



Agosto | 2018  
Nº 589 • Ano 55  
R\$ 5,00

# ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ



SEM  
BRECHA  
PARA O  
**'JEITINHO'**

Ainda que seja difícil, empresas que cumprem obrigações trabalhistas e fiscais atestam que é possível manter um negócio viável

# 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.sancorseguros.com.br](http://www.sancorseguros.com.br)

# ACIM



**PALAVRA DO  
PRESIDENTE**

## Antes de compartilhar...

É importante ter cautela antes de compartilhar assuntos que possam criar pânico entre as pessoas, como falsos assaltos e incêndios que não ocorreram. Afinal, compartilhar um post ou notícia nas redes sociais e no Whatsapp é tão fácil e às vezes feito de forma tão automática que muitas vezes o internauta não verifica a veracidade da informação nem faz uma avaliação crítica sobre o quão absurdo pode ser aquele conteúdo. Por isso, sempre circulam notícias falsas de crianças desaparecidas, distribuição de leite em pó, assaltos que não aconteceram, produtos que causam supostas doenças, remédios que causam infarto, entre outras.

E agora, em período eleitoral, as fake news devem assumir uma abrangência inédita, com posts ligando candidatos a facções, à corrupção e outras tantas notícias falsas. O próprio Face-

book informou no mês passado que retirou do ar uma rede de 196 páginas e 87 perfis brasileiros utilizados para espalhar notícias falsas.

As fake news são um assunto tão sério que mais de 20 veículos de comunicação brasileiros se uniram para verificar rumores e informações. Os jornalistas e redações receberam treinamentos em ferramentas de verificação para identificar e combater a desinformação na internet e técnicas de manipulação da opinião. O G1, Valor, CBN, Extra, Época, TV Globo, entre outros, lançaram a seção Fato ou Fake para checar conteúdos duvidosos que circulam na internet. O 'Estadão Verifica' fará o mesmo.

O internauta também pode utilizar outras ferramentas para verificar a veracidade de uma notícia, como o portal Boatos.org e conferir em portais de notícias de grandes jornais se determinada notícia procede.

Essas iniciativas são uma resposta à avalanche de fake news que circulam nas redes sociais. Esse tipo de conteúdo compromete também o trabalho de órgãos oficiais, como corporações policiais que precisam deslocar efetivo para investigar suspeitas de crimes, crimes que aconteceram em outros locais ou são antigos.

Com a proximidade das eleições, cabe ao eleitor conferir as informações sobre os candidatos antes de compartilhar qualquer postagem contrária ou favorável. Isso porque as fake news podem influenciar e direcionar votos de forma equivocada para candidatos que tiveram a reputação maculada ou falsamente elogiada em postagens. Depois disso, é só votar de forma consciente.

// **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.

f /construtoradesign  
construtoradesign.com.br

WhatsApp (44) 99127 4537

INGAVILLE  
I · M · Ó · V · E · I · S  
CRECI J03421



design

3037 9700



PROJETO  
ACREDITANDO  
NO FUTURO  
LAR ESCOLA DA CRIANÇA DE MARINGÁ

ENTREVISTA // 8



Gilmar Leal Santos deixou o emprego de executivo e comprou dois restaurantes do McDonald's; hoje são oito e outros cinco serão inaugurados, o que o tornará o maior franqueado da região sul; eleito Empresário do Ano, ele conta sua trajetória na entrevista principal

REPORTAGEM  
DE CAPA // 16



Na Ferrari Zagatto, que tem Sérgio Andreussi como sócio, não existe meia nota fiscal ou funcionário sem registro, e para garantir transparência, há acordo de acionista e manual de conduta; algumas empresas fazem questão de cumprir todas as obrigações fiscais e trabalhistas

TECNOLOGIA // 24



Não raro doadores vão ao Hemocentro de Maringá e descobrem que o paciente que precisava de sangue é de outra localidade, não está mais doente ou morreu, conta Tereza Peluso; isso se deve à circulação de notícias antigas ou fake news nas redes sociais

NEGÓCIOS // 30



CULTURA // 37



GESTÃO // 40



Faz 90 anos que a família de Irene Mori produz café, e agora ela também mantém a própria cafeteria, no Mercado de Maringá: na onda de gourmetização, empreendedores investem na abertura de cafeterias, que fazem até extração na hora na frente do cliente

Os 110 anos da imigração japonesa no Brasil foram celebrados com um evento que reuniu 40 mil pessoas no mês passado no Parque de Exposições em Maringá; a princesa Mako de Akishino representou a família imperial do Japão na Expo Imin 110

Por sugestão de alunos, Manoela Motti abriu a própria escola de dança, só que sem conhecimento em gestão e sem capital de giro, ela precisou fechar o espaço: "achava que bastava alugar um salão e dar aulas"; veja dicas para empreender e começar um novo negócio



ano 55 edição 589  
agosto/2018

nossa capa:  
On7



A CASA DO  
EMPREENDEDOR  
EM MARINGÁ

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

# Empresário de muitas facetas

Empresário do Ano, Gilmar Leal Santos conta os desafios que enfrentou para consolidar o McDonald's em Maringá, os riscos que assumiu para abrir uma rede de cinema e os critérios que utiliza para escolher as marcas que vai investir // **por Rosângela Gris**

Escritor, tradutor, músico, esportista e empresário bem-sucedido, além de marido e pai de três filhos. É longa a lista de atributos de Gilmar Leal Santos, 57 anos. "Não sou especialista em nada, mas faço muita coisa na média", define-se o franqueado do McDonald's e fundador da rede Cineflix, eleito Empresário do Ano pela ACIM, Sivamar, Apras e Fiep.

"Sou multitarefa. Esta é a minha vantagem", revela o empresário, que é natural de Apucarana e formado em Engenharia Civil, área que nunca atuou. Antes de se tornar empresário, trabalhou como analista de suporte de sistemas na IBM. No final da década de 1990, trocou Curitiba por Maringá para assumir dois restaurantes do McDonald's na cidade. Hoje são oito restaurantes em operação, sendo cinco em Maringá e três em Londrina. Outros dois serão abertos ainda neste ano: um no Shopping Avenida Center e o outro em Guarapuava. "No ano passado atendi 5 milhões de pessoas no McDonald's", orgulha-se.

Além da expansão da rede de fast-food, que atualmente emprega 700 colaboradores, Santos é responsável pela vinda de outras franquias à cidade - entre elas 5ªSec, Hering, Rei do Mate, Spoleto e PBKids - e fundador da Cineflix, a nona maior rede de exibição de cinemas do Brasil, são 87 salas espalhadas por 16 cidades e mais de 500 empregos.

Em conversa com a Revista ACIM, além

da sua trajetória empresarial, Santos fala sobre as habilidades artísticas e sobre o título de Empresário do Ano, prêmio que receberá em cerimônia agendada para 31 de agosto, no Moinho Vermelho:

## **O SENHOR É ENGENHEIRO CIVIL POR FORMAÇÃO, MAS LOGO QUE SE FORMOU PASSOU A TRABALHAR COMO ANALISTA DE SISTEMAS. POR QUE ENTROU NESSE MERCADO?**

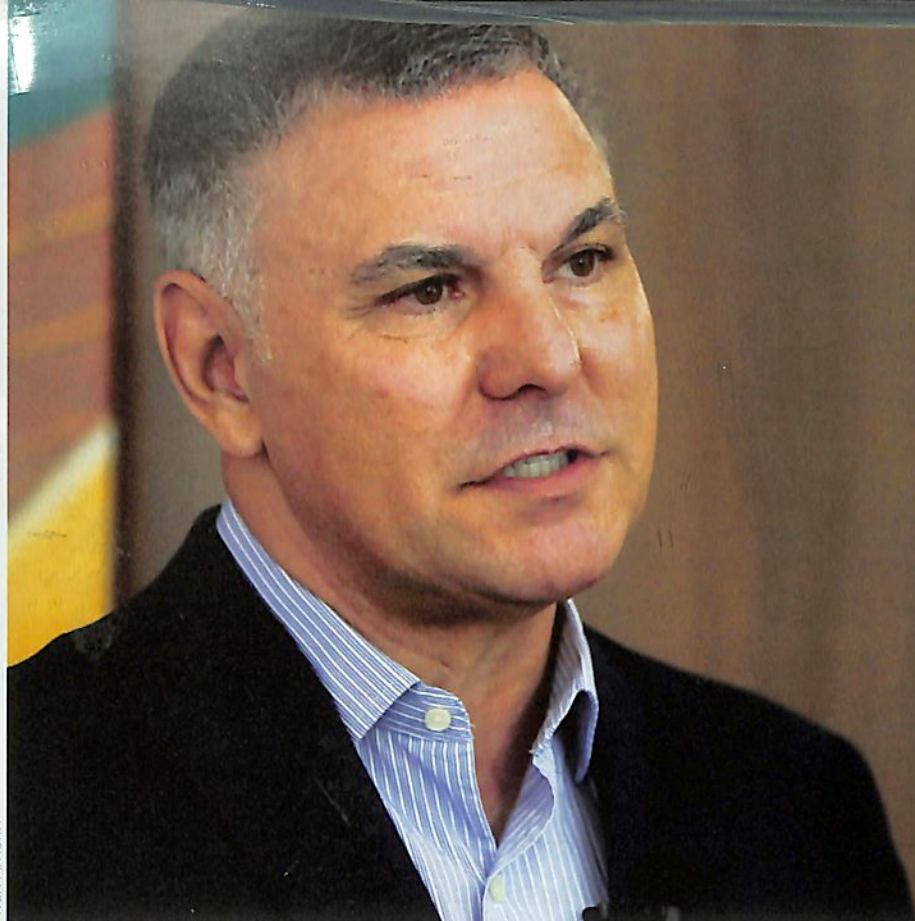
Quando me formei, em 1985, o Brasil vivia uma crise econômica. Não tinha emprego e os salários eram baixos para engenharia. Porém, a informática estava despontando e não havia profissionais suficientes para atuar na área. A maioria dos analistas de sistema vinha das áreas de Administração ou Engenharia. Estudava na Universidade Federal do Paraná e minha família não tinha condições de me manter em Curitiba.

Morava na Casa do Estudante Universitário e trabalhava dando aulas de Física e violão, tocava à noite em bares. Apareceu um estágio na Copel na área de informática, comecei a programar e me apaixonei. Quase desisti da Engenharia para ser programador.

## **COMO FOI A DECISÃO DE LARGAR O EMPREGO PARA SE TORNAR EMPRESÁRIO?**

Trabalhava no Banestado quando a IBM abriu um concurso para analista de sistemas. Tinha uma vaga para o Paraná, me inscrevi e passei. Era especialista em sistemas operacionais, mas surgiu uma demanda para atuar em processamento de imagens. Fui estudar nos Estados Unidos e depois passei a viajar para atender os clientes. Atendi um cliente no Rio de Janeiro e o dono da empresa acabou me convidando para trabalhar com ele. No ini-

**“O McDonald's era diferente do que o maringaense estava acostumado. A porta ficava longe da rua, tinha que pagar para receber o lanche, não tinha garçom, o ambiente ficava fechado e isso dava a impressão de que era caro. Realizamos eventos que possibilitaram uma nova compreensão do produto**



Ivan Amorim

**QUEM É?**  
Gilmar Leal Santos

**O QUE FAZ?**  
Franqueado do  
McDonald's e fundador  
da rede Cineflix

**É DESTAQUE POR?**  
Empresário do Ano

cio recusei porque adorava trabalhar na IBM, mas depois ele me ofereceu sociedade e acabei aceitando. Saí de uma empresa líder de tecnologia e fui para uma que não tinha nem computador. Usavam fax e máquina de escrever para se comunicar. A sociedade durou só um ano.

### **É COMO SURTIU A IDEIA DE INVESTIR NO MCDONALD'S?**

Depois de sair da sociedade, tinha a opção de voltar para área de processamentos de imagens ou investir em um negócio. Estava voltando de uma convenção, parei em Guarulhos e fui comer no McDonald's, que estava lotado. Ali decidi mudar a minha vida e investir no comércio. Na época o aeroporto Afonso Pena [Curitiba] estava em reforma e achei que um McDonald's lá daria certo. Fui me informar sobre a franquia e descobri que não é você quem escolhe a localidade, é a corporação quem oferta. Havia duas lojas em Maringá: da avenida Tiradentes e do Maringá Park, que a empresa tinha interesse em fran-

quear e já tinham sido recusadas por sete franqueados porque não davam lucro. Fui participar de um treinamento do McDonald's, que faz parte do investimento para ser franqueado, e no sétimo mês eles ofereceram as lojas de Maringá. Fiquei meio sem opção, tinha investido todo o dinheiro na franquia, então mudei para Maringá e assumi as duas lojas em 1996.

### **QUANTO TEMPO LEVOU PARA O NEGÓCIO FATURAR?**

Primeiro cortamos os excessos, demitimos gerentes, revimos custos e contratos. Porém, não era o suficiente para aumentar o faturamento. Era complicado, porque o restaurante era diferente do que o maringaense estava acostumado. A porta ficava longe da rua, tinha que pagar para receber o lanche, não tinha garçom, o ambiente ficava fechado por causa do ar-condicionado e isso dava a impressão de que era caro. Identificamos esse problema cultural e realizamos eventos que possibilitaram uma nova compreensão

do produto. Em 17 de março de 1997 fizemos uma ação no qual vendemos Big Mac ao preço promocional de R\$ 1,8. Nosso objetivo era fazer as pessoas entrarem no restaurante e experimentarem o produto. Às 16 horas não tinha mais Big Mac. Precisei ir para Londrina buscar pão e no dia seguinte não tinha produtos para abrir a loja. Foi um marco que mudou o conceito do maringaense sobre o McDonald's. Depois fizemos uma reforma, ampliamos a loja, colocamos brinquedos, mudamos o atendimento, garantimos rapidez no *drive thru*. Com esses investimentos, o negócio foi ganhando corpo e peso.

### **NO FINAL DA DÉCADA DE 90, VOCÊ FUNDOU A CINESYSTEM. COMO SURTIU ESSA OPORTUNIDADE?**

Estava tomando café quando o superintendente do shopping me apresentou o dono das duas salas de cinema do Maringá Park. Ele morava em Porto Alegre, não gostava de andar de avião e disse que estava complicado administrar o negócio. Perguntei se

ele não queria vender para mim, porque adorava cinema. Dei meu telefone e no outro dia ele me ligou dizendo que queria negociar. Só que na época estava numa fase complicada de dinheiro, mesmo assim fechamos negócio. Quando fui assinar o contrato com o shopping, o superintendente impôs que eu abrisse mais salas. De pronto respondi que não tinha condições, mas ele se propôs a ajudar. Porém, o negócio se complicou quando começamos a obra. Nesta época fui para uma reunião de franqueados do McDonald's e lá conheci um cara que estava abrindo shoppings em Ponta Grossa e Porto Alegre. Trocamos telefone, marcamos um encontro em Curitiba e saí da reunião com 15 salas de cinema para fazer. Ou seja, não tinha dinheiro para fazer cinco salas em Maringá e arranjei mais 15. De novo estava tomando café quando o superintendente me apresentou outro empresário, que era da comunicação e estava avaliando a possibilidade de investir em bingos. Então sugeri a sociedade no cinema. Expliquei o projeto, ele se interessou e dali surgiu o Cinesystem.

### **E O CINEFLIX, COMO SURTIU?**

Em 2011, a sociedade do Cinesystem chegou ao fim porque tínhamos ideias diferentes e dificuldade para estabelecer um plano conjunto de ações. Tínhamos 90 salas na época. Na separação, que ocorreu de forma amigável, fiquei com algumas salas e fundei a Cineflix.

### **COMO VÊ O FUTURO DO CINEMA COM OS STREAMING?**

Disseram que o cinema ia morrer com a chegada da TV e depois com a chegada do videocassete, mas o cinema é uma indústria bilionária e responsável por um terço do faturamento dos filmes. Como se protege essa indústria? Com uma janela de exibição que determina o intervalo de 60 dias entre a exibição no cinema e no VOD (Video on demand). Essa janela é respeitada pelas distribuidoras e produtoras. Não vou

Agosto 2018



**“  
Quem quer trazer uma franquia para uma cidade como Maringá, tem que analisar o mix do shopping onde quer se instalar, analisar a concorrência, as marcas e os preços praticados. Sempre trouxe o que não tinha e era de interesse do shopping para completar o mix**

dizer que o VOD não atrapalha, porque atrapalha, mas não a ponto de matar o cinema.

### **ALÉM DO MCDONALD'S, O SENHOR TROUXE OUTRAS FRANQUIAS PARA MARINGÁ. QUAIS CRITÉRIOS UTILIZA NA HORA DE ESCOLHER AS MARCAS PARA INVESTIR?**

Trouxe franquias para atender as necessidades do shopping na época, afinal não era interessante ter lojas vazias. Dei minha contribuição, mas nunca pensei em continuar operando. Tudo é oportunidade. Quem quer trazer uma franquia para uma cidade como Maringá, tem que analisar o mix do shopping onde quer se instalar, analisar a concorrência, as marcas e os preços praticados. Sempre trouxe o que não tinha e era de interesse do shopping para completar o mix.

### **SE ARREPENDEU DE ALGUMA TRANSAÇÃO COMERCIAL?**

Não tenho arrependimentos. Em algumas perdi, em outras ganhei, e tiveram aquelas que empataram. O importante é poder olhar no olho de quem você vendeu e comprou.

### **VOCÊ É POETA. COMO COMEÇOU A ESCREVER?**

Comecei escrevendo letra de música. Pagava a faculdade tocando violão, depois comecei a escrever poesia.

### **E VOCÊ AINDA TOCA INSTRUMENTO?**

Toco cavaquinho e violão, mas só em casa.

### **TEM ALGUM ESCRITOR FAVORITO?**

Tem muitos bons, mas Manuel Bandeira é o meu preferido.

### **VOCÊ TAMBÉM É ESPORTISTA?**

Jogo basquete no Country com os veteranos. É muito organizado o basquete veterano, existe federação, campeonatos.

### **TEM ALGUM SONHO OU PROJETO DE VIDA QUE GOSTARIA DE REALIZAR?**

Quero aprender a tocar violino. Tenho projeto de gravar os chorinhos que sei tocar antes de perder a agilidade nos dedos. Tenho alguns McDonald's para abrir ainda, uma tradução importante que quero fazer. E há muitos poemas traduzidos que gostaria de publicar.

### **COMO RECEBEU A NOTÍCIA DA INDICAÇÃO AO PRÊMIO EMPRESÁRIO DO ANO?**

Faz uns três anos que estou afastado da sociedade civil, que não atuo pessoalmente na ACIM. Não estando presente nessas reuniões, não me considerava um candidato. Por isso foi uma surpresa, e é uma honra muito grande ser agraciado com este prêmio. Estou muito feliz.

Um shopping completo




com algo que você não abre mão: marcas exclusivas

MARINGA PARK
VOCÊ FAZ PARTE DISSO TUDO
Av. São Paulo, 1099 - Centro | Maringá



## CONCURSO DE FOTOGRAFIA


Estão abertas as inscrições para o concurso fotográfico promovido pelo Núcleo de Fotógrafos de Maringá, da ACIM. Com o tema 'FACES de Maringá - Mostre seu olhar sobre Maringá', o concurso premiará as sete fotos que melhor retratarem a temática - o prazo se encerra em 15 de agosto. Podem participar fotógrafos profissionais e amadores, com qualquer tipo de equipamento, até celulares. A participação é aberta para moradores e não-moradores da cidade, desde que as fotos sejam feitas em Maringá. As inscrições devem ser feitas em fb/fotografosmaringa. Lá também é possível consultar o regulamento e preencher o cadastro, que permite o envio de até três fotos por inscrição. Serão distribuídos R\$ 3 mil para os três primeiros colocados de cada categoria. Também será premiado com troféu o vencedor do voto popular. Receberão ainda certificado de menção honrosa as 30 melhores fotos, sendo as sete já premiadas e mais 23 escolhidas pela comissão julgadora. A cerimônia de premiação será em 31 de agosto na ACIM, com a exposição das fotos vencedoras. Na sequência, a exposição irá para o shopping Maringá Park e para o Teatro Calil Haddad.

Realização:  NÚCLEO DE FOTÓGRAFOS DE MARINGÁ

R\$3.000,00 EM PRÊMIOS


INSCRIÇÕES GRATUITAS


# 1º CONCURSO FOTOGRAFICO



TEMA: FACES DE MARINGÁ  
categorias amador e profissional

Inscrições até 15/08 em fb/fotografosmaringa

Apoio: 

Patrocínio: 

## PLANEJAMENTO E GESTÃO TERRITORIAL

A ACIM faz parte do recém-empossado Conselho Municipal de Planejamento e Gestão Territorial (CMPGT) como representante das organizações da sociedade civil. Representam a entidade José Carlos Valêncio (titular) e Marco Tadeu Barbosa (suplente). Os 32 membros do conselho foram empossados em julho pelo prefeito em exercício, Edson Scabora.

Compõem também o conselho representantes do poder executivo, três secretarias municipais (Urbanismo, Mobilidade Urbana e Meio Ambiente e Bem-estar Animal), poder legislativo, entidades de ensino superior, conselhos municipais e organizações da sociedade civil. Junto com a ACIM, representam as organizações da sociedade civil dois membros do Sinduscon-Nor/PR.

O conselho discute políticas públicas relacionadas à organização territorial com base no Estatuto das Cidades e no Plano Diretor do Município.

## FERIADO DA PADROEIRA

Em virtude do feriado municipal em celebração à padroeira de Maringá, em 15 de agosto as lojas do comércio de rua de Maringá estarão fechadas. Como se trata de um feriado religioso, não há mudança de data de comemoração, diferente do que acontece com o aniversário de Maringá, em maio. Porém, no dia da padroeira, as lojas dos shoppings funcionarão das 14 às 20 horas - a praça de alimentação dos shoppings e os cinemas também terão expediente.

## APOIO À UTFPR

O vice-presidente da ACIM e do Codem, Wilson Matos Silva Filho, entregou ofício pessoalmente ao ministro da Educação, Rossieli Soares da Silva, solicitando apoio do ministério na implantação da Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR) em Maringá. Ele estava acompanhado do reitor da Unicesumar, Wilson Matos Silva. O terreno para a implantação da UTFPR foi doado pela prefeitura e para a viabilização do projeto são necessários autorização e recursos do governo federal.

Divulgação



## MOBILIDADE URBANA

Estão em funcionamento, desde meados de julho, os corredores exclusivos de ônibus da avenida Kakogawa e os terminais de integração das praças Emílio Espejo e Megumu Tanaka. O corredor integra o novo sistema de mobilidade urbana que liga a zona norte à região central. Em uma ponta está o terminal na praça Tanaka e na outra está o Terminal Intermodal, em construção no Novo Centro e que deverá ficar pronto no segundo semestre do ano que vem. No percurso estão os terminais de integração das praças Emílio Espejo e Ouro Preto. Para chegar ao Terminal Intermodal, o transporte coletivo transitará pela avenida Colombo até chegar à avenida Herval, que recebeu ampliação de mais quatro metros entre as avenidas Horácio Raccanello Filho e João Paulino Vieira Filho. A avenida Duque de Caxias será uma das saídas dos coletivos. O novo sistema de mobilidade urbana está recebendo investimentos de R\$ 77,9 milhões graças a uma parceria entre a prefeitura e a Caixa Econômica Federal.



## E-COMMERCE 5ÀSEC

ROUPAS LIMPAS EM ALGUNS CLIQUES!

ECONOMIZE AINDA MAIS TEMPO.  
PEÇA NOSSOS SERVIÇOS PELO SITE:  
**5ASEC.COM.BR**

**LIBERTE-SE**  
TRAGA SUAS ROUPAS PARA A 5ÀSEC

Limpeza a água | Limpeza a seco | Impermeabilizar | Appret - revitalizar | Amidonnage - engomar

**5asec**  
TEXTILE EXPERT

A LAVANDERIA INTELIGENTE

## ZÉ RAMALHO EM MARINGÁ

O cantor e compositor Zé Ramalho fará show em Maringá em 24 de agosto. Será no Fashion Hall e os associados da ACIM têm desconto na compra de mesas com oito lugares. No setor 1, a mesa custa R\$ 1,4 mil para associados e no setor 2, R\$ 1.120 - em ambas há pagamento de taxas. O cantor paraibano coleciona sucessos como 'Avôhai', 'Entre a serpente e a estrela' e 'Admirável gado novo'.

Divulgação



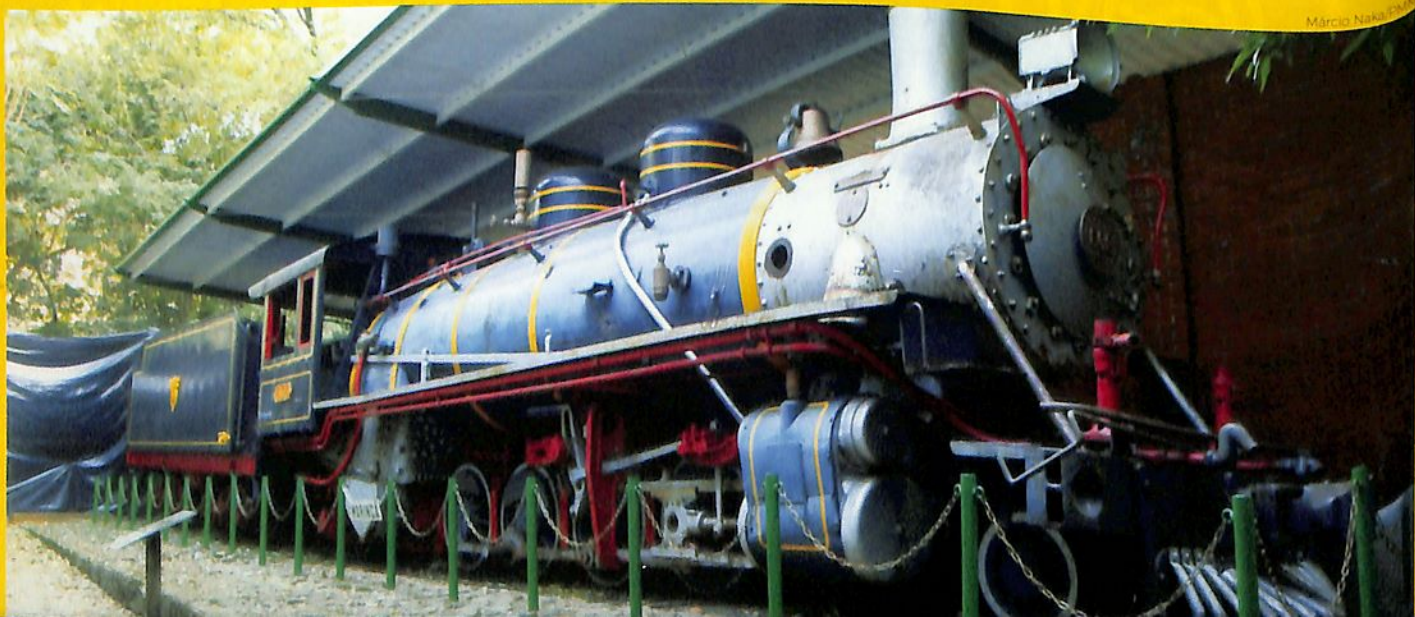
## CIDADES DO FUTURO

Maringá foi uma das três cidades brasileiras escolhidas pela bandeira de cartões Visa para implantar o projeto Cidades do Futuro - também foram selecionadas Campina Grande/PB e Belém/PA. A ideia é incentivar a inclusão digital por meio de transações financeiras alternativas, como pulseiras e relógios. Para incentivar a população a aderir ao pagamento eletrônico, a Visa realizará campanhas em shoppings, centros de convivência e peças de teatro que abordam o conteúdo. Se os pagamentos por meio eletrônico aumentarem nos próximos anos, o levantamento global encomendado à Roubini ThoughtLab revela que a estimativa de benefício financeiro será de R\$ 1,1 bilhão em Maringá, dividido entre a população, o setor público e o privado.

## 'NOVA' MARIA FUMAÇA

A primeira locomotiva a puxar um trem que chegou a Maringá, em 1954, está sendo restaurada. A 'locomotiva 608', conhecida como Maria Fumaça, está ganhando limpeza intensa, lixamento, retirada de áreas enferrujadas, restauração de peças, revisão do piso e outros serviços feitos por uma empresa local, após concorrência, ao custo de R\$ 113,7 mil - os serviços deverão ser concluídos ainda neste ano. Antes da restauração, a cobertura da locomotiva já tinha sido reformada.

Márcio Nakai/CPM





# HERITAGE

MAISON HERITAGE PARQUE DO INGÁ

NA MELHOR E  
AGORA AINDA  
MAIS BONITA  
LOCALIZAÇÃO  
DE MARINGÁ!

O Maison Heritage será entregue em novembro deste ano. Aproveite as últimas unidades disponíveis e venha viver este sonho de elegância, sofisticação e qualidade de vida em frente ao Parque do Ingá.

**4 suítes | 382m<sup>2</sup> área privativa | 4 vagas**



SHOW ROOM A.YOSHII: AV. SÃO PAULO, 2828 | (44) 3344 1011 | DIARIAMENTE DAS 9H ÀS 18H | INCLUSIVE DOMINGOS E FERIADOS

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

WhatsApp 44 99106.6787

Vendas:



**OPÇÃO**  
IMÓVEIS

Construção e  
Incorporação:



**A.YOSHII**  
ENGENHARIA  
Referência de Qualidade

// **Contabilidade rigorosa**

Carolina Mandrot e Gabriela Camargo Leal, da PB Kids: tem cliente que até pede desconto para compra sem nota fiscal, mas todas as vendas têm os impostos devidamente recolhidos

# Sai o 'jeitinho', entra o cumprimento da lei

Nada de sonegar imposto, deixar de registrar funcionário ou informar menor faturamento para pagar menos condomínio de shopping: quem não burla obrigações fiscais e trabalhistas até pode ter desvantagem em relação aos concorrentes, mas comprova que é possível viabilizar a empresa // **por Rosângela Gris**

'Nossa empresa tem orgulho de emitir o cupom fiscal em todas as vendas realizadas, recolhendo os impostos devidos e contribuindo para um Brasil melhor', avisa o quadro pendurado na parede da PB Kids, que não tem função meramente decorativa. O dizer reflete a forma

como as sócias Gabriela Camargo Leal Santos e Carolina Mandrot administram o negócio. Nenhum cliente sai da loja do shopping Maringá Park sem a nota fiscal do brinquedo que comprou. E também nenhum produto chega às prateleiras sem o recibo obrigatório de transa-

ção comercial.

"Trata-se de uma questão ética que conciliamos com compromissos tributários e contratual. Somos uma franquia e o contrato estabelece o pagamento de todos os encargos tributários previstos em lei. O nosso escritório de contabilidade também é rigoroso com o cumprimento da legislação tributária", afirma Gabriela.

Ela reconhece, no entanto, que a postura firme em relação aos compromissos tributários a deixam em desvantagem frente à concorrência que sonega impostos. Isso porque é fato que os tributos reduzem a margem de lucro e impossibilitam a prática de descontos ao consumidor.

"Tem cliente que pergunta se tem desconto se a venda for feita sem nota fiscal. Explicamos que não é possível porque o preço é tabelado, o imposto está embutido e o cupom fiscal é obrigatório. Além disso, o recibo é necessário para eventual troca de produto. Ou seja, é uma segurança para o cliente", explica a empresária.

Com as vendas da PB Kids rigorosamente documentadas por meio de nota fiscal, também não há margem para questionamentos sobre o faturamento da loja, que precisa ser mensalmente informado à administração do shopping para o cálculo da cota a ser paga pelo lojista.

"O percentual sobre o faturamento está estabelecido em contrato. Ou seja, o valor varia de acordo com as vendas. Imagino que quem vende sem nota fiscal até consegue 'maquiar' os números, mas definitivamente não é o nosso caso. É absurdo o indivíduo criticar os políticos se na sua rotina sonega impostos. Não dá para fazer o errado para justificar a alta carga tributária. Existem outros meios para lutar contra isso", argumenta. "Prefiro crescer numa velocidade mais lenta, mas de forma correta".

O compromisso de Gabriela e da sócia com os encargos tributários se estende aos trabalhistas. Todos os colaboradores da PB Kids têm carteira assinada. "Sou advogada por formação e atuei muito tempo em causas trabalhistas. Quem paga errado acaba pagando duas vezes, porque fica refém desses acordos e perde o controle dos negócios", opina a empresária.

### **NOTA FISCAL OBRIGATÓRIA**

Quem é empresário lida na prática com o limiar entre fazer o que é certo ou encontrar um 'jeitinho' para deixar de pagar os impostos na totalidade ou não registrar um colaborador. Algumas vezes também dá para driblar uma multa ou agilizar um documento ou licença pública pagando um dinheiro 'por fora' a um funcionário público. Por vezes também é possível combinar preço com um concorrente para vencer uma licitação. Tudo isso não

passa de infrações ou, dependendo do caso, até de crime e corrupção. Motivos não faltam para alegar a falta de cumprimento das obrigações tributárias e trabalhistas. Afinal, o país tem uma carga tributária exorbitante e as microempresas brasileiras são taxadas proporcionalmente mais do que as de maior porte. Um relatório da Sage, multinacional britânica de software de gestão, aponta que enquanto as empresas de até cinco funcionários pagam cerca de 65% do lucro em impostos, as pequenas (de 5 a 19 empregados) gastam 42% e as médias (20-199), 30%. Entre os 11 países analisados pela Sage, as microempresas do Brasil são as mais oneradas, com uma média de dez pontos percentuais a mais que a Espanha, segunda colocada. O estudo mostra ainda que o Brasil se destaca pela alta complexidade tributária. As microempresas do país gastam em média 14,5 dias por ano em contabilidade relacionada a tributos, ou seja, cerca de 2,6% do trabalho anual dos funcionários. Já as médias gastam 20 dias, o que representa 0,2% do trabalho anual. Os altos impostos e a quantidade de obrigações necessárias para cumprir dificultam o dia a dia da empresa e até comprometem o capital de giro, mas isso não é justificativa para deixar de fazer o que é certo e previsto em lei. E os empresários entrevistados para esta reportagem mostram que é sim possível cumprir as obrigações e ainda ter um negócio saudável.

Nas Livrarias Curitiba todas as vendas aos consumidores também são feitas mediante a emissão de cupom fiscal, assim como as compras dos fornecedores. "Os produtos são transferidos com nota fiscal do depósito central para as filiais. As lojas vendem por meio de cupom fiscal, que embute todos os tributos no preço final ao cliente", explica o diretor comercial do grupo, Marcos Pedri.

Ele destaca ainda o rigor da marca no pagamento dos demais tributos e no repasse de informações exatas sobre as vendas de cada loja à administração do shopping em que estão instaladas. De acordo com o diretor, também é exemplar a conduta no trato com os colaboradores e parceiros de negócios. "A questão ética e os relacionamentos são fundamentais em nossa companhia", ressalta.

No caso dos colaboradores, a relação é pautada nos manuais de conduta e de descrição de cargos e funções. "Felizmente não temos casos de condutas inadequadas, pois o ambiente de trabalho é saudável", comemora Pedri, acrescentado que a empresa disponibiliza caixas de sugestões, onde os funcionários podem depositar comentários e eventuais denúncias. O conteúdo é analisado pelos diretores mensalmente.

Walter Fernandes



## // "Não tinha estômago"

Sylvio Carlos Franco, da Companhia do Aço, já recebeu inúmeros pedidos de empreiteiros para superfaturar notas fiscais e perdeu negócios

### SEM SUPERFATURAMENTO

Denúncias de obras superfaturadas e esquemas de pagamento de propinas envolvendo construtoras e empreiteiras no Brasil dominaram os noticiários nos últimos quatro anos, mas não chegam a ser uma surpresa para o empresário Sylvio Carlos Franco. No ramo da construção civil desde o final da década de 1980, quando fundou a Companhia do Aço em Maringá, ele revela ter recebido ao longo desta trajetória inúmeros pedidos de empreiteiros para superfaturar notas fiscais. "Deixei de fazer negócios por causa disso", afirma.

O empresário conta que, jovem e inexperiente, no início teve dificuldade de entender os custos e a formação de preço. Nos dois primeiros anos da empresa, era seu então sócio - que já vendia aço em Londri-

na - o responsável pelas compras e contratos. "Perguntava para ele se podíamos fazer determinado preço, porque a concorrência fazia, e ele respondia que não. Então fui estudar para entender como funcionava a formação de preço".

Dois anos depois, a sociedade chegou ao fim e Franco assumiu o controle da Companhia do Aço juntamente com a esposa. Vieram as crises econômicas e a tentação de sucumbir ao famoso 'jeitinho' para reduzir os custos. "Até fizemos coisas erradas, porém, logo me dei conta que não tinha estômago para lidar com isso", confidencia.

Hoje o empresário se orgulha da lisura da contabilidade da empresa. Ele garante que 100% das transações comerciais são realizadas mediante a emissão de notas fiscais e

o imposto devido pago em sua totalidade. Enquadrada na categoria lucro real, seguindo a legislação tributária, a Companhia do Aço precisa repassar aos governos quase 4% do seu faturamento. "Empresa de lucro real tem crédito de tudo, inclusive de energia elétrica. Pagamos efetivamente de imposto na faixa entre 3,5% e 4%. Não me sobram 2% de lucro. O valor é um pouco alto, porém o percentual é bem inferior aos 11% e 12% cobrados de microempresas", compara.

O aço comercializado pela empresa vem de siderúrgicas nacionais. E os clientes estão localizados em um raio de 120 quilômetros de Maringá, uma vez que, dada a baixa margem de lucro, o custo do frete inviabiliza vendas para cidades mais distantes.

"De onde eu compro, 100% é com

Walter Fernandes



**// Sete sócios e 300 funcionários**

Sérgio Andreussi, da Ferrari Zagatto: empresa nunca precisou de Refis, recolhe rigorosamente os impostos, tem acordo de acionistas, manual de conduta, departamento de auditoria interna e se submete à auditoria externa

nota fiscal, preciso vender pelo valor que comprei. O computador informa tudo, é só traçar os números para saber quem está sonogando e quem não está. A Receita não pega mais irregularidades por falta de eficiência e pessoal. Ainda dá para sonegar por falta de efetivo da Receita, mas dá muito trabalho e não justifica”, opina.

Outro motivo de orgulho do empresário é o CNPJ único. Desde a inauguração, o registro junto à Receita Federal é o mesmo - não raro, a troca do CNPJ serve como subterfúgio para se ‘livrar’ de dívidas e ‘recomeçar’ o negócio.

O empresário também se orgulha do baixo número de ações trabalhistas. Foram apenas três em quase 30 anos, e todas com veredicto favorável à Companhia do

Aço. “Todos os nossos colaboradores têm os direitos trabalhistas assegurados por meio de registro em carteira. Também estamos sempre atentos à questão do ambiente de trabalho”, diz.

A Companhia do Aço emprega cerca de 40 colaboradores e contrata periodicamente uma empresa para realizar o Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional (PCMSO) e o Programa de Prevenção de Riscos Ambientais (PPRA), para promover e preservar a saúde e a integridade dos trabalhadores. São verificados itens como iluminação, ergonomia e audiometria. “A empresa nunca foi fiscalizada em relação a isso, mas se chegar um fiscal hoje, entrego a chave da empresa porque fazemos tudo certinho”, assegura.

**100% FORMALIZADA**

Há três décadas no mercado, a Ferrari Zagatto se orgulha de nunca ter precisado recorrer ao Refis - programa de refinanciamento de impostos atrasados do governo - para estar em dia com as obrigações tributárias. “Recolhemos rigorosamente todo o nosso tributo. A empresa é 100% formalizada. Não se compra um parafuso sem nota fiscal”, afirma o diretor administrativo e financeiro, Sérgio Andreussi, que também é sócio da empresa de insumos agrícolas.

Ele atribui essa postura ao perfil conservador dos sete sócios, criteriosamente ‘selecionados’ pelo fundador da empresa, Jair Ferrari. Comprometido com os deveres civis, trabalhistas e tributários, Ferrari buscou ao longo dos anos pessoas que

Walter Fernandes



## // Todos funcionários registrados

"Gostaria que meu salário fosse igual ao valor de imposto que pago. É muita diferença. Mas pagar impostos faz parte do negócio", afirma Marco Rodrigues da Silva, da Nova Pet

pudessem contribuir com o crescimento da Ferrari Zagatto, mas, principalmente, que compartilhassem o mesmo pensamento. "São pessoas que primam muito pela responsabilidade e obrigações, e têm visão de longevidade. Não queremos existir por alguns meses ou anos. O objetivo é ser uma empresa que passa por gerações", resume Andreussi, acrescentando que, até hoje, nenhum sócio deixou a sociedade.

Para materializar a transparência e a idoneidade, a empresa conta com algumas ferramentas como o acordo de acionistas. O documento que prima pela sobrevivência da Ferrari Zagatto estabelece regras de convivência entre os diretores, forma de remuneração, divisão de dividendos, modelo de gestão e até eventual indenização em caso de desligamen-

to ou falecimento de um dos sócios.

Outra ferramenta importante é o regimento interno, uma espécie de cartilha que dita regras de questões éticas e conduta definindo o que é permitido ou não aos cerca de 300 colaboradores. "O manual de conduta ajuda muito, porém, acreditamos que o bom exemplo dos diretores vale mais e contribui para o bom ambiente de trabalho. Até porque não somos uma empresa sofisticada. O que valorizamos mais é o relacionamento olho no olho", diz Andreussi.

A Ferrari Zagatto conta ainda com um departamento de auditoria interna, hoje mais conhecido como departamento de *compliance*. Com a função de auditar todos os processos, é de responsabilidade da equipe, por exemplo, a contagem

semanal dos estoques. O trabalho resulta em relatórios que são periodicamente apresentados ao Conselho de Administração.

"Definir uma política, com normas e regras, é importante. Mas quem garante que essa política será cumprida em um universo de 300 pessoas? Por isso, precisamos de uma estrutura que nos dê segurança. Felizmente não temos tido problemas de desvio de conduta relatados", comemora.

Além da verificação interna, a empresa se submete à auditoria externa, cujos focos são as demonstrações financeiras. Segundo o diretor administrativo e financeiro, fornecer um balanço auditado com a chancela de uma empresa especializada assegura conforto ao mercado, tanto de fornecedores como de clientes.

Já no dia a dia, a ajuda para manter as obrigações tributárias em dia vem de escritórios de contabilidade, consultorias e assessorias. Segundo Andreussi, no Brasil o empresário tem dois grandes desafios. O primeiro é entender o que é preciso pagar, porque o sistema é complexo e passa frequentemente por mudanças. E a segundo é honrar os compromissos financeiros diante da alta carga tributária.

"A maioria dos empresários não erra por má fé. Muitos acham que estão pagando corretamente, estão se sacrificando e de repente são surpreendidos. O governo transferiu o ônus para as empresas ao criar um monte de obrigações acessórias, que consistem na entrega de informações e declarações. Por isso, é necessário uma boa assessoria contábil para dar segurança", conclui.

### **TODOS DEVIDAMENTE REGISTRADOS**

Na Nova Pet ninguém trabalha sem carteira assinada, nem mesmo a equipe de vendas externas, formada atualmente por oito médicos veterinários – outros dois estão para ser contratados. O empresário Marcos Rodrigues da Silva não abre mão do registro formal dos colaboradores porque sabe bem como é trabalhar na informalidade. Antes de se tornar dono do próprio negócio, em 2006, trabalhou por 15 anos sem registro, primeiro como funcionário de uma casa agropecuária e depois como vendedor de produtos veterinários para pet shops.

"Nunca tive carteira assinada, ou seja, nunca usufruí dos direitos de trabalhador. Sei o quanto isso me custou. Por isso, quando me tornei empresário, achei por obrigação fazer o que é certo", conta o proprietário da distribuidora de medicamentos veterinários, que tem sede em Maringá e atende várias cidades das regiões norte e noroeste do Paraná.

De acordo com Silva, a postura causou espanto entre os concorrentes e foi – e ainda é – alvo de questionamentos, já que a maioria dos distribuidores se 'esquiva' dos encargos trabalhistas para reduzir custos. "Frequentemente me perguntam como registro meus funcionários. E eu devolvo a pergunta: como você contrata sem registrar? É tão comum empregar sem registro neste mercado que isso se tornou nosso diferencial", lamenta.

Só que para integrar a equipe da Nova Pet é preciso seguir à risca as regras de conduta da empresa. Está vedado, por exemplo, o 'empréstimo' de produtos veterinários. "Existe o hábito de que o cliente ficou sem o produto, porque não quis comprar quando o vendedor passou. Quando o cliente não tem o produto na loja, ele

liga para o vendedor, pede para emprestar de alguém e levar rápido para não perder a venda. Isso cria uma confusão e não é justo com quem mantém os estoques em dia. Por isso, nossos colaboradores são proibidos de pegar produto em uma loja e levar para outra. Os pedidos devem ser feitos na distribuidora, até porque a entrega costuma ser rápida", explica.

Os colaboradores também são proibidos de receber boletos durante as visitas aos clientes. O pagamento, mesmo que em atraso, deve ser feito exclusivamente no departamento financeiro. "Vendedor não põe a mão em dinheiro".

Tal como com as questões trabalhistas, o empresário é rigoroso com as obrigações tributárias. Nenhuma movimentação comercial da Nova Pet é feita sem a emissão de nota fiscal eletrônica, apesar dos apelos de alguns clientes. Segundo o empresário, há até quem se recuse a informar o e-mail na hora de fazer o cadastro numa tentativa de escapar do imposto. "Tem empresário que pergunta se não dá para emitir meia nota fiscal. Isso nem seria possível já que vendemos com boleto e esse documento precisa ser emitido de acordo com a nota. Não posso emitir uma nota de R\$ 100 e mandar o boleto de R\$ 200", diz.

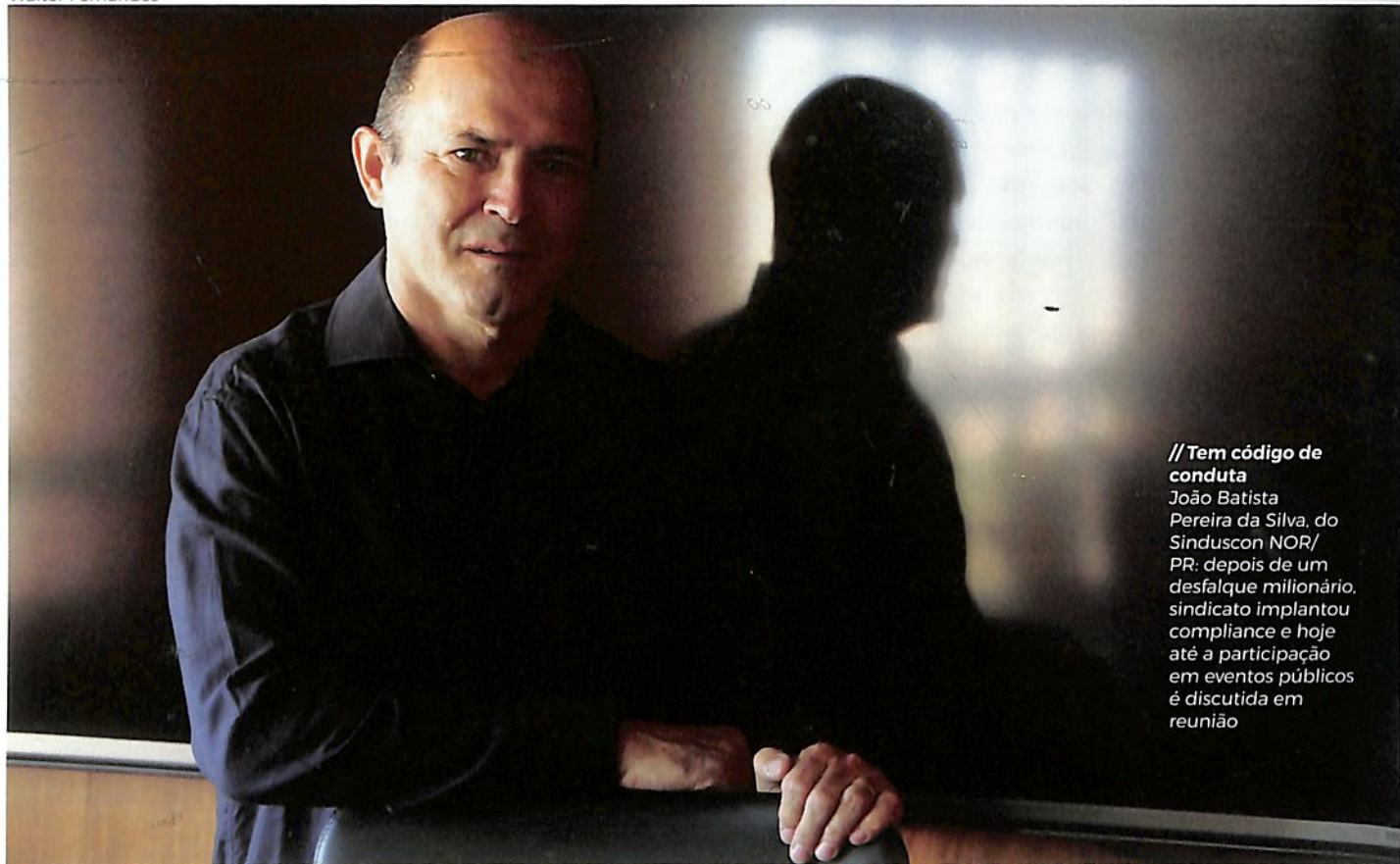
Na opinião dele, as tentativas de reduzir os encargos por meio do famoso 'jeitinho' brasileiro estão atreladas, muitas vezes, à falta de profissionalização do setor. Segundo Silva, na maioria dos pet shops e casas agropecuárias quem está atrás do balcão, geralmente, é o próprio proprietário, que investiu atraído pelos bons números do setor – crescimento médio entre 7% e 14% ao ano, mesmo em período de crise –, mas não buscou informações sobre questões administrativas do negócio. E quando 'descobre' o peso dos encargos tenta aliviar a carga burlando as regras.

"Gostaria que meu salário fosse igual ao valor de imposto que pago. É muita diferença. Também poderíamos empregar mais se não pagássemos tantos tributos. Mas pagar impostos faz parte do negócio. E pagá-los corretamente é o básico, não é louvor ou digno de aplausos. Se acha a carga tributária alta ou injusta, lute para tentar mudar, mas não burle as regras", opina o empresário.

### **NOVAS REGRAS**

No início de 2017, os diretores do Sindicato da Indústria da Construção Civil da Região Noroeste do Paraná (Sinduscon-NOR/PR) foram surpreendidos com a descoberta de um desfalque milionário na entidade. O responsá-

Walter Fernandes



## // Tem código de conduta

João Batista Pereira da Silva, do Sinduscon NOR/PR, depois de um desfalque milionário, sindicato implantou compliance e hoje até a participação em eventos públicos é discutida em reunião

vel pelo desvio ocupava o cargo de diretor executivo do sindicato e foi demitido após o caso – que está na Justiça – ser descoberto.

“Foi um baque”, reconhece o *compliance officer* e diretor de Meio Ambiente do Sinduscon-NOR/PR, João Batista Pereira da Silva. “Tivemos que passar por um processo de recuperação da autoestima e buscar forças, primeiro para nos defender, e depois para proteger a imagem do sindicato, conquistada em anos de trabalho, mostrando que se tratava de uma situação pontual”, completa.

O caso motivou uma série de mudanças a partir da elaboração e implantação do Código de Ética de Conduta e do Manual de *Compliance*, em outubro do ano passado. O trabalho foi realizado por uma assessoria contratada junto ao departamento jurídico do Sinduscon-NOR/PR.

“Esse desvio de conduta acendeu

uma luz e nos fez perceber que precisávamos definir regras de conduta e ter ferramentas para mapear os riscos e garantir que cada um entregue o que é da sua responsabilidade e aja de maneira correta. Agora temos procedimentos até para comprar copos e café. Infelizmente nem sempre você sabe quem são as pessoas que estão do seu lado, se são boas ou não”, diz Silva.

Na prática, segundo o *compliance officer*, os documentos definem, dentro de padrões éticos, o que é negociável tanto para diretores como para colaboradores. Também deixaram mais criterioso e rigoroso o uso do dinheiro arrecadado por meio de contribuições associativas. Foram criados ainda comitês gestores em cada uma das pastas.

Entre os tópicos previstos no Código de Conduta há um que trata do recebimento de presentes, benefícios e convites. Hoje os brindes

que chegam ao sindicato são encaminhados à diretoria e lá redirecionados para sorteios. A participação em eventos públicos também é discutida entre os diretores, bem como doações e ajuda a entidades assistenciais.

“Ninguém mais toma decisão sozinho. Para dar mais transparência, tudo é definido em reuniões, de forma conjunta e sem privilégios individuais”, explica Silva. “O nosso intuito é evitar brechas para novas condutas indevidas que possam prejudicar a imagem do sindicato”.

Outra medida foi a implantação de canais de comunicação para eventuais denúncias – sem a necessidade de identificação. Elas podem ser feitas no site do próprio do Sinduscon-NOR/PR ou depositadas em uma caixa que fica na sala de reuniões. O conteúdo é direcionado para o *compliance officer*. Por enquanto, nenhuma situação foi relatada.

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.

**// Mobilização desnecessária de policiais**  
 Luiz Claudio da Silva Alves, da Delegacia de Furtos e Roubos de Veículos: "se formos difundir uma notícia, será pelos canais e redes oficiais da polícia, isso nunca será terceirizado para qualquer pessoa"



# Desconfie antes de compartilhar

Notícias falsas trazem prejuízos a órgãos oficiais e causam difamação; fenômeno impactou 8,8 milhões de brasileiros no primeiro trimestre e terá abrangência inédita nas eleições // por **Fernanda Bertola**

As *fake news*, notícias falsas com alto poder de viralização, vêm sendo debatidas com intensidade no Brasil em razão da proximidade das eleições presidenciais, mas o termo foi generalizado em novembro de 2016, mês do pleito norte-americano, chegando a influenciar a escolha de *post-truth* como palavra daquele ano pela Universidade de Oxford. 'Pós-verdade' é definida pela academia britânica como informações tratadas como verdade mais em razão do apelo emocional do que pela credibilidade dos fatos noticiados.

É justamente esse apelo que faz circular na internet, bem mais rápido que notícias reais, publicações de sites desconhecidos; áudios que despertam curiosidade,

mas que são inventados e creditados a autores que nem sonham em ter feito a gravação; imagens montadas; postagens com objetivos escusos; conteúdos danosos a pessoas e instituições. As consequências podem ser arrasadoras.

Segundo o Relatório da Segurança Digital no Brasil, referente ao primeiro trimestre, 41% dos conteúdos falsos nas redes apelam para o tema saúde, outros 38%, para política. Resultado: 8,8 milhões de brasileiros foram impactados por *fake news*, principalmente pelo WhatsApp, canal de propagação de 95% das notícias mentirosas. E uma pesquisa realizada pelo Monitor do Debate Político no Meio Digital, da Universidade de São



### // Trotes e fake news

Alexandre Ferelli, do 5º Grupamento de Maringá: nas redes sociais ocorrências antigas voltam a circular e boatos podem ameaçar imagem da corporação

Paulo (USP), mostra que os grupos de família nesse aplicativo aparecem como vetores – no estudo, respostas de 2.520 pessoas indicaram que metade dos boatos espalhados no WhatsApp sobre a vereadora do Rio de Janeiro Marielle Franco, assassinada em março, ocorreu nesse espaço virtual – entre as notícias falsas estava que ela era vinculada ao tráfico, que foi casada com um grande traficante e que foi financiada por facções.

A aparência verdadeira das informações, as polêmicas e alertas, inclusive com uso de robôs e perfis falsos para propagação, são artimanhas para levar o usuário a compartilhar ou curtir tais publicações. Quanto maior a interação, mais os criadores de fake news podem conquistar receita por meio de conversão de cliques ou prejudicar o objeto do conteúdo falso, dependendo das possíveis motivações da prática.

Para convencer o internauta, muitas vezes as informações inventadas são atribuídas a órgãos co-

nhecidos. Mas segundo o delegado da Delegacia de Furtos e Roubos de Veículos da Polícia Civil de Maringá, Luiz Claudio da Silva Alves, qualquer comunicação real é feita exclusivamente por canais oficiais. “Se formos difundir uma notícia, será pelos canais e redes oficiais da polícia, isso nunca será terceirizado para qualquer pessoa. Orientamos as pessoas a sempre verificar a fonte da informação”, alerta.

Alves ressalta que a disseminação de fake news pode influenciar e mobilizar desnecessariamente policiais para verificar informações que não se confirmam, assim, interferindo na disponibilidade de efetivo para atender a chamados reais e atrapalhando o andamento de investigações. Por essa razão, ele frisa que os internautas precisam checar a informação antes de qualquer comportamento. “Para a pessoa que divulga esse tipo de informação falsa, há previsão de punições, seja pela denúncia caluniosa ou falsa comunicação de crime completa.



### // Mesmo assim doa

Tereza Peluso, do Hemocentro: ao ir ao local, doador de sangue descobre que paciente é de outra localidade, não está mais doente ou até morreu: “não temos que aguardar um apelo para doar”

### TROTOS E FAKE NEWS

No Corpo de Bombeiros, as notícias falsas também são enfrentadas com a confrontação diária de dados. Segundo o tenente Alexandre Ferelli, do 5º Grupamento de Maringá, as fake news demandam tempo da Central de Operações entre checagem de comunicações e esclarecimento à população, mas não têm alterado significativamente o trabalho da corporação, que já precisa lidar com trotes. O que ocorre com mais frequência é a disseminação de notícias sobre ocorrências antigas ou cujas informações foram manipuladas, gerando preocupação à população. “Um fato ocorrido em Curitiba há alguns meses foi compartilhado como tendo acontecido em Sarandi há pouco tempo, o que não confere”, cita.

Além de impactar negativamente a população, na visão de Ferelli o compartilhamento de boatos pode ameaçar a imagem da corporação. Ele exemplifica relatando uma si-

## ELEIÇÕES MOTIVAM FORÇA-TAREFA

Durante debate realizado na 1ª Semana Jurídica do Tribunal de Contas do Estado do Paraná (TCE-PR), no último mês, chegou-se ao consenso de que a divulgação de notícias falsas pelas redes sociais alcançará uma abrangência inédita nas eleições de outubro. No mesmo dia do debate, o Tribunal Superior Eleitoral (TSE) tomou a primeira decisão contra notícias falsas da eleição deste ano, determinando que fossem apagados posts que ligavam pré-candidatos à corrupção.

Nesse cenário, mudanças que passaram a valer com a Lei 12.891/2013 são um alento. O texto determina crime a produção e a divulgação de informações falsas de cunho eleitoral, com previsão de multa e detenção para quem contratar ou executar a produção de *fake news*.

De forma inédita, 24 veículos de comunicação do Brasil se uniram no projeto 'Comprova', lançado no início de julho sob coordenação da Associação Brasileira de Jornalismo Investigativo (Abraji). As redações e os profissionais foram treinados para identificar e combater a desinformação na internet.

Paralelamente, segundo dirigentes de redes sociais e plataformas de comunicação, haverá empenho na luta contra boatos. O WhatsApp, por exemplo, limitou o encaminhamento de mensagens e agora marca quando o conteúdo foi encaminhado.



### // Antes de contratar

"Acho temerário colocar na mão de uma empresa privada o poder de dizer o que é e o que não é verdade", pondera o advogado Leonardo Pacheco sobre campanhas dos gigantes da internet

tução de incêndio em uma casa em Iguatemi onde morreram duas crianças e um idoso. "Circulou a notícia de que o Corpo de Bombeiros havia demorado 20 minutos para chegar. Constatamos, com o relatório do GPS, que a equipe demorou cinco minutos. Isso poderia comprometer a nossa instituição. Foi aberta inclusive uma sindicância."

Para o tenente, também deve ser motivo de reflexão o compartilhamento irresponsável de conteúdo. Ele lembra uma ocorrência no sul do Paraná, em que houve falha da bomba de água de um caminhão, cuja repercussão foi negativa para a corporação. "O militar estava tentando fazer funcionar mesmo não sendo mecânico enquanto o fogo se alastrava. A maior parte das pessoas criticou o trabalho, mas não pensou sobre a manutenção precária oferecida pelo Estado."

A assistente social do Hemocentro Regional de Maringá, Tereza Maria Pauliqui Peluso, conta que a circulação de notícias antigas como

se fossem atuais são o tipo de *fake news* que mais causa impacto à instituição. Segundo ela, acontece de doadores irem ao local com a intenção de doar sangue para determinada pessoa, mas que muitas vezes é de outra localidade, não está mais doente ou até morreu.

Os doadores, mesmo descobrindo a verdade no Hemocentro, geralmente não deixam de fazer a doação, mas a sensação é de frustração. Por essa razão, Tereza diz que quem tiver dúvidas pode ligar direto na instituição. "Às vezes é publicado um conteúdo em grupos de um aplicativo que faço parte e ali mesmo eu oriento. As pessoas precisam conferir se uma notícia é verdadeira antes de passar para frente", aconselha.

Ela pede que a população não espere motivação a partir de conteúdos compartilhados nas redes sociais para doar sangue. "Não temos que aguardar um apelo. Temos milhares de pessoas precisando de transfusões de sangue todos os dias. Se cada um doar de

duas a três vezes no ano, não teremos falta.”

## PUNIÇÕES

O advogado especialista em Direito Digital, Leonardo Serra de Almeida Pacheco, explica que as duas formas de punições para quem cria notícias falsas ou as compartilha e interage, embora estes últimos sejam menos punidos, são a de natureza civil, com previsão de reparação financeira, e a criminal, que estabelece prisão. Com base na Constituição e no Código Civil, ele explica que a integridade, a honra e o direito à boa imagem são garantias de qualquer indivíduo, e quem comete ato ilícito contra outro, causando dano moral, tem obrigação de repará-lo.

A punição dos produtores de *fake news* é uma das chaves para o comba-

te efetivo a essa prática, mas para Pacheco isso depende de as redes sociais e outras plataformas serem mais céleres e colaborativas na identificação dos responsáveis. Uma das alegações mais comuns dos proprietários de redes sociais é que apesar de manterem escritório no Brasil, os processos devem ser respondidos

via sede situada no exterior. Outro entrave passa pela Justiça. O Marco Civil da Internet prevê que para a remoção de um conteúdo infringente, deve haver a localização inequívoca da publicação, mas o Superior Tribunal de Justiça (STJ) decidiu que a localização deve ser feita com base apenas em URL, que é o endereço de um site. “Uma foto, um perfil no *Tinder*, um aplicativo no *mobile* não tem URL, por exemplo. As pessoas confundem achando que internet é só *www* (World Wide Web). A *web* é só um protocolo”, critica Pacheco.

Sobre as campanhas que as gigantes da internet têm organizado contra o fenômeno das *fake news*, Pacheco faz ressalvas. “Acho temerário colocar na mão de uma empresa privada o poder de dizer o que é e o que não é verdade, mesmo porque a interação nas redes gera dinheiro. Mais arriscado ainda seria colocar na mão do governo. Estamos em um estado de insatisfação permanente.”



## EXERCITE O SENSO CRÍTICO



**Não interaja** com notícias que você sabe que são falsas. Isso aumenta o alcance do conteúdo e ajuda criminosos



**Sites:** desconfie se tiver a aparência visual de um grande portal, mas o endereço for diferente do verdadeiro



**Verifique as fontes**



**Cheque a informação** antes de passá-la adiante

**Busque evidências e questione** as mais variadas teorias: a Terra é plana? As vacinas são um plano de dominação?



**Nas redes sociais**, os internautas consomem conteúdo compartilhado entre determinado grupo. Note informações de diferentes esferas para adquirir recursos para desconfiar de postagens

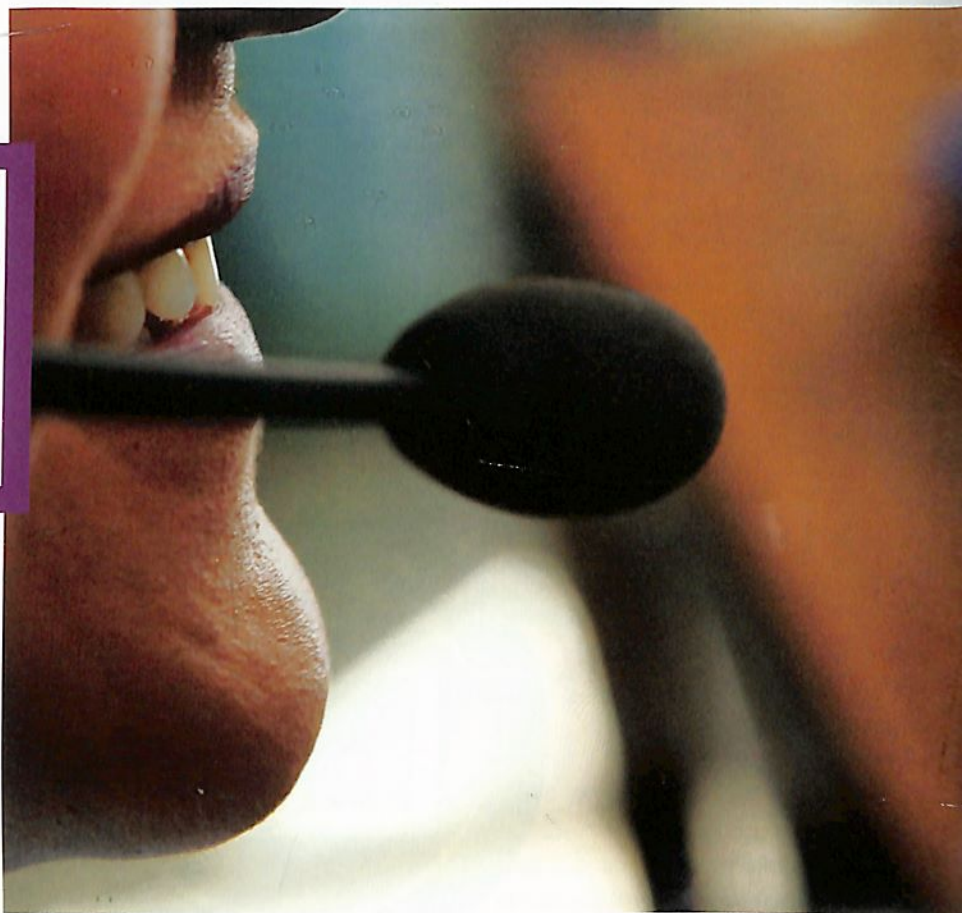
**FONTE**  
Advogado  
especialista em  
Direito Digital,  
Leonardo Serra de  
Almeida Pacheco

Arte: Wellington Vainer

## Um alô bem-educado

*Ser receptivo, gentil e assertivo ao telefone pode garantir um bom negócio*  
**// por Dayse Hess**

Walter Fernandes



Mesmo com as recentes tecnologias, a boa e velha ligação telefônica é uma das mais importantes ferramentas na hora de negociar. E para que isso seja feito com sucesso, torna-se necessária uma linguagem profissional. Levando em consideração que você não está vendo a expressão do cliente, fornecedor ou colaborador, é fundamental ser claro em todas as observações. Isso, sem perder a gentileza, é claro.

Em primeiro lugar tenha em mente que ser educado ao telefone não é apenas função de recepcionistas ou secretários. Sendo assim, ao iniciar uma conversa se identifique dizendo nome e empresa que representa, seguido de uma saudação. Perguntar se a pessoa pode falar naquele momento também é de bom tom. Tente fisgar a atenção do interlocutor nos primeiros segundos, porque se ele se desinteressar no início, é provável que o andamento da conversa não seja produtivo.

Com a facilidade dos celulares, algumas pessoas acabam perdendo a noção dos horários mais adequados para fazer uma ligação, o que pode se tornar uma situação in delicada. Então, evite ligações antes das oito ou mesmo

nove horas da manhã. E nunca após o encerramento do expediente. Não é raro ouvir relatos de pessoas que recebem chamadas em horários de descanso ou tarde da noite. Quando o assunto não for de extrema urgência, evite.

Uma boa ideia para as empresas é padronizar o atendimento, como um roteiro: saudação, nome da empresa, nome do funcionário... ou na ordem que mais parecer apropriada. Em seguida mostre interesse e entusiasmo sem ser chato ou falar demais, telefone não é lugar para monólogo. Mesmo que esteja anotando um recado para um colega, nunca transmita desânimo ou pressa, isso pode afundar uma negociação promissora ou até comprometer a imagem de uma empresa. O tom da voz pode fazer muita diferença.

Estar focado é chave para uma conversa telefônica de sucesso: dê toda atenção possível. Estamos nos acostumando a fazer mais de uma ou duas coisas ao mesmo tempo. Falar ao telefone lendo um e-mail, por exemplo, pode nos parecer normal por um momento, mas se transforma em uma armadilha fácil de cair, o que pode comprometer definitivamente o bom andamento de um negócio. Na hora de escolher as palavras, esqueça gírias e vocábulos muito formais. E sempre, sempre fale com clareza.

**// Dayse Hess** é jornalista e especialista em moda



Marketing • Sicoob Central Unicoob | Vigência 2018

## Pagar com Samsung Pay. Mais uma inovação para quem tem Sicoobcard.

Agora, cliente Sicoobcard paga suas compras usando apenas o celular. Acesse o app Samsung Pay, cadastre seu Sicoobcard e, na próxima compra, é só aproximar o celular da maquininha. Pronto, tá pago.



Central de Atendimento Sicoobcard - Regiões Metropolitanas: 4007-1256  
Demais regiões: 0800 702 0756 • Ouvidoria: 0800 725 0996  
Atendimento: seg. a sex. - das 8h às 20h • [www.ouvidoriasicoob.com.br](http://www.ouvidoriasicoob.com.br)  
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458 • [www.sicoobcard.com.br](http://www.sicoobcard.com.br)

**SICOOB**  
Faça parte.

# Entre prensas e grãos, café vira protagonista

De olho no apreciador e em quem vai aprender a saborear a bebida, empreendedores apostam na abertura de cafeterias, que fazem a extração na hora // por Camila Lúcio



## // Vários tipos de grãos

Irene Mori, da Mori Café Especiais, aberto há quatro meses no Mercado de Maringá: a família produz café há três gerações: "não existe café forte e fraco. Há café encorpado, com mais acidez ou suave"

Há três gerações, desde 1928, a família Mori produz café na região de Cambira. São cerca de 600 sacas por ano, sendo 70 sacas de cafés especiais. A família é um dos cerca de 287 mil produtores do país, que tornam o Brasil o maior produtor mundial do grão. Agora os Mori deram mais um passo na cadeia e passaram a administrar, há quatro meses, a própria cafeteria, a Mori Cafés Especiais, no Mercado de Maringá. Todo café servido ao cliente é de produção própria: plantação, colheita, classificação e torra.

Evilásio Mori é um dos empreendedores que aposta na tendência de gourmetização da culinária e bebidas, a exemplo do café, vinho e cerveja. Ele considera que o maringaense ainda tem um pouco de dificuldade de entender e degustar um bom café, principalmente o gourmet. E é nesse público que toma café expresso sem açúcar para degustar a bebida que ele aposta.

O espaço recebe diariamente turistas e é mais comum que consumidores de outras cidades ou que moraram fora do Brasil entendam mais sobre café do que os maringaenses, conta a gerente, Irene Mori. "Os turistas já sabem o que querem. Já o maringaense ainda não conhece muito de café especial. Explicamos que não existe café forte e fraco. Há café encorpado, com mais acidez ou suave", explica Irene.

A cafeteria oferece ampla experiência aos clientes com diferentes



Van Amorim

#### // Faz extração na hora

Há dois meses Julio Cesar Califani abriu o Quinta do Café, porque constatou que o maringaense tem hábito de tomar café tradicional em padaria, e não em cafeterias especializadas

formas de preparo e tipos de grãos. O consumidor pode escolher entre o expresso, café coado no filtro ou coador de pano e prensa francesa. E o tipo de grão: fermentado, cereja, natural e mocca. Lá também é possível comprar o café preparado, moído ou em grãos.

O movimento dos primeiros meses do Mori Café Especiais tem agradado os empreendedores, tanto que a família trabalha para em breve ampliar o cardápio.

#### CAFETERIA EM VEZ DE PADARIA

Quem também aposta no segmento é Julio Cesar Califani, que há dois meses abriu na região central o Quinta do Café. Ele decidiu investir porque constatou que o maringaense tem hábito de tomar café tradicional em padaria, e não em cafeterias especializadas. De olho nessa demanda, ele planejou o es-

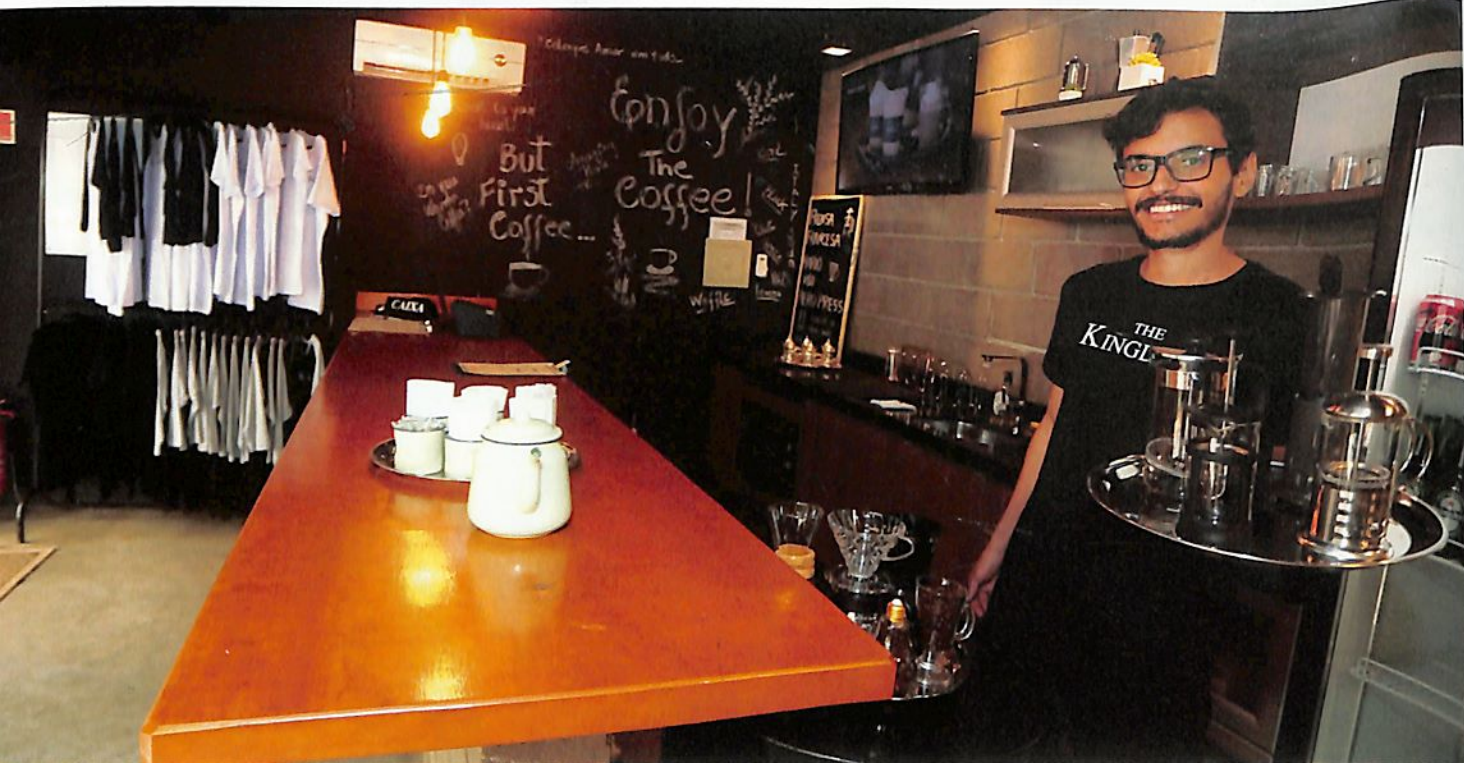
tabelecimento para oferecer acolhimento aos clientes, que podem usar o espaço para estudar, ler, conversar e descansar enquanto degustam o café especial.

A cafeteira faz a extração do café na hora, na frente do cliente, o que desperta curiosidade e interação. "Pessoas que gostam de café muitas vezes não sabem que existe diferença na extração e que isso influencia no sabor", esclarece. A cafeteria dispõe de vários tipos de grãos e formas de preparo, como expresso, filtrados pelo hario V60, prensa francesa e aeropress. "Antes de abrir a cafeteria, fizemos cursos de baristas e participamos da Semana Internacional do Café, em Minas Gerais. Notamos que o Brasil andou atrás do consumo do café, agora as cafeterias têm se multiplicado e aumentado o nível de qualidade", explica.

Com a expansão dos cafés espe-

ciais, Califani explica que essa é a terceira onda do café. A primeira foi o aumento considerável do consumo, no final do século XIX e início do século XX. A segunda foi uma nova forma de beber café: com grãos recém-torrados, o público percebeu que os cafés poderiam se diferenciar e surgiu o café expresso - foi nessa onda que a profissão do barista se destacou. E a terceira onda é a de cafés exclusivos, com alta qualidade de grãos, perfis de torra únicos e valorização do preparo artesanal, daí a importância das cafeterias oferecerem experiências diferenciadas.

O empresário reforça que a quarta fase está chegando, mas ainda não se sabe qual é. Há quem acredite que ela estará ligada à tecnologia, seja no controle de plantação e novas técnicas de processamento na fazenda ou na casa do consumidor, com mais equipamentos para torra e preparo.



#### // Na região central

Apassionado por café, Chico Artal abriu o The Kingdom, depois de várias viagens pelo Brasil e exterior: "É como se o trabalho pudesse expressar o nosso amor pelo café"

"Hoje a análise do café é mais rigorosa. Há mestres de torra que mostram o que o café tem de melhor. Antes de chegar à xícara, o grão passou por uma grande cadeia, que tem se desenvolvido cada vez mais".

#### ATÉ TRÊS HORAS DEGUSTANDO

Chico Artal e João Fellipe Gongora sempre gostaram de cafeterias. Depois de várias viagens pelo Brasil e exterior para conhecer mais sobre degustação de cafés, eles abriram, há um ano, o The Kingdom na região central de Maringá. Satisfeitos com o negócio, eles introduziram recentemente cafés especiais no cardápio, adquiriram novos equipamentos e Gongora deixou no mês passado a profissão de bancário para se dedicar apenas ao negócio.

Artal conta que a ideia foi abrir uma cafeteria para conhecer o público para depois incluir a linha gourmet. "É como se o trabalho pudesse expressar o nosso amor pelo café.

As pessoas dizem que temos muito amor pelo que fazemos".

O desafio da cafeteria foi conquistar o público sem investir em publicidade, o que tornou um diferencial, com a divulgação 'boca a boca'. "Ganhamos um público fiel. O relacionamento com os clientes é mais próximo dessa forma. Tanto que o tempo de permanência chega a ser de três horas. Aqui o cliente tem liberdade para reunião, confraternização, encontro de casais e amigos. É um espaço bem reservado", conta.

Os empresários querem ser reconhecidos no futuro como produtores de café, com os grãos torrados na hora no estabelecimento e fazem planos de criar um clube de assinaturas: o cliente receberá novidades da cafeteria, revistas, cafés e camisetas. "O brasileiro não tem hábito de tomar café especial. Agora que está começando a entender, explicamos a diferença do café para os clientes".

#### RECÉM-ABERTO

Quando chegou a Maringá, há quatro anos, a paulista Adriana Montoro observou que a cidade tinha poucas cafeterias. "Em cada esquina de São Paulo tem uma padaria ou cafeteria. Em Maringá há poucas padarias grandes, e há muitas em supermercados". Aproveitando o crescimento do segmento e a experiência da cunhada com cafés, Adriana abriu a Roma Café, no mês passado. O local vem sendo frequentado por turistas hospedados nos hotéis próximos, moradores e pessoas que trabalham nos arredores. "Aqui é um ambiente tranquilo, recebemos um público diversificado. Têm pessoas que vêm para ler e estudar", conta.

Apesar das poucas semanas de funcionamento, Adriana está otimista e vai expandir o cardápio. "Vamos dar aos clientes mais opções de cafés". Além do café tradicional, a Roma Café oferece drinks gelados e lanches, possibilitando que os consumidores almochem no local.



Ivan Amorim

// Ambiente tranquilo

Adriana Montoro é dona do recém-inaugurado Roma Café: "em Maringá há poucas padarias grandes"



**CONSTRUTORA** CREA: 44.347  
**Casa Verde**



Nossos Serviços:

- ▶ Administração e Incorporação;
- ▶ Condomínio a preço de custo;
- ▶ Projetos Arquitetônicos e Design de Interiores;
- ▶ Reformas.

Diretor Ataidés Tambani  
Administrador Ataidés Junior Tambani  
Arquiteta Tais Escandinari Tambani  
Engenheira Rejane Bernardineli

Fone 44 **3226.6203**

R. Néo Alves Martins, 1842 - Centro - Maringá - PR  
[www.construtoracasaverde.com.br](http://www.construtoracasaverde.com.br)



Divulgação

# Acertando os impostos

*Empresas que ingressaram em programas de regularização tributária devem manter pagamento em dia para não perder benefício; quem está com impostos em atraso e não conseguiu aderir aos programas, pode parcelar as dívidas direto no órgão // por Camila Maciel*

A falta do cumprimento das obrigações tributárias pode acarretar impedimentos legais. Algumas das consequências para as empresas inadimplentes são a impossibilidade de emissão de certidão tributária negativa e, conseqüente, prejuízo à participação em processos licitatórios, em projetos e outros negócios que exijam ficha cadastral limpa.

Para os empresários que têm dívidas tributárias, uma das formas de liquidar o saldo devedor e evitar sanções é aderir aos programas de refinanciamento que possibilitam parcelamentos com benefícios como dilatação do prazo, redução de juros e multas ou correção das parcelas por outros índices.

Na Receita Federal, o programa mais recente de refinanciamento de dívidas foi o Programa de Regularização Tributária (Pert), que permitiu o parcelamento de tributos previdenciários ou não, exceto Simples Nacional, e-Social e Débitos de PJ em processo de falência, inclusive os inscritos em Dívida Ativa da União, vencidos

até 30 de abril do ano passado.

A adesão ao programa terminou em novembro de 2017, com a possibilidade de pagamento dos débitos em até 175 vezes, com redução de 50% dos juros e 25% das multas, ou em até 145 vezes com redução de 80% dos juros e 40% das multas, fora a entrada parcelada em até cinco vezes. Neste parcelamento especial, o valor mínimo da parcela foi de R\$ 1 mil para pessoa jurídica e R\$ 200 para pessoa física.

De acordo com o analista tributário da Receita Federal de Maringá, Marcos Luchiancenkol, o contribuinte que aderiu ao Pert deve manter o pagamento das parcelas e, também, dos tributos correntes em dia. "Os contribuintes que deixarem de pagar três parcelas consecutivas ou seis alternadas poderão ser excluídos do programa", explica.

A segunda lei, que teve o prazo de adesão encerrado em julho de 2018, foi a Lei Complementar 162/2018 que permitiu o parcelamento de tributos do Simples Nacio-



**// Adesão ao Pert**  
Marcos Luchiancenkol, da Receita Federal de Maringá, "os contribuintes que deixarem de pagar três parcelas consecutivas ou seis alternadas poderão ser excluídos do programa"

Ivan Amorim

nal e de Microempreendedor Individual (MEI). Puderam ser parcelados os débitos vencidos até novembro de 2017.

Ainda no âmbito dos tributos administrados pela Receita Federal, Luchiancenkol explica que há uma lei que prevê o parcelamento de débitos a qualquer tempo. "É o chamado parcelamento ordinário que prevê o pagamento de débitos vencidos em até 60 meses. As parcelas devem ser de no mínimo R\$ 500 para pessoas jurídicas e R\$ 100 para pessoas físicas", explica.

### **ESFERA ESTADUAL**

Na esfera estadual os tributos que devem ser recolhidos pelos empresários são o ICMS, que é o imposto que incide sobre a circulação de mercadorias, e o IPVA, Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores.

De acordo com a inspetora de Arrecadação da Receita Estadual de Maringá, Lucy Mara Benites Ungari, o último programa de refinanciamento do órgão foi em 2015 e não há previsão de um novo. "O refis depende de lei específica que autorize a negociação. A orientação é que os empresários busquem manter os tributos em dia e evitem depender desse tipo de programa para regularizar as contas", explica.

Quem precisa acertar as contas com a Receita Estadual também pode recorrer ao parcelamento ordinário. Os valores devidos referentes à dívida ativa ou auto de infração podem ser parcelados em até 60 vezes. Já os valores do ICMS apurados mensalmente podem ser parcelados em até 24, desde que correspondam a apenas quatro meses de inadimplência. "Basta o contribuinte acessar o

site da Receita Estadual para ver se preenche os critérios. Caso sim, poderá aderir ao parcelamento ordinário via internet ou ir pessoalmente ao órgão", explica.

### **IPTU E ISS**

Os empresários que estão inadimplentes com o município, seja com IPTU, ISS ou taxas de funcionamento, também têm a oportunidade de negociar, porém o sistema adotado pela Secretaria da Fazenda de Maringá não é considerado programa de refinanciamento, uma vez que não há previsão de descontos.

A última vez que a prefeitura se dispôs a oferecer negociação aos moldes do Refis foi em 2006 e na época chegou-se à conclusão de que não era uma alternativa viável. "Os altos índices de inadimplência do contribuinte maringaense não justificam a concessão de facilidades a uma pequena parcela de devedores do Fisco", explica o secretário municipal, Orlando Chiqueto.

Segundo ele, quando foi implantado o Refis municipal, muita gente mesmo negociando não honrou o compromisso. "Como outros programas dessa natureza, inicialmente gera um aumento na arrecadação, porém, seu impacto de longo prazo tende a ser menor, já que, geralmente, os contribuintes que renegociam débitos pagam as primeiras parcelas e deixam de pagar as restantes, esperando uma nova anistia", diz.

Atualmente, a prefeitura tem cerca de R\$ 15 milhões lançados referentes a taxas de alvará e ISS. Deste valor, R\$ 5,8 milhões foram arrecadados, Outros R\$ 3,6 milhões estão em atraso e R\$ 5,64 milhões estão a vencer.

## TRIBUTOS //

Quem está em débito com o município pode parcelar o valor em até 12 vezes sem juros ou até em 30 vezes com juros de financiamento mais a inflação. "Dar desconto aos inadimplentes é uma forma de desestimular quem paga em dia, por isso, não há previsão para o município voltar a adotar essa prática", diz.

### CRÉDITO

A Noroeste Garantias é uma sociedade garantidora de crédito que tem como objetivo ajudar principalmente os pequenos empresários a desenvolver seus negócios. Desde que foi fundada, há sete anos, a entidade emitiu mais de 1,1 mil cartas de crédito para empreendedores de 77 municípios do noroeste do Paraná. Só neste ano as operações chegam a quase R\$ 10 milhões.

De acordo com o diretor executivo, Jean Flávio Zanchetti, para ter acesso ao crédito, o empreendedor precisa primeiro apresentar um plano de negócios, que será analisado por uma comissão. Se o plano for aprovado, ele receberá uma carta de garantia e poderá escolher uma instituição conveniada para contrair o crédito. "Nosso objetivo é viabilizar investimentos e capital de giro, mas como o pagamento de dívidas também é uma realidade, o empreendedor pode usar o dinheiro para essa finalidade, desde que seja atestado que a empresa tem condições de voltar a ter saúde financeira com o recurso. O ideal é que junto com o pagamento de dívidas, parte do valor seja destinada a investimento", explica.

A Noroeste garante o pagamento de empréstimo às instituições financeiras em caso de inadimplência e, assim, as instituições conveniadas, Sicoob, Sicredi, BRDE e Cresol, em prestam dinheiro com taxa de juros a partir de 1,12%.



Ivan Amorim

### // Débito em até 12 vezes sem juros

"Dar desconto aos inadimplentes é uma forma de desestimular quem paga em dia, por isso, não há previsão que o município volte a adotar essa prática", declara o secretário Orlando Chiqueto

## NOVAS DÍVIDAS GERAM EXCLUSÃO DO NOVO REFIS

Mais de 700 contribuintes tiveram canceladas as adesões ao Programa Especial de Regularização Tributária (Pert) por falta de pagamento de obrigações correntes. O total devido passa de R\$ 1 bilhão, conforme divulgou a Receita Federal em meados de julho.

Para usufruir das reduções de multas, juros e encargos legais via Novo Refis, é necessário manter em dia vencimentos a partir de 30 de abril de 2017. Mais de 58 mil contribuintes que aderiram estavam com as obrigações correntes em aberto, totalizando R\$ 6,6 bilhões até o fim de julho. A inadimplência por três meses consecutivos ou seis meses alternados implicará a exclusão do devedor do programa.

Na Jurisdição da Delegacia da Receita Federal de Maringá foram encaminhados 400 avisos para a Caixa Postal Eletrônica dos contribuintes optantes pelo Pert (Lei 13.496) que estão com algum pagamento de tributos correntes em atraso, orientando quanto a possibilidade de cancelamento da opção pelo programa. Os débitos pendentes totalizam mais de R\$ 30 milhões. Caso o contribuinte seja excluído do programa, os débitos serão cobrados com juros e multas.

### SUPERSIMPLES

Aguarda-se para o início de agosto a sanção do projeto de lei complementar que vai permitir o retorno ao Simples Nacional dos microempreendedores individuais (MEI), microempresas e empresas de pequeno porte que foram excluídos do regime especial em 1º de janeiro por dívidas tributárias.

As empresas vão poder ser beneficiadas com até 90% de desconto e renegociação das inadimplências. No caso do MEI, por exemplo, a parcela mínima será de R\$ 50. As micro e pequenas empresas devem ter valor mínimo de R\$ 300 no parcelamento.



Ivan Amorim

## // Família imperial

Cerca de 20 mil pessoas prestigiaram a princesa Mako de Akishino, que plantou um ipê na cidade

# Evento celebra 110 anos da imigração japonesa

Princesa Mako de Akishino esteve em Maringá no mês passado para a abertura da Expo Imin 110, que reuniu 40 mil pessoas em quatro dias

// por Giovana Campanha

Os 110 anos da imigração japonesa no Brasil foram celebrados com um evento nacional em Maringá, a Expo Imin 110, que aconteceu entre 19 e 22 de julho no Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro. Com entrada gratuita, o evento atraiu 40 mil pessoas, sendo que 20 mil prestigiaram a abertura, no dia 20, com a presença da princesa Mako de Akishino, representante da família imperial do Japão. "Faz 110 anos que o primeiro navio com imigrantes japoneses chamado

Kasato Maru chegou ao Porto de Santos. Estou muito feliz de participar desta cerimônia e comemorar os 110 anos aqui, em Maringá", afirmou a princesa. Na cidade ela almoçou na Acema, onde plantou um ipê-branco.

A programação do Imin 110 contou com apresentações artísticas e culturais, shows e concurso de cosplays. Também estiveram presentes os personagens da Turma da Mônica e o grupo Animeingá. Os visitantes puderam participar de

workshops da culinária japonesa e de taiko, assistir a desfiles com o tema 'a influência da cultura japonesa na moda brasileira', apresentação de grupos folclóricos, orquestra Filarmônica da Unicesumar e bon odori (dança folclórica japonesa). Um concurso nacional de canções japonesas trouxe a Maringá, durante a Expo Imin, mais de 700 participantes. Uma praça de alimentação também foi montada para servir pratos tipicamente japoneses.

Na avaliação do vice-coordenador, Eduardo Suzuki, o evento foi um sucesso, e envolveu toda a comunidade nipo-brasileira - a coordenação geral ficou a cargo do deputado federal Luiz Nishimori. Cerca de 200 voluntários estiveram envolvidos. Entre eles estavam os membros do núcleo de nikkeis, da ACIM. Eles ajudaram a coordenar os voluntários, recepcionaram autoridades e homenageados. Para a presidente do núcleo, Regina Acutu, o evento uniu várias gerações, mostrando aos mais jovens a importância do engajamento e da formação de lideranças para manter a cultura japonesa.

## 1,9 MILHÃO DE JAPONESES

A cada 10 anos a memória dos pioneiros é celebrada em grandes eventos nacionais, o Imin. O Brasil tem a maior colônia japonesa fora do Japão, com estimado 1,9 milhão de descendentes no país. O Paraná é o segundo estado brasileiro com maior número de descendentes - atrás de São Paulo - com 150 mil, segundo o Consulado do Japão em Curitiba. Em Maringá a colônia japonesa é formada por cerca de 30 mil pessoas. O primeiro navio japonês, o Kasato Maru, chegou ao Brasil em 18 de junho com 718 lavradores para trabalhar em fazendas no interior de São Paulo.

# A colônia japonesa em solo maringuaense

Desde 1973 Kakogawa é cidade co-irmã de Maringá, que frequentemente recebe comitivas japonesas, inclusive já vieram à cidade os príncipes do Japão, Akihito e Michiko // **por Miguel Fernando**



A prática do sumô, esporte tradicional no Japão, foi uma das principais atividades físicas da família Taguchi até a década de 1980; na imagem da década de 1950, os Taguchi (esquerda para direita): Mitsuzo, Torao, Yashinori e Kazumi



No destaque, o campo de beisebol da Socema; a arquibancada foi desmontada e reinstalada na atual sede da Acema na década de 1970



Visita da missão de Kakogawa a ACIM em 1976; na mesa de honra, Antônio Mario Manicardi, presidente da Câmara Municipal; Silvio Magalhães Barros, prefeito de Maringá; Paulo Jeremias da Silva, presidente da ACIM em exercício; e Sadao Inaoka, presidente da Comitiva de Kakogawa e Toshihiro Wada

Entre as diversas nacionalidades que compuseram a identidade cultural de Maringá está a japonesa. Registros indicam que os primeiros nipônicos se instalaram na cidade entre os anos de 1936 e 1938, na então gleba Sarandy, na estrada Guaiapó.

Ali a família Taguchi estruturou sua máquina de café para coordenar a venda e distribuição do grão que era produzido em sua fazenda, também localizada naquela região.

Rapidamente outras famílias foram chegando. A então Companhia de Terras Norte do Paraná trabalhava bem com a divulgação de lotes pelo mundo e o fim da Segunda Guerra potencializou a evasão de alguns países, como o Japão.

Com a grande quantidade de japoneses trabalhando e morando em Maringá, foi natural a constituição de entidades para representar e proteger suas tradições. Nasceram ainda na década de 1940 a Maringá Nihonjinkai e a Sociedade Cultural Esportiva de Maringá (Socema).

Foi por meio dessas entidades que as práticas esportivas e eventos típicos japoneses ganharam mais espaço na cidade. Entre essas ações

estavam o beisebol, o sumô e o undokai, gincana poliesportiva.

A sede da Socema ficava na avenida Colombo quase esquina com a atual avenida Bento Munhoz da Rocha Neto. Entre outras estruturas, estava ali um grande campo de beisebol com arquibancadas em madeira. O espaço também era utilizado para a prática de futebol.

Em 1972 houve a junção das duas entidades nipônicas para dar origem à Associação Cultural e Esportiva de Maringá (Acema). Um ano depois, por meio de uma estratégia diplomática de aproximação entre o Paraná e o Japão, Kakogawa e Maringá firmaram co-irmandade. Desde então, a cidade passou a receber comitivas e também enviar representantes para o Japão.

Em 1976, a ACIM recebeu uma dessas missões vindas de Kakogawa. Desse encontro foi extraído um dos poucos registros que se tem do presidente em exercício da Associação Comercial, Paulo Jeremias da Silva, que ocupou o cargo entre março e junho daquele ano, devido ao afastamento de Álvaro Miranda Fernandes.

Em julho de 1978, em comemo-

ração aos 70 anos da imigração japonesa no Brasil, Maringá recebeu a visita dos príncipes do Japão, Akihito e Michiko. Eles foram recepcionados por estudantes com 10 mil bandeiras do Japão e do Brasil e pernoveram no Hotel Bandeirantes, o mais luxuoso da época, em um quarto especialmente preparado para a ocasião.

O ano de 2008 foi um grande marco nessa relação diplomática. Foi quando Maringá inaugurou o Parque do Japão, dentro da programação do centenário da imigração japonesa. Trata-se do maior parque com arquitetura nipônica fora da terra do sol nascente.

No mês passado, em função dos 110 anos da imigração japonesa, a cidade recebeu mais um membro da família imperial japonesa, a princesa Mako de Akishino.

As relações internacionais cresceram entre as duas cidades. Tanto que uma comitiva de Maringá vai ao Japão todos os anos para estabelecer parcerias e negócios.

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



**// Avalie bem a proposta**

Dinarte Ferreira: o primeiro negócio, um portal de classificados, não deu certo, mas depois de concluir uma graduação e um MBA, ele decidiu empreender de novo: hoje é sócio de três empresas



Ivan Amorim

**// Perfil de sucesso**

Todo empreendedor precisa ser persistente e não insistente, que é quando se teima em continuar um projeto que não tem viabilidade, alerta o consultor Cleber Ricardo Correia

# Afinidade e conhecimento, cruciais para empreender

Não basta ter o sonho do próprio negócio, quem não entende de gestão ou não tem afinidade com o segmento, terá mais dificuldade de ter sucesso; às vezes, é preciso recomeçar em um ramo diferente // por **Graziela Castilho**

Desde criança o empresário Dinarte Guerreiro Bueno Ferreira dizia: "quero ser empresário quando crescer". A inspiração vinha do pai, que era dono de uma madeireira e o deixou trabalhar na empresa até que se tornou responsável por um dos setores. O sonho, porém, continuava ser dono do próprio negócio. Aos 22 anos, Bueno, como é mais conhecido, fez a primeira tentativa ao abrir um portal de classificados de veículos, que durou apenas um ano. O negócio não foi para frente porque um concorrente tinha parceria com uma instituição bancária, garantindo mais vantagem, e naquela época as revendas de carros não investiam em mídia online, dando preferência aos classificados de jornais impressos.

No mesmo período, ele concluiu a graduação de Direito, fez MBA em Administração e foi convidado pela mãe e um

parente para abrir uma clínica odontológica. "Embora naquele momento não conhecesse muito bem o segmento odontológico, estava animado, sentia-me preparado para empreender e já tinha mais conhecimento sobre empreender", afirma. Nasceu assim a Total Clínicas Odontológicas.

Dessa vez, a decisão foi acertada e depois de três anos, a empresa começou a expandir. Atualmente são três unidades. "A motivação nos leva a arriscar e, nesse caso, deu certo, mas é importante tomar cuidado, porque quando estamos empolgados não avaliamos bem a proposta, como aconteceu com os classificados", acrescenta.

Em 2011, outra oportunidade bateu à porta: um amigo o convidou para ser parceiro em projetos de construção enquadrados no programa Minha Casa, Minha Vida, do governo federal. Após avaliar as possibilidades, ele acei-

tou, adquiriu experiência e se animou para abrir a segunda empresa, a DG Bueno Ferreira Construções. "Inclusive, me identifico mais com esse ramo porque gosto de processos de produção", cita.

Com dedicação e resiliência, Bueno atraiu mais uma oportunidade, trazida por outro amigo. Em sociedade, ele ingressou na Bergamo Placas de Campo. A empresa fabrica placas e bobinas plásticas sinalizadoras para identificar sementes, fertilizantes e defensivos utilizados na lavoura. "Sempre tive o sonho de ter uma indústria e a oportunidade chegou. Estou realizado, embora não seja fácil conciliar tempo para a gestão de três empresas", comenta.

Ele conta que antes de começar uma nova empresa, faz análise de mercado para identificar os pontos positivos e negativos. Outra estratégia do empresário é utilizar capital próprio para os investimentos. "Para abrir a construtora, precisei buscar recurso em instituição financeira, mas é importante destacar que recorrer a crédito de banco deve ser uma alternativa bem estudada para que o custo do dinheiro não inviabilize o negócio".

### HORA DE EMPREENDER

Empreender não é tarefa fácil e sem identificação com o segmento, fica mais difícil. O consultor Cleber Ricardo Correia, da CCI Consultoria, observa que empreender requer 15% de conhecimento, o restante é perfil e comportamento. "Por isso, insistimos tanto na importância de a pessoa verificar se tem perfil. A ideia é que o empreendedor identifique qualidades, faça autoanálise e busque desenvolver as habilidades que faltam".

Do ponto de vista ideal, o empreendedor precisa de autoconfiança, persistência, visão de futuro e de oportunidades, iniciativa, equilíbrio emocional, coragem para assumir

## Você é EMPREENDEDOR?

Atribua a si nota de **1 (insuficiente)** a **5 (excelente)** em cada característica

CARACTERÍSTICA		NOTA
<b>COMPROMETIMENTO</b>		
1	É proativo para tomar decisões?	<input type="radio"/>
2	É obstinado com compromissos?	<input type="radio"/>
3	Tem disciplina e dedicação?	<input type="radio"/>
4	É persistente para resolver problemas?	<input type="radio"/>
5	Sacrifica-se para atingir metas?	<input type="radio"/>
6	Envolve-se nas atividades que exerce?	<input type="radio"/>

BUSCA DE OPORTUNIDADES		NOTA
7	Procura conhecer a necessidade do cliente?	<input type="radio"/>
8	Aceita as mudanças de mercado?	<input type="radio"/>
9	É obstinado em satisfazer os clientes?	<input type="radio"/>

RISCOS CALCULADOS		NOTA
10	Analisa os riscos antes de tomar decisões?	<input type="radio"/>
11	Procura minimizar riscos?	<input type="radio"/>
12	É tolerante a incertezas?	<input type="radio"/>
13	É tolerante aos conflitos?	<input type="radio"/>
14	Tem facilidade para resolver problemas?	<input type="radio"/>

AUTOCONFIANÇA		NOTA
15	Tem a cabeça aberta ao novo?	<input type="radio"/>
16	Conforma-se com sua situação?	<input type="radio"/>
17	Tem habilidade para se adaptar a novas situações?	<input type="radio"/>
18	Tem pouco ou nenhum receio de falhar?	<input type="radio"/>
19	Consegue detalhar ideias?	<input type="radio"/>

MOTIVAÇÃO		NOTA
20	Estabelece metas e avalia resultados?	<input type="radio"/>
21	Gosta de crescer e atingir resultados melhores?	<input type="radio"/>
22	Preocupa-se com status e poder?	<input type="radio"/>
23	Confia em si mesmo?	<input type="radio"/>
24	Conhece suas forças e fraquezas?	<input type="radio"/>
25	É bem-humorado e procura estar animado?	<input type="radio"/>

LIDERANÇA		NOTA
26	Tem iniciativa?	<input type="radio"/>
27	Tem autocontrole?	<input type="radio"/>
28	Transmite confiança?	<input type="radio"/>
29	É paciente e bom ouvinte?	<input type="radio"/>
30	Sabe construir times e trabalhar em equipe?	<input type="radio"/>

Some as notas e descubra seu perfil

### TOTAL

#### ANALISE O SEU DESEMPENHO

#### 120 A 150 PONTOS

Você provavelmente já é um empreendedor. Possui as características comuns para se diferenciar na organização.

#### 90 A 119 PONTOS

Possui muitas características empreendedoras e às vezes se comporta como um, mas é preciso melhorar os comportamentos com menor pontuação.

#### 60 A 89 PONTOS

Ainda não é muito empreendedor e é provável que, na maioria do tempo, seu comportamento seja de um administrador e não de um 'fazedor'. Para melhorar, priorize fortalecer os comportamentos com baixa pontuação.

#### MENOS DE 59 PONTOS

Não é empreendedor e se continuar com as mesmas atitudes, dificilmente será. Não significa que não tenha qualidades, mas você prefere seguir as instruções de outras pessoas. Se deseja empreender, reavalie a carreira, objetivos e comportamentos.



// "Gostar do que faz"

Antes de abrir uma franquia de roupas, Laisa Ferrari foi vendedora, gerente e supervisora; ela acabou de abrir uma segunda franquia, desta vez, uma loja de doces

riscos calculados, motivação, proatividade na busca por melhorias, solução e inovação. "É importante esclarecer que persistência é diferente de insistência, que é quando o indivíduo teima em continuar com um projeto que não tem viabilidade", alerta.

Correia também destaca que a motivação não deve estar pautada em circunstâncias, mas em significados e objetivos. "Quem empreende por necessidade, pode ter a motivação na sobrevivência, ou seja, em pagar as contas pessoais. Isso não significa que o negócio não vá dar certo, há muitos casos bem-sucedidos, mas é preciso atenção para o empresário não se colocar em situação vulnerável".

Uma dica para manter a motivação, segundo ele, é criar hábitos saudáveis, desde alimentação a leituras e filmes produtivos, evitando se expor ao excesso de notícias negativas. "São os pequenos comportamentos e uma rotina organizada e produtiva que fazem o em-

presário manter a mente apta para conduzir os trabalhos e transmitir segurança à equipe mesmo em situações adversas", frisa.

Vencida a etapa comportamental, o próximo passo é o plano de negócios, que pode ser feito para iniciar uma empresa ou revisado para atualizar, corrigir ou inovar o negócio. Para isso, o consultor sugere que o empreendedor reflita sobre os benefícios que seus produtos ou serviços proporcionam e qual é o público-alvo da empresa. Também é preciso estudar o mercado, a estrutura do negócio, o investimento necessário e as finanças, levando em conta o ponto de equilíbrio e a lucratividade desejada.

#### UM NOVO NEGÓCIO

Aos 16 anos Laisa Catarina Ferrari começou a trabalhar como vendedora e descobriu ali uma vocação e o desejo de ser dona da própria loja. Aos 18 anos, em uma loja de skate,

foi promovida à gerente e depois à supervisora. "O sonho ganhou ainda mais força, porque eu sabia vender, gerenciar e administrar". Há três anos, ela conseguiu colocar em prática seu desejo, abrindo uma franquia da My Place no Maringá Park Shopping Center. Abrir uma franquia minimizou as chances de erro. "Para muitos era uma loucura. Deixei um bom salário para abrir uma loja de uma marca não conhecida na região, mas minha irmã e meu marido encararam o desafio comigo", lembra Laisa.

Agora ela resolveu apostar suas fichas em um novo negócio e de novo optou por uma franquia: no mês passado, ela abriu uma candy store da A Casa da Bruna, no mesmo shopping e que emprega três pessoas. "Há alguns anos, meu marido me levou para conhecer a loja que fica em Curitiba, mas a marca ainda não tinha plano de expansão. No ano passado, a empresa começou a



Ivan Amorim

#### // Adiou o sonho

Por falta de experiência em gestão e capital de giro, Manoela Motti teve que fechar sua escola de dança; agora ela está juntando dinheiro e se preparando para abrir uma nova empresa

expandir por meio de franquias. Analisamos a proposta e em três meses estávamos com a loja pronta”, comemora ela, que hoje faz parte de uma rede com 23 lojas e deve ter o retorno do investimento em um ano.

A loja é inspirada nas deliciosas casas de doces dos contos infantis, e tem doces exclusivos em um ambiente lúdico. “Quando a gente se identifica com o negócio, fica mais fácil e leve. No caso da My Place, tinha trabalhado com confecção e, por isso, me adaptei bem ao processo. Já com a Casa de Bruxa, eu amei a ideia do negócio, porque a proposta lúdica sempre me encantou”, ressalta.

Para ela, a chave do sucesso vai além de determinação, coragem e otimismo para empreender. “Também é fundamental gostar do que faz e se motivar com os desafios. Para mim, a vida sem meta não tem graça, e, por sorte, as oportunidades surgiram quando estava preparada para enfrentar a mudança”, diz a empresária.

#### RECOMEÇO

Manoela Motti também está no grupo dos inquietos por empreender. Durante três anos ela teve uma escola de dança, mas precisou reduzir a estrutura e buscar capacitação em gestão. Agora ela volta a sonhar com um espaço próprio. Formada em Educação Física, Manoela era professora de dança em academias, quando as turmas começaram a ficar numerosas, com 40 a 50 pessoas. “Muitos alunos sugeriram que eu abrisse meu próprio espaço. Foi quando adquiri coragem. Só que na época eu achava que bastava alugar um salão e dar aulas. No dia a dia, percebi o quanto estava despreparada, porque não tinha capital de giro, me faltava conhecimento de gestão e para elaborar estratégias de captação de alunos”, conta.

Mesmo diante das adversidades, ela seguiu em frente e no ano pas-

sado chegou a ter 200 alunos. “Cheguei a ter quatro turmas avançadas em sertanejo universitário”, lembra. Mas a empresária continuava com dificuldades de gestão por falta de planejamento e conhecimento. Foi quando ela decidiu recuar e sublocou uma sala em uma academia, mas desta vez para oferecer aulas de pilates.

Com menos despesas, Manoela começou a participar de cursos da área de administração e está poupando para ter capital de giro. Até o final do ano que vem ela planeja abrir uma empresa para oferecer aulas de dança e pilates. “Agora estou me preparando para gerir uma empresa. Se tivesse feito isso da primeira vez, certamente, teria evitado muitos problemas. Aprendi a nunca tomar decisões por impulso. É fundamental se preparar, adquirindo conhecimento e características empreendedoras, mesmo que isso exija adiar o sonho”, alerta.

# 145 mil pessoas na Ponta de Estoque

Feira que tem a ACIM como uma das realizadoras aconteceu no mês passado em Maringá e reuniu mais de 180 lojistas // por Giovana Campanha

Walter Fernandes



## // Descontos

Parque de Exposição em Maringá: corredores cheios e muito trabalho nos 327 estandes

Atraídos por grandes descontos, 145 mil consumidores estiveram no Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro, em Maringá, entre os dias 11 e 14 de julho. O motivo de tanta gente foi a 28ª edição de Feira Ponta de Estoque, realizada pela ACIM e Sindicato dos Lojistas do Comércio Varejista e Atacadista de Maringá e Região (Sivamar), com organização da ACIM Mulher.

Entre os consumidores ansiosos por boas compras estava a família do electricista Paulo Sérgio Santos, que veio de Engenheiro Beltrão exclusivamente para a feira. Ele comprou roupas e calçados para uso próprio. Já a esposa adquiriu roupas para ela e para revender, além de suprimentos para o salão de beleza que possui. Quem foi à feira realmente fez compras, conforme atesta uma pesquisa da ACIM junto a 1.131 consumidores: 89% realizaram compras e mais da

metade gastou mais de R\$ 200.

Nos 327 estandes, de mais de 180 lojistas, os consumidores encontraram grande variedade de produtos, como roupas, calçados, móveis, colchões, artigos de decoração e plantas. Entre os expositores estava a Encantos, que comercializou roupas femininas com valores entre R\$ 10 e R\$ 50. Foi a sexta vez que a loja, cuja fábrica fica em Brusque, participou e segundo a empresária Danielly Flaviani de Camargo foi o melhor resultado. A loja, que fica num shopping atacadista, vendeu 70% do estoque disponibilizado.

No estande da Petúnia Lingerie os consumidores encontraram peças a partir de R\$ 6 e descontos de mais de 50%. O sócio Cirilo Brito conta que participa há mais de 15 anos da feira e produz mercadorias exclusivas para o evento. E mesmo que tenha havido um pequeno decréscimo de 2% nas

vendas em relação ao ano passado, ele comemora, afinal o faturamento na Ponta de Estoque representa metade da receita do mês da indústria, que fica no Jardim Alvorada.

## OUTRAS ATIVIDADES

Na Feira Ponta de Estoque foi montada uma praça de alimentação, com refeições, lanches, crepes e outras variedades. A preparação e manuseio dos alimentos foram acompanhados por acadêmicos de Nutrição da Unicesumar. Para se ter uma ideia: foram recolhidos 3.200 quilos de alimentos orgânicos, que viraram alimentação para animais.

Também houve espaço de aleitamento e cortes de cabelos gratuitos feitos por alunos do Senac sob supervisão dos professores. Foram mais de 350 cortes.

E não foram apenas os lojistas que comemoraram. A renda do estacionamento foi revertida para oito entidades sociais. Foram quase R\$ 70 mil de valor líquido para ser rateado entre Abrigo Deus Cristo e Caridade, Associação dos Ostomizados de Maringá, Sociedade de São Vicente de Paulo, Instituto de Capacitação e Integração Social, Associação Maringense dos Autistas, Recanto Espírita Somos-Todos Irmãos, Associação Beneficente Casa de Nazaré e Associação Maringá Apoiando a Recuperação de Vidas.

O evento teve apoio do Sicoob, Sociedade Rural de Maringá, prefeitura e Unimed Maringá.

## Associado do mês

Há 14 anos o Espaço Criança proporciona recreação e festas infantis. O ambiente, equipado com brinquedos, monitores, buffet e decoração, é transformado em um mundo mágico e encantador para festas infantis. O espaço também oferece de terça-feira a sábado, das 14 às 18 horas, recreação para crianças até 12 anos. A ideia de montar o espaço surgiu após as sócias Josi Tsukuda e Cássia Stropp notarem a falta de locais assim em Maringá. "No começo foi bem difícil conquistar o público para a recreação pela falta de informação dos pais. Hoje está muito melhor. Nas férias atendemos com a capacidade máxima, de 100 crianças. Em compensação, desde o início, as festas infantis sempre tiveram maior procura", explica Josi. O Espaço Criança fica na avenida Brasil, 4.878 e o telefone é (44) 3031-1531.

Walter Fernandes



## Maringá Liquida

Os kits da Maringá Liquida, maior liquidação conjunta do comércio da cidade, já estão à venda. A expectativa é que mil lojas do comércio de rua, bairros e shoppings participem. Para empresas filiadas à ACIM e/ou ao Sindicato do Comércio Varejista e Atacadista de Maringá e Região (Sivamar), o kit com bandeirolas, cartazes e tags custa a partir de R\$ 80. Para não associados, o valor é R\$ 380. A retirada dos kits deve ser feita em 21 ou 22 de agosto, na sede da Associação Comercial. A campanha acontecerá entre 23 e 26 de agosto, sendo que o comércio de rua abrirá até as 18 horas no sábado e das 14 às 20 horas no domingo - as lojas de shopping funcionarão no horário habitual nos dois dias (sábado das 10 às 22 horas e no domingo das 14 às 20 horas). Com organização da ACIM e Sivamar, a campanha terá ampla divulgação em emissoras de TV e rádio, jornais, outdoors, carros de som e mídia digital de Maringá e região. Mais informações pelos telefones (44) 3025-9595, 3025-9603 e 0800-6009595.



## Comunicação entre as gerações

Está marcado para 29 de agosto, às 19 horas, o Fórum ACIM Mulher, que nesta edição terá uma mesa redonda sobre 'Comunicação assertiva entre as gerações'. Participarão da discussão a diretora de lançamentos da imobiliária Silvio Iwata, Thais Lie Iwata Rissardi Chimello, e o presidente do grupo Morena Rosa, Lucas Franzato. A participação no evento será gratuita.

## Aconteceu na ACIM

Foi um mês agitado: em julho a ACIM sediou 398 reuniões e eventos, como a apresentação de propostas dos candidatos que pleiteiam cargos nas Eleições 2018.



Walter Fernandes



Walter Fernandes



Walter Fernandes

## Eleições 2018

Dando continuidade à abertura de espaço aos candidatos que pleiteiam cargos nas Eleições 2018, a ACIM recebeu o candidato ao Governo do Paraná Ratinho Junior (PSD-PR) – na ocasião da visita, em 2 de julho, ele era pré-candidato. Ratinho Junior (foto 1) defendeu o planejamento de médio e longo prazo para o desenvolvimento do Paraná, bem como tornar o agronegócio a matriz econômica do estado. Afirmou ser favorável a parcerias com a iniciativa privada, inclusive para atendimento público, e disse que após o vencimento dos contratos de pedágio, em 2021, é favorável a uma licitação internacional para atrair investimentos estrangeiros.

Ainda em julho a ACIM recebeu dois pré-candidatos à deputado federal pelo partido Novo: Roberto Francischini (foto 2), em 16 de julho, e Tiago Martines (foto 3), em 21 de julho. Francischini defendeu o fim do fundo partidário e o 'corte de regalias'. "Vamos propor um gabinete coletivo para cortar despesas". Também disse ser favorável, assim como o partido, às privatizações e à reforma da previdência.

No dia 23 foi a vez de Martines. Ele comentou que, se eleito, vai economizar 50% da verba de gabinete, de R\$ 200 mil, defendeu o fim do foro privilegiado e do fundo partidário. E afirmou ser favorável ao voto distrital porque garante maior representação regional. Se eleito, quer elaborar projetos de simplificação de impostos, com a adoção do Imposto sobre Valor Agregado (IVA). Martines também considera importante mudar a distribuição de recursos públicos, com mais dinheiro para as prefeituras e menos para o governo federal.

## Comitativa MS

A ACIM recebeu, em 6 de julho, uma comitativa do Mato Grosso do Sul. Entre os 50 integrantes estiveram vereadores, secretários municipais, empresários e executivos de Três Lagoas, Laguna Carapã, Ponta Porã, Paranhos, Dourados, Rio Verde e Sonora, além de representantes de Pedro Juan Caballero, no Paraguai. A comitativa conheceu os projetos da ACIM, Codem, Observatório Social de Maringá, Noroeste Garantias e Conselho Comunitário de Segurança de Maringá e se reuniu com o secretário municipal de Fazenda, Orlando Chiqueto Rodrigues.

Walter Fernandes



## Certificação GPTW

A ACIM foi certificada pela GPTW. Isso significa que a entidade atingiu a pontuação que a posiciona como melhor empresa para trabalhar. Os colaboradores responderam, de forma sigilosa e sem direcionamento, o questionário da GPTW que avalia o ambiente de trabalho em mais de 6,2 mil empresas no mundo, totalizando 12,5 milhões de funcionários. De acordo com a da GPTW, a maioria das empresas não consegue a pontuação mínima na primeira pesquisa, tornando necessário implementar melhorias para conseguir a certificação posteriormente. A ACIM conseguiu a certificação na primeira avaliação.



Walter Fernandes



Walter Fernandes

## Novo reitor da UEM

As três chapas que concorrem à reitoria da Universidade Estadual de Maringá (UEM) foram convidadas a apresentar propostas na ACIM, que recebeu os candidatos em parceria com o Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem). A primeira chapa a se apresentar, em 16 de julho, foi a das professoras Ana Lúcia Rodrigues e Lilian Mai. A professora Ana Lúcia criticou "o isolamento da universidade em relação à comunidade local e regional. Temos uma universidade com seis campus regionais, com forças políticas que não são acionadas. A UEM pecou profundamente por não implantar e dar posse ao Conselho de Integração Universidade-comunidade, que é estatutário e tem participação de membros da ACIM, Ministério Público, entre outros órgãos. É um conselho extraordinário, virtuoso, em que as pessoas vão tratar as demandas da universidade". Em relação ao Hospital Universitário, Lilian defendeu o incremento da estrutura.

Uma semana depois foi a vez dos candidatos Júlio César Damasceno e Ricardo Dias da Silva. Eles reforçaram que a candidatura é de situação. "Promovemos um avanço na gestão da UEM, a começar pela representatividade nesse espaço, da ACIM. Espaços coletivos que pensam o desenvolvimento de Maringá devem ser valorizados e terem a nossa participação. Quando assumimos a gestão, sabíamos que a universidade estava distante desses fóruns coletivos, mas não sabíamos quão distante estava", afirmou. O candidato também reforçou os investimentos na estrutura, com a retomada de obras, instalação de câmeras e a troca de iluminação por LED. Por fim, a ACIM e o Codem receberam, em 30 de julho, a chapa formada por Roberto Nakamura Cuman e Leandro Vanalla - a apresentação das propostas deles aconteceu após o fechamento desta edição. A eleição da nova reitoria será em 21 de agosto e a gestão terá mandato de quatro anos.

## Prefeito de Kakogawa

A ACIM recebeu o prefeito de Kakogawa, Yasuhiro Okada, em 16 de julho - a cidade japonesa é co-irmã de Maringá. Ele foi recepcionado pelo presidente da entidade, Michel Felipe Soares, e pelos diretores Mohamad Ali Awada Sobrinho, Thais Iwata, Michael Tamura, Nivaldo Reginato e Antonio Tadeu Rodrigues. O prefeito levou para casa uma réplica da Catedral Basílica Nossa Senhora da Glória, que foi presente da ACIM.

Walter Fernandes



# Prevenção ao suicídio é uma tarefa para muitas mãos

/ **Giovana Kreuz** é psicóloga clínica, mestre em Saúde Coletiva (UERJ), docente e tem experiência em prevenção e posvenção do suicídio



Mais de 800 mil pessoas tiram a própria vida todos os anos no mundo. Isso significa que a cada 40 segundos alguém se mata e no Brasil a cada 45 minutos uma pessoa comete suicídio. Em 2017 foram notificados em Maringá 576 casos de violência autoprovocada, que resultaram em 27 óbitos. Os números estão relacionados à melhoria dos sistemas de notificação, mas também ao aumento de casos.

O suicídio é um fenômeno complexo e multifatorial, sendo resultado de um processo que envolve a interação de fatores psicológicos, biológicos, culturais e socioambientais. Por isso, devemos considerar que não existe um único motivo ou razão para o suicídio, mas um conjunto de fatores que fazem parte da história do indivíduo. Conceitualmente, existem dois tipos de fatores que podem contribuir para o suicídio: predisponentes e precipitantes. De maneira simples, são fatores que representam eventos que estão mais distantes (como a história de vida, traços de personalidade) e aqueles que estão mais próximos ao ato suicida (facilmente identificáveis, pois parecem ser uma espécie de gatilho). No entanto, é preciso conhecer profundamente uma pessoa para compreender suas verdadeiras razões, pois geralmente existem questões que vão além do que está aparente.

Então, como colegas de trabalho, amigos e familiares podem identificar e ajudar quem está em sofrimento? A Organização Mundial da Saúde aponta que 90% dos suicídios podem ser prevenidos. Quando falamos em prevenção, estamos diante de alguns desafios: é preciso vencer o tabu que envolve o comportamento suicida para, efetivamente, abrir espaços de escuta a quem sofre. Há uma dificuldade imensa em buscar ajuda, afinal as pessoas temem expor sentimentos e falar sobre vulnerabilidades – esse percurso depende de um contexto favorável, ou seja, o oferecimento de um ambiente seguro e pessoas confiáveis dispostas a ouvir. Uma vez vencida a primeira barreira, é preciso procurar uma rede efetiva de cuidados em saúde mental.

As pessoas podem emitir sinais verbais ou não verbais somados a fatores de risco, como presença de transtorno mental não tratado; acesso a meio letal; tentativas anteriores; pertencer a grupos que sofrem preconceitos de gênero, identidade, étnico-racial, sexual ou religioso; ser alvo de violência; estar em condição de adoecimento grave ou incapacitante; viver situação degradante ou de privação (incluindo desemprego e pressão competitiva); sentir-se depreciado ou não reconhecido; viver conflitos familiares; rupturas, separações e lutos intensos; condutas auto-

lesivas/automutilação. Esses fatores podem estar culminando na mudança brusca de rotina, isolamento social, alteração de comportamentos que passam a configurar a expressão de desesperança e desistência diante da vida.

Quando a pessoa está vivendo uma situação ou história de vida que, para ela, é sentida como intolerável, interminável e inescapável, é possível que haja um risco importante, e embora seja fator sinalizador, não deve ser considerado de maneira pontual ou determinante. O papel de quem está próximo é oferecer uma escuta inicial com atenção e empatia, sem julgamentos, para criar um elo de genuína confiança.

Mas o comportamento suicida não deve ficar sob total responsabilidade da família ou de quem se propõe a ajudar. É fundamental que aquele que sofre seja endereçado a cuidados profissionais especializados, aceite ser ajudado, assuma comprometer-se com o tratamento. A prevenção do suicídio é sempre uma tarefa para muitas mãos.

Se precisar de ajuda, ligue para o Centro de Valorização da Vida de Maringá, nos telefones 141 e 3221-4861 (das 14 às 22 horas) e, em breve, pelo 188 para todo o Brasil, 24 horas, gratuito. Também procure um profissional da saúde mental na rede pública ou privada.

**ACIM**

Associação  
de  
Comércio  
e  
Indústria  
de  
Maringá

Ano 55 nº 589 agosto/2018. **Publicação Mensal** da ACIM, 44| 30259595 - **Diretor Responsável** Rodrigo Fernandes, vice-presidente de Marketing - **Conselho Editorial** Andréa Tragueta, Cris Scheneider, 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 Michel Felipe Soares - **Conselho Superior** Presidente José Carlos Valêncio, **Copejem** Presidente Thaís 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 BRASIL

**CACBO** CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS DO BRASIL

**FACIAPRO** FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO PARANÁ



SUA EMPRESA COM O

# PLANO CERTO

ANS - nº 371254



**CARÊNCIA ZERO\***  
MÍNIMO 2 VIDAS

A PARTIR DE R\$ **59,26\*** /MÊS  
+ COPARTICIPAÇÃO COLABORADOR

GANHE **01** BICICLETA\*

+  
A PARTIR DE R\$ **59,26\*** EMPRESA  
R\$118,53\*

**Unimed**   
Maringá


VENDAS  44 3221 2722  44 9 8455 7855


\*Campanha válida para as comercializações de novos planos com contratação coletivo empresarial e por adesão, nas abrangências Grupo de Municípios e Estadual, com coparticipação de 50% em consultas, exames e procedimentos, na vigência de 15/07/18 a 01/10/2018. Para urgência e emergência, o atendimento é Nacional pelo Sistema Unimed. O valor total da mensalidade para beneficiários de 0 a 18 anos é R\$ 118,53 (Pró-Empresa). O valor de R\$ 59,26 é uma simulação de 50% para o colaborador e R\$ 59,26 para a empresa contratante. A carência zero é para contratos com 30 vidas ou mais. Para os contratos de 2 a 29 vidas, serão liberadas as carências para consultas e exames simples. Clientes que comprovarem a permanência mínima de 12 meses em outra operadora de saúde terão todas as carências compensadas, com exceção de obstetria e DLP - Doenças e Lesões Preexistentes. As empresas que adquirirem o plano no período da campanha, ao efetuarem o pagamento da primeira mensalidade, ganharão 1 bicicleta. As empresas com adesão de 10 beneficiários ou mais receberão de brinde, também, 1 bicicletário. Campanha válida somente para contratos com novas vidas. Demais dúvidas, vide contrato.



# MÃOS FIRMES CULTIVAM A PROSPERIDADE

*O progresso do agronegócio brasileiro está nas  
mãos de cada produtor rural, que se empenha no  
trabalho do campo por vocação e por amor à terra.  
E toda essa dedicação nos inspira a buscar cada vez  
mais a inovação e o crescimento do setor.  
Afim, o desenvolvimento que semeiam diariamente  
gera frutos férteis para todos nós!*

 cocamarcooperativa

 @cocamarcooperativa

[WWW.COCAMAR.COM.BR](http://WWW.COCAMAR.COM.BR)



**cocamar**  
Cooperado e cooperativa crescem juntos