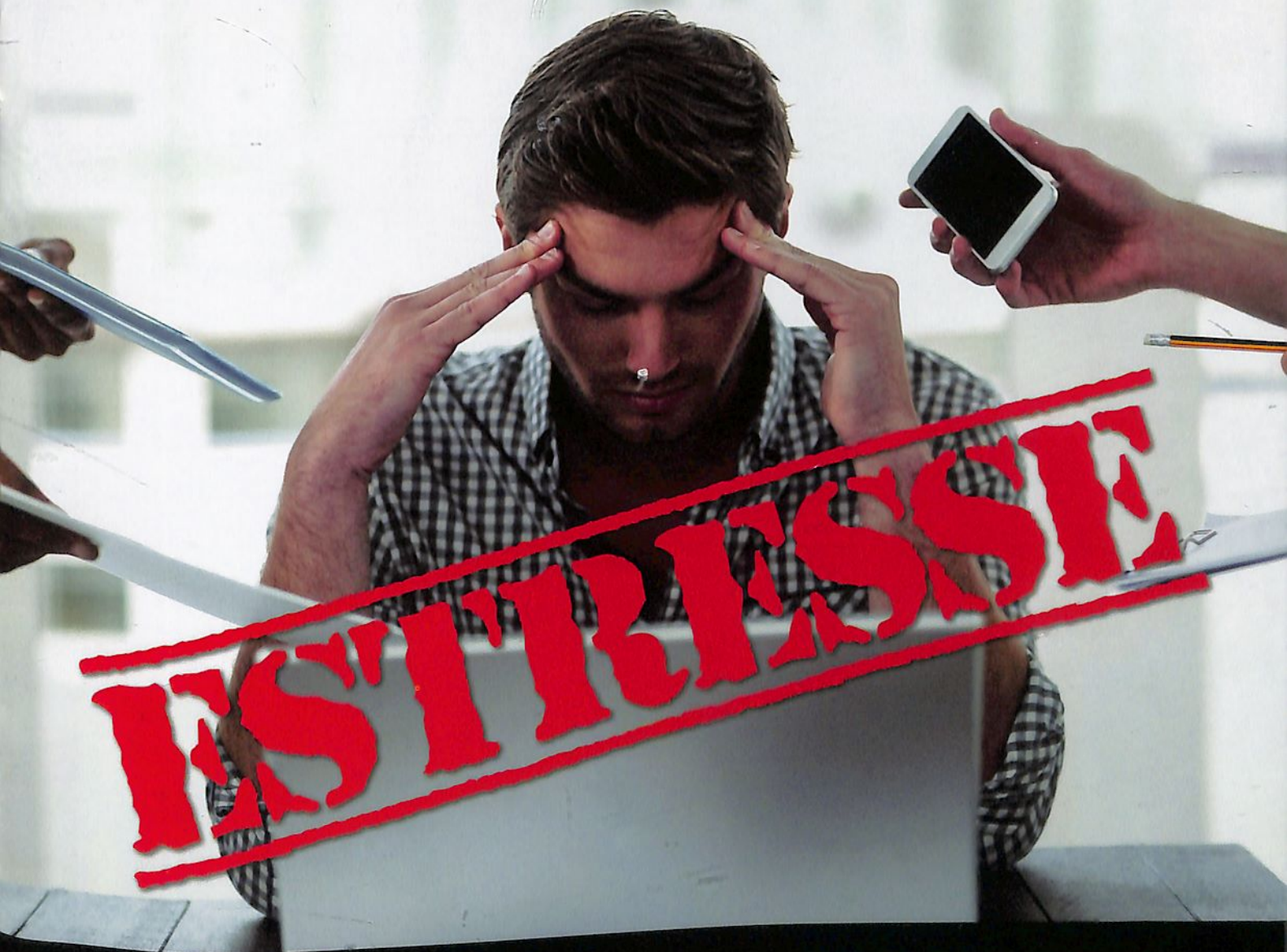




ACIM

Agosto/2017
Nº 578 - Ano 54
R\$ 5,00

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ



Diariamente milhares de profissionais sucumbem ao cansaço e à pressão do ambiente de trabalho; metas agressivas, sobrecarga e medo de desemprego lideram a lista de fatores que afetam a saúde mental dos trabalhadores e comprometem a produtividade nas empresas

*Crescemos com a firmeza
das raízes e a vitalidade
das novas sementes*



Há 54 anos, nossos pioneiros usaram toda sua determinação para fazer florescer a semente do cooperativismo agrícola. As raízes continuaram perpetuando e se espalhando e, hoje, está surgindo uma nova geração de produtores rurais, com ideias inovadoras e atentos às tendências tecnológicas, para agregar valor ao desenvolvimento da agricultura brasileira. Por isso, podemos dizer com toda a certeza: nosso legado está em boas mãos!



Já é Natal?

A taxa básica de juros, Selic, caiu para 9,25% ao ano, o menor patamar dos últimos quatro anos. Foi a sétima queda seguida. A boa notícia, aguardada por analistas e empresários, veio no final do mês passado. Em junho, o país abriu quase 10 mil vagas formais de emprego, o terceiro dado mensal positivo e, com isso, o primeiro semestre do ano teve o melhor resultado para empregos desde 2014. Em Maringá, foram mais de 1,3 mil novos postos de trabalho nos seis primeiros meses do ano.

A maior recessão da história brasileira está ficando para trás. Aos poucos as medidas e os números positivos voltam a ser manchetes da mídia brasileira. Ainda no mês passado, o Senado aprovou a reforma trabalhista, modernizando as relações entre capital e trabalho. O governo tenta também aprovar a reforma previdenciária. Mas o caminho da retomada do crescimento econômico tem exigido esforços da classe produtiva: ainda que

o saldo de empregos formais no país tenha sido positivo no primeiro semestre, o contingente de trabalhadores formais está no patamar mais baixo da série histórica, com 33,3 milhões de pessoas.

E medidas impopulares estão sendo tomadas pelo governo: o presidente Michel Temer elevou os impostos que incidem sobre os combustíveis (PIS/Cofins). A alegação é que a medida vai gerar receitas de R\$ 10,4 bilhões em 2017 e ajudará na retomada de uma trajetória fiscal sustentável. O ideal seria a redução das despesas públicas e do tamanho do Estado, mas sem tempo para isso, o governo quer manter a meta fiscal deste ano.

Com os sinais de recuperação da economia, os empresários estão retomando as contratações e investimentos. E voltam a fazer planos mais otimistas. Tanto que a ACIM já lançou a campanha de Natal 2017. Assim, os consumidores serão incentivados a gastar mais no comércio local, e

as empresas terão um chamariz de vendas. Realizada em parceria com a Faciap e em quase 70 cidades paranaenses, a promoção vai sortear sete carros, sete motos, uma caminhonete e 920 vales-compra de R\$ 300. Em Maringá haverá prêmios extras para os consumidores locais: serão mais três motos, um carro e pelo menos 50 valea-compra de R\$ 300.

Os empresários já podem fazer a adesão, inclusive parcelando o kit de participação da maior campanha do comércio do Paraná, com mais de R\$ 1 milhão em prêmios. Queremos que este seja o melhor Natal em vendas dos últimos anos. E a retomada do consumo é mais que bem-vinda depois de uma profunda crise. A retomada do crescimento é um presente de Papai Noel mais do que aguardado.

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



Um novo lugar, uma nova visão de Maringá

Aptos com
3 e 4 suítes

4 vagas
de garagem

211m² e 237m²
privativos

Conheça todas as opções de lazer e entretenimento
deste residencial clube em nosso site.

Visite o decorado e surpreenda-se!



Expo
design

Av. São Paulo, 3019
Visitas das 8h às 18h. Inclusive
domingos e feriados.

 /construtoradesign
construtoradesign.com.br



Viva na localização mais alta e promissora da cidade.

Av. Petrônio Portella, 1021 - Altos da Aclimação.



VICE-CAMPEÃ
PRÊMIO
SINDUSCON 2016
CATEGORIA INCORPORAÇÕES

VENDAS

INGAVILLE
I . M . O . V . E . I . S

CRECI J03421



(44) 99127 4537



design

3037 9700



PROJETO
ACREDITADO
NO FUIURO
LAR ESCOLA DA CRIANÇA DE MARINGÁ



Após trocar uma bem-sucedida carreira de executivo pelo negócio próprio, João Cantagalli enfrentou desafios típicos de quem empreende no país, mas hoje a Crivialli tem duas fábricas e um portfólio com 300 produtos; o Empresário do Ano é o entrevistado da edição

Nove de cada dez brasileiros no mercado de trabalho apresentam sintomas de ansiedade, causada por metas arrojadas, exigência de multifuncionalidade profissional, hiperconectividade, entre outros fatores, segundo o psicólogo e coach Artur Fernandes

O hobby de Rodrigo Frigo, Diovani Frigo, Maurício Partala e Marcel Leal de produzir cerveja em casa deu origem à Araucária, que acumula prêmios e expandirá a produção; em Maringá, outras cervejarias artesanais, igualmente premiadas, fazem sucesso

COMÉRCIO // 30



Eli Vieira não morava no Jardim Liberdade, mas como percebeu que, 22 anos atrás, não havia concorrência, decidiu abrir o Supermercado Paraty, da Rede Grand, e está satisfeito com as vendas, assim como outros empresários que se instalaram na zona leste.



Participar do grupo de trabalho dos concorrentes pode inspirar boas práticas, como atesta Roberto Nagahama, da AMCF, que adotou um climatizador por recomendação de outra academia e participou de uma campanha publicitária conjunta do segmento

ERRAMOS //



Diferentemente do informado na reportagem 'Borba Gato, de tudo um pouco', publicada na edição de junho, a empresa Baquetas Alba fica na avenida Nildo Ribeiro da Rocha, número 3.309. Também diferente do que foi publicado, os donos são Roberto Ferreira e Márcio Ferreira (na foto com Luciney Leite), desde 2009. Até então, Cirne Alba, pai, dava continuidade ao trabalho do filho, Cirne Junior, músico que fundou a Baquetas Alba em 2004. A gerência geral fica por conta de Luciney Leite, que acompanha o crescimento da empresa desde os dois anos de fundação. Aos 13 anos, a Baquetas Alba é referência no mercado nacional e participa das principais feiras de instrumentos musicais do mundo, como a NAMM Show, nos Estados Unidos, MusikMesse, na Alemanha, e Music Shanghai, China



ano 54 edição 578
agosto/2017

nossa capa:
Factory Total



A CASA DO
EMPREENDEDOR
EM MARINGÁ

“Já realizei meu sonho de vida”

João Cantagalli largou um alto cargo de executivo em multinacional para apostar no próprio negócio; no começo precisou até carregar caminhões, criou produtos que deram certo e outros que tiveram que sair da linha de produção, mas enfrentou tudo com muita persistência // por Rosângela Gris

Orgulhoso da empresa que construiu e feliz com a vida ‘tranquila’ em Maringá, perto da família e dos amigos, o empresário João Cantagalli se diz uma pessoa realizada. “Já realizei meu sonho de vida, e está muito além do que desejei. Nossa ambição é apenas familiar, de estar perto e bem”, afirma o fundador da Crivialli, especializada em produtos de higiene e limpeza.

Cantagalli, no entanto, não segura a emoção ao falar do prêmio Empresário do Ano, que receberá em 25 de agosto, no Moinho Vermelho. “O coração está apertado”, confidencia sobre o título concedido, pela ACIM, Sivamar, Apras e Fiep, dada a sua trajetória à frente da empresa fundada em 1996, em um pequeno galpão alugado de pouco mais de 200 metros quadrados. “Era tudo improvisado e misturado. O escritório ficava numa saleta e todos os departamentos funcionavam ali, inclusive a fabricação”, recorda.

Em pouco mais de 20 anos Cantagalli transformou a pequena indústria com dez colaboradores em um negócio com 500 funcionários e duas fábricas próprias. O mix de produtos saltou de quatro para cerca de 300 itens, somadas as linhas da Crivialli e da H2O Cosméticos – empresa incorporada posterior-

mente. A gestão é compartilhada com a esposa, Sandra, um dos dois filhos e com a equipe. Em entrevista à Revista ACIM, o Empresário do Ano fala sobre carreira, mercado, planos de expansão e os desafios empresariais. Confira: ●

ANTES DE ABRIR O NEGÓCIO PRÓPRIO, O SENHOR OCUPOU DIVERSOS E IMPORTANTES CARGOS NA SOCIEDADE ALGODOEIRA DO NORDESTE BRASILEIRO (SANBRA). COMO FOI PASSAR DE EXECUTIVO DE UMA MULTINACIONAL A EMPRESÁRIO?

Foi uma mudança radical. Deixei para trás aquele glamour de trabalhar numa multinacional, em que

cheguei a ser gerente nacional, para abrir um pequeno negócio em outubro de 1996 a ponto de eu mesmo carregar e descarregar caminhões. Os primeiros quatro anos foram de muito suor e doação física e mental. Quando se abre um negócio dificilmente abre-se com grande capital. É uma luta para colocar um tijolo por dia e torcer para as coisas darem certo. O conhecimento adquirido na multinacional foi importante nesse processo.

SEMPRE TEVE VONTADE DE EMPREENDER?

Quando eu e minha esposa fomos para São Paulo, em 1985, tínhamos o propósito de fazer um ‘pé de meia’

“Deixei para trás aquele glamour de trabalhar numa multinacional, em que cheguei a ser gerente nacional, para abrir um pequeno negócio. Os primeiros quatro anos foram de muito suor e doação física e mental. É uma luta para colocar um tijolo por dia e torcer para as coisas darem certo”

QUEM É?
João Cantagalli

O QUE FAZ?
Dono da Crivalli,
especializada em
produtos de higiene
e limpeza

É DESTAQUE POR?
Empresário do
ano 2017



Ivan Amorim

e voltar para Maringá porque aqui estava a nossa família. Depois de um tempo fui transferido para Porto Alegre, e essa mudança complicou a logística familiar. Lá fiquei dois anos. Em 1994, quando estava para ser transferido novamente, dessa vez para Santos, foi aberto um plano de demissão voluntária. Achei que era hora de sair e colocar em prática o desejo de ter um negócio próprio e fazer carreira solo.

QUE TIPOS DE PERCALÇOS ENFRENTOU NA ABERTURA DO NEGÓCIO PRÓPRIO?

Quando a empresa é pequena, ninguém te vê como concorrente. A partir do momento que se ganha mercado, a situação muda. Quando começamos a aparecer no cenário, ao menos no Paraná, fomos bombardeados pela concorrência que tinha mais estrutura e poder de fogo, especialmente no quesito preço, tão importante ao consumidor. Também sofremos com os altos e baixos

da economia nestes 20 anos, bem como com as inúmeras mudanças tributárias. Produtos que não tinham incidência do IPI passaram a ter.

QUANTO A INOVAÇÃO É IMPORTANTE NO SEU SETOR?

Os produtos mais consumidos hoje são amaciantes de roupa, lava-louças e desinfetantes. Embora seja mais fácil vender produtos que todos consomem, a lei da oferta e da procura os torna quase insustentáveis economicamente. Há uma guerra de preços. Por isso criamos produtos alternativos. Alguns deram certo, abriram mercado e hoje são comercializados nacionalmente. Outros não tiveram êxito e desistimos da produção. Além da linha doméstica, criamos uma linha pet e outra automotiva. Os produtos para cuidados de pequenos animais e carros nos ajudaram a ganhar mercado, fidelizar clientes e crescer economicamente.

O BRASIL ENFRENTA A MAIOR RECESSÃO ECONÔMICA, E O SETOR INDUSTRIAL FOI UM DOS MAIS AFETADOS. DE QUE FORMA A CRIAVALLI ESTÁ PASSANDO POR ESTA CRISE?

Fizemos os ajustes necessários diante das previsões de queda no consumo. Em 2016 prevíamos um crescimento acima de 20% e crescemos 18%. Esse resultado foi obtido por meio de várias ações, como a reestruturação da área comercial. Fatiamos em mais frações visando uma atuação mais pulverizada nas vendas. Desta forma conseguimos crescer na mesma região geográfica e chegamos a lugares onde não atuávamos. Essa estratégia fazia parte do nosso planejamento antes da crise e nos beneficiou muito. Participando de feiras fechamos parcerias nas regiões norte e nordeste. Entramos na Bahia, Pará, Amazonas e no interior de Pernambuco, regiões que estão a três ou quatro mil quilômetros de distância. O nosso mix

de produtos foi bastante decisivo para isso. Produto de limpeza não é algo que explode quando há euforia econômica, e nem cai muito em períodos de recessão. Afinal, são produtos que todos precisam consumir. O que atrapalha é a entrada massiva de produtos paulistas devido à proximidade entre o Paraná e São Paulo. Lá a recessão foi muito forte e os grandes fabricantes acabam 'exportando' seus estoques para outras regiões e derrubando os preços.

SUA EMPRESA EXPORTA PARA PAÍSES DA AMÉRICA DO SUL. HÁ PLANOS DE EXPANDIR PARA OUTROS PAÍSES?

Exportamos para Paraguai, Uruguai, Venezuela e Bolívia. Há negociações para aumentar nossa presença no mercado internacional, porém as barreiras sanitárias prendem a expansão. A burocracia para estar apto para exportar é grande, o que é uma pena porque isso impacta no crescimento das exportações, mesmo no Mercosul. Além da burocracia, o custo é alto para legalizar os produtos junto aos órgãos reguladores. Há muitas restrições para a venda de produtos domésticos e cosméticos. Mas ainda assim vale a pena olhar para o mercado lá fora.

O QUE O SENHOR VISLUMBRA PARA A EMPRESA?

Abrimos neste ano uma gerência regional de vendas em São Paulo que atenderá também Belo Horizonte e Rio de Janeiro. Hoje temos condições físicas, marcas, distribuição e parcerias fortes para colocar o pé nesses três grandes mercados, os maiores do país no quesito consumo. Esse será nosso grande desafio para os próximos anos. Numa próxima etapa devemos abrir um centro



Ivan Amorim

“Quando a empresa é pequena, ninguém te vê como concorrente. A partir do momento que se ganha mercado, a situação muda. Fomos bombardeados pela concorrência que tinha mais estrutura e poder de fogo

de distribuição lá. Já a produção segue concentrada em Maringá.

QUAIS OS PRINCIPAIS DESAFIOS DA CLASSE EMPRESARIAL NO PAÍS?

Faltam incentivos e benefícios fiscais, principalmente na região sul do país. Sem incentivo, uma empresa pequena não consegue entrar no mercado competitivo. A carga tributária também judia. São tantos impostos e tantas mudanças que o

empresário fica refém de situações que podem até enquadrá-lo em crimes. Em relação à economia, há a dificuldade do consumo, que cai com o desemprego.

SE ALGUÉM LHE PERGUNTASSE QUAL É O CAMINHO PARA O SUCESSO, O QUE DIRIA?

Pesquisar muito. O grande trunfo é estarmos num país continental, com uma enorme variação de oportunidades, culturas e regiões. Tem mercado a ser explorado, mas tem que pesquisar bem antes e entender o seu produto. Hoje todos querem lucrar, não existe fidelidade. No passado as coisas demoravam um pouco mais para acontecer. Hoje o ciclo está muito rápido.

O SENHOR PENSA EM APOSENTADORIA?

Estamos com uma equipe experiente que toca o negócio sem a minha presença física, embora eu ainda vá todos os dias na empresa. Estou mais na estratégia e nas grandes decisões. E este modelo de gestão deve durar por alguns anos. Não penso em me afastar.

SE O SENHOR TIVESSE QUE SE DEFINIR EM UMA PALAVRA, QUAL SERIA?

Persistente. Gosto de acordar de manhã e saber que terei desafios pela frente, que terei que fazer alguma coisa nova.

E O QUE REPRESENTA ENTRAR PARA O GRUPO DE HOMENAGEADOS COM O PRÊMIO EMPRESÁRIO DO ANO?

Significa muito. Nunca me imaginei nesta posição, nesta honraria. Não só eu estou bastante surpreso e gratificado, como toda nossa equipe. Todos vibraram muito.



PROMOÇÃO
Dá
GOSTO
ter um.
pai
ASSIM

**3 KITS
GOURMET**

CMICADO
casa com seu estilo.

**+ R\$ 3 MIL
EM COMPRAS**

A cada **R\$ 200,00** em
compras = **1 cupom**

Consulte o regulamento.
www.maringapark.com.br


MARINGÁ PARK
VOCÊ FAZ PARTE DISSO TUDO

Av. São Paulo, 1099 - Centro
Maringá - PR | 44 3366 2000

R\$ 100 MILHÕES EM GARANTIAS



Juan Amorim

As seis Sociedades Garantidoras de Crédito (SGCs) do Paraná atingiram R\$ 100 milhões de garantias concedidas a micro e pequenas empresas nos últimos seis anos. Atualmente mais da metade das operações brasileiras ocorrem no Paraná, onde as SGCs abrangem 191 dos 399 municípios.

Enquanto o mercado de crédito para pessoa jurídica caiu 1,7% nos últimos 12 meses, segundo o Banco Central, as SGCs cresceram 82% no volume de garantias concedidas no ano passado.

Em funcionamento em Maringá desde 2011, a Noroeste Garantias é uma das seis SGCs paranaenses. Ela já avalizou mais de 400 empréstimos para empreendedores de mais de 40 municípios do norte e noroeste do Paraná. O valor garantido das operações pela Noroeste ultrapassa, atualmente, R\$ 19 milhões.

Hoje a Noroeste é a segunda sociedade garantidora de crédito do Brasil, de um total de 11, em número de operações. O fundo garantidor soma R\$ 15 milhões aportados pelo Sebrae e Sicoob. Para recorrer à instituição, o empresário precisa pagar apenas uma taxa única de filiação, conforme o porte da empresa, a partir de R\$ 110. Também é necessário ter o plano de negócios, detalhando custos e capacidade de pagamento, aprovado por um comitê. Caso o plano seja aprovado, a Noroeste emite uma carta de garantia, com o aval da concessão de crédito para o empresário buscar a instituição financeira que fará o empréstimo. A sede da Noroeste Garantias fica no prédio da ACIM.

DRONES NA ENTREGA DE MEDICAMENTOS

Criar uma tecnologia que permita a entrega de medicamentos por meio de drones é o objetivo do Desafio Ticnova.

As equipes inscritas, formadas por estudantes e profissionais, receberam treinamento e em 12 de agosto os finalistas receberão mentorias, para no dia seguinte fazerem testes de voo no Parque do Japão. Os vencedores serão conhecidos na abertura do Ticnova, em 22 de agosto. Além de prêmio de R\$ 5 mil, as três primeiras colocadas poderão levantar até R\$ 95 mil para investir na melhor solução. O investimento será disponibilizado por um grupo de investidores da Maringá Capital.

Criada a uma parceria firmada entre a Sbm e a DJI, maior fabricante de drones do mundo, foi criado um grupo que trabalhará no desenvolvimento de tecnologia voltada para o equipamento. Um dos parceiros do projeto é a Aldo

Componentes Eletrônicos, que revende drones no país.

O 5º Ticnova, evento do setor de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) de Maringá e região, será realizado entre 22 e 24 de agosto, com palestra de abertura, no teatro Calil Haddad, ministrada pelo cientista-chefe da IBM Brasil, Fabio Gandour, sobre inteligência artificial e computação cognitiva. O evento terá ainda minicursos, palestras e workshops no

Sebrae, reunindo empresários, profissionais, professores, pesquisadores e acadêmicos.

Mais informações e inscrições pelo site ticnova.com.br.

GASTRONOMIA UNICESUMAR

Uma receita de Sucesso

Nota 5 na avaliação
do MEC (escala de 1 a 5).
O melhor do Paraná.
Entre os melhores
do Brasil.



44. 3027-6222
0800 604 4422
unicesumar.edu.br

 UniCesumar

Eu estressado?

Irritabilidade, queda da produtividade e até bruxismo são alguns dos sintomas do estresse elevado; só no Paraná nos últimos quatro anos 47,4 mil trabalhadores receberam auxílio-doença depois de terem sido afastados por transtornos mentais e comportamentais

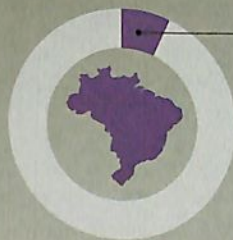
// por Graziela Castilho e Rosângela Gris

Custos do estresse no Brasil e no mundo

NA EUROPA
a conta é de € 617 bilhões

NOS EUA
US\$ 300 bilhões,
aproximadamente
10% do PIB

NA ALEMANHA
7% das aposentadorias
precoces são provocadas
por depressões



NO BRASIL
o custo representa
7% do PIB,
cerca de
R\$ 240 bilhões

Custo de indenizações
é, em média,
quatro vezes
maior que as
geradas por
incapacitações
ou lesões
físicas

Podem chegar a US\$ 6 trilhões até 2030
os gastos relacionados a transtornos emocionais e psicológicos em todo o mundo. Isso é mais do que a soma dos custos com diabetes, doenças respiratórias e câncer, segundo estimativas do Fórum Econômico Mundial*

(*) A previsão pode ser subestimada, já que dois terços dos indivíduos não procuram auxílio médico especializado

IMPACTOS NAS EMPRESAS

O estresse ocupa a segunda posição entre os problemas de saúde relacionados ao trabalho

40 milhões

é a estimativa de pessoas afetadas pelo problema **na Europa**

Entre 50 e 60%

dos dias de trabalho perdidos no continente estariam ligados a esta condição

No Brasil

Os transtornos mentais e comportamentais foram a terceira causa de incapacidade para o trabalho, considerando a concessão de auxílio-doença e aposentadoria por invalidez entre 2012 e 2016. Foram 667.482 no país e 47.463 no Paraná

9 em cada 10 brasileiros

no mercado de trabalho apresentam sintomas de ansiedade, do grau mais leve ao incapacitante, aponta pesquisa. Uma em cada quatro pessoas sofrerá com um transtorno da mente ao longo da vida

Principais doenças que levaram ao afastamento de trabalhadores

ENTRE 2012 E 2016 (%)



Fontes: Organização Internacional do Trabalho (OIT), Organização Mundial da Saúde (OMS), American Institute of Stress, Agência Europeia para Segurança e Saúde no Trabalho, International Stress Management Association e Ministério da Previdência. Arte Wellington Valner

Cansada do volume excessivo de trabalho e das cobranças dos patrões, Rosa* perdeu as contas de quantas vezes pensou em largar o emprego de mais de 20 anos em um escritório de contabilidade. O afastamento temporário também chegou a ser cogitado. "Dizia que ia embora porque sentia que meu cérebro estava sendo engolido. Mas desistia quando pensava no trabalho que daria treinar alguém para ficar no meu lugar", conta a contadora de 54 anos.

Encarregada da gestão das finanças, Rosa é responsável pelos pagamentos dos cerca de dois mil fornecedores dos frigoríficos que compõem a carteira de clientes do escritório. "Os dias de pagamentos são tensos. Preciso estar muito atenta para não errar os valores, que são altos".

Embora ainda sinta queimação no estômago, resultado de uma gastrite nervosa, hoje ela lida melhor com a pressão da função do que dois anos atrás. O 'autocontrole' foi adquirido nas sessões semanais com um psicólogo sugerido e custeado pela própria empresa.

"O ambiente no escritório era tão estressante que os próprios gestores tiveram a iniciativa de procurar ajuda. Não conseguia dormir direito e quase todos os dias levava trabalho para casa, mas não cogitava procurar ajuda profissional porque achava que não me ajudaria", diz.

Mesmo descrente, Rosa iniciou as visitas regulares ao psicólogo. Passados dois anos, ela reconhece mudanças

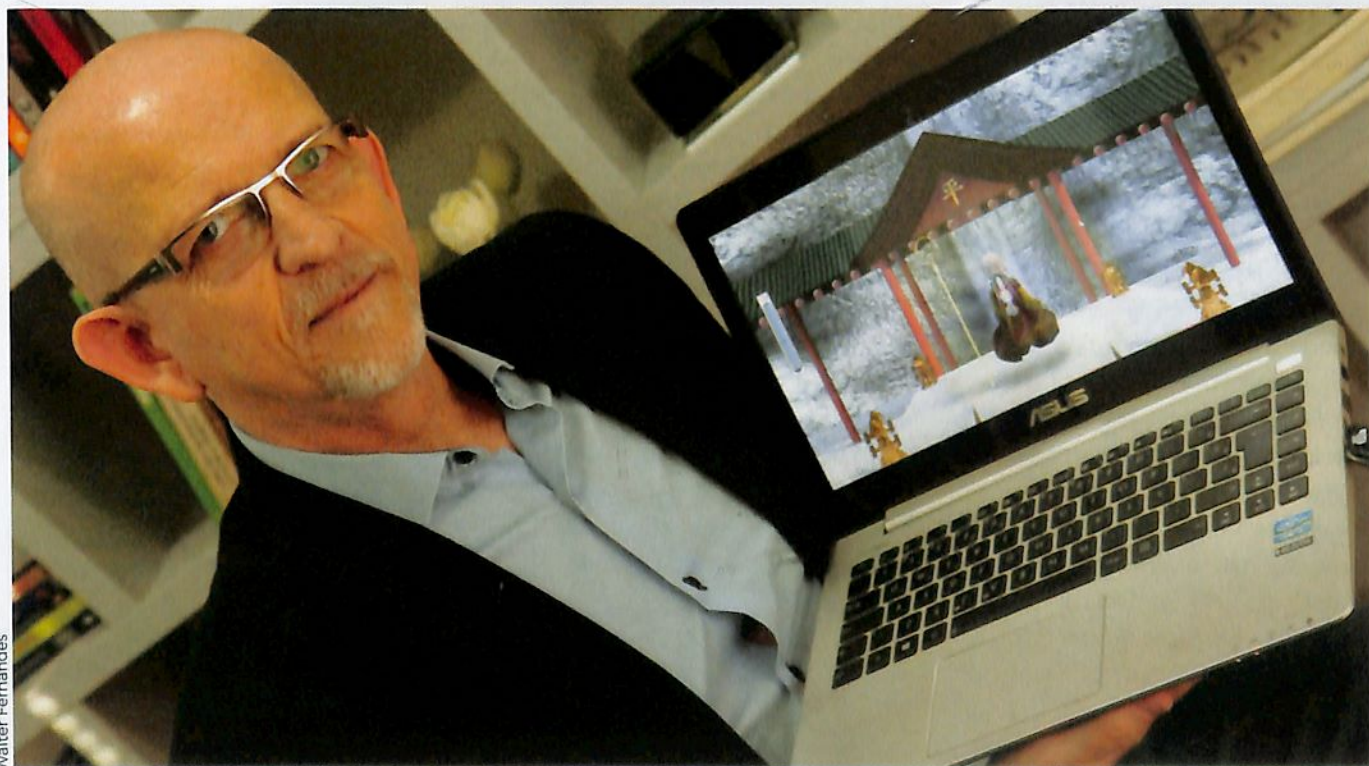
positivas tanto na vida profissional quanto pessoal. Orientada pelo profissional, mudou o comportamento no escritório. "Falo menos. Agora sou uma pessoa mais centrada e produtiva". A nova postura dos gestores e o ambiente de trabalho mais harmônico também contribuíram para melhorar a relação da contadora com o escritório. "Hoje até recebo elogios", comemora.

MAIS COMUM

Diariamente milhares de pessoas sucumbem ao cansaço e à pressão do ambiente de trabalho. Segundo a International Stress Management Association (Isma), ao menos 30% dos mais de 100 milhões de trabalhadores brasileiros sofrem com a síndrome de *burnout* - como é chamada a síndrome do esgotamento profissional -, estágio avançado do estresse.

Entre 2012 e 2016, o Ministério da Previdência concedeu mais de 667,4 mil benefícios de auxílio-doença a pessoas que se afastaram do trabalho devido a transtornos mentais e comportamentais. Do total de afastamentos, 47,4 mil foram no Paraná. Volume de trabalho, pressão por resultados, corte de gastos, insegurança no trabalho, relação com o chefe e colegas de trabalho são alguns dos motivos da extensa lista.

"Quando ocorre um quadro de estresse significa que a pessoa não está conseguindo se adaptar ou não pos-



Walter Fernandes

// Avalanche de informações

A falta de habilidade para lidar com a hiperconectividade e o excesso de estímulos ajudam a causar distúrbios de ansiedade e humor, segundo o psicólogo e coach Artur Fernandes

// Multifuncionalidade também prejudica

"Os profissionais estão submetidos a metas irreais, desencontro de informações e problemas com prioridades", diz a psicóloga Rhuana Ramos dos Santos

Ivan Amorim



sui as ferramentas adequadas para lidar com tais situações. Ou às vezes até possui as ferramentas, mas não consegue gerenciá-las, porque as situações estressoras são intensas, frequentes ou diversas", explica o psicólogo e coach Artur Fernandes.

Embora os números oficiais indiquem queda no número de benefícios - em 2012 foram 10.152 afastamentos e 8.477 em 2016 -, o psicólogo afirma que os atendimentos no consultório aumentaram nos últimos anos. Ele atribuiu essa discrepância à dificuldade de comprovação do quadro clínico, situação reconhecida pelo Ministério da Previdência.

"Laudo assinado por psicólogo geralmente não é aceito. Precisa do parecer de um psiquiatra", explica Fernandes sobre as exigências dos órgãos oficiais para a concessão do auxílio-doença em casos de estresse.

Para a psicóloga Rhuana Ramos dos Santos, especializada em gestão de pessoas e psicologia organizacio-

nal, o aumento do estresse entre os profissionais está relacionado à alta performance exigida pelas empresas e às cobranças excessivas. "Os profissionais estão submetidos a metas irreais, desencontro de informações e problemas com prioridades", cita, acrescentando que o problema afeta colaboradores e gestores. "A demanda por relatórios e a exigência de multifuncionalidade são cada vez maiores".

Para Fernandes, pesa também a mudança na relação entre empregado e empregador, antes pautada pela regra do 'manda quem pode e obedece quem tem juízo'. Segundo o psicólogo, o trabalhador que antes compactuava com a figura do chefe opressor já não vê isso com a naturalidade do passado. "Descobrimos que tem patrão melhor e deixamos de achar aquilo normal".

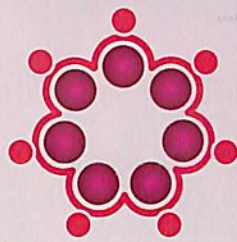
O psicólogo também acredita que a educação superprotetora de crianças e adolescentes compro-

mete a capacidade de lidar com as situações estressoras. "Estamos protegendo de tal forma nossos filhos a ponto de impedi-los de experienciar frustrações e aprender a lidar com os problemas".

Esse 'desencaixe' vem acompanhado do excesso de estímulos. Na era da hiperconectividade, as pessoas são atingidas por uma avalanche de informações na forma de mensagens instantâneas, e-mails, alertas de compromisso, notícias em tempo real e aplicativos. "A falta de habilidade em lidar com essa diversidade leva aos distúrbios de ansiedade e humor", destaca o psicólogo.

SINAIS DO ESTRESSE

O estresse apresenta diferentes estágios. Em um primeiro momento manifesta-se como uma demanda de energia extra, para absorver uma suposta ameaça ou algo desafiador e depois para retomar o equilíbrio. Caso a situação se prolongue, o orga-



RODA MATERNA

O **PAM Saúde** oferece a você gestante, uma experiência incrível, a **Roda Materna**.

Este programa é pioneiro e exclusivo em Maringá, específico para o acompanhamento das gestantes no pré-natal, parto e puerpério. O projeto é composto por uma equipe multidisciplinar com:

- Enfermeira Obstétrica - Fisioterapeuta - Médico - Psicóloga - Nutricionista - Fonoaudióloga.

Com o propósito de orientar e preparar as gestantes e seus familiares quanto as alterações no corpo da mulher, os tipos de partos e os cuidados com o bebê. São realizadas consultas individuais com médico e com a enfermeira obstétrica, telemonitoramento conforme a necessidade, atividades em grupo com periodicidade semanal, visita à maternidade de referência e visita puerperal para orientações de amamentação.



ANS - Nº 31526-5



// Bruxismo e briqueísmo

Estresse pode levar a alterações bucais: "neste momento de crise percebemos o aumento do número de atendimentos relacionados aos sintomas de tensão emocional", diz o dentista Nestor Urbaninho Curti

nismo tenta resistir evoluindo para um quadro de exaustão. Dali em diante aparecem a irritabilidade e o nível de despersonalização. "É quando as pessoas deixam de se comprometer com as outras. É o atendente que não está nem aí com o cliente. Os profissionais de saúde que não fazem o acolhimento do paciente", explica Fernandes.

Também são características do estágio de *burnout* a dificuldade de concentração e a consequente queda de produtividade. É só quando percebem comprometimento excessivo no trabalho que as pessoas procuram ajuda. Geralmente a primeira porta em que batem é do psiquiatra em busca de medicação. "Nossa cultura entende que o remédio é o primeiro caminho por ser a solução mais rápida", diz Fernandes.

Ele entende a resistência à psicologia como uma dificuldade de aceitação do problema. "Procurar o psicólogo significa admitir que é preciso fazer algo a respeito, encarar aquilo que está difícil".

ORGANISMO EM DESEQUILÍBRIO

O estresse pode afetar a saúde do profissional por ativar processos fisiológicos que desequilibram o organismo, principalmente o sistema imunológico. Embora cada indivíduo apresente reações diferentes, as alterações na resistência física e psíquica, geralmente, provocam irritabilidade, musculatura tensa, aceleração cardíaca e facilidade para adquirir doenças e infecções, como a gripe.

Outra reação talvez pouco comentada, mas tão comum quanto as demais, são as alterações bucais. De acordo com o dentista Nestor Urbaninho Curti, especialista em periodontia e implantes, um dos problemas mais recorrentes, gerado pelo estresse, é o apertamento de dentes. "Neste momento de crise que o país enfrenta percebemos o aumento do número de atendimentos relacionados aos sintomas de tensão emocional".

Curti explica que o apertamento se divide em dois tipos: bruxismo e briqueísmo. O primeiro se caracteriza pelo ranger de dentes durante o sono, embora possa ocorrer quando a pessoa estiver acordada. Já o briqueísmo é quando o indivíduo aperta a mordida frequentemente. "Essas reações podem provocar o desgaste dos dentes, dor e estalos na articulação, zumbido no ouvido, dores de cabeça e ainda deixam a musculatura da mandíbula forte".

De acordo com o dentista, a maioria das pessoas desencadeia o apertamento de dentes por vivenciar tensão emocional, mas há quem tenha predisposição genética. "Algumas profissões favorecem essa reação, como quem dirige muito ou quem passa muito tempo em frente ao computador", cita.

Outra alteração bucal provocada pelo estresse é a redução da salivagem, mas não é a 'famosa' boca seca causada por uma situação intensa e específica como falar em público. A redução, de acordo com o dentista, é imperceptível, constante e gera lábios secos, halitose e predisposição



CHEF RODOLFO É RECONHECIDO COMO MEMBRO
PELA FEDERAZIONE ITALIANA CUOCHI.

DIO É FEDELE



A SUA VERDADEIRA
CASA ITALIANA EM MARINGÁ

*Lembre-se:
a Vida é massa,
nós só caprichamos
no molho!*





Waiter Fernandes

// Quase 40 funcionários

A Euro Administradora de Condomínios tem espaço para descanso equipado com cadeira de massagem, o que trouxe aumento de produtividade, segundo o empresário Marcelo Liberati

para cáries e gengivite.

Já a herpes e as aftas estão atreladas à fragilidade do sistema imunológico, que podem ter no estresse a causa. Com as defesas reduzidas, o indivíduo fica mais vulnerável aos vírus e bactérias maléficos.

CAPITAL HUMANO

Investir em práticas e programas de bem-estar é o caminho indicado pelos especialistas às empresas para reduzir o estresse entre os colaboradores e, conseqüentemente, aumentar a produtividade. "Parece luxo, mas faz diferença no rendimento", afirma Fernandes.

O empresário Marcelo Liberati sabe a importância do tratamento dispensado aos quase 40 colaboradores da Euro Administradora de Condomínios. Segundo ele, a produtividade da empresa aumentou entre 30% e 40% após a criação de um ambiente de descanso. "Criamos o espaço em 2015 quando estávamos em outro endereço. Em 2016 mudamos para um novo imóvel e a sala de descanso foi ampliada"

O espaço conta com puffs, TV e até cadeira de massagem. Também há uma cozinha equipada à disposição dos colaboradores. "Eles podem fazer as refeições tranquilamente e até descansar um pouco antes de voltar ao trabalho", exemplifica o empresário, acrescentando que a sala é liberada para uso antes e depois do horário do ex-

pediente e em intervalos para almoço e descanso.

"Muita gente chegava antes do início do expediente e ficava sentada no corredor esperando o horário para começar a trabalhar. Achava isso constrangedor, até porque fui funcionário por muitos anos. Hoje eles chegam, vão para a sala e podem tomar café. O mesmo vale para quem estuda à noite e vai direto do trabalho para a aula. Pode ocupar o espaço para fazer um lanche ou descansar nesse intervalo", diz.

A empresa fornece diariamente frutas e dispensa o funcionário por meio período no dia do aniversário. "São pequenas ações que o colaborador valoriza", ressalta o empresário, acrescentando que a Euro faz a gestão de 250 condomínios em Maringá, com quase 22 mil moradores. "Pagamos contas de valor elevado, fazemos o lançamento de notas, lidamos com as reclamações de moradores, entre outras demandas. É claro que há pressão, e essas ações ajudam a aliviar a carga", diz.

ENTRE AS MELHORES PARA TRABALHAR

Na contramão da reputação do setor bancário está o Sicoob Metropolitano que, em 2016, foi considerado a 2ª Melhor Empresa para Trabalhar no Paraná, a 4ª Melhor Empresa no Brasil e a 14ª Melhor Empresa para Trabalhar na América Latina, segundo Great Place to Work. Tais reconhecimentos, de acordo com o diretor-presidente,



Walter Fernandes

// Entre as melhores empresas para trabalhar

Ideval Luis Curioni, do Sicoob Metropolitano: lá há índice de felicidade interna, comemoração de efetivação dos estagiários, promoções internas e auxílio para gerenciamento de carreira

Ideval Luis Curioni, são frutos do esforço e do trabalho realizado junto a 380 colaboradores, distribuídos em 34 agências instaladas em 18 cidades do Paraná, além de quatro espaços personalizados. "A tarefa não é fácil, afinal hoje temos muitas atribuições, acesso a informações, tecnologias, e as novas gerações trazem a cultura imediatista. Esse ritmo acelerado gera estresse".

Para minimizar esse efeito e posicionar as pessoas no centro da gestão, o Sicoob Metropolitano é pioneiro no desenvolvimento do Programa Felicidade Interna do Cooperativismo (FIC). O método baseia-se no mapeamento de nove dimensões de felicidade profissional, que são: padrão de vida, governança, educação, saúde, meio ambiente, cultura, vitalidade comunitária, uso do tempo e bem-estar psicológico. "A partir desses itens, escutamos e entendemos os colaboradores para melhorar o ambiente de trabalho".

Entre as ações estão homenagens para comemorar a efetivação de estagiários, telefonema do presidente para desejar 'Feliz Aniversário', promoções internas, auxílio para o colaborador descobrir talentos e gerenciar carreira, além de treinamentos sobre estresse, autoconhecimento e qualidade de vida. Há ainda coral para funcionários e familiares, grupo de corrida, ciclismo e futebol.

Em relação às metas, que é o ponto crítico de estresse no setor bancário, o diretor-presidente destaca que elas são definidas de acordo com as áreas e com base em estudos e análises de mercado em consonância com o planejamento estratégico da cooperativa. "Nossos parâmetros são realistas e tanto a área de mercado quanto a diretoria executiva ficam à disposição para auxiliar e orientar as equipes, diminuindo a carga ou pressão".

Outro fator positivo, segundo Curioni, é que há intercooperação, ou seja, quando uma equipe tem

dificuldade para atingir os desafios, outras trabalham em conjunto, afinal todos os colaboradores são associados do Sicoob Metropolitano. Esse sentimento de pertencimento e de engajamento é construído desde o processo de recrutamento. "Dessa forma, os colaboradores facilmente acatam nosso código de ética, gostam do ambiente de trabalho e têm práticas saudáveis. Exemplo disso é que oferecem produtos que o cooperado realmente precisa e não para o mero cumprimento de meta", completa o diretor-presidente.

As estratégias têm gerado retenção de talentos, redução de faltas, líderes espontâneos, melhora na produtividade, qualidade de atendimento e melhor desempenho do negócio. "Pesquisa que contratamos apontou 96,5% de satisfação dos cooperados".

"A pedido da personagem, a reportagem usou um nome fictício"

ELES APRENDERAM A LIDAR COM AS PRESSÕES

Quando morava em São Paulo, o engenheiro mecânico aeronáutico Rodrigo Zauner tinha uma rotina extenuante no mercado financeiro: ficava de 16 a 17 horas por dia fora de casa. Disposto a mudar de função, pediu demissão. Não demorou para receber cinco propostas de trabalho. Decidiu vir para Maringá, um ano atrás, como assessor financeiro da SVN Investimentos, sem nunca ter pisado aqui, sem garantia de salário fixo e disposto a investir o patrimônio que acumulou até obter a estabilidade. A decisão foi difícil, mas pesaram o bom relacionamento que ele tinha com um dos sócios da nova empresa e os números positivos do maior escritório de investimento do Paraná e 14º do Brasil, com quase R\$ 600 milhões administrados.

Meses depois Zauner trouxe a esposa e o filho, hoje com um ano e meio. Os negócios também prosperaram. Se ao desembarcar na cidade ele administrava apenas os investimentos do sogro, hoje sua carteira é de R\$ 63 milhões e deve chegar a R\$ 100 milhões até o final do ano. Em um ano se tornou um dos cinco sócios da SVN Investimentos, e ainda que tenha que ficar metade do mês na capital paulista, porque parte dos clientes é de lá, o engenheiro diz que foi a decisão mais acertada que tomou. Ele consegue chegar em casa por volta das 19 horas, a tempo de dar banho no filho e jantar em família. Para trabalhar, faz questão de ir caminhando, o que consome uma hora. "Ganhei amigos, qualidade de vida e trabalho numa empresa que tem crescido", elogia.

Um dos sócios de Zauner é o contador Felipe Bernardes. Eles e os outros analistas financeiros iniciam a rotina de atendimento aos clientes depois das 9 horas, mas duas horas antes chegam ao escritório para ler notícias, preparar relatórios e outras tarefas.

Bernardes é um dos últimos a sair do escritório, por volta das 20 ou 20h30, e raramente almoça em casa, mas faz questão de fazer academia ou jogar tênis antes de chegar ao escritório.

Zauner e Bernardes, assim como os outros 11 assessores da SVN enfrentam pressões diárias. Se não bastassem as oscilações do mercado financeiro, há a pressão de clientes por boa rentabilidade e as metas audaciosas da empresa para superar. No ano passado os sócios estipularam que a SVN deveria dobrar o patrimônio administrado, mas em meados do ano mudaram: era preciso triplicar o volume, o que foi cumprido. Neste ano não foi diferente: a meta era aumentar os recursos administrados em 115%, mas em junho uma nova meta foi estabelecida: será preciso crescer



Ivan Amorim

// Metas audaciosas para cumprir

Rodrigo Zauner e Felipe Bernardes, da SVN Investimentos: eles fazem atividade física e chegam bem antes no escritório para se preparar para os compromissos do dia

230%. Os sócios têm as metas mais agressivas. "Não existe zona de conforto no nosso negócio", diz Zauner. Ele reconhece que têm mais chances de sucesso na profissão as pessoas que sabem lidar com pressão por resultados.

O clima político também não tem ajudado muito. Um dia após a divulgação do áudio de Joesley Batista, da JBS, e do presidente da República Michel Temer, houve forte reação do mercado financeiro. Naquele 18 de maio, uma quinta-feira, a bolsa de valores iniciou operação em queda de 10%, sendo necessário acionar o *circuit breaker*, ou seja, as negociações foram paralisadas por 30 minutos para esperar a normalização dos indicadores. O dólar registrou alta de 8% nas primeiras horas e o clima de incerteza 'azedou' o mercado. Logo no início daquela manhã, os assessores da SVN tiveram conferência com analistas da XP Investimentos, que o escritório representa. Os sócios determinaram que em dois dias todos os clientes deveriam ser contatados para receberem informações sobre o cenário econômico.

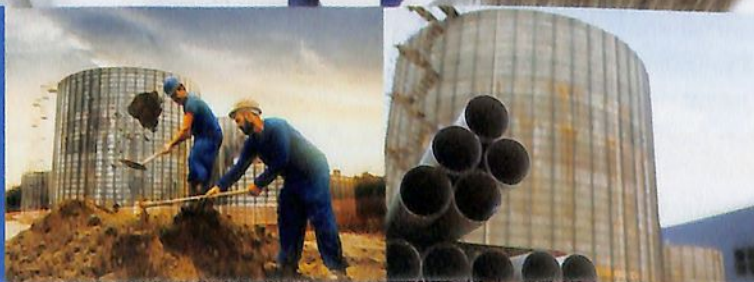
Zauner e Bernardes estão aprendendo a lidar com o estresse. Bernardes não raro anda descalço no carpete do escritório, para descarregar as energias. Também não abrem mão de atividade física nem de instalar uma choppeira no escritório de vez em quando, como na sexta-feira pós-divulgação do áudio de Batista. E aprenderam a conhecer o perfil dos clientes. "Não adianta oferecer investimentos arriscados para quem não tem esse perfil", diz Bernardes.

DEDICAÇÃO DE TODOS OS DIAS:

TRABALHAR PELA QUALIDADE DE VIDA DOS PARANAENSES.

MONYA BALLONI FONSECA ROSA
Técnica Química - Maringá

INVESTIMENTOS EM MARINGÁ
E REGIÃO NOS ÚLTIMOS 6 ANOS.



R\$ 600 milhões investidos
em obras de saneamento
e tratamento de esgoto para
melhorar a saúde e o bem estar
da população.

Ivan Amorim



// Seis mil litros por mês

Engenheiro químico, Rodrigo Frigo é responsável pelas receitas da Cervejaria Araucária, que começou com dois rótulos e hoje fabrica seis tipos de cerveja, além de opções sazonais servidas em bares; na foto com o sócio Maurício Partala

Cervejarias artesanais miram paladares apurados

Nos últimos anos produtores caseiros maringenses transformaram o hobby em negócio, conquistaram prêmios e estão se organizando para explorar mais o potencial do mercado // por Graziela Castilho

Para quem aprecia cerveja artesanal, opções não faltam, afinal em Maringá há pelo menos quatro cervejarias artesanais que distribuem uma variedade considerável de rótulos em bares, restaurantes e mercados da cidade e região. As cervejarias têm ganhado mais força no mercado porque além de profissionalismo, qualidade, prêmios e organização do setor, a cidade conta com a promoção de eventos relevantes. O Festival da Cerveja Artesanal, por exemplo, foi incluído no calendário oficial e é realizado pelo Núcleo das Cervejarias de Maringá (Nucem), da ACIM. Recentemente, Maringá entrou para o circuito da Oktoberfest, sendo que a primeira edição será de 15 a 17 de setembro no Pavilhão Azul do Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro, com *food trucks* de 48 cervejarias artesanais e comerciais.

Uma das fabricantes pioneiras de Maringá, por atuar

desde o final de 2012, é a Cervejaria Araucária, que integra a Associação das Microcervejarias do Paraná (Procer-va). A empresa é conduzida pelos irmãos e engenheiros químicos, Rodrigo e Diovani Frigo, e pelos investidores Maurício Partala e Marcel Leal, que produziam cerveja caseira, por *hobby*, quando observaram que poderiam unir a paixão com o segmento em expansão. "Antes de adquirir a fábrica, porém, passamos um bom tempo pesquisando, desenvolvendo receitas e fazendo testes até o produto ter qualidade suficiente para comercialização", comenta Rodrigo.

O foco, segundo o empresário, estava em fabricar cervejas artesanais. Abrir um bar não estava nos planos. A ideia mudou quando a demanda cresceu. Foi, então, que surgiu a *Tasting Room*, mais conhecida como loja da fábrica, em que o cliente compra cervejas, participa de



// Produzidas em Santa Catarina

As cervejas da RedCor, dos sócios David Redmerski Júnior e Edvaldo Correia, podem ser encontradas em mais de 250 pontos de venda espalhados pelo Brasil

degustação e eventos, e ainda conhece a produção. "Cerveja fresca é como o pão que acaba de sair do forno, é muito mais saborosa. Queremos que mais consumidores desenvolvam o paladar e percebam que a bebida artesanal é muito diferente da massificada, porque é feita com matéria-prima de primeira qualidade", enfatiza.

No início, a Araucária produzia dois rótulos, a Gralha Azul e a Vêneta, com média de dois mil litros por mês. Hoje, são seis tipos de cerveja, além das opções sazonais servidas em barril, e a produção mensal é de seis mil litros. "A bebida é distribuída no Paraná, mas em dois meses vamos aumentar a capacidade de fabricação para expandir a comercialização Brasil a fora", adianta o sócio.

Rodrigo está sempre participando de cursos e conta com o auxílio da esposa, Andressa, que é *sommelier* de cervejas. "Prezamos pelo equilíbrio dos ingredientes", garante: a Araucária tem ganhado prêmios, como no Festival Brasileiro da Cerveja em Blumenau/SC, em 2015 e 2017, e a Copa Sul Americana de Cerveja, também em 2015. "Os concursos tornam os produtos mais conhecidos, tanto que até os restaurantes começaram a perceber que podem imprimir mais sofisticação ao cardápio se os pratos forem acompanhados por bebidas adequadas", informa o cervejeiro.

CERVEJARIA CIGANA

David Redmerski Júnior e Edvaldo Correia também observaram a tendência promissora quando ainda produ-



Walter Fernandes

// Capacidade para 80 pessoas

Daniel Chaves, Guilherme Palu e Marcelo Baptistella abandonaram a produção de cerveja engarrafada e abriram a Cathedral Fábrica Bar, um brewpub que serve uma infinidade de sabores da bebida em torneiras

ziam a bebida no fundo do quintal. E assim o hobby virou a empresa RedCor no primeiro semestre de 2015.

Sem recursos para investimento, os sócios optaram pela proposta de cervejaria cigana, que terceiriza a estrutura e o serviço de fabricação. Inicialmente, a RedCor contava com a parceria da Cervejaria Araucária para a produção de dois rótulos, um bem escuro e amargo e outro claro e refrescante. "Ambas são muito saborosas e aromáticas. Produzíamos cerca de 500 litros mensais e vendíamos tudo em Maringá e região", afirma Júnior.

A partir de 2016, a produção da RedCor passou a ser feita na Cerveja Blumenau, em Santa Catarina. Hoje, a marca conta com seis rótulos "Desenvolvemos e testamos nossas receitas em panelas caseiras. Nos dedicamos diariamente ao estudo para obter a qualidade desejada", destaca o cervejeiro, que junto com Correia faz o curso *Sommelier* pela Escola Superior de Cerveja e Malte de Blumenau/SC.

Embora o aperfeiçoamento seja um processo contínuo, o reconhecimento veio no ano de inauguração da marca por meio de concursos no Brasil e na América do Sul. Hoje a RedCor distribui a bebida em mais de 250 pontos em todo o Brasil. "Somente este ano produzimos mais de 20 mil litros e a expectativa é de crescimento. Vamos lançar novos rótulos", adianta.

NA TORNEIRA

No caso dos sócios Daniel Chaves, Guilherme Palu e Mar-

celo Baptistella, a ideia de criar uma cervejaria artesanal surgiu durante o trabalho de conclusão de curso em Engenharia. Em 2014, após diversas experimentações caseiras, decidiram tirar o projeto do papel e fizeram a primeira produção comercial, fundando a Cervejaria Cathedral.

Na fase inicial, a fábrica atuava com duas linhas de cervejas engarrafadas. Uma delas, chamada de 'Escolas Cervejeiras', tinha quatro rótulos: Helles Bock, da escola alemã; Belgian Blond, da escola belga; IPA, da escola americana; e Stout, da escola inglesa. A outra linha era sazonal, chamada 'Fim dos Tempos', e oferecia dois estilos: Armagedom (Imperial IPA) e Apocalipse (Imperial Stout).

"Quando começamos a ter visão mais aprofundada deste mercado, percebemos que era possível mudar a estratégia da empresa. Então, decidimos abrir um *brewpub*, ou seja, um bar para servir cervejas frescas", ressalta Chaves. Após um período de estruturação, a Cathedral Fábrica Bar foi inaugurada em novembro de 2016. "Nesta etapa, paramos a produção de cervejas engarrafadas e optamos pela liberdade na criação de receitas, que passaram a ser servidos em 16 torneiras".

Para os sócios, a grande vantagem do *brewpub* é atuar sem a preocupação burocrática e logística que envolve os produtos engarrafados. Por enquanto eles pretendem manter o foco na produção local e na gestão da Cathedral Fábrica Bar, que tem capacidade limitada de público. "Aprendemos que, além de produtos de qualidade, precisávamos oferecer uma experiência de consumo única e envolvente. O desafio agora consiste em descobrir como expandir sem perder a identidade e a essência do negócio para continuar cumprindo nossa missão, que é mudar o hábito de consumo das pessoas", completa.

PARANÁ É DESTAQUE NACIONAL EM MICROCERVEJARIAS

Embora o número oficial de cervejarias no Paraná ainda esteja em fase de levantamento, dá para afirmar que o estado está se tornando um polo de microcervejarias. Somente a Associação das Microcervejarias do Paraná (Procerva) registra 45 associados, sendo que 15 têm fábrica própria.

Em março foi aprovada, pela Assembleia Legislativa do Paraná, a criação da Rota da Cerveja Artesanal, deixando Maringá de fora. A rota é formada pelos municípios Almirante Tamandaré, Araucária, Campo Largo, Colombo, Curitiba, Pinhais, Piraquara, Ponta Grossa, Quatro Barras e São José dos Pinhais. Piên e Palmas também devem ser incluídas no circuito turístico.

Diante da exclusão de Maringá, o Núcleo das Cervejarias de Maringá (Nucem), composto pelas cervejarias Cathedral, Araucária, Eden Beer e RedCor, lançou a campanha 'Vá além da Rota', incentivando os consumidores a conhecer as cervejarias artesanais locais premiadas nacionalmente.

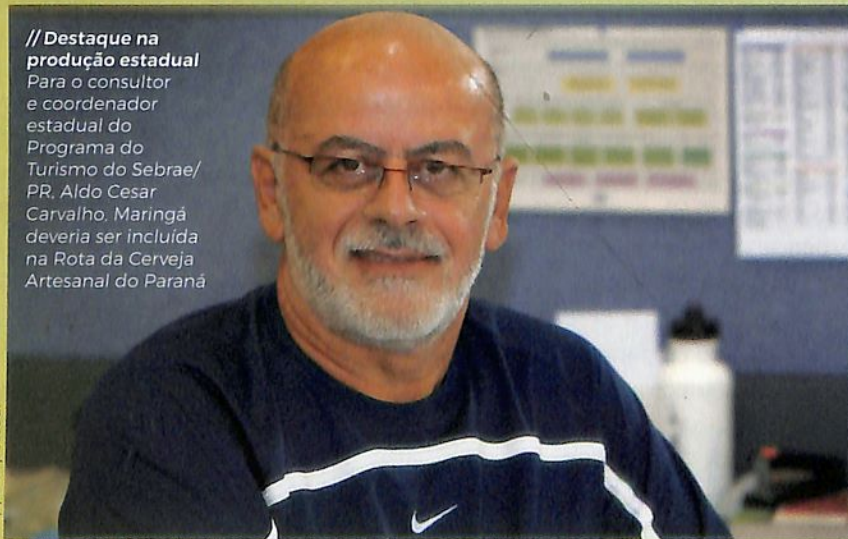
Na avaliação do consultor e coordenador estadual do Programa do Turismo do Sebrae/PR, Aldo Cesar Carvalho, as cervejarias maringaenses estão bem estruturadas e unidas na organização do setor no município. E devem ser incluídas na Rota. "Maringá é uma alternativa gastronômica do estado, tem destaque na produção de cerveja artesanal, tem forte consumo local e agrega valor para a atividade do turismo", observa.

Em termos práticos, Carvalho explica que a valorização do produto local é uma tendência mundial que ganhou força por volta de 2000, mas chegou ao Brasil somente nos últimos sete anos. "O trabalho de preparação das empresas brasileiras para o período da Copa do Mundo contribuiu para potencializar a valorização da produção e da paisagem interna".

Longe de ser modismo, o consultor afirma que a tendência sinaliza um movimento oposto à globalização, embora o acesso à informação é fundamental nesse processo para que os produtos de uma determinada região se tornem conhecidos. "Produtos feitos com matérias-primas específicas da localidade ganham força turística pela exclusividade. Ainda não é possível mensurar o quanto o setor de cerveja artesanal vai expandir, mas é certo que há grande potencial, e a capacitação é essencial para quem quer ingressar nessa área", frisa.

// Destaque na produção estadual
Para o consultor e coordenador estadual do Programa do Turismo do Sebrae/PR, Aldo Cesar Carvalho, Maringá deveria ser incluída na Rota da Cerveja Artesanal do Paraná

Arquivo pessoal



“Expandindo os horizontes da formação profissional”

A experiência universitária é parte importante da trajetória profissional dos estudantes de nível superior. Isso porque a faculdade é um período rico em experiências diversas e complementares, que ajudam a formar cidadãos e profissionais. Dentro do contexto universitário, existem muitas formas de qualificar o currículo e, mais do que isso, acumular experiências enriquecedoras. // por Yaskara Ferreira Pinto

Confira o depoimento de quem já está no mercado



“Um grande diferencial para minha carreira foi contar com as inúmeras oportunidades que a PUCPR me ofereceu e continua oferecendo. Enquanto estudante, recebi apoio e incentivo constantes de professores excelentes, seres humanos preocupados com a minha formação integral. Participei de pesquisas científicas, eventos nacionais e internacionais, intercâmbio universitário, projetos sociais e culturais, viagens e experiências. Tive acesso a mais do que uma formação profissional, vivenciei uma educação voltada para os princípios humanistas, éticos e solidários, que fazem de mim uma pessoa melhor. Eu sou filha da PUCPR, com muito orgulho.”

Adrielly Pinho dos Santos
Advogada e Mestranda na PUCPR



“Ter o auxílio de um setor que trata especificamente de assuntos ligados à empregabilidade e que orienta sobre a formação de um currículo profissional sólido é algo muito importante para todo universitário. As orientações que recebi no NEO, Núcleo de Empregabilidade e Oportunidade, da PUCPR, auxiliaram-me a compreender o meu cotidiano como estagiária. Ainda hoje, depois de minha efetivação, busco orientações no NEO e sinto que isso é um diferencial enorme, pois temos necessidades e anseios que, sozinhos, muitas vezes não conseguimos resolver.”

Thainá Nogueira Godoy
Estudante de Administração da PUCPR

Veja a opinião de quem escolheu o intercâmbio



“Sair da zona de conforto para iniciar uma vida em outro país não é nada fácil, porém, todo esse esforço trouxe inúmeros benefícios acadêmicos, profissionais e pessoais. Tive acesso a disciplinas que complementaram os meus conhecimentos e estar em uma Escola de Negócios que é referência na Europa, proporcionou uma visão abrangente. O intercâmbio soma muito para a carreira e não há oportunidade que possa se igualar.”

Antonio Matheus Cardoso de Almeida
Estudante de Administração da PUCPR

Fez intercâmbio na França
Ecole Supérieure des Sciences
Commerciales d'Angers (ESSCA)

Como ter um diploma internacional?

* A Dupla Diplomação é uma modalidade de intercâmbio que ocorre através de um convênio assinado entre duas instituições de ensino parceiras. Assim, ao final do curso, o estudante recebe o diploma da PUCPR e também o da Instituição onde realizou o período de estudos, no exterior.



“Participar de um intercâmbio é ter a oportunidade de crescer. Essa experiência me fez perceber o amplo leque de possibilidades que há no mundo pois se amplia o mercado de trabalho para quem estuda no exterior, a partir da dupla diplomação*. Além disso, o intercâmbio propõe uma percepção de vida que ultrapassa as fronteiras acadêmicas, você amadurece como pessoa e aprende a ter mais respeito pelo próximo. É, sem dúvida, uma escola para a vida.”

Mayara Paschuini Gabriel
Estudante de Administração da PUCPR

Está em intercâmbio de Dupla Diplomação
na Itália – Universidade de Ferrara (UNIFE)



Walter Fernandes

// No Bom Jardim

Os irmãos Andréia e André Sanches, do Depósito Santa Luzia: espaço está ficando pequeno, por isso, eles compraram um terreno para construir uma loja maior

Na zona leste, um comércio próspero

Empresários revelam os motivos da escolha do ponto comercial na avenida Tuiuti, Jardim Liberdade, Jardim América, Jardim Internorte e Requião: tem gente ampliando, mudando para a região e até quem se recusa a migrar para o centro

// por **Craziela Castilho**

"Não fomos nós que escolhemos o bairro, mas o bairro que nos escolheu", brinca André Saulo Sanches, que administra o Depósito Santa Luzia com a irmã Andréia Sanches, no Jardim América. A história começou há 17 anos, quando a família se mudou de São Paulo/SP para Maringá em busca de qualidade de vida. "Meu pai

gostou dessa região da cidade quando procurava uma casa para comprar. Fomos bem recebidos, acolhidos e nos sentimos seguros nesse lugar".

Um ano depois, a família teve a oportunidade de comprar o Depósito Santa Luzia, que funcionava na avenida dos Palmares. No início, o pai de Sanches con-



Walter Fernandes

// Mercado perto de casa

Eli Lourenço Vieira, da Rede Grand Supermercado Paraty: "desde o início tive ótima aceitação do bairro"

duziu a empresa, mas tempos depois os filhos assumiram a gestão. "É um privilégio morar e trabalhar no bairro. Em São Paulo meu pai demorava duas horas para chegar ao trabalho. Eu levo quatro minutos a pé e almoço em casa. Ganho tempo e evito o estresse no trânsito. Isso não tem preço", enfatiza.

Além dos benefícios pessoais, que têm grande 'peso', Sanches observa outras vantagens do bairro. "O grande desafio de empreender no bairro é ser competitivo em relação às empresas da região central, e a proximidade do cliente nos ajuda muito. Aqui a gente chama a maioria dos clientes pelo nome".

O estacionamento em via pública também é fator relevante na avaliação do empresário, porque no bairro ainda é fácil encontrar vaga. Os diferenciais do Depósito Santa Luzia, porém, não se restringem à localidade. Preço tão bom quanto o praticado pelo comércio central, por exemplo, é um dos focos. O empresário também prioriza a qualidade e incluiu materiais elétricos, como tomadas e chuveiros, no estoque e ferramentas



Walter Fernandes

// Indústria no Conjunto Requião

Cristiane Frezze, da Persianas Requite, que tem 75 funcionários, showrooms em lojas parceiras e representantes

de construção civil. "Aqui o cliente pode obter desde um parafuso ao orçamento para uma grande construção", enfatiza.

Essas estratégias, somadas à panfletagem, *fanpage* no Facebook e visitas a clientes em potencial, têm atraído consumidores e conduzido o depósito ao crescimento, deixando a estrutura de 70 metros quadrados pequena. Os sócios adquiriram um terreno no Bom Jardim, bairro que fica entre o Jardim América e o Conjunto Habitacional Requião, e lá pretendem construir uma loja de 400 metros, o que permitirá vender também acabamento. "Devido ao novo endereço ser bem próximo, acredito que os clientes vão nos acompanhar", avalia Sanches, adiantando que até 2018 o projeto deve se tornar realidade.

PRIMEIRO MERCADO

Na região leste de Maringá não faltam empresas longevas e com expectativa de expansão. A Rede Grand Supermercado Paraty, por exemplo, soma 22 anos no

mesmo ponto comercial, na avenida Osires Guimarães. "Não morava no Jardim América mas observei que o bairro estava ficando mais habitado e faltava um mercado. Então, decidi iniciar o empreendimento com açougue, padaria, hortifrutigranjeiros e produtos em geral, afinal as pessoas gostam de ter mercado perto de casa", afirma o empresário Eli Lourenço Vieira.

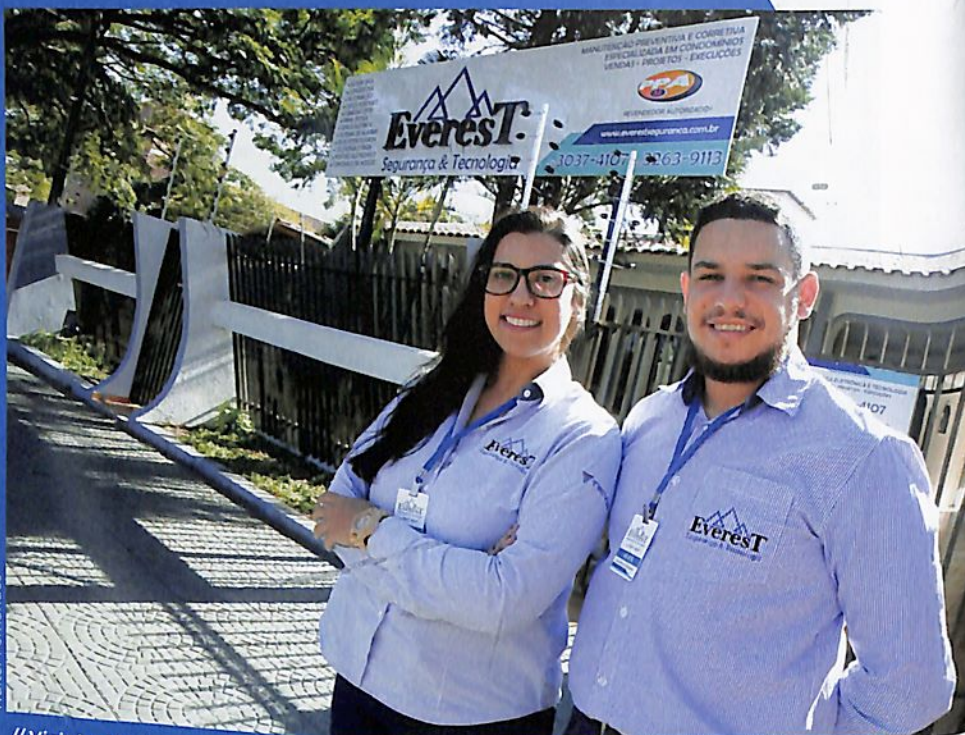
O aluguel mais acessível pesou na escolha. "Desde o início tive ótima aceitação do bairro e, embora ao longo da caminhada tenham surgido concorrentes e crises econômicas, as vendas continuam boas e com fluxo mais intenso de consumidores aos fins de semana", afirma.

Uma das estratégias para vencer os desafios foi participar da Rede Grand, criada pelo programa Empreender, da ACIM. No grupo desde 2010, o Supermercado Paraty participa de compras coletivas, padronização da marca, capacitações conjuntas, entre outros. "O bairro traz ótimas oportunidades para empreendimentos de médio porte, e esse é meu foco", garante Vieira.

SEDE PRÓPRIA

Um pouco mais ao norte, no Conjunto Requião, está a empresa familiar Persianas Requite, que soma 21 anos no mercado. Ao longo desta jornada, a empresa passou por dois outros endereços. O primeiro foi na rua Fernão Dias, em um imóvel de pouca visibilidade e baixo aluguel. Depois, a gestora Cristiane Frezze mudou para o Jardim América, onde permaneceu no imóvel de um familiar até a empresa se desenvolver e se estruturar.

Há 13 anos, a fábrica se instalou na sede própria. A compra do terreno foi viabilizada pela prefeitura,



Walter Fernandes

// **Vizinho já virou cliente**
 Suelen e Alex Rosa, da Everest Seguranca: em um ano de mercado, equipe saltou de dois para 11 funcionários e acaba de mudar de endereço

Mudança para o Jardim Internorte

Há apenas um ano no mercado, a Everest Seguranca saiu de um pequeno escritório na Zona 3 para o Jardim Internorte. O motivo, segundo o casal e sócios Suelen e Alex Rosa, é que a região fica próxima dos distribuidores e a estrutura física é maior. "No novo endereço a logística ficou facilitada, e isso é fundamental para o nosso segmento, já que a localização do ponto não interfere no atendimento e captação de clientes. Além disso, o aluguel ficou 40% mais barato", enfatiza Suelen.

O novo ponto foi inaugurado no mês passado. Os sócios observaram que o comércio do bairro é bem desenvolvido e, por isso, poderiam adquirir tudo o que precisam nas proximidades, inclusive, a interação com os vizinhos tem trazido benefícios. "Apesar do pouco tempo que estamos aqui, instalamos sistema de câmeras para a panificadora em frente e estamos recebendo parte do pagamento em pães, porque todo dia oferecemos café da manhã para os colaboradores", comenta.

A empresa, que começou com dois funcionários, hoje conta com 11, faz projeto, venda e instalação de cerca elétrica, portão eletrônico, alarmes, câmeras e monitoramento. "Até o final do ano queremos chegar a 20 colaboradores", afirma Suelen.

FAÇA UM
PEDIDO E JOGUE
A ROLHA



Casarão

da xv

A MELHOR CARTA DE VINHOS, NOVOS RÓTULOS DE VINÍCULAS BOUTIQUE E UM ATENDIMENTO ESPECIALIZADO. TUDO PARA QUE SEU PEDIDO SEJA AINDA MAIS SOFISTICADO.



Sommelier
Fábio Farah

ESPAÇO KIDS

Melhor do que saborear um bom prato e apreciar um bom vinho é ter nossos filhos em um ambiente que eles gostam, com muita diversão e brincadeira, acompanhados por uma profissional que sabe bem o que eles querem.



Av. XV de Novembro, 492
Fone: (44) 3222-6903 - Centro - Maringá - PR



Walter Fernandes

// Na avenida Tuiuti

"Meu marido até sugeriu mudar para o centro, mas não quis porque construí clientela aqui e estou muito satisfeita", diz Leocadia Bossoni, da Moça Bonita

que vendeu a preço acessível em troca da geração de emprego. "Na época precisávamos gerar 35 empregos para adquirir o terreno, hoje temos 75 funcionários", ressalta Cristiane. A empresa mantém showrooms em lojas parceiras para que os consumidores conheçam os produtos. "Além disso, nossos mostruários estão disponíveis com profissionais de decoração que comercializam a marca", explica.

Para Cristiane, o crescimento e sucesso da empresa se devem, principalmente, à dedicação e ao trabalho da equipe, bem como à variedade e qualidade dos produtos. "As persianas agregam beleza à decoração e são muito práticas. Por isso, estão presentes nas casas, escolas, ambientes corporativos, igrejas, hotéis, entre outros".

BOM RELACIONAMENTO

A loja Moça Bonita, que fica na avenida Tuiuti, é conhecida pela proximidade que mantém com os clientes. A história, porém, começou na avenida São Domingos, onde permaneceu por dez anos. Naquele período, a

proprietária Leocadia Maria Bossoni observou que o movimento da avenida Tuiuti aumentava significativamente porque o bairro crescia e resolveu mudar de endereço. "Encontrei um ótimo ponto na Tuiuti e, depois de avaliar bastante, tomei a decisão", lembra Leocadia, empresária há 28 anos. A apreensão com a mudança durou pouco já que a proximidade com o endereço anterior levou os clientes a acompanhar a loja e, com mais visibilidade, mais clientela foi conquistada. "Foi a melhor opção que poderia ter tomado".

Leocadia prioriza bom atendimento, preços justos, variedade e qualidade dos produtos. "Quem vem aqui não sai com as mãos vazias porque temos roupas para o público infantil, masculino e feminino, calçados e artigos de cama, mesa e banho".

Com perspectiva de crescimento, a única preocupação é a falta de espaço. "Já está apertado, mas não saio deste ponto. Meu marido até sugeriu mudar para o centro, mas não quis porque construí clientela aqui e estou muito satisfeita", afirma, comentando que ao lado tem uma sala que, se desocupasse, ela alugaria.

**SANCOR
SEGUROS**

792

PASS

Pronto Atendimento Sancor Seguros

AGORA, EM MARINGÁ.
ESPAÇO AMPLO, MODERNO, CONFORTÁVEL.Ainda mais benefícios para Corretores e Segurados.
Maringá agora tem o PASS, uma central de
atendimento ao cliente da
Sancor Seguros.NOS CASOS DE SINISTROS DE
AUTOMÓVEIS, A PERÍCIA PARA
AUTORIZAÇÃO DE REPAROS É
FEITA NA HORA, AÍ MESMO.PODE CONFIAR:
COM SANCOR SEGUROS
AUTOMÓVEIS, VOCÊ
ESTÁ PROTEGIDO.

Um grande avanço, trazendo mais comodidade, agilidade e tranquilidade a Segurados e Corretores.

Capitais e regiões
metropolitanas:
4003 0392Outras
localidades:
0800 200 0392SAC - Deficiência
auditiva ou de fala:
0800 888 0399**SANCOR
SEGUROS**Filial/PASS: Rua Arthur Thomas, 792 - Maringá - PR
www.sancorseguros.com.brSANCOR SEGUROS - CNPJ 17.643.407/0001-30. O registro deste plano no SUSEP não implica, por parte do Autorizador, incentivo ou recomendação a sua comercialização.**Tudo bem. Tudo seguro.**

Feira atrai 152 mil consumidores

Multidão foi às compras em quatro dias de evento para alegria dos expositores // por **Fernanda Bertola**

Fotos/Walter Fernandes



//Variedade

Com organização do ACIM Mulher (foto), feira registrou participação de 160 empresas, divididas em 320 estandes; confecções, colchões e móveis foram alguns dos itens vendidos

Realizada de 12 a 15 de julho no Parque de Exposições, a 27ª edição da Feira Ponta de Estoque levou 152 mil consumidores às compras, em busca dos descontos ofertados por 160 expositores, divididos em 320 estandes. Segunda pesquisa da ACIM feita junto aos empresários, 90% consideraram válida a participação e 78% pretendem marcar presença no próximo evento.

Veterana na Ponta de Estoque, a proprietária da Corpo Leve, Ester Ferdinando, ficou satisfeita. Saíram bem as calças *legging* básicas, vendidas de R\$ 99 por R\$ 60, e as regatas de R\$ 59 por R\$ 25. "Como somos fabricantes, a feira funciona bem como mais um canal de vendas. E os pagamentos são todos praticamente à vista. Ajuda muito", diz.

A proprietária da Demorgan Uniformes, Rose Morgenstern, também ficou satisfeita. A empresa vendeu pouco menos que em 2016, mas os negócios representam incremento

no faturamento em um mês de movimento baixo na loja. "Como vendemos uniformes, julho é fraco. A feira tem se mostrado uma boa estratégia para esse período". Outra vantagem é que a indústria aproveita matéria-prima, ou seja, tecidos que sobraram na fabricação de uniformes foram usados em calças, polos e blusas comercializadas na feira.

COMPRADORES

Quem foi ao evento comprou roupas, acessórios, cosméticos, tapetes, móveis, colchões, entre outros itens, com descontos de até 70%. Dos visitantes entrevistados, 91% realizaram compras e 66% disseram que o preço aplicado na feira é mais baixo que do comércio em geral.

O atendente de *call center* Ecliverton Xavier da Silva foi à feira neste ano porque gostou das compras que fez no ano passado. "Comprei calças, bermuda e tênis. Calculo que gastaria cerca de R\$ 1 mil a mais fora daqui".

Mas não foram apenas consumidores e lojistas que gostaram dos resultados. Oito entidades sociais dividiram a renda do estacionamento. Foram beneficiadas Casa Maternal Evangélica de Maringá, Asilo São Vicente de Paulo, Encontro Fraternal de Vasconcelos, Apae, Associação de Apoio ao Fissurado Lábio-Palatal de Maringá (Afim), Associação Maringense de Apoio ao Reumático (Amar), Casa Assistencial Bezerra de Menezes e Lar dos Velhinhos. Cada uma recebeu R\$ 9.624,37.

Os visitantes também puderam cortar cabelo de graça com alunos dos cursos de cabeleireiro do Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac), sob a supervisão de professores. Foram 458 atendimentos.

A Ponta de Estoque é realizada pela ACIM e Sivamar, com organização do ACIM Mulher e apoio da Sociedade Rural de Maringá, Prefeitura, Câmara Municipal de Maringá, Sicoob e Unimed Maringá.



MASTIGAÇÃO E ESTÉTICA BUCAL RESTABELECIDAS

Quando a preocupação é implante dentário, O CTB é especialista e cuidadoso em passar ao paciente todas as explicações importantes e necessárias sobre os procedimentos, a durabilidade e a qualidade do material. Um implante com material de baixa qualidade pode provocar o desgaste do dente, comprometer a estrutura dentária e até a coloração do implante. Com a evolução das técnicas e dos materiais utilizados para implantes dentários e dos estudos permanentes dos cirurgiões do CTB, é possível ter resultados cada vez mais previsíveis para cada caso, otimizando a função mastigatória, a estética, a higienização e o bem-estar do paciente.

O CTB trabalha com implantes de alto padrão de qualidade de diâmetros variados, que minimizam o uso de enxertos ósseos ou que possam facilitar a instalação de prótese funcional e estética, seja nos espaços normais ou reduzidos. Temos como exemplo os implantes Straumann de marca suíça com plataforma que ficam em nível ósseo e proporcionam resultados desejados.

O CTB é uma clínica especializada e completa com excelência em resultados, composta por uma equipe de cirurgiões, enfermeira e anestesistas altamente qualificados.

- CIRURGIA E ESTÉTICA BUCOMAXILOFACIAL • HARMONIZAÇÃO FACIAL • IMPLANTES DENTÁRIOS
- CIRURGIA DE ENXERTOS ÓSSEOS • CIRURGIA ORTOGNÁTICA • BICLECTOMIA • CIRURGIA AMBULATORIAL

Dr. Angelo José Pavan
CRO 7444

Doutor em Diagnóstico Bucal;
Mestre em Cirurgia Bucomaxilofacial;
Professor de Cirurgia Bucomaxilofacial da
Universidade Estadual de Maringá;
Professor de Cursos de Especialização em Implantodontia.




Dr. Edevaldo T. Camarini
CRO 6008


Doutor em Cirurgia Bucomaxilofacial;
Mestre em Diagnóstico Bucal;
Professor de Cirurgia Bucomaxilofacial da
Universidade Estadual de Maringá;
Professor de Cursos de Especialização em Implantodontia.


ctb


CENTRO DE TRATAMENTO BUCOMAXILOFACIAL
Cirurgias e Implantes
desde 1992





 Rua Princesa Isabel, 564 Zona 04
Maringá PR, 87014090


 44 30245646

 www.ctbmaringa.com.br

 CTB Maringá

 ctb@ctbmaringa.com.br

 44 9 9136 5874

 CTB Maringá

Os limites de esperar pelo futuro

Quando ainda era criança vivi o nacionalismo pregado aos quatro cantos. 'Brasil ame-o ou deixe-o' foi a frase que rodeou minha infância e início da adolescência. Nos programas de TV, a Guerra Fria, período de polarização geopolítica de soviéticos e norte-americanos, expressava o mundo dividido, o perigo nuclear, e as paradas militares. Na minha cabeça se fazia necessário combater o 'perigo vermelho'.

Eram os anos de 1970. Nas ruas os fusquinhas eram a maioria dos carros. A televisão ainda era uma promessa que nem todos podiam cumprir. Quantas vezes, debruçado na janela do vizinho, o privilegiado televisivo, assisti às primeiras imagens em branco e preto povoarem a minha imaginação de heróis? Mais tarde, li no texto do cineasta Cacá Diegues que muitos como eu estavam hipnotizados pela tela.

Nossas casas foram tomadas pelas transmissões. Aprendemos a sentir o tempo pela programação na TV. As famílias deixaram

de olhar para os lados e passaram a olhar sempre em frente. Mas não no futuro. Olhavam para a janela mágica que apresentava o 'novo mundo', 'perto e longe', como dizia Gilberto Gil na canção 'Parabolicamará'. O mundo ficou tão pequeno que cabe em uma antena parabólica. Mas também, muito grande, para além deste lugar.

Foi por meio dessa 'tela mágica' que disseram que o Brasil seria o país do futuro. O milagre econômico nos tornaria a nova potência do futuro. Estávamos, segundo o discurso da nação, a caminho do desenvolvimento. Sentia bem em fazer parte da juventude e de saber que tinha um futuro. Seria adulto na 'terra prometida'. Acreditei na profecia. Depois fui saber que não era o primeiro a ser enganado. O futuro chegou e o 'destino' não se realizou.

Faz anos que trocaram o rótulo da nação em crescimento pelo título de país emergente. Dizia-se ser o início de um novo



'milagre'. Sem farda, dizendo ser inimigo dos generais da ditadura, o líder sindical subiu ao poder democraticamente e disse que o 'gigante adormecido' tinha acordado. Voltávamos a ser o 'país do futuro'. Acreditamos.

Os meios para divulgar a nova euforia foram mais eficientes do que as telas da TV em preto em branco da minha infância. O crédito bancário deu a muitos brasileiros os televisores, computadores e smartphones em que a esperança foi pregada e apregoada. Hoje, nestes mesmos meios, se é noticiado que fomos mais uma vez enganados. O futuro chegou e o sonho não se realizou.

Mais uma onda à espera de um 'milagre' virá? Não sei você, mas eu não acredito mais. Prefiro trocar a esperança pela convicção criada na experiência. Prefiro pensar que o futuro será construído por todos, todos os dias. Ninguém vai nos guiar à 'terra prometida'. Será uma jornada longa e difícil, sem data para acontecer, mas devemos começá-la o mais rápido possível.

// **Gilson Aguiar** é professor de graduação e pós-graduação da Unicesumar; âncora e comentarista da CBN Maringá



CÉSAR EDUARDO MISAEL DE ANDRADE
ADVOCACIA



CEMA ADVOCACIA: 25 ANOS DE TRABALHO E CONQUISTAS

Em 25 anos, a pequena sala de apenas um advogado deu lugar a um moderno escritório formado por quase 30 profissionais e com duas unidades, atendendo mais de 40 empresas e outras centenas de clientes particulares nas áreas cível, comercial e trabalhista em Juizados Cíveis e Criminais Especiais.



1992 até 2000



2000 até hoje



2015 até hoje

A atuação abrange, além da região de Maringá, todo o território nacional, mantendo atualmente mais de 4.800 processos ativos, e realizando, só neste primeiro semestre de 2017, mais de 2.600 audiências e atos processuais agendados, inclusive em segunda instância.

A administração da Cema cabe a esposa de Andrade, Elaine Maria Sfacioti de Andrade, e os filhos Leonardo e Hugo integram a banca de advogados.

O advogado titular, César Eduardo Misael de Andrade, foi conselheiro da OAB Maringá (gestão 2000-2003), além de participar efetiva e diretamente em diversas entidades e associações, apresenta como sua melhor qualificação a militância efetiva, diária e direta na advocacia. É advogado!



UNIDADE XV
Avenida XV de Novembro, 618
Sobreloja, Sala 01 - CEP 87013-230
Telefone/Fax: +55 (44) 3226-1451

UNIDADE GASTÃO
Avenida Dr. Gastão Vidigal, 1185
CEP 87050-240
Telefone/Fax: +55 (44) 3028-1451

Maringá - PR -
Celular: +55 (44) 9961-8020
E-mail: cesar@cema.adv.br

Clia de Maringá, uma alternativa para carga internacional

Importadores e exportadores que decidem desembarcar mercadorias no terminal local precisam pagar taxa de trânsito aduaneiro, mas podem economizar com armazenamento e encontram agilidade no serviço

// por Giovana Campanha



Walter Fernandes

// Agilidade de órgãos anuentes

A especialista comercial Edem Silva reconhece que desembarcar cargas em Maringá pode encarecer, mas diz que a conta fica mais atrativa para mercadorias cujo processo leva mais tempo

Desde que assumiu a operação do Centro Logístico e Industrial Aduaneiro (Clia) de Maringá, antigo Porto Seco, em novembro do ano passado, a Multilog tem feito investimentos. O imóvel onde o Clia funciona, por exemplo, recebeu melhorias, como a reforma da estrutura que abriga motoristas, e diversas licenças foram renovadas para o desembarço de cargas. Inclusive no mês passado a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) emitiu licença para que sejam operados no terminal de Maringá produtos da saúde, como medicamentos e equipamentos.

As melhorias são mais que bem-vindas, afinal o terminal ficou dois anos sem receber investimentos do antigo proprietário, o que envolveu até uma disputa judicial. A Multilog adquiriu a operação junto com o Clia de Curitiba e os portos secos de Foz do Iguaçu, Uruguaiana, Santana do Livramento e Jaguarão. No total,

a empresa administra quatro Clias, cinco portos secos, cinco centros de distribuição e o Terminal de Carga Aérea (Teca) de Maringá – a Multilog, inclusive, está buscando parcerias para que a cidade volte a ter um voo quinzenal de cargas internacionais.

Um dos serviços que se destacam no Clia local é o Entreposto Aduaneiro, que possibilita que as importações e exportações usufruam de benefícios fiscais como suspensão parcial ou total de tributos federais incidentes. Essa modalidade dilata o prazo de pagamento dos produtos ao exportador, pois o fechamento de câmbio se dá a partir da data de nacionalização, e não pela data de embarque. Além disso, é possível desdobrar os produtos em lotes, ou seja, nacionalizar por etapas, conforme a venda ou necessidade. "Os diferenciais proporcionados pelo regime de entreposto aduaneiro, como a ampliação

do prazo para desembaraço para até dois anos da data de admissão no regime, trazem vantagens aos usuários do serviço”, explica a gerente de desenvolvimento de negócios da Multilog, Juliane Wolff.

Outro diferencial, destacado por despachantes aduaneiros, é a agilidade dos órgãos anuentes: Receita Federal, Ministério da Agricultura e Anvisa. Isso acontece devido ao menor volume de operações em comparação a outras áreas alfandegadas.

Para se ter uma ideia, cargas parametrizadas em canal verde (que são desembaraçadas automaticamente) e canal amarelo (com conferência de documentos) são liberadas em até 48 horas. O tempo médio de uma carga em canal vermelho (com conferência documental e física de produtos) é de quatro dias. O tempo é menor que o do Porto de Paranaguá, por exemplo, que no mês de junho levou, em média, 12 dias para desembaraçar o mesmo tipo de carga, o que significa custo adicional para os



Walter Fernandes

// Incentivo fiscal trazia competitividade

O despachante aduaneiro Aluizio Andreatta tem incentivado os clientes a usar o Clia de Maringá: “é uma forma de fortalecer a operação local”

importadores. É que nos dez primeiros dias que a carga chega ao Porto de Paranaguá não há cobrança de taxa de armazenamento, mas após isso cobra-se o período total - quem determina o canal de parametrização de carga para o despacho aduaneiro (verde, amarelo, vermelho ou

cinza) é um sistema da Receita Federal (Siscomex).

As empresas que recebem carga no Porto de Paranaguá e decidem fazer o desembaraço em Maringá - ou outro local - pagam uma taxa de Declaração de Trânsito Aduaneiro (DTA) de R\$ 642,77, mais os custos de

CONSTRUA CONOSCO.




ROTESMA

REFERÊNCIA EM
PRÉ-FABRICADOS
PR | SC | RS
(44) 3232-8770
ROTESMA.COM.BR

transporte para Maringá, o que muitas vezes já tem que ser feito para a empresa receber o produto – só que as cargas precisam ser transportadas lacradas e exclusivas no caminhão.

A especialista comercial do Clia, Edem Silva, reconhece que esse custo pode encarecer, principalmente para produtos de baixo valor agregado e de liberação rápida, feitas dentro dos dez dias de isenção de armazenamento no Porto de Paranaguá. Mas ela reforça que a tarifa de armazenagem de mercadoria é mais barata que a do Porto de Paranaguá em 40%, uma conta que fica mais atrativa quando as mercadorias levam mais de dez dias para desembarço.

AGILIDADE

Outra vantagem é que os servidores dos órgãos que operam no Clia são ágeis. O auditor fiscal da Receita Federal Eduardo Fugita conta que as cinco pessoas da equipe de despacho aduaneiro trabalham para agilizar o processo no Clia de Maringá. "Fazemos orientações aos despachantes e importadores sobre procedimentos corretos e que ajudam a acelerar o processo", diz.

É devido a essa agilidade que a Oderço Distribuidora vai desembarçar, em Maringá, mercadorias transportadas via marítima que normalmente não são parametrizadas como canal verde, assim a empresa deverá ter custos menores de armazenamento e ficará mais fácil acompanhar qualquer problema com a carga. Segundo o analista de importação Maurício Mariani Neto, a empresa importa, no total, dez containeres por mês de produtos de informática, eletrônicos, instrumentos musicais e recentemente ferramentas. "Também vamos desembarçar em Maringá as mercadorias que chegam por transporte aéreo em Curitiba, porque aqui é mais

Despachantes aduaneiros

Um dos 57 núcleos setoriais do programa Empreender, da ACIM, é o de despachantes aduaneiros, cujo grupo foi formado no ano passado e se reúne quinzenalmente às quintas-feiras na ACIM. O grupo tem trabalhado de forma conjunta a divulgação dos serviços e o papel dos despachantes, atualizações de comércio exterior e capacitação.

São 11 as empresas que integram o núcleo: Alpha Despachantes Aduaneiros, Assimex Assessoria em Comércio Exterior, Dario Abdiel Despachos, Door2Door Brasil Comércio Exterior, Expert, Global Assessoria em Comércio Exterior, Ingá Express, Mondiale Assessoria, Pharol Assessoria em Comércio Exterior, Titânia Soluções em Comércio Exterior e Velox.

barato", conta.

MOBILIZAÇÃO

O despachante aduaneiro Aluizio Andreatta tem incentivado os clientes a usar o Clia de Maringá. "É uma forma de fortalecer a operação local". Ele explica que em cargas de produtos eletrônicos e outras de alto valor agregado, a diferença de custos para desembarçar em Maringá é absorvida pelo empresário, já que é uma despesa extra pequena, mas em cargas de produtos a granel essa diferença pesa. "Tudo depende do valor de compra e do preço final para o cliente", explica.

Andreatta lembra que o desembarço em Maringá já foi mais competitivo quando vigorava um incentivo fiscal, a Zona de Processamento Aduaneiro (ZPA), que funcionou entre 1997 e 2011. O decreto assinado

pelo governador Jaime Lerner estabelecia que os importadores instalados em Maringá, Sarandi, Paiçandu e Marialva que usassem a estação aduaneira de Maringá pagariam 20% do ICMS à vista e teriam dilatação do prazo de 48 meses para os 80% restantes. O incentivo motivou a instalação de importadores na região até que foi declarado inconstitucional pela Justiça, após ações impetradas pelos governos de São Paulo e outros estados.

O despachante destaca que o comércio internacional, assim como outros setores econômicos, foi penalizado com a crise econômica brasileira. A equipe da empresa dele, por exemplo, foi reduzida pela metade. Mas aos poucos os empresários estão retomando as importações, e com o dólar estável entre R\$ 3,1 e R\$ 3,2, o momento é bom para as exportações. "Vários clientes voltaram a importar maquinários, que é um dos serviços que oferecemos", conta.

A presidente do Instituto Mercosul, Renata Mestriner Krambeck, explica que tem havido mobilização dos despachantes aduaneiros para incentivar o aumento do volume de cargas desembarçadas em Maringá. "Há um movimento da Multilog, sociedade organizada e empresários para reconquistar as empresas que migraram para o Porto de Paranaguá. A Multilog tem feito boas negociações", diz. Ela mesma tem incentivado os clientes a operar cargas em Maringá.

Outra boa notícia é que a cidade poderá voltar ainda neste ano a receber voos quinzenais de cargas internacionais, vindos de Miami, nos Estados Unidos. "Deverá ser uma opção mais ágil que os aeroportos de Curitiba e Guarulhos", reforça Edem. Tanto o Clia quanto consultores contratados pela empresa estão buscando interessados em importar cargas usando o aeroporto local.

**NOSSO CONSÓRCIO
É O PLANEJAMENTO
FINANCEIRO
IDEAL PARA QUEM
PENSA NO FUTURO!**

**REALIZE O SEU SONHO!
PROCURE O **SICOOB** MAIS PRÓXIMO**



Ouvidoria 0800 602 7800
ouvidoria@consorciounicoob.com.br

 **SICOOB**
Faça parte.

 **UNICOOB**
CONSÓRCIOS
Uma empresa coligada do Sicooob Unicoob



Walter Fernandes

// Faturamento cresceu 63% em 2 anos

Inspiração nos concorrentes, Ronaldo Fernando de Souza, da Noc TI, passou a conceder gratificação por produtividade e adotou um novo software de gestão: "mercado cabe todo mundo"

Aprendendo com os ~~concorrentes~~ aliados

Troca de experiências entre empresários de um mesmo segmento pode ajudar a implantar boas práticas e a superar desafios comuns // **por Fernanda Bertola**

"Antes era apenas dono de uma empresa. Hoje posso dizer que sou empreendedor". É como um divisor de águas que o proprietário da Noc TI, Ronaldo Fernando de Souza, define sua entrada no Núcleo de Tecnologia da Informação (TI), do Programa Empreender, que une empresas de micro e pequeno porte com os mesmos interesses em núcleos setoriais ou multissetoriais. Já nos primeiros encontros do grupo ele percebeu que a maioria das empresas que lhe servia de exemplo contava com algo em que nem pensava: projetos de gestão de pessoas e liderança.

Logo após começar a participar do grupo, Souza entrou para um projeto do Sebrae para excelência

de empresas, que está na segunda fase este ano, a de inovação – em 2016 os participantes aprenderam sobre gestão. "Desde o ingresso no Empreender e nesse projeto, o desempenho das pessoas e a produtividade melhoraram, inclusive as falhas de comunicação diminuíram", diz.

Inspiração na concorrência, Souza passou a aplicar gratificação por produtividade e viabilizar treinamentos aos funcionários. Menos de dois anos depois de adotar essas estratégias, o faturamento da empresa cresceu 63%. Outras mudanças menores, porém não menos importantes, foram implantadas. "Implantei um novo software de gestão web, que reduziu o tempo de execução de



// Campanhas conjuntas

O Núcleo Setorial de Academias e Escolas de Natação, que tem Roberto Nagahama como um dos membros, fomentou a criação de um sindicato e agora o grupo quer ajudar a criar a federação

tarefas. Agora, em apenas duas horas faço o balanço do mês, o que antes levava até dois dias. Indiquei para os colegas", conta.

Com seis colaboradores, a Noc TI, no mercado desde 2010, oferece serviços de *datacenter* e servidores na nuvem, bem como o gerenciamento de TI dos clientes. "Tento absorver o que cada empresa do núcleo tem de melhor. Mas isso só é possível porque há uma conversa aberta sobre o que está dando certo para um e não para o outro. O mercado é grande e cabe todo mundo, basta haver colaboração", diz.

ORGANIZAÇÃO E REPRESENTATIVIDADE

Um dos protagonistas da criação do Núcleo Setorial de Academias e Escolas de Natação (Nusa), em 2002, o empresário Roberto Nagahama, da AMCF Academia, é um entusiasta do cooperativismo por acreditar que é possível aprender com os gestores do mesmo setor e crescer juntos.

O que levou à formação do núcleo foi a criação do CREF9/PR - Conselho Regional de Educação Física da 9ª Região, em 2002. Como poucas academias eram regularizadas na época Nagahama propôs uma ação para que todos pudessem se adequar. "Buscamos informações junto à ACIM de como nos organizar e ficamos sabendo do Empreender. Formamos um nú-

cleo, estabelecendo critérios para o ingresso, como ser pessoa jurídica, estar associado à ACIM e regularizado junto ao CREF9/PR", conta.

Aprender com as empresas do segmento se tornou algo natural depois disso. Após uma ação solidária, quando foram coletadas, nas academias do Nusa, mais de seis toneladas de roupas, que depois foram doadas, surgiu a ideia de promover visitas técnicas. Duas vezes por mês as academias do Nusa eram visitadas, e em reuniões posteriores o grupo fazia uma sessão de *feedback*.

Um bom exemplo encontrado em três empresas e adotado por todos do Nusa, hoje com 20 membros, foi a utilização de climatizadores evaporativos. "Conseguimos negociar por R\$ 5 mil, sem taxa de entrega. Individualmente o melhor preço era R\$ 9 mil", conta. Compras de equipamentos e serviços de manutenção também surgiram das visitas técnicas rotineiras aos 'parceiros'.

Os empresários realizam ainda ações conjuntas, como o treinamento para gestores e equipes administrativas, que ao ser trazido para Maringá saiu pouco mais de 10% do preço quando comparado ao mesmo curso em Londrina. O grupo também padronizou atendimentos e contratos.

Outro exemplo foi uma campanha promocional que durou três meses em 2010 e custou R\$ 3 mil por empresa, com direito a comercial em TV, jornal, rádio, outdoor e



Walter Fernandes

// Aviso que o medicamento vai acabar

Luis Marcelo Dutra, da Simília, e outras farmácias usam um programa que permite gerenciar o processo de manipulação; grupo também tem plataforma de compras conjuntas

folder. O menor lance único para um carro zero quilômetro poderia ser dado por quem se matriculasse ou renovasse o plano no período nas academias do núcleo. "Deu muito resultado. Clientes que nem estavam no final do plano renovaram e conseguimos prospectar adesões", lembra.

Um dos maiores resultados do esforço do grupo, segundo o empresário, foi a criação, em 2004, do Sindicato das Academias e Atividades Afins do Noroeste do Paraná. Londrina, seguindo o exemplo de Maringá, está aguardando a carta sindical e Cascavel deu entrada do processo no Ministério do Trabalho para a criação de um sindicato do gênero, ambas com ajuda de Maringá. Agora o desafio é criar, no Paraná, a primeira Federação de Academias do Brasil.

COMPRA COMPARTILHADA

Com a convivência com outros 14 integrantes do Elio Magistral, o núcleo de farmácias de manipulação, Luis Marcelo Lemos Dutra, proprietário da Simília, confirmou a crença no poder da cooperação.

À frente das duas unidades, a de produtos homeopáticos e naturais e a de manipulação de alopáticos, Dutra utiliza um sistema operacional que gerencia as

// Boas ideias compartilhadas

Marilei Rissati, da Mix Corretora, conta que aprendeu a delegar, inspirada em outros membros do núcleo setorial, e também passou a participar de rodadas de negócios e treinamentos

fases do processo de manipulação, proporcionando maior segurança, controle e relacionamento com os clientes – o programa também é adotado por outros empresários do setor. "Temos um sistema que permite entrar em contato com o cliente antes que o medicamento acabe".

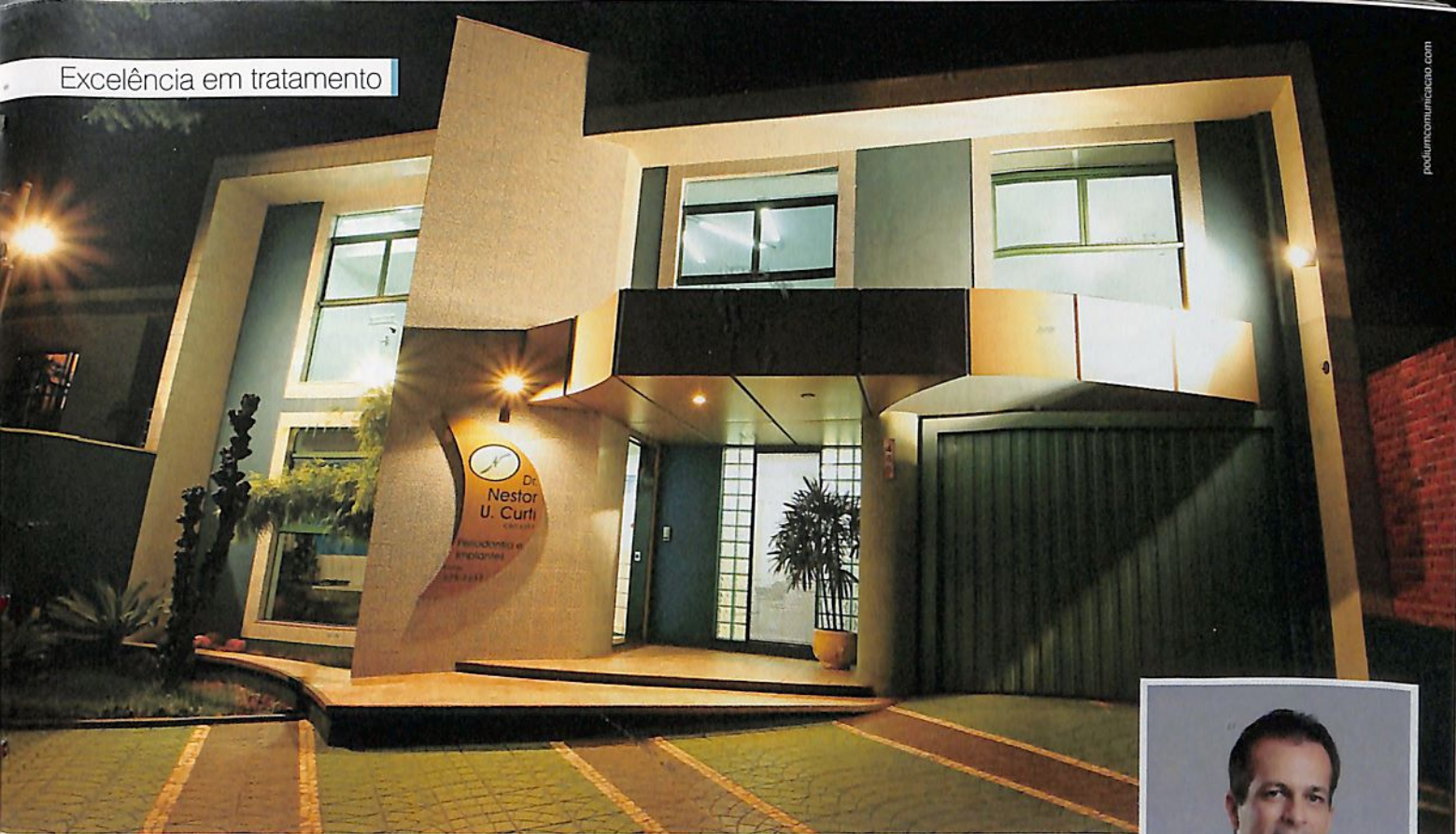
Por meio do Empreender, Dutra explica que os integrantes passam a enxergar o concorrente como cooperado, discutindo problemas comuns, o que resulta em união e desenvolvimento do setor. "Um projeto que desenvolvemos juntos é o de compra compartilhada. Uma empresa contratada pelo grupo desenvolveu uma plataforma de compras que é usada por todas as farmácias do grupo, resultando em maior representatividade junto aos fornecedores, custos menores e melhor gerenciamento de estoque".

Com o setor fortalecido, o grupo participou da modificação de uma lei municipal e regulamentação de outra, o que possibilitou o fracionamento de cápsulas oleosas, antes proibido. "O que aprendi com meus colegas do núcleo é que juntos somos mais fortes".

TROCA DE INFORMAÇÕES

Sócia da Mix Corretora, Marilei Rissati conta que desde

Excelência em tratamento



podiumcomunicacao.com

COMO ESCOLHER UM BOM DENTISTA



Nos dias de hoje existem ofertas de produtos e serviços em grande quantidade: eletrodomésticos, planos de saúde, automóveis, dentistas, tudo junto e misturado, conforme afirma a frase da moda. Quando precisamos de um serviço específico, porém,

como um cirurgião-dentista, normalmente surgem dúvidas quanto a escolha correta.

Apesar do bombardeio e apelos excessivos da mídia, quais os parâmetros que devemos levar em conta para escolhermos o nosso dentista? Uma primeira dica, que costumeiramente gera bons resultados, é pedir referências a pessoas de confiança: amigos, familiares... Outras avaliações importantes iniciam a partir do agendamento, interesse da atendente pelo seu caso, disponibilidade de horário, atenção e educação do corpo auxiliar.

Chegando a clínica, outros parâmetros bem concretos podem ser analisados: a higiene do local, paredes, móveis, condições da sala de espera, etc.

Ambiente Agradável

Um ambiente calmo e convidativo num consultório odontológico


Nestor Curti
Periodontia e Implantes
CRO 6297



gico pode ajudar a dissipar o estresse e a ansiedade, muitas vezes, relacionadas ao tratamento. Verifique o uso de gorros, máscaras, luvas, pergunte sobre a esterilização dos instrumentais e, se possível, visite a sala onde é realizada.

Os equipamentos também são sinais do nível de atualização e modernidade do profissional, assim como a sintonia entre a equipe de atendimento: dentistas e auxiliares, tudo para que você se sinta tranquilo, bem atendido e tenha o caso resolvido.

Valores investidos. Esse é um tema com muitas nuances e precisa ser pensado com calma. O que deve ser considerado é o valor agregado ao serviço prestado e não apenas o preço em si. Um trabalho realizado com excelência por um profissional preparado, materiais de primeira linha e laboratórios diferenciados não têm o mesmo valor de serviços sem essas características.

Mas o grande diferencial é mesmo o próprio dentista: sua formação, currículo e experiência, a forma como recebe o paciente, a ética, o nível da anamnese, a preocupação, as informações que passa ao paciente sobre seus problemas, possíveis soluções, e, principalmente, a execução propriamente dita do caso. Estes fatores vão ajudar em muito a escolha do seu profissional de odontologia. Somados ao seu feeling, com esses dados, é muito provável que você esteja em ótimas mãos.

FONE: 44 3225.3233 | Rua Princesa Isabel, 488 | Maringá-PR, Cep: 87014.090

www.nestorcurti.com.br



// Passou a usar plataforma de delivery

Bruna Pereira participa de dois núcleos setoriais, de gastronomia saudável e de nutricionistas, assim ela aprende mais sobre gestão, abordagem de pacientes e inovação

que entrou para o Núcleo de Corretores de Seguros em 2009, a empresa passou a funcionar de forma diferente. Ela passou a compartilhar erros e acertos com os demais membros, a participar de eventos da ACIM e de rodadas de negócio, fazer treinamentos e a acessar projetos do Sebrae.

Com base em treinamentos e se espelhando em colegas de profissão, Marilei começou a delegar. "Vivia cheia de tarefas, estava perdendo qualidade de vida. Contratei dois estagiários para me auxiliar, um no administrativo e outro no financeiro. Aliás, desenvolvi habilidade para contratar bons estagiários e dou até cursos".

Outra atitude foi alterar o design da empresa com mudanças de móveis, portas e reorganização de setores, fazendo uma grande diferença. "Hoje temos mais harmonia e o tra-

balho rende mais", diz.

Entre os 11 corretores do núcleo também há troca de informações sobre negócio. "Um diz que precisa fazer determinado negócio, outro avisa que tal seguradora está aceitando o risco. Isso é importante, já que não há como trabalhar com todas as seguradoras", relata. Ela acrescenta que os membros estão sempre adotando boas ideias. Por exemplo, um dos participantes passou a utilizar o mesmo software da Mix Corretora.

DOIS SETORES

A nutricionista Bruna Pereira acredita tanto que a união faz a força que participa de dois núcleos do Empreender: de Gastronomia Saudável e de nutricionistas, o Alimento. Trabalhando como nutricionista em sua clínica, a Espaço Vida Mais Leve, e à frente da Salada de Pote Delivery, ela tem

O MAIOR DO BRASIL

Dos 2.289 núcleos setoriais ou multissetoriais do Empreender em funcionamento no Brasil em julho, **57 fazem parte da ACIM**, que tem o maior programa do país.

EM MARINGÁ

O Empreender teve início em 2000 e hoje 16% do quadro de empresas filiadas à Associação Comercial faz parte do programa

MAIS DE 700 EMPRESAS

participam dos núcleos e se reúnem periodicamente, com o acompanhamento gratuito de um consultor. Para participar, é preciso apenas ser associado da ACIM

aprendido mais sobre gestão.

"Convivendo com os colegas no Alimento, trouxe para meu consultório métodos de abordagem dos pacientes, de nutrição e outros temas. Inclusive, esse aprendizado é ainda mais explorado num grupo de estudos que surgiu a partir do Alimento", diz Bruna.

Ela relata que no núcleo de Alimentação Saudável aprendeu com os proprietários de um restaurante a participar de uma plataforma de serviços de delivery. "Expus essa minha preocupação e eles me ensinaram a fazer. A convivência abre portas", comenta.

O aprendizado nos núcleos também tem dado bagagem a Bruna para o esboço de um novo projeto. Ela pretende transformar a Salada no Pote Delivery em um negócio inspirado no carrinho de cachorro-quente de um colega.

*Numa folha qualquer
Eu desenho um sol amarelo*

PANTONE
106 C

PANTONE
107 C

PANTONE
108 C

PANTONE
109 C

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



Natal com mais de R\$ 1 milhão em prêmios



Quem comprar nas lojas participantes da campanha de Natal concorrerá a mais de R\$ 1 milhão em prêmios. A campanha 'Natal Sonho Dourado 2017' foi lançada em 20 de julho, na ACIM, que é uma das quase 70 associações comerciais parceiras da Faciap na promoção.

Em todo o Paraná serão sorteados sete carros, sete motos, uma caminhonete e 920 vales-compra de R\$ 300 cada para serem gastos nas lojas participantes – os sorteios serão pela Loteria Federal. Em Maringá, haverá ainda prêmios voltados apenas para os consumidores locais: serão mais três motos, um carro e pelo menos 50 vales-compra de R\$ 300.

Para associados da ACIM, o kit de participação custa a partir de R\$ 930 e inclui rasgadinhas, cartazes, bandeirolas e tags da campanha. Uma ampla campanha publicitária local será realizada, incluindo divulgação em jornais impressos, emissoras de TV, rádio, busdoor e mídia digital.

Para cada R\$ 50 em compras nas lojas participantes, o consumidor ganhará uma rasgadinha com um código que deverá ser cadastrado no site ou aplicativo da promoção. Ao final da campanha, as empresas participantes receberão o banco de dados dos clientes que compraram e se cadastraram, para que possam fidelizar e manter o relacionamento com esses clientes.

A promoção acontecerá entre 1 de novembro e 10 de janeiro de 2018, com sorteios nas seguintes datas: 18 de novembro, 25 de novembro, 2 de dezembro, 9 de dezembro, 13 de dezembro, 16 de dezembro, 20 de dezembro, 23 de dezembro e 10 de janeiro.

No lançamento da campanha o prefeito Ulisses Maia apresentou o projeto de decoração da cidade no período natalino, o que inclui uma nova casinha do Papai Noel, Vila Gastronômica com *Food Trucks*, Túnel de Luz ligando à praça Renato Celidônio à Catedral Basílica, decoração com temas de músicas em várias praças e nos parques Alfredo Nyffeler e do Japão, além da apresentação de corais.



Associado do mês

Donos do Instituto Odonto Select em Sarandi, os sócios e dentistas Thiago Garcia, Marcelo Aparecido de Lima e Aline de Mello Guedes abriram uma unidade em Maringá, há quatro meses. A proposta é de atendimento odontológico completo: ortodontia, periodontia, implantodontia, estética, entre outros. O instituto firmou parceria com a Faculdade de Tecnologia e Ciências do Norte do Paraná (Fatecie), de Paranaíba. Com isso será possível realizar cursos de pós-graduação de Odontologia nas instalações da unidade de Maringá. Inclusive, os cursos começam em agosto,

com 12 alunos em cada turma de especialização e até 40 alunos nos cursos de imersão e aperfeiçoamento. "As aulas serão presenciais e nossa estrutura é ampla, afinal, além das salas de aula, disponibilizamos clínicas e equipamentos para a prática", enfatiza Garcia. O Instituto Odonto Select fica na avenida Horácio Racanello, 6.170. O horário de atendimento é de segunda à sexta-feira, das 8h30 às 18 horas, e aos sábados das 9 às 12 horas. Para os cursos, a clínica terá horários flexíveis no período da noite, sábado à tarde e domingo. Mais informações no telefone (44) 3028-4938.

João Cantagalli, Empresário do Ano

Sócio da Crivialli, João Cantagalli será homenageado com o prêmio Empresário do Ano em 25 de agosto, no Moinho Vermelho - o convite custa R\$ 110 e pode ser adquirido na secretaria da ACIM, que é realizadora do evento junto com Sivamar, Apras e Fiep. A Crivialli foi fundada há 20 anos, tendo dez funcionários e um pequeno galpão alugado. Hoje são 300 colaboradores e duas fábricas para a produção de 300 produtos de limpeza doméstica, automotiva, pet e higiene pessoal. Cantagalli teve seu nome escolhido por uma comissão do qual fizeram parte representantes das quatro entidades promotoras do prêmio, prefeitura

de Maringá, Câmara Municipal de Maringá, Codem e Sindicato dos Jornalistas do Paraná. O nome dele tinha sido um dos indicados na primeira fase do processo, quando entidades puderam indicar empreendedores com participação ativa na vida comunitária cujas empresas têm pelo menos três anos de atividade.

A cerimônia terá patrocínio de Baston, Bradesco Certeza Consultoria Empresarial, Catuaí Rótulos, Cocamar, Coopercard, Fiep, Fomento Paraná, Greco e Guerreiro, Maringá Park, Moinho Vermelho Formaturas, Politécnica Química, Sancor Seguros, Sanepar, Sicoob, Unicesumar, Unimed Maringá, Usina Santa Terezinha e Viapar.

Novos Associados

21 de junho a 20 de julho

AC Estética e Cosméticos
 Actions Consultoria
 Adonai Comércio de Cosméticos
 Advocacia Muller, Mesquita & Saldan
 Ana Maria Coach
 BR Motores Elétricos
 Benfica Saúde
 Bruna Fiorotto Becker
 Budega 18 Bar
 CPS Indústria e Comércio
 Christianne Paiva Fagundes Meireles
 Coffee Sul
 Colchões OrtoBom
 Colchões Sono Qualiti +
 Cross Formaturas e Eventos
 Donata Limpeza
 Dora Moda
 Dynamis Estofados
 Empório da Madeira
 Espaço Jucieli Cosméticos
 Esperança Colchões - Exclusiva Castor
 Felicita Studio Pilates
 Fest Fashion
 Forum Contabilidade
 Fratelli House
 Gelo Bem-te-vi
 Gisele Produções Artísticas
 CP7 Agropecuária
 Graciela Zila Pinto do Prado
 Hitmo Engenharia
 Itaf Informações
 Kilochik
 Laços e Laços
 Laguna e Pastre Advogados Associados
 Luiza Afonso da Costa

Walter Fernandes



Cases do Empreender

O maior programa Empreender do Brasil é o de Maringá, com 57 núcleos e mais de 700 empresas participantes. Para apresentar o funcionamento do programa, que une empresas de pequeno porte com os mesmos interesses em núcleos setoriais ou multissetoriais, foi realizado na ACIM o 1º Meeting Empreendedor, em 20 de julho. No evento foram compartilhadas experiências de sucesso e inovadoras para representantes de entidades e imprensa. A apresentação do programa coube ao presidente do Empreender, Michel Felipe, e ao consultor Anderson Estrada. Hoje 16% dos associados da ACIM fazem parte de algum dos núcleos. Entre os benefícios para as empresas participantes estão a capacitação, troca de experiências, negociações coletivas, compartilhamento de estrutura e geração de negócios. As reuniões dos núcleos acontecem periodicamente com o acompanhamento gratuito de um consultor da ACIM, sendo que as empresas precisam apenas ser associadas à entidade. Entre as boas práticas adotadas estão, por exemplo, a criação de uma central de distribuição, pelo núcleo de supermercados, que permitiu a compra de mercadorias com um único CNPJ e a distribuição para os associados dentro da legalidade fiscal. Também há núcleos que fomentaram a criação de sindicatos, realizaram campanhas de conscientização ou publicitárias em conjunto, entre outras iniciativas.

Aconteceu na ACIM

Em 18 de julho os vereadores maringaenses foram convidados a participar de uma apresentação sobre o Masterplan (planejamento econômico e urbanístico), conduzida por diretores da ACIM e do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem). O evento foi um dos 323 que aconteceu na sede da ACIM no mês passado.

Reforma trabalhista

'Aspectos relevantes da reforma trabalhista para o setor atacadista' foi o tema de uma palestra que o advogado César Eduardo Misael de Andrade ministrou em 26 de julho na sede da ACIM. O evento foi realizado pela Associação em parceria com o Sindicato do Comércio Atacadista do Paraná (Sinca). A participação foi gratuita.

Ivan Amorin





Balanço de gestão

O prefeito Ulisses Maia esteve na ACIM em 10 de julho para prestar contas dos seis primeiros meses de gestão. Ele contou que implantou a farmácia popular e que foram feitas mais de 37 mil consultas especializadas, por meio de um mutirão. O prefeito destacou o bom relacionamento com os vereadores: no período não vetou nenhum projeto aprovado na Câmara. O número de escolas que oferecem educação integral saltou de 32 para 35, e com a mudança da sede do Procon os gastos mensais com aluguel foram reduzidos de R\$ 16 mil para R\$ 9 mil. A agência de trabalhador também tem sede nova.

Outra medida da atual administração foi a redução de 500 para 150 cargos comissionados e a compra de 15 caminhões para coleta de lixo para a retomada do serviço de coleta. "Queremos fazer um aterro público, já que o único disponível em Maringá é privado", comentou.

Maia também falou que vetou o aumento da tarifa de ônibus, solicitado pela TCCC, de R\$ 0,25 por passagem. Como a empresa vende dois milhões de passagens por mês, isso significa um prejuízo de R\$ 500 mil mensais. "Queremos o aumento do número de linhas e novos ônibus para voltar a discutir o reajuste", comentou.

Maringá Liquida

Já estão sendo comercializados os kits de adesão à Maringá Liquida, que entrará na 30ª edição. O kit com 50 bandeirolas, 20 cartazes e 30 tags custa R\$ 80 para associados da ACIM e/ou Sivamar, ambos realizadores da campanha. Para não associados, o valor é R\$ 380. Há opção de adquirir bandeirolas, cartazes ou tags extras. A campanha será realizada de 24 a 27 de agosto, sendo que no dia 27, um domingo, o comércio de rua abrirá das 14 às 20 horas. Está prevista uma ampla divulgação em emissoras de TV e rádio, jornais, carros de som e mídia digital.

A Maringá Liquida, cuja edição terá como tema 'Esmaga preços para esticar suas vendas como nunca!', tem o apoio do Sicóob. Mais informações e adesão por meio dos telefones 0800 6009595 e (44) 3025-9595.



CENTRO DE TREINAMENTO

CURSOS EM AGOSTO

7 a 10	Pesquisa de marketing e inteligência de mercado
8, 16 e 17	Gerenciamento do estresse - mais saúde, tranquilidade e produtividade
10	Reforma trabalhista - entenda o que muda para as empresas e trabalhadores
16 a 18	Secretária e recepcionista desenvolvendo habilidades
16 e 17	Marketing digital - planejando e executando uma estratégia de resultados
18 e 25	Formação de auditor interno da qualidade conforme a Norma ISO 9001:2015
21 a 24	Excel passo a passo
21 a 31	Departamento pessoal de acordo com a nova reforma trabalhista
22 a 24	CRM - inteligência no relacionamento comercial
22 a 24	Análise de crédito visando à redução da inadimplência
23 e 24	Gestão de custos e formação de preço de venda
26	Atendimento, comunicação e postura profissional
28 a 31	Gerenciamento e planejamento de projetos
28 a 31	Corel Draw - ferramenta de marketing para sua empresa
28/8 a 1/9	Garantia de um ganho produtivo utilizando a OEE (eficiência global e a metodologia da Teoria das restrições - TOC)
28 e 29	Liderança 360°
29/8 a 1/9	Licitação e contratos
30 e 31	Gestão de contas a pagar e a receber
28 e 30/8 e 4, 6, 9, 16, 23 e 30/9	Topografia

ESMAGA PREÇOS
PRA ESTICAR O SEU DINHEIRO COMO NUNCA!
24 A 27 DE AGOSTO



Vai viajar?

Núcleo de Agências de Viagens de Maringá: ligado ao programa Empreender é formado por Favine Turismo, Filadélfia, First Class, Ita Brasil, MM Turismo, Mundo Livre Viagens, Poltrona 1 Turismo, Via Mundi Tour, Vida Brasil Turismo e Voar Viagens



Ivan Amorim

A Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) aprovou mudanças importantes na regulamentação do transporte aéreo brasileiro, em vigor desde 14 de março deste ano. A principal e mais polêmica é o fim da franquia obrigatória de bagagem.

Anteriormente, todos os passageiros de um voo doméstico tinham direito ao transporte de 23 quilos de bagagem despachada e mais um volume de mão de até cinco quilos. Atualmente a companhia aérea deve oferecer opções de valores diferenciados para passageiros que viajam apenas com bagagem de mão (bolsa, mochila ou sacolas) até dez quilos.

Para passageiros de primeira viagem ou que costumam comprar sem orientação de um agente de viagens, vai uma dica: não se entusiasme com o menor preço sem antes fazer conta. Na maioria das vezes a diferença entre os preços praticados nas passagens com e sem bagagem é menor que o valor cobrado no balcão, podendo custar o dobro do valor da franquia. Por isso, a importância de analisar o perfil de cada tarifa oferecida.

Nos voos internacionais a franquia adotada pelas principais companhias aéreas é duas peças de 23 quilos em classe econômica, podendo haver exceções. Para não ter surpresas na

hora do check-in, consulte seu agente de viagens para fornecer informações detalhadas sobre a franquia, que pode variar de acordo com destino e classe do voo. Em todos os casos, o excesso de bagagem ou volume extra terá cobrança adicional.

Já a bagagem extraviada é um problema mais comum do que se imagina. Mais de 24 milhões de malas foram extraviadas no mundo no ano passado. Isso significa que a cada mil passageiros, 7,3 enfrentaram esse contratempo. A boa notícia é que de acordo com as novas regras da Anac o prazo para indenização em caso de extravio em voos domésticos passou de 30 dias para 7 dias a partir da reclamação protocolada junto à companhia aérea.

O que pode e não ser levado na bagagem?

Eletrônicos: devem ser levados sempre na bagagem de mão. Pilhas e baterias de lítio são proibidas de embarcar

Bebidas: sucos, vinhos ou cervejas podem ser transportados na bagagem despachada, desde que estejam lacrados, em frascos originais e em embalagens plásticas

Líquidos: Gel, pasta, creme e aerossol devem ser transportados na bagagem de mão. Cada passageiro pode levar apenas um frasco de até 100 ml

em embalagem plástica, transparente e vedada

Alimentos: precisam estar em embalagens à prova de vazamentos. No caso de pescados, devem ser colocados em caixas de isopor revestidas com saco plástico resistente

Equipamentos médicos e medicamentos: alguns equipamentos médicos têm o embarque autorizado como bagagem de mão, mas a utilização a bordo está proibida, como nebulizadores e inaladores. Já equipamentos de uso imprescindível, como marca-passos e bombas de infusão de medicamentos contínuos são permitidos.

Programar os detalhes de uma viagem pode parecer difícil, mas é uma tarefa essencial se quiser evitar aborrecimentos. Contratempos como atraso ou cancelamento de voo, bagagem danificada ou extraviada, aeroporto fechado, passaporte ou visto vencido podem tirar o sossego, mas não devem frustrar planos de realizar a viagem tão sonhada.

Adquira mais informação sobre o itinerário e conheça as regras da tarifa que está comprando. Busque orientação de agentes de viagens, que são profissionais capacitados. Faça um bom seguro de viagem, que dará tranquilidade nos contratemplos.

A ASSIM DO
FAMÍLIAS E EMPRESAS
DE MARINGÁ

Ano 54 n° 578 agosto/2017. **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 e Rosângela Gris - **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 Marco Tadeu Barbosa. **Copejem** Presidente Michael Tamura. **Acim Mulher** Presidente Cláudia Michiura - **Conselho do Comércio e Serviços** Presidente Mohamad Ali Awada Sobrinho. Os anúncios veiculados na Revista ACIM são de responsabilidade dos anunciantes e não expressam a opinião da ACIM - A redação da Revista ACIM obedece ao acordo ortográfico da Língua Portuguesa

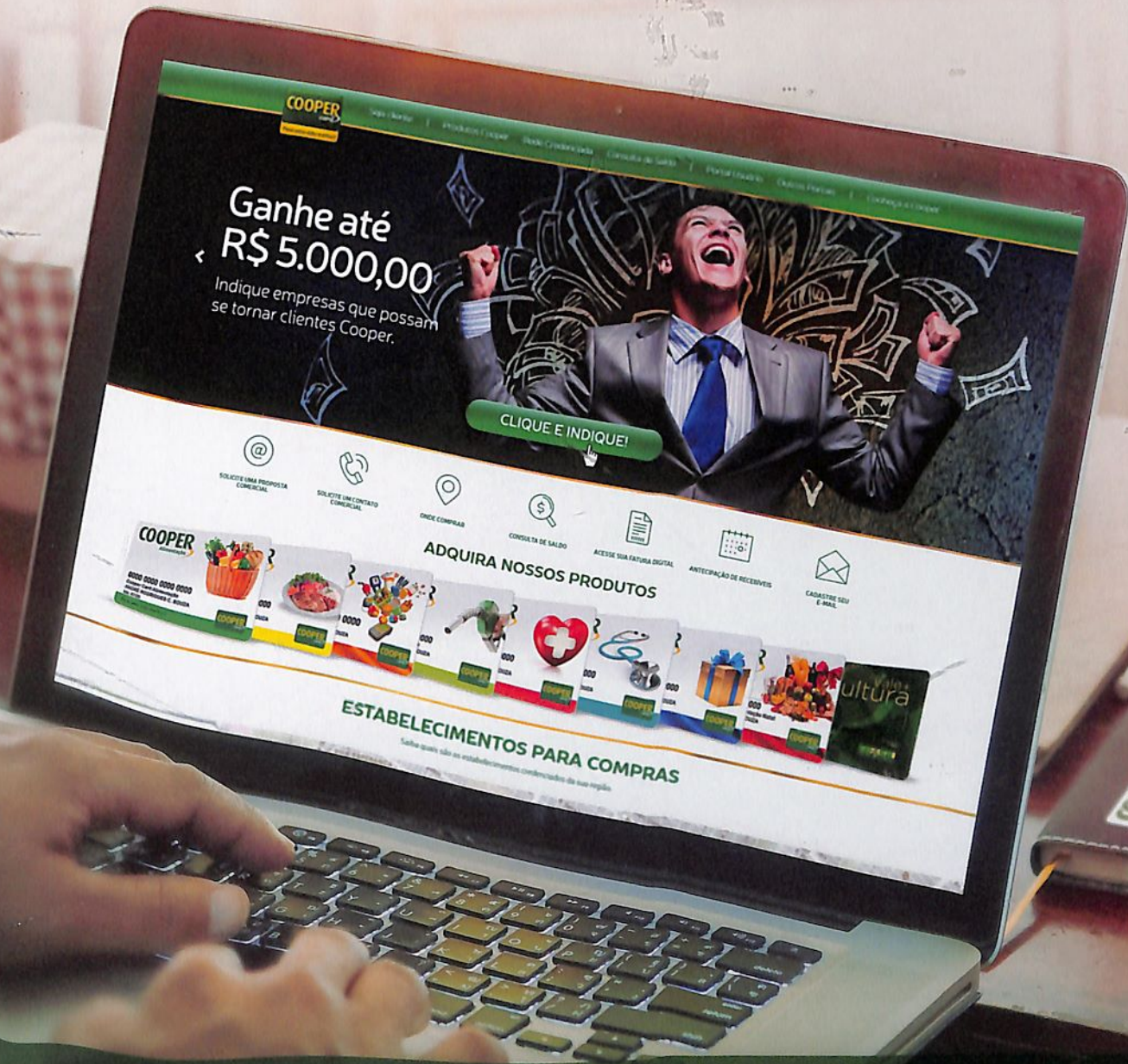
Contato Comercial Sueli de Andrade 44| 98822-0928



ACESSE E CONHEÇA

O NOVO SITE DA COOPER CARD.

Moderno e funcional para você!



Consulta de saldo de cartão simplificada e ágil;

Consulta de estabelecimentos para compras, moderna e dinâmica;

Nova interface de navegação. Simples, didática e adequada para todos os dispositivos móveis.

E AS NOVIDADES
NÃO PARAM.
EM BREVE...



Novo aplicativo Cooper Benefícios;

AGUARDE...



Novos portais de autoatendimento.

AGUARDE...

EMPRESÁRIO, SOLICITE UMA VISITA ATRAVÉS DO NOSSO **SITE E CONHEÇA**
TODAS AS NOSSAS SOLUÇÕES EM **CRÉDITO E BENEFÍCIOS** AO TRABALHADOR.

Acesse: www.coopercard.com.br ou ligue: **44 3220.5400**

ANS - n.º 371254

MILETE

Semear felicidade.

Há 35 anos,
esse é o plano.

A Unimed Maringá é uma cooperativa médica que, há 35 anos, acredita no poder da união. Juntos, podemos cada vez mais levar bem-estar, felicidade e saúde a todos. Esse é o nosso propósito, nosso objetivo, nosso plano.

CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.



unimedmaringa.com.br

