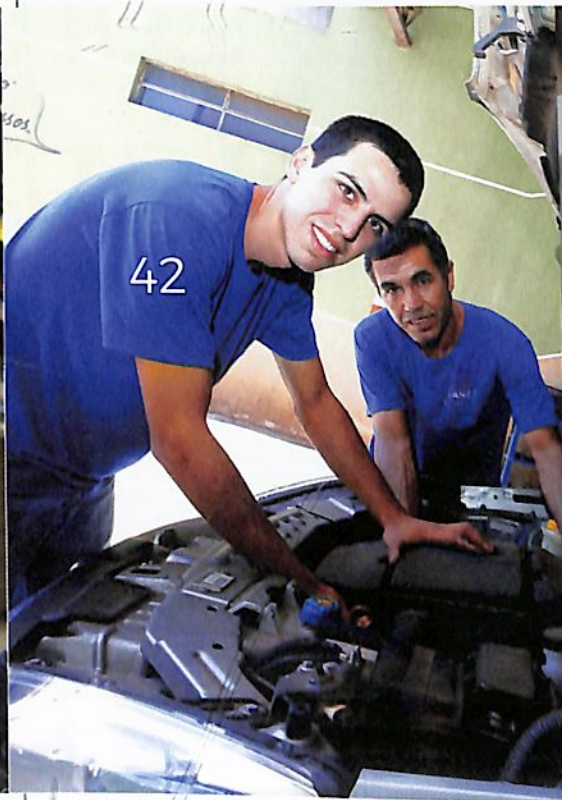


Faz três anos que a Recco Praia e Fitness tem investido em parcerias com influenciadoras digitais, as blogueiros, e os resultados, segundo o diretor Edson Recco Filho, têm sido positivos; confira outros cases e dicas sobre como investir em posts patrocinados

COMÉRCIO //



MERCADO //



VAREJO //



Para as vendas de final de ano, Adriana Sacoman, cujas lojas levam seu sobrenome, comprou estoque maior que o ano passado e vai dobrar a equipe; depois de um ano de retração, lojistas esperam 'fôlego' extra com vendas de Natal e injeção do 13º salário

Orlando e Tawan Rodrigues arrendaram uma oficina investindo R\$ 5 mil e hoje com novos clientes migraram de Microempreendedor Individual (MEI) para o Simples Nacional; assim como eles, seis milhões de brasileiros encontram no MEI uma forma de empreender

Lucianna Pante faz questão que as vitrines das lojas da Luven sejam 'clean' e tenham os sapatos e acessórios organizados por cor, convidando às compras; investir em *visual merchandising* é imprescindível para as lojas físicas que querem atrair consumidores



ano 53 edição 571
dezembro/2016

nossa capa:
Factory Total



A CASA DO
EMPREENDEDOR
EM MARINGÁ

“As melhores ideias dão até vergonha de contar para amigos”

Um ambiente competitivo e inovador tem como tripé a rebeldia, o conhecimento e o capital, na visão do empreendedor Maurício Benvenutti, autor de um livro na área de negócios e criador da maior plataforma brasileira que conecta empreendedores, investidores e mentores // **Fernanda Bertola e Rosângela Gris**

Morando há dois anos em São Francisco, na Califórnia, o empresário Maurício Benvenutti, 35 anos, descarta o rótulo de brasileiro mais influente da atualidade no Vale do Silício, mas reconhece a popularidade entre os conterrâneos que visitam a região dos Estados Unidos. “Trabalho no RocketSpace, que é um centro de inovação com 150 startups e por onde circula muita gente. Do lado do nosso escritório fica a Pex Brasil, que é o órgão brasileiro que faz a ponte entre o nosso país e os Estados Unidos. Quem vai até lá acaba passando para me conhecer por conta do nosso negócio”, explica o sócio da StartSe, a maior plataforma brasileira para conectar empreendedores, investidores e mentores. São três mil cadastros de empreendedores, três mil investidores e 2,5 mil mentores.

Outra razão que desperta o interesse por Benvenutti é o perfil empreendedor e a trajetória profissional. Natural de Bacaraí/RS, ele trocou uma bem-sucedida carreira como parceiro da IBM para ingressar em uma desconhecida corretora de valores. Ao lado dos sócios, transfor-

mou a pequena empresa na XP Investimentos - hoje a maior corretora do Brasil - em um negócio bilionário antes de se desligar da empresa e dar início à uma nova jornada.

Há dois anos trocou São Paulo/SP pelo Vale do Silício e lá mergulhou no universo das empresas mais inovadoras do mundo. Durante esse período também criou a StartSe e escreveu o livro ‘Incansáveis’, lançado em Maringá em outubro durante uma palestra sobre empreendedorismo ministrada para os conselheiros do Copejem.

QUAL SUA DEFINIÇÃO DE EMPREENDEDORISMO?

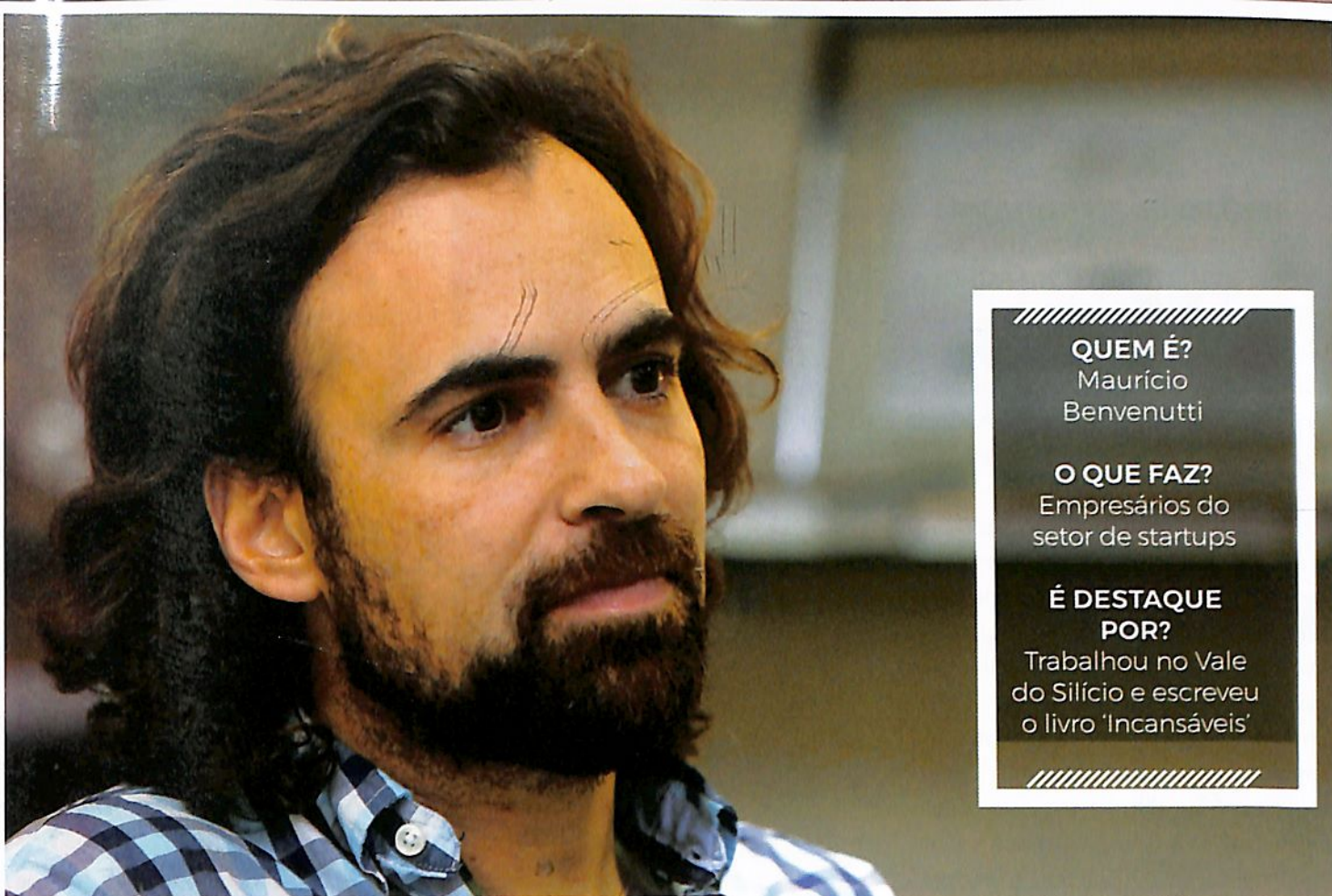
O empreendedorismo nasce das pessoas que enxergam oportuni-

des, não barreiras. É preciso certa rebeldia. Tem quem ache que empreendedorismo está relacionado à constituição de empresas, e não é isso. É possível aplicá-lo em vários âmbitos da vida.

O QUE TE LEVOU A TROCAR O EMPREGO EM UMA EMPRESA PARCEIRA DA IBM PARA TRABALHAR EM UMA NOVA CORRETORA DE INVESTIMENTOS?

A geração que está construindo o futuro do país não se contenta mais com um emprego formal e sem brilho. Não quer investir tempo num lugar qualquer. Essa geração quer deixar uma marca na sociedade, trabalhar por uma causa.

“O erro faz parte do processo de aprendizagem. Vejo empreendedores no Vale do Silício errando. Quando se está à frente de um negócio que ‘dá frio na barriga’ significa que se está na vanguarda e os erros acontecem por falta de referência”



Walter Fernandes

QUEM É?

Maurício Benvenuti

O QUE FAZ?

Empresários do setor de startups

É DESTAQUE POR?

Trabalhou no Vale do Silício e escreveu o livro 'Incansáveis'

O que me fez pedir demissão de uma carreira executiva bem encaminhada para entrar na XP foi justamente essa causa, mesmo saindo para ganhar muito menos e trabalhar muito mais, isso fez meu olho brilhar. O talento que realmente constrói algo de valor se interessa por um sonho muito maior.

O MEDO DE ERRAR AINDA IMPEDE BOAS IDEIAS DE SAÍREM DO PAPEL?

O erro faz parte do processo de aprendizagem. Tomamos muitas decisões erradas na XP e ainda tomo decisões erradas na StartSe. Vejo empreendedores no Vale do Silício errando. Quando se está à frente de um negócio que 'dá frio na barriga' significa que se está na vanguarda, fazendo algo grandioso, e os erros acontecem por falta de referência. O importante é seguir em frente porque essas falhas são a escada para chegar à solução perfeita.

COMO IDENTIFICAR SE UMA IDEIA É BOA E CAPAZ DE 'ENGOLIR TRADICIONAIS CORPORAÇÕES'?

Pode-se identificar uma boa ideia respondendo a quatro perguntas. Se a resposta for sim para todas, a ideia pode se transformar em um bom negócio. A primeira é: essa ideia parece estranha? Geralmente as melhores ideias são aquelas que parecem estranhas, que dão até vergonha de contar a um amigo. O Google foi o 13º mecanismo de busca no mundo, só que os 12 anteriores usavam portal com notícias e informações para chamar a atenção do usuário. O Google foi lançado com uma página em branco, um campo de busca e um botão. Inovou e ganhou o mercado. A segunda pergunta é: a ideia pode criar um monopólio no pequeno mercado? O Airbnb é hoje a maior rede de hotéis do mundo e começou em São Francisco [Estados Unidos], ao

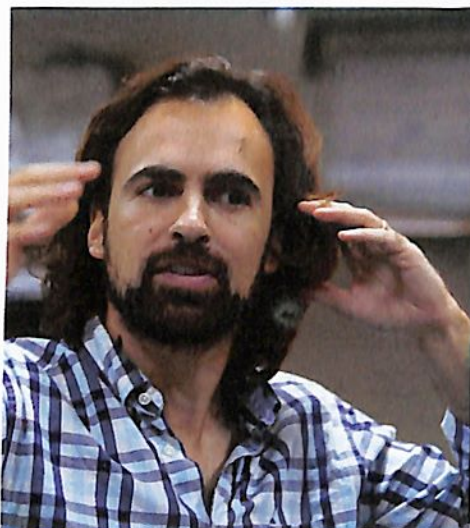
redor do centro de convenções. Por seis meses os fundadores se propuseram a ser um monopólio naquela região e depois ninguém sabia fazer aquele modelo de hospedagem melhor do que o Airbnb. O propósito de dominar uma região faz você aprender muito sobre o seu produto, conversar com o cliente e entender o que deu certo e o que precisa ser melhorado. O próprio Facebook surgiu como rede social em universidades e foi restrita a esse público durante anos. Ou seja, primeiro você resolve o problema de um nicho pequeno, se conseguir criar monopólio, vai para qualquer lugar. A outra pergunta é: essa ideia está inserida num mercado crescente? É muito melhor estar inserido num mercado pequeno, mas crescente do que grande e estagnado. É difícil atuar num mercado que não cresce por falta de demandas novas e tem alta taxa de competidor. E por último: o time é agora?

O MERCADO DE STARTUPS NO BRASIL TEM SE MOSTRADO TÃO PROMISSOR QUANTO NA EUROPA E NOS ESTADOS UNIDOS?

O que cria um ambiente competitivo e inovador são três fatores. Primeiro tem que ter rebeldia, ser visionário. O segundo é o conhecimento, porque um rebelde sozinho é um rebelde sem causa, mas ao lado de capital intelectual e conhecimento é capaz de transformar as ideias em prática. E o terceiro é o capital, aquela figura do investidor que aposta e dá subsídios para virar realidade. Rebeldia, conhecimento e capital formam o tripé de um ambiente extremamente inovador e competitivo. O Vale do Silício tem esses três fatores em sua escala máxima e outras partes do mundo começaram a copiar essa fórmula, como Israel, Nova Iorque, Los Angeles e o Brasil. São Paulo tem o terceiro maior ecossistema de *startup* do planeta. Isso mostra que nosso ambiente está competitivo para a criação de negócios. Nasceram aqui o Easy Taxi, hoje presente em 40 países, e o Ifood, atualmente o maior *delivery* de refeições da América Latina.

NO PASSADO AS PESSOAS PROJETAVAM A CONSTRUÇÃO DE UMA LONGA TRAJETÓRIA NUMA EMPRESA. HOJE OS JOVENS EMPREENDEDORES TRABALHAM PARA TRANSFORMAR UMA IDEIA EM UM NEGÓCIO MILIONÁRIO E VENDÊ-LO. O QUE LEVOU A ESSA MUDANÇA DE POSTURA?

O mundo está passando por um processo no qual a posse está perdendo espaço para a finalidade. Antigamente as pessoas construíam empresas e ficavam nela durante anos, às vezes para o resto da vida, porque ter a posse do negócio era importante. Já a nova geração está criando negó-



“
A posse está perdendo espaço para a finalidade. Antigamente as pessoas construíam empresas e ficavam nela durante anos, porque ter a posse do negócio era importante. Já a nova geração está criando negócios para resolver problemas sociais

cios para resolver problemas sociais, e uma vez que cumpriu esse papel, parte para o próximo desafio. Essa geração está menos preocupada com rótulos e credenciais, quer deixar legados e resolver problemas sociais.

COMO SURTIU A IDEIA DE ESCREVER O LIVRO 'INCANSÁVEIS'?

O Vale do Silício é muito intenso, lá estão os negócios que estão trans-

formando o mundo, como o computador, a internet, os aplicativos e as redes sociais. Um dia lá parecia uma semana de aprendizado e para não perder nada, criei uma rotina de escrever uma espécie de diário. Depois de um ano, apresentei o rascunho para amigos e eles falaram que a ideia era fantástica. Foi quando surgiu a ideia de escrever o livro. Inclui também minha experiência na XP Investimentos, e o livro se tornou um dos mais bem vendidos de negócios do Brasil. A principal crítica positiva é que o livro traz uma linguagem e conteúdo que desafiam o padrão convencional, de como as pessoas entendem como criação de negócios e empreendedorismo.

COMO VOCÊ VISLUMBRA AS RELAÇÕES E OS NEGÓCIOS NOS PRÓXIMOS ANOS?

O que funcionou nos últimos 50 anos não vai funcionar nos próximos dez. Os negócios ficam obsoletos mais rápido, as pessoas aceitam inovação com mais facilidade. Na década de 1960, quando uma empresa entrava para o índice das mais negociadas na Bolsa de Nova Iorque, ficava 60 anos, ou seja, permanecia por décadas como altamente negociável. Hoje, quando uma empresa entra nesse índice, fica em média 20 anos. Ou seja, está muito mais difícil se manter competitivo. O Airbnb é uma empresa com menos de dez anos que revolucionou o mercado, desbancou o Hilton e se transformou na maior rede de hotéis do mundo. Só que hoje está se reinventando. Quem quer construir algo de valor e longo prazo tem de pensar com a cabeça de 2016 e, ao mesmo tempo, olhar para o futuro, porque daqui a dez anos são as pessoas que hoje tem 15 anos que estarão exercendo o poder de influência de compra.

JULIANA CORREIA. Gerente de Importação.
Fez toda diferença estudar numa instituição
que tem parcerias internacionais.

PÓS-GRADUAÇÃO UNICESUMAR

VOCÊ **PRÓXIMO** DAS **OPORTUNIDADES**.



NETWORKING:

experiências e contato com outros profissionais.



EMPREGABILIDADE:

Projeto final prático que deixa você mais preparado para o mercado de trabalho.



PARCERIAS INTERNACIONAIS
com Missouri State e Harvard.

CENTRO DE APOIO AO TURISTA

André Renato

O Parque do Ingá agora conta com o Centro de Apoio ao Turista (CAT). Inaugurada no mês passado, a obra de 327 metros quadrados custou R\$ 813 mil e foi erguida com recursos do convênio firmado entre a Secretaria Municipal de Meio Ambiente e o Ministério do Turismo/ Caixa Econômica Federal.

Além de ponto de informação turística aos visitantes, o CAT é um espaço de comercialização de produtos artesanais da cidade. O local também conta com um anfiteatro para ações de receptivo turístico e cidadania pela sustentabilidade.

De acordo com a gerente Anna Christina Faria, o Parque do Ingá recebe, em média, 200 alunos por dia e com o CAT, o número vai aumentar. Ela adianta que o museu do Parque será reativado.



HISTÓRIA DO FUTEBOL MARINGAENSE

Com fotos, textos, jornais antigos, camisas e faixas, a exposição 'Maringá Futebol Memória' leva os visitantes a uma viagem ao esporte da Cidade Canção. Também são expostos painéis de poesias sobre o futebol escritos pelo jornalista Antonio Roberto De Paula, que idealizou a mostra - a organização da exposição é da TV Clipping e tem a ACIM como uma das apoiadoras. "Além do forte apelo, por ser um resgate da história do futebol amador e profissional da cidade desde a década de 40, não havia sido feito ainda um trabalho tão abrangente", afirma o jornalista. Lançada em 22 de novembro na Casa de Bamba, a mostra itinerante irá até junho de 2017. No evento de abertura foi lançado o site www.museuesportivo.com.br. Até 19 de janeiro a exposição estará na Biblioteca Central, que fica na avenida Horário Raccanello Filho, 6.090. E de 20 de janeiro a 18 de fevereiro estará no shopping Avenida Center. "Estamos abertos a sugestões de lugares. Só é preciso que tenha um bom fluxo de pessoas, segurança e um espaço que comporte a exposição", afirma De Paula. Qualquer pessoa pode doar materiais históricos sobre o futebol de Maringá que farão parte do Museu Esportivo, que por enquanto é virtual. Para o ano que vem, De Paula está organizando uma exposição para comemorar os 40 anos da conquista do título de Campeão Paranaense pelo Grêmio de Esportes Maringá, em 1977.

Ivan Amorim





PRÊMIO SINDUSCON 2016

Em 25 de novembro, durante o Encontro Empresarial da Construção Civil, no Excellence Eventos, foram premiadas as empresas do Prêmio Sinduscon e Prêmio Sinduscon Fornecedores e também alunos e professores que ganharam o Prêmio Academia.


O Prêmio Sinduscon, o principal, foi disputado em três categorias por 18 construtoras. As vencedoras foram, na categoria Incorporações, em primeiro lugar a A.Yoshii e em segundo a Design; entre as 'Terceirizadoras', as vencedoras foram Just (primeiro) e Sisa (segundo); e na categoria 'Obras públicas', a campeã foi a Metro, com a Cantareira em segundo lugar. Já o Prêmio Sinduscon Academias foi vencido por uma equipe do curso de Engenharia Civil da Universidade Estadual de Maringá, que desenvolveu o trabalho 'Concreto sustentável utilizando resíduos' e teve a orientação do professor Carlos Humberto Martins. Também foram divulgados os ganhadores do Prêmio Fornecedores, disputado em 17 categorias, como bloco cerâmico, concreto usinado, compensados, material elétrico e esquadrias de alumínio. O Prêmio Sinduscon é realizado pelo Sindicato da Indústria da Construção Civil do Noroeste do Paraná (Sinduscon/NORPR) e pelo Serviço Social da Indústria da Construção Civil do Noroeste do Paraná (Seconci).



EMAG
escritório contábil

- Abertura, Alteração e Encerramento de empresas,
- Contabilidade Fiscal,
- Departamento Pessoal,
- Escrita Fiscal,
- Consultoria Gerencial,
- Consultoria Fiscal/Tributária,
- Consultoria de Custos,
- Consultoria Comercial,
- Controle de patrimônio Pessoa Física,
- Administração de Condomínios.

Fone 44 3052.6666 / 99126.2807
Av. Laguna, 2174 - Sala 01 - Zona 08 - Maringá - PR

www.emagcontabilidade.com.br  emagcontabilidade

NOVA SEDE DA SANCOR SEGUROS

Apesar do ano não ter terminado, a Sancor Seguros registrou até outubro 64% de crescimento no faturamento em comparação ao ano passado – a expectativa é fechar 2015 com R\$ 240 milhões em faturamento. Os resultados e a nova sede da seguradora argentina foram apresentados em coletiva de imprensa em 11 de novembro com a presença do presidente do Conselho de Administração do Grupo Sancor Seguros, José Sanchez; do CEO do Grupo Sancor Seguros, Alejandro Simón; do presidente da Sancor Seguros do Brasil, Néstor Abatidaga; do vice-presidente da Sancor Seguros do Brasil, Jefferson Nogaroli; do diretor-geral, Leandro Poretti; e do membro do conselho de administração da Sancor Seguros no Brasil, Luiz Ajita. Na ocasião foram apresentados os planos de expansão no país, que representa mais de 50% dos negócios internacionais do grupo.

Adotando Maringá como matriz brasileira, a seguradora inaugurou a nova sede com quatro mil metros quadrados, que fica no Edifício New Tower Plaza Empresarial (avenida Duque de Caxias, 882). "Mais do que um espaço novo, o objetivo é ratificar nosso compromisso com o Brasil, com os corretores nos firmando ainda mais neste mercado. Além disso, é a ratificação do compromisso da empresa com o país,



Divulgação

que, além da sede na Argentina, possui escritórios no Uruguai e Paraguai", afirma Poretti. A Sancor Seguros foi fundada há 71 anos na Argentina e atua no Brasil desde 2013, com escritórios em Curitiba/PR, Londrina/PR, Cascavel/PR, Blumenau/SC, Porto Alegre/RS e Uberlândia/MG. A empresa quer ampliar a atuação nas regiões centro-oeste e sudeste.

MOSTRA DE ARTES

O resultado dos trabalhos da Ingá Hum Academia de Artes Cênicas será apresentado pelos alunos na 1ª Mostra da Ingá Hum. O evento será em 10 de dezembro, às 19h30, nas dependências da academia, com peças de teatro, dança contemporânea e canto popular. Inaugurada em junho, a Ingá Hum oferece cursos nas áreas de teatro, dança (jazz musical, sapateado, contemporânea e de salão), artes circenses e canto, com turmas de diversas idades. Além dos cursos, a academia disponibiliza estrutura física para artistas realizarem ensaios ou desenvolverem projetos, como a Temporada de Óperas, da Gisele Produções Artísticas, que utilizou o local e o auxílio de professores para aperfeiçoar o espetáculo.

Segundo os sócios Andrea Goes Venoneze e Sérgio Ricardo Veroneze, a Ingá Hum é a primeira escola no segmento em Maringá e conta com a parceria e a experiência da Academia Cena Hum, fundada há 21 anos em Curitiba/PR.



Divulgação

Todo Dia é Natal

Concorra a R\$ 1.000,00

em compras todos os dias!

A CADA R\$ 250,00
EM COMPRAS = 1 CUPOM

Promoção válida de 18/11 a 23/12/2016
Confira o regulamento: www.maringapark.com.br

2ª a 4ª
Cupons
em Dobro

No 
MARINGA PARK
VOCÊ FAZ PARTE DISSO TUDO

Lista de Desejos

Paz, amor e Saúde
Pulseira de ouro
Óculos de sol
Vestido longo preto
Calça Jeans Levis
Sapatos de salto alto
Blusinha Cor de rosa
Estojo de Maquiagem
Confraternizar mais
Viagem dos sonhos
Carro novo em 2017
Estojo de Perfume
Viagem para New York
Pós-Graduação
Conhecer as Pirâmides
Uma bicicleta
Praticar

NOVA DIRETORIA DO OBSERVATÓRIO SOCIAL

A diretoria da gestão 2016-2018 da SER/Observatório Social foi empossada em 23 de novembro, em cerimônia na ACIM. A presidência é ocupada por Giuliana Lenza, que é procuradora da Fazenda Nacional, e assumiu o cargo deixado pela advogada Fabia dos Santos Sacco. Compõem a diretoria também Cristiane Tomiazzi (vice-presidente), Marcos Luchiancenkol (primeiro tesoureiro), Antonio Tadeu Rodrigues (segundo tesoureiro), Fabia dos Santos Sacco (secretaria geral) e os conselheiros fiscais Claudio Marques, Paulo César Bandolin e Milton Laforga. Todos são voluntários.

Graças ao trabalho do Observatório, entre 2007 e 2014 houve proveito econômico aos cofres públicos de R\$ 83 milhões.

Walter Fernandes



TRANSPORTE AEROMÉDICO

O Serviço de Transporte Aeromédico do Paraná está disponibilizando, em Maringá e Londrina, bases de helicópteros para atendimento exclusivo a vítimas em situação de urgência e emergência. A decisão foi tomada em 1º de novembro, em contrato assinado pelo secretário estadual de Saúde, Michele Caputo Neto. Em Maringá o serviço teve início no final do mês passado - o primeiro atendimento foi de um paciente transportado de Cianorte para Umuarama. Nas duas cidades, a iniciativa funciona em parceria com os Samus Regionais, que são responsáveis pela organização do fluxo de atendimento. Todo custo operacional das aeronaves será bancado pelo governo estadual. Casos graves que precisam ser deslocados com urgência em um trajeto de até 250 km são atendidos pelo helicóptero mais próximo. Quando há a necessidade de realizar um percurso superior a essa distância, o meio de transporte preferencial é o avião UTI móvel.



Divulgação

QUALIFICAÇÃO DA GESTÃO

A Dinâmica Consultoria, ligada à Universidade Estadual de Maringá (UEM), realizou, em 4 de outubro, o PMI&G (Prêmio Maringaense de Impacto e Gestão) que, por meio do questionário do Radar da Inovação, identificou os motivos pelas quais a empresa não tem lucro ou parou de crescer. O radar é uma ferramenta desenvolvida pelo Sebrae para medir o grau de inovação e fazer um diagnóstico sobre o uso de novas tecnologias e processos inovadores. O prêmio teve cerca de 90 empresas avaliadas, divididas em quatro categorias: Indústria de grande porte; Indústria de pequeno e médio porte; Prestadoras de serviços; e Restaurantes & bares gastronômicos. As empresas participantes receberam um relatório com as análises feitas pelos consultores com pontos fortes e fracos.



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



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

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



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



Divulgação

// Sinais de melhoria
Em outubro, taxa básica de juros teve primeira queda desde agosto de 2012 e deve continuar caindo; já a inflação em 2017 deverá ficar próxima do centro da meta

A esperada reação da economia em 2017

Apesar do crescimento do PIB do ano que vem estar estimado em 1%, abaixo do almejado pela classe produtiva, sinais de melhoria da economia são um alento para empresários, ainda que receosos de fazer investimentos

// Giovana Campanha e Rosângela Gris

A economia brasileira deve encolher 3,5% neste ano. É o que estima o secretário de política econômica do Ministério da Fazenda, Fabio Kanczuk. O número é semelhante ao que consta no relatório de mercado Focus, de 25 de novembro. Os analistas de mais de cem instituições financeiras consultados pelo Banco Central (BC) acreditam que neste ano o Produto Interno Bruto Brasileiro (PIB) encolherá 3,49%, número maior que o estimado um ano antes, quando os analistas consultados também pelo BC estimavam que a redução seria de 2%. Ou seja, se a expectativa para este ano já era ruim, a realidade se mostrou um pouco pior.

Para 2017, as previsões, ufa, são melhores. De acordo com o relatório Focus, os analistas acreditam que a economia crescerá 1,21%. "O crescimento do PIB



// Dólar deve cair

"O crescimento do PIB pode parecer pequeno, mas estamos saindo de uma queda de 8% nos últimos dois anos. É um movimento grande", aponta o consultor estratégico Arthur Igreja

pode parecer pequeno, mas estamos saindo de uma queda de 8% nos últimos dois anos. É um movimento grande", aponta o consultor estratégico, professor da FGV e assessor econômico da Faciap, Arthur Igreja, que é mestre em Administração Internacional pela Georgetown University.

Outra boa notícia é que a Selic foi reduzida de 14,25% para 14% ao ano, em 19 de outubro. Ainda que a redução tenha sido de apenas 0,25 e que a taxa básica de juros continue maior que o desejado pela classe produtiva, foi a primeira queda em quatro anos – o último corte havia sido em agosto de 2012. "Esta redução foi uma indicação do Comitê de Política Monetária (Copom), do BC, de que vamos iniciar um ciclo de queda da Selic. O Copom foi lúcido em esperar sinais claros de queda da inflação para reduzir a taxa básica de juros", aponta Igreja. A expectativa do mercado é que a Selic termine 2017 em 10,75%.

Ainda de acordo com o relatório Focus, a inflação nos próximos 12 meses deve ser de 4,93%, ou seja, próxima ao centro da meta, que é de 4,5%. Já em relação ao dólar, um fator extra poderá afetar a cotação: a gestão de Donald Trump, que assumirá a presidência dos Estados Unidos em 20 de janeiro. Desde que ele foi eleito, no início de novembro, a moeda norte-americana tem se valorizado frente ao real e às moedas de outros países, como o peso mexicano.

Em meados de novembro, o dólar atingiu R\$ 3,44, a maior cotação dos últimos seis meses. O mercado brasileiro estima que ao final de 2017 a moeda esteja cotada

a R\$ 3,4. "O dólar deve cair se o Brasil continuar fazendo a lição de casa, de limitar os gastos públicos e reduzir o déficit da previdência social", aponta Igreja. Mas ele pondera que a cotação da moeda norte-americana terá grande influência com as medidas tomadas por Trump, que durante as eleições afirmou que construiria um muro na divisa com o México, que deportaria milhões de imigrantes ilegais, entre outras medidas nada populares, nem de consenso entre especialistas. "Se o Trump não fizer uma 'loucura' na política e na economia dos Estados Unidos, o real tende a se valorizar frente ao dólar. A eleição de Trump destrói a previsibilidade na economia, e isto traz medo ao mercado", pondera Igreja.

PERDA DE EMPREGO

Mais de 750 mil pessoas perderam emprego formal no Brasil nos dez primeiros meses do ano – nos últimos 12 meses o país acumula 1,5 milhão de postos de trabalho fechados, segundo o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Ministério do Trabalho. No Paraná o saldo entre contratações e demissões de janeiro a outubro também é negativo: foram fechados 21,5 mil empregos formais. Em Maringá, a situação se repete: no mesmo período foram 95 vagas a menos. Os setores que mais contribuíram para este desequilíbrio na balança em Maringá foram comércio (que fechou 795 postos de trabalho) e construção civil (com 313 empregos a menos). Já o setor de serviços abriu 645 vagas e a indústria de transformação outras 327.

REPORTAGEM // CAPA

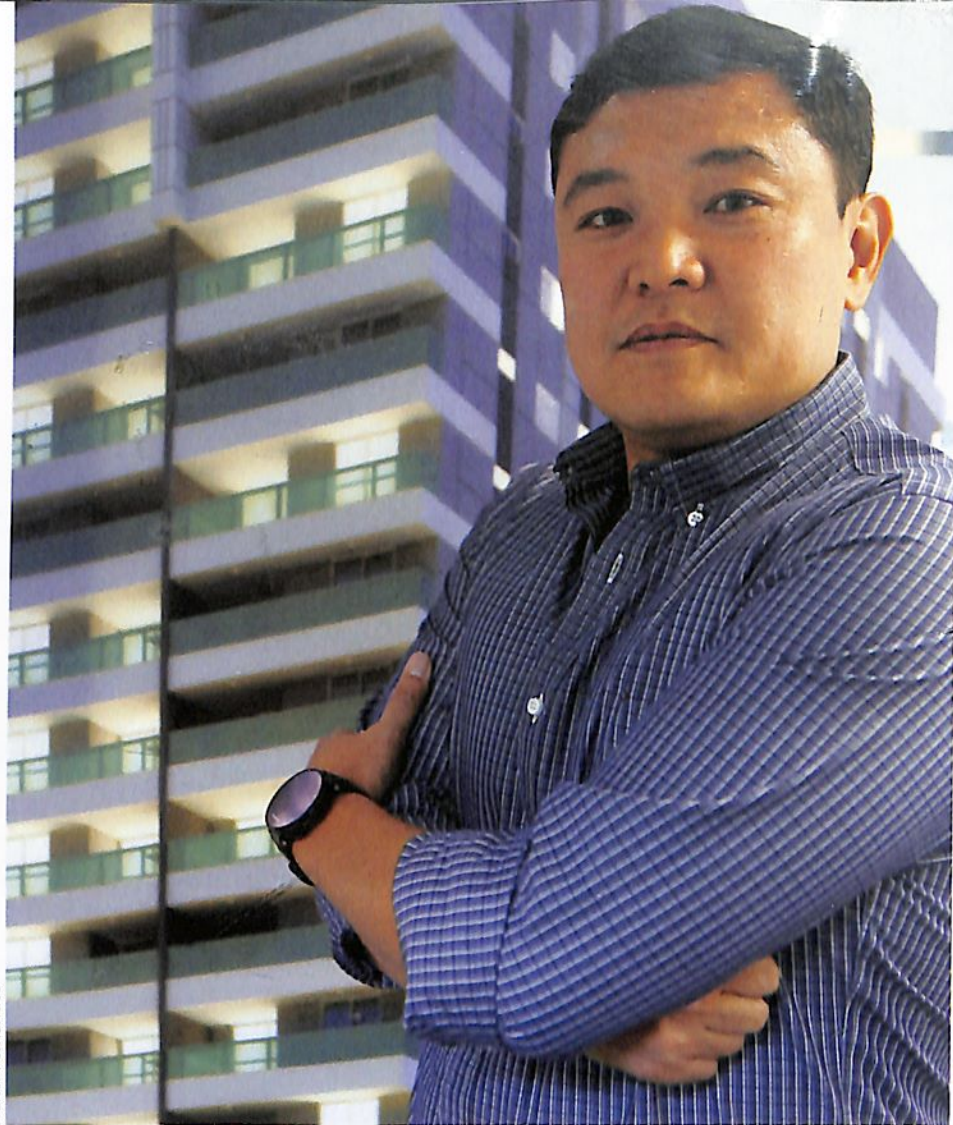
Apesar dos números negativos do comércio, uma pesquisa da ACIM revelou que 72% dos comerciantes não precisaram fazer demissões neste ano em virtude da crise. Porém, mais da metade, 53%, revelou que o faturamento diminuiu quando comparado a 2015 - apenas 19% registraram aumento. Outro dado interessante é que 75% dos lojistas não precisaram recorrer a empréstimos para ter capital de giro. A pesquisa foi feita entre 10 e 18 de novembro junto a cem empresas associadas.

Já do lado dos consumidores maringenses, outra pesquisa da Associação Comercial revelou que 42% têm alguém da família desempregado. Resultado: três quartos dos entrevistados não conseguiram poupar dinheiro neste ano e 51% precisaram cortar gastos. O estudo revelou ainda que 27% usarão o 13º salário para pagar contas atrasadas e apenas 14% guardarão o dinheiro extra de final de ano. A pesquisa foi feita em 26 de novembro e ouviu 297 consumidores.

OS DOIS LADOS DA CRISE

Recém-entregue, o condomínio Mirai Tower Residence pode ser considerado uma exceção à regra diante do atual momento do mercado imobiliário. Erguido na avenida XV de Novembro, no centro de Maringá, o prédio de alto padrão está com todos os 36 apartamentos vendidos, algo raro dada a alta oferta na cidade. "O estoque de imóveis está alto, o que tem acirrado a disputa no mercado", avalia Rogério Yabiku, da Taky Empreendimentos Imobiliários.

O engenheiro e empresário acredita o cenário a uma série de restrições impostas à construção civil em 2016. No topo da lista estão a elevada taxa de juros e a restrição do crédito imobiliário. "Em geral, a



Walter Fernandes

// Setor está se recuperando

"O estoque de imóveis está alto, o que tem acirrado a disputa no mercado", avalia Rogério Yabiku, da Taky Empreendimentos

população está mais receosa para assumir financiamento por causa da instabilidade econômica e dos índices preocupantes de desemprego", diz Yabiku.

Apesar da estagnação do mercado, o empresário vê um lado positivo da crise econômica. "O boom na construção civil aumentou a concorrência e, de certa forma, incentivou a informalidade. Na época, foram abertas muitas empresas, imobiliárias passaram a atuar como construtoras e pessoas físicas começaram a construir para vender. A nova realidade econômica ajudou a reorganizar o setor. Prevaleceram as empresas tradicionais e bem estruturadas".

Outra boa notícia é que, ainda que lentamente, o setor começa a dar

sinais de recuperação no segundo semestre. Para 2017, as perspectivas são mais otimistas. Yabiku acredita que o setor terá dias melhores a partir do segundo trimestre do próximo ano e planeja o lançamento de dois projetos pela Taky Empreendimentos. O empresário descarta, no entanto, que o setor retorne aos patamares de 2008 a 2012, até por conta das normas mais rígidas por parte das instituições financeiras para a aprovação de crédito imobiliário.

O fato é que, segundo Yabiku, "o imóvel sempre foi e será um investimento excelente, até porque Maringá é uma cidade diferenciada, com gente que acredita e investe em bem-estar e qualidade de vida", conclui.

SAÚDE

Ainda que o número de clientes tenha caído neste ano, a Unimed Regional Maringá espera um crescimento no faturamento acima de dois dígitos, e as metas previstas em relação a custos, orçamento e faturamento estão sendo cumpridas em 2016.

Contudo, a carteira de clientes teve leve redução. Se em dezembro do ano passado, a cooperativa de saúde tinha 175,3 mil beneficiários, em setembro deste ano eram 170,4 mil. O presidente da Unimed Maringá, Daoud Nasser, lembra que um levantamento da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) apontou que os planos de saúde perderam 1,5 milhão de usuários no país entre setembro de 2015 e 2016, o que significa uma redução de 3,1% no número de usuários, por-

tanto, uma queda maior que a registrada pela cooperativa local.

De acordo com a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), o número de beneficiários do sistema privado de saúde vinha crescendo de dezembro de 2005 a dezembro de 2014. Do final de 2014 até setembro de 2016, no entanto, houve queda de 4,25%, o que representa uma redução de 2,1 milhões de clientes. "Diante disso, o momento é de se reinventar, investir em prevenção, reduzir custos sem prejudicar a qualidade dos serviços", pondera.

Mesmo durante a crise, a Unimed deu continuidade aos investimentos, como a ampliação do Pronto Atendimento com a abertura de uma área de atendimento exclusivamente infantil. A cooperativa ainda está fazendo o planejamento estratégico de 2017 e estabelecendo as metas

com foco em ações de retenção de clientes e relacionamento.

Outro foco será a prevenção. "O atual modelo assistencial gera custos altíssimos e, com o envelhecimento da população, as operadoras de saúde precisam buscar ações de prevenção para se manter economicamente sustentáveis. Atualmente temos no Centro de Medicina Preventiva da Unimed Maringá o gerenciamento de aproximadamente dez mil vidas por meio de projetos como gerenciamento de doentes crônicos, grupos de atividade física, saúde empresarial, acompanhamento de gestantes e puérperas, orientação nutricional e psicológica. A tendência é expandir ações como essas que promovam a qualidade de vida e estimulem hábitos saudáveis entre os beneficiários", diz Nasser.

Atualmente a Unimed Maringá

INVISTA EM VOCÊ! PÓS-GRADUAÇÃO



CURSOS PRESENCIAIS COM AULAS MENSAIS

MEDICINA

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

ENFERMAGEM

- Do Trabalho
- Cardiologia
- Dermatologia
- Nefrologia
- Oncologia
- Terapia Intensiva
- Urgência e Emergência

FISIOTERAPIA

- Cardiopulmonar
- Do Trabalho
- Ortopedia e Traumatologia
- Dermato-Funcional
- Terapia Intensiva

MULTIPROFISSIONAL

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

« VAGAS LIMITADAS »

INSCRIÇÕES
ABERTAS



iefap.com.br
pos.iefap

44 3123.6000
0800.501.6000



conta com 949 cooperados e mais de 600 colaboradores.

HORA DE REAVALIAR

Na Cocamar a ordem tem sido a cautela. Embora tenha aprovado em seu planejamento estratégico de 2015-2020 um investimento de R\$ 1,2 bilhão, durante esse período, na construção de estruturas operacionais, ampliação das existentes e na modernização de seu parque industrial, a Cocamar reavaliou sua estratégia para 2017. Em forte expansão, o que inclui a abertura de unidades para o recebimento de produtos e comercialização de insumos agropecuários em diversas regiões, como no interior de São Paulo, a cooperativa decidiu alugar ou arrendar estruturas, em vez de construir, evitando desembolsos. Da mesma forma, o orçamento de investimentos para o próximo ano somente será confirmado após a colheita da safra de soja 2016/17.

O planejamento prevê, também, que o faturamento deve subir de R\$ 3,2 bilhões em 2015 para R\$ 6 bilhões em 2020. "Trabalhamos para preservar a cooperativa e crescer com segurança", explica o presidente, Divanir Higino.

A Cocamar conta com 13,6 mil produtores associados e atua nas regiões noroeste e norte do Paraná, oeste de São Paulo e sudoeste do Mato Grosso do Sul.

INVESTIMENTOS E FOCO

Diante da situação do comércio varejista, se as projeções do empresário Eduardo Silva se confirmarem, a World Importados encerrará 2016 com um faturamento cerca de 8% superior ao de 2015, considerado por ele "um grande negócio".

"Foi um ano difícil, especialmente por causa da variação do dólar. Presenciei vários fornecedores com



Walter Fernandes

// Foco em saúde preventiva

Unimed Maringá registrou pequena queda na carteira de clientes, mas manteve investimentos e deve cumprir metas de custo e faturamento, segundo Daoud Nasser

problemas e alguns tradicionais, com mais de 60 anos de atuação, encerrando as atividades. Isso acabou refletindo no nosso negócio porque tivemos que buscar novos fornecedores, mas o resultado final será positivo", comenta.

Para Silva, a empresa se destaca no mercado devido aos investimentos feitos nos últimos anos. Há três anos a loja de Maringá foi ampliada e modernizada. Em 2014 foi inaugurada a filial de Dourados/MS, e em 2015 foi a vez de Londrina/PR ganhar uma unidade da World Importados. Este ano o empresário investiu R\$ 100 mil na reformulação o e-commerce. "Fizemos tudo com recursos próprios", ressalta.

Outro diferencial é a aposta em um nicho: a lista de presentes de casamentos. Além de uma infinidade de opções para presentear os pombinhos, a empresa oferece facilidades aos noivos como aplicativos e cartão de crédito. "Se por um lado o número de convidados diminuiu e o tíquete médio do presente está menor, por outro o número de casamentos aumentou equilibrando a conta final", pontua.

Estratégico, Silva também encontrou uma alternativa para continuar faturando durante a baixa temporada de casórios. Nos meses de novembro e dezembro as cestas e os kits natalinos ganham destaque na vitrine e nas prateleiras das lojas físicas e



Fotos/Walter Fernandes

// Investimentos com recurso próprio

Faturamento da World Importados deve crescer abaixo da inflação, mas pela variação do dólar e por ter visto fornecedores fecharem as portas, Eduardo Silva considera o resultado um "grande negócio"

// 130 funcionários

Crise reduziu frequência a bares e festas, segundo João Victor Mazzer, mas mesmo assim as empresas dele tiveram aumento de faturamento e do quadro de colaboradores

ajudam a dobrar o faturamento. Este ano, a estimativa é de alta entre 10% e 15% nas vendas de fim de ano.

Questionado sobre a expectativa para 2017, o empresário diz que não espera por um 'grande milagre', mas é categórico ao afirmar que será melhor que 2016. Em sua opinião, as medidas do governo Michel Temer trouxeram novo ânimo ao país e lentamente a economia começa a dar sinais de reação.

EFEITO TARDIO

A indústria de entretenimento suportou bravamente a instabilidade econômica no país, mas não ficou imune à crise. Antes quase sempre lotadas, as casas noturnas recebe-

ram públicos menores no segundo semestre. A procura por ingressos para shows e festas também diminuiu desde julho no comparativo aos seis primeiros meses do ano, de acordo com o empresário João Victor Mazzer.

"Demoramos para sentir a crise porque as pessoas buscam o lazer e a diversão para aliviar as tensões do trabalho e da correria diária", avalia o proprietário da Euphoria e sócio de três casas noturnas em Maringá, além de empreendimentos na área de alimentação.

No entanto, nos últimos meses, a recessão parece ter levado muita gente a reorganizar a agenda social e diminuir a frequência das idas a

bares, restaurantes e festas. "Quem saia três vezes na semana para se divertir, agora sai uma", exemplifica.

Ainda assim, há motivos para comemoração. Enquanto muitas empresas demitiram, a Euphoria, por exemplo, fez contratações ao longo do ano e aumentou o quadro de colaboradores de 92 para 130 do início do ano para cá.

O faturamento também cresceu, muito por conta dos investimentos realizados neste ano. Em 2016, a Euphoria inaugurou filial em Umuarama/PR e mudou as sedes de Maringá, Curitiba/PR e Belo Horizonte/MG. A empresa conta ainda com uma unidade em Londrina e atua em cerca de 20 cidades.



Walter Fernandes

// Imposto e legislação atrapalham

Carlos Walter Martins Pedro: "o que precisamos é de uma profunda reforma no Estado e na economia"

CRISE ACENTUA QUEDA DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL

A piora da atividade econômica derubou a produção industrial brasileira nos últimos anos, provocando um estrangulamento do setor, que encolheu para uma mínima histórica em termos de participação no PIB (Produto Interno Bruto). A indústria, que já representou um terço do PIB nacional, hoje responde por apenas cerca de 12%.

"Estamos próximo do fundo do poço e o futuro deve ser de muita dificuldade porque ainda não há uma situação efetiva de recuperação econômica", diz o empresário Carlos Walter Martins Pedro, que é proprietário da ZM Bombas e presidente do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Maringá (Sindimetal).

O baixo desempenho da indústria no PIB nacional, de acordo com o industrial, está atrelado ao Custo Brasil, que inviabiliza o processo produtivo e

aniquila a competitividade do produto brasileiro fora das fronteiras. Ele cita ainda a falta de produtos de alcance mundial.

"O primeiro produto industrializado na pauta de exportação do Brasil ocupa o nono ou décimo lugar e geralmente é carro ou avião. Quem norteia a pauta de exportação são agricultura e mineração. Temos o melhor minério de ferro do mundo e não produzimos nada. O Japão, que não tem minério, é o segundo maior produtor. Os japoneses compram a nossa matéria-prima, transformam em máquinas e mandam de volta", explica.

"Tem algo errado na estrutura produtiva do Brasil. Estamos nos tornando o país de commodities, tiramos da terra e vendendo para fora", completa.

Outro entrave são os impostos e a legislação. Os equipamentos produzi-

dos na Alemanha, país ícone de tecnologia de ponta ao lado do Japão, são utilizados no mundo todo, porém não se adaptam às normas brasileiras, hoje uma das mais rígidas. O industrial explica que as adaptações do maquinário custam caro e, às vezes, tolhem a produtividade.

"Essas distorções atrapalham a indústria brasileira", lamenta. "Em outros países também não é preciso pagar impostos tão altos por uma máquina que vai gerar emprego, renda e produto".

Não à toa o setor está entre os que mais demitiram nos últimos anos. O fechamento dos postos de trabalho foi a alternativa encontrada para compensar a redução na produção. Também foi preciso rever e otimizar processos, além de cortar custos.

"A indústria está se adaptando aos novos tempos. A capacidade de produção do país é boa e de qualidade razoável. O que precisamos é de uma profunda reforma no Estado e na economia, que nos dê previsibilidade para planejar", conclui.

— m a s s a s —
BOM PRATO

◦ DESDE 1986 ◦

Empório



**MASSAS ARTESANAIS, QUEIJOS SELECIONADOS, CARNES NOBRES
E AS MELHORES HARMONIZAÇÕES DE VINHOS**

Venha nos fazer uma visita!

(44) 3030 - 2473

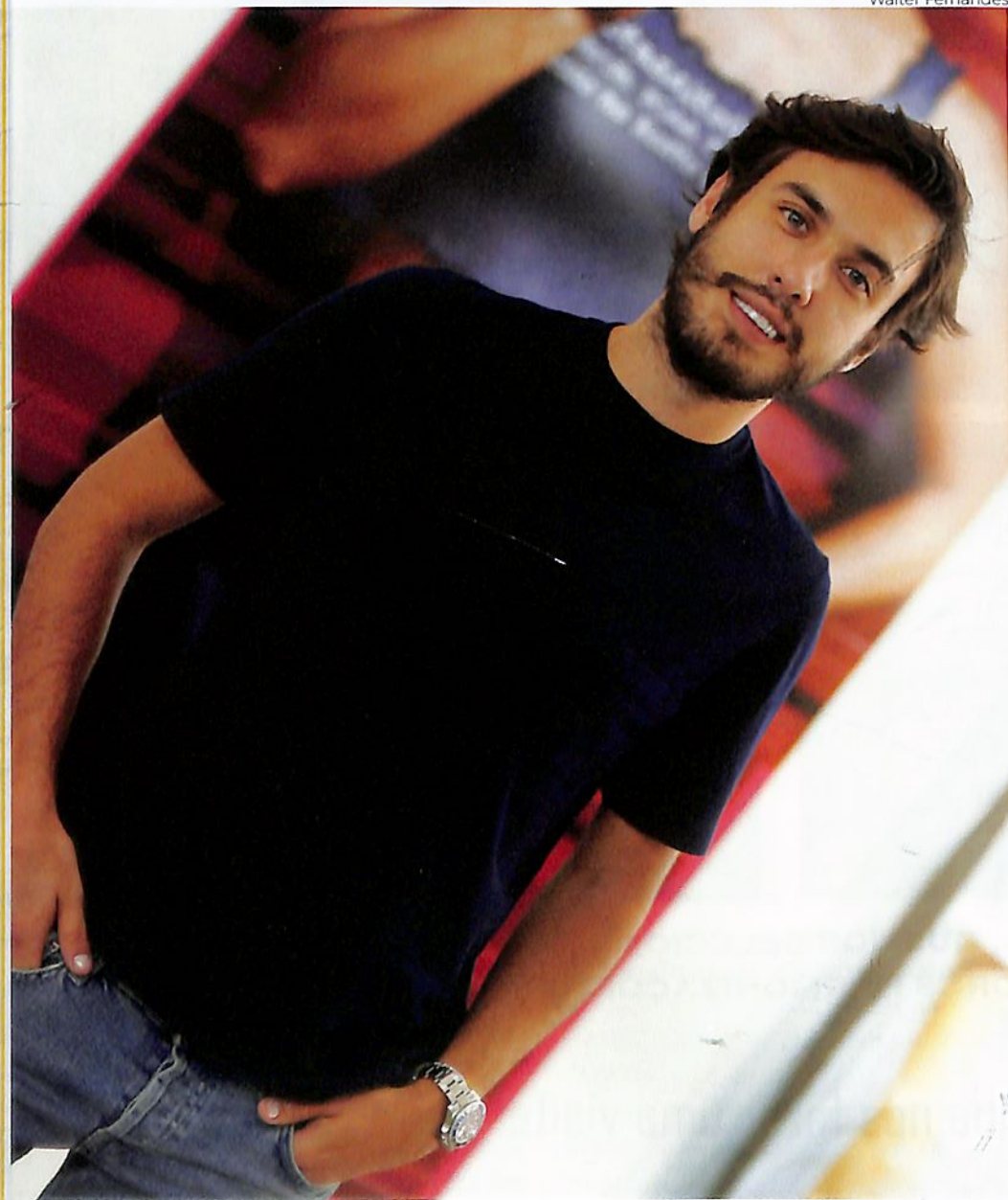
 /massasbomprato |  @massasbomprato

Av. Doutor Luiz Teixeira Mendes 1379 – Zona 04– Maringá/PR

'Pode comprar, eu garanto'

Celebridades do mundo televisivo e digital endossam produtos e serviços e ajudam empresas a se posicionar no mercado e a aumentar as vendas
// por Giovana Campanha e Graziela Castilho

Walter Fernandes



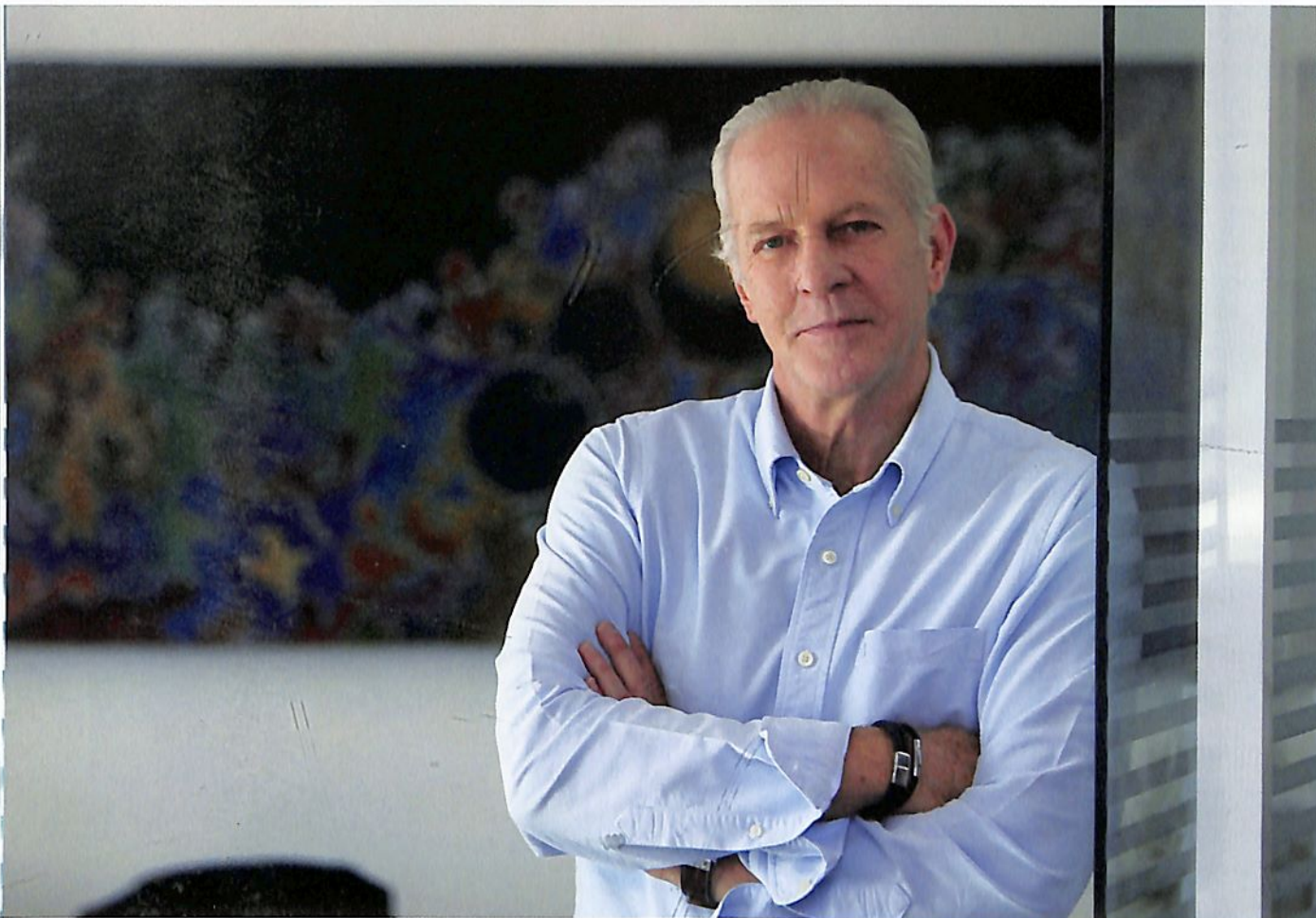
// Vendas aumentaram

Edson Recco Filho, da Recco Praia e Fitness, foi a primeira do segmento fitness a investir em parceria com blogueira e comemora os bons resultados

O biquíni jeans da New Beach da coleção em parceria com a atriz Giovanna Ewbank é um dos mais vendidos da marca. Entrou na linha de produção da Recco Praia e Fitness, dona da New Beach, cinco ou seis vezes. Só não foram produzidas mais peças porque não havia mais tecido no estoque do fornecedor. O diretor de comunicação da Recco Praia, Edson Recco Filho, conta que pela parceria, a atriz assina 12 peças e ilustra o catálogo da coleção. Dez minutos depois do primeiro post que Giovanna fez em sua conta no Instagram vestindo uma peça da marca, a conta da New Beach na mesma rede social ganhou mais de 400 seguidores.

Contratar uma celebridade não é novidade na Recco Praia. Há três anos foi a primeira marca fitness brasileira a contratar uma blogueira, hoje alçada ao nome de influenciadora digital. Foi Camila Coelho, uma das mais celebradas do Brasil, com mais de 5,1 milhões de seguidores no Instagram. "A parceria com a Camila nos ajudou a dar um posicionamento de marca-desejo, e revistas de moda de circulação nacional passaram a estampar nossas peças em seus editoriais. Também passamos a ser convidados para fazer parte de grandes eventos da moda brasileira, como o Dia de Beleza da Glamour, que dão visibilidade à marca", conta Recco Filho.

A assertividade na estratégia de investir em marketing digital enfrentou resistência inicial, tanto do fundador quanto dos representantes, que acreditavam que a verba de comunicação deveria continuar sendo investida totalmente em mídia impressa. Hoje a Recco Praia aumentou o número de influenciadoras digitais com quem mantém parceria, como Thássia Naves, uma das mais respeitadas e seguidas na



// Conteúdo não pode ser invasivo

"Nem sempre o influenciador com maior audiência é o mais indicado. A escolha deve considerar desde o alinhamento de mensagens e estilos ao tipo de interação com a marca", diz o publicitário Celso Forster

moda brasileira. Basta um blogueira postar foto usando uma peça que o e-commerce da empresa tem os estoques esgotados, assim como nas dez lojas próprias e nos pontos de venda.

Integram a lista de influenciadoras digitais a atriz Yasmin Brunet e a apresentadora Sabrina Sato, que é a embaixadora da Alto Giro, também do grupo. Desde que a Recco começou a atrelar as marcas às celebridades, o volume de peças vendidas anualmente aumentou entre 30 a 35%.

A Recco Praia também envia cerca de 30 kits de peças para blogueiras, quatro vezes por ano, para divulgação espontânea. Hoje os investimentos em mídia digital correspondem a 70% da verba de ma-

rketing. Os outros 30% são utilizados em anúncios de revistas de circulação nacional, como Boa Forma, Marie Claire e Cosmopolitan.

Apesar dos resultados positivos, o diretor conta que nem todos os posts patrocinados dão resultado. "Temos que contratar influenciadores digitais que tenham o perfil e o público da marca e que mostrem uma rotina de exercícios e *lifestyle* verdadeiros. Na internet existem erros e acertos, em vez de certo e errado", diz.

ENDOSSO

Ter uma celebridade, atleta e até jornalistas renomados endossando um produto e serviço requer estratégia. No Brasil há empresas especializadas em planejar e executar ações nas

redes sociais com um único influenciador ou muitos. "Já tivemos ações que envolveram 110 influenciadores simultâneos", conta o publicitário Celso Forster, que depois de ter sido vice-presidente em grandes agências, como JWT e Y&R, e ter acumulado mais de 30 anos de experiência no meio publicitário abriu, em sociedade com outros especialistas, a BR Media Group para executar justamente ações em redes sociais. No caso da BR Media, são mais de mil influenciadores cadastrados e uma ferramenta que analisa indicadores, com foco no poder de engajamento, perfil de público, entre outros. "Nem sempre o influenciador com maior audiência é o mais indicado. A escolha deve considerar desde o alinhamento de mensagens e estilos ao

tipo de interação com a marca que se encaixa com seu estilo e que seja plenamente aceita pelo público”, reforça Forster. Ele acrescenta que ao inserir a marca com autenticidade no contexto do influenciador é possível ressaltar características práticas e fazer posicionamento de marca.

O conteúdo patrocinado tem que fazer sentido dentro do perfil do influenciador e ser relevante para o público. “Não pode ser invasivo ou gratuito. Felizmente boa parte dos influenciadores percebeu a importância da autenticidade na relação com seus fãs e seguidores, e filtram as propostas”. Nesta análise devem ser considerados também as datas de postagens e horários mais adequados para gerar mais engajamento.

As micros e pequenas empresas podem adotar a estratégia de ter um influenciador endossando produto ou serviço. “Existem influenciadores de nicho ou com um número de seguidores menor ou mesmo regionais, que são relevantes para públicos e/ou temas e trabalham com valores acessíveis. Isso depende de uma clara definição dos objetivos do cliente”, aponta o publicitário.



Walter Fernandes

// Clientes se identificam
Jéssica Richini, da empresa que leva seu sobrenome, tem parceria com blogueiras de alcance nacional e regional

BLOGUEIRAS LOCAIS

A Richini, que atua com moda feminina e tem loja em Maringá, há cinco anos decidiu concentrar a verba publicitária em marketing digital. Uma das estratégias foi contratar uma assessoria de imprensa de São Paulo e outra do Rio de Janeiro com o objetivo de fortalecer a marca ao vestir celebridades, em programas de TV, novelas, revistas e editoriais de moda ou até mesmo na rotina diária. Entre as famosas que exibiram peças Richini estão Fátima Bernardes, Cissa Guimarães, Ana Hickmann e Luciana Gimenez.

Jéssica Richini, estilista e diretora

de criação da empresa, explica que a marca envia peças selecionadas para a assessoria de imprensa, que faz o trabalho direto com as emissoras. O contato é estabelecido com os *stylists* de cada novela, programa ou celebridade. “Nosso custo é somente com a assessoria e, quando os *stylists*, gostam do produto voltam a procurar a marca, presentamos os famosos ou deixamos peças para o figurino”.

Esse trabalho, logicamente, é aproveitado pela equipe de marketing digital da Richini que, imediatamente após a aparição da celebri-

dade com a peça, divulga nas redes sociais (Facebook/Instagram) e no site. “Assim que a foto é postada recebemos muitas ligações e mensagens no WhatsApp com pedidos, sejam de lojistas ou de consumidores finais. Com isso, as peças que vão para as mídias digitais sempre esgotam primeiro”, afirma Jéssica. Tanto que a empresa está providenciando um *e-commerce*. “Fazemos venda por WhatsApp, Facebook, Instagram, email e pelo site da Dafiti, mas é preciso ter uma plataforma exclusiva da empresa”, diz.

Outra estratégia que garante vi-



TAKY RRU YLK

Construímos e planejamos
para estar presente no seu dia a dia,
mas nosso maior presente é sua satisfação.



WWW.TAKY.COM.BR

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



// Clientes se identificam
 Gislayne Canteiro, da Carmen Steffens: "as peças divulgadas por blogueiras e por celebridades sempre têm maior procura"

Walter Fernandes

sibilidade à marca são os contratos com as blogueiras de destaque nacional e regional, como Camila Coutinho, Nati Voza e Pamela Ferrari, além de nomes regionais como Marcela Borges e Natana de Leon. Como a loja-conceito está em Maringá, a opção por influenciadoras digitais regionais tem apresentado excelentes resultados por alcançar um público almejado pela empresa.

"O diferencial está no fato das blogueiras também selecionarem as marcas com as quais vão trabalhar, de acordo com o gosto, estilo e padrão de seguidores. Elas também são sinceras, dão dicas de como usar a peça e falam da modelagem. As clientes se identificam e se visualizam usando a roupa, principalmente porque as influenciadoras são mulheres como elas, e não modelos", comenta Jéssica.

O investimento da Richini com as blogueiras mais renomadas varia de R\$ 8 a R\$ 10 mil por mês. Para Jéssica, o valor está sendo muito bem direcionado, afinal o resultado é certo.

"Faz cinco anos que não investimos em mídia off-line porque não traz retorno direto de venda. Nosso foco está na internet e, em relação aos impressos, obtemos divulgação espontânea porque mantemos o contrato com as assessorias de imprensa".

GANHA-GANHA

No caso da rede Carmen Steffens, a divulgação voltada para o universo digital ganhou mais intensidade há dois anos, com o trabalho realizado pela equipe de marketing interno, composta por mais de 30 profissionais que ficam na sede em Franca/SP. De acordo com a supervisora da rede de Maringá, Gislayne Canteiro, a grife passou a firmar parcerias com blogueiras renomadas, como Lalá Noletto, Dandynha Barbosa e Sophia Alckmin.

"É uma parceria de ganha-ganha: a Carmem Steffens presenteia as blogueiras, que vestem a marca e comentam no blog e nós divulgamos a postagem nas redes sociais. Assim, a grife ganha divulgação e as influenciadoras digitais ganham

visibilidade com a marca", explica, citando que há casos em que a empresa paga pela divulgação das peças. A marca tem parcerias com blogueiras de todos os estilos: clássico, fitness e casual.

A Carmem Steffens presenteia o acervo de emissoras com peças selecionadas das coleções. Letícia Spiller e Marina Ruy Barbosa, por exemplo, já exibiram a grife durante atuação. "No caso das celebridades, nosso foco volta-se para as atrizes globais clássicas", diz a supervisora. Embora as estratégias estejam mais voltadas para o ambiente online e televisivo, a marca busca espaço, em menor escala, nas mídias off-line.

Segundo Gislayne, todas essas iniciativas geram resultados animadores: "As peças divulgadas por blogueiras e por celebridades sempre têm maior procura, sem contar que isso acaba sendo um facilitador para as vendedoras, porque quando a cliente vê a peça em uma celebridade, se identifica e tem o desejo de compra aguçado".

AGORA, CHEGOU A VEZ DA SUA **EMPRESA** TER UM PLANO DE SAÚDE

* A PARTIR DE
R\$

63_{,39}

MENSAIS POR PESSOA - PLANO EMPRESARIAL
Faixa etária de 0 a 18 anos. Maringá -PR.

ANS - Nº 31526-5



Vendas

■ MARINGÁ-PR

[44] **3218-1515**

Whatsapp [44] 9873-0177

MAIS INFORMAÇÕES PARA CONTRATAÇÃO

www.dr pam.com.br

e mail: comercialmaringá@drpam.com.br

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

Maringá - Paraná

*1.PAM Saúde Popular -Coletivo Empresarial - Segmentação Ambulatorial - Custo Operacional - 2.Tabela de preço válida de 07/11/2016 a 27/12/2016. - 3.PAM Saúde Popular é válido para empresas a partir de 2 beneficiários. - 4.PAM Saúde Popular não abrange internações. - 5.Cumprirá as carências estipuladas em contrato. Para os procedimentos e/ou exames de alta complexidade, decorrentes de Doenças e Lesões Preexistentes, cumprirá 24 (vinte e quatro) meses de Cobertura Parcial Temporária. - 6.Cobertura ambulatorial de acordo com Rol de Procedimentos vigente da Agência Nacional de Saúde Suplementar para a modalidade ambulatorial. - 7.Qualquer inclusão posterior a data da contratação inicial, o valor deverá acompanhar a tabela de preço do mês vigente. - 8.Consultas, exames e procedimentos ambulatoriais deverão ser solicitados e realizados preferencialmente na rede própria- IMI. A utilização em rede externa será liberada mediante encaminhamento prévio. - 09. A cobertura para urgência e emergência é garantida exclusivamente para os procedimentos realizados em ambiente ambulatorial, limitada às primeiras 12 horas, desde que o quadro não evolua para internação ou que seja necessária a realização de procedimentos exclusivos da cobertura hospitalar. - 10. A realização de procedimentos exclusivos da cobertura hospitalar fica sob responsabilidade do beneficiário, mesmo sendo feito na mesma unidade de prestação de serviços e em tempo menor que 12 horas. - 11. Valor apresentado referente ao plano PAM Saúde Popular, faixa etária de 0 a 18 anos.

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

CURSOS
AUTORIZADOS
PELO
MEC

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

Cursos a partir de

R\$ 199,00*
POR MÊS

**TURMAS
DE
FEVEREIRO**

**BOLSAS
DE ATÉ 20%*****

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.

Inscreva-se gratuitamente**

CAPITAIS: **4004-4280**

DEMAIS REGIÕES: **0800-098-7654**

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

Consulte os preços dos cursos do polo de sua preferência.

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

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

ACESSE JÁ
EAD.BR



E FAÇA PARTE DA
MAIOR REDE DE
UNIVERSIDADES
DO MUNDO.

EAD
LAUREATE
INTERNATIONAL UNIVERSITIES

A Universidade
Anhembi Morumbi
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

UNIFACS
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

UP Universidade
Potiguar
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

FMU
COMPLEXO EDUCACIONAL

VOCÊ FAZ, SUA CARREIRA DECOLA.

PÓS-GRADUAÇÃO

COMUNICAÇÃO E MARKETING

COMUNICAÇÃO EM REDES SOCIAIS

DIREITO AMBIENTAL

DIREITO CIVIL

DIREITO DA COMUNICAÇÃO DIGITAL

DIREITO DO TRABALHO

DIREITO IMOBILIÁRIO

DOCÊNCIA NA EDUCAÇÃO INFANTIL

DOCÊNCIA NA LÍNGUA INGLESA

DOCÊNCIA NO ENSINO SUPERIOR

ENFERMAGEM DO TRABALHO

GESTÃO DE E-COMMERCE

JOGOS DIGITAIS

LLM EM DIREITO DE NEGÓCIOS

MBA EM COMÉRCIO EXTERIOR

MBA EM CONTROLADORIA

MBA EM FINANÇAS E BANKING

MBA EM GESTÃO DA TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

MBA EM GESTÃO DE ENERGIA, PETRÓLEO E GÁS

MBA EM GESTÃO DE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

MBA EM GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

MBA EM GESTÃO ESCOLAR

MBA EM GESTÃO ESTRATÉGICA DE NEGÓCIOS

MBA EM GESTÃO PÚBLICA

MBA EM LOGÍSTICA E SUPPLY CHAIN

MBA EM MARKETING E VENDAS

MBA EM SERVIÇOS DE SAÚDE

PSICOPEDAGOGIA INSTITUCIONAL

SAÚDE PÚBLICA COM ÊNFASE EM SAÚDE DA FAMÍLIA

SERVIÇO SOCIAL E GESTÃO DE PROJETOS SOCIAIS

LIBRAS - LÍNGUA BRASILEIRA DE SINAIS

ESPECIALIZAÇÃO EM MARKETING - ONLINE

ESPECIALIZAÇÃO EM DOCÊNCIA EM ENFERMAGEM - ONLINE

ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO DA INFORMAÇÃO (BUSINESS INTELLIGENCE) - ONLINE

ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO DE PROJETOS E PORTFÓLIOS (PPM) - ONLINE

ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO EM ENFERMAGEM - ONLINE

ESPECIALIZAÇÃO EM METODOLOGIA DO ENSINO NA EDUCAÇÃO SUPERIOR - ONLINE

ESPECIALIZAÇÃO EM PSICOPEDAGOGIA EDUCACIONAL - ONLINE

ESPECIALIZAÇÃO EM RECURSOS HUMANOS - ONLINE

GESTÃO DE EMPRESAS - ONLINE

GRADUAÇÃO

ADMINISTRAÇÃO

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

SERVIÇO SOCIAL

LETRAS

PEDAGOGIA

GESTÃO COMERCIAL

GESTÃO FINANCEIRA

GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

LOGÍSTICA

MARKETING

NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

PROCESSOS GERENCIAIS

GESTÃO AMBIENTAL

GESTÃO HOSPITALAR

GESTÃO PÚBLICA

SEGUNDA LICENCIATURA EM PEDAGOGIA

Inscriva-se gratuitamente**

POLO MARINGÁ

(44) **3123.6000** | **0800.501.6000**

AV. ADVOGADO HORÁCIO RACCANELLO FILHO, 5.415

EAD
LAUREATE
INTERNATIONAL UNIVERSITIES



Universidade
Anhembi Morumbi
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES



UNIFACS
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES



Universidade
Potiguar
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

FMU
COMPLEXO EDUCACIONAL

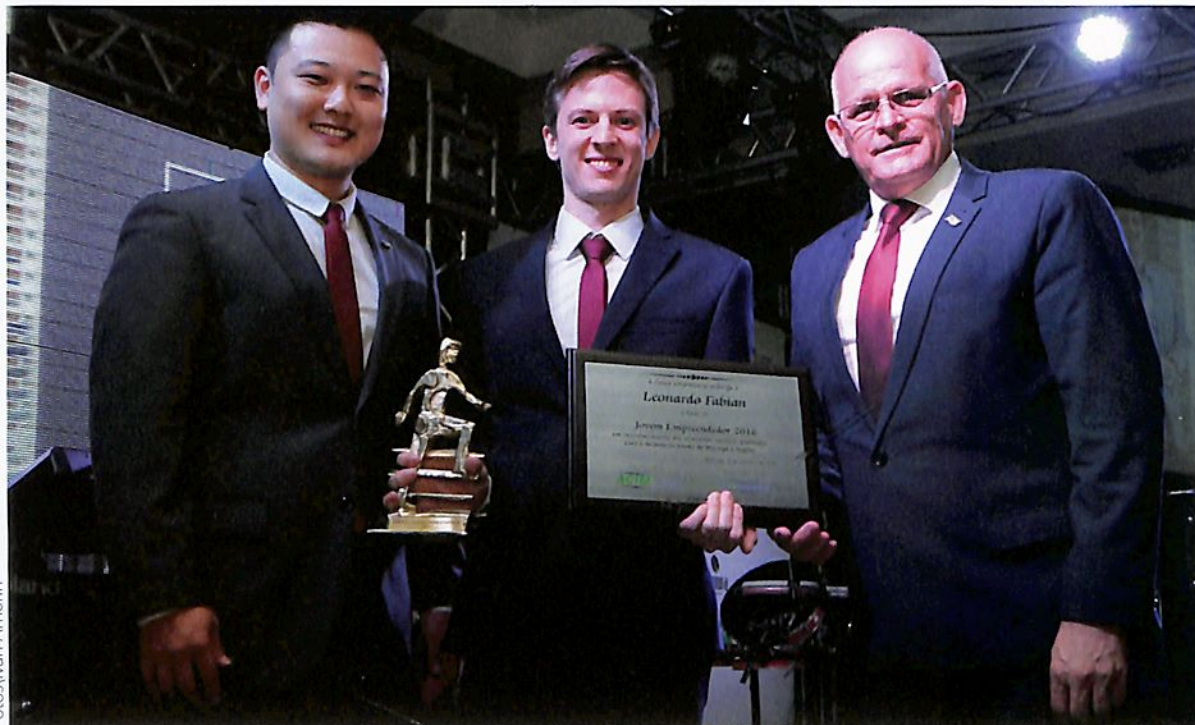
VOCÊ FAZ, SUA CARREIRA DECOLA.

*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\$ 199,00.

Fabian entra para galeria de premiados do Copejem

Engenheiro foi o décimo homenageado com o prêmio Jovem Empreendedor, que é entregue anualmente
// por Rosângela Gris



// Homenagem
Michael Tamura
(presidente
do Copejem),
Leonardo Fabian
(homenageado)
e José Carlos
Valêncio
(presidente da
ACIM)

"Foi um prêmio bem inesperado", confidenciou o engenheiro civil Leonardo Fabian, gerente da construtora Plaenge em Maringá, ao discursar para mais de 400 convidados presentes na solenidade de entrega do Prêmio Jovem Empreendedor, em 28 de outubro, no Moinho Vermelho. Fabian entrou para o seleto grupo de ganhadores do prêmio concedido pela ACIM, por meio do Copejem, pela trajetória bem-sucedida frente ao desafio de 'trazer' e firmar a marca Plaenge na cidade.

O engenheiro começou a trabalhar na Plaenge na regional de Cuiabá/MT nos departamentos de suprimentos, segurança do trabalho e na área comercial. Em 2007, assumiu o desafio de conduzir a abertura da regional em Maringá. "Cheguei na cidade há nove anos com pouca experiência profissional e um desafio gigantesco que era entender Maringá, comprar o terreno do primeiro empreendimento, construir nossa sede e, principalmente, formar uma equipe", lembrou o homenageado.

A Plaenge é a maior e a melhor construtora na região sul do Brasil, de acordo com o ranking Valor 1000, e foi

recentemente destaque no ranking melhores e maiores 2016 da Revista Exame. Hoje a construtora tem cinco empreendimentos concluídos em Maringá, quatro em execução e gera 300 empregos.

Em seu discurso, o engenheiro civil falou das dificuldades enfrentadas ao longo da trajetória e destacou a resiliência como o caminho para o sucesso. "A maior virtude de um empreendedor é a resiliência. É a capacidade de levantar no dia seguinte e continuar. Tivemos muitos tombos, gastamos muito mais suor do que vocês imaginam, mas felizmente chegamos aqui".

Já com a estatueta em mãos, entregue pelo empresário João Vitor Mazzer, da Euphoria Eventos e Formaturas (Jovem Empreendedor 2015), o engenheiro agradeceu a Deus e dedicou a homenagem à equipe e aos clientes da Plaenge, aos pais, à esposa Adriane Sachetti Fabian, e às filhas, Carolina e Natália. Os agradecimentos também foram estendidos à ACIM e ao Copejem. O homenageado, além de gerente regional da Plaenge, é diretor do Sindicato da Indústria da Construção Civil da Região Noroeste do Pa-

Paraná (Sinduscon/NOR-PR) e do Sindicato da Habitação e Condomínios do Paraná (Secovi-PR) Regional de Maringá, integra o Conselho Municipal de Gestão e Planejamento Territorial do município e a diretoria da Rede Feminina de Combate ao Câncer.

RECONHECIMENTO

"Para mim, é uma honra entregar, em nome da ACIM e junto com o Copejem, este prêmio. Além de ser engenheiro como eu, Leonardo é um executivo comprometido com a empresa, resultados e clientes. É um executivo focado. Sempre discute os assuntos do setor ou da empresa com boa vontade, atenção e um sorriso no rosto", ressaltou o presidente da ACIM, José Carlos Valêncio ao falar do homenageado na cerimônia.

Já o presidente do Copejem, Michael Tamura, destacou a satisfação de entregar o prêmio a um ex-membro do conselho. "Desde que anunciamos o nome de Leonardo Fabian como ganhador só ouvimos elogios pela escolha assertiva. O Leonardo tem uma qualidade ímpar: toma decisões de forma segura, responsável, depois de ter estudado o assunto e ouvido outras opiniões. Também tem os princípios da Plaenge, como a ética, enraizados na vida pessoal. É interessante que esses princípios regem o trabalho dos colaboradores da empresa, o que mostra o exemplo de liderança do nosso homenageado", disse.

A cerimônia de premiação teve o patrocínio de Adore Brigaderia Gourmet, Atual Sistemas, Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), CBN Maringá, Certezza Consultoria Empresarial, Cocamar, Controlsul Consultoria Empresarial, Euphoria Formaturas, Fished Conteúdo Estratégico, Fomento Paraná, Gambini Imóveis, Gráfica Regente, Lowçucar, Maringá Park Shopping Center, O Diário, Revista A Z Magazine, Sanepar,



// Emoção
Leonardo Fabian junto com a família



// Foi a 10ª Edição
O homenageado e os conselheiros do Copejem

Sancor Seguros, Secovi-PR, Sicoob, Silvio Iwata Imobiliária, Smart Cabine, SVN Investimentos, Tamura Café Gourmet, TJ Marmoraria, Consórcio Triângulo, Uniformes Paraná, Unicesumar, Unimed Maringá e Viapar.

O PRÊMIO

Criado em 2007, o prêmio já homenageou Júlio Bertuci Neto (Bertuci e Garcia Engenheiros Associados e Bertuci Construções Civas), Mauricio Real Prado (WRA Gestão em Tecnologia da Informação), Michael Vieira

da Silva (O Diário do Norte do Paraná), Charles Piveta Assunção (Strut), Michel Felipe Soares (Patrimonium e Alltech Rastreamento Veicular), Antonio Carlos Braga Júnior (CRMall e Automaticket), Wilson de Matos Silva Filho (Unicesumar), Cezar Couto (Lowçucar) e João Vitor Mazzer (Euphoria Eventos e Formaturas). Os ganhadores precisam ter até 40 anos, participação ativa na vida comunitária e as empresas que dirigem devem ter crescimento significativo no ano anterior.

O esperado incremento de vendas do fim do ano

Lojistas estão preparados para receber volume extra de consumidores; Codem estima 350 vagas temporárias no período e injeção de R\$ 395 milhões de 13º salário // por **Fernanda Bertola**

Walter Fernandes



// Equipe será dobrada

Adriana Sacoman, da loja que leva seu sobrenome: esperança de dobrar as vendas em dezembro

Bastam as primeiras decorações natalinas serem instaladas para que a magia do período comece a contagiar. As confraternizações e festas de final de ano, o 13º salário, as lojas de rua abertas à noite e a programação cultural favorecem as compras, o que é motivo de comemoração para o comércio. Afinal, num ano em que a economia brasileira deve encolher mais de 3%, registrar faturamento extra é mais do que bem-vindo.

Segundo pesquisa da ACIM, feita em novembro, três quartos dos lojistas (74%) estão otimistas com as vendas de final de ano, enquanto 19% disseram estar pessimistas e o restante está indiferente ou não sabe. Acreditando em boas vendas, os comerciantes abrirão mais empregos temporários que no ano passado. De acordo com o es-

tudo, 34% pretendem fazer contratações para o período, número um pouco acima do ano passado, quando 30% disseram que contratariam temporários - foram entrevistados cem associados.

A estimativa do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem) é de que sejam abertas 350 oportunidades temporárias. "Menos postos foram abertos no ano passado. Este ano o cenário está melhor", explica o diretor-geral do Codem, o economista João Ricardo Tonin.

Entre os motivos que devem animar os comerciantes está o incremento de R\$ 395,4 milhões na economia maringense, em razão do pagamento do 13º salário aos trabalhadores com carteira assinada da cidade. A estimativa

é do Codem e desconsidera instituições públicas. A cifra representa cerca de R\$ 35 milhões a mais que no ano passado. "Acreditamos que neste ano as vendas serão um pouco melhores porque o mercado está dando sinais positivos, como a queda da taxa básica de juros, a Selic, e a melhora na expectativa do empresário e consumidor, que estão mais dispostos a comprar", afirma Tonin.

COMÉRCIO DE RUA

Com produtos que vão desde as linhas infantis a coleções voltadas para a terceira idade, e preços para atender várias faixas de público, a Sacoman, que fica na avenida Pedro Taques, deve registrar grande movimento. É o que espera o proprietário João Sacoman. "Sentimos o mercado diferente em novembro e esperamos dobrar as vendas em dezembro", diz.

Essa expectativa resultou no aumento do estoque e exigirá a contratação de colaboradores temporários. Sacoman e a esposa, Adriana Sacoman, afirmam que será preciso dobrar a equipe, atualmente com 30 profissionais.

Por outro lado, com uma loja na avenida Kakogawa e outra na avenida Mandacaru, a Kayana Modas, que tem como carros-chefes confecção masculina e feminina, não abrirá contratações temporárias, de acordo com empresária Sueli Aparecida Benasso Romero. Entretanto, en-



Walter Fernandes

// Até dez vezes
Pipiuu:
equipe
caprichou
na vitrine e
loja ampliará
prazo de
pagamento

grossando o coro dos otimistas, ela acredita que este dezembro fará jus de melhor mês para o comércio.

Entre as estratégias para 'fisgar' os consumidores estão a decoração temática, divulgação nas redes sociais e a distribuição de brindes. Ela destaca que mais importante do que qualquer campanha de vendas é o bom atendimento. Por essa razão, os seis colaboradores são frequentemente instruídos sobre como atender com qualidade.

MAIOR PARCELAMENTO

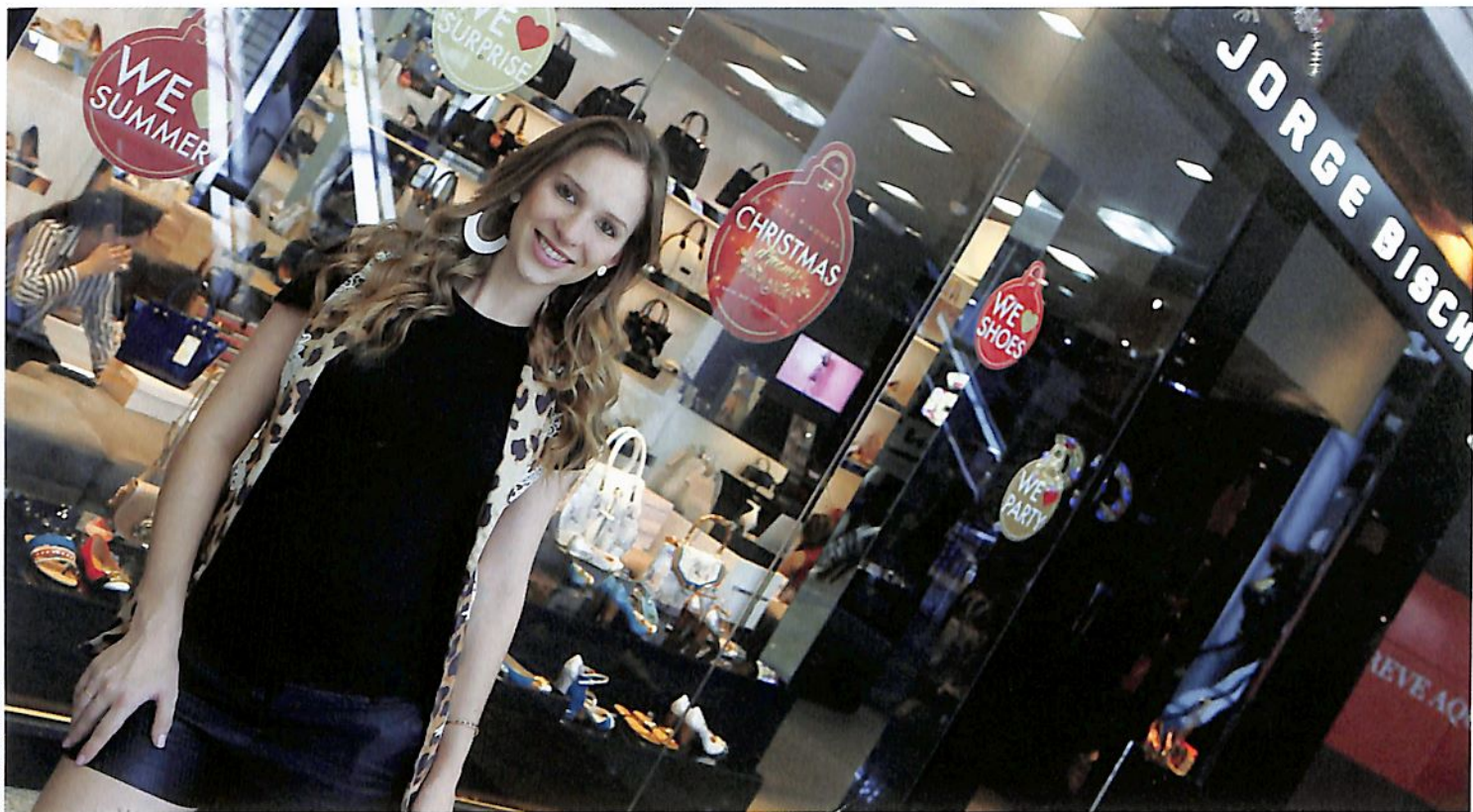
A Pipiuú, loja de itens para bebês, crianças e adolescentes, continua trabalhando para conquistar o cliente. Na loja em que a crise "demitiu" a vitrinista, os demais colaboradores colocaram em prática os aprendizados para montar a decoração sem gastar muito, diz a gerente Ivanilde da Costa.

Para facilitar a meta de aumentar as vendas em relação ao ano passado, outra estratégia é oferecer

Horários do comércio em dezembro

DATA	COMÉRCIO DE RUA	SUPERMERCADOS	SHOPPINGS (LOJAS)
12 a 23	Até as 22 horas	Habitual	Habitual
Sábados: 3, 10, 17, 24 e 31	Até as 18	Habitual*	Habitual*
Natal e Ano Novo	Fechado	Fechado	Fechado
Primeiro domingo de dezembro (dia 4)	Fechado	Até as 13 horas	Das 14 às 20 horas
Domingo que antecede natal (dia 18)	13 às 19 horas	9 às 15 horas	Das 13 às 22 horas
Dia pós-Natal (dia 26)	A partir das 12 horas	A partir das 12 horas	Das 12 às 22 horas
Dias pós-Ano Novo (dia 2 de janeiro)	A partir das 12 horas	A partir das 12 horas	Das 12 às 22 horas

(*) Com exceção dos dias 24 e 31, quando o expediente se encerrará às 18 horas.



Walter Fernandes

// No Catuaí Maringá
Deleise Gonçalves, da Jorge Bischoff, vai inaugurar segunda loja em Maringá neste mês

condições especiais de pagamento. Normalmente, a loja parcela em até cinco vezes no cartão, mas para as compras de fim de ano, estenderá para até dez vezes sem juros, dependendo do valor.

Já a Jorge Bischoff, loja de calçados que fica no Maringá Park Shopping Center, apostando no aumento das vendas ampliou em 15% o estoque de produtos para o Natal, segundo a franqueada Deleise Demczuk Gonçalves.

A expectativa é tão boa que Deleise vai inaugurar outra loja da marca na segunda semana de dezembro no shopping Catuaí Maringá - ela tem outras duas lojas, no Maringá Park e em Londrina. "Abriremos nesta época para rentabilizar ao máximo e, na sequência, aproveitar a temporada de liquidações", diz.

Para atrair compradores, as vitrines foram montadas com sugestões de kits de presentes, com chinelinho e bolsa de praia, além de bolsas que

são as preferidas para presentear esposas e filhas. Quem comprar acima de R\$ 1.2 mil, ganha chapéu de praia.

VENDER ALÉM DO ESPERADO

Apesar de a situação econômica do Brasil ter desanimado empresários nos últimos meses, o Natal é sempre tempo de tentar recuperar as perdas. É possível faturar mais que o esperado, de acordo com o palestrante e consultor, com mais de 20 anos de atuação em vendas, o professor Gilclér Regina.

Para ele, aumentar as vendas depende da ousadia nas metas, com a criação de expectativas positivas, antes de se partir para a ação. Ele frisa que é preciso pensar grande, mas com planejamento para não 'estrangular' o estoque. Para isso, é preciso analisar a estatística das vendas anteriores antes da tomada de decisão.

Outras estratégias são o cuidado com o ambiente da loja e exposição dos produtos, já que é característico

do consumidor comprar primeiro 'com os olhos'. O consultor recomenda destacar produtos-âncora com condições especiais para atrair clientes. "Nas redes de supermercados compramos produtos que não precisamos, por encontrá-los de forma atrativa, na altura certa na prateleira e com as condições que gostaríamos", exemplifica.

Gilclér Regina ressalta que nada tira a importância do bom atendimento. "Os aplicativos estão tomando o emprego de muitas pessoas. Quem vai sobreviver? Quem se propuser a praticar um atendimento diferenciado. O taxista esperto não depende mais de corrida solicitada pelo rádio, pois seu celular toca toda hora. O carro é limpo, cheiroso, tem carregador de celular e às vezes um biscoitinho e água".

Treinar a equipe é fundamental. "Se o empresário for contratar temporários, é preciso treinar os colaboradores para que entendam o conceito do negócio", diz.

A magia do Natal
está na alegria
em compartilhar
bons momentos
junto a quem
se ama.



O Sicoob deseja um Feliz Natal.

 **SICOOB**
Faça parte.

O luxo da Vivenda Antonieta

Casa inaugurada em 1954 tinha materiais e móveis requintados e até importados; imóvel virou ponto de apreciação dos moradores // por Miguel Fernando

"Maringá, cidade de fama... quando não tem poeira, tem lama". A frase alusiva à criação do município - é de autoria do primeiro funcionário da prefeitura, Antonio Mário Manicardi, o 'Nhô Juca', e revela a realidade que os moradores da cidade enfrentavam nas décadas de 1940 e 1950.

Mesmo com esse cenário de desolação (que alguns defendiam como representação do desenvolvimento econômico), muitos imigrantes vieram para a jovem cidade com capital para investir. Se as densas matas passavam a abrir espaço para os cafezais, a floresta dava passagem para a urbanização, e nesse processo começaram a surgir residências com arquiteturas requintadas. Uma das mais populares daquele período foi a casa da família Campos.

Conhecida como Vivenda Antonieta, a edificação de 240 metros começou a ser construída em 1949 e foi inaugurada em janeiro de 1954 por Milton Gonçalves Campos e Antonieta Zorzi Campos - daí o nome 'Vivenda Antonieta' - com a festa de casamento da filha mais ve-

lha, Maria Mirtes.

Alguns dos materiais e a maioria dos móveis foram trazidos de outras cidades e até de outros países, como o mármore Carrara da escada frontal e da lareira - de origem italiana. Inclusive quando a família Campos encomendou a pedra bruta e a grande quantidade de telhas e tijolos à cerâmica de Waldemar Gomes da Cunha, a população local ficou alvoroçada para saber qual mansão estava por surgir.

Segundo o jornalista Luiz de Carvalho, que tratou do assunto há alguns anos, "a cidade ainda não tinha engenheiro ou arquiteto e Milton teve que ir a Mandaguari encontrar quem assinasse a planta. O engenheiro aceitou fazer o projeto, mas não quis arriscar fazer o teto como foi encomendado. O teto, cheio de reentrâncias e ângulos, foi bolado pelo próprio Milton, que teve que se responsabilizar caso não desse certo."

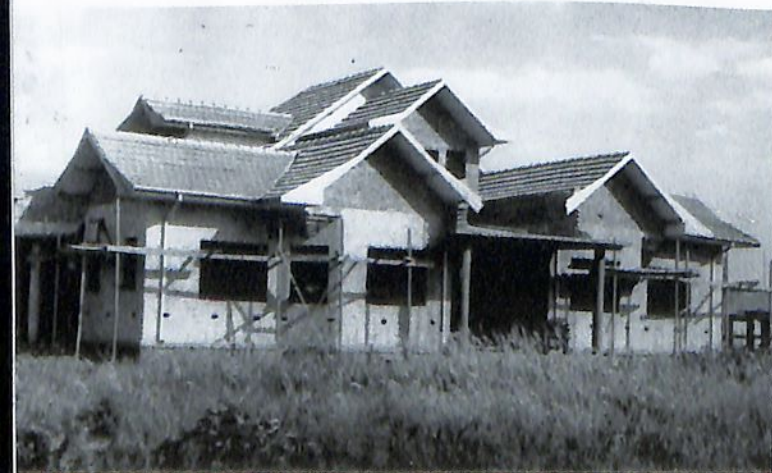
O proprietário, que era agente da Companhia Melhoramentos Norte do Paraná, encomendou as louças, jogos

de jantar e café com filete de ouro da porcelana Schmidt. Em 1957, na comemoração das bodas de prata, os convidados foram presenteados com louças estampadas da casa e o nome do casal. Se fora da casa havia lama e poeira, do lado de dentro o que se via era luxo.

O endereço da Vivenda Antonieta é a esquina das ruas Luiz de Camões e Luiz Gama onde, na virada dos anos 1940, quase não havia imóveis - com exceção do Centro Comercial Tiradentes, localizado a poucos metros. Segundo depoimentos dos antigos moradores, a população ia à residência nos finais de semana para apreciar os jardins e a arquitetura.

O local, apesar de modificações, permanece preservado, mas teve várias ocupações, como o Pátio São Miguel, que foi ponto de encontro dos jovens na noite maringaense, e atualmente cede espaço para o Baco Restaurante.

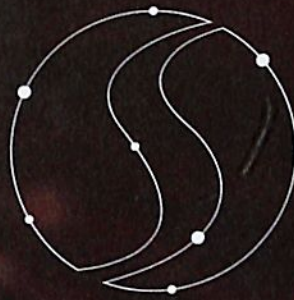
// **Miguel Fernando** é especialista em História e Sociedade do Brasil (maringahistorica.blogspot.com - veja mais sobre a história de Maringá)



Vivenda Antonieta em construção, no início da década de 1950



A residência dos Campos: sinônimo de luxo e conforto



PRÊMIO
**SINDUS
CON 2016**

COM TODOS OS PARCEIROS, O LEGADO DA CONSTRUÇÃO CIVIL CONTINUA EM BOAS MÃOS.

O SINDUSCON-NOR/PR e SECONCI-NOR/PR agradecem a todos os participantes que dão mais notoriedade ao prêmio, aos patrocinadores que investem em um evento de grande importância para o setor e aos convidados que abrilhantam ainda mais esta noite mais que especial para a construção civil nacional. Aguardamos você em 2017.

realização



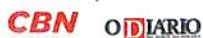
correalização



apoio



mídia partner



patrocínio





// Hoje estão no Simples Nacional

Orlando e Tawan Rodrigues arrendaram uma automecânica com R\$ 5 mil e um ano depois fazem planos de comprar um terreno para construir um barracão para a empresa

Os novos microempreendedores

Mesmo com poucos recursos, é possível ser dono do próprio negócio e abrir uma MEI: o caminho é encontrar uma boa oportunidade, ter disposição e paciência

// por Graziela Castilho

Com R\$ 5 mil e muita vontade de terem o próprio negócio, Orlando e Tawan Rodrigues (pai e filho, respectivamente) decidiram dar um passo ousado, mas acertado. Ambos são profissionais experientes na área de automecânica, mas estavam desanimados com o emprego. Por sorte, no final de 2015 surgiu a oportunidade de arrendar uma oficina, com barracão e ferramentas. "O dinheiro que tínhamos era suficiente apenas para pagar dois aluguéis, mas era uma boa oportunidade e decidimos arriscar", conta o filho.

Ao assumirem a gestão, eles optaram por ser microempreendedores individuais (MEI), porque além de ser um processo desburocratizado e fácil, evitaria despesas. Com divulgação boca a boca, os empresários foram conquistando



// Quer contratar funcionário

Antes de abrir a Mania Depilação, Marcia Cristina Chizo pesquisou pontos e foi ser atendida por concorrentes. Na foto, com a filha Amanda



// Adquiriu outra máquina de costura

Aparecida Neusa Frascini comprou a empresa em que trabalhava, a Unique Atelier, e se formalizou como MEI

serviços e clientes. “No início foi um pouco difícil, porque precisávamos conquistar clientes e as pessoas estavam numa fase de optar pela compra de carro zero. A acentuação da crise econômica do país nos favoreceu porque os consumidores voltaram a dar preferência para os usados, o que gera mais manutenção”, explica ao citar que a Automecânica Canaã presta serviços de direção eletrônica, freio, motor, câmbio, entre outros consertos.

Menos de um ano depois, eles saíram da categoria de MEI para Simples Nacional e conseguiram investir em novas ferramentas. Para

2017, a meta é comprar um terreno para a construção de um barracão. “No início do ano pretendemos colocar esse plano em ação. Quando o barracão estiver pronto, mudaremos com as ferramentas que temos”, planeja o filho.

ESTÉTICA E BELEZA

O MEI também foi a porta que conduziu Marcia Cristina Ghizo ao mundo empresarial, já que esta é a categoria mais simples e econômica para quem quer abrir um empreendimento no Brasil. E, assim como no caso de Orlando e Tawan, a crise teve um lado positivo. Já que deu aquele “empurrão” para

ter coragem de traçar um novo rumo profissional.

Com experiência de 30 anos como vendedora de veículos e corretora de imóveis, Marcia passou a ficar desmotivada com a queda nos negócios e com o empenho e gastos que a atividade exigia para conseguir fechar uma única venda. Por gostar da área de estética e ter cursado Gestão Comercial, a crise a impulsionou a ser empreendedora. “Fiz um curso de depilação e outro de designer de sobrancelhas. Pesquisei um ponto e até fui ser atendida por concorrentes para ver se meu serviço deixaria a desejar”, conta.

Com o dinheiro da rescisão de

contrato da empresa em que trabalhava, Marcia abriu a Mania Depilação, na Zona 7, e apostou em diferenciais de higiene, na utilização de cera de mel e em preços atrativos. "Todo dia atendo uma ou duas clientes pela primeira vez. Estou muito contente porque em oito meses como empreendedora tenho tido crescimento contínuo", enfatiza.

Animada, Marcia tem duas salas equipadas e pretende aumentar a equipe. "As expectativas são ótimas. Estou em um local com alto fluxo de pessoas. Acredito que no primeiro semestre do ano que vem vou precisar contratar uma designer de sobancelha", prevê.

Marcia também planeja contratar o serviço de um publicitário. Até o momento a empresária fez apenas panfletagem, mas não percebeu resultados. "Deixo o material na portaria dos prédios, mas os moradores não veem e tudo acaba indo para o lixo. Preciso de um profissional que me ajude a pensar em estratégias assertivas".

CONCERTO DE ROUPAS

No final do ano passado, a costureira Aparecida Neusa Frascini também teve a oportunidade de se tornar dona do próprio negócio e comprou a Unique Atelier, que fica no Shopping Cidade, de Maringá. A atitude, porém, não foi repentina.

Aparecida era funcionária da Unique há seis anos e, ao longo deste tempo, poupava dinheiro com o objetivo de conseguir ter o próprio negócio de concerto de roupas. O que ela não esperava era que a chance surgiria na empresa em que estava empregada.

Com R\$ 12 mil, Aparecida adquiriu a empresa, o que incluiu três máquinas de costura. "Não precisei de crédito e segui tocando o negócio porque já tinha uma clientela boa

Importante saber

R\$ 60 mil por ano

é o limite de faturamento anual do MEI; acima disso, passa-se à condição de Microempresa (ME)

MEI não pode ter participação em outra empresa como sócio ou titular

É permitido ter um funcionário que receba salário mínimo ou piso da categoria. O custo total do empregado para o MEI é de 11% do salário pago (8% de FGTS e 3% para a Previdência Social)

A formalização do MEI é gratuita e pode ser feita no Portal do Empreendedor

Empresas de contabilidade optantes pelo Simples Nacional fazem, gratuitamente, a formalização do MEI e a primeira declaração anual

e fidelizada. Foi uma proposta irracional, afinal estava tudo pronto e acostumada com o ritmo da empresa", afirma.

Aparecida se formalizou como MEI em setembro de 2015. "Só precisei do alvará. Estou muito satisfeita, principalmente porque a taxa de imposto mensal é baixa, acessível e me garante benefícios, como aposentadoria", afirma.

Desde que assumiu a gestão, ela conduz sozinha a Unique Atelier e conquistou clientes por meio do bom atendimento e por manter a qualidade do serviço. Confiante, a empreendedora comprou outra máquina de costura e, quando o volume de peças para concertos aumenta, conta com o serviço de uma costureira externa.

Para 2017, Aparecida pretende contratar uma atendente e, com esse reforço, espera focar mais na gestão, inclusive com o auxílio de

uma consultoria para aprender a gerir as finanças. Dessa forma espera controlar os custos, fazer balanços e desenvolver novas estratégias de crescimento.

FORMALIZAÇÃO

Segundo o Portal do Empreendedor, há mais de seis milhões de brasileiros que são Microempreendedores Individuais (MEI) em mais de 430 atividades, como diarista, artesão, cabeleireiro, fotógrafo e jardineiro. Desse total, pouco mais de 14 mil estão instalados em Maringá, que registrou mais de três mil formalizações somente no último ano.

Parte da procura pela modalidade, segundo a consultora do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), Vânia Paula Claus, vem de pessoas que perderam o emprego e partiram para a abertura de um negócio com poucos recursos. "Há, porém, aqueles que veem uma oportunidade de mercado, mas para evitar que outros aproveitem a ideia, se adiantam".

A consultora chama a atenção para a importância do planejamento para evitar erros e até prejuízos. "Sempre digo que ouvir uma pessoa que não está emocionalmente envolvido com a ideia é fundamental. Quem empreende quer que o negócio dê certo e, por isso, só enxerga a ótica positiva, sem perceber as dificuldades", alerta.

Outra explicação para a grande procura pela figura jurídica do MEI está na pouca burocracia e em vantagens, como a emissão de notas fiscais por meio do registro no cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ). Os empresários também passam a ter acesso a linhas de crédito exclusivas e benefícios sociais como auxílio-maternidade, auxílio-doença e aposentadoria.

Outro fator positivo é ficar isento

de tributos, como imposto de renda, PIS e Cofins. O MEI, porém, deve pagar valor fixo mensal, que varia de R\$ 45 a R\$ 50, dependendo do ramo - o valor é destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ISS e é atualizado anualmente, de acordo com o salário mínimo. O pagamento é feito por meio do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) e é preciso entregar a Declaração Anual Simplificada.

Apesar do baixo valor, a inadimplência entre os MEIs é alta, chegando a 48% no Paraná e a 55% no Brasil. "Ao fazer o processo sozinho pela internet, nem sempre o empreendedor lê todas as cláusulas. E por isso não sabe que precisa recolher o valor mensal independentemente de ter trabalhado naquele mês", diz, acrescentando que os boletos são disponibilizados no Portal do Empreendedor.

Vânia ressalta ainda que apostar no empreendedorismo traz responsabilidades e obrigações. O MEI, por exemplo, não precisa escriturar livro (diário e caixa), mas deve guardar todas as notas fiscais de compras, documentos do empregado contratado e



// Para enxergar dificuldades

"Sempre digo que ouvir uma pessoa que não está emocionalmente envolvida com a ideia é fundamental", alerta a consultora Vânia Claus, do Sebrae

Walter Fernandes

canhoto das notas fiscais. O MEI também exige planejamento financeiro e reserva de capital para reduzir os riscos de fracasso. "É preciso ter consciência de que provavelmente nos primeiros meses não haverá retorno, mas é importante que o rendimento seja suficiente para gerir a empresa. Outro cuidado é não misturar as contas pessoais e as do negócio", alerta.

Para obter ajuda e orientações, os MEIs, em Maringá, podem recorrer à Sala do Empreendedor, que fica no prédio da prefeitura. O atendimento é feito diariamente, das 8h às 17h, com intervalo para almoço das 11h30 às 13h30. A Sala do Empreendedor tem parceria com o Sebrae/PR para a oferta de consultorias e capacitações gratuitas.

LÂMPADAS

LED+

ECOLÓGICA
+ ECONÔMICA

ELETROBRASIL
MATERIAIS ELÉTRICOS

www.eletobrasilmaringa.com.br

Av. Brasil, 2.538

44 3227-2161



Prisões brasileiras e a lotação histórica



Quando um problema é crônico, o que se espera? Um milagre que resolva o impossível ou a ambientação, o costume, os maus hábitos da convivência. Acredito que a frase 'o hábito faz o monge' ajuda a responder um pouco desta lógica. Agora se falarmos da superlotação no sistema carcerário, a lógica serve? Acredito que sim.

Vamos lembrar que entupir um presídio e dar aos presos um tratamento desumano é histórico. A colonização portuguesa está cheia de exemplos de cárcere nas principais cidades do litoral brasileiro. Lembrando que em algumas regiões os primeiros colonizadores foram encarcerados. Eles trocaram a prisão em Portugal pela ocupação do território colonial.

Na história do Estado independente, as prisões superlotavam e eram alvo de constante reclamações dos presidentes das provín-

cias que tinham cadeias abarrotadas. Ao se ler romances do início do século XX, é possível detectar que o ambiente carcerário era extremamente povoado. Carandiru e a Prisão de Ilha Grande ficaram marcados em obras literárias e cinematográficas como exemplo da história prisional brasileira.

Assim como na senzala e no decorrer da herança escravista e da urbanização brasileira marcada pela marginalidade dos negros libertos, a periferia povoa as grandes cidades com uma população majoritariamente negra e parda, a mesma que compõe mais de 60% da população carcerária. Hoje o país tem mais de 700 mil detentos, a maior população carcerária proporcional do mundo e uma das cinco maiores em números absolutos. Crescendo em média 7% ao ano. Vale lembrar que 40% dos detentos ainda não tiveram julga-

mento da Justiça e estão, teoricamente, em prisão provisória.

Contudo, o mais impressionante não é o problema crônico, é o quanto se consome em recursos públicos manter o sistema prisional. Segundo levantamento do Departamento Penitenciário Nacional, hoje se gasta mais de R\$ 40 mil por ano para manter um preso. Já os estados, em média, gastam R\$ 21 mil. Com um aluno universitário os gastos do governo federal, por ano, são de R\$ 15 mil. O gasto com um aluno do ensino médio público, nos estados, é R\$ 2,3 mil por ano.

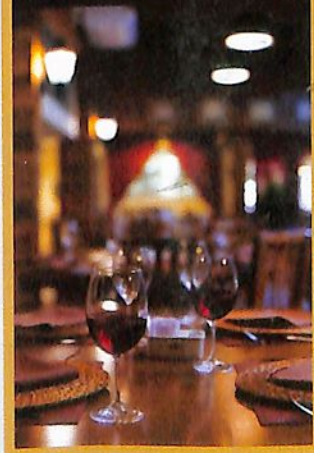
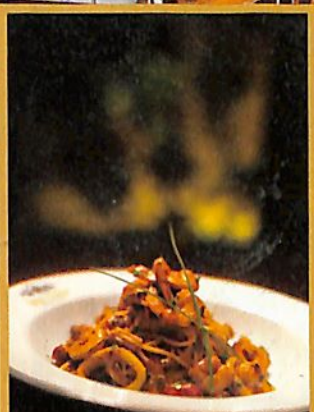
A contradição é que a solução definitiva para a violência, a educação, recebe bem menos recursos que manter um sistema prisional falido - apesar que a educação pública também agoniza. O mais irônico é que a escola pública não educa para a sociedade e tem dificuldade de cumprir seu papel. Já os presídios estão longe de promover a recuperação e reintegração dos presos, e como escola do crime funcionam muito bem.

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

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

Setor organiza o presente com olhos no futuro

Empresários querem tornar Maringá referência mundial em TI; para atingir a meta, setor tem se unido para consolidação de um ambiente inovador (o que inclui um armazém digital), formação de mão de obra e qualificação constante das empresas // **por Fernanda Bertola e Graziela Castilho**



Divulgação

// Aeroporto digital

Empresários do setor de TI comemoram o repasse do prédio do antigo aeroporto para a criação de um parque de startups

Tendência econômica mundial, o setor de tecnologia da informação (TI) é apontado como um dos pilares de Maringá pelas próximas três décadas. Esta é uma das constatações do relatório socioeconômico elaborado pela consultoria PwC, que fornece diretrizes para o desenvolvimento da cidade até o centésimo aniversário, em 2047.

No que depender de empresários e entidades ligados ao setor, o

planejamento tem tudo para funcionar, até porque uma das metas é tornar Maringá referência mundial em TI. O que reforça essa ideia é o trabalho que vem sendo desenvolvido em nome do fortalecimento do segmento e das empresas. O trabalho teve início há dez anos, com a criação do Arranjo Produtivo Local (APL) de Software.

A partir do APL, nasceram entidades cujos papéis têm sido funda-

mentais nas articulações. Entre elas está a Software by Maringá (SbM), associação organizada em 2007, reconhecida como utilidade pública e com cadeira no conselho da Associação para Promoção da Excelência do Software Brasileiro (Softex), e o Sindi-TI, sindicato que representa empresas de mais de cem municípios da região noroeste.

À viabilização das ações que vêm sendo propostas pelo setor, soma-

-se o apoio da prefeitura, Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), Centro de Inovação (CIM), Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), ACIM e da Associação das Empresas de Tecnologia da Informação, Software e Internet no Paraná (Assespro/PR), além do governo do estado.

Em razão do esforço conjunto, o número de empresas de TI em Maringá tem crescido: no ano passado eram 292, ou seja, 120 a mais que há dez anos. Isso coloca Maringá atrás apenas de Curitiba em números absolutos - na capital houve aumento de 227 empresas no período. "Em média, cada empresa tem registrado crescimento de 20% ao ano", ressalta o presidente da SbM, Edney Marcos Mossambani, que ficou no cargo até 2 de dezembro - no lugar dele assumiu Rafaela Campos.

O número de empregados, consequentemente, também vem aumentando. Em 2015 eram 2.790 trabalhadores, o que representa um crescimento de mais de 160% em relação a 2006, quando o setor empregava 1.063 pessoas.

Os dados constam em um estudo do Codem, realizado com base no Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Ministério do Trabalho e na Relação Anual de Informações Sociais (Rais). Hoje o salário médio do setor é R\$ 3 mil a R\$ 3,5 mil.

CAPACITAÇÃO

Sempre com olhos voltados no futuro, um dos trabalhos é focado na ampliação da oferta de mão de obra qualificada. Para isto, a SbM tem criado parcerias com instituições de ensino médio, técnico e superior, para promover o alinhamento do conteúdo trabalhado em sala de aula às necessidades do mercado.



Walter Fernandes

// Salário médio é de R\$ 3 mil

Em dez anos o número de trabalhadores de TI cresceu 160%: "Em média, cada empresa tem registrado crescimento de 20% ao ano", ressalta o presidente da SbM, Edney Marcos Mossambani

Mossambani lembra que uma das primeiras parcerias, firmada com o Serviço Nacional de Aprendizagem Centro Tecnológico de Maringá (Senai-CTM), resultou na contratação de mais de 75% dos alunos do curso técnico oferecido pela instituição, que tinham concluído o Ensino Médio em escola pública. "Considerando as diversas parcerias feitas, hoje podemos afirmar que dos alunos de graduação, 80% têm no segundo ano a oportunidade de ingressar no mercado", acrescenta.

A Faculdade Cidade Verde (FCV), por exemplo, contrata professores que são atuantes no mercado para

aproximar os estudantes da prática. "Isto faz nossos alunos serem disputados no mercado e terem destaques em eventos do setor, como na maratona de programação Hackthon, que acontece durante o Ticnova, o maior evento de TI do sul do Brasil", afirma o coordenador de cursos na área de TI, Luiz Fernando Braga Lopes.

A faculdade oferece cursos de graduação e pós-graduação em Informática, Gestão de Tecnologia e Desenvolvimento de Programas (mobile e desktop), além de mestrado em Desenvolvimento de Tecnologias. "TI é o futuro de todas as



Walter Fernandes

// Alunos são disputados
Professores da FCV são atuantes no mercado, o que ajuda a formar profissionais com o perfil desejado pelo mercado; na foto o coordenador dos cursos de TI, Luiz Fernando Braga Lopes

profissões. Investimos nos cursos porque a carreira nessa área é muito promissora”.

Ainda no quesito capacitação, SbM e Sind-TI organizam cursos para qualificar empresários e colaboradores. Tanto que há mais de 600 profissionais cursando pós-graduação.

E para ajudar as empresas na retenção de talentos, a SbM lançou há alguns anos um portal para divulgação de vagas e cadastro de currículos. O portal também serve como vitrine para a comunidade que busca soluções em software para seus negócios - lá são apresentadas mais de 300 soluções.

MELHORIAS EM PROCESSOS

Outra consequência da organização do setor é a presença de empresas maringenses no ranking Great Place to Work (GPTW). “Desde 2011, empresas associadas à SbM integraram o ranking das cem melhores para se trabalhar do Brasil. Este ano foram quatro”, destaca Mossambani.

Ranqueada como a terceira melhor pequena empresa do setor para se trabalhar do Brasil e primeira do Paraná, a desenvolvedora de software TecnoSpeed conquistou o prêmio porque entendeu a necessidade de aplicar inovação também na área de Recursos Humanos. De acordo com o diretor executivo, Erike Almeida, contribuíram para o desempenho o sistema de remuneração por meritocracia e a modalidade de trabalho *home office*, que é quando o colaborador executa o trabalho de casa. “São medidas que facilitam a captação de mão de obra e aumentam a qualidade de vida do colaborador, tornando-o mais produtivo”. Lá dos 58 funcionários, 30% trabalham em sistema de *home office*. Além disso, os colaboradores internos têm horário flexível e benefícios como vale-alimentação, plano de saúde e odontológico e programa de qualificação.

Atendendo cerca de mil clientes em todo o país, a empresa foi finalista nacional do Prêmio MPE Brasil

do Sebrae e ganhou troféu ouro do Prêmio Paranaense da Qualidade em Gestão (PPRQG) em 2012 e 2015. E graças às melhorias de processos adotadas também por causa das premiações, a empresa conta com a certificação internacional Capability Maturity Model Integration (CMMI). Aliás, Maringá ocupa a terceira posição do Brasil no *ranking* de empresas com certificação CMMI (atrás de São Paulo e Recife) e o segundo lugar em certificações MPS-BR (atrás de Curitiba), que incentiva a melhoria de softwares brasileiros.

Também certificada CMMI, a SG Sistemas, que oferece soluções para supermercados, conquistou lugar no ranking GPTW. O diretor da empresa, Joaquim Cardoso Tavares, credita a conquista ao ambiente harmonioso de crescimento e cooperação. “O colaborador tem consciência de sua importância e a certeza de que é reconhecido por sua participação”, conta ele, ressaltando que a empresa tem 122 funcionários.



// Deverá abrigar três mil pessoas

Imagem em perspectiva do Armazém Digital: cujo projeto está orçado em R\$ 70 milhões

NOTA DA CIDADE

Uma das iniciativas que estimularam a participação das empresas no GPTW é o projeto pioneiro no mundo "Maringá e região, o melhor lugar para se trabalhar em TI". A proposta partiu de entidades do setor para proporcionar às empresas com menos de 50 funcionários (que não podem participar do ranking) a chance de responder os questionários e, com isso, fazer uma autoavaliação.

"Hoje todas as empresas da Sbm participam de pesquisa. Cada empresa recebe sua nota e pode comparar com a média de Maringá, que inclusive, se aproxima da nota das melhores empresas do Paraná e do Brasil", comemora Mossambani. "Nossa meta é que até 2020 todas as empresas do setor com direito à participação no prêmio estejam entre as cem melhores", acrescenta.

FUTURO

Para que o setor continue crescendo,

um apoio fundamental é o da gestão municipal. Segundo o prefeito eleito Ulisses Maia (PDT), será criada a Secretaria de Inovação e Desenvolvimento Econômico, para promover a inovação na esfera pública, gerando produtividade, menos burocracia e busca por melhores condições de vida para a população.

Outro compromisso assumido por Maia será o envio da Lei Municipal de Inovação à Câmara Municipal nas primeiras semanas de gestão. A minuta da lei, elaborada em parceria com entidades, contemplará todas as áreas que desejam e precisam inovar. "A Lei da Inovação é o marco legal para dar segurança jurídica a iniciativas que geram ideias inovadoras", afirma.

Maia também destaca o apoio ao projeto do Aeroporto Digital voltado ao setor de TI, que será montado no antigo aeroporto, onde um parque de startups desenvolverá soluções em parceria com a prefeitura.

De acordo com Mossambani, a

reforma do local está orçada em R\$ 1,5 milhão, e o setor está buscando os recursos, inclusive junto ao município.

ARMAZÉM DIGITAL

O projeto do Aeroporto Digital surgiu para dar espaço a startups enquanto se aguarda o andamento do projeto do Armazém Digital, que será instalado em antigos armazéns do Instituto Brasileiro do Café (IBC). A iniciativa vem sendo discutida desde 2010.

Com diversas etapas vencidas, a estimativa é que sejam necessários R\$ 70 milhões, que virão de diversas fontes, inclusive do BNDES, que já sinalizou com investimento de R\$ 5 milhões. A expectativa é que a ocupação do espaço pelas empresas tenha início em 2019 e que, no local, trabalhem três mil pessoas.

As empresas lá instaladas deverão faturar, juntas, R\$ 300 milhões por ano, gerando cerca de R\$ 10 milhões em tributos municipais.



// Produto deve ser protagonista

"Móveis, decoração, adesivos, totens, entre outros insumos, precisam trabalhar a favor da venda de produtos e não concorrendo pela atenção do cliente", alerta a consultora Marcela Favero

O cartão de visitas da sua loja

Investir em vitrines, leiaute funcional e aromas ajudam a atrair o consumidor; ainda não preparou a vitrine de Natal? Confira dicas de especialistas
// por Wilame Prado

Para o músico Chico Buarque, na canção 'As vitrines', a moça amada é tão bela e especial que as relações se invertem: não é a mulher que olha a vitrine, mas a vitrine que olha para ela. Poesia à parte, é antiga a relação entre consumidores e vitrines, cartão de visitas para a maioria dos estabelecimentos comerciais.

Mas nem sempre o lojista investe de forma apropriada na vitrine. "De maneira geral falta conscientização. Muitas vezes os empresários deixam esse canal de comunicação tão valioso nas mãos dos vendedores sem capacitá-los. Porém, temos grandes exemplos de boas práticas em *visual merchandising* em Maringá. Há desde vitrines bem elaboradas até leiaute interno funcional e convidativo", diz a especialista em moda, marketing e *visual merchandi-*

sing, Marcela Bortotti Favero, da 47 Consultoria.

Para que o visual da loja seja atrativo o ano inteiro e, conseqüentemente ajude nos negócios, é preciso inicialmente um projeto, lembrando que o conceito estético do estabelecimento não se resume à vitrine. "Temos várias ações, sendo a principal a vitrine. Principal, porém, somente o início das ações. Um *visual merchandising* bem trabalhado vai da vitrine ao provador, passando por sonorização, aroma e equipe de venda também, desde sua aparência à abordagem e estilo de venda", reforça o professor Beto Siqueira, de São Paulo/SP.

O projeto deve encontrar unidade e conceito próprios da loja, envolvendo principalmente público-alvo, tipo de venda e mix de produtos. "O projeto permite a identi-



Walter Fernandes

// Espaço agradável

A quantidade exagerada de produtos ofusca e faz com que os clientes acabem não vendo as peças, segundo Ana Paula Takahashi e Erika Koutzoun, da Bonny e B1

dade visual do negócio, a reflexão de fluxo, identificação de melhores locais para posicionamento de produtos, onde deve ficar o caixa, entre outros detalhes que normalmente só se atenta quando a loja está finalizada”, diz Marcela.

MENOS É MAIS

Não somente os calçados, as charmosas peças de roupas e as promoções atraem o público das lojas Bonny e B1, espalhadas por ruas e shoppings de Maringá e que recentemente chegaram a Campo Mourão e Toledo, aqui no Paraná, além de Joinville/SC. Por trás das vitrines há um trabalho desempenhado pelas profissionais Ana Paula Takahashi e Erika Koutzoun, responsáveis pelo *visual merchandising*.

As duas contam que o planeja-

mento das vitrines natalinas começou no início de novembro. E geralmente são as campanhas temáticas da Bonny e B1 que mais chamam a atenção do consumidor.

Erika diz não se esquecer da campanha 'Verão 2015', quando as vitrines e todo o planejamento estético das lojas resultaram em mais vendas. “A vitrine temática com maior repercussão que fizemos foi a 'Exotic Jungle', no qual trabalhamos o fundo da vitrine com um desenho tropical feito por um artista de Maringá, e utilizamos flores de papel grandes na cor amarela, feitas por uma artesã maringaense.”

No dia a dia, porém, Ana Paula costuma dizer que o menos pode ser mais. Traduzindo: evite a poluição dos ambientes para que haja um contato direto entre clientes e produtos.

“É importante ter um espaço agradável, para que o cliente consiga circular e ter acesso aos produtos, e que esse espaço seja informativo com a utilização de placas de sinalização. A quantidade exagerada de produtos ofusca e faz com que os clientes acabem não vendo as peças”, explica.

AO ALCANCE DO CLIENTE

Nas lojas Luven, localizadas na rua Santos Dumont e nos shoppings Avenida Center e Catuaí, além de duas unidades em Campo Mourão/PR, há também uma proposta de aproximação de consumidores e produtos. A impressão é que sapatos ou acessórios, como bolsas e cintos, podem ser tocados, apreciados e, de preferência, adquiridos.



// Identidade visual nas lojas

"Para compor um bom planejamento é preciso conhecer bem o público, procurando verificar as tendências de moda", diz a empresária Lucianna Pante

A ideia, explica a empresária Lucianna Pante, é que o cliente se sinta à vontade em meio ao planejamento de *visual merchandising* elaborado pelos funcionários que são treinados para manter uma identidade em todas as unidades.

Com uma vitrine limpa, sem tantos adereços ou adesivos, calçados e acessórios são organizados de acordo com as cores em alta na estação, começando pelo branco e nude e chegando aos tons mais vibrantes. Há, ainda, uma alternância de luzes de LED que tornam o ambiente agradável e leve. Como diz a empresária, é entrar, se apaixonar e comprar. "Uma dica para compor um bom planejamento em *visual merchandising* é conhecer bem o público, procurando verificar as tendências de moda para fazer uma vitrine bem feita. Na Luven evitamos carregar muito a vitrine,

assim os clientes podem visualizar melhor os nossos produtos", explica Lucianna.

A consultora Marcela Bortotti Favero explica que é mais difícil errar apostando em ambientes limpos nas vitrines. O exagero deve ser evitado. "Notamos que em muitos estabelecimentos temos tanto produto que gera uma confusão no consumidor, ele olha não consegue diferenciar produtos, e muito menos fazer escolhas."

Por fim, um sábio conselho: transforme o produto em protagonista na loja. "O *visual merchandising* precisa caminhar para a valorização do produto, e não pode concorrer com ele. Desde mobília, decoração, adesivos, totens, entre outros insumos, precisam trabalhar a favor da venda e não concorrer pela atenção do cliente", explica Marcela.

Fotos/Walter Fernandes



// Lançamentos têm destaque

As vitrines do O Boticário têm menos vidro para não separar os produtos dos consumidores; na foto a supervisora de vendas Eliane Zani

IDENTIDADE VISUAL

Uma das maiores marcas brasileiras, O Boticário começou como uma pequena farmácia de manipulação e hoje conta com 3.760 unidades no país e 110 no exterior. Uma das características que faz da marca um sucesso envolve a capacidade de unidade, incluindo desde oferecimento de produtos com qualidade, atendimento e, também, visual de lojas.

Em entrevista ao portal G1, o vice-presidente do Boticário, André Farber, explicou que, a cada três semanas, as lojas mudam a disposição dos produtos. "Tudo é pensado para atrair o cliente pelos cinco sentidos. Primeiro o visual: ela é toda colorida. Depois, o aroma, o tato e uma espécie de conteúdo emocional dos produtos. A loja é um convite para as sensações", disse.

A supervisora de vendas do grupo O Boticário Maringá, Eliane Cristina Zani, revela que uma empresa fornece todo o material de comunicação visual para as franquias. Isso faz com que o padrão da marca seja semelhante em qualquer loja do país, mudando algumas dinâmicas de acordo com o tamanho da loja.

Na opinião da supervisora, esse cuidado faz a diferença na hora de atrair clientes. "A empresa investe muito em comunicação visual, o que garante lojas sempre atrativas", diz.

Eliane comenta uma característica que costuma receber elogios dos clientes: dar destaque às vitrines dos produtos recentemente lançados e que estão sendo explorados por meio da publicidade comercial.

Outra característica que deu certo foi apostar em menos vidros de vitrines separando produtos dos consumidores. "Esse novo modelo é um sucesso, pois os nossos produtos estão sempre mais próximos do consumidor", explica.

NÃO É ARRUMADOR DE LOJA

Um dos principais nomes na área de *visual merchandising* no Brasil, o professor Beto Siqueira diz perceber uma falta de profissionalização grande no setor, o que foi determinante para idealizar e fundar a Vitesse - um centro de estudos sobre consumo e estratégia de atração e vendas, focado em campanhas de fotos, comerciais de TV e vitrines.

Na opinião dele, a figura do especialista em *visual merchandising*, ou o chamado vitrinista, ainda é pouca reconhecida. "Este profissional é visto como um custo extra tão somente. A figura do vitrinista é usada em São Paulo de maneira mais corriqueira, porém, ele não tem muita liberdade criativa e muitas vezes é

Cuidados com a vitrine natalina

1 Natal é tempo de comprar pela emoção. **Invista bastante em visual merchandising**



2 As vitrines precisam conseguir transmitir **mais sentimentos e menos informações** banais envolvendo a temática



3 Em vez de uma árvore de Natal conflitando com os produtos, **sugira um canal de troca de mensagens de esperança e paz**



4 Em vez de excesso de balas e pirulitos, **mais abraços e contato humano** entre funcionários e clientes



5 Aproveite o Natal para repassar aos vendedores a importância de um **"bom dia", "como vai?" e "obrigado"** sinceros



6 Há uma tendência para redução de luzes nas lojas, mas **Natal é tempo de luz, olhos nos olhos** e, talvez, menos bonecos de Papai Noel com musiquinhas 'chatas'



7 Ok, **Papai Noel é indispensável**: por que as lojas não se unem e contratam um só Papai Noel para o quarteirão? Assim sobram mais recursos para investir em outras necessidades do visual merchandising



8 **Invista na alegria: use cores vibrantes.** É tempo de festa



FONTE | Consultora Marcela Bortotti Favero, da 47 Consultoria

confundido com o 'arrumador da loja'. Criar uma atmosfera no ponto de venda vai muito além disso."

E finaliza com uma dica: "neste final de ano é indispensável ousadia

nos projetos de vitrine: se arriscar e contar histórias. A vitrine, além de vender, tem função de comunicar e entreter o cliente. Precisamos ter menos medo e mais criatividade."

Não existe mágica no calendário

O clima de renovação no final do ano é importante, mas sem ação pessoal não haverá mudança // por Lu Oliveira

Imagino que, assim como eu, muitas pessoas gostam deste clima de final de ano. Além das viagens de férias, há o clima natalino que consegue invadir nosso coração. As confraternizações entre colegas de trabalho, as reuniões familiares, as casas enfeitadas... tudo nos provoca uma agradável sensação de que, afinal, a vida vale a pena. Não só o Natal, mas a proximidade de um novo ano também mexe conosco. Há quem olhe o calendário de 2017 e comece a se planejar e a traçar metas para o ano que, em breve, baterá à nossa porta. Penso que esse clima de renovação é positivo, mas ainda me inquieto com a maneira meio fantasiosa vivida por algumas pessoas nos últimos dias do ano. É muita palavra bonita, muito discurso vazio, muita cópia de frase de cartão de livraria.

E aí ouvimos "o que você espera de 2017?". Eu, sinceramente, não espero nada do próximo ano. Espero é de mim. E sabem por quê? Porque não creio na mágica do calendário. Não sou daquelas que creditam à mudança da folhinha o poder de transformação. A noite do dia 31 de dezembro será simbólica, é claro. A ceia com familiares e amigos será bem-vinda. O clima festivo será um convite à comemoração com mesa farta e roupa bonita, mas é preciso lembrar que o amanhecer do dia primeiro de janeiro não provocará nenhuma revolução. Com exceção de algu-

// Lu Oliveira é professora, colunista e escritora

mas ruas, avenidas e praças, que infelizmente amanhecerão mais sujas por causa dos porres dos mais animadinhos, as primeiras horas do próximo ano serão iguais às primeiras horas do último dia dele.

Talvez seja uma característica da nossa fragilidade humana sempre desejar algo melhor. É quase uma "síndrome do dia seguinte". "Amanhã as coisas mudam". "No próximo ano tudo será diferente." E a pergunta é: por que amanhã? Por que não hoje? Por que esperar a mudança de um algarismo para tornar real a mudança que precisa acontecer dentro de nós?

Nada vai mudar se não suarmos a camiseta. Ninguém vai emagrecer se continuar comendo feito louco e fugindo das atividades físicas. Ninguém terá ascensão profissional – lícita, pelo menos – se não investir na formação. Ninguém será feliz na vida afetiva se continuar vivendo apenas de lembranças. Ninguém irá a lugar algum se continuar apenas reclamando da vida. E não há ritual que mude essa realidade. A pessoa pode vestir roupa branca, estourar champanhe, comer não sei quantas uvas, pular não sei quantas ondas. Tudo continuará exatamente da mesma maneira, se não houver vontade. Vontade de mudança.

Por isso, antes de pensar nos rituais da passagem de ano ou se preocupar com as previsões, é preciso desejar ardentemente que aquelas metas que trazemos no coração e nos pensamentos se tornem realidade. E, muito além de desejar, ter atitudes que possibilitem essa transformação. Faça escolhas. O milagre não mora no calendário. O milagre mora em cada um.

PANTONE
P 59-12 C

Meu carro é ve

PANTONE
P 59-13 C

*Não uso espelho
pra me pentear*

PANTONE
P 59-14 C

PANTONE
P 59-15 C

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



**Gráfica
Regente**

Calendário das obrigações ambientais

O núcleo setorial ambiental de Maringá lança em 7 de dezembro, às 8 horas na ACIM, o calendário das obrigações ambientais. Trata-se de um material com cerca de 30 obrigações que as empresas devem cumprir nas esferas federal, estadual e de Maringá. Entre as obrigações estão o Relatório de movimentação do Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos, exigido pela Secretaria de Meio Ambiente de Maringá para empresas que possuem o PGRS online (decreto municipal nº 2000/2011) e o cadastro técnico federal (CTF/APP) e (CTF/AINDA), para empresas que desenvolvem atividades potencialmente poluidoras e utilizadoras de recursos ambientais (conforme Instrução Normativa Ibama nº 6/2013) e atividades e instrumentos de defesa ambiental, incluindo pessoas jurídicas obrigadas à elaboração de Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos - PGRS e/ou de resíduos perigosos.

Quem quiser saber mais sobre o calendário poderá acessar o www.nucleoambientalmaringa.com.br. Fazem parte do núcleo as seguintes empresas: Ambaction, Ceppa, Ecoalternativa, Engebrax, Faccin Engenharia e Meio Ambiente, Ingá Ecológica, Instituto Pennacchi, Kerkhoff, Zanon Eco Direito Ambiental e Urbe Vital.

Prêmio ACIM de Esportes

Atletas e dirigentes esportivos que tiveram resultados expressivos serão homenageados com o prêmio ACIM de Esportes 2016. O prêmio é dividido nas seguintes categorias: mérito técnico, mérito atleta de Maringá (cada associação esportiva local pode indicar até dez atletas), patrocinador destaque (cada associação pode indicar um patrocinador) e atleta destaque (cada associação poderá indicar cinco atletas homens e cinco mulheres). Coube às entidades esportivas indicar nomes para ser homenageados, que foram selecionados por uma comissão. Os premiados serão divulgados em 19 de dezembro, no teatro Calil Haddad. Na ocasião haverá palestra do maratonista Vanderlei Cordeiro de Lima. O prêmio é uma realização da ACIM, Unimed e Sinca.



Ex-presidente da ACIM assume Faciap

O ex-presidente da ACIM Marco Tadeu Barbosa (gestões 2012-2014 e 2014-2016) é o novo presidente da Faciap. Ele e os conselheiros de administração e superior para o biênio 2016-2018 foram empossados durante a 26ª Convenção Anual da Faciap, realizada em 2 de dezembro. A chapa 'É tempo de fazer' foi a única inscrita no processo eleitoral e tem representantes de todas as regiões do Paraná. Junto com Barbosa assumiram 42 vice-presidentes de administração e 26 membros do conselho superior, que tem à frente Guido Bresolin Junior, já transmitiu o cargo a Barbosa.

Em sua gestão, o novo presidente pretende fortalecer as pequenas associações comerciais e as seis coordenadorias que integram a federação, também quer expandir o programa de capacitação a distância, desenvolver campanhas comerciais de liquidação conjunta entre as associações, fortalecer o cooperativismo de crédito e a parceria com entidades como o Sebrae. Aliás, o Sebrae pretende em conjunto com a Faciap implantar novos pontos de atendimento nas associações comerciais. Outra medida é a cobrança, junto ao governo do estado, da melhoria da infraestrutura e da redução da carga tributária. "Podemos expandir bons projetos desenvolvidos em algumas associações comerciais em todo o Paraná, a exemplo do projeto Recicla Comércio, desenvolvido pela ACIM e prefeitura de Maringá, que garante a destinação de recicláveis e renda para as cooperativas de catadores. A Faciap tem uma grande capilaridade. São quase 300 associações comerciais filiadas que representam milhares de empresa", aponta Barbosa.



Associado do mês

Com sede em Cascavel/PR, 'Eu Magro' inaugurou unidade em Maringá em setembro e em pouco tempo de funcionamento conta com dezenas de clientes. O franqueado Alexandre Martins mora em Cascavel/PR e, inclusive, foi cliente da franqueadora, quando perdeu 18 quilos em quatro meses. "Por ter vivenciado o tratamento, tenho propriedade no assunto. Então, optei pela franquia e decidi abrir em Maringá porque além de ter vários amigos aqui, percebo que há uma cultura *fitness* e de bem-estar na cidade". A empresa oferece estrutura de academia e clínica em que são prestados serviços de quatro áreas (educador físico, nutricionista, psicólogo e esteticista) que, aliados à força de vontade do cliente, alcançam eficiência no processo de emagrecimento. A expectativa é que em um ano Martins tenha recuperado o investimento. Até lá ele continua morando em Cascavel, onde trabalha como funcionário público. Mas o empreendedor faz planos de se mudar para Maringá. A Eu Magro fica na avenida Tiradentes, 1.222, funcionando de segunda à sexta-feira das 9 às 21 horas. Mais informações pelo telefone (44) 3028-4563. Na foto, a equipe da empresa.

Oficinas sobre o MEG

O programa Empreender realizou pesquisa de satisfação junto aos empresários dos núcleos que participaram das oficinas 'Modelo de Excelência em Gestão (MEG) - do conceito à prática'. O resultado foi 100% de aprovação em relação ao instrutor, que foi o consultor do Sebrae, Rafael Roque, e 98% de satisfação com o conteúdo. Dos participantes, 78% nunca tinham aplicado o MEG na empresa e todos recomendariam as oficinas. Os encontros aconteceram em 8, 9, 16 e 17 de novembro na ACIM sobre os critérios do MEG, como 'sociedade', 'informação e conhecimento', 'pessoas', 'processos' e 'resultados'. A participação em cada módulo custou R\$ 5.

Prefeito eleito quer "transição harmônica"

A ACIM recebeu em 7 de novembro ofício do prefeito eleito, Ulisses Maia (PDT), pedindo apoio à solicitação de documentos e requerimentos à prefeitura para que haja uma "transição harmônica", conforme consta no documento que também foi enviado ao prefeito Roberto Pupin.

No ofício Maia diz que o objetivo da transição é "propiciar condições para que o candidato eleito receba do chefe do Poder Executivo em exercício todas as informações necessárias à implementação da nova gestão, inteirando-se do funcionamento dos órgãos e entidades que compõem a administração municipal permitindo ao eleito a preparação dos atos a serem editados após a posse". O prefeito eleito lista 19 documentos e dados que deverão ser entregues por meio digital - uma equipe de transição voluntária já começou a trabalhar no levantamento de informações. Entre as solicitações estão, por exemplo, dados referentes ao PPA LDO e LOA, inclusive anexos e demonstrativos e relatório de execução orçamentária atualizado.

Novos Associados da ACIM

21 de outubro a 20 de novembro

A.R Celulares
 Água Linda
 Amelia Fashion Store
 Andrade, Costar Franzini Advogados
 Arrosangela Confeccões
 Ásia Comércio de Alimentos
 C.A.C Papéis
 Camila da Silva Camargo Rizzo
 Cidade Web
 Conditripas
 Condomínio Horizontal Bela Vista
 Criativa Divulgação
 Des Jeans
 Facile Soluções Integradas
 Faith e Hope
 Ferradura Jeans
 GPM Decor
 Getsan Distribuidora
 Imperial Construtora
 Ingá Hum Academia de Artes Cênicas Ltda
 Josi Corretora
 K A K Papéis
 Klover Desenvolvimento Pessoal e Profiss
 Lajes Primavera Elreli ME
 Lutero Pereira e Bornelli Advogados Assoc.
 MAB
 Marcia Helena
 MG Esportes
 Moreano Assist Soluções em TI
 Out Dor Led Controle
 Paróquia Cristo Ressuscitado
 Pet Shop Vet Ingá Ltda ME
 Playgraf Gráfica Sanches
 Plenitude Móveis e Decorações
 Sabor de Fruta
 Saven Transporte e Logística
 Solomar Rental Locação de Veículos

Walter Fernandes



Prêmio ACIM Mulher para Myriam Recco

A empresária Myriam Cassou Terra Recco foi escolhida, por uma comissão julgadora (foto) que se reuniu na sede da ACIM em 9 de novembro, a ganhadora do Prêmio ACIM Mulher 2017. Myriam fundou com o marido, Antônio Recco, a Recco Lingerie, empresa maringense que tem 37 anos de mercado, emprega 700 colaboradores e tem 39 lojas próprias e franquias no Brasil. Ela responde pela diretoria de criação.

Formada em Letras Anglo-portuguesas, Myriam tem três filhos e é vice-presidente e mantenedora da Fundação Evangélica Oásis, que prestava apoio para doentes de câncer e neste ano passou a apoiar dependentes químicos. O nome dela esteve entre os indicados na primeira fase do processo, quando 20 entidades puderam indicar empresárias e executivas. Aí na segunda fase a comissão julgadora escolheu Myriam. Integraram a comissão representantes da ACIM, prefeitura, Codem, Secretaria Municipal da Mulher, Sivamar e Fundacim.

A entrega do prêmio, em 2017, será em 24 de março, às 20 horas, no Excelence Centro de Eventos. Neste ano a ganhadora foi a Eliza Mitie Shiozaki, do Colégio São Francisco Xavier. O prêmio foi criado em 2004.

Aconteceu na ACIM

Mesmo o mês de novembro tendo tido dois feriados, o número de reuniões na ACIM foi elevado: foram 344, com destaques para o encontro sobre o projeto 'Amigo Sombra', uma parceria entre o Copejem e alunos do Colégio Sesi, no dia 22, e o primeiro Seminário de Gestão, Projetos e Liderança do Norte do Paraná, no dia 26.

Dezembro 2016

Novos núcleos

O programa Empreender ganhou o núcleo de empresas juniores e reativou o núcleo de funilaria e pintura. Agora estes empresários encontram ajuda para os problemas do setor discutindo soluções em conjunto com os concorrentes. As reuniões dos grupos são quinzenais e têm o acompanhamento gratuito de um consultor da ACIM. São os próprios empresários que discutem as demandas para serem trabalhadas, como realização de feiras e eventos, capacitação e negociações junto a fornecedores. Empresários de outros segmentos que têm interesse em constituir um núcleo podem ter mais informações pelo telefone (44) 3025-9649. O Empreender conta com mais de 60 núcleos, que têm a participação de mais de 800 empresas.



Brigadeiro do ar

O brigadeiro do ar Luiz Ricardo de Souza Nascimento, que é chefe do subdepartamento de operações do Departamento de Controle do Espaço Aéreo (Decea), participou da reunião de Conselho de Administração da ACIM em 21 de novembro. Ele falou sobre o espaço aéreo brasileiro e o novo procedimento para pouso de aeronaves no aeroporto de Maringá que reduz o índice de fechamento do terminal por problemas meteorológicos. O aeroporto de Maringá é o primeiro do interior do Brasil a ser homologado pelo sistema de pouso RNP, o mesmo utilizado no aeroporto Santos Dumont, no Rio de Janeiro. Com o procedimento será possível diminuir em 70% o fechamento do aeroporto em virtude da meteorologia, que hoje significa o fechamento do espaço entre 4% e 6% dos dias do ano.

150 veículos inspecionados

O Núcleo Setorial Automotivo (NSA), do programa Empreender, realizou em 19 de novembro a 13ª edição da Inspeção Técnica Veicular, no estacionamento do Estádio Willie Davids. Cerca de 60 profissionais de 16 oficinas inspecionaram mais de 40 itens de segurança de 150 veículos. Ao final do serviço o motorista recebeu um laudo, indicando os itens que precisam de reparo. Para ter acesso ao serviço, os motoristas doaram um litro de leite para ser destinado à uma instituição. Participaram as seguintes empresas: Auto Mecânica Azevedo, Auto Mecânica Bachega, Baterias e Auto Elétrica Kato, Center Jet, Central Car Oficina, Help Car Serviços Automotivos, Auto Elétrica Mota, Maestro Reparação Automotiva, Mecânica Gabriel, Motor 1000, MotorCar, Polaco Nacionais e Importados, Polivel, Precisão Peças & Serviços, Sakamoto Auto Elétrica e São Francisco Auto Elétrica.



CENTRO DE TREINAMENTO

PRÓXIMOS CURSOS

JANEIRO

- 8 a 9** Atendimento excelente e eficaz
- 12 a 15** O líder de vendas - mudando os rumos da área comercial em 2017
- 12 a 16** Intensivo em Depto Pessoal
- 13 a 16** Excel: planilhas e gráficos
- 15** Empreendedorismo e as conexões com a vida profissional
- 16 a 26** Departamento Pessoal completo
- 16 a 19** Licitações e contratos
- 20 a 21** Gestão de estoque
- 21 a 28** Recrutamento & seleção aplicados à gestão por competências
- 23 a 25** Contabilidade para não contadores
- 23 a 26** Gerenciamento e planejamento de projetos
- 23 a 26** Líder coach - coaching como ideologia de liderança
- 23 a 26** Intensivo em Excel empresarial com VBA
- 24 a 26** Telemarketing com ênfase em prospecção e negociação
- 24 a 26** Crédito e cobrança visando à redução da inadimplência
- 27/1 a 3/2** Formação de auditor interno da qualidade conforme a Norma ISO 9001:2015
- 30/1 a 1/2** Assistente financeiro na prática
- 30/1 a 2/2** Gestão de eventos
- 31/1 e 1/2** Gestão estratégica de vendas e fechamento
- 30 e 31/1** Elaboração de plano de negócio

Observatório Social de Maringá completa dez anos

GIULIANA LENZA é procuradora da Fazenda Nacional, mestre em Direito Público pela PUC/SP, especialista em Gestão Pública pela FGV/SP e presidente do Observatório Social de Maringá

Walter Fernandes



O Observatório Social de Maringá (OSM) é pioneiro no controle social da legalidade do gasto público. Nossas ações se dividem em duas áreas: educação fiscal e controle de licitações e contratos públicos.

A educação fiscal é voltada, em especial, a estudantes, do nível fundamental ao superior e pós-graduação. Os concursos de redação e monografia despertam o pensar a cidadania e a responsabilidade fiscal. A peça teatral 'O Auto da Barca do Fisco' e as Feirinhas do Fisco destacam a importância da participação social no controle da administração.

O controle de licitações e contratos nos coloca em contato direto com os órgãos fiscalizados: o município de Maringá, a Câmara Municipal e a Universidade Estadual de Maringá (UEM). Acompanhamos suas compras e contratações da publicação dos editais à entrega de produtos ou serviços, pautando nossas análises pelo rigor técnico e isenção de influências partidárias ou governamentais.

Não integra a nossa equipe, por previsão estatutária, nenhum colaborador ou voluntário filiado a partido político ou vinculado a equipes de governo.

Nestes dez anos conseguimos resultados relevantes, tanto em casos pontu-

ais de controle do gasto público, promovendo maior competitividade nas licitações, ofertas de melhores preços e melhor qualidade dos serviços contratados, quanto em mudança de cultura da administração e dos cidadãos. Contabilizamos como resultado direto da nossa atuação mais de R\$ 83 milhões em proveito econômico para as administrações fiscalizadas. Recursos que deixaram de ser gastos de forma indevida ou ilegal para serem empregados em ações de importância para a comunidade.

O reconhecimento à relevância do nosso trabalho chegou por vários meios. Foram diversas premiações recebidas, das quais destacamos a de 2009, pela Organização das Nações Unidas (ONU), como o melhor projeto de inovação social na América Latina e Caribe e, a mais recente, em 2015, o primeiro lugar, na categoria Justiça e Cidadania, do Prêmio Inovare: o mais alto prêmio do Poder Judiciário brasileiro nos foi concedido por colaborar, com a nossa atuação preventiva, para a redução da litigiosidade e desobstrução da Justiça.

A importância simbólica dos prêmios é valorizada pelos resultados que conseguimos perante a comunidade, seja local, nacional e mesmo interna-

cional. Aqui nosso trabalho conquistou credibilidade. A excelência e o rigor técnico das nossas análises são reconhecidos por todos que conhecem de perto o trabalho.

Além da nossa cidade, inspiramos mais de cem cidades no Brasil, que fundaram, nos moldes do OSM, os seus próprios Observatórios. E fora do Brasil, na Colômbia, no México, na Argentina, há sementes da nossa iniciativa, lançadas por cidadãos que vieram nos conhecer e conhecer a sociedade que conseguiu produzir este modelo de organização.

Nos próximos anos devemos aprimorar a metodologia de trabalho que se consolidou e trouxe resultados louváveis. Continuar a colaborar de forma qualificada para a excelência da gestão pública é o nosso objetivo.

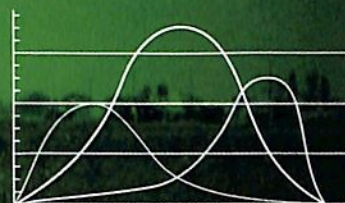
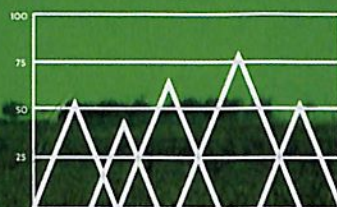
Não há dúvida de que há muito a ser feito. Mas neste momento devemos tributo a todos os que acreditaram na possibilidade da participação cidadã; que trabalharam arduamente para chegarmos até aqui e continuam se dedicando para a nossa evolução. À ACIM, que nos acolhe nesta casa, nosso sincero agradecimento, por viabilizar, com os nossos demais mantenedores, a realização deste trabalho que tanto orgulha a todos nós.



Ano 53 nº 571 dezembro/2016, **Publicação Mensal** da ACIM, 44| 30259595 - **Diretor Responsável** José Carlos Barbieri, Vice-presidente de Marketing - **Conselho Editorial** Andréa Tragueta, Cris Schneider, Eraldo Pasquini, Giovana Campanha, Helmer Romero, João Paulo Silva Jr., Jociani Pizzi, Josane Perina, José Carlos Barbieri, Luiz Fernando Monteiro, Márcia Lamas, Michael Tamura, Miguel Fernando, Mohamad Ali Awada Sobrinho, Paula Aline Mozer Faria, Paulo Alexandre de Oliveira e Rosângela Gris - **Jornalista Responsável** Giovana Campanha - MTB05255 - **Colaboradores** Giovana Campanha, Fernanda Bertola, Graziela Castilho, Rosângela Gris e Wilme Prado - **Revisão** Giovana Campanha, Helmer Romero, Rosângela Gris - **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. **Copejem** Presidente Michael Tamura. **Acim Mulher** Presidente Nádia Felipe - **Conselho do Comércio e Serviços** Presidente Mohamad Ali Awada Sobrinho. Os anúncios veiculados na Revista ACIM são de responsabilidade dos anunciantes e não expressam a opinião da ACIM - A redação da Revista ACIM obedece ao acerto ortográfico da língua Portuguesa.

Contato Comercial Sueli de Andrade 44| 88220928

COM A COCAMAR, TECNOLOGIA E PRODUTIVIDADE CAMINHAM LADO A LADO



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



Da Cidade Canção damos proteção ao Brasil.



A Sancor Seguros possui um portfólio diversificado, com qualidade e proteções contra imprevistos: Seguros de Pessoas, Seguros Patrimoniais, Seguros Rurais e Seguros de Automóveis.

Um ano de muitas conquistas.

Em 2016, demos início ao processo de expansão da marca para todo território nacional, com a abertura do sétimo escritório da Sancor Seguros no Brasil, na cidade de Uberlândia, MG. Além disso, realizamos o sonho de inaugurar a nossa nova matriz em Maringá, PR. Um espaço novo, amplo, moderno e adaptado para ao futuro.

Que o próximo ano traga ainda mais vitórias e sucesso.
Boas festas a todos.



SANCOR SEGUROS

Tudo bem. Tudo seguro.