



Julho/2018  
Nº 588 - Ano 55  
R\$ 5,00

# ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

# RE IN VEN TAR

Pela sobrevivência em mercados cada vez mais dinâmicos e imprevisíveis, empresas maringaenses fazem mudanças estratégicas e ampliam o leque de produtos e serviços





Labore  
SAÚDE OCUPACIONAL

# A SUA EMPRESA ESTÁ PREPARADA PARA O E-SOCIAL?



Medicina do  
Trabalho



Laudos de Segurança  
do Trabalho e Normas  
Regulamentadoras



Ergonomia



PCD



Auditoria em  
Documentos



## O que é o eSocial Empresas?

É um novo sistema de registro, elaborado pelo Governo Federal, para facilitar a administração de informações relativas aos trabalhadores. De forma padronizada e simplificada, o novo eSocial empresarial vai reduzir custos e tempo da área contábil das empresas na hora de executar 15 obrigações fiscais, previdenciárias e trabalhistas.

**NÓS ESTAMOS PRONTOS A AJUDAR SUA EMPRESA!**

### Endereço:

Av. Advogado Horácio Raccanello Filho, 6326  
Sala 5, Zona 7, Maringá - PR, 87020-035

### Entre em contato conosco

(44) 3029-5025 | (44) 9919-8180  
[www.laboreweb.com.br](http://www.laboreweb.com.br)



**PALAVRA DO  
PRESIDENTE**

## A campanha é curta, mas a responsabilidade é a mesma

A campanha eleitoral deste ano será mais curta: em vez de 90 dias, terá 45, assim como aconteceu nas eleições de 2016. Mas isso não significa que a responsabilidade dos eleitores diminuirá. Pelo contrário, este ano os brasileiros escolherão presidente da República, governadores, senadores, deputados federais e estaduais.

E neste curto espaço, e com menos tempo de exposição de propostas dos candidatos no rádio e na TV, os eleitores terão o desafio de escolher bons políticos. E não adianta colocar todos os candidatos na vala comum da corrupção ou qualquer outra alegação para justificar a falta de atenção com o voto.

É importante que os eleitores analisem o currículo, propostas e trajetória de cada candidato. Para isso, é preciso pesquisar, acessar as redes sociais e materiais de campanha dos candidatos. E, claro, só repassar materiais nas redes sociais comprovadamente verdadeiros, para evitar notícias falsas que possam prejudicar determinado candidato.

Mais uma vez a ACIM distribuirá a Cartilha do Eleitor Consciente, em parceria com o Copejem e a Faciap. No material

constarão informações sobre senadores, deputados federais e estaduais que buscam a reeleição. Entre essas informações estarão projetos de lei aprovados e quanto cada um conseguiu de verba para projetos durante o mandato atual.

A Associação Comercial também ouvirá as propostas e plataformas dos candidatos. Todos seguirão um regulamento, elaborado pela entidade, garantindo o mesmo tempo de exposição de projetos. Como é apartidária, a ACIM não apoiará nenhum candidato. Tanto que os principais cargos do Conselho de Administração não podem ser ocupados por pessoas filiadas a partido político.

Nem sempre o voto recebe a relevância que realmente tem. Mas é preciso ressaltar que se o Brasil enfrenta um grave quadro de corrupção, isso é fruto também da má escolha dos eleitores em seus representantes. Centenas daqueles que estão ou ocuparam o poder e foram envolvidos em esquemas bilionários de corrupção foram escolhidos pelos brasileiros. E aqui vale um parêntese: a corrupção não existiria sem corruptores, que viram uma oportunidade de ganhar licitações públicas pagando

propinas ou combinando preço junto aos concorrentes, por exemplo.

A corrupção está presente no dia a dia de muitas formas: quando se paga um dinheiro 'extra' ao fiscal para não ser multado, quando se pede reembolso de uma despesa estética alegando ser despesa médica ou conseguindo recibos de saúde 'falsos' para declarar no imposto de renda. É preciso ficar vigilante para não cometer essas infrações e acreditar que corrupção só existe na política.

E como este é um ano eleitoral, é hora de cada cidadão também exercer seu direito de voto. Entre as centenas de homens e mulheres que disputam os cargos de presidente da República, senadores, governadores, deputados federais e estaduais, há bons políticos aguardando o voto consciente dos brasileiros. É hora dos eleitores exercerem o direito democrático e fazerem boas escolhas, que terão impacto no dia a dia de todos os cidadãos.

// **Michel Felipe Soares** é presidente da Associação Comercial e Empresarial de Maringá (ACIM)

# IMPERDÍVEL

## PROMOÇÃO ÚLTIMAS UNIDADES



PRONTO  
PARA MORAR



UM ÍCONE DE ALTO PADRÃO NO  
CARTÃO POSTAL DE MARINGÁ

RUA ARTHUR THOMAS COM AV. HERVAL

1 por andar, 340 m<sup>2</sup> privativos,  
4 vagas de garagem



PRONTO  
PARA MORAR



ENTRE O PARQUE DO INGÁ  
E A UNICESUMAR.

RUA ANACLETO LUIZ DE OLIVEIRA  
PRÓXIMO A AV. SÃO PAULO, 3019

3 Dormitórios (1 suíte) 2 ou 3 vagas de  
garagem, 103,71 m<sup>2</sup> privativos



Sala de Jantar - Terraços de Santorini



# CONCEPT DESIGN

UM NOVO CONCEITO DE  
PRIMEIRO APARTAMENTO

AV. SÃO PAULO ENTRE PARQUE DO  
INGÁ E UNICESUMAR


3 Dormitórios (1 suíte), 2 vagas de  
garagem, 85 m<sup>2</sup> área útil




Visite os decorados e  
surpreenda-se

Expo  
design

Av. São Paulo, 3019  
Visitas das 9h às 18h. Inclusive  
domingos e feriados.

 /construtoradesign  
construtoradesign.com.br

 (44) 99127 4537

**INGAVILLE**  
I · M · O · V · E · I · S  
CRECI J03421



design

3037 9700



PROJETO  
acreditando  
NO FUTURO

LAR ESCOLA DA CRIANÇA DE MARINGÁ

## ENTREVISTA // 8



A monja Coen, a mais expoente budista brasileira, ressalta que cooperar e compartilhar não excluem competição, mas é muito diferente da cultura de violência, presente no Ocidente, que prega a individualidade para alcançar o sucesso

## REPORTAGEM DE CAPA // 16



A Tricolândia, de Cibele Nagao, ainda leva o nome que remete à casa do tricô, mas o portfólio antes formado por lãs e linhas ganhou artesanato e decoração; se a ideia é prosperar e continuar no mercado, os empreendedores precisam encontrar novos nichos e produtos

## MERCADO // 24



Por meio de câmeras, Vinicius Camargo e a equipe da Patrimonium verificam o disparo de alarme e acompanham em tempo real as imagens, que ficam guardadas por cinco dias; empresas de monitoramento oferecem também portaria remota e até ronda virtual



Inspirada em indústrias inglesas, a estilista Mônica Assis, da Mondress, decidiu oferecer ajustes nas duas lojas de varejo de moda íntima, e as clientes adoraram; assim como ela, outras empresas personalizam o produto de acordo com o gosto do cliente



Com a vigência do eSocial, alerta o contador Joel Azevedo de Oliveira, empresário deverá manter informações trabalhistas e previdenciárias atualizadas no sistema, para não receber as multas que eram previstas em lei, mas não eram emitidas por falta de fiscalização



Para alguns, o WhatsApp pode ser apenas uma ferramenta para conversar com colegas de trabalho ou familiares, mas para muitas empresas como o Império dos Frios, de Jonatan Scremin, o aplicativo responde por boa parte das vendas e ajuda na prospecção de clientes



ano 55 edição 587  
julho/2018

**nossa capa:**  
On7

**ACIM**  
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

A CASA DO  
EMPREENDEDOR  
EM MARINGÁ

# “Criamos um ideal de amor incondicional”

Requisitada para palestras, a monja diz que as pessoas criam um ideal de amor incondicional, acreditando que serão amadas independentemente do que fizerem // por Giovana Campanha e Rosângela Gris

O jeito manso de falar e a respiração equilibrada chamam mais atenção do que o traje monástico e o cabelo raspado. Por onde passa, Monja Coen Roshî, cujo nome de batismo é Cláudia Dias Batista de Souza, atrai olhares e desperta interesse pela serenidade de quem já estudou muito sobre questões que atormentam a humanidade.

Experiências de vida também não faltam a mais conhecida praticante e líder budista do Brasil. Antes de se tornar ícone de desenvolvimento espiritual, ela foi uma adolescente rebelde. Casou-se aos 14 anos, teve uma filha aos 17, foi presa na Suécia, na década de 1970, por vender ácido. Foi nessa mesma década que ‘conheceu’ o budismo. O início das práticas regulares de zazen ocorreu em um centro especializado em Los Angeles, Estados Unidos. Em 1983 fez os votos monásticos e entrou para o Mosteiro Feminino de Nagoya, no Japão, onde residiu por oito anos.

Hoje, aos 70 anos, Monja Coen é uma das líderes espirituais mais requisitadas do Brasil. O sucesso vem tanto pelas palestras inspiradoras que ministra país a fora quanto dos vídeos que circulam nas redes sociais ou no Youtube. Os ensinamentos também são compartilhados por meio dos livros de sua autoria.

Em entrevista à Revista ACIM, a líder espiritual falou sobre educação, felici-

dade, ansiedade e amor, este último um dos temas da palestra que ministrou em 13 de junho no Vivaro Eventos, em Maringá. Ela veio à cidade a convite da Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH-PR) e do Instituto Cultural Ingá (ICI). Confira:

## AS PESSOAS ESTÃO MUITO INDIVIDUALISTAS?

Precisamos despertar para o nosso potencial de ser humano. Nossa mente é preciosa, sagrada, incessante e luminosa. E às vezes nos limitamos ou permitimos que os outros nos limitem. Temos capacidade para criatividade, gentileza e amorosidade. Ou seja, somos capazes de perceber e cuidar do outro. No entanto, estamos ficando individualistas. Chego à mesa e me sirvo primeiro. Isso não é uma boa conduta. Como é uma vida em harmonia? Sirvo primeiro para depois

ser servida. Depende, claro, da minha posição naquele momento e das circunstâncias. Mas não posso pensar o tempo todo no que é bom para mim em primeiro lugar e quais vantagens tenho. Todos têm que se beneficiar. Ganhamos todos ou perdemos todos.

## COMO CHEGAMOS AO INDIVIDUALISMO EXACERBADO?

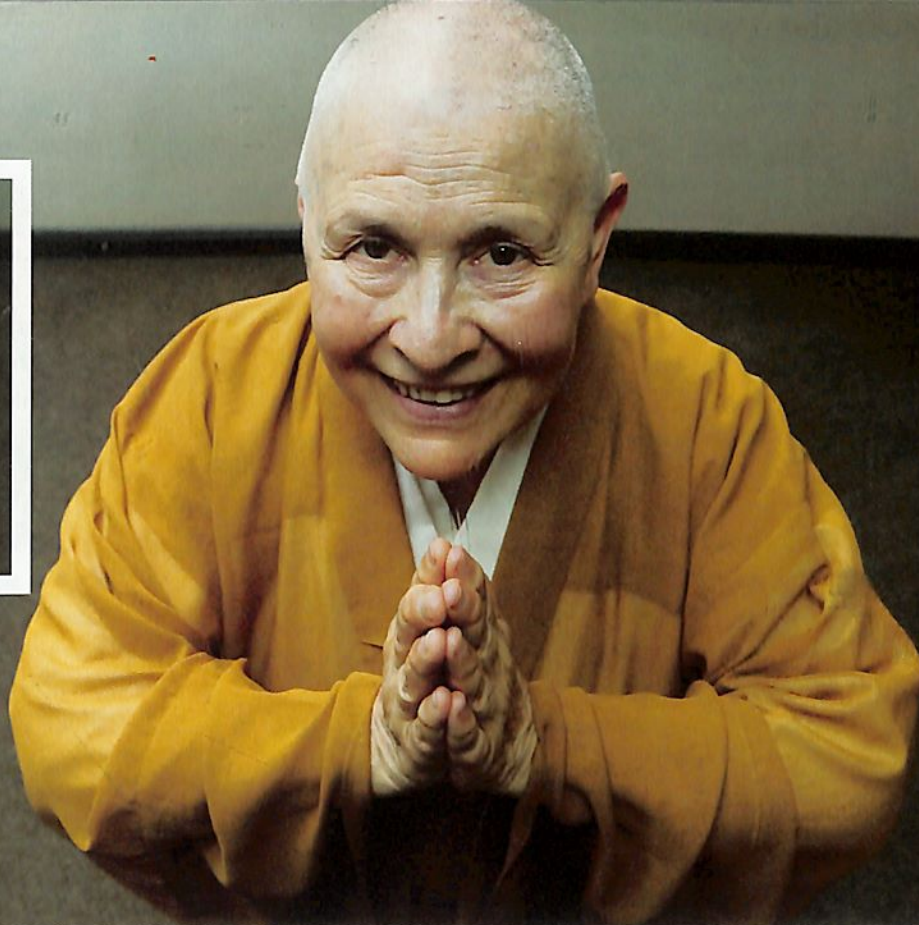
Fomos desenvolvendo, principalmente no Ocidente. Somos educados para não sermos iguais aos outros, termos individualidade e alcançar o sucesso. Trata-se de uma educação que chamo de cultura da violência, que é individualista e separatista. Já a cultura de não violência é de cooperação e compartilhamento. Compartilhamos conhecimento, cooperamos uns com os outros. Não significa que não haja competição. O esporte, por exemplo, é competição e pode ser uma com-

“Como é uma vida em harmonia? Sirvo primeiro para depois ser servida. Não posso pensar o tempo todo no que é bom para mim em primeiro lugar e quais vantagens tenho. Todos têm que se beneficiar. Ganhamos todos ou perdemos todos

**QUEM É?**  
Monja Coen

**O QUE FAZ?**  
Líder budista no  
Brasil

**É DESTAQUE POR?**  
Ministra palestras  
inspiradoras



Ivan Amorim

petição bonita. Se não for, há punições. Quando um esportista se dopa, ele é expulso ou multado porque foi a droga que o fez ganhar. No dia a dia nos drogamos com ideias do tipo 'vou ganhar e os outros não importam'. E não funciona assim. Somos um grande time da espécie humana.

### **COMO PODEMOS MUDAR ESSE COMPORTAMENTO?**

Somos semelhantes, mas não iguais. Por isso não posso tratar todos iguais. Cada um é único, tem características específicas. E quando você é capaz de perceber isso e cuidar com respeito, sai da área do desconforto, da raiva e da individualidade. Em vez do pensamento quero ganhar, devemos nos perguntar como facilitamos para todos ganharem, para que Maringá fique cada vez melhor. A cidade é linda, tem árvores maravilhosas, um tapete de flores. É uma sensação maravilhosa estar num lugar assim, com tamanha beleza, e cabe a todos cuidar para mantê-lo assim. É preciso

pensar coletivamente. Se o planeta é um só, como pode existir pessoas tão preocupadas com as fronteiras? Não só as fronteiras políticas e econômicas, mas de afeto. As pessoas se fecharam e ignoram o fato de que respiramos o mesmo ar e partilhamos a mesma vida. Precisamos querer o bem do outro.

### **EXISTE AMOR INCONDICIONAL?**

Nem de mãe para filho, afinal quantas mães abandonam, batem e matam os filhos? Criamos um ideal de amor incondicional, de que vou amar você seja lá o que você fizer, mas não é bem assim. O amor incondicional não é deixar o filho fazer o que quer e se tornar um monstro. É preciso impor limites, ensinar valores e princípios. Educá-los para que sejam livres, para que possam fazer escolhas acertadas e com discernimento, não só para o bem-estar, mas para o coletivo. Isso é processo educacional e de amor de pais ou de quem cria.

### **HOJE É MAIS DIFÍCIL EDUCAR UMA CRIANÇA?**

A criança não tem discriminação. Quem discrimina são o pai e a mãe, que reagem com um suspiro, mudam a respiração ou têm uma contração muscular. Isso tudo é mais sensível para uma criança do que tudo que se possa dizer. Depois não adianta bater para tentar corrigir. Antigamente se batia muito nas crianças. Meu avô contava que ficava de joelho no milho na escola e tinha que dar a mão para palmartória. Meu tataravô tinha um chicote e conforme os filhos se comportavam, distribuía chicotadas. Hoje nem cavalo se educa assim. O treinador não usa espora e nem chicote, e ainda assim o cavalo faz tudo que ele quer porque os dois estão em sintonia. Por que preciso gritar com o meu filho ou com a pessoa com quem estou tendo um relacionamento para ser ouvida? É por que estamos distantes? Será que soube me fazer ouvir? Precisamos amar de maneira a querer o bem.

mesmo que seja para irem embora. Não criamos os filhos para ficarem conosco, nem para cobrar cuidados no futuro. Amor incondicional é isto: vou fazer o bem sem esperar nada em troca.

### **OS CASOS DE SUICÍDIO TÊM CRESCIDO. O QUE LEVA AS PESSOAS A COMETEREM ATOS EXTREMOS?**

A banalização da vida. Está chato, vou embora. Ou seja, vou punir vocês e fazê-los se sentirem culpados. Primeiro tem esse nível de desespero, está ruim quero ir embora. E a maneira de ir embora é ir embora do mundo, da vida. Às vezes a pessoa quer se matar, às vezes só quer mudar de vida. Ela não quer continuar fazendo o que está fazendo. Pode ser porque foi traída ou vive uma situação desagradável, então acha que tem que jogar tudo fora. Mas não precisa jogar tudo fora dessa maneira. Pode mudar a aparência, fazer outra coisa, não precisa tirar a vida. Temos que aprender a lidar com as frustrações. Hoje existem grupos instituindo meditação e práticas meditativas de alto conhecimento nas escolas para que as crianças saibam responder e reagir a situações adversas como em casos de *bullying*. Precisamos educar as crianças para que apreciem a vida, sejam capazes de manifestar o desagrado, batendo ou chorando. Mas que respondam e não se fechem. É essencial que as crianças falem com os pais e professores, mas elas não falam porque aprenderam que é feio delatar. Não posso delatar quem está me fazendo mal ou dizer que estou com desagravo emocional porque dizem que é coisa de gente fraca e vão dizer que é uma bobagem. Quando você fala para seu filho 'isso não é nada', está desconsiderando seu sentimento quando ele tem todo direito de estar magoado porque foi excluído, não é correspondido ou foi xingado. Nessas



**Somos educados para não sermos iguais, termos individualidade e alcançar o sucesso. Trata-se de uma educação que chamo de cultura da violência. Já a cultura de não violência é de cooperação e compartilhamento. Não significa que não haja competição**

horas, os pais devem dizer: 'que coisa triste que aconteceu, como vamos lidar com isso?'. O importante é manter o diálogo entre as gerações, mas não mantê-lo apenas na superficialidade, é preciso falar da intimidade e sobre o que está acontecendo.

### **E COMO LIDAR COM A ANSIEDADE DO DIA A DIA?**

Isso tem que ser feito ao longo do dia. Não adianta dar mais uma atividade para quem já tem tantas. Está trabalhando? Pare um minuto. Isso é um monte de tempo. Respire conscientemente, olhe para o céu e lembre-se da imensidão, depois volte para sua

atividade. A mente precisa de espaço e descanso. Nosso trabalho mental e físico precisa de pequenas pausas. E as pessoas não estão pausando. Estão muito aceleradas, não fazem nenhum minuto de reflexão e silêncio. Se começarem a fazer de hora em hora uma respiração consciente, sentirão diferença.

### **ESTÁ FALTANDO ESPIRITUALIDADE ÀS PESSOAS?**

Está faltando conhecimento. As pessoas não se conhecem e não conhecem quem está perto, por isso acabam não se interessando. Só se interessam quando acontece algo que dá uma chacoalhada e aí diz: 'nossa, não percebi'.

### **AS REDES SOCIAIS CONTRIBUEM PARA ESSE CAOS QUE ESTAMOS VIVENDO?**

Podem contribuir. Porém, é preciso lembrar que nada disso é novidade. Sempre existiram tristeza, depressão e suicídio. O que temos agora é uma capacidade de divulgação maior, mídia mais efetiva e tecnologia que nos deixa mais informados. Não dá para dizer que é mais agora e foi menos no passado. É que não sabíamos.

### **MUITOS VIVEM EM BUSCA DA FELICIDADE. QUAL A SUA DEFINIÇÃO DE FELICIDADE?**

As pessoas querem a definição de algo que não é definível, tem que ser sentido. A palavra felicidade, em português, tem origem nas palavras fértil e frutífero. O que frutifica nos faz bem. Se você dá uma sugestão para sua empresa e ela é aceita porque todos concordam que é uma boa sugestão, você fica feliz porque foi fértil o seu pensamento, foram frutíferos seu trabalho e seu esforço. Você se sente incluído. Esta é a ideia de felicidade: fazer algo fértil e que beneficia mais pessoas, não apenas a mim. É uma coisa que é construída, que faço para dar alegria e ser incluído.



# Praça de Ali men tação

Mas pode  
chamar  
de Festival  
Gastronômico

Tantas são as  
opções, gostos e  
sabores que você  
vai encontrar. E  
o que é melhor,  
todos os dias.

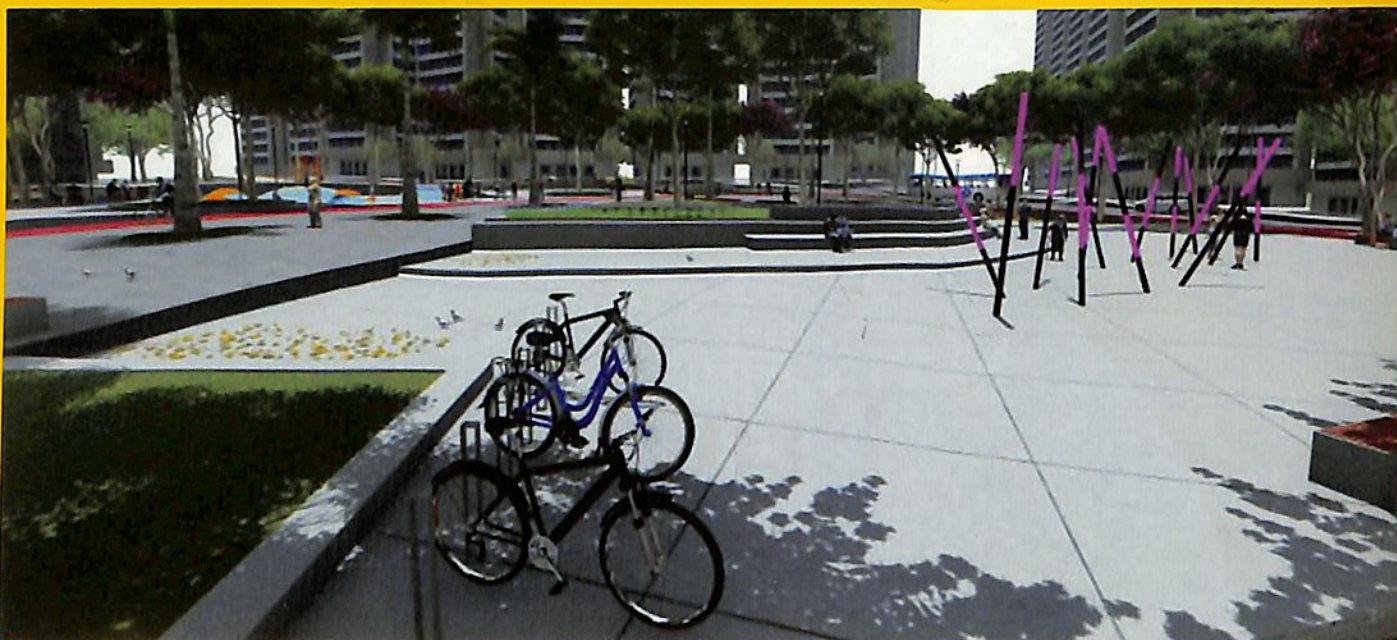
**Estacionamento gratuito**

De segunda a sexta-feira\*, das 12h às 14h,  
com ticket da Praça de Alimentação.  
\*exceto feriados

  
**MARINGA PARK**  
VOCÊ FAZ PARTE DISSO TUDO

Av. São Paulo, 1099 - Centro | Maringá

## REVITALIZAÇÃO DA PRAÇA ROCHA POMBO



Reprodução

Entre suas primeiras ações como diretor-presidente do Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Maringá (IPPLAM), Celso Saito apresentou, no mês passado, o projeto de revitalização da praça Rocha Pombo, na Vila Operária. A praça ganhará sistema cicloviário (com ponto de apoio aos ciclistas) e iluminação em LED em pequenos postes inclinados, com mudanças frequentes de cores. O processo de licitação do projeto será feito em breve. Saito tomou posse como diretor-presidente em 6 de junho, após o prefeito Ulisses Maia sancionar a lei de criação do IPPLAM. Na cerimônia de posse foi assinado convênio entre a prefeitura e o núcleo paranaense do Instituto dos Arquitetos do Brasil (IAB/PR) para a organização de um concurso nacional para a escolha do projeto arquitetônico e urbanístico de requalificação do Eixo Monumental de Maringá, compreendido entre a praça da Catedral e a Vila Olímpica.

## DOAÇÃO DE ÓRGÃOS

O Paraná ocupa a primeira posição no ranking nacional de doação de órgãos para transplante. No estado, segundo a Associação Brasileira de Transplante de Órgãos, existem 44 doadores para cada milhão de pessoas (em Santa Catarina, segunda colocada, essa relação é de 33,7 por milhão). Desde o início de 2018, o Paraná já realizou 405 notificações de doações, sendo 125 efetivadas. Em 2017, no mesmo período, foram 261 notificações e 81 doações efetivas, ou seja, aumento de 54%. Se comparado aos primeiros meses de 2010, quando houve 22 doações efetivas no Paraná, o aumento chega a 468%.

## FEIMODIC INICIA VENDA DE ESPAÇOS

A 3ª Feimodic (Feira de Imóveis, Móveis, Decoração e Construção Civil) já tem data para acontecer: de 12 a 16 de setembro, no Parque Internacional de Exposições de Maringá - a feira reuniu, em 2017, mais de 120 empresas expositoras. O prazo para a reserva de espaços para a edição de 2018 está aberto e existem planos especiais de comercialização. Os interessados podem entrar em contato com a organização pelos telefones (44) 3024-2434 e (44) 99942-2409.

## NOVO SECRETÁRIO DE CULTURA

O bacharel em Turismo e Hotelaria Miguel Fernando Perez Silva é o novo secretário de Cultura de Maringá. Ele tomou posse em 7 de junho no auditório Hélio Moreira, assumindo o cargo de Rael Toffolo, que retomou as atividades docentes. "Entregamos com carta branca a gestão da cultura da cidade mais bela do Brasil", disse o prefeito Ulisses Maia, que divulgou que a previsão de investimento na cultura neste ano ultrapassa R\$ 5 milhões, mais que o dobro de 2017. Miguel Fernando diz que em breve serão realizados debates com artistas e produtores locais para definir projetos. O novo secretário é especialista em História e Sociedade do Brasil pela Universidade Estadual de Maringá (UEM) e em Gestão e Políticas Culturais pela Universidade de Girona (Espanha). É colunista da Revista ACIM, coordenou por seis anos o departamento de eventos da Associação Comercial e foi diretor executivo do Instituto Cultural Ingá (ICI).



## STARTUPS ACELERADAS PELA EVOA

Com menos de um ano de atividade, a Evoa é a primeira aceleradora de *startups* sem fins lucrativos do país, cujo propósito é preparar, apoiar e desenvolver empresas com potencial de crescimento exponencial para que possam receber investimentos e decolar globalmente. A aceleradora é fruto de uma parceria entre Armazém Digital, Sicoob e Software by Maringá. Em seu primeiro ciclo de aceleração de *startups*, a Evoa organizou um processo de seleção que envolveu a verificação de alinhamento com a cultura da aceleradora, se a proposta cumpre requisitos como MVP para Minimum Viable Product (ou Produto Mínimo Viável, na tradução ao português), B2B e disponibilidade dos empreendedores de estarem em Maringá durante o período de aceleração. Cinco *startups* foram selecionadas para participar do programa: W3lcome (para agilizar *check in* em eventos e para visitantes de empresas), Tinbot (robô que permite reconhecimento de fala, facial e de imagens), Doletas (plataforma de fidelização de clientes), Cria Studio (solução em realidade aumentada para reforma de ambientes) e Cocamar (assistência técnica a pequenos e médios agricultores). Durante o programa, os empreendedores recebem treinamento, mentorias e avaliação de indicadores. Na segunda fase, de seis meses, entra um parceiro estratégico do programa, o Maringá Capital, um fundo de investimento voltado para *startups*.

## SALDO DE 2,3 MIL EMPREGOS

Nos cinco primeiros meses do ano as empresas maringaenses geraram 2.353 empregos com carteira assinada, segundo o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged). O resultado é quase 30% maior que no mesmo período do ano passado, quando foram gerados 1.818 empregos formais. O setor de serviços foi quem mais abriu vagas, com 1.642 empregos, seguido pela construção civil, com 401, e comércio com 197.



Divulgação

## SHOW NACIONAL EM MARINGÁ

A dupla sertaneja Gilberto e Gilmar escolheu Maringá para gravar o show que celebra os 40 anos de carreira, em 6 de junho no Fashion Hall. O show, que também foi transmitido em tempo real pela internet, foi produzido pela Caverna Filmes, referência no meio musical. A dupla entoou clássicos como 'Assino com X', 'Luz do amanhecer' e 'Só mais uma vez'. O show foi acompanhado pelas duplas Zé Neto e Cristiano, Rio Negro e Solimões e César Menotti e Fabiano. Os irmãos Gilberto e Gilmar nasceram em Rinópolis, interior de São Paulo, e começaram a cantar ainda crianças. De concursos de violeiros promovidos pelas rádios e apresentações em circos, eles ganharam espaço em programas de TV e chamaram a atenção de duplas como Tonico e Tinoco, participando de gravações especiais. Ao longo da carreira conquistaram cinco discos de ouro e quatro de platina e consagraram-se entre os principais nomes da música sertaneja.

## CONTRATO DA SANEPAR

Se a prefeitura de Maringá quiser romper o contrato com a Sanepar terá que pagar indenização. É o que determina o Tribunal de Justiça do Paraná (TJ-PR) em decisão publicada em junho. Em um encontro aos jornalistas, o prefeito Ulisses Maia assegurou que não privatizará os serviços de saneamento básico, mas ressaltou que "considerando que o faturamento da companhia é de R\$ 200 milhões ao ano, nos últimos oito anos o lucro seria de R\$ 800 milhões. Certamente os investimentos não acompanharam a lucratividade do negócio". Também no mês passado o Supremo Tribunal de Justiça (STJ) rejeitou recurso da Sanepar, e assim está mantida a decisão que considera nulo o aditivo que prorrogou o contrato de serviço de abastecimento de água e esgoto firmado junto à prefeitura de Maringá - em nota, a companhia de abastecimento informa que cabe recurso da decisão.

**PRESTAÇÃO DE  
CONTAS ON-LINE.**

**FACILIDADE NA SOLICITAÇÃO  
DE SERVIÇOS.**

**INADIMPLÊNCIA ZERO.**

**VIZINHOS MUITO DIFERENTES  
VIVENDO EM PAZ.**

Seu condomínio precisa?  
**A gente resolve.**

Já imaginou solucionar os  
problemas do seu condomínio  
com economia e praticidade?

#### **+ Transparência**

Prestação de contas do condomínio  
disponível on-line com cópia das  
Notas Fiscais.

#### **+ Praticidade**

Reserva de salões de festas,  
churrasqueiras e outros serviços  
pelo site.

#### **+ Reparos**

Expertise em contactar responsáveis  
pela manutenção do condomínio e  
solucionar os inconvenientes.

#### **+ Organização**

Assembléias com recursos audiovisuais  
e disponibilização da ata on-line.

#### **+ Inadimplência Zero**

100% de recebimento no vencimento  
com ações de cobrança sem custo.



Desenvolvendo soluções para  
simplificar sua administração  
condomínial.



## **Gestão transparente para o seu condomínio. A gente resolve.**

Resolver os problemas do seu dia a dia é  
o nosso negócio. Somos especialistas na  
administração de condomínios verticais e  
horizontais, com assessoria completa para  
mediar solicitações diversas, organizar  
documentos e registros, realizar  
cobranças e garantir 100% de  
transparência na prestação de contas.  
Facilidade na gestão do seu condomínio  
tem nome: **Resolv.**

Avenida Pedro Taques, 294 / Sala 1604 / Torre Sul  
Centro Empresarial Atrium / Maringá-PR  
Fone: (44) 3026-0060

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

# Reinvenção pela sobrevivência

Não importa o motivo da mudança: o produto ficou obsoleto ou o público mudou; quem quer longevidade nos negócios, precisa entender a hora de ajustar ou mudar o portfólio  
// por Rosângela Gris

Walter Fernandes



Por definição gramatical, 'lândia' é um sufixo que exprime a ideia de espaço ou domínio territorial. Logo, entende-se Tricolândia como a 'casa' do tricô. E foi justamente com essa proposta que o nome foi escolhido para batizar a loja aberta há 34 anos em Maringá. O público-alvo eram os adeptos da técnica artesanal de entrelaçar fios e, por isso, as prateleiras eram ocupadas por lãs das mais variadas cores. Depois vieram as linhas.

O portfólio da Tricolândia se limitava a esses dois artigos quando Cibele Nagao assumiu o negócio. 13 anos depois, e iniciou um processo contínuo de reinvenção. "O mercado de lãs e linhas já não tinha aquele 'giro'. Poucas pessoas faziam esse tipo de artesanato e a procura estava em queda. Tivemos que nos adaptar e buscar alternativas para continuar com as portas abertas", recorda.

Apostando na versatilidade dos artesões, Cibele decidiu ampliar o leque de opções com outros tipos de matéria-prima para artesanato. Primeiro vieram os tecidos, depois as ferramentas para o manuseio. Os artigos de madeira abriram caminho para tintas, pedrarias e artigos decorativos. Hoje são 50 mil itens registrados na loja lo-

#### // **Emprega 60 pessoas**

A Tricolândia ainda traz no nome a referência ao tricô, mas depois de 34 anos a empresa incorporou novos produtos e abriu uma segunda loja de decoração: na foto a empresária Cibele Nagao



Walter Fernandes

#### // Mel responde por 20% das vendas

Mauro de Oliveira, da Casa do Mel: "demorou mais de um ano para identificarmos que precisávamos diversificar porque uma empresa não vive de vendas sazonais"

calizada na avenida Duque de Caxias.

Ao longo dos anos, o espaço físico precisou ser ampliado para abrigar o diversificado mix. "Os vizinhos foram saindo e fomos incorporando os imóveis próximos", conta Cibele. "Os produtos são muito volumosos. Hoje já não tem onde colocar mais nada aqui".

E as lãs e linhas? Elas ainda têm espaço cativo, porém em uma área mais discreta e singela. "Por mais que passe o tempo, a lã é a nossa marca. Ainda que em quantidade menor, sempre vamos ter o fio aqui. E sempre que tiver novidades desse artigo traremos para Maringá", assegura a empresária, acrescentando que não há intenção de mudar o nome da loja. "Tricolândia é um nome querido, conhecido na cidade e na região".

É tão bem querido que está estampado na fachada da nova unidade, inaugurada há cerca de um ano na avenida Brasil. "Lá é Tricolândia Festas", diz Cibele. Isso porque a loja é especializada em artigos de decoração para festas. Mas também oferece peças decorativas para casa e presentes. "Identificamos esse nicho e decidimos apostar", justifica Cibele, agora sem novos planos de expansão do negócio. "De dois anos para cá está muito difícil sobreviver no mercado. Quando parece que vai andar ou ao menos estabilizar aparece algum motivo para prejudicar as vendas".

Ainda assim, Cibele garante que a Tricolândia seguirá se 'reinventando'. "Todos os anos visito feiras de artesanato e trago lançamentos. Sempre vamos ter novidades", assegura a empresária. "Quando adquiri o negócio, era uma estrutura mais enxuta. Eram apenas cinco vendedoras, hoje temos 60 colaboradores nas duas unidades".

#### CASA DO MEL... E DAS EMBALAGENS

Cibele não é a única que precisou correr atrás de novos nichos para se manter no mercado. Pela 'sobrevivência', é longa a lista de empresários que tiveram que abrir o leque ou se reinventar.

Os potes de mel ainda ocupam lugar nobre na loja, mas há tempos perderam a exclusividade no negócio, apesar do nome estampado na fachada do imóvel na avenida Colombo: Casa do Mel. "Já pensei em trocar o nome, mas é a marca do nosso negócio", comenta o proprietário Mauro de Oliveira. "Fizemos alterações para adequar. Primeiro acrescentamos apicultura e embalagens. Depois mudamos para embalagens e apicultura", completa. Isso porque, hoje, a loja é mais procurada pela ampla variedade de embalagens. Nas prateleiras que cercam o mel estão potes plásticos, frascos de vidro, garrafas, garrafões e tampas dos mais diversos tamanhos e preços. "Os itens custam a partir de R\$ 0,3 até

Walter Fernandes



## // Funciona diariamente

A locação de vídeos já chegou a representar 90% do faturamento da All Games, que hoje tem clientela cativa para locação de jogos e compras de consoles e acessórios, conta Rogério Cardoso

quase R\$ 300", revela o empresário.

Segundo Oliveira, o mix de produtos foi diversificado ao longo dos anos por uma necessidade de mercado. Quando comprou a loja, há cerca de 25 anos, o antigo proprietário tinha incorporado ao negócio equipamentos e acessórios da apicultura - originalmente era só mel. Depois vieram as colmeias, os fumegadores e macacões para apicultores. Mas ainda assim as vendas eram sazonais. "Tinha época que vendia e outras em que ficávamos de 'papo para o ar' esperando os clientes. Demorou mais de um ano para identificarmos que precisávamos diversificar porque uma empresa não vive de vendas sazonais. Os brasileiros usam o mel como remédio, e não como alimento, infelizmente. Então as vendas se concentram no inverno. Se fosse viver só da apicultura, teria fechado há muitos anos", afirma categórico.

Iniciava-se ali uma jornada de visitas a feiras e lojas em diversas cidades do Brasil em busca de alternativas. Os clientes também foram consultados sobre o que gostariam de encontrar. Na época, a loja comercializava algumas embalagens para mel. E foi daí que surgiu a ideia de trazer outras opções, tanto de plástico como de vidro.

Os potes ganharam a companhia de frascos, garrafas e garrafões - estes últimos usados por produtores de vinho para o processo de fermentação. O boom das cervejas artesanais levou Oliveira a ampliar a oferta de tampas em cores variadas, growler e garrafas. E mais recentemente, há cerca de três anos, chegaram as peças decorativas para aromatizadores. São aproximadamente dois mil itens na loja.

"Temos itens para atender a área alimentícia e de farmacologia, hospitais e agora decoração. As emba-

lagens representam 60% do faturamento atualmente. O mel fica com 20%, mesmo índice dos equipamentos de apicultura", estima o proprietário. Mesmo com menor participação e vendas sazonais, ele descarta tirar o mel do mix da loja. "Mantemos por tradição", afirma.

## PROTAGONISTA E COADJUVANTE

A All Games é endereço obrigatório para os aficionados por games. Localizada na avenida Herval, a loja tem uma infinidade de jogos, consoles e acessórios. Entre as diferentes plataformas, são mais de mil opções de jogos, tanto para compra como para locação. Os serviços são os mesmos para quem entra na loja em busca de versões de Xbox, Playstation e Wii. "Além de vender, alugamos videogames. É muito comum alugar para festas ou fins de semanas", revela o proprietário Rogério Cardoso.

E para aqueles que não querem levar a diversão para casa, a All Games oferece um espaço de jogos ali mesmo. O local é bastante frequentado por pais e filhos nos fins de semana e períodos de férias.

A diversidade de produtos e serviços explica parte do sucesso da All Games, que está no mercado há 27 anos. A loja foi aberta no início dos anos 1990 quando os videogames surgiram no mercado e rapidamente se tornaram sensação. "E desde o início vendemos e também consertamos videogames", orgulha-se Cardoso.

Embora tenham motivado a abertura e o nome da loja, os games nem sempre ocuparam o papel de protagonistas do negócio. Houve um tempo em que foram preteri-

dos pelas produções cinematográficas. "Em 2001, seguindo uma tendência de mercado, implantamos filmes no nosso mix. No início, locávamos VHS. Depois, DVDs e Blu-ray", recorda Cardoso.

Rapidamente eles se tornaram os queridinhos do negócio e por anos lideraram a movimentação da loja chegando a responder por até 90% do faturamento. Hoje, no entanto, o acervo de mais de mil títulos já não faz o mesmo sucesso. Segundo Cardoso, a clientela começou a perder o interesse pelos filmes de uns três ou quatro anos para cá. O surgimento da tecnologia de *streaming*, como a Netflix, contribuiu para essa mudança, assim como a pirataria. "Foram muitos os fatores que levaram ao desinteresse pelos filmes",

afirma o empresário.

Atualmente, há um equilíbrio na participação de itens e serviços no faturamento. Em meses de férias, o maior ganho vem da locação de games e filmes. Em outras épocas, destaca-se a procura por games e consoles. "Hoje está bem pulverizado", diz Cardoso, que mantém a loja aberta todos os dias da semana.

### SOLUÇÕES DIGITAIS

Em apenas oito anos, a Empari Global Innovation passou da condição de empresa desenvolvedora de software para a de grupo de negócios digitais. A 'transformação', de acordo com o CEO Adriano Santos, foi primordial para permanecer no mercado. "Se não tivéssemos nos reinventado,

Realizamos a gestão contábil de sua empresa.  
Demonstrando os resultados do seu negócio.  
Através de uma contabilidade clara e objetiva.

Assim, transformamos números em informações que auxiliam na definição do melhor rumo para o seu negócio.

Escolha o caminho certo, escolha **Aprimorato!**

God is good!



**APRIMORATO**  
contabilidade

Fone 44 3227-8023 - contato@aprimorato.com.br

Ivan Amorim



## // Desenvolve aplicativos

Empari tinha como público as locadoras de filmes de Maringá, mas com o fechamento de muitas delas, precisou se transformar, adotando um conceito de startup, conta Adriano Santos

certamente a empresa não existiria mais", afirma.

Fundada em 2010, a Empari surgiu com a proposta de desenvolver softwares de gestão. O público-alvo eram as dezenas de locadoras de filmes espalhadas por Maringá, que pouco tempo depois entraram em declínio até praticamente desaparecerem.

O jeito foi buscar novo público, e desta vez a solução de gestão foi proposta às empresas varejistas do setor de autopeças. "Focamos nesse mercado apostando no *feeling* e por indicações de clientes. Na época, tivemos sorte de fechar negócio com um grande cliente em São Paulo", conta o CEO.

Ainda assim, a estratégia não se mostrou tão assertiva quanto o esperado. A empresa sofria com concorrentes de grandes centros, como São Paulo e Curitiba, e tinha dificuldade para precificar o produto. Também não demorou para que o software de gestão passasse do status de 'di-

ferencial' à *commodity* no mercado corporativo. "Esse tipo de gestão tornou-se praticamente obrigatório às empresas que quisessem sobreviver no mercado", diz Santos.

A 'virada' começou em 2012, quando a Empari estreitou a relação com o Sebrae e o Arranjo Produtivo Local (APL), e tornou-se associada da Software By Maringá. A partir daí, introduziu-se um novo conceito de empreendedorismo. "Descobri que era necessário entender o mercado e validar as ideias rapidamente antes de colocar em prática. Por isso adotamos o conceito de *startup*, que é um modelo enxuto e de crescimento rápido", diz o CEO.

Os testes do novo modelo de negócio iniciaram em 2014 e em 2015 surgia a TreeUNfe, aplicativo de baixo custo, com versão gratuita e *plus*, para gestão e emissão de notas fiscais eletrônicas. A ferramenta, segundo Santos, foi pensada para micro e pequenos empreendedores. Hoje a

plataforma é utilizada por mais de 70 mil empresas e 'emprega' sete dos 14 colaboradores da Empari.

Lançado no ano passado, o *licita.plus* também faz sucesso entre as micro e pequenas empresas. O buscador pesquisa em mais de 800 portais editais do poder público facilitando a venda de produtos para os governos, com controle de tarefas e gerência de documentos.

Os novos aplicativos respondem hoje por 70% do faturamento, comprovando a assertividade da mudança feita na empresa. Santos destaca que o caminho até aqui exigiu nova postura e investimentos em capacitação. "O processo de transição não foi fácil porque a tecnologia é abundante, mas a mão de obra é cara. Por isso desenvolvemos um processo interno de treinamento para os colaboradores e buscamos sempre novidades".

E os projetos para isso não param. Está em fase de validação um novo aplicativo que promete ajudar as

# CONHEÇA OS NOVOS CARTÕES COOPER CARD

## COOPER AJUDA DE CUSTO

A AJUDA DE CUSTO QUE SUA  
EQUIPE PRECISA, COM A GESTÃO  
QUE A SUA EMPRESA MERECE.



## COOPER PREMIAÇÃO

RECONHECIMENTO E  
INCENTIVO SEM BUROCRACIA  
PARA SUA EQUIPE.



**Possibilidade de transferência  
do valor para conta bancária\*.**

\*Consulte as regras de transferência.

Com o Cooper Ajuda de Custo você fornece auxílio financeiro para os seus colaboradores, como auxílio moradia, alimentação, medicamentos, saúde, vestuário, viagem, combustível, manutenção de veículo, telefone, entre outros.

Decreto Lei nº 5.452/1943 com alterações da Lei 13.467/2017 - Artigo 457 da CLT. Antes de fornecer qualquer tipo de ajuda de custo para sua equipe, consulte o seu departamento jurídico/contábil para saber se está de acordo com a legislação trabalhista vigente.

Com o Cooper Premiação você premia seus colaboradores pelo atingimento de metas extraordinárias estabelecidas ou, ainda, na realização de campanhas, por exemplo: aumento de vendas, aumento de produtividade, redução de despesas, aumento de fidelidade de cliente, retenção de talentos, prêmio assiduidade e tempo de casa.

Decreto Lei nº 5.452/1943 com alterações da Lei 13.467/2017. Antes de criar campanhas de incentivo e premiação para sua equipe, consulte o seu departamento jurídico para saber se está de acordo com a legislação trabalhista vigente.

**QUER SABER MAIS?  
ENTRE EM CONTATO COM  
UM CONSULTOR COOPER CARD**

Maringá e Região Metropolitana **44 3220 5400**  
Demais Localidades **0800 200 6263**  
ou envie um e-mail para  
**sejacliente@coopercard.com.br**



Siga a Cooper Card nas redes sociais.

Walter Fernandes



## // 99% dos serviços são remotos

"Presenciamos a morte de várias tecnologias. E não adianta culpar a política e a economia se não fizer a sua parte e se adequar aos novos tempos", sentencia Clemilson Roberto Correia, da Buysoft

academias na fidelização de alunos. Pelo menos 80 estabelecimentos demonstraram interesse na ferramenta.

## SOFTWARE LEGALIZADO

A Buysoft também surgiu em 2010 e precisou se reinventar para chegar até 2018. No início a empresa revendia licenças de softwares originais. "Em consultorias o empresário em momento nenhum é instruído sobre o uso de softwares. Se fala sobre a necessidade de inovação e tecnologia, mas não sobre os softwares, embora eles sejam fundamentais nas empresas para o armazenamento de dados", explica o fundador e CEO da Buysoft, Clemilson Roberto Correia.

Segundo ele, o desconhecimento da complexidade da legalidade de *royalties* desse tipo de produto, das maneiras de aquisição e até dos preços favoreciam o uso de produtos piratas. "Nossa intenção era mostrar como adquirir de forma legal os softwares e

vender para quem quisesse comprar as versões originais", diz o CEO.

Atuando na condição de revenda exclusiva, a Buysoft iniciou as vendas *on-line* e chegou à marca de mil empresas atendidas por mês na central telefônica de vendas, onde trabalhavam 30 atendentes. Mas em pouco tempo se deparou com um mercado em plena transformação, marcado pela queda da rentabilidade e o aumento da concorrência.

"Houve uma comoditização de softwares. E naquele momento percebi que não conseguiria sustentar a empresa com o mesmo modelo de negócio", recorda Correia. Foi aí que a Buysoft passou a atuar na área de serviços, oferecendo implantação, gerenciamento e suporte em soluções digitais. Para tanto, foram feitos investimentos na contratação de técnicos especializados. "Presenciamos a morte de várias tecnologias. Então você se transfor-

ma, ou morre. E não adianta culpar a política e a economia se não fizer a sua parte e se adequar aos novos tempos", sentencia o CEO.

Revenda oficial de marcas mundiais - Microsoft, Adobe, Autodesk e Kaspersky - a Buysoft atende clientes por todo o Brasil. Entre eles estão desde profissionais liberais, passando por micro e pequenas empresas até grandes corporações. "Por exigências legais da Receita Federal, houve uma mudança de comportamento entre as empresas priorizando o uso de softwares originais", destaca Correia.

Segundo o CEO, 99% dos serviços prestados são feitos de forma remota, ou seja, sem deslocamento. Porém, se o cliente faz questão do atendimento *in loco*, o técnico vai à empresa para fazer a instalação ou suporte do produto. Hoje os licenciamentos de softwares representam 80% e os serviços, 20%.



# PÓS PUCPR INVERNO

VOCÊ JÁ  
DECIDIU O  
PRÓXIMO  
PASSO  
DA SUA  
CARREIRA?

## CÂMPUS MARINGÁ

Estude em uma universidade reconhecida no Brasil e no mundo: faça a sua **Pós-Graduação no Câmpus de Maringá da PUCPR**. Conte com toda a tradição e excelência da instituição, aproveite para se aprimorar com um corpo docente renomado e aumente o seu nível de empregabilidade.

### MARKETING

Desenvolva uma visão sistêmica do processo de planejamento, implementação e controle das atividades mercadológicas nos mais variados tipos de organizações.

### CONTROLADORIA E FINANÇAS

Aprenda técnicas de controle de gestão para a tomada de decisões financeiras com o objetivo de gerar valor para os mais variados tipos de organizações.

INSCRIÇÕES ABERTAS: [pucpr.br/pos](http://pucpr.br/pos)



**PUCPR**

Câmpus Maringá

GRUPO MARISTA



**// Animais e cortinas interferem**

Graças às câmeras e alarmes, é possível evitar deslocamentos de apoio tático em mais de 50% dos disparos: na foto Matheus Maquedano de Souza, do grupo Preserve

# Tecnologia eletrônica em favor da segurança

Monitoramento em tempo real para inibição de situações de risco está na base dos serviços oferecidos por empresas; recursos utilizados vão de câmera e sensor de alarme à portaria remota // por **Fernanda Bertola**

No primeiro trimestre foram registrados em Maringá 876 furtos e 62 roubos em residências. Outros 494 furtos e 69 roubos ocorreram em comércios. Os dados fazem parte do Relatório Estatístico Criminal, que é baseado em informações das Áreas Integradas de Segurança Pública (AISPs), e foram divulgados pela Secretaria de Estado da Segurança Pública.

No comparativo com 2017, os números revelaram diminuição de ocorrências, com exceção de furtos em comércio, que apresentaram aumento de mais de 8%. De modo geral, no entanto, a tendência é que a criminalidade avance. "As pessoas têm que se proteger para não virarem alvo de ladrões. Não é que em caso de crime a responsabilidade seja da vítima, mas é importante tomar precauções", aconselha o delegado-adjunto da 9ª Subdivisão Policial (SDP) de Maringá, Luiz Henrique Vicentini. "É preciso pen-

sar que a cabeça do ladrão funciona pela facilidade. Ele vai entrar onde for mais fácil", acrescenta.

Na busca por proteção, a segurança eletrônica vem se mostrando uma aliada importante, tanto que a demanda vem crescendo. O setor faturou R\$ 6,04 bilhões em 2017 e deve ter crescimento de 2% em 2018, segundo a Associação Brasileira de Empresas de Segurança Eletrônica (Abese).

O monitoramento em tempo real está na base dos serviços disponíveis no mercado. O Grupo Preserve oferece monitoramento de alarmes e de imagens (CFTV), além de segurança patrimonial armada e desarmada, entre outros. Segundo o diretor, Claudemir Batista de Souza, a instalação dos equipamentos requer planejamento. Na medida do possível, as câmeras de vigilância, por exemplo, são instaladas na mesma região onde são fixados os sensores de alarme. Eles são colocados sempre em pontos vulneráveis,



#### // Ajuda eletrônica

Vinicius Eduardo Camargo, da Patrimonium: empresa oferece ronda virtual, em que um operador vistoria 'virtualmente' o local antes de o usuário entrar em casa ou no comércio

como portas, janelas, portões ou muros, justamente os principais locais que os invasores utilizam para entrar em residência ou comércio.

Graças às câmeras aliadas ao alarme é possível evitar deslocamento de apoio tático em mais de 50% dos disparos, que são falsos. Nestes casos, geralmente os sensores são disparados por um animal de estimação, por uma cortina que balançou quando a janela ficou aberta, por uma planta colocada em local não previsto e até por objetos que bloqueiam a 'visão' do sensor. Em situações de risco reais, a equipe tática, que fica dividida em bases estratégicas, consegue fazer o atendimento no local em aproximadamente dez minutos.

Segundo o coordenador administrativo da Preserve, Matheus Maquedano de Souza, a empresa recentemente implantou um software de monitoramento que lista, por exemplo, as ocorrências por ordem e grau de prioridade, faz o registro das operações, além de viabilizar processos

on-line, que permitem acompanhar o monitoramento a partir de aplicativo no celular. "A segurança eletrônica passou a ser tratada como algo fundamental e necessária", diz.

#### ACOMPANHAMENTO

O coordenador comercial e de atendimento do Grupo Patrimonium, Vinicius Eduardo Camargo, explica que a vídeo-verificação, conhecida por 'disparo por imagem', consiste em uma forma eficiente de verificar eventos de disparo de alarme. Isso porque quando um alarme dispara, o sistema de monitoramento abre a câmera vinculada ao local na tela dos operadores, que trabalham por turno cobrindo 24 horas, permitindo a identificação do motivo do disparo.

Se houver invasão, os operadores conseguem acompanhar tudo em tempo real e acionar o apoio tático ou a segurança pública. As imagens ficam disponíveis em nuvem por até cinco dias após o evento, facilitando a necessidade de recuperar as informações para investigações e outras



#### // Encomendas são monitoradas

Com ajuda de câmeras, portaria remota controla acesso de visitantes por meio de uma central, que acompanha outros condomínios ao mesmo tempo; na foto, Rafael Ribeiro Mendes, da ABS Portaria Remota

demandas. "Caso se confirme a invasão, imediatamente tomamos as providências e acionamos a polícia para atendimento, se necessário", reforça Camargo.

Outro serviço oferecido é o de ronda virtual, por meio de sistema de CFTV e internet. Nesse caso, o ambiente é monitorado em tempo real por uma equipe de operadores em horário pré-definido. "Conforme o período de escolha, o sistema gera um alerta ao operador para efetuar o procedimento de vistoria virtual dos setores contratados. O operador segue um roteiro e ao final da vistoria um relatório sobre o ambiente é gerado. Assim, o usuário pode entrar na casa ou comércio com a certeza de que não há riscos, porque será avisado se houver. E caso haja uma situação suspeita, medidas são adotadas para garantir a segurança", detalha Camargo.

Os valores para quem deseja investir nesses serviços variam bastante. Segundo Camargo, os preços são atrativos, tanto que a demanda vem crescendo.



## // Antes de contratar

Tadeu Tauscheck, da Enforcer Maringá, reforça a importância de pesquisar e visitar a empresa de monitoramento para verificar a estrutura e se há gerador de energia

**PORTARIA**

Outro recurso que vem sendo buscado principalmente por condomínios é a portaria remota. Segundo o proprietário da ABS Portaria Remota, Rafael Ribeiro Mendes, o serviço dispensa o trabalho presencial de um porteiro utilizando automação e imagens com comunicação em tempo real para controlar eventos de acesso.

Na portaria remota, entrada e saída de pedestres são controladas por tag ou QR code. E na entrada e saída de veículos os condôminos contam com controle anticlonagem. "Quando acionado por um visitante, o interfone toca na nossa base em tempo real, então conseguimos falar com o morador do apartamento, que pode autorizar ou não o ingresso do visitante ou prestador de serviços. A conversa é gravada e fica armazenada", diz Mendes. Ele acrescenta que há possibilidade de pré-liberação. "Usando QR code, o morador abre no aplicativo do celular a aba visitantes e dispara um convite. Quando o visitante clicar, receberá uma chave de acesso com o horário de entrada previsto".

A chegada de encomendas também é monitorada. Mas, nesse caso, se não for o morador a receber os objetos, o prédio precisa ter um zelador, também responsável por distribuir as correspondências.

Essas e outras informações de câmeras e leitores digitais viajam por fibra óptica até a central da empresa, onde ficam registradas em um banco de dados. Além do monitoramento,

elas podem servir de suporte ao síndico e apresentam o fluxo nos portões, possibilitando anteceder solução a possíveis problemas através da manutenção preventiva.

Além do controle de acesso e monitoramento, por ser a distância, a portaria remota ganha outro ponto no fator segurança. "O porteiro pode ter envolvimento pessoal, ser surpreendido por um morador ou visitante antigo e não avisar o morador que alguém está subindo, deixando o condomínio vulnerável. Nesse sistema, só liberamos depois que o morador autorizar o acesso", explica Mendes. Ele acrescenta que as equipes trabalham em turnos com supervisor, por isso o efetivo, que é equivalente ao de uma portaria orgânica, consegue atender mais de um prédio ao mesmo tempo, reduzindo custos - uma portaria convencional com quatro profissionais custa em torno de R\$ 18 mil mensais, enquanto o sistema remoto custa cerca de R\$ 7 mil. Outras empresas maringaenses, como a Patrimonium, prestam esse serviço de portaria remota.

## NÚCLEO DE SEGURANÇA ELETRÔNICA

Entre os mais de 60 núcleos setoriais do Programa Empreender da ACIM está o Núcleo de Segurança Eletrônica (Nusse), cujos integrantes se reúnem quinzenalmente para discutir inovações e traçar estratégias para o setor. Os participantes são: ABS Portaria Remota, Centrosag, Ciaseg, Enforcer, Everest, Inviolável, Multiseg, Patrimonium, Preserve e Visão.

## VIA DE MÃO DUPLA

O diretor da Enforcer Maringá, Tadeu Tauscheck, reforça um requisito importante: o monitoramento de alarme, a vigilância por câmeras e a portaria remota precisam da contrapartida do cliente. Isso significa que o contratante não pode se esquecer de acionar o alarme nem alterar objetos que possam interferir no projeto de segurança inicial sem que seja feito um novo planejamento. E devem informar a empresa de segurança sempre que um funcionário for desligado, para que as senhas deles sejam excluídas do sistema.

O primeiro passo para garantir um serviço de qualidade, no entanto, é pesquisar a empresa. Tauscheck orienta os consumidores a visitarem a sede da empresa que será contratada, para conhecer a estrutura e a quantidade de técnicos, táticos e monitores que compõem a equipe. A presença de um gerador de energia é outro ponto a ser verificado, porque o equipamento evita que a empresa de segurança fique descoberta em caso de queda de energia.

Verificar as melhores opções de câmeras e alarmes é uma tarefa mais difícil para o consumidor comum. Por isso, certificar-se que a empresa de segurança oferece um bom serviço é importante para garantir orientação adequada na hora de escolher os produtos. Segundo Tauscheck, as câmeras analógicas, por exemplo, começam a ficar ultrapassadas, porque modelos digitais oferecem melhor qualidade de imagem, com bom custo benefício.

É importante estar atento também à instalação. "Há casos em que técnicos terceirizados, ao fazerem a regulação das imagens de câmeras, ficam com as informações dos clientes armazenadas no celular. Isso não é recomendado", frisa. Ele acrescenta que as imagens só podem ficar no sistema da empresa ou na palma da mão do próprio cliente.

## Cuidados de segurança



### EM CASA

- 1 Uma parte das casas é invadida porque o portão está aberto:** mantenha sempre fechado
- 2 Faça sua casa parecer de difícil acesso:** mantenha-a sempre iluminada
- 3 Uma casa que parece permanentemente ocupada** desencorajará a maioria dos criminosos
- 4 Quanto maior o número de portas ou janelas na frente da residência melhor a proteção,** pela vigilância natural. É importante ver quem se aproxima (mesmo se morar em apartamento ou condomínio fechado)
- 5 Tome cuidado com janelas muito próximas de portas,** pois por meio delas o criminoso pode alcançar a fechadura para abri-las.
- 6 Dê preferência a grades reforçadas** em vez de muros

### NO COMÉRCIO

- 1 O comerciante deve considerar o entorno, colaborando na manutenção** e cobrando medidas como substituição de lâmpadas queimadas, pavimentação e recolhimento de lixo, porque delinquentes preferem lugares que aparentam abandono
- 2 Controle o acesso** de clientes
- 3 Melhore a vigilância natural,** com portas e janelas amplas; quanto mais avançado for o comércio em relação à rua, melhor a visibilidade
- 4 Limite o acesso,** assim haverá sensação de aumento de risco na fuga, o que pode dissuadir um ladrão
- 5 Caixas devem ficar no fundo** da loja se possível, com as costas para a parede
- 6 Cofre boca de lobo é um bom recurso** para evitar roubos e furtos

FONTE | Coordenação Estadual dos Conselhos de Segurança do Paraná ([www.conseg.pr.gov.br](http://www.conseg.pr.gov.br))

# A fé nossa de cada dia

Quando o assunto é religião, o respeito deve estar mais do que presente no ambiente profissional  
// por Dayse Hess

Walter Fernandes



Acreditar em Deus e seguir uma religião são assuntos íntimos e devem ser tratados no mundo corporativo com toda a delicadeza que o tema merece. Quem não acredita em um ser superior ou quem acredita de uma forma contrária à sua, não é melhor ou pior, apenas diferente. Uma conclusão tão simples, mas que causa conflitos. E não somente em países distantes, pode ocorrer ali mesmo na mesa ao lado, com seu colega ou com você. Muitas vezes de maneira velada, porém, outras de formas pouco gentis.

Para tornar a empresa um ambiente de paz, alguns cuidados podem ser tomados. São detalhes, que por mais que sejam feitos com boas intenções, não condizem com o trabalho, como responder e-mails com frases religiosas ao final. Um singelo 'Deus te abençoe' pode parecer educado por quem enviou, mas não é toda pessoa que se sente confortável em recebê-lo, por preferir não misturar negócios e fé.

Algumas empresas até permitem que o funcionário exponha algum objeto relacionado à fé, mas fazer da mesa um verdadeiro altar também não é uma atitude

das mais profissionais, seja qual for a religião. Outra situação que acaba sendo comum é quando as crenças do colaborador limitam o trabalho em determinados dias ou horários. A orientação é que esses termos sejam acertados no momento da contratação. A obrigatoriedade do uso de uniformes também deve ser bem discutida, evitando situações em que o profissional não possa usar determinada peça de roupa por motivo religioso.

Por outro lado, na hora do cafezinho, convidar um amigo para ir à missa ou ao culto é uma atitude simpática. Mas não ultrapasse esta linha tênue: tentar insistentemente converter alguém dentro da empresa não é uma boa estratégia, na verdade é bem inconveniente e desvia o seu foco na produtividade. Iniciar o dia ou uma refeição com uma oração ou meditação é perfeitamente aceitável e, ao perceber que um colega está discretamente manifestando sua fé, seja também discreto, respeite e não entre em discussões desgastantes e desnecessárias.

Por mais que a religião seja importante na sua vida, é importante aceitar que as diferentes formas de fé sejam praticadas sem julgamentos e preconceitos, esse entendimento é essencial para que as relações de trabalho sejam estabelecidas de maneira saudável e produtivas. Respeito, sempre!

// Dayse Hess é jornalista e especialista em moda

Uma mesa rodeada de  
**Amigos** e sua **Marca** no  
centro das atenções!

JUNGLE





## Anuncie no Bünjo em Maringá

Anunciando no Bünjo, inovador veículo de mídia digital e carregador de celular, a sua marca estará nos melhores restaurantes, bares e lanchonetes da cidade.

- ✓ Exibição de anúncios em Full HD;
- ✓ Mídia interativa sensível ao toque;
- ✓ Mais de 1 milhão de impactos mês<sup>1</sup>;
- ✓ Atualização da campanha em tempo real;

Para anunciar, ligue:  
(44) 99918-5392

Siga o Bünjo nas redes sociais:

  bunjooficial

# BÜNJO

bunjo.com.br

Walter Fernandes



**// Faturamento cresceu 18%**

Mônica Assis, da Mondress: as duas lojas de varejo da marca oferecem ajustes de soutiens, inspirados em indústrias inglesas



**// 70% da produção à mão**

Hoje mais da metade da produção da Realize Atelier, de Taylize Casai, é enviada para clientes de outras cidades e até de outros países

# Ao gosto do freguês

Roupas, móveis e enxovais personalizados são as apostas das empresas que investem na produção manual para agradar a clientela // por Camila Lúcio e Giovana Campanha

A estilista Mônica Assis decidiu inovar na indústria da família, a Mondress: na loja de varejo da marca é possível fazer ajustes do tamanho e das alças de soutiens e ajustar a cinta pós-parto, conforme a mãe perde medidas. Para isso, a loja, instalada no centro de Maringá um ano e meio atrás, conta com uma máquina de costura e as vendedoras foram treinadas para fazer os ajustes dos soutiens. Já as cintas elásticas são encaminhadas à fábrica, em Sarandi. "As clientes adoraram", conta Mônica.

A ideia veio depois que a estilista passou uma temporada em Londres. Lá ela viu que é comum as indústrias de moda íntima produzirem para cada numeração de soutien, quatro tamanhos de bojos. Como as indústrias

costumam produzir oito numerações de costas, do 40 a 54, cada modelo deveria ter 32 medidas, o que tornaria necessário ter um alto estoque. No Brasil, conta Mônica, algumas indústrias até investem na produção de vários tamanhos de bojo, mas para alguns modelos, e não para toda a coleção. Com os ajustes feitos no local, o estoque não precisa ser tão alto. E com o sucesso da proposta, a loja de Sarandi passou a oferecer o mesmo tipo de serviço. Hoje um terço das peças vendidas é ajustado na loja. "Não conheço esse tipo de personalização de serviço de moda íntima no Brasil", declara.

Com a oferta do serviço, ao custo adicional de R\$ 5, o nível de fidelização aumentou, e também a divulga-



#### // Pouca concorrência

Bebelize Ateliê já produziu mais de mil quartos, com móveis e enxovais personalizados, conta a sócia Elen Amanda Teixeira; na foto, ela e a irmã, Elen Marega Teixeira

ção boca a boca. A Mondress agora trabalha para que a loja seja franqueável, o que deverá acontecer após o aumento da rentabilidade da operação.

Para continuar o processo de expansão, a marca investiu em outras estratégias: passou a exportar no ano passado para a Nova Zelândia e deu continuidade à exportação para o Paraguai. Também passou a vender a coleção em *market places* e adotou o sistema de manufatura enxuta: hoje, primeiro se vende e depois se produz, e não o contrário. Tudo isso tornou possível não apenas manter o quadro de colaboradores, atualmente formado por 43 profissionais, mas crescer 18% em 2017.

#### CLIENTES INTERNACIONAIS

Na moda, as bolsas e chaveiros da Louis Vuitton e da Dior que es-

tampam o nome do cliente fazem sucesso e viram alvo de cobiça. E marcas fortes nacionais, como Arezzo, Capodarte e Schutz seguiram o mesmo caminho em bolsas e até em tênis. Afinal, ter um produto com o nome gravado deixa tudo personalizado.

Produzir artigos de decoração resgatando a história de quem contrata o serviço é a aposta de Taylize Casai, da Realize Atelier. A empresa familiar instalada em Maringá produz artigos decorativos para eventos infantis, sociais, casamentos, aniversários, batizados e empresariais. O serviço personalizado tem 70% da produção feito à mão com diversos materiais, como madeira, acrílico e papel.

O amor pela decoração começou quando a empreendedora morou no Japão, produzindo artigos de festas para brasileiros que lá residiam.

Quando iniciou o próprio negócio aqui, há sete anos, Taylize decidiu inovar, pensando numa linha afetiva como diz ela.

Ela conta que a procura pelos produtos personalizados, como caixa e blocos de anotação, e o trabalho manual têm sido valorizados, o que torna importante a pesquisa quase diária de referências. "Nossos clientes iniciam na infância com as festas de aniversário e podemos atraí-los até o casamento", explica.

O diferencial do atelier tem chamado a atenção de pessoas de todo o Brasil, inclusive de celebridades. O Instagram, principal meio de encomendas dos produtos, tem sido um aliado. É por meio da rede social que Taylize expandiu o negócio, criando contatos com influenciadores digitais e assessores de pessoas famosas. "Já recebemos encomendas de clientes da Suíça e Angola", aponta.



#### // Clientes buscam internet

Depois de trabalhar como arquiteta, Mayara Bavia se uniu à mãe, Nisseia, para abrir o 4 Mãos Atelier, que faz convites, lembrancinhas e cartões personalizados

Atualmente, 60% da produção é enviada para fora de Maringá.

Para incentivar a produção manual, o atelier vai começar a oferecer oficinas para crianças. "Ver o desenvolvimento do atelier é gratificante, mas sempre digo que podemos crescer mais, e é o que queremos com essas oficinas", afirma.

#### ENXOVAL PERSONALIZADO

Quantas mães perdem horas em pesquisas e referências para o quartinho do futuro bebê? Pois a Bebelize Ateliê ajuda a colocar em prática as mil e uma ideias das gestantes. A loja foi inaugurada há quatro anos por três irmãos que viram uma boa oportunidade de mercado depois que a mãe deles trabalhou por mais de 20 anos produzindo enxovais para bebês. Desde então, já foram mais de mil quartos produzidos.

A loja conta com uma *designer* especializada em quartos infantis, para deixar o cômodo não apenas decorado, mas funcional. E se até então

o atelier produzia apenas enxovais, o mix está sendo expandido agora com quadros, dosséis, kits de higiene e outros acessórios, sem perder a característica de personalização, conta a sócia Elen Amanda Teixeira. O atelier também tem móveis produzidos exclusivamente para o cliente.

Além da loja física, há a plataforma online [www.bebelize.com.br](http://www.bebelize.com.br), que por enquanto representa apenas 15% das vendas. O custo do quarto, com enxoval e móveis é de aproximadamente R\$ 10 mil, variando de acordo com o produto escolhido pelo cliente. "Maringá tem poucas lojas especializadas nesse segmento. Os projetos com móveis exclusivos têm feito a diferença", afirma.

#### DA INTERNET PARA A PRÁTICA

O amor pela arte e a vontade da mãe de trabalhar com produtos feitos manualmente foram o ponto de partida para Mayara Pietsch Bavia abrir um atelier de artigos de decoração, depois de ter trabalhado como ar-

quiteta. O 4 Mãos Atelier oferece produtos personalizados para festas, casamentos, formaturas e aniversários, como convites, lembrancinhas e cartões. "Todas as peças são produzidas de acordo com o que o cliente deseja. Geralmente eles trazem ideias da internet com a temática ou cor da festa", diz Mayara.

Todos os produtos são customizados à mão por ela e pela mãe, utilizando apenas o auxílio de impressora e máquina de corte para algumas peças. "Eu sempre digo e brinco que foi o trabalho onde me encontrei", relata.

A empreendedora acredita que a qualidade do produto tem sido o diferencial do atelier para atrair a clientela nestes dois anos de funcionamento. A divulgação é feita por meio das redes sociais, como Instagram e o Facebook. "O retorno que os clientes nos dão é gratificante. Recebemos mensagens de agradecimento e os clientes sempre voltam", conta.



## CONHEÇA O NOVO SITE DA SANCOR SEGUROS.

AINDA MELHOR PARA VOCÊ USAR.

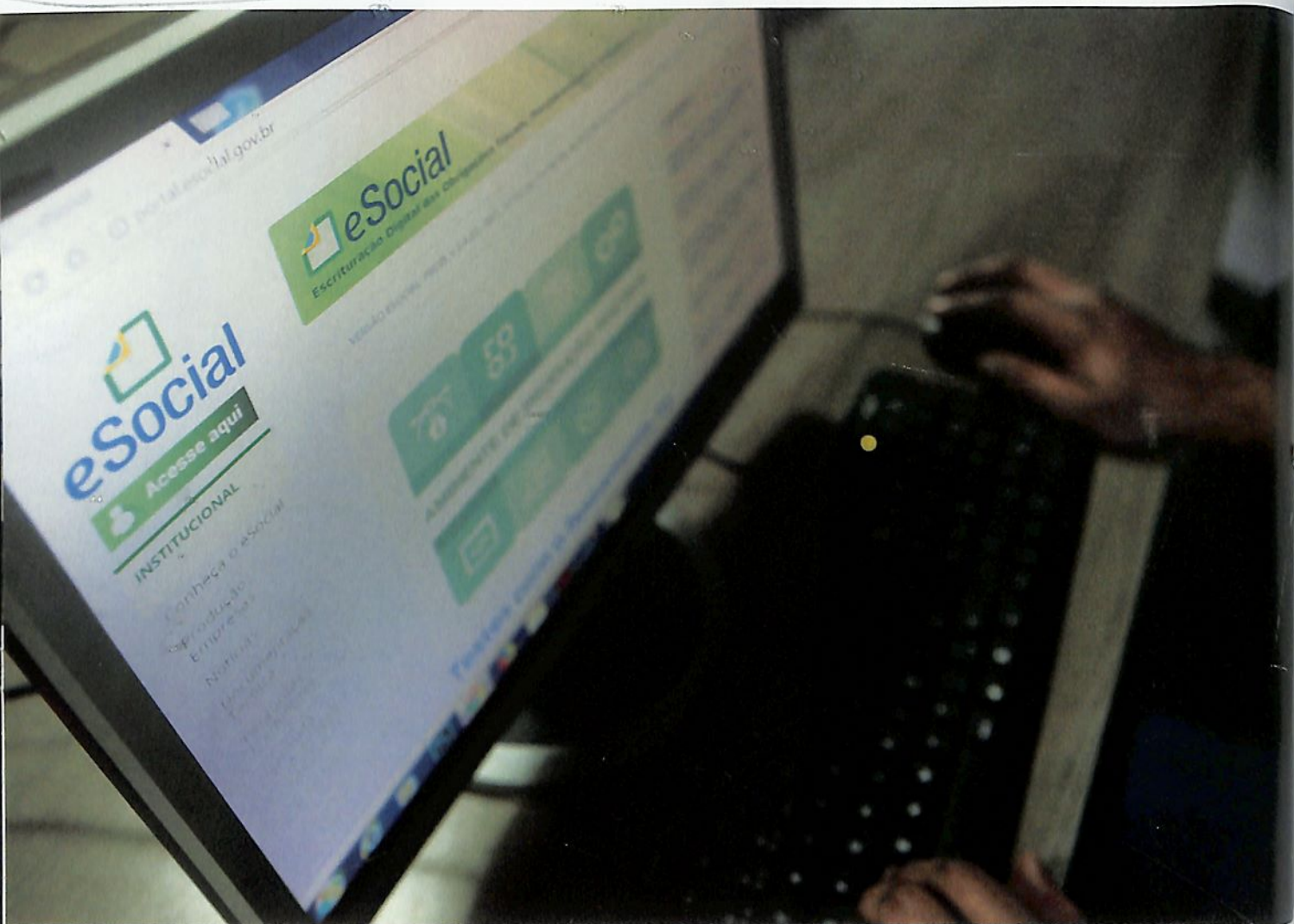
Uma nova forma que a Sancor Seguros preparou para ficar ainda mais perto de você. Em nosso novo site você vai conhecer sobre a empresa, a história, os produtos e os serviços. Além das instruções sobre como proceder em casos de sinistros, de maneira prática e rápida. E, também, informações sobre nossos escritórios e corretores. Nosso novo site pode ser acessado de seu celular, tablet ou computador de mesa. Prático, ágil e repleto de informações. Venha navegar.



**SANCOR  
SEGUROS**

*Tudo bem. Tudo seguro.*

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



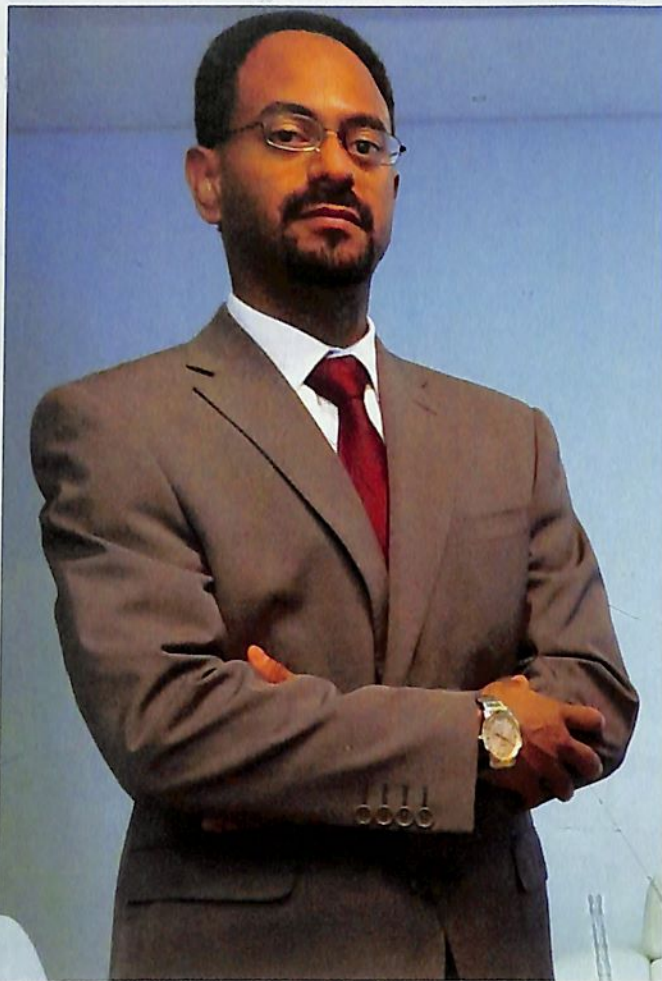
# eSocial: sai o fiscal físico, entra o fiscal eletrônico

*Sistema de obrigações fiscais, previdenciárias e trabalhistas acabará com 'jeitinho'; não cumprimento das normas vai gerar multa, que já existiam, mas dependiam de um fiscal público // por Giovana Campanha*

Imagine a situação: o empregador concede férias para o funcionário, mas deixa de enviar o arquivo do afastamento temporário ao eSocial. Com a vigência do Sistema de Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas, o eSocial, a falta do envio dos arquivos digitais acarretará penalidades aos empregadores, além de impedir a emissão de certidões negativas. É que o cruzamento das informações

eletrônicas revelará situações de não conformidade, uma vez que o sistema governamental permitirá a visualização, em tempo real, de informações até então invisíveis para o governo.

Também estão sujeitas às penalidades os empregadores que não registram no sistema o novo funcionário um dia antes dele iniciar as atividades laborais. E há uma série de outras penalidades previstas em



**// Conformidade com a legislação**

*"A migração para o eSocial é um belo desafio. O sistema não permite desleixo", opina o advogado Rubem Mauro Silva*

lei que agora serão detectadas pela plataforma do eSocial, em vez de dependerem da presença física da fiscalização.

O cronograma de adesão ao sistema começou no início do ano para as empresas com faturamento anual superior a R\$ 78 milhões. Desde maio empresas deste porte passaram a transmitir a folha de pagamento por meio do eSocial.

As empresas com faturamento anual inferior a R\$ 78 milhões estão obrigadas a integrar o sistema do governo federal a partir de julho. Já para os empregadores optantes pelo Simples Nacional, havia a informação, não oficial, que embora a entrada em vigor aconteça em julho, as penalidades somente serão exigidas a partir de novembro - a informação foi obtida junto a um auditor do Trabalho e coordenador do eSocial. De acordo com o cronograma, em novembro, passa a ser obrigatório o envio das folhas de paga-

mentos, e na última fase, em janeiro do ano que vem, deverão ser enviados os dados de segurança e saúde do trabalhador.

**COMO FUNCIONA**

O sistema integra processos entre os empregadores e órgãos públicos, como Ministério do Trabalho e Emprego, Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) e Receita Federal do Brasil. O objetivo é que o eSocial substitua o preenchimento e a entrega de formulários e declarações e, com isso, ajude a diminuir o custo de conformidade das empresas. De acordo com um relatório do Banco Mundial, em 2015 eram necessárias, em média, 2,6 mil horas por ano para uma empresa preencher e entregar todas as obrigações acessórias exigidas pela legislação brasileira, enquanto a média anual dos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) era de 176 horas por ano.

As empresas que não tiverem o cadastro dos colaboradores totalmente atualizado e seguirem as normas vigentes poderão ser multadas. A estimativa do advogado Rubem Mauro Silva, sócio do Lopes Mauro Silva Advogados Associados, de Brasília/DF, é que apenas um terço das empresas está em conformidade com a legislação. "A migração para o eSocial é um belo desafio. O sistema não permite desleixo. Antes questões como a verificação do cumprimento de cota de jovem aprendiz e de pessoas com deficiência, por exemplo, dependiam da visita de um fiscal público. Hoje o sistema consegue detectar "se a empresa está descumprindo a obrigação", comenta ele, que ministrará curso neste mês na ACIM sobre o assunto.

O contador e advogado Joel Azevedo de Oliveira, que é delegado do Conselho Regional de Contabilidade, reforça que o sistema vai acabar com o 'jeitinho', ou seja, não será possível preencher as obrigações acessórias previstas em lei após o prazo, informando data retroativa. Com o eSocial, será preciso manter o programa rigidamente atualizado em relação à mudança de cargo, salário e outras obrigações previdenciárias e trabalhistas.

Ele alerta que as empresas precisarão ficar muito atentas à medicina e saúde do trabalhador. Isso significa não apenas a comunicação de um acidente de trabalho até o primeiro dia útil seguinte à ocorrência, como o correto preenchimento de todos os laudos de medicina do trabalho.

Para o presidente regional da Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH) e diretor da Labore



Walter Fernandes

// "Não tem como fugir"

George Coelho, da Labore: "estimamos que 90% das empresas não realizam programas e exames de medicina e segurança do trabalho"

Saúde Ocupacional. George Coelho, o maior impacto é cultural. "As pendências não poderão mais ser deixadas para depois e será preciso investir em tecnologia e equipe treinada para operar o sistema". Até que as empresas se adaptem, ele acredita que haverá uma 'chuva de multas'. "Estimamos que 90% das empresas não realizam programas e exames propostos pela legislação de medicina e segurança do trabalho, mas como elas não eram alvo de tanta fiscalização e cobranças, dado o contingente insuficiente de fiscais, as empresas não atendiam às normas. Agora o fiscal é eletrônico e não tem como fugir", analisa.

Com o eSocial, as empresas precisarão preencher informações diariamente. "No dia da contratação, que não poderá ser informada em caráter retroativo, vai ter que ser lançado no sistema o exame admissional, os equipamentos de proteção que serão utilizados e informações sobre os treinamentos de segurança de

trabalho. E as informações do ponto eletrônico não poderão ser transmitidas antes de o mês chegar ao fim".

**ESCRITÓRIO CONTÁBIL**

Para ajudar os empresários a entender o funcionamento do eSocial e como estar em conformidade com o programa, os escritórios de contabilidade estão se reunindo com os clientes para tirar dúvidas. É o que tem feito a equipe de Oliveira, do Escritório Azevedo de Contabilidade. "Estamos dando ciência do novo comportamento que os empresários devem adotar. O risco de não cumprir as obrigações acessórias não vale a pena. O empresário só costuma mudar o comportamento quando corre risco de ser multado, por isso, com o eSocial, as empresas precisarão preencher corretamente as informações ligadas aos trabalhadores".

Na prática, no caso das micro e pequenas empre-

DEDICAÇÃO SEM LIMITES AO POVO DO PARANÁ.



# DEDICAÇÃO DE TODOS OS DIAS:

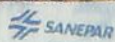
# TRABALHAR PELA QUALIDADE DE VIDA DOS PARANAENSES.

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.





Walter Fernandes

**// Sob risco de multa**  
 “Estamos dando ciência do novo comportamento que os empresários devem adotar. O risco de não cumprir as obrigações acessórias não vale a pena”, diz Joel Azevedo de Oliveira

sas, as primeiras etapas de integração ao eSocial, que são o cadastro do empregador e o envio de informações de trabalhadores, deverão ser feitas pelos próprios escritórios de contabilidade, já que eles contam com sistemas próprios de departamento pessoal, contabilidade e escrita fiscal. “Os escritórios estão preparados para essa transmissão de dados. Começamos a estudar o assunto há dois anos”. No escritório dele, por exemplo, a equipe participou de pelo menos oito treinamentos sobre o assunto.

Oliveira lembra que quando outros sistemas foram adotados na área contábil também houve apreensão. Ele recorda que passava vários dias assinando livros contábeis para registro na Junta Comercial. Hoje tudo é feito eletronicamente. O mesmo aconteceu com a Escrituração Contábil Fiscal (ECF), que conecta os dados contábeis e fiscais para apuração do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

O contador estima que caso o preenchimento de livros e informações contábeis fosse feito manualmente, a equipe do escritório, hoje formada por 12 pessoas, teria que ser quatro vezes maior. “Tenho clientes que emitem duas mil notas fiscais por mês, imagine se a transmissão dessas informações ao governo voltasse a ser feita manualmente. Seria um retrocesso. O eSocial, ainda que gere dúvidas e torne necessário que as empresas cumpram à risca as obrigações acessórias, vai simplificar processos”, opina.

**NOSSO CONSÓRCIO** é ideal  
para quem pensa  
no **FUTURO!**

**PLANEJE, INVISTA E CONQUISTE!**



**SICOOB**  
Faça parte.

**UNICOOB**  
CONSÓRCIOS  
Uma empresa controlada do Sicoob Unicoob



**// Utiliza outras redes sociais**

José Marques, da Fiosioquântic, utiliza o WhatsApp Business, mas encaminha mensagens apenas depois do usuário aceitar o contato

# Passa o seu contato? Esse número tem Whats?

As duas perguntas, tão presentes no dia a dia, revelam que o aplicativo se tornou o canal de comunicação direta mais importante da atualidade; a nova versão WhatsApp Business profissionaliza o uso da ferramenta para as empresas

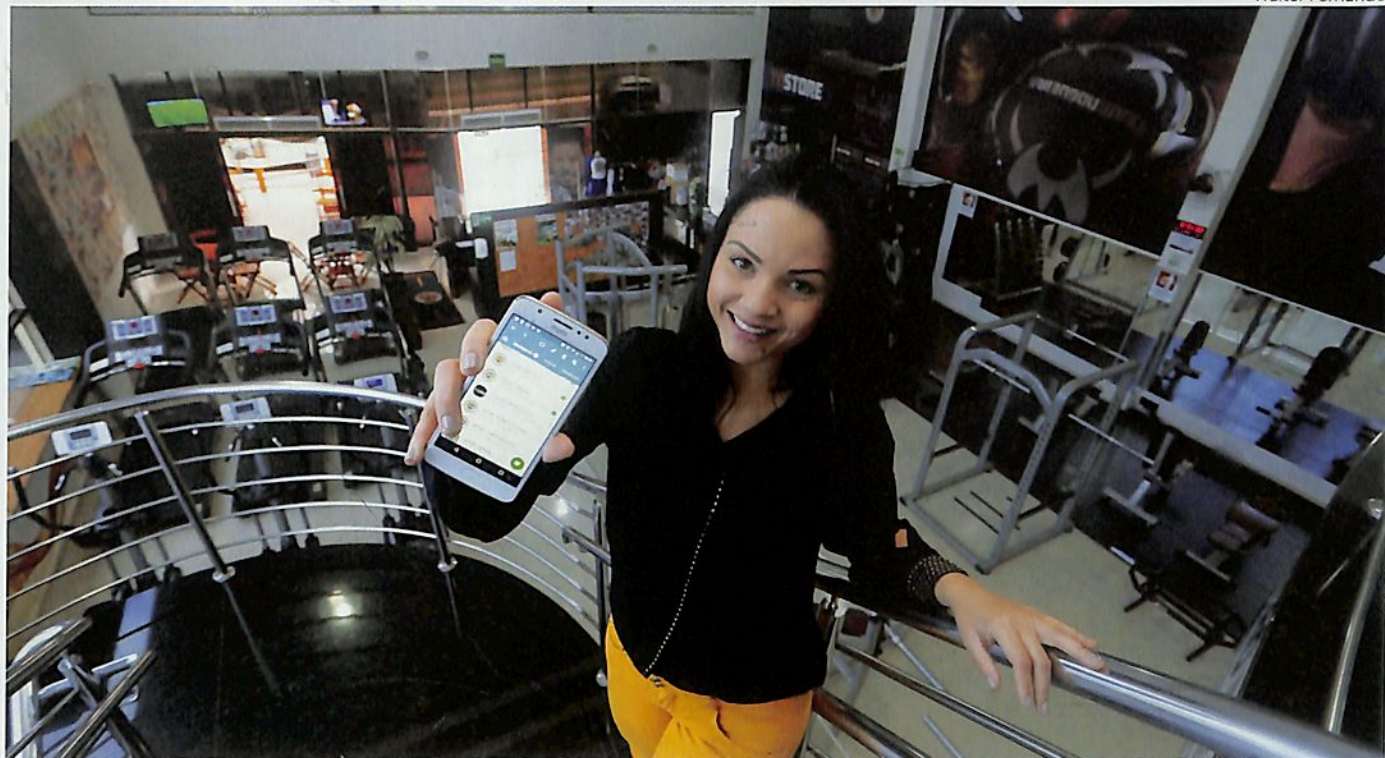
**// por Graziela Castilho**

Quem poderia imaginar, há pouco menos de uma década, que a ligação telefônica, principalmente por meio do telefone fixo, cairia em desuso? O telefone levou 35 anos para se popularizar, já a televisão demorou 26 anos, o computador, 16 anos, o celular, 13 anos e a internet, 7. O WhatsApp precisou de apenas quatro anos para ter quase duas vezes mais usuários que o Facebook quando a rede social tinha a mesma idade.

E se as pessoas estão no aplicativo, as empresas também precisam estar. Foi exatamente o que fez a Fiosioquântic, empresa especializada em suplementos e produtos quânticos (produtos naturais que trazem energia e equilíbrio). O gerente de marketing e comunicação, José Marques (claro, em entrevista por

meio do aplicativo de conversas instantâneas), conta que "o Whats ajudou a estruturar a comunicação interna, com a criação de grupos de representantes e de colaboradores, e a atender fornecedores e clientes. Com a experiência, percebemos que o aplicativo também poderia ser uma ótima ferramenta para o marketing de conteúdo, guardados os devidos cuidados pelo fato de ser um canal de uso pessoal", afirma.

Recentemente, Marques participou de um curso para implantar o WhatsApp Business. A nova versão do aplicativo, segundo ele, é vantajosa porque permite descrever o segmento da empresa, o horário de funcionamento e o mapa de localização, além de oferecer estatísticas que permitem quantificar as mensagens rece-



#### // Oferece aulas gratuitas

Na Team Nogueira, de 70% a 90% das vendas são feitas por Whats. "É um excelente canal de prospecção", conta a gerente Eliane Fernanda Gaspar da Fonseca

bidas e mensurar resultados.

Para evitar inconveniência ao usuário do *WhatsApp*, o profissional explica que, primeiro, a empresa envia mensagem com a apresentação, explicando o motivo do contato e dando a opção de o cliente recusar o recebimento de conteúdo. Caso não aceite, é informado que o contato será retirado da lista. Mas se ele aceitar, a empresa agradece e respeita uma frequência de entrega de conteúdos, em torno de uma vez por semana.

Em relação às redes sociais, Marques avalia que o resultado depende tanto da forma de se comunicar quanto do público presente no canal. Mesmo assim ele considera essencial estar em todos os canais de forma conectada. "Digo que as redes sociais atraem, o site dá credibilidade e o *WhatsApp* atende. Nas redes sociais o segredo é investir em impulsionamentos para direcionar o conteúdo para o público de interes-

se, já o aplicativo é o melhor método de comunicação direta porque tem alta taxa de resposta, é seguro e não tem propagandas".

#### PROSPECÇÃO

Na Academia Team Nogueira, de 70% a 90% das vendas são conquistadas por meio do *Whats*. "É um excelente canal de prospecção, principalmente agora com o *WhatsApp Business*, que passamos a utilizar há um mês. A nova versão deixa o perfil mais profissional e permite o envio de mensagens automáticas", diz a gerente de administração, Eliane Fernanda Gaspar da Fonseca.

A estratégia, no primeiro contato com o potencial cliente, é se apresentar e oferecer cinco dias de treinamento gratuito nas modalidades de lutas marciais oferecidas pela academia. Depois a equipe pede permissão para continuar enviando informações. "Estamos tendo retorno muito positivo. As pessoas ge-

ralmente salvam o nosso contato e vêm pessoalmente conhecer a academia. Nessa oportunidade, apresentamos a estrutura, o trabalho e os valores. Então, concretizamos a venda", afirma.

A academia também está presente no Facebook e Instagram, e, nesses canais, impulsiona a divulgação. "Tem gente que envia mensagem até pelo Store, do Instagram ou Facebook, mas transferimos a conversa para o *Whats* porque facilita a comunicação", explica ela, ao informar que atualmente é raro alguém telefonar para a academia. "Cada vez mais as pessoas nos chamam direto pelo *Whats*".

Mais que uma ferramenta de prospecção e atendimento aos clientes, Elaine destaca que o aplicativo é útil para a comunicação entre alunos. Cada modalidade conta com um grupo no *Whats* para facilitar a interação. "Estamos planejando a contrata-



#### // 70% das vendas pelo aplicativo

Jonatan Scremin, do Império dos Frios, utiliza o Whats para atender os clientes e se prepara para, em breve, ingressar na versão business para apostar em potenciais consumidores

ção de um consultor para ensinar a equipe a explorar mais as ferramentas do Whats”.

#### ATENDIMENTO

O empresário Jonatan Scremin, do Império dos Frios, utiliza o aplicativo para atender os clientes e se prepara para, em breve, ingressar na versão business. “O atendimento pelo aplicativo aumentou muito no último ano e agora queremos prospectar clientes com a ferramenta”, planeja.

Para o primeiro contato via Whats, Scremin conta que a equipe de vendedores está pesquisando pela internet as empresas do ramo de alimentação de Maringá que são potenciais clientes. “Se o restaurante ou pizzaria divulga o número do Whats, vamos entrar em contato direto, senão ligamos no fixo para pedir. A estratégia será nos apresentar e pedir permissão para o envio se-

manal de informações sobre os produtos e promoções”, explica.

Pelo fato de os clientes fidelizados terem preferência pelo atendimento via Whats e considerando que o aplicativo representa 70% das vendas, as expectativas são positivas. “Estamos aperfeiçoando e profissionalizando nosso atendimento pelo Whats”, enfatiza.

Para reforçar a divulgação do Império dos Frios, Scremin também conta com fanpage no Facebook, mas lá o foco tem sido o consumidor final. “Na rede social exploramos as tábuas de frios, mas pretendemos alcançar também o nosso público-alvo, que são as empresas de alimentação”, explica.

#### CARÁTER PESSOAL

O consultor e proprietário da agência AAZIZ, Leonardo Medina, conta que o WhatsApp Business foi lança-

do mundialmente em janeiro para atender as necessidades de pequenas e médias empresas. Assim, além de constar horário de atendimento, site oficial, descrição do ramo de atuação, mapa de localização e telefone de contato, a ferramenta permite segmentar o cliente pelo interesse de consumo e enviar mensagens automáticas para perguntas frequentes ou para comunicar a indisponibilidade temporária para o atendimento.

A estatística é outra novidade da versão comercial, no qual o empresário pode conferir o número de mensagens lidas e quantos materiais foram abertos. “O grande sucesso do Whats decorre da alta taxa de visualização e de respostas, que são praticamente imediatas. O percentual de abertura de mensagens gira em torno de 90%, e isso não ocorre nem com as redes sociais”, frisa o



### // Marketing de conteúdo

O consultor Leonardo Medina reforça que o WhatsApp tem caráter pessoal, portanto, o ideal não é fazer divulgação 'agressiva'

consultor, que ministra treinamentos na ACIM e é palestrante.

Mesmo o aplicativo sendo uma excelente ferramenta, Medina aconselha as empresas a não eliminar outros meios de comunicação, como redes sociais, telefone, chat ou 0800. "O marketing é eficiente quando todos os canais são utilizados de forma integrada ou interconectada", garante.

É importante ficar atento ao caráter pessoal do aplicativo. Medina diz que para o usuário interagir com a empresa, certamente, ele terá de detectar um benefício ou interesse pelo contato. "No Whats a empresa jamais deve optar pelo método de divulgação agressiva, que é o envio de promoções sem contato prévio", afirma o consultor.

Ele ressalta que o aplicativo também tem impulsionado o uso do marketing de conteúdo, isso é, oferecer informações sem querer algo em troca. "Claro, se a pessoa aceita receber os conteúdos e permite fluir o relacionamento, a empresa conse-

gue espaço para enviar promoções e anúncios", esclarece.

Outra dica é jamais abrir grupo de clientes, porque os contatos das pessoas ficam expostos a desconhecidos, tornando a situação desconfortável. "Uma abordagem



O **WhatsApp Business** pode ser baixado gratuitamente, basta preencher um cadastro, com endereço, descrição da empresa e um número de telefone vinculado. Os consumidores não precisam baixá-lo, pois poderão se comunicar com as empresas usando o aplicativo que possuem. A recomendação é que a empresa tenha um número exclusivo para o **WhatsApp Business**.

inconveniente pode levar o consumidor a marcar o contato como spam, prejudicando a atuação da empresa, porque o aplicativo limita a entrega de mensagens", ensina.

Até a lista de transmissão - que inclui 254 contatos por lista - pode ter a entrega limitada caso o receptor não visualize ou não abra as mensagens. Ao identificar esses casos, o empresário pode voltar a enviar mensagens privadas e perguntar se o contato quer continuar recebendo o conteúdo. "Se houver reação positiva, o cliente volta a ficar ativo na lista de transmissão, mas aquele que não salva o contato da empresa e não visualiza o conteúdo continuará a ter só um tique, sinalizando o não recebimento", explica.

O consultor recomenda investir em treinamento para a equipe que está em contato direto com o cliente, ter cuidado com o conteúdo para não ser mal interpretado e buscar estar sempre atualizado quanto às tendências.

# Compasso de espera

Crise: esta palavra parece não querer passar. Por quê? Insegurança talvez seja a resposta mais correta. Estamos temerosos e carregados de incertezas em relação à percepção do futuro.

O índice de rejeição do presidente da República dá o tom da incerteza. Com mais de 80% de rejeição, Michel Temer conta os dias para chegar ao fim de seu governo. É possível imaginá-lo fazendo círculos nos números do calendário ao passar dos dias até o final do mandato.

As opções para a eleição em outubro não apontam a superação fácil desse cenário de dificuldade. Os pré-candidatos pouco falam de soluções concretas e quase nada expressam de coerente em relação ao cenário em que estamos vivendo. Não há uma liderança eloquente. Há afirmações enlouquecidas. Extremismos não resolvem crises, são armadilhas que arrastam apaixonados e acabam gerando uma dor de cabeça pela falta de racionalidade.

A busca de renovação não se traduz somente na troca de nomes. Mudança não é a aparência de trocas personalistas. Na campanha eleitoral, que será curta, temos que ter capacidade de discernimento. Saber quem responderá às dúvidas amplas de forma coerente daquelas que vão 'vomitar' receitas prontas de uma solução imediatista e enganosa.

No jogo político, tento entender a democracia como um exercício

de acerto e erro. O voto é nosso principal instrumento de mudança, mas não o único. Acompanhar as ações dos representantes públicos ajuda, e muito. Também é preciso entendermos o país, nosso estado e a cidade onde vivemos. Devemos olhar para o que virá nos próximos anos como consequência de nossos atos hoje. Afinal, vamos colher o que estamos plantando.

Diante da insegurança de nossas escolhas, e as pesquisas que antecedem às candidaturas mostram o quanto os brasileiros ainda estão indecisos, a melhor saída é se afastar das ilusões. Entre os encantos perigosos está o personalismo. A figura do idealismo está impregnada em sites onde o candidato não mostra a sigla do partido. Como se sua agremiação partidária não importasse. Que candidato é esse que renega a legenda que representa?

Muitos políticos criam sites com seus nomes. Nada contra, mas eles fazem questão de aparentar que o partido que estão filiados é apenas um detalhe. Não é. Se para muitos políticos entrar e sair de um partido é apenas uma maneira de se manter na vida pública, para quem leva a política a sério, isso é sinônimo de traição, de falta de coerência e oportunismo. Ninguém é obrigado a viver uma vida inteira ligado a uma sigla, mas há quem circula nos partidos à procura de autopromoção. Este é um bom começo para nossas escolhas.



Concordo que há partidos que são legendas de aluguel. Muitas siglas têm caciques políticos e favorecem membros de uma oligarquia fincada como uma casta dentro dos agrupamentos partidários. Há acordos para se candidatar por essa ou aquela agremiação. Contudo, temos que cobrar o projeto que os partidos apresentam para o país. Se procurarmos soluções, elas vêm de uma proposta de vários homens públicos e não de um só. Governar é um conjunto de ações e não uma imposição de um 'ser' iluminado.

Logo, diante da incerteza que estamos vivendo em um ano de eleição, o melhor critério de escolha é o debate, a reflexão e a busca de um projeto que seja construído ao longo de quatro anos. Não haverá respostas prontas. Temos que assumir o nosso protagonismo como cidadãos. Uma solução passa pelo bom senso da responsabilidade de escolher e acompanhar de perto as nossas escolhas. O voto é uma responsabilidade, além de um direito.

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



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



**Regent  
Print**

# Produtos locais em terras estrangeiras

A crise econômica ajudou a acelerar os planos das empresas que querem exportar; já para os importadores, é o dólar alto que preocupa // por Camila Maciel



Walter Fernandes

## // Paraguai, Bolívia e Portugal

As exportações na WallGreen começaram em 2017 e hoje representam 40% do faturamento. comemora o gerente Guilherme Caponi

Exportar já fazia parte dos planos da WallGreen, empresa de Marialva que comercializa estruturas plásticas para jardins verticais e telhado verde, mas foi a profunda crise econômica que o Brasil enfrentou que ajudou a empresa a tirar o projeto do papel.

“Devido à situação econômica do país, os planos de atuação internacional foram antecipados e intensificados. Começamos as exportações em 2017 e hoje temos clientes no Paraguai, Bolívia e em Portugal”, diz. Também estão em negociação contratos com clien-

tes do Chile, Argentina e Colômbia. “Foi uma decisão acertada, afinal, hoje 40% do nosso faturamento vêm de fora do país”, comemora o gerente de exportação, Guilherme Caponi.

Segundo ele, a maior dificuldade detectada pela empresa tem sido os altos custos com o transporte. “Para a exportação, precisamos arcar com o transporte do container do Porto de Paranaguá até nossa indústria, depois o container volta para o porto carregado. Essa movimentação dentro do país costuma ficar mais



#### // Pequenos também podem exportar

É na primeira fase do processo de exportação, a de prospecção de clientes, que muitas empresas desistem, conta o diretor da Titânia, João Rocha; na foto ao lado da sócia Janaina Alionço

cara do que o transporte de Paranaguá para a cidade do Porto, em Portugal", explica. Outro desafio é a prospecção de clientes internacionais. A WallGreen, por enquanto, faz esse trabalho de forma manual. "Fizemos um levantamento de empresas de paisagismo e arquitetos dos países que queremos começar a trabalhar, depois entramos em contato e enviamos uma apresentação dos produtos".

Para o futuro, a WallGreen estuda a possibilidade de transferir a sede da empresa para outra região para ganhar agilidade e reduzir os custos do transporte.

#### CAPACIDADE DE PRODUÇÃO

A WallGreen não foi a única a começar a exportar diante da crise. De acordo com o diretor comercial da Titânia Soluções em Comércio Exterior, João Rocha, a crise econômica intensificou a procura pelo mercado externo. "Hoje atendemos cerca de 60 empresas de Maringá e região que estão exportando ou

## COM DÓLAR ALTO, EMPRESA REVERÁ IMPORTAÇÃO

Há 14 anos atuando na produção e comércio de elevadores, a Rays começou a importar peças da China em 2010. Segundo o sócio Sebastião Carlos Abrão, a qualidade dos produtos da China é comparável a de fabricantes de outros países. "Havia certa desconfiança em relação às formas de produção e à qualidade dos produtos chineses, mas, pelo menos na nossa área, os produtos são excelentes", revela.

Um dos desafios para quem quer importar é encontrar bons fornecedores, mas Abrão destaca que graças a uma pesquisa prévia, a empresa não tem tido problemas. "Estamos satisfeitos com o fornecedor que tem nos atendido. Das nove importações que fizemos, oito foram com ele", diz. O que não tem agradado os importadores é o valor do dólar comercial que, no fim de junho, chegou a R\$ 3,86.

A última importação feita pela Rays foi fechada com o dólar a R\$ 3,77, o que, segundo Abrão, torna a compra inviável, em alguns casos. "Hoje apenas 20% das peças adquiridas pela empresa são importadas, mas para compensar a importação, preciso pedir uma quantidade razoável, porque os custos com transporte, impostos e taxas são altos", explica o empresário que já pensa em frear as importações caso o valor do dólar não fique mais atrativo. "No início deste ano importamos com o dólar a R\$ 3,2. É, sem dúvida, uma diferença que impacta o negócio", diz.



## // Comércio exterior

Renata Mestriner Krambeck, presidente do Instituto Mercosul: entidade atende empresas que querem exportar e importar

se preparando para dar início ao processo”, diz. Para quem quer fincar os produtos em terras estrangeiras, Rocha conta que não é difícil encontrar potenciais clientes. “É preciso desmistificar que só as grandes empresas são capazes de exportar. Para se ter uma ideia, a maioria dos nossos clientes é formada por pequenos empresários”.

Entre os clientes atendidos por Rocha, os segmentos que mais têm exportado são os de fabricação de colchões, autopeças, maquinário para indústria de vidro, rótulos e etiquetas. Mas ele esclarece que muitos outros setores são potenciais exportadores. “O principal fator que precisa ser avaliado é a capacidade produtiva de quem quer vender para fora do país, afinal, não adianta conquistar clientes e não ter condições de suprir a demanda”, explica. Tendo capacidade de aumentar a produção, o próximo passo é prospectar clientes, e é nesta primeira etapa que muita gente acaba desistindo. “Conquistar clientes requer investimento em divulgação, participação em feiras internacionais e em rodadas de negócio, por exemplo”, esclarece.

**ASSESSORIA**

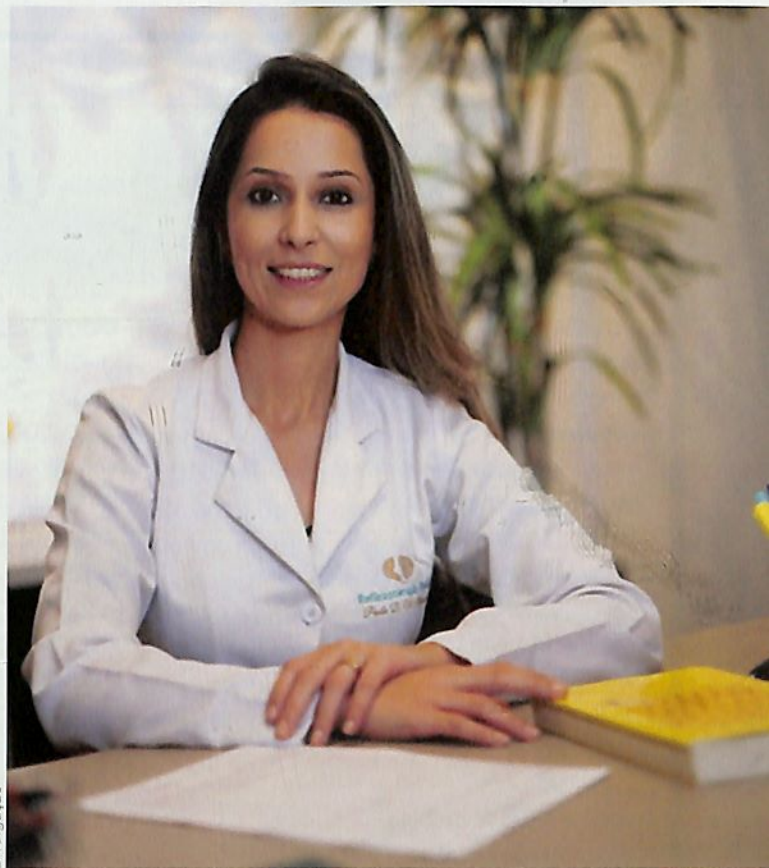
As pequenas empresas que almejam exportar também encontram uma ajuda valiosa dentro da ACIM. É que na sede da entidade fica o Instituto Mercosul, que fomenta o comércio exterior entre empresas de Maringá e região e capacita os empreendedores para o mercado internacional. “Somos referência em processos inerentes às exportações e importações, sendo ponte de contato entre empresas, órgãos e instituições de comércio exterior”, diz a presidente do instituto, Renata Mestriner Krambeck.

Com a ajuda da entidade sem fins lucrativos, os empresários locais podem entender como funciona a atuação internacional e vislumbrar negócios fora do país. Dentre os serviços prestados estão o atendimento às empresas que querem começar a importar e exportar, consultoria técnica, emissão de certificados de origem, capacitação e desenvolvimento de ações de fomento ao comércio internacional, tais como *workshops*, fóruns e palestras sobre oportunidades de negócio e temas pertinentes à área.

## Associado do mês

Paula Bertoni Martins Othechar conheceu o universo da reflexoterapia quando precisou fazer tratamento para ansiedade. Formada em Farmácia, ela deixou a antiga profissão para se especializar na técnica não invasiva e sem uso de medicamentos que promove o equilíbrio físico e emocional. Paula começou a trabalhar há um ano e meio com a terapia, e há três meses abriu a própria clínica. Hoje boa parte do público é formada por mulheres que procuram tratamentos para insônia, depressão e dor, mas a terapia não tem restrição de tratamentos. "Principalmente pelo estresse que sofremos, nosso cérebro precisa de estímulos para superar impactos físicos e emocionais. Tais estímulos são realizados na reflexoterapia, por meio de terminações nervosas presentes em nossos pés", explica. Algumas ferramentas são usadas para auxiliar no tratamento emocional, como músicas, filmes, documentários e dinâmicas. A clínica fica na avenida Monteiro Lobato, 543. O telefone é (44) 99963-5919.

Divulgação



## Vendas pela internet

As vendas pela internet devem crescer 15% este ano em relação a 2017 e movimentar R\$ 69 bilhões. A estimativa é da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico. Para ajudar os empresários que querem começar a vender ou ampliar o faturamento por meio desse canal, o núcleo setorial de e-commerce da ACIM realizará a segunda edição do E-commerce Now, o maior evento do setor no Paraná. Será em 18 de julho das 13 às 22 horas, no bloco 7 da Unicesumar. O evento terá como foco os pontos de uma operação lucrativa on-line e contará com uma palestra exclusiva da Google para o pequeno e médio empreendedor. Haverá também espaços de divulgação para as empresas. Entre as palestras estão programadas 'Panorama sobre o e-commerce no Brasil', ministrada por Rodrigo Martucci, da Nação Digital, e 'Como a gestão logística se tornou um diferencial competitivo', proferida por Samuel Gonzales, da Millennium Network. Os ingressos estão à venda no link <http://bit.ly/enow2018>

## Aconteceu na ACIM

No mês de início da Copa da Rússia, as atividades na ACIM continuaram a todo o vapor, com 360 reuniões e eventos, como a rodada de negócios realizada entre os conselheiros do Comércio e Serviços, no dia 9, e a visita do cônsul da África do Sul, Malose William Mogale, no dia 25. E por falar em Conselho do Comércio, a agenda dos conselheiros, que são presididos por Jair Ferrari, esteve lotada, com uma visita técnica à fábrica da Coca-Cola Femsa, no dia 26, e o clube do livro, no dia 28.

## Novos associados

21 de maio a 20 de junho

9 Teen	99994-0003
Honra Restaurante	4430310007
DBJ Soluções Industriais	4430471019
Bertoldi Assessoria Esportiva	4430375812
Beltrame Imóveis	4430323232
Brazutopia Estratégia Criativa	4431122383
Florenza Store	4432274511
Cedro Motors	4433047000
Centro de Educação Infantil Brilho e Alegria	4432657287
Play Park Buffet Infantil	4432591649
Calçados Maringá	4432536339
Gustavo Henrique Rossi dos Santos	4497509057
Ingá Cimentos	4430402670
Jefferson Moreira Lopes	44998744418
Brasil Móveis Decor	4498460825
Puket	43991118800
Rossi Advocacia	4432442379
Luarte Festa	4430245090
Lucineia Alves Podologia	4499097666
Newmak Máquinas	4432328680
Supera Maringá	4441417506
OH Soluções	4432246903
Pet Shop e Clínica Veterinária Alere	4430303434
RSC Promoção de Vendas	44997426172
Rosa Velozes	44988389240
S.O.S Prédios - Equipamentos e Utilidades	4430139444
Cromma Assessoria Financeira	4499212569
Espaço Criança	4430311531

## Feira Ponta de Estoque

Será entre 11 e 14 de julho a 28ª edição da Feira Ponta de Estoque, das 10 às 22 horas no Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro, em Maringá. Serão 327 estandes ocupados por mais de 180 expositores, entre eles empresas de confecções, calçados, móveis, colchões e de mudas. Os 18 expositores da praça de alimentação serão acompanhados por acadêmicos de Nutrição da Unicesumar, que fiscalizarão a preparação e manuseio de alimentos. Neste ano também haverá espaço de aleitamento e cortes de cabelos gratuitos feitos por alunos do Senac sob supervisão dos professores. O acesso à feira será gratuito, mas o estacionamento será pago, com renda revertida para oito entidades sociais: Abrigo Deus Cristo e Caridade, Associação dos Ostomizados de Maringá, Sociedade de São Vicente de Paulo, Instituto de Capacitação e Integração Social, Associação Maringaense dos Autistas, Recanto Espírita Somos Todos Irmãos, Associação Beneficente Casa de Nazaré e Associação Maringá Apoiando a Recuperação de Vidas. O estacionamento custará R\$ 5 para motocicletas e R\$ 10 para automóveis. A feira é uma realização da ACIM e Sivamar, com organização da ACIM Mulher, e apoio do Sicoob, Sociedade Rural de Maringá, prefeitura e Unimed Maringá.

## Segurança pública

A ACIM e o Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg) homenagearam quatro autoridades da segurança pública em 11 de junho. Foram eles: coronel Antonio Carlos de Moraes (3º Comando Regional da Polícia Militar do Paraná), tenente-coronel Enio Soares dos Santos (comandante do 4º Batalhão da Polícia Militar do Paraná), Pedro Luiz Fontana Ribeiro (delegado-chefe da 9ª SDP de Maringá) e Ronaldo Carrer (delegado-chefe da Polícia Federal em Maringá). Durante a greve dos caminhoneiros, em maio, as corporações locais fizeram a escolta de combustível e gás das centrais de distribuição até as dezenas de revendas desses produtos.

Walter Fernandes





## Aeroporto de Maringá

O aeroporto regional de Maringá Silvio Name Júnior passou a operar por rádio à noite, em vez do 'procedimento de torre', mas isso não traz prejuízos à segurança da operação. É o que garantiu o superintendente do aeroporto, Fernando Rezende, em reunião do Conselho de Administração da ACIM em 4 de junho. Por recomendação do Tribunal de Contas da União (TCU), foi preciso desligar os operadores de voo da torre de controle que eram militares aposentados da Força Aérea Brasileira, e não podem ter duas fontes públicas de vencimentos. O procedimento por rádio acontece das 18 horas à meia noite, quando cabe aos pilotos das aeronaves a aproximação de pousos e decolagens, e não mais da torre de controle - nos outros períodos continua havendo o procedimento de torre. "É importante deixar claro que todas as informações necessárias para a tomada de decisão são repassadas para os pilotos, que são preparados para isso", reforçou Rezende. Esse tipo de procedimento, por rádio, é adotado em outros aeroportos do Brasil, como o de Caxias do Sul/RS.

## Trem de passageiros

A governadora Cida Borghetti e o diretor do Banco Mundial para o Brasil, Martin Raiser, estiveram em Maringá em 15 de junho para participar do Fórum Empresarial Metrôpole Norte, na sede da ACIM. O fórum debateu o Plano de Desenvolvimento Regional Sustentável da Metrôpole Paraná Norte, que sedia as regiões metropolitanas de Maringá, Londrina e Apucarana, que concentram 15% da população do Paraná e 14% do Produto Interno Bruto (PIB). O plano de desenvolvimento da região deverá ficar pronto em abril de 2019, ao custo de R\$ 3,5 milhões. Segundo o engenheiro civil Claudio Kruger, que esteve no evento e coordena o plano da Metrôpole Norte, uma equipe técnica composta por mais de 30 profissionais acompanha o estudo. Em sua explanação, Raiser, do Banco Mundial, destacou a importância da coordenação entre os municípios da região metropolitana, citando como exemplo aterros sanitários, cujos custos de implantação são inversamente proporcionais ao número de habitantes beneficiados. Ou seja, quanto maior o número de toneladas aterradas, menor o custo por tonelada. "Planejamento conjunto dos municípios é uma ferramenta importante da eficiência na administração pública", ressaltou Raiser.





## CENTRO DE TREINAMENTO

### CURSOS DE JULHO

9 a 13, 19 e 20	Gestão de resíduos sólidos
16 a 19	Gerenciamento e planejamento de projetos
16, 23, 30/7; 6, 13, 20, 27/8 e 3/9	Motivação e desenvolvimento de equipes para melhorar seu atendimento e alavancar suas vendas
20	e-Social - de forma prática e objetiva
23 a 26	Escola de líderes
23 a 26	Excel empresarial
23/7 a 2/8	Departamento Pessoal completo
23 e 24	Prospecção e planejamento de vendas
24 e 25	Gestão de pessoas na prática
24 e 25	Gestão financeira na prática
25 e 26	E-commerce
26/7 a 3/8	Formação de auditor interno das normas ISO 9001
27 e 28	Gestão da qualidade
28	Atendimento, comunicação e postura profissional
30 e 31	WhatsApp para venda e captação de clientes
30 e 31/7; 1 e 2/8	Desenvolvendo habilidade em tele vendas
30 e 31/7; 1 e 2/8	Oratória - o poder da comunicação
*	Topografia

(\*) Aulas teóricas: 16, 17, 23 e 24/7  
Aulas práticas: 28/7; 4, 11 e 18/8

## PENSO // ASSIM

# A convocação de colaboradores das empresas como mesários

Em outubro de 2018 os brasileiros escolherão o novo presidente da República, governadores, senadores, deputados federais e estaduais. A utilização das urnas eletrônicas, ao longo dos últimos 20 anos, vem se mostrando segura e agilizou, em muito, o processo de apuração do resultado das eleições. É importante destacar que até hoje nunca se provou uma única inconsistência ou fraude no conteúdo registrado e transmitido pelas urnas, seja por aqueles que criticam, seja pelas auditorias realizadas pelo próprio Tribunal Superior Eleitoral (TSE), com a fiscalização do Ministério Público, Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) e dos partidos.

A despeito dessa agilização na apuração proporcionada pelas urnas eletrônicas, o processo de votação continua exigindo o mesmo aparato da época das cédulas de papel. Ou seja, a instalação de locais de votação, com seções eleitorais e para cujo funcionamento a Justiça Eleitoral necessita de uma grande quantidade de pessoas para auxiliá-la, sobretudo de mesários.

E como a Justiça Eleitoral possui um quadro bastante reduzido de servidores, o Código Eleitoral estabelece que os mesários serão convocados dentre os eleitores da cidade de seu domicílio eleitoral, preferencialmente da mesma zona à qual seu título está vinculado.

Maringá possui três zonas eleitorais e 274 mil eleitores. Para que todos possam votar de forma ágil e organizada, numa proporção de

aproximadamente 400 eleitores por seção eleitoral (cada seção possui uma urna) e de quatro mesários por seção, trabalharão 3.716 mesários nas eleições de 2018.

Cabe ao mesário organizar a seção, identificar os eleitores, autorizá-los a votar, operar a urna eletrônica, processar justificativas e conduzir, com tranquilidade, os trabalhos de votação. Podemos dizer que os mesários são grandes protagonistas para o sucesso das eleições. Sem eles, essa essencial etapa de nosso sistema democrático seria simplesmente impossível.

Em reconhecimento à relevância do serviço prestado ao país, aqueles que desempenham essa função são agraciados com os seguintes benefícios legais: auxílio-alimentação no dia das eleições; folga em dobro para cada dia de convocação pela Justiça Eleitoral; utilização das horas laboradas nas eleições como atividade curricular complementar nas universidades conveniadas com a Justiça Eleitoral; e preferência no desempate para promoção de servidor público e para concursos públicos que tiverem previsão do edital nesse sentido.

Qualquer eleitor pode ser escolhido mesário, exceto os candidatos, seu cônjuge e parentes até o segundo grau; membros de diretórios de partidos políticos, desde que exerçam função executiva; autoridades, agentes policiais e funcionários no desempenho de funções de confiança do Executivo; funcionários do serviço eleitoral; bem como, elei-

/ Loril Bueno Junior é juiz eleitoral da 137ª zona eleitoral



tores menores de 18 anos.

Mas é sabido que essa convocação, mesmo sendo uma obrigação cívica prevista em lei e revestida de grande importância para a nação, muitas vezes é recebida com resistência pelo eleitor convocado. E quando se trata de um colaborador da iniciativa privada, há também resistência por parte de seu empregador.

A principal reclamação de convocados que trabalham na iniciativa privada, ao comparecerem ao cartório eleitoral, é a de que os padrões não lhes asseguram o gozo dos dias de folga.

Os dias de convocação são dois ou três, sendo um dia para treinamento e um ou dois para as eleições, se houver segundo turno. Logo, os convocados terão direito a quatro dias de folga no mínimo. Ou seis, se houver segundo turno.

Há também os que argumentam que a convocação deveria recair exclusivamente sobre servidores públicos. Mas observe-se que somente em Maringá serão 3.716 me-

sários que trabalharão nas eleições de 2018, de modo que acaba sendo imprescindível a distribuição desse ônus da democracia dentre os diversos setores da sociedade.

Pensando em aplacar o descontentamento daqueles que possuem mais dificuldade em compreender a relevância dessa função pública extraordinária, desde 2004 o TSE possui uma campanha pela busca de mesários voluntários. Mas apenas nos últimos anos é que o percentual de mesários voluntários vem aumentando de forma expressiva. Em Maringá, para 2018, com certa variação em cada zona eleitoral, teremos em torno de 50% de voluntários. A meta é chegar aos 100%. A inscrição de voluntários pode ser feita o ano todo, perante os cartórios eleitorais, no site do Tribunal Regional Eleitoral (TRE) ou do TSE.

E essa busca por voluntários pode contar com o auxílio dos empregadores. Às vezes o colaborador convocado exerce uma função cujas folgas de compensação serão de

mais difícil concessão, se comparadas a um colaborador de outro setor.

Também é admitida a substituição esporádica de um mesário por outro eleitor, da mesma zona eleitoral, que se dispuser a trabalhar no lugar do convocado, mediante o comparecimento de ambos ao cartório eleitoral. Seria uma atuação voluntária em apenas uma eleição. Isso até a publicação do edital de convocação pela Justiça Eleitoral, cujo prazo final é 8 de agosto. Portanto, aqui também o empregador pode dar a sua cota de participação, se perceber maior dificuldade na concessão dos dias de folga para um funcionário convocado se comparado a outro não convocado.

Desde já a Justiça Eleitoral agradece os valorosos cidadãos que serão mesários nas eleições de 2018 e roga aos empresários que também participem desse processo, tanto assegurando o gozo dos dias de folga aos funcionários, como intermediando a busca por novos mesários voluntários.

**ACIM**

Associação das  
Comércio e Indústrias  
de Maringá

Ano 55 nº 587 julho/2018. **Publicação Mensal** da ACIM, 44| 30259595 - **Diretor Responsável** Rodrigo Fernandes, vice-presidente de Marketing - **Conselho Editorial** Andréa Tragueta, Cris Schneider, Diego Silva, Eraldo Pasquini, Giovana Campanha, Helmer Romero, João Paulo Silva Jr., Jociani Pizzi, Josane Perina, Luiz Fernando Monteiro, Paula Aline Mozer Faria, Paulo Alexandre de Oliveira, Rodrigo Fernandes e Rosângela Gris - **Jornalista Responsável** Giovana Campanha - MTB05255 - **Colaboradores** Camila Maciel, Camila Lúcio, Fernanda Bertola, Graziela Castilho, Giovana Campanha 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 Mchel Felipe Soares - **Conselho Superior** Presidente José Carlos Valêncio, **Copejem** Presidente Thais Iwata **Acim Mulher** Presidente Cláudia Michiura - **Conselho do Comércio e Serviços** Presidente Jair Ferrari. Os anúncios veiculados na Revista ACIM são de responsabilidade dos anunciantes e não expressam a opinião da ACIM - A redação da Revista ACIM obedece ao acerto ortográfico da língua Portuguesa.

Contato Comercial Sueli de Andrade 44| 98822-0928

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

MISTO  
Papel produzido a partir  
de fontes responsáveis  
FSC  
C107461

# “A Lava Jato vai se estender até onde as provas nos levarem”

// Rosângela Gris

Coordenador da força-tarefa da Operação Lava Jato no Paraná, o procurador Deltan Dallagnol defende o voto como a principal arma dos brasileiros contra a corrupção sistêmica. Em palestra que lotou o auditório da ACIM, em 18 de junho, o procurador, que mora em Curitiba, também falou sobre as investigações da operação, o trabalho de combate à corrupção e as eleições deste ano:



## **ESTAMOS EM ANO ELEITORAL E MESMO PRESO O EX-PRESIDENTE LULA LIDERA AS PESQUISAS À PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA. O SENHOR ACREDITA EM RENOVAÇÃO POLÍTICA?**

A renovação é saudável, mas não obrigatória porque nem todos os políticos são ruins e corruptos. Existem políticos bons que devem ser valorizados, que têm conhecimento de gestão pública e podem desempenhar esse papel até melhor do que pessoas novas. A questão não é o político novo ou velho, mas o sistema permitir essa renovação. Existem características no sistema, como o fundo partidário, que dificultam a renovação e precisam ser mudadas. Hoje existe a possibilidade de renovação diante da indignação em relação ao quadro de corrupção sistêmica revelado. O que precisamos é de políticos comprometidos com a integridade, especialmente no Congresso Nacional. Podemos e devemos usar o voto este ano como a principal arma contra a corrupção, independentemente de ideologia ou preferência partidária.

## **A OPERAÇÃO LAVA JATO CHEGOU A SOFRER RESISTÊNCIA OU AMEAÇA?**

Sempre que há avanços consistentes contra a corrupção em qualquer lugar do mundo, existem reações. A primeira é tentar tirar a independência das instituições como foi aquele projeto de abuso de autoridade, que objetivava amarrar as investigações legítimas. Depois vem o ataque aos instrumentos que a instituição tem para trabalhar. Tivemos projetos de leis, por exemplo, para acabar ou dificultar a prisão preventiva e para acabar com a colaboração premiada. Recentemente surgiu a questão das condições coercitivas. Outra reação são os ataques que buscam tirar o resultado da operação. Nesse sentido, tivemos a tentativa de anistia ao caixa dois, que era uma anistia disfarçada a corrupção. E por fim há uma série de construções de narrativas, inclusive fake news, de ataques à credibilidade dos agentes públicos sugerindo suposta perseguição política e abusos de autoridade.

## **EXISTE INDÍCIO NAS INVESTIGAÇÕES DA LAVA JATO QUE APONTEM PARA MARINGÁ?**

O esquema que a Lava Jato revelou

está espalhado por grande parte dos municípios brasileiros. Não posso dizer que está presente em Maringá. O esquema básico consiste em políticos e partidos desonestos escolherem, para chefiar órgãos públicos, pessoas incumbidas de arrecadar propina. Uma vez chefiando esses órgãos, vão fraudar licitações em favor de empresas que concordem pagar propinas em troca de lucros extraordinários. Se vendem licitações, vendem apoio parlamentar para aprovar leis, proteção contra investigações parlamentares e assim por diante. E o dinheiro? Parte dele vai para o bolso dos envolvidos e a outra para financiar caras campanhas eleitorais.

## **E O QUE PODEMOS ESPERAR AINDA DA LAVA JATO?**

Há quem olhe para Lava Jato como uma operação infundável e muitos queriam que ela terminasse porque gera instabilidade política. O problema é que a Lava Jato diagnosticou uma corrupção sistêmica que se alastrou pelo país e precisamos tratar. Não temos nenhum juízo de conveniência e oportunidade quanto essa operação vai se estender. Ela vai se estender até onde as provas nos levarem. Minha torcida é de que possamos manter a operação ao menos até que exista tratamento a corrupção. Só que o Congresso ainda não reagiu, não existe uma reação institucional à altura do problema. Precisamos de mudanças no ambiente político, empresarial e judicial para gerar um ambiente que promova integridade aos setores público e privado.

# Acabaram as buscas: chegou o aplicativo da Unimed no PR

## Liberação de guias

Acompanhe as suas solicitações de liberação de guias com mais facilidade.

## Segunda via de boleto

Mais praticidade e segurança para seus pagamentos.

## Guia médico

Encontre um médico onde você estiver.

## Cartão virtual

Os cartões da sua família estão com você em qualquer lugar.



Baixou, clicou,  
resolveu!

www.unimedmaringa.com.br  
SAC 0800 643 0027 | Deficientes auditivos 0800 642 2009

ANS - nº 371254



Para baixar o aplicativo, basta utilizar o QR Code ao lado ou acessar em seu smartphone ou tablet as lojas Google Play para Android e App Store para iOS. Baixe gratuitamente.



CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.



# O COOPERATIVISMO NOS MANTÉM NA DIREÇÃO DO DESENVOLVIMENTO

*É o cooperativismo que garante a cada produtor rural seu espaço no mercado. Também é o cooperativismo que leva às comunidades, progresso e desenvolvimento. É ele que fortalece nossa economia: cada elo dentro do sistema cooperativista é fundamental para que toda a sociedade se beneficie com seus frutos. E, a cada nova conquista, a Cocamar sente mais orgulho em poder contribuir com o crescimento e a prosperidade do Brasil.*

**7 de julho - Dia Internacional do Cooperativismo**

BAIXE O  
APP COCAMAR



**f** cocamarcooperativa

WWW.COCAMAR.COM.BR



**cocamar**

Cooperado e cooperativa crescem juntos