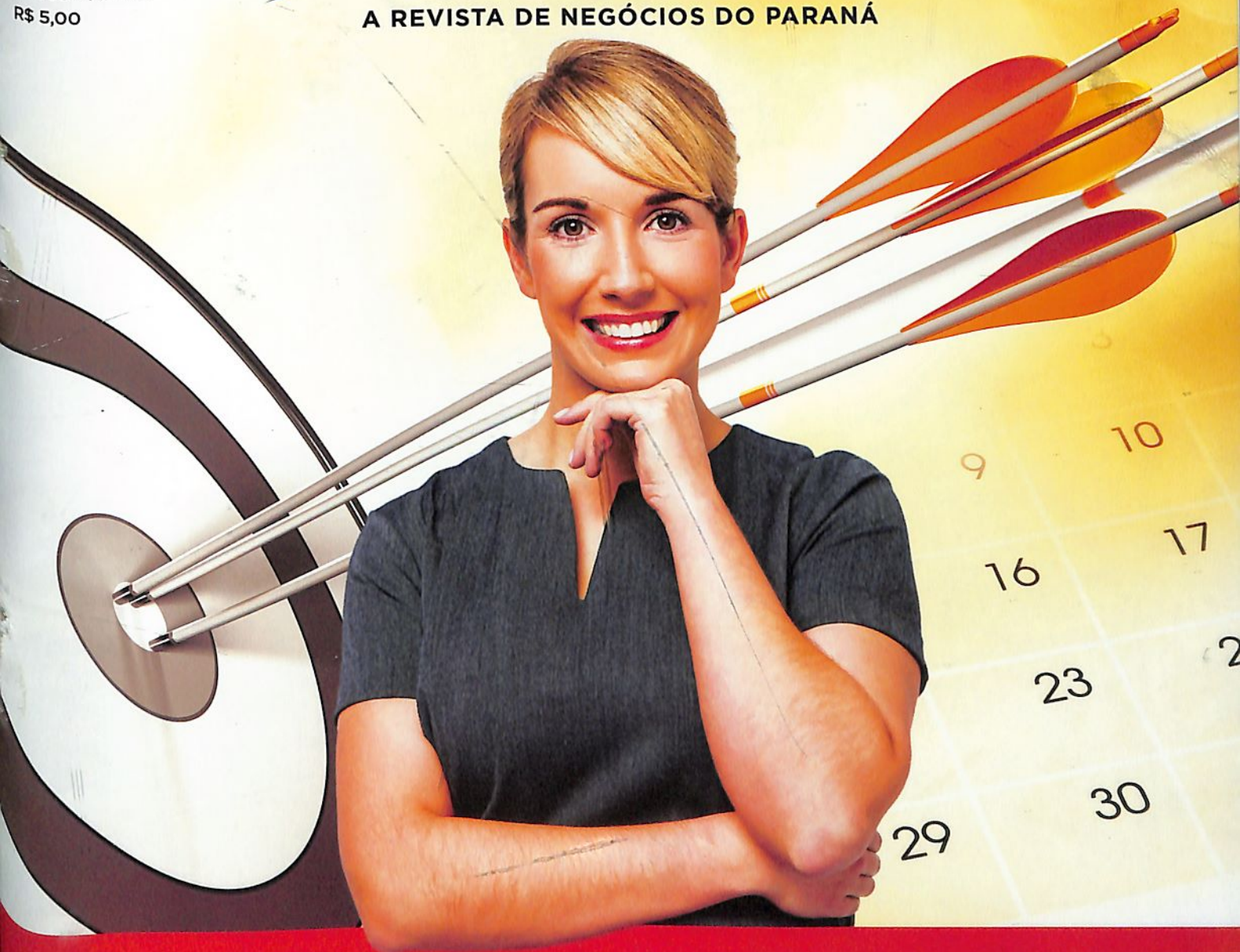




# ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

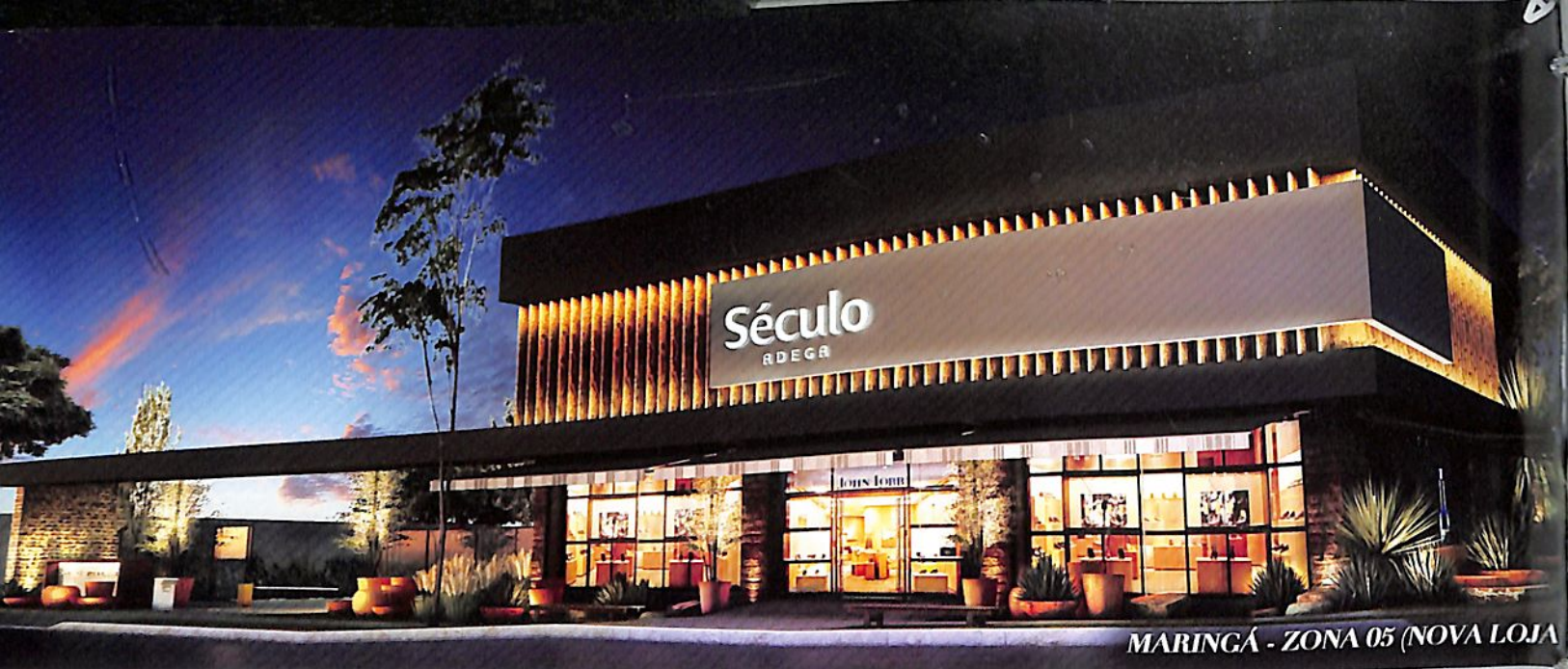
Dezembro | 2018  
Nº 593 • Ano 55  
R\$ 5,00



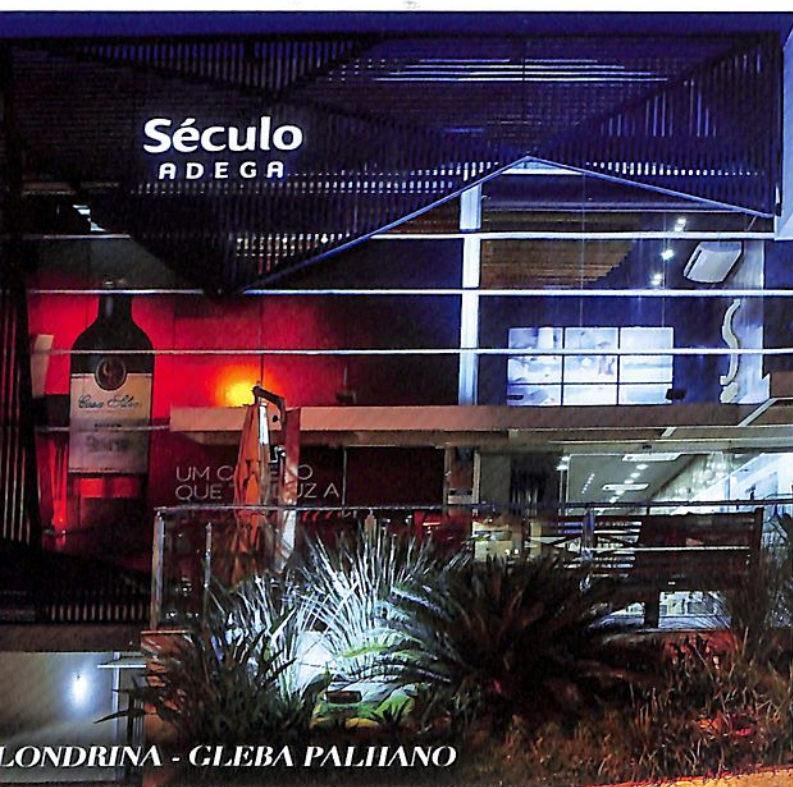
# 2019

## RESOLUÇÕES, METAS E PLANEJAMENTO

Saber onde se quer chegar é o primeiro passo para alcançar o sucesso, seja na vida pessoal ou profissional. Período de fim de ano favorece reflexões e a elaboração da famosa listinha de metas e resoluções para os próximos 12 meses



MARINGÁ - ZONA 05 (NOVA LOJA)



LONDRINA - GLEBA PALIANO

O MELHOR  
MIX DE  
**BEBIDAS**  
COM NOSSA  
EXCELÊNCIA  
E TRADIÇÃO.

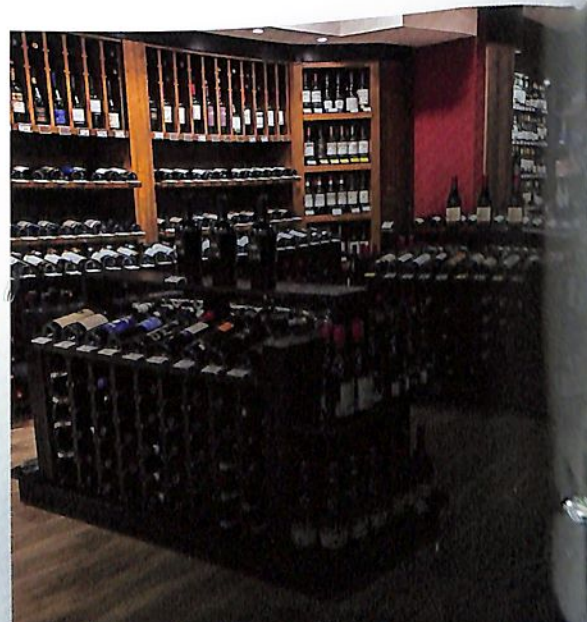


**Sécuro**  
ADEGA

[www.seculoadega.com.br](http://www.seculoadega.com.br)  
[@seculoadega](https://www.instagram.com/seculoadega) [/seculo](https://www.facebook.com/seculo)



MARINGÁ - MERCADÃO DE MARINGÁ



MARINGÁ - MERCADÃO DE MARINGÁ



**PALAVRA DO  
PRESIDENTE**

## Motivos para celebrar

O Fundo Monetário Internacional (FMI) estima que o Produto Interno Bruto brasileiro vai crescer 2,4% no ano que vem. O número é maior do que a expectativa deste ano, de 1,4%, e do que o registrado em 2017, de 1%. Ainda que o crescimento esteja num ritmo mais lento que o esperado, é um alento depois da profunda crise que o Brasil enfrentou. Em Maringá, o clima de otimismo perdura entre os comerciantes. Tanto que mais da metade deve contratar trabalhadores extras para o final do ano, segundo uma pesquisa da ACIM, e 73% esperam vender mais do que no ano passado.

O otimismo é corroborado por uma pesquisa da Federação do Comércio do Paraná (Fecomércio), que aponta que este deve ser o melhor Natal dos últimos quatro anos. Segundo sondagem, 81,7% dos paranaenses pretendem comprar presentes - no

ano passado a intenção de compras foi de 76,5%; em 2016, 75,5%; e em 2015, 77%.

A ACIM tem feito sua parte. Mais uma vez estamos realizando a campanha Natal Sonho Dourado, com prêmios atrativos, como motos, carros e três caminhões de prêmios. É uma forma de incentivarmos os consumidores a ir às compras. Os primeiros ganhadores, inclusive, já saíram.

A prefeitura também tem dado sua contribuição, com o projeto Maringá Encantada. Semanalmente milhares de pessoas visitam os locais públicos com a decoração de Natal, fazem fotos e chegam a esperar mais de uma hora na fila para andar na roda-gigante de 32 metros instalada na região central. Tudo isso contribui para movimentar a economia local e atrair consumidores de outras cidades.

O otimismo é estendido para o cenário político. É que em janeiro

serão empossados deputados estaduais e federais, senadores, governadores e presidente da República e os votos de uma melhor gestão pública se renovam, bem como a esperança do Brasil entrar num novo e produtivo ciclo econômico. O presidente eleito, Jair Bolsonaro, já se comprometeu a fazer as reformas essenciais para o crescimento do Brasil, que são a previdenciária e a tributária. Se elas realmente saírem do papel e atenderem ao anseio da sociedade brasileira, será motivo de comemoração.

Em nome da ACIM, agradeço nossos associados por mais um ano de parceria e desejo a todos sucesso profissional e pessoal. Que tenhamos boas notícias para comemorar em 2019.

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



UM ÍCONE DE ALTO PADRÃO  
NO CARTÃO POSTAL DE  
MARINGÁ



TERRAÇOS DE  
*Santorini*



RUA ARTHUR THOMAS COM AV. HERVAL  
1 por andar, 340 m<sup>2</sup> privativos, 4 vagas de garagem

RUA ANACLETO LUIZ DE OLIVEIRA PRÓXIMO  
A AV. SÃO PAULO. ENTRE O PARQUE DO INGÁ  
E UNICESUMAR

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

IMPERDÍVEL

Visite o decorado e surpreenda-se



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

/construtoradesign  
construtoradesign.com.br

CONCEPT  
DESIGN

UM NOVO CONCEITO DE  
PRIMEIRO APARTAMENTO

3 DORMITÓRIOS (1 SUÍTE),  
2 VAGAS DE GARAGEM,  
85 M<sup>2</sup> ÁREA ÚTIL

AV. SÃO PAULO ENTRE PARQUE  
DO INGÁ E UNICESUMAR

PRONTO PARA MORAR

Living - Concept

PROMOÇÃO ÚLTIMAS UNIDADES



(44) 99127 4537

INGAVILLE  
I.M.O.V.E.I.S  
CRECI JO3421

design  
44 3037 9700



ENTREVISTA // 8

REPORTAGEM  
DE CAPA // 16

GESTÃO // 32



Para o empresário e executivo Lásaro do Carmo Júnior, o sucesso e o fracasso quase sempre têm como principal causa as pessoas; apelidado de 'garoto de ouro', ele diz que quem demite o empresário é o consumidor, daí a importância de conhecer os hábitos de consumo



Entre pesquisa e execução, o plano de instalação de um escritório da londrinense Terzoni Consultoria em Maringá levou dois anos; assim como Thiago Terzoni, que faz planejamento anual, outros profissionais aproveitam o final do ano para traçar metas



Iranir Alves Coutinho Teles, da Oh My Dog, implantou mudanças para acompanhar o crescimento das vendas de confecção para pet; se antes cada costureira fazia as peças do começo ao fim, hoje a produção é setorizada



Neste ano foram protocolados mais de 170 pedidos de ressarcimento de veículos e imóveis por danos causados por alagamentos e queda de árvore; segundo o secretário Wagner de Oliveira, além de documentos que comprovem o dano, é preciso apresentar três orçamentos

“Muitas vezes os colaboradores estão presos na rotina. Vale usar metodologias que possibilitem o espaço pedagógico do erro para provocar a criatividade”, defende a head Ana Carolina Ebenau, da Orbital Aceleradora, sobre inovação e design

Incentivar a prática esportiva ajuda a engajar e proporciona mais qualidade de vida para a equipe; essa tem sido a estratégia de empresas como o Prever, que tem um clube de corrida e um educador que dá treino funcional, segundo a contadora Gislaine Bueno



ano 55 edição 593  
dezembro/2018

nossa capa:  
On7

**ACIM**

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

A CASA DO  
EMPREENDEDOR  
EM MARINGÁ

# Empresário e conselheiro de ouro

Ex-CEO da Jequiti e atualmente conselheiro de empresas e palestrante, Lásaro do Carmo Júnior defende que "o sucesso e o fracasso têm, quase sempre, como principal causa gente" // por Rosângela Gris

A rotina diária do empresário e executivo Lásaro do Carmo Júnior começa às 5 horas. Só assim para dar conta da agenda frenética, que inclui compromissos profissionais e pessoais, conta o empresário que ganhou notoriedade no mercado executivo ao ocupar o cargo de presidente da Jequiti Cosméticos. No período em que esteve à frente da empresa do grupo Silvio Santos, entre 2008 e 2015, elevou o faturamento de R\$ 20 milhões para R\$ 523 milhões. Não à toa ganhou do ex-patrão o apelido de 'Garoto de Ouro'. Depois ele presidiu a Jafra Cosméticos - América do Sul e foi conselheiro da multinacional de joias Jack Vartanian, levando sua gestão ao reconhecimento internacional. Atualmente está à frente de três empresas: Agência Boa Mais, responsável pelo agenciamento de carreiras de celebridades; Optimize Consulting, de gestão de empresas; e a Capital Upgrade, de gestão de investimentos.

Também é conselheiro da holding Narsana, responsável pela gestão da área de perfumaria de marcas como Hugo Boss, Versace e Dolce & Gabbana para o Brasil, Paraguai, Argentina e Chile. Desempenha a mesma função na Diamantes Lingerie, empresa nordestina com quase três mil colaboradores. É ainda conselheiro pessoal de Cíntia Abravanel e da empresa que acaba de abrir com Tiago Abravanel, filha e neto de Silvio Santos, respectivamente.

"Estou envolvido em negócios de segmentos completamente distintos. Isso faz aprimorar e diversificar o meu conhecimento", diz Carmo Júnior, que ainda encontra tempo para compartilhar sua experiência em palestras como a que foi ministrada em 26 de novembro, no Moinho Vermelho, em comemoração ao aniversário do Programa Empreender. Em conversa com a Revista ACIM, ele falou sobre trajetória profissional, mercado de cosméticos, estratégias de vendas, entre outros temas. Confira:

## O FATURAMENTO DA JEQUITI SALTOU DE R\$ 20 MILHÕES PARA R\$ 523 MILHÕES DURANTE SUA GESTÃO NA EMPRESA. QUAIS ESTRATÉGIAS USOU PARA PROMOVER ESSE SALTO?

Em 2008, quando assumi a empresa, a primeira ação foi uma reestruturação organizacional. Traçamos um planejamento estratégico para cinco anos priorizando investimentos em infraestrutura, nas áreas de operações, separações e estoque. Preparamos a

empresa para o crescimento. Investimos em mídia, no programa Roda a Roda Jequiti e no lançamento do primeiro plano de celebridades. Naquele momento nenhuma empresa nacional vendia perfumes de celebridades internacionais. Essa estratégia foi um dos grandes vetores do crescimento aliada a uma bela equipe. Na época, também troquei todos os diretores.

## POR QUE LANÇAR ARTIGOS INSPIRADOS EM CELEBRIDADES?

Tive essa ideia em 2008. Em princípio o Silvio Santos foi contra, mas era a única alternativa. Tinha que construir uma empresa tão grande quanto a Avon e a Natura, mas não tinha o preço competitivo da Avon e nem a marca tão forte quanto a Natura. Na época fiz um *benchmarking* na Coty, uma das maiores empresas de perfumaria do mundo cujo carro-chefe são produtos de celebridades. Então saí atrás de celebridades internacionais. Fui para os Estados Unidos, viajei um monte e não consegui ninguém.

**“O sucesso e o fracasso têm, quase sempre, como principal causa gente. Para ter uma boa gestão de governança, é preciso ter a pessoa certa no lugar certo. Tenho vários requisitos na hora da seleção. O principal deles é comprometimento**

### QUEM É?

Lásaro do Carmo  
Júnior

### O QUE FAZ?

Empresário, executivo e  
conselheiro

### É DESTAQUE POR?

Ex-CEO da Jequiti  
Cosméticos

Walter Fernandes

Encomendei uma pesquisa para lançar uma celebridade nacional. Essa pesquisa apontou Fábio Júnior, Cláudia Leitte e Ivete Sangalo. Estranhei o Fábio Júnior na primeira posição e encomendei uma nova pesquisa. O resultado foi o mesmo com a inversão da Ivete e da Cláudia nos segundo e terceiro lugares. Lançamos a linha Fábio Júnior e foi um sucesso. Depois fui atrás das marcas internacionais e consegui lançar Sean John, outro case de sucesso assustador. Na sequência, fechamos acordo com a Coty que nos entregou várias marcas de perfumaria. Foi um grande acerto. Apostamos na democratização do luxo ao vender produtos de marcas importadas que eram caras a preço extremamente justos. Hoje essa estratégia de perfume de celebridade está 'batida'.

### DESTA TRAJETÓRIA, HOUVE AÇÕES QUE NÃO DERAM CERTO?

É óbvio que tivemos erros, entre eles lançamentos de produtos que não performaram bem. Lançamos uma

categoria de produtos *gourmet*, que eram cosméticos com cheiro e aroma de comida como doce-de-leite, quindim e brigadeiro. Foi um dos maiores fracassos, porque o produto era tão real, com cheiro tão parecido da comida que não vendia. Também fechamos uma parceria para vender filtros de água no nosso catálogo, mas acabou não compensando.

### QUAL O PESO DA TECNOLOGIA DIGITAL NAS VENDAS E MARKETING DAS EMPRESAS?

Costumo brincar que antigamente a primeira coisa que fazíamos ao acordar era ir ao banheiro, hoje a primeira coisa é pegar o celular e depois ir ao banheiro com ele. O celular virou uma extensão do corpo. Hoje o consumidor só decide a compra depois de pesquisar nas redes sociais ou no Google. Então, é obrigação mercadológica das empresas vender pela internet e estar nas redes sociais. Até bem pouco tempo as empresas não conseguiam monetizar na internet,

mas tinham que estar lá por causa de *branding*. Hoje já conseguem monetizar e estarem próximas do consumidor, entendendo seu comportamento por meio das redes sociais e, assim, fazendo um marketing mais assertivo.

### COMO AVALIA O MERCADO DE COSMÉTICOS?

Trata-se de um dos mais resistentes à crise. O mercado brasileiro é o terceiro maior do planeta e o primeiro de perfumaria. A mulher brasileira é a mais cheirosa, que se cuida melhor. Fui diretor da Associação Brasileira de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos por mais de cinco anos e até 2015 o mercado crescia acima de dois dígitos todo ano. Com a crise, o setor sofreu um pouco em 2016 e 2017. Agora está retomando o crescimento e ainda apresenta grande performance. Os produtos masculinos estão crescendo de forma assustadora, bem como os dermocosméticos. Mas o grande destaque ainda é a perfumaria.

## COMO FOI A DECISÃO DE TROCAR A CARREIRA EXECUTIVA PARA SE TORNAR EMPRESÁRIO COMO SÓCIO DA VITALYZE.ME?

Foi o grande erro da minha vida. Me associei a um banco alemão para comprar a Vitalyze.Me, empresa de mapeamento genético dos Estados Unidos. Esse banco não honrou os compromissos financeiros que tinha comigo e com os acionistas norte-americanos. Em quatro meses perdi bastante dinheiro e hoje estamos em processo judicial. Você pode me perguntar: Lázarro onde você errou? Primeiro que não erro, eu aprendo. Aprendi que tudo de bom e ruim começa e termina com gente e neste caso, meu erro foi o sócio majoritário, que era o banco.

## QUE TIPO DE COMPORTAMENTO É RECOMENDADO A UM COLABORADOR QUE AMBICIONE UMA CARREIRA DE SUCESSO COMO EXECUTIVO?

O sucesso e fracasso têm, quase sempre, como principal causa gente. Para ter uma boa gestão de governança, com taxa de crescimento, é preciso ter a pessoa certa no lugar certo. Tenho vários requisitos na hora da seleção. O principal deles é o comprometimento. Contrato o empreendedor corporativo comprometido. Qual é a diferença do empreendedor corporativo para o empreendedor normal? O segundo dedica tempo, capacidade intelectual e emocional e recursos financeiros para construção do seu negócio. O corporativo dedica sua capacidade intelectual e emocional para fazer com que a empresa para qual trabalha melhore e cresça. Depois de comprometimento, vem as capacidades relacionais. Tem que saber mover gente, saber se relacionar para tirar o melhor de cada pessoa. Por último considero a capacidade técnica.

## E PARA QUEM QUER EMPREENDER?

Persistência e foco são características essenciais a um empreendedor de

**“  
Quem manda no seu  
negócio é o consumidor  
e é preciso inovar  
rotineiramente. Se não  
entender o mercado,  
hábitos de consumo do  
seu público e os produtos e  
serviços que quer vender,  
não tente empreender. O  
consumidor é quem demite  
o empresário**

sucesso. É preciso ter conhecimento e domínio do mercado. Tem que ter paixão por aquilo que faz e saber montar um bom time. Com isso já tem 50% de chance de dar certo. Também é importante que o empreendedor tenha na cabeça que quem manda no seu negócio é o consumidor e é preciso inovar rotineiramente. Se não entender o mercado, hábitos de consumo do seu público e os produtos e serviços que quer vender, não tente empreender. O consumidor é quem demite o empresário.

## AINDA MANTÉM CONTATO COM O GRUPO DO SILVIO SANTOS?

Trabalho com a Cintia Abravanel, filha mais velha do Silvio, e tenho uma relação próxima com o Guilherme Stoliar, presidente do grupo Silvio Santos. Eu e o Guilherme nos falamos com frequência e almoçamos juntos quase toda semana. Com o Silvio falo apenas em datas como aniversário e Natal.

## O TEMA DE UMA DE SUAS PALESTRAS É COMO SE TORNAR CEO. QUAL É O SEGREDO?

Existe uma busca incansável para ser o número um dentro de qualquer empresa. Mas é preciso ter em mente que são poucos que chegam lá porque a empresa pode ter dez, 15 ou

20 mil funcionários e terá apenas um presidente. O caminho para chegar à presidência é se preparar, trabalhar e estudar muito. É preciso entender o mercado e o consumidor final. Também é importante fazer *all rotation* dentro da empresa. Hoje é preciso estar no departamento de vendas, amanhã em marketing, depois em operações e finanças. Assim, o profissional terá noções muito boas de cada área. Um presidente tem que ter visão estratégica e saber lidar com pessoas. O papel principal é fazer a gestão dos negócios por meio da mobilização de pessoas.

## QUAIS SÃO OS FATORES CRÍTICOS PARA O SUCESSO DE UMA EMPRESA?

O primeiro é conhecer o mercado e o consumidor. Outro ponto crucial é ter gente certa no lugar certo. Também é preciso entender o canal de distribuição do que se quer vender. Tem que ter governança e inovação diária. Dependendo da companhia, podem surgir outros fatores, porém de forma genérica, para ter sucesso, o planejamento estratégico tem que ser executado das 8 às 20 horas, sete dias na semana, 30 dias no mês e 365 dias no ano.

## QUAIS SÃO SEUS PROJETOS PROFISSIONAIS?

Vou continuar com as minhas três empresas e minha cadeira de conselheiro. Também pretendo ampliar o leque de participação em eventos e palestras para impactar o mundo de forma positiva, levando conhecimento nas áreas de gestão e administração para empreendedores. Afinal a maior mola-mestre do meio social se chama empreendedorismo. Onde se abre uma empresa, cria-se um círculo vicioso de positividade por meio da geração de emprego e renda, bem como de desenvolvimento intelectual e pessoal. Essa remuneração gera consumo e, conseqüentemente, novas empresas e novos empregos.



**Seu cliente  
chega por aqui!**



## AEROPORTO DE MARINGÁ

Mais de 1,2 milhões de pessoas/ano.

## TERMINAL RODOVIÁRIO DE MARINGÁ

Mais de 2 milhões de pessoas/ano.



**SUA MARCA EM MOVIMENTO.**

**Pajolla**  
mídiaOOH

MARINGÁ  
44 3028 4590

CURITIBA  
41 3149 6210

LONDRINA  
43 3304 6210

FOZ DO IGUAÇU  
45 3035 1390

PONTA GROSSA  
41 3149 6210

CASCADEL  
45 3035 1390

TOLEDO  
45 3054 0090

## ENTRE AS 500 MAIORES EMPRESAS DO SUL

A Sancor Seguros, maior seguradora da Argentina, iniciou operações em terras brasileiras em 2013, com sede em Maringá, e atualmente conta com 18 pontos de atendimento localizados no Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil. Nesse período, tornou-se a segunda maior seguradora de agronegócio do Brasil, ramo no qual teve 25% de crescimento acumulado em 2018. Agora a empresa foi reconhecida entre as 500 maiores empresas do Sul do Brasil. Em 2018, a Sancor deu continuidade ao projeto de expansão, abrindo mercado no Mato Grosso do Sul e no interior de São Paulo, e investiu em tecnologia para dar suporte a essa abrangência. Por isso, lançou nova plataforma de negócios para seguros de automóveis, baseado na Guidewire, empresa de software internacionalmente reconhecida. Outra novidade é o Token de Sinistros, sistema no qual o próprio segurado ao dar aviso de sinistro pode em seguida enviar fotos das avarias no carro e, assim, agilizar os processos de avaliação e liberação. A Sancor Seguros encerra o ano com aproximadamente 1,5 mil corretores, cerca de um milhão e meio de segurados e faturamento previsto de R\$ 350 milhões.

## COLEÇÃO PARA DEBUTANTES

A Marbô lançou, em novembro, coleção própria de vestidos para debutantes. As peças foram pensadas pela equipe interna, de costureiras e estilista, para atender o gosto do público local. Jovial e requintada, a coleção está disponível para locação e tem tido bastante procura. As demais linhas de vestidos de festas e de noivas são de marcas nacionais, como a Nova Noiva, e importadas, como Rosa Clará. A loja, que atende principalmente locação, será reinaugurada em janeiro, após a reforma que prevê espaço exclusivo para atender debutantes.

## DESTAQUE MUNDIAL EM BEACH TENNIS

O maringaense Miguel Peres Duque de Souza, 17 anos, conquistou dois resultados significativos ao competir, pela primeira vez, na modalidade profissional de Beach Tennis. No Mundial em Aruba, no Caribe, promovido pela Federação Internacional de Tênis (ITF), de 11 a 18 de novembro, ele fez dupla com Carlos Rivera, dos Estados Unidos, e chegou à etapa classificatória do campeonato. Em seguida, o atleta participou do Mundial em Torres/RS, de 23 a 25 de novembro, com Pedro Luca Lima, de Fortaleza/CE, e alcançou as oitavas de final. No campeonato, eles também tiveram a oportunidade de jogar com uma das melhores duplas do mundo: Diogo Carneiro e Ralff Abreu, ambos do Rio de Janeiro. Agora o maringaense Souza se prepara para o Mundial em Garopaba/SC, de 12 a 16 de dezembro. Com os bons resultados, ele está na 321ª posição do ranking e seu parceiro, Gabriel Nobrega, de Natal/RN, está em 208ª, o que coloca a dupla na chave principal do campeonato, eliminando a etapa classificatória. Com planos de seguir carreira de atleta, ele está em busca de mais patrocinadores, principalmente para o custeio das viagens. Atualmente, o principal patrocínio é da Sexy Brand, além da Cane Endurance, Connect Pulse e Arena TennisStorm.

Divulgação



## CONFERÊNCIA REÚNE MAIS DE 30 PALESTRANTES

Participantes de todos os segmentos, engajados na busca por conhecimentos que aperfeiçoam a prestação de serviços da saúde. Esta é a avaliação da comissão organizadora da Conferência da Saúde, realizada entre 5 e 7 de novembro, em Maringá. "Realmente aqueles que se inscreveram, que participaram, acreditam e querem ajudar a construir um futuro melhor para a saúde no município. E isso é muito positivo", comenta Anália Nasser, presidente da Câmara Técnica de Saúde do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem). Ao todo, foram mais de 30 palestrantes. A palestra magna foi ministrada por Susan Andrewns (foto), psicóloga e antropóloga pela Universidade de Harvard (EUA)



## GEÓGRAFO E ENGENHEIROS PREMIADOS

Dois maringaenses estiveram entre os 24 profissionais, entre os mais de 90 mil habilitados do Conselho de Engenharia e Agronomia do Paraná (Crea-PR), homenageados em Foz do Iguaçu no mês passado. A homenagem aconteceu durante o 44º EPEC - Encontro Paranaense de Entidades de Classe. Cada Regional do Crea-PR fez indicações para o Prêmio Destaque Profissional. Na Regional Maringá foram três premiados, sendo dois da cidade e um de Cianorte. Na categoria 'Educador Destaque' o homenageado foi o geógrafo Eduardo de Souza de Moraes, professor da Universidade Estadual de Maringá (UEM). O engenheiro agrônomo José Antônio Borghi, da Associação Maringaense de Engenheiros Agrônomos, recebeu o prêmio na categoria 'Carreira Destaque'. Já na categoria 'Profissional Destaque' a premiação foi para o engenheiro civil Nelson Magron Júnior, atual secretário de Desenvolvimento Urbano de Cianorte.

Divulgação



## PRÊMIO SINDUSCON REVELA GANHADORES



Os ganhadores do Prêmio Sinduscon foram revelados em 23 de novembro. Para o presidente do Sinduscon-PR Noroeste, Marcos Mauro Pena Filho, "a participação das construtoras reforça o compromisso com as boas práticas de gestão e no canteiro de obras. Isso se reflete em melhorias ao meio ambiente, segurança aos trabalhadores e empreendimentos de qualidade para os consumidores". Ele também anunciou que no ano que vem o Sinduscon será anfitrião da Conecti CBIC 2019, a Conferência Nacional de Engenharia, Construção, Tecnologia e Inovação. Durante a conferência será realizada a décima edição do prêmio. As construtoras e fornecedores inscritos receberam visitas de uma comissão técnica. Na categoria Obras de Terceiros os ganhadores foram Sisa Construções (1º lugar) e Construtora Rosa dos Ventos (2º lugar). Na categoria Obras Públicas ganharam Metro Engenharia (1º lugar) e Planingá (2º lugar). E na categoria Obras de Incorporação foram vencedoras a Catamarã Engenharia (1º lugar) e a Construtora Lotus (2º lugar). Ainda foram premiadas as construtoras que praticam boas práticas de gestão, os autores de três estudos no Prêmio Academia e 12 fornecedores do setor.

## VIAGEM A MEDELLÍN

Uma comitiva formada por 11 gestores públicos e privados de Maringá visitou Medellín, na Colômbia, entre 20 e 23 de novembro, para conhecer estratégias de negócios e de segurança pública que transformaram a cidade em referência mundial, depois de ser dominada pelo narcotráfico nas décadas de 1980 e 1990. A viagem foi organizada pelo Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem). Uma iniciativa que ajudou a mudar a realidade local foi o projeto Medellín Ciudad Cluster, com núcleos para atrair investimentos de alto valor agregado, surtindo efeitos positivos na segurança, cultura e mobilidade urbana. O grupo participou de reuniões e visitas técnicas a empresas, secretarias municipais de Segurança e de Cultura e Cidadania, associações, câmara comercial e outras entidades. Fizeram parte da comitiva integrantes do Codem, ACIM, Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg), prefeitura, Câmara Municipal, Maringá e Região Convention & Visitors Bureau e Instituto Cultural Ingá (ICI). A iniciativa tem parceria da organização sem fins lucrativos Comunitas.

# RESTAURANTE DO PARQUE JAPÃO

O Parque do Japão abriu restaurante com preços que variam de R\$ 6 a R\$ 65 e renda revertida ao Provopar, que administra o espaço e repassará os recursos para entidades assistenciais. Além de yakisoba, temakis e outros pratos da culinária japonesa, o cardápio traz costelinha de porco ao molho *barbecue*, anéis de cebola e outras porções. O restaurante funciona de terça-feira a domingo e serve almoço e *happy hour*. Lá há decoração de Natal e até 6 de janeiro haverá diversas apresentações culturais. Quem quiser se deslocar até o parque por uma jardineira, deve ir à praça Renato Celidônio, em frente à Catedral. A passagem custa R\$ 5 e os passeios prosseguem até 6 de janeiro das 17 às 22 horas, e aos sábados, domingos e feriados das 14 às 22 horas. A reabertura do restaurante acontece depois de um longo período fechado. A prefeitura está preparando a concessão para empresas privadas, por meio de processo licitatório (ainda não publicado) para seleção de interessados. Todas as despesas com manutenção e equipamentos, conservação dos espaços e contratação de pessoal serão de responsabilidade do concessionário.

## 1º LUGAR NO TRIPADIVISOR

Há um ano no mercado maringense, o De Los Mares conquistou o primeiro lugar entre os restaurantes maringenses e da região no TripAdvisor, maior site de viagens do mundo. Do total de avaliações destinadas ao estabelecimento de culinária peruana, 89% consideram o serviço excelente e, por isso, se posiciona a frente de outras 1.428 empresas do segmento de bar e restaurantes de Maringá e região. O resultado é comemorado pelos sócios Welder Yoshio Yoshida e Victor Antonio Castro, membros do Núcleo de Qualidade no Turismo do Programa Empreender, da ACIM. "O primeiro ano de qualquer empreendimento é desafiador, sem contar que a gastronomia peruana não é conhecida na nossa região, então estamos conquistando público. Por esses motivos, esse resultado é muito importante para nós", afirma Yoshida. Outras empresas participantes do núcleo setorial estão bem posicionadas no site TripAdvisor.



**PREÇO E PRAZO MAIS QUE ESPECIAIS  
EM EQUIPAMENTOS E MENSALIDADES.  
APROVEITE!**



**GRUPO PRESERVE  
3026 8919**

**TECNOLOGIA A SERVIÇO DA SEGURANÇA.**

MONITORAMENTO DE ALARMES | MONITORAMENTO DE IMAGENS (CFTV)  
SEGURANÇA PATRIMONIAL | LIMPEZA E CONSERVAÇÃO



preserve@grupopreserve.com.br

**// A hora é agora**

Para a psicóloga e coach Ana Caroline lecher, a 'virada' de ano é um bom pretexto para tirar antigos projetos da gaveta e fixar novas metas para vida pessoal e profissional

# No ano que vem...

Período que antecede as festas de fim de ano favorece pausa para traçar metas para os próximos 12 meses  
**// por Rosângela Gris**

O fim de ano é tradicionalmente uma época de rever o 'passado' e projetar o 'futuro'. No meio da correria e da ansiedade que precedem as festas de Natal e Réveillon, parte das pessoas e empresas aproveita para refletir sobre mudanças e estabelecer metas para os próximos 12 meses. É chegada a hora dos rituais de escrever uma carta de resoluções e fazer planejamentos estratégicos.

Para a psicóloga e coach de carreira e liderança, Ana

Caroline lecher, a 'virada' de ano é um bom pretexto para tirar antigos projetos da gaveta e fixar novas metas para vida pessoal e profissional. "Dividir o tempo em anos, meses e semanas foi de uma inteligência sem tamanho. Assim, fica mais fácil medirmos nosso progresso e fazer planos. A energia deste período é incrível e devemos aproveitá-la", destaca.

O que não faltam são guias de como elaborar as reso-

## // Expansão

Fazia dois anos que Thiago Terzoni, da Terzoni Consultoria, começou a planejar a abertura de um escritório em Maringá; escritório foi aberto em outubro



Walter Fernandes

luções. Cumpri-las, no entanto, é uma outra história. “A maioria tende a sonhar na euforia dos fogos, fazer compromissos, sem estabelecer metas nem prioridades. E aí, quando o ano começa, a rotina volta a tomar conta do tempo e a gente acaba deixando de lado aquilo que ia fazer o ano realmente valer a pena”, alerta a coach.

Para que o ‘documento’ não vire mais um papel esquecido nas gavetas ou atestado de frustrações, Ana Caroline sugere que a rotina seja organizada de forma a acomodar as metas. O primeiro passo, segundo ela, é colocá-las no papel. Depois é importante dar sentido à conquista: o que ganho se cumpri-las? E, por fim, traçar ações para realizá-las.

Embora não haja regras, a coach diz que a segmentação de ações e metas, de maneira prolongada e gradual, pode facilitar a tarefa. “Quando jogamos uma grande meta para o final do ano, corremos o risco de não caminharmos no percurso ao longo dos meses e acabarmos nos decepcionando. Quanto mais presente a meta estiver no dia a dia, maior é a sensação de estar caminhando na direção certa e o estímulo para fazer mais”.

Segundo ela, a estrutura de pensamento muda quando as ações estão no presente ou no futuro. Para a mente, o futuro é um tempo distante, que nunca chega. Por isso, a dificuldade em entrar em ação quando as metas são pensadas apenas no futuro. “Quanto mais presente, melhor”, afirma.

## RESOLUÇÕES

Emagrecer, fazer uma viagem, encontrar um amor, iniciar uma atividade física, aprender um novo idioma. Estes são alguns dos desejos comuns nas listas de resoluções pessoais. E no profissional? Ana Caroline cita a mudança de área profissional, a abertura de negócio próprio, uma promoção dentro da empresa, o desenvolvimento de competências de liderança para atingir mais resultados através da equipe, entre outras.

“Dentre as pessoas que me procuram, a maioria quer investir em uma área que lhes proporcione o sentimento de realização”, revela a psicóloga e coach, que tem dez anos de experiência em desenvolvimento comportamental e de gestão de carreira.

Dentro das empresas, o foco quase sempre é a expansão do negócio e o aumento do faturamento. E neste caso, o planejamento é imprescindível para a sobrevivência do negócio. Independente da motivação, a coach diz que o essencial é saber onde se quer chegar. “Quando temos meta, traçamos um caminho para conquistar, agimos na direção do que queremos. Quando não temos, esperamos a promoção acontecer, os clientes chegarem, contamos com a sorte e o acaso”.

E se no meio do caminho for preciso fazer alguns ajustes? Nenhum problema, assegura a profissional. Segundo ela, existem variáveis que, ao longo de um ano, podem interferir no processo. Por isso vale a pena verifi-

car o que está dando certo e o que não está, para que o resultado seja atingido.

O importante, destaca Ana Caroline, é não desanimar mesmo quando ainda distante da meta.

## PLANEJAR PARA CRESCER

Sócio da Terzoni Consultoria, o consultor e empresário Thiago Terzoni compartilha da opinião de que o sucesso passa por um planejamento estratégico, cujo ponto de partida é saber onde se quer chegar. "Se você não sabe para onde vai, qualquer caminho serve. Como e onde se imagina nos próximos anos? Este é o questionamento que precisa ser feito por quem tem expectativa de crescer", ensina o empresário.

No caso da Terzoni, empresa de consultoria especializada em redução de custos, um dos objetivos era chegar a Maringá. A cidade estava no radar do empresário há algum tempo devido ao potencial econômico e à proximidade com Londrina, onde está localizada a sede da empresa. Entre pesquisa e execução, o plano de expansão levou cerca de dois anos. O escritório na Cidade Canção foi inaugurado em outubro.

"Entendemos que dada a nossa clientela na cidade e o potencial de crescimento era importante termos um escritório em Maringá", explica Terzoni, acrescentando que embora a estrutura física esteja concentrada no Paraná, a consultoria tem clientes espalhados pelo país. "São cerca de 400 projetos realizados desde o início. Elaboramos entre 40 e 50 projetos por ano atualmente".

A Terzoni oferece consultoria em *lean manufacturing*, também conhecida como sistema Toyota de produção. Trata-se de uma metodologia focada na eficiência para a execução de processos inicialmen-



### // Metas no papel

Desde os 16 anos, a jornalista de moda e influencer Cristiane Pinzan costuma fazer uma listinha do que quer conquistar e fazer no próximo ano

te adotados por indústrias e hoje disseminados para os mais variados setores – a empresa atende de indústrias de confecção e metal-mecânica a construtoras, hospitais e instituições financeiras. Com o método, os clientes reduzem custos, prazo de entrega e aumentam a produtividade e a qualidade de produtos e serviços.

Além de ajudar os clientes a alcançar suas metas, a Terzoni tem seus próprios índices a serem batidos. Segundo o empresário, o planejamento anual é feito, geralmente, entre outubro e novembro. "O fim de ano é uma época favorável

para traçar metas, mas é importante não ficar só na empolgação. Precisam ser colocadas em prática".

Para garantir que o planejamento seja colocado em prática, o primeiro passo é colocar tudo no papel. O empresário recomenda ainda avaliações mensais e revisões trimestrais. "Fazemos ajustes a cada três meses", revela Terzoni, destacando que as metas são importantes para direcionarem as ações até dos colaboradores. "Eles precisam saber o que precisam fazer para atender as expectativas da empresa".

O sócio da consultoria explica que costuma desmembrar as metas em



  
**SIMONE KAY**  
ARQUITETURA  
44 3026-8668  
44 9 9111-0888  
Rua Pandiá Calógeras, 58  
Zona 04 - Maringá - PR

44 3227-2161   
Av. Brasil, 2538 - Maringá - PR 

 **ELETROBRASIL**  
MATERIAIS ELÉTRICOS

quatro áreas: clientes, financeiro, processo e pessoas/aprendizado. Todas são pensadas considerando o orçamento da empresa para o próximo ano e precisam estar alinhadas. "Não existe uma receita. Mas o ideal é não fazer uma lista muito longa. E a medida que a empresa for crescendo, profissionalizar o planejamento e fazer a gestão diária", recomenda.

### LISTINHA É UM HÁBITO

Escrever resoluções para o 'ano novo' é um hábito que acompanha a jornalista de moda e *influencer* Cristiane Pinzan desde os 16 anos. Entre novembro e dezembro, ela reserva um tempinho para colocar no papel metas pessoais e profissionais a serem postas em prática a partir de janeiro do próximo ano. Também define prazos para que elas sejam cumpridas.

Embora não mantenha uma rotina rigorosa de checagem, ao longo dos 12 meses, ela dá uma conferida na lista para ver o que já pode ser riscado e o que ainda está pendente. Cristiane garante que quase sempre fecha o ano com todas as metas cumpridas. E acredita que 2018 não será diferente.

Entre as resoluções pessoais definidas no final de 2017 ela comemora a troca de carro, o 'novo' apartamento e o ingresso nas aulas de Espanhol. Também cumpriu o propósito de aprender a nadar e retomar as sessões de terapia. No campo profissional, conseguiu contratar uma assistente, bateu o faturamento médio anual da empresa e ampliou a carteira de empresas atendidas.

"É preciso acreditar e pensar positivamente para que as coisas aconteçam. E também, é claro, correr atrás para que as resoluções sejam cumpridas", ensina a jornalista.

Entre as resoluções em mente para 2019 está a conclusão da estruturação da sua empresa, já no mês de janeiro, e foco em novos contratos. Até junho Cristiane pretende lançar um produto, cujos detalhes mantém em segredo. O lançamento, aliás, faz parte de um planejamento mais longo da *influencer*. "Estou no meu melhor momento profissional. Mas tenho consciência que preciso estar sempre inovando e me reinventando. Por isso, tracei um projeto porque até os 30 anos quero estar ganhando dinheiro sem explorar diretamente a minha imagem", diz a *influencer* de 28 anos, que hoje fatura com presença em eventos e lojas, *lives*, vídeos em redes sociais e campanhas publicitárias.

Curiosamente, a carreira de *influencer* não estava em nenhuma das listas de resoluções de Cristiane. Formada em Jornalismo, ela sonhava em atuar na frente das câmeras. Pelo sonho, abriu mão do cargo de coordena-



Walter Fernandes

dora de comunicação de um grande grupo de moda. "Trabalhei cinco anos nessa empresa, sendo três na função de coordenadora. No final de 2014 a empresa passava por um processo de reestruturação e decidi que era a hora de sair. O pedido de demissão me reconectou com o meu sonho que era vídeo", recorda.

Começava aí a procura por uma vaga de repórter ou apresentadora de telejornal. Foram várias tentativas em emissoras de TV em Maringá e Guarapuava. Sem sucesso. Cristiane foi trabalhar voluntariamente em uma TV local de Cianorte, cidade onde morava com a família.

"Trabalhava na produção e um dia decidi fazer uma pauta sobre moda, que era um assunto que eu gostava. A matéria sobre como aproveitar as promoções bombou no Facebook. E foi a partir daí que entendi que poderia trabalhar com vídeos com conteúdos produzidos mesmo sem estar registrada em uma emissora", recor-



#### // Duas coleções por ano

Vendas na Cia. Marítima são maiores em alguns meses do ano, por isso é preciso se planejar, diz a empresária Nathalia Sartor

da sobre o início da carreira como *influencer*.

Mais recentemente, já colhendo frutos da 'nova carreira', Cristiane realizou outro sonho - este presente em suas listas de resoluções antigas. Em 2017, atrás de inspiração e desafios, ela passou dois meses na Europa estudando línguas e viajando. O roteiro incluiu Espanha, Inglaterra e Irlanda. "Penso que dá para planejar a vida por ciclos. Com trabalho e pensamento positivo as coisas vão acontecendo", finaliza.

#### COLEÇÕES DITAM O RITMO

Já a empresária Nathalia Sartor não tem o hábito de fazer resoluções a cada início de ano. No entanto, sabe bem a importância de estabelecer metas para a ges-

tão do seu negócio. Ela é proprietária da Cia. Marítima, inaugurada em agosto do ano passado no Maringá Park Shopping Center, e dada a particularidade da moda praia - carro-chefe da marca - sabe que as vendas oscilam ao longo do ano.

Dezembro, mês que marca o início do verão, é quando a loja registra disparado o maior faturamento, segundo ela. O movimento também costuma ser bom em janeiro, fevereiro, abril, junho, julho, outubro e novembro. Os demais meses são considerados de 'baixa temporada'. Para lidar com a sazonalidade, a empresária diz que a Cia. Marítima tem incluído em suas coleções peças para o dia a dia.

"Temos trabalhado com vários tipos de tecido, como linho, tricô e veludo. Essa versatilidade é um dos nossos diferenciais", destaca a empresária. Mesmo assim, o planejamento do negócio é semestral, acompanhando as entradas das duas coleções anuais. Os pedidos, explica Nathalia, são feitos em duas épocas do ano: em março, no caso da coleção de verão, e em setembro, na de inverno.

"É feita uma análise minuciosa das vendas de coleções passadas e considerado modelagens, tamanhos, cores e estampas dos produtos. Também analisamos ações de marketing, cenário econômico, equipe e tendências", lista a empresária, que emprega quatro colaboradores na loja.

É a partir deste conjunto de informações que a empresária traça o planejamento financeiro e de compras da loja. Os dados também ajudam a definir as metas de vendas, essas focadas em um período mais curto: a cada trimestre. Já o acompanhamento dos negócios fechados é diário, uma vez que a "maior preocupação no varejo é o estoque", justifica.

#### DE SEDENTÁRIO A TRIATLETA

Adepto das famosas listinhas de fim de ano, o cardiologista Otávio Mangili foi desafiado por dois amigos, durante um jantar de confraternização, a incluir em suas resoluções para 2013 correr a Prova Tiradentes. Na época, sedentário e 20 quilos acima do peso atual, ele hesitou. Porém acabou convencido e, em dezembro de 2012, iniciou os treinamentos. Pouco mais de quatro meses depois, venceu o desafio ao cruzar a linha de chegada com o tempo de 1h10.

“Só corri dez quilômetros no dia da prova. Até então o máximo que tinha feito eram sete quilômetros de corrida contínua”, recorda o cardiologista. “Cruzar a linha de chegada foi tão especial quanto o que veio depois. Me senti tão feliz nesta primeira prova quanto agora concluindo uma prova de seis horas. É a satisfação de cumprir aquilo que se propôs a fazer”, diz Mangili, referindo-se ao Ironman que participou em setembro em Portugal. Isso porque, além de correr, o agora triatleta pedala e nada. Na prova disputada na cidade portuguesa de Cascais, foram dois quilômetros de natação, 90 quilômetros de bicicleta e 21 quilômetros de corrida. O percurso foi concluído em 5h45.

“Há seis anos estava tão longe de ser um atleta quanto qualquer paciente que atendo no consultório. Estava desanimado e desmotivado. Para fazer o que faço hoje não precisa de nenhum dom. Tem dia de cansaço, de desânimo, de preocupação com paciente grave internado. O segredo é encontrar motivação para fazer aquilo a que se propôs fazer”, ensina o cardiologista.

O conselho vale para qualquer tipo de meta. Mangili, por exemplo, inclui em sua habitual lista de fim de ano resoluções familiares, profissionais, acadêmicas, sociais e físicas. O próximo desafio para o triatleta, por exemplo, será o Ironman de Cozumel, no México, em setembro de 2019. O calendário esportivo, no entanto, começa em março com uma prova de triatlo em Caiobá.

“Geralmente programo uma prova grande para o segundo semestre e quatro intermediárias no ano. Escolho as provas pelas datas para ir crescendo nos treinos e ter o tempo de recuperação no fim do ano. Hoje estou em período de manutenção, então intercalo corrida, musculação, bicicle-



**// Quase 6h horas de prova**  
O cardiologista Otávio Mangili durante o Ironman disputado em Cascais, em Portugal, em setembro

ta e fisioterapia. Perto das provas, os treinos são mais intensos”, conta.

Mangili diz que, ao sentar para escrever a listinha, não se prende a necessariamente à meta maior do que a anterior. Para ele, o primordial é estabelecer objetivos para se manter focado e desafiado. “Sem-

pre digo para os meus pacientes que é preciso ter propósitos, porque sem eles o mundo nos convida a voltar para a zona de conforto. E estar confortável não quer dizer que esteja bem. O sedentarismo é confortável, mas ele cobra um preço muito alto”.

# Novo Centro de Oncologia Unimed Maringá

Cada vez mais preparado para cuidar de  
você em todos os momentos da sua vida.

Mais conforto  
Salas de quimioterapia  
com cabines individuais.



## Espaço ampliado

Para melhor receber  
você e sua família.

## Atenção especial

Leitos exclusivos para  
atendimento infantil.

## Mais privacidade

Internação em quartos  
individuais.

O Centro de Oncologia da Unimed Maringá está sendo ampliado. A estrutura passará dos atuais 300 metros quadrados para 1,1 mil metros quadrados. Com a ampliação do espaço, a capacidade de atendimento será dobrada. Mais espaço, mais tecnologia e o mesmo compromisso em cuidar de você com excelência.

 Avenida Bento Munhoz da Rocha  
Netto, 750. Zona 7 - Maringá - PR.



# 70 anos de Maringá vão virar documentário dramatizado

A constituição da cidade, a formação dos primeiros negócios e os fatores que contribuíram com a sinergia entre iniciativas pública e privada vão ser contados em docudrama // por Giovana Campanha

Decisões que mudaram o rumo de Maringá foram discutidas intensamente em rodas de conversas em típicos armazéns de secos e molhados e nas barbearias da cidade. Alguns desses debates serão recriados no filme 'Maringá - a cidade empreendedora que nasceu de uma canção'. O filme do gênero docudrama, documentário que contém sequências dramatizadas, contará a história de Maringá, desde o início da colonização aos dias atuais.

O projeto já foi aprovado pela Agência Nacional do Cinema (Ancine), na Lei do Audiovisual, possibilitando que pessoas físicas e jurídicas possam recorrer à renúncia fiscal para apoiá-lo. A produção do filme também possui pacotes de patrocínio para empresas locais que desejam ativar marcas ou apoiar a promoção da história da cidade.

A produção ficará a cargo da Camarada Filmes, de Curitiba. Já a direção será do cineasta Marcos Cordioli, nascido em Maringá e radicado em Curitiba. Ele foi produtor associado do filme 'O Sal da Terra' (Brasil, 2008) e 'Curitiba Zero Grau'; co-diretor de produção de 'Conexão Japão' (Brasil, 2008) e produtor-executivo de 'O Retorno de Solomon' (Brasil, 2018). O roteiro levará a assinatura conjunta de Cordioli, do jornalista Dirceu Herrero e do turismólogo Miguel Fernando.

A programação é filmar e lançar o documentário de 90 minutos ainda no ano que vem. Além das sequências dramatizadas, o filme incluirá entrevistas, documentos imagético e históricos. Dezenas de infográficos para evidenciar os processos históricos da cidade serão produzidos para a obra.

Orçado em R\$ 550 mil, o filme será exibido em salas de cinema e depois veiculado em TV aberta e por assinatura. O projeto, que tem o apoio do Instituto Cultural Ingá (ICI) e foi idealizado pelo presidente da ACIM, Michel Felipe Soares, retratará o início da formação empresarial de Maringá, da própria ACIM e os motivos que ajudaram a tornar Maringá um dos melhores municípios para se fazer negócios e em qualidade de vida do país. "A sociedade maringaense, desde a sua



Divulgação

// Será retratada no filme

Uma típica barbearia, que servirá de cenário para o filme

formação, mobilizou-se em ações cooperativas e colaborativas, promovendo o desenvolvimento local e criando um ambiente para o surgimento de modelos eficientes de negócios e instituições de proteção social. No plano nacional são raras as participações empresariais na vida da cidade com o grau de unidade e de eficácia no desenvolvimento local como o que ocorreu em Maringá", destaca Cordioli.

Histórias pitorescas como as do proprietário de posto de gasolina que praticamente confiscou geradores elétricos que iriam para outra cidade estarão no filme. Assim como a união da comunidade que construiu a mais alta igreja da América do Sul e fez do Grêmio Esportivo Maringá uma lenda no futebol brasileiro dos anos 1960.

O docudrama conta com o apoio da ACIM, Cosmos Filmes, Instituto Cultural Ingá e já tem o primeiro patrocinador, a Cooper Card. Mais informações com o ICI, pelo telefone (44) 3025-9625.

# Sancor Seguros



# Anos

Inovação e compromisso  
para você ter segurança e tranquilidade.

Em 2018 completamos 5 anos no Brasil. Com compromisso e dedicação em satisfazer as necessidades de nossos clientes, o resultado foi um rápido crescimento. A partir de nossa sede nacional em Maringá-PR e com várias filiais no sul e no estado de Minas Gerais, continuamos expandindo cada vez mais pelo Brasil. Agora contamos com atendimento nos estados do Mato Grosso do Sul e São Paulo. Muito mais tranquilidade para você.

Boas Festas e que 2019 seja repleto de alegria e ainda mais próspero.

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

[f](#) SancorSegurosBrasil [i](#) @sancorsegurosbr [v](#) /sancorsegurosbrasil

SANCOR SEGUROS  
ANOS NO BRASIL

 SANCOR  
SEGURO

# Sorteios da campanha de Natal prosseguem até janeiro

Campanha sorteará nove automóveis, sete carros, três caminhões de prêmios e vales-compras; consumidor pode participar a cada R\$ 50 em compras // por Giovana Campanha

Centenas de lojas do comércio de Maringá estão participando da campanha Natal Sonho Dourado, que contemplará consumidores com nove automóveis, sete carros, três caminhões de prêmios (como geladeira, TV e máquina de lavar) e centenas de vales-compras. Os sorteios começaram em novembro e prosseguem até 9 de janeiro.

Ao comprar nas lojas identificadas com cartazes e bandeirolas, o consumidor tem direito a uma raspadinha a cada R\$ 50 em compras. Depois é só raspar para descobrir o código, que deve ser cadastrado em [www.natalsonhodourado.com.br](http://www.natalsonhodourado.com.br).

Para o consumidor, a campanha é um chamariz, por isso, é importante a adesão dos lojistas. O kit de participação custa a partir de R\$ 580 para associados da ACIM e inclui cartazes, bandeirolas, tags de preços e raspadinha para distribuição aos consumidores. Este é o segundo ano que a ACIM participa da campanha realizada pela Faciap.

As datas dos sorteios são 17 de novembro (moto), 21 de novembro (Renault Kwid e moto), 24 de novembro (Renault Kwid, moto e caminhão de prêmios\*), 28 de novembro (Renault Kwid e moto), 5 de dezembro (Renault Kwid e moto), 8 de dezembro (Renault Kwid, moto e caminhão de prêmios), 12 de dezembro (vales-compras), 15 de dezembro (Renault Kwid, moto e caminhão de prêmios), 19 de dezembro (vales-compras), 22 de dezembro (Jeep Renegade e Renault Kwid) e 9 de dezembro (Jeep Renegade) - \* não inclui o caminhão.

## PESQUISA

E se depender do otimismo dos lojistas, este deve ser um Natal de faturamento alto. De acordo com a pesquisa da ACIM, para 73% dos lojistas, as vendas serão maiores do que no ano passado, enquanto que 20,7% esperam igual faturamento, 3% acreditam que vão faturar menos que no Natal de 2017 e o restante não sabe ou não tinha a empresa no ano passado. O percentual de empresários que esperam vender mais neste Natal é maior do que o dos últimos quatro anos.

O clima de otimismo também vai repercutir na geração de empregos: 51% dos empresários devem contratar funcionários extras para o final do ano. Em 2017



## // Arte da campanha de Natal

Adesão de centenas de lojistas e centenas de prêmios: um chamariz para as compras

esse percentual foi de 52%, em 2016 foi de 34% e em 2015 apenas 30% contratariam equipe extra. A pesquisa foi feita junto a 130 empresários entre 22 de outubro e 7 de novembro.

## HORÁRIO PROLONGADO

E os consumidores terão tempo extra para as compras. De 10 a 21 de dezembro o comércio de rua abrirá as portas até as 22 horas e nos quatro primeiros sábados de dezembro, o horário de atendimento será ampliado até as 18 horas. No domingo que antecede o Natal, dia 23, o comércio funcionará das 10 às 16 horas. E nos dias 24 e 31, as lojas abrirão até as 18 horas, mesmo horário de funcionamento dos shoppings de Maringá.

LANÇAMENTO  
EM MARINGÁ

# MAISON CONSTANTINE

AV. PRUDENTE DE MORAES, 65 | ZONA 7

## LET LIFE SURPRISE

*you*

179 m<sup>2</sup> área privativa

3 suítes

3 vagas de garagem

25 andares

6 elevadores

VISITE DECORADO NO SHOW ROOM A. YOSHII:

AV. SÃO PAULO, 2828 | (44) 3344 1011

DIARIAMENTE DAS 9H ÀS 18H

INCLUSIVE DOMINGOS E FERIADOS

As imagens presentes neste Catálogo são ilustrativas. As perspectivas dos ambientes apresentam sugestão de decoração, não fazendo parte do projeto original. Os acabamentos serão conforme memória descritiva. R.4/120-008 da Maringá 120-008 do 1 - CRI de Maringá - 29/10/2018

WWW.AVOSHII.COM.BR

 (44) 99106.6787

WWW.AVOSHII.COM.BR

Vendas:



OPÇÃO

IMÓVEIS

CHBCA1811

Construção e  
incorporação



**A. YOSHII**  
ENGENHARIA

Referência de Qualidade

# Valores da fé dentro das empresas

Crenças religiosas ajudam empresários a se manter no caminho da ética no dia a dia dos seus negócios; se aprendizagem vem pelo exemplo, eles estão na direção certa  
// por Fernanda Bertola

Na recepção da Siscon Contabilidade, um quadro do Sagrado Coração de Jesus é uma amostra da fé do empresário Claudemir Matusso. Para ele, assumir sua religião para clientes e funcionários não significa fazer imposições, mas marcar seu perfil no mundo os negócios.

Matusso sempre foi apegado ao catolicismo e acredita que os ensinamentos recebidos da igreja foram fundamentais para a empresa, que está há 28 anos no mercado, emprega 24 funcionários e possui mais de 200 clientes. "Os princípios cristãos que trouxe da juventude são cruciais para que consigamos conviver em harmonia. Uma mostra disso é que cerca de 80% do quadro de funcionários, que são de diversas religiões, estão conosco há mais de 12 anos", diz.

Membro do Conselho Regional de Contabilidade, Matusso diz que o perfil cristão o ajuda a afastar de condutas irregulares. "Certa vez um cliente relatou que um agente de crédito o orientou a levantar comprovação de renda acima dos ganhos reais. Ele respondeu ao agente que nem tentaria, porque sabia que isso não era prática do escritório contábil que o atendia", comenta. O empresário acrescenta que a sensação é de dever cumprido,



Walter Fernandes

## // 24 funcionários

"Os princípios cristãos são cruciais para conviver em harmonia. Cerca de 80% dos funcionários, que são de diversas religiões, estão conosco há mais de 12 anos", diz Claudemir Matusso, da Siscon Contabilidade

mas não encara essa postura como mérito. "Não fazemos nada além do que todo cidadão deveria fazer."

Empresários de várias crenças aplicam no dia a dia dos negócios os ensinamentos que aprenderam. Que o diga Edson Recco, da Alto Giro. Ele resume em três palavras o modo como pratica os princípios cristãos na empresa: exemplo, respeito e transparência. Evangélico, ele diz que essas referências têm

feito diferença. "Existe um grande espírito de equipe. É fácil? Não. Pessoas com pensamentos contrários dificilmente continuam conosco, não por força ou violência, apenas porque os valores não combinam e alguns acabam não se adaptando."

Recco destaca que atitudes como 'manda dizer que estou em reunião' ou 'manda dizer que fui tomar um café' não condizem com

os valores da empresa. "É preciso dizer a verdade. Mas em geral as pessoas seguem os exemplos que são dados, por isso não tomam esse tipo de atitude", conta. Na empresa, com 480 funcionários, várias denominações religiosas convivem em harmonia. "Os princípios cristãos são seguidos. Assim, conseguimos o diferencial de sermos um time querendo fazer dar certo. Tudo isso criou nos colaboradores o sentimento de estarmos todos juntos. Aqui não existe 'acertei' ou 'errei', mas 'acertamos' ou 'erramos'."

### EVENTOS PARA EMPREENDEDORES

Dois grandes eventos para empreendedores religiosos foram realizados em Maringá recentemente. O Congresso Nacional para Empreendedores Católicos lotou, em 11 de novembro, o Teatro Marista, que tem capacidade para 900 pessoas. A proposta foi levar formações de desenvolvimento humano e educação financeira, a partir da Doutrina Social da Igreja, para a aplicação de princípios cristãos na prática de negócios.

A programação contou com adoração ao Santíssimo, palestras do músico e missionário Eugenio Jorge, lançamento do livro Empreendedores Católicos, do jornalista Everton Barbosa, e *pockets* palestras.

Já o Congresso Business As Mission Brasil (BAM) reuniu 300 empresários e líderes de nove estados e dez países entre 1 e 4 de novembro na Unicesumar, fora as dezenas de pessoas que participaram pela internet. O evento contou com mais de 30 preletores nacionais e internacionais que compartilharam conceitos e experiências no mercado de trabalho. Entre os preletores estava o médico gastroenterologista Roberto Kikawa, vítima de um assalto uma semana depois e que o levou a morte. Kikawa foi o criador das Carretas da Saúde, que leva unidades móveis de tratamento médico avançado para população da periferia de São Paulo/SP.

A tônica do evento inédito no Brasil foi como desenvolver um negócio, sem perder a essência do propósito que vai além do mero lucro imediato. O Congresso BAM Brasil também ofereceu 13 *workshops*.

## OBRIGADO MARINGÁ POR FAZER PARTE DESTES 30 ANOS DE MUITAS CONQUISTAS.

Há 30 anos o Consórcio Fipal ajuda a realizar planos com a segurança e a credibilidade que você precisa.



Planos a partir de R\$  
**215,00**  
mensais\*

Av. Duque de Caxias, 882, Loja 11, Novo Centro - Maringá/PR  
Ligue: (44) 3046-7676 ou acesse: [www.consorciofipal.com.br](http://www.consorciofipal.com.br)

\*Valor referente a tabela de agosto, sem juros e com taxa de administração de 0,2424% a.m.

**FIPAL**

CONSÓRCIO

FREEMERICA

PROMOÇÃO  
EM DOBRO

Natal   
MARINGA PARK

VALE MUITO SE  
**EMOCIO  
NAR**

A CADA R\$ 250,00 EM  
COMPRAS = 01 CUPOM

PROMOÇÃO VÁLIDA DE  
17/11/2018 A 26/12/2018

CONCORRA A  
**20 VALES-  
PRESENTES**  
DE R\$ 1.000





# MARINGÁ PARK COMPRE & GANHE



A cada R\$ 1.000 em  
compras ganhe um  
par de brincos Maringá  
Park criados com  
cristais da Swarovski®

Confira o regulamento: [www.maringapark.com.br](http://www.maringapark.com.br)

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

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

# Crescimento sustentável passa pela produção

*Empresas maringenses revelam que produtividade pode ser otimizada com medidas simples como reorganização de processos e diminuição de desperdícios; por vezes, é inevitável investir em capacitação, tecnologia e estrutura física // por Graziela Castilho*

Ganho em produtividade, por menor que seja, é motivo de comemoração para qualquer empresa. Imagine, então, a satisfação de superar a meta mensal em 9%. Foi o que aconteceu com a Carbontec, empresa parceira da Purific, que planejava fabricar 47 mil refis em novembro, mas atingiu 51 mil unidades, ou seja, quatro mil a mais. O resultado veio depois que colaboradores participaram do curso *in company* de *Lean Manufactory*, da ACIM, aquisição de maquinários e outros investimentos.

Os profissionais conheceram a metodologia que pode aumentar a produtividade em até 30% sem a necessidade de comprar equipamentos e maquinários. Focado em eficiência na execução e na redução de custos e de prazo de entrega, o método combate desperdícios que envolvem desde tempo a etapas desnecessárias.

Na avaliação do gerente de produção, Mauro Genaro Filho, a capacitação despertou talentos adormecidos. "Os colaboradores se sentiram mais confiantes para expor opiniões e sugestões. Então, direcionamos tarefas, mudamos procedimentos e o resultado foi além do esperado", comemora.

A fábrica também vinha investindo na ampliação da capacidade produtiva para manter um crescimento susten-

tável. Foram adquiridos empilhadeiras e longarinas porta-paleta para a logística e estocagem, e maquinário para reformular a esteira de produção.

O trabalho é realizado por 30 colaboradores e uma engenheira química. A equipe atua em estrutura com maquinários automatizados, sistema de dosagem de matéria-prima, tecnologia a laser, embaladoras, entre outros. O trabalho é organizado com metas semanais, mensais e trimestrais, sempre atendendo os pedidos confirmados para evitar produtos parados em estoque.

A linha de refis é o carro-chefe da marca. Parte da produção é destinada à outra fábrica da Purific, no interior de São Paulo. Atuar com equipe engajada e que conhece o processo produtivo, segundo Genaro Filho, faz diferença porque, não raro, ocorrem mudanças táticas repentinas, que são bem absorvidas pelos colaboradores. A atenção constante no controle de qualidade e de desperdício de matéria-prima também resulta do trabalho de conscientização. "Estamos sempre reforçando os princípios de responsabilidade ambiental e o compromisso com a saúde dos consumidores", garante ele. Lá a sobra de matéria-prima é destinada a empresas de adubos naturais.

**// Metas semanal, mensal e trimestral**  
Carbontec superou a meta de produção de filtros adotando diversas medidas, como treinamento da equipe e aquisição de máquinas, na foto o gerente de produção, Mauro Genaro Filho



Walter Fernandes

## LINHA DE PRODUÇÃO

A chefe de produção da Oh My Dog, Iranir Alves Coutinho Teles, também busca manter a equipe motivada e engajada. Ela precisou implantar mudanças para acompanhar o crescimento das vendas de confecção para pet.

Iranir criou uma linha de produção para a confecção das roupas (peitoral, camiseta, vestido, bandana e outros) e para a fabricação de camas, sofás e tocas para animais de estimação. "Antes cada uma das costureiras fazia as peças do começo ao fim, e eu informava o montante de pedidos e prazos que precisariam ser cumpridos. Agora, dividimos em sessões de corte, costura e acabamento, e comunico apenas a meta de produção do dia, sem apavorá-las com a demanda completa", conta.

Com as estratégias, a equipe registrou aumento de produção antes de novembro acabar, atendendo mais pedidos do que no mesmo período de outubro. "Nossa média de produção era de 2 mil peças por mês, agora a tendência é aumentar", destaca orgulhosa, acrescentando que a equipe também tem demonstrado motivação por trabalhar com mais eficiência e produtividade.

A reorganização mostrou que o setor de acabamento estava sobrecarregado, porque além de ser a etapa mais demorada, passou a contar com apenas uma costureira. "Separei duas colaboradoras para o corte, quatro para a costura, mas ficamos com apenas uma no acabamento. Então, na segunda quinzena de novembro a empresa investiu em mais uma contratação, resolvendo o problema", explica.

Outra medida que deve contribuir com o crescimento da fábrica é a mudança de endereço. Até o início de dezembro, a Oh My Dog será transferida da Vila Morangueira para a Vila Cafelândia. "Em dois anos de atuação



Walter Fernandes

### // Roupas para pets

Iranir Alves Coutinho Teles, da Oh My Dog: em dois anos empresa saltou de duas costureiras para oito e agora está mudando de endereço

a empresa cresceu o suficiente para a estrutura ficar pequena. No começo eram apenas duas costureiras, agora somos em oito. Precisamos de espaço", justifica.

## REESTRUTURAÇÃO

No caso da Nutrimilho a produção atinge grandes escalas. Tanto que a indústria tem capacidade para processar dez mil toneladas de milho por mês, o que representa cerca de 310 carretas carregadas. Em média, a fábrica atua com 70% deste total, mas há alguns meses vem atingindo o teto da capacidade.

O diretor executivo, Norival de Oliveira Lobo Neto, assumiu a empresa em 2015, quando verificou a alta competitividade do mercado e percebeu que a reestruturação seria inevitável, principalmente no sistema de segurança e qualidade dos produtos. Desde então, ele realizou investimentos tanto na planta industrial quanto na estrutura administrativa e comercial.

Entre as melhorias estão novos mecanismos de segurança alimentar, higiene, retenção de impurezas, bem como implantação de boas práticas de fabricação, de testes laboratoriais

contínuos e de paradas mensais programadas para manutenção. Houve também aquisição de equipamentos e tecnologias para a degerminação do milho, linha de empacotamento e sistema de peneiramento.

"Hoje exportamos para mais de 12 países e para atender tantos clientes, precisamos adquirir moinhos de alta capacidade e contratar mais colaboradores que se revezam em três turnos, todos os dias da semana", informa.

Outro fator que provoca alterações na estrutura de produção é a cultura gastronômica de cada região. No nordeste brasileiro, por exemplo, flocos de milho e canjica são os mais pedidos, já no sul os fortes são fubá e farinha de milho. Na Venezuela, Equador e Colômbia a farinha de milho para arepa é a mais pedida, e no México a demanda é por farinha para tortilhas. "São oportunidades que nos obrigam a ter equipamentos adequados para produzir de acordo com as características de consumo".

A equipe de gestão conta com o auxílio do Sistema de Gerenciamento de Produção (PCP), que conduz a

operação a partir das vendas do mês. Já o controle de qualidade começa no campo e continua na indústria, onde são realizadas análises laboratoriais diárias. Depois, os lotes passam por controle e no embarque os produtos apresentam laudos técnicos.

“Além do PCP, utilizamos um sistema ERP, que integra a gestão de produção, estoque, logística, comercial, expedição, financeira, fiscal e contábil”, garante o diretor. A expectativa para 2019 é dar mais um passo de crescimento, estendendo a comercialização de produtos no Paraná, São Paulo, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

## PLANEJAMENTO

O presidente da Dinâmica Consultoria e engenheiro de Produção, Lucas Volponi, explica que para os setores industrial e de serviço terem crescimento sustentável, é fundamental o planejamento de expansão. Isso significa envolver todos os segmentos da empresa de forma harmônica, e não somente o setor de produção. A adoção de ERP é acertada, porque é um sistema in-



Walter Fernandes

### // Fábrica opera no limite

Norival de Oliveira Lobo Neto, da Nutrimilho, investiu na planta industrial e na estrutura administrativa e comercial para atender o mercado interno e clientes de 12 países; na foto, com a esposa, Cristina, e o filho, Norival

tegrado que atende a gestão administrativa e operacional. “Assim fica mais fácil saber o quanto dá para crescer porque é possível mensurar a demanda e qual deve ser a sequência de produção para atender os prazos”, destaca.

Volponi também reforça a importância de inspecionar amostras de lotes para verificar se tudo está de acordo com as especificações de qualidade. Por fim, os indicadores devem ser consultados para avaliar a

produtividade em determinado período e verificar a necessidade de intervenções no processo.

Ele observa que os erros mais comuns na produção são trabalhar com demanda mal calculada, informações desorganizadas, falta de treinamento da equipe, ausência de plano de manutenção adequado, mão de obra desqualificada na liderança e logística fragmentada. “As consequências disso são atrasos na entrega, retrabalho, paradas não



## A partir do gráfico, avalie como está a gestão de produção da empresa:

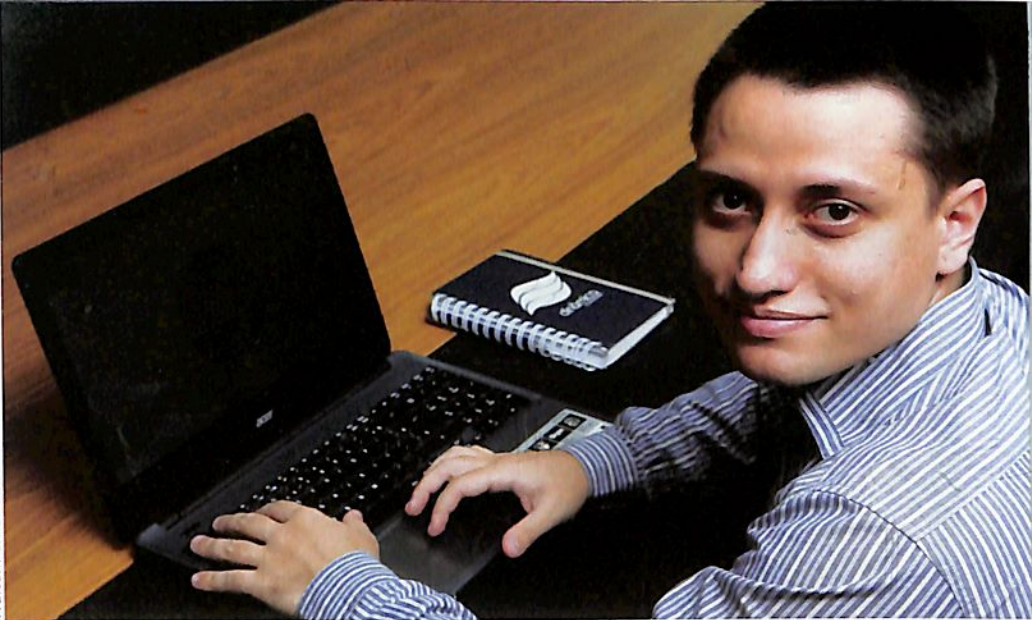
- 1 Há harmonia e comunicação entre todas as áreas apresentadas no infográfico?
- 2 Avalie cada área do infográfico e verifique se está trabalhando da melhor maneira possível
- 3 Como está a produtividade da empresa? A relação entre o tempo e os recursos gastos na fabricação de determinada quantidade de produtos tem sido satisfatória?
- 4 Quais aspectos do processo de produção podem ser melhorados?
- 5 Quais as medidas para alcançar essa melhora?

programadas e gastos imprevistos, falta de dados para análise assertiva e decisões ruins para o negócio”.

O engenheiro esclarece que o termo produtividade não está atrelado, necessariamente, ao aumento da estrutura produtiva da empresa. Na verdade, significa produzir a mesma quantidade com menos recursos (máquinas, suprimentos e pessoas). Portanto, essa é uma busca constante.

O conceito de Indústria 4.0, porém, tem provocado avanços. É que a gradual adoção de tecnologias emergentes e de automação industrial tem impulsionado inovações no sistema de produção, gerando ambiente flexível e autoajustável que colabora com o aumento da produtividade. “E não são somente as grandes indústrias que estão passando por esse pro-

Walter Fernandes



#### // Gera atrasos e retrabalho

Lucas Volponi, da Dinâmica Consultoria: erros mais comuns são demanda mal calculada, informações desorganizadas, plano de manutenção inadequado, mão de obra desqualificada e logística fragmentada

cesso de adequação às novas tecnologias”, comenta.

Para identificar o momento de investir no setor de produção, Valponi orienta fazer uma análise de viabilidade. “Nesse estudo não basta avaliar

a capacidade produtiva e o quanto a compra de equipamentos e a implantação de tecnologias podem otimizar a produção. Também é preciso verificar a situação do mercado, os concorrentes e os clientes”, esclarece.

*A Construtora Casa Verde agradece a todos os clientes, amigos e parceiros por compartilharem de sua presença e dedicação tornando, 2018, mais um ano especial. Que este novo ano seja repleto de vitórias e nossa parceria seja sinônimo de sucesso. Desejamos a todos um Feliz Natal e um Ano Novo cheio de luz, paz e prosperidade. Esses são os votos da equipe Casa Verde para vocês. Boas festas!!!*



**CONSTRUTORA**  
**Casa Verde**  
Rua Néo A. Martins, 1842 (44)3226-6203



# Amigo-secreto, brinque sem gafes

*Aproveite as confraternizações de final de ano sem perder a elegância; no caso de amigo-secreto, mesmo quem tirar o chefe, deve comprar o presente no valor estipulado*

**// por Dayse Hess**

Walter Fernandes



E chegou o dia do sorteio do amigo-secreto da firma e você ainda não está convencido de que participar é uma boa alternativa. Compreensível, porém, é de bom tom que todos participem, como manda a etiqueta. No dia da confraternização, quem não compartilha da brincadeira se sente no mínimo deslocado. Então, para o bem total da equipe, participe. E já mostre sua gentileza no momento de retirar o papel, evitando cara feia se o colega não é do time dos seus preferidos. Para evitar essa gafe, optar por recursos mais tecnológicos, como sites e aplicativos, é a melhor e mais moderna saída.

No dia da festinha, siga uma única regra: nada de exageros. E isso vale para a roupa escolhida, para o tom da voz, para o puxa-saquismo em geral, para o ataque aos quitutes e, principalmente, para o consumo excessivo de álcool, este último o mais grave de todos. Festa de empresa não é balada e um leve 'pé-na-jaca' pode infelizmente comprometer aquela imagem profissional tão bem construída. No outro dia, todos irão se encarar novamente, incluindo o chefe. A roupa pode ser mais des-

contraída, mas deve estar de acordo com o ambiente, o horário e o perfil da empresa.

Na hora de escolher o presente do seu amigo, para que não haja erros nem situações embaraçosas, o preço estabelecido deve ser respeitado e acessível a todos. Mesmo que você pegue seu chefe, escolha um item de qualidade, mas dentro da média. Livros, vinhos, cervejas especiais, chocolates finos e camisetas em cores básicas são sempre boas opções. Atualmente, lojas especializadas em presentes estão recheadas de opções interessantes e bem-humoradas. Que fique bem claro que bom humor não significa presente engraçadinho que pode deixar quem recebe constrangido.

No momento da revelação continue unguido pelo espírito do bom senso e escolha bem as palavras. Principalmente com os mais ranzinzas, evite brincadeiras fora de contexto, enfatizar manias negativas ou qualquer tipo de indiscrição. Não é hora nem lugar de dar cutucadas ou lavar roupa suja. Entre na brincadeira, seja leve. As últimas dicas são caprichar na embalagem do presente para mostrar carinho, escrever um bonito e sincero cartão (isso sempre emociona) e agradecer pelas bênçãos do ano que acaba!

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

# ACREDITAMOS

*em um amanhã  
melhor*

Um novo ano se inicia e seguimos acreditando. É hora de retomar laços, renovar forças e fazer acontecer. Imagine uma nova história e acredite nela você também. Plante esperança e colha riquezas. Temos saúde para isso e um futuro intacto pela frente.



**Santa Casa  
Saúde**

Acreditamos na vida

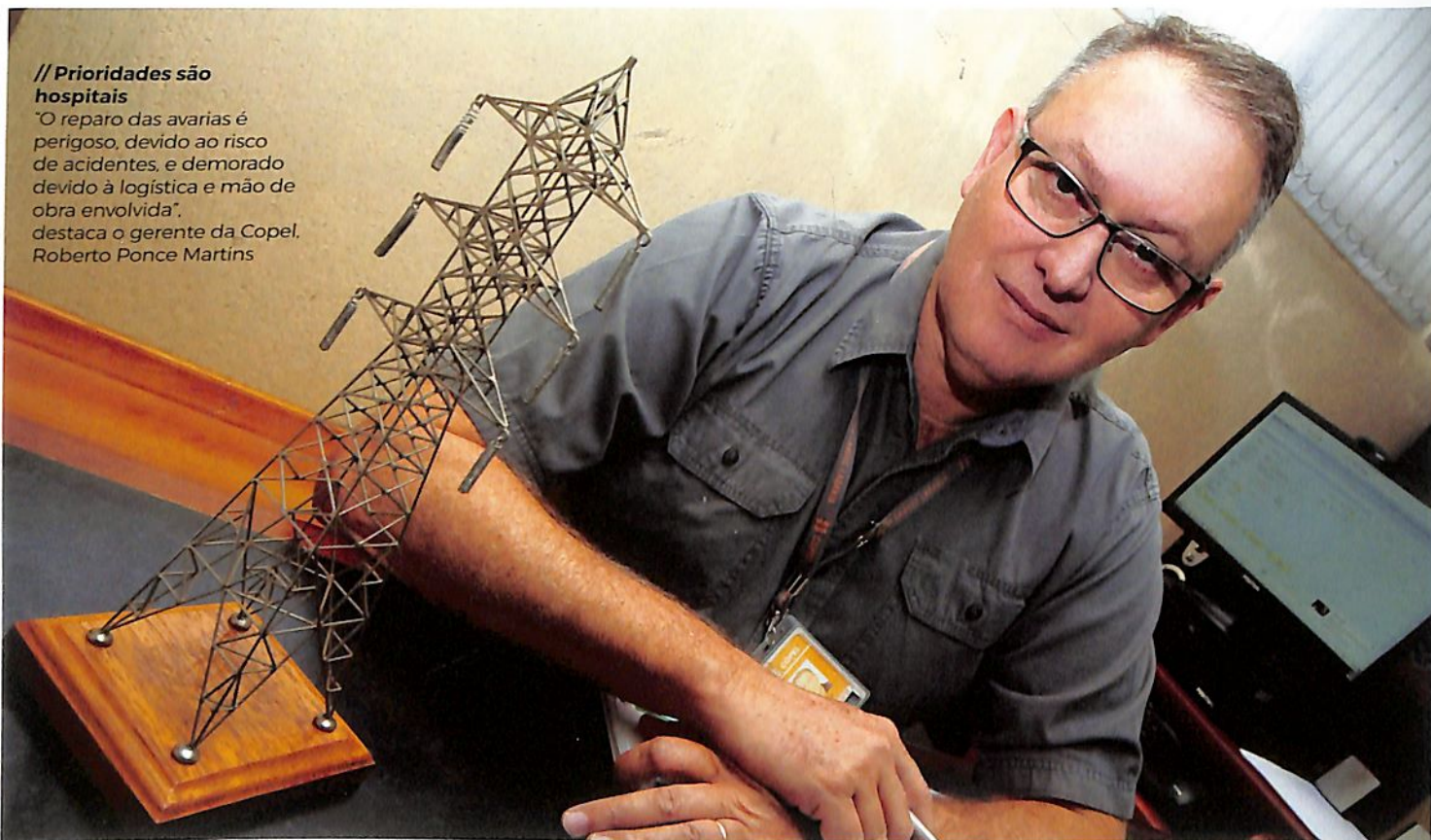
3033-5656

# Em dia de tempestade, um plano de contingência

Numa cidade arborizada como Maringá, as chuvas fortes trazem prejuízos com a queda de árvores, que interrompem sistemas de água e destroem carros; órgãos trabalham para restabelecimento rápido, ainda que nem sempre seja possível // por Camila Maciel

## // Prioridades são hospitalais

"O reparo das avarias é perigoso, devido ao risco de acidentes, e demorado devido à logística e mão de obra envolvida", destaca o gerente da Copel, Roberto Ponce Martins



Walter Fernandes

A cada tempestade, dezenas de preocupações: são árvores e postes caídos, carros e imóveis danificados e, em alguns casos, falta de energia. De acordo com a Estação Climatológica da Universidade Estadual de Maringá (UEM), em outubro choveu 319,5 milímetros, quase o dobro da média histórica dos últimos 30 anos para o mês, que é de 161 milímetros. Já a média histórica de novembro é de 144,2, mas até o dia 18 já havia chovido 116,7.

Só em outubro e em novembro caíram mais de 600 árvores na cidade no acumulado do ano o número sobe para 750. A rede elétrica e o abastecimento de água também foram atingidos. No vendaval registrado em 18 de outubro aproximadamente 60 mil unidades consumidoras ficaram sem energia elétrica, o equivalente a um terço das ligações atendidas na cidade. Já em 22 de novembro cerca de 40 bairros ficaram sem água por conta de uma pane elétrica.

## PREVENÇÃO

De acordo com o gerente da Copel, Roberto Ponce Martins, a companhia tem medidas de prevenção permanentes. "Sempre buscamos tecnologias para promover uma melhor convivência entre a rede elétrica e a densa arborização que, sabemos, é um patrimônio da cidade", diz.

Martins explica que ocorrências provocadas por queda de árvores, no caso de rompimento da fiação ou queda de postes, resultam em interrupções do fornecimento de energia elétrica de maior duração. "O reparo dessas avarias é extremamente perigoso, devido ao risco de acidentes, e demorado devido à logística e mão de obra envolvida. A combinação temporal e queda de árvores é responsável pela maioria das interrupções em nossa cidade".

O trabalho de manutenção preventiva em relação às árvores envolve inspeções, podas e retirada de objetos es-



### // Prevenção

"Como Maringá é uma cidade bem arborizada, recomenda-se limpar as calhas a cada 30 dias", destaca o diretor da Defesa Civil de Maringá, Adilson Costa

tranhos. Além disso, o município foi pioneiro na instalação de uma rede compacta, que tem cabos protegidos para evitar o desligamento pelo contato dos galhos e também diminuir o impacto da poda preventiva sobre as árvores.

Para atender o aumento na demanda por energia e melhorar a qualidade de quem é atendido, só neste ano estão sendo investidos R\$ 8,5 milhões no sistema elétrico de Maringá. "Hoje os investimentos têm permitido a automação da rede, o que agiliza muito a recomposição do serviço", diz.

Martins destaca que diante da falta de energia, o restabelecimento do serviço atende critérios. As prioridades são hospitais e pacientes em internamento domiciliar com equipamento de sobrevivência. Na sequência vêm outras instituições de utilidade pública, como captação de água, postos de saúde e escolas. "Outro critério é a área atingida pelos desligamentos: partimos dos circuitos com maior concentração de imóveis sem luz para aqueles com menos unidades consumidoras desligadas", explica.

Entre setembro e fevereiro a Copel adota um plano de contingência denominado plano verão, com ações preventivas e de prontidão para atendimento ao período em que se verifica maior índice de eventos climáticos severos. "Nossas ações têm dado resultado, tanto que nos últimos quatro anos, Maringá registrou queda de 21% na frequência e de 25% na duração dos desligamentos por unidade consumidora. Mesmo com a intensa arborização, a cidade apresenta índices de confiabilidade do fornecimento que estão entre os melhores considerando cidades do mesmo porte".

### FORNECIMENTO DE ÁGUA

Depois de um caos no fornecimento de água em Maringá, no início de 2016, que interrompeu o abastecimento por vários dias, a Sanepar instalou conjuntos de motobombas anfíbios. Em caso de nova inundação, os equipamentos garantem uma produção de pelo menos 40% da demanda. O gerente regional Valteir Galdino da Nóbrega reforça que as chuvas daquele período foram atípicas. "As chuvas de 2016 têm uma recorrência decamilenar. Com as obras de elevação das centrais elétricas bem acima da inundação catastrófica de janeiro de 2016 e às motobombas anfíbias, não corremos mais riscos de inundação".

Já no mês passado, o que ocorreu para interromper o abastecimento em 44 bairros foi a explosão de um módulo da central elétrica. A produção foi restabelecida cinco horas depois. Em relação às tempestades, Nóbrega destaca que o problema é se houver o corte de fornecimento de energia na captação, porque não existe gerador.

Atendendo a 650 mil habitantes da região, a Sanepar orienta que a população tenha caixa d'água com capacidade de abastecimento por 24 horas, em caso de situações emergenciais. Hoje 98% da população local conta com o reservatório domiciliar.

### PROTEJA-SE

Graças às ações de prevenção e emergenciais, em nenhuma das tempestades ocorridas em Maringá houve mortes. Os danos foram apenas materiais e registrados principalmente sobre imóveis e veículos. Segundo o diretor



Walter Fernandes

**// É preciso comprovar dano**

Nos nove primeiros meses do ano, a prefeitura recebeu 170 pedidos de ressarcimento por danos em veículos e imóveis causados por alagamentos e quedas de árvores; na foto o secretário Wagner de Oliveira

da Defesa Civil de Maringá. Adilson Costa, algumas dicas são fundamentais para garantir a segurança em situações de risco. "Se a pessoa estiver a pé e começar a chover muito, deve procurar abrigo no estabelecimento mais próximo. Ficar dentro do carro também é seguro quando há raios, mas, claro, deve-se evitar ficar estacionado debaixo de árvores e postes", explica.

Outra dica é não usar equipamentos eletrônicos durante uma tempestade e tirá-los da tomada, afinal pode haver uma sobrecarga na rede elétrica fazendo com que esses equipamentos queimem. Se for preciso fazer um telefonema, a dica é dar preferência aos celulares e no caso do notebook, a recomendação é usá-lo na bateria e pela rede Wi-Fi, dis-

pensando o uso de fios.

Nos casos de queda de árvores ou postes, a Copel recomenda que, quando houver fios caídos, é importante manter distância e abrir um chamado para a empresa. Caso haja suspeita de que um fio está sobre um veículo, o ocupante deve permanecer no automóvel, pois ao tentar sair pode haver choque elétrico.

Em relação aos alagamentos, Costa reforça que o município concluiu recentemente obras de adequação das vias que apresentavam o problema. Segundo ele, os pontos mais críticos ficavam na avenida Alexandre Rasgulaeff, avenida Mário Clapier Urbinati e na rua Palmital.

"Após a conclusão das obras, esse problema foi bastante minimizado, mas vale lembrar que em qualquer

situação de alagamento, a orientação da Defesa Civil é que o motorista não tente atravessar a via. Em muitos casos, basta esperar alguns minutos até que a água escoe. A pressa pode render ao proprietário do veículo dor de cabeça", diz.

Quem quiser evitar outra forma de dor de cabeça durante as chuvas, deve manter uma frequência de limpeza nas calhas dos imóveis. "Como Maringá é uma cidade bem arborizada, recomenda-se limpar as calhas a cada 30 dias, porém, em caso de necessidade, a Defesa Civil está à disposição para prestar auxílio às pessoas que precisem de lonas ou de vistoria em rachaduras e outras situações que possam causar riscos". O número da Ouvidoria é o 156.

## SERVIÇOS

Embora o sistema automatizado da Copel capte as maiores ocorrências de falta de luz, as intercorrências menores dependem de uma comunicação do consumidor, por isso, descartando defeito interno na fiação elétrica, o contato pode ser feito de uma forma simples: via aplicativo. O app é gratuito e está disponível para Android e iOS. Por ele, é possível gerenciar a conta de luz, inclusive para os aspectos comerciais, como consulta a débitos e emissão de segunda via da conta, e comunicar o desabastecimento.

Outro serviço é a instalação do padrão provisório. Trata-se de uma viga de madeira, instalada pela prefeitura para deixar o município que teve o poste atingido por uma queda de ár-

vore, por exemplo, com energia. Posteriormente é construído um poste definitivo de concreto.

Em relação à segurança, uma ferramenta útil é o alerta enviado pela Defesa Civil via SMS. O serviço gratuito informa a previsão de tempestades e, assim, permite que a população evite se expor a situações de risco. "Basta enviar uma mensagem de texto para o número 40199 informando o CEP da residência e em poucos segundos o cadastro é concluído".

## RESSARCIMENTO

Quando, apesar dos esforços, não for possível evitar prejuízos, a população pode solicitar ao município ressarcimento. Na prefeitura existe uma comissão para avaliar os pedi-

dos, em casos de danos em veículos e imóveis causados por alagamentos e quedas de árvores. Do início do ano até setembro foram protocolados 170 pedidos.

O secretário municipal de Serviços Públicos, Vagner de Oliveira, explica que o morador que sofreu prejuízo deve reunir uma série de documentos e apresentar na praça de atendimento do paço municipal. "São documentos do bem que foi danificado e provas materiais do que aconteceu, como fotos e vídeos que mostram o local e como se deu o incidente", explica. A relação dos documentos necessários para cada caso está disponível no portal de serviços no site da prefeitura. Junto com a documentação é preciso apresentar três orçamentos.



**PROMOÇÃO**  
**TAPETES,**  
**CORTINAS &**  
**PERSIANAS**

**COM**  
**15%**  
**DE DESCONTO\***

**UM BOM MOTIVO**  
**PARA DEIXAR SUA**  
**CASA LIMPA E**  
**RENOVADA.**

\*Promoção para pagamento antecipado, até 28/02/2019. Não cumulativa com outras promoções. Válida apenas na loja indicada. Promoção válida para tapete nacional simples. Não participam da campanha cortinas de seda, veludo, couro e/ou blecaute.

**TEMOS DELIVERY!**  
Loja Maringá - Rua Néo Alves Martins, 1524 - 3222-4050  
Loja Av. Paraná - Av. Paraná, 1145 - 3023-2328  
Loja Cidade Monções - Praça Luiz Gonzaga, 298 - 3028-4120  
Loja Gastão Vidigal - Av. Gastão Vidigal, 2079 - 3037-6505  
Loja Novo Centro - Av. João Paulino, 190 - 3026-3117

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

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

**5asec**  
TEXTILE EXPERT

A LAVANDERIA INTELIGENTE

# Design muito além de produto

Conceito presente tanto em formas físicas de produtos quanto em modelos de processos internos está na base da inovação // por **Fernanda Bertola**

Walter Fernandes



**// Para ter resultados**

Alexandre Munhoz, da Paraleloz: o design precisa ter estratégia, senão o simples pode ficar simplório. O gosto pessoal não pode estar à frente

No mercado maringense desde 2011, a Paraleloz foi contratada há cerca de três anos para desenvolver uma nova identidade visual para uma agência de turismo. O cliente queixava-se do mal desempenho da empresa e acreditava que uma melhoria na fachada poderia ser a solução.

O diagnóstico apontou que grande parte do problema estava na maneira global como a empresa se apresentava, a começar pela identidade visual. "O modo anterior era mal planejado e usavam-se várias imagens de pontos turísticos para ilustrar o serviço, mas isso acabava poluindo a comunicação", diz o diretor de inovação da Paraleloz, Alexandre Munhoz, que acrescenta que a nova proposta foi o oposto: um visual limpo, apenas com gaiotas e mar, elementos que acertam em cheio a memória de quem gosta de viajar.

O cliente não aceitou a ideia de primeira, porque sentiu falta das várias referências turísticas, mas se convenceu depois de compreender a estratégia. "Para analisar uma marca, o empresário pode fazer um teste perguntando para consumidores algo como: 'vendo esta logomarca, você compraria um pacote de viagens nesta empresa?' ou 'qual a qualidade do serviço desta empresa pela marca que você está vendo?' Deve-se evitar a pergunta 'O que acha?', que avalia a opinião e não o impacto causado pela comunicação. O gosto pessoal não pode estar à frente da decisão."

Os resultados não demoraram a chegar. Segundo Munhoz, o cliente relatou que aumentaram os frequentadores com real intenção de compra, que o investimento foi recuperado em quatro ou cinco meses e que a agência passou quase imune à crise econômica que afetou o Bra-



Ivan Amorim



Walter Fernandes

**// Essência de marca**

"Utilizamos imersões, pesquisas e workshops para concretizar a busca pela verdade da marca, que é quando se desconstruem 'preconceitos' e 'jargões' de mercado", pontua Aline Jorge, da Vermelho Panda

**// DNA da marca**

"O design sai da dimensão apenas estética e usa a forma, a função e a experiência do usuário para planejar a comunicação com o cliente", reforça Aline Mezuraro, da DNA Branding

sil. "Não eram necessários muitos elementos para vender melhor a empresa. No entanto, o design precisa ter estratégia, senão o simples pode ficar simplório", comenta Munhoz.

Ele reforça que quando a estratégia é bem traçada e o design dá conta de traduzi-la, os resultados

aparecem. Uma das missões mais recentes da Paraleloz foi criar um rótulo para uma marca de vinhos de Marialva que remetesse ao principal diferencial: ser da cidade. Por isso não foram consideradas referências de marcas de fora do país, mais sofisticadas. "Em uma rápida reunião

descobriu-se que o grande diferencial do produto era o fato de ser da cidade. A meta foi explorar melhor isso. Todo argumento foi baseado em transmitir a qualidade do vinho local e sua origem. Ilustramos o cacho de uvas que fica na entrada de Marialva, que é a terra da uva, para



**Residência localizada no condomínio Versailles local nobre de Maringá**  
Ela é repleta de elegância e muito estilo, para você que não abre mão de conforto e exclusividade

3 suítes sendo uma Master; Sala 2 Ambientes; Cozinha Planejada; Lavanderia; Despensa; 5 BWC Suite Master; BWC Social; BWC Lavabo; BWC Suite; Imóvel c/ arquitetura diferenciada; Semi-mobiliado; Área gourmet; Brinquedoteca; Piscina c/ lindo jardim integrado; Aquecimento solar; Portas com isolamento acústico; Garagem para 4 carros

**Casa alto padrão em condomínio de luxo. Localizado em região nobre de Maringá - Jd. Guaporé**  
Este imóvel une conforto, segurança, lazer e muito espaço.

Piscina; Varanda gourmet; Aquecimento solar; 4 suítes sendo uma Master; Sala de estar; Sala de jantar; Sala de TV; Cozinha; Área de serviço; Despensa; 7 BWCs sendo: suite master; 3 suítes, social, lavabo; serviço; 4 vagas de garagem; Construída: 437,37 m²; Terreno: 441,00



**IMOBILIÁRIA  
CIDADE VERDE**

Consultor Imobiliário: Wilson A. Santos - CRECI/03908 - Fone: 44 3222-7778 | 98436-1707 - wilsoncidadeverde@outlook.com



**// Mínimo Produto Viável**

"Muitas vezes os colaboradores estão presos na rotina. Vale usar metodologias que possibilitem o espaço pedagógico do erro para provocar criatividade", defende Ana Carolina Ebenau, da Orbital Aceleradora



**// PMO**

A ACIM criou um escritório de projetos, que tem Bruna Polido como supervisora

reforçarmos a característica colonial do vinho", detalha Munhoz.

**DESIGN THINKING**

O *design* está em tudo. Na identidade visual de uma empresa, em um produto como um carro, na maneira de um escritório gerenciar processos internos e até no modo de se pensar e criar tudo isso. No Vermelho Panda Design + Branding, dos sócios Aline Jorge e Renan Ferreira, o *design thinking* coloca as necessidades do ser humano no centro de todas as ideias projetadas, e é aplicado em serviços como desenvolvimento e modelagem de negócios, de missão, visão e valores, de nome, *branding* (gestão de marca), projeto de experiências de marca, entre outros.

De acordo com Aline, o trabalho por essa abordagem centra-se em valor para buscar a verdade da empresa, a chamada essência de marca. "Utilizamos imersões, pesquisas e *workshops*

com clientes para concretizar essa busca pela verdade da marca, que é quando se desconstroem 'preconceitos' e 'jargões' de mercado. Nossa metodologia identifica necessidades da empresa e de seus consumidores. A partir daí, para qualquer tipo de projeto, surgem os pontos a serem projetados ou reprojados."

No atendimento a uma empresa que está nascendo, Aline diz que sempre opta por iniciar o trabalho com sessões de consultoria e *workshops*, a fim de construir conjuntamente as estratégias empresariais e de marca. Nesse caso, o serviço mais requisitado é o de *branding*. Já quando uma empresa deseja se reposicionar, a aplicação do *design thinking* serve para avaliar, validar e projetar o novo momento.

Aline ressalta que independente da área em que é aplicado, o *design* pode potencializar crescimento. Ela cita uma pesquisa liberada em 2017

pelo Design Council, do Reino Unido, que revela que empresas que investiram em *design* nos dez anos anteriores cresceram até 25% a mais em comparação às outras. "Isso mostra que quando a empresa investe em experiências projetadas por *designers*, a tão sonhada agregação de valor em produtos e serviços é atingida de modo mais impactante."

**DNA DA MARCA**

Na DNA Branding, entre os clientes estão profissionais liberais e empreendedores que utilizam o próprio nome como marca. Para esses casos, a agência busca agregar valor à marca tornando mais humana a interação com os consumidores. "Para se posicionar e estabelecer diferenciais, é necessário comunicar a partir da verdade do profissional, da forma especial dele de fazer as coisas. Além disso, é imprescindível que a estratégia de comunicação esteja alinhada

à estratégia de negócios”, diz a especialista em gestão da comunicação organizacional e negócios, Aline Mezuraro.

A primeira etapa do trabalho prevê o levantamento de informações a partir de um processo de perguntas e respostas, para a construção do DNA da marca. O segundo passo é o desenvolvimento em cocriação de cores, letras, símbolos, conforme parâmetros da primeira etapa. Por fim, a marca é inserida em todos os pontos de contato definidos. “O *design* sai da dimensão apenas estética e usa a forma, a função e a experiência do usuário para planejar a comunicação com o cliente no nível estratégico, posicionando a empresa e utilizando a inovação como instrumento para alcançar resultados”, pontua Aline.

### NOVA ERA

A head de aceleração da Orbital Aceleradora de startups, Ana Carolina Ebenau, diz que o *design* vive uma nova era. “Saímos da era industrial e fomos para a era exponencial, em que os problemas são escaláveis. Tudo é muito. As pessoas pensavam o *design* para se criar um produto, um software, mas ele pode ser aplicado em processos também. Hoje focado no humano, o *design* alcançou tal patamar que abarca metodologias ágeis em processos,

*design thinking* e o *metadesign*, uma abordagem recente no Brasil.”

O *metadesign* significa a transformação de uma metodologia enquanto se aplica, ou seja, trata-se de uma ciência sob medida para uma empresa. “O tema é bastante paradoxal. Aquilo que aplico em uma empresa, para outra pode não fazer sentido. Às vezes é preciso pular *steps* para ser mais ágil. É possível somar experiências, descartar outras, para se criar uma solução personalizada”, comenta Ana.

Empregado em vários projetos dos quais Ana participou, o *metadesign* é essencialmente multidisciplinar, portanto, resultante de cocriação. No atendimento a um hotel de 20 andares em São Paulo, o desafio de tornar rápido o trabalho de limpeza dos banheiros exigiu a coleta de múltiplas experiências para a formulação do *design* físico. “O prédio todo foi baseado em quem faria a limpeza. Usamos *design thinking* e a ferramenta mapa de empatia, coletamos experiências para traçar o que faria sentido no hotel. Aproveitamos espaços quadrados com pias em linhas ondulares, sem quinas, pensando no movimento humano. O tempo que o pessoal usa para limpar foi reduzido em um terço.”



# Feliz Natal

A Une Arquitetura deseja a todos os clientes e amigos um feliz Natal e que em 2019 possamos alcançar objetivos, superar expectativas e concretizar sonhos, sempre com muito esforço e trabalho.

*Boas festas!*

*une*  
arquitetura

JEFERSON  
HERNANDES

Av. Humaitá, 541 - Sala 04 - Maringá - PR  
44 3225.5412 | [unearquitetura.com.br](http://unearquitetura.com.br)

Ana defende que a empresa que deseja inovar, seja para fazer mais gastando menos ou melhorando um serviço ou produto, precisa aplicar *design*, mas sempre buscando referências externas. "Muitas vezes os colaboradores estão presos na rotina. Vale usar metodologias que possibilitem o espaço pedagógico do erro para provocar criatividade, com espaço para o trabalho intelectual sem cortes. É preciso ouvir o público e repassar para a engenharia, para pessoas multidisciplinares. Cria-se o Mínimo Produto Viável (MVP) para coletar ressonância. Assim, um erro acontece e é corrigido rapidamente."

## DESIGN EM PROCESSOS

Para garantir inovação e agilidade em projetos, os processos podem ser baseados em *design*. Uma estratégia que as empresas podem adotar é o *Project Management Office* (PMO), escritório de projetos, em tradução livre, a exemplo do que foi implantado na ACIM.

Segundo a supervisora de projetos da ACIM, Bruna Polido, o PMO transforma um escritório de projetos tradicional em um modelo adaptável. Na prática, o desenvolvimento de ideias ocorre por meio de métodos ágeis. "É um modelo de gerenciamento que prevê entregas constantes, com o cliente junto para haver agregação de valor o mais rápido possível, diminuindo o retrabalho", explica.

"Junto ao PMO, há outros conceitos que são aplicados. Um deles é o de Experiência de Usuário, que estabelece a usabilidade do produto e ajuda a decidir o *design* e o fluxo que as referências devem seguir. É a ponte entre o desenvolvimento e o usuário final", acrescenta.

Walter Fernandes



### // Tem impressora 3D

Instituto Senai de Tecnologia conta com designer, engenheiros e técnicos para ajudar no desenvolvimento de prototipagem e em consultorias; na foto, a coordenadora Lidia Gomes Mendonça

## PROTOTIPAGEM PARA TESTAR

Dar forma física a uma ideia. É isto que os laboratórios de prototipagem do Instituto Senai de Tecnologia em Metalmeccânica, com uma unidade em Maringá, possibilitam às indústrias da cidade e região. Neles, se realiza a etapa fundamental do projeto de desenvolvimento de novos produtos, permitindo a experiência antes da fabricação.

"Por meio dos protótipos, há a compreensão da real volumetria e detalhes que o produto terá em suas configurações, como aspectos de relação do produto com o usuário, processos de fabricação e materiais, conexão com outras peças e montagens, viabilidade de produção, entre outras", explica a coordenadora de Tecnologia e Inovação do Instituto Senai de Tecnologia em Metalmeccânica, Lídia Gomes Mendonça.

Diversas tecnologias de manufatura estão disponíveis nos laboratórios para materializar as ideias. Softwares são utilizados para a modelagem e os protótipos podem ser impressos em 3D, usinados, ter eletrônica embarcada ou criados em corte e solda de tubos e chapas. "Protótipos impressos em 3D para validação volumétrica são bastante requisitados, embora seja possível realizar validação visual, de funcionalidade e ergonomia", diz Lídia.

A equipe responsável pelo desenvolvimento de produtos é composta por designer, engenheiros e técnicos. No Instituto Senai, além de desenvolver e testar produtos, as empresas podem encontrar serviços como consultorias e soluções em inovação.

UNICOOB CORRETORA DE SEGUROS

# SEGUROS RESIDENCIAIS



**Proteção completa** para sua casa e toda **tranquilidade** para seu dia a dia. Um seguro que cuida dos bens que compõem seu **patrimônio familiar**

**Aproveite** sua **vida** com toda a **tranquilidade** que você **merece**.

O instituto Great Place to Work (GPTW) selecionou as 60 melhores empresas para trabalhar no Paraná em 2018, sendo dez grandes, 40 médias e dez pequenas. No ranking aparecem 11 empresas maringaenses. Ao todo, foram 194 companhias inscritas e avaliadas. Elas representam 14 setores diferentes e empregam 84.760 funcionários.

Entre as pequenas empresas, o Maringá Park Shopping ficou com o 3º lugar. Foi a primeira vez que o shopping se inscreveu para participar do ranking 'As Melhores Empresas para Trabalhar'. "Ter em mãos as opiniões da equipe faz toda a diferença para continuarmos o nosso trabalho de melhorar o ambiente. A partir de agora será fundamental em nosso planejamento trabalharmos com os resultados da pesquisa", destaca a superintendente do shopping, Cláudia Michiura.

Na mesma categoria, a Casa do Soldador foi eleita a quarta melhor empresa para trabalhar no Paraná, e a Accion a quinta, ambas também maringaenses.

Outras empresas de Maringá foram reconhecidas entre as 40 da lista de médio porte. São elas: TecnoSpeed (4º lugar), Elotech Gestão Pública (8º), DBI Global Software (10º), Rivesa (13º), SG Sistemas (23º), Sicoob Metropolitan (24º), Ferrari Zagatto (35º) e Cooper Card (40º).

## CRITÉRIOS

Elaborado pelo GPTW, o ranking leva em consideração, entre outros quesitos, o índice de confiança dos funcionários com o ambiente de trabalho e análise das melhores práticas de gestão de pessoas.

De acordo com o levantamento, os principais pontos que motivaram os colaboradores a permanecer nas empresas premiadas foram oportunidade de crescimento (44%) e qualidade de vida (27%). A busca por bons salários é importante, mas não é o item mais valorizado: 11% citaram

Dezembro 2018

# Maringá tem 11 empresas no ranking da GPTW

Há maringaenses em duas categorias do ranking de melhores para trabalhar no Paraná; no total lista tem 60 companhias // por Rosângela Gris



Divulgação

## // Cerimônia foi em Curitiba

Maringá Park ficou com o terceiro lugar entre as pequenas empresas paranaenses mais bem avaliadas para se trabalhar

a remuneração e os benefícios como fatores de permanência.

Em relação à qualificação, a maioria das empresas está correspondendo aos desejos dos profissionais: 78% oferecem bolsas de estudo para pelo menos 50% dos funcionários, para cursos de graduação ou pós-graduação. Ótimos incentivos, considerando que apenas 19% dos funcionários das premiadas têm ensino superior completo e 7%, uma pós-graduação.

Para o embaixador do GPTW e diretor da regional do Paraná, Hilgo Gonçalves, o resultado mostra um crescimento em investimentos na melhoria do clima organizacional e na implementação de novas práticas de gestão. "Se o colaborador nota o interesse genuíno da empresa em escutá-lo, se sente mais seguro e fica

mais engajado com o propósito da companhia, trabalha com mais alegria e encanta mais os clientes internos e externos", pontua o diretor.

## GPTW

O GPTW é pioneiro em conduzir a pesquisa que existe em todo o mundo, em mais de 50 países, indicando empresas com nível de excelência no ambiente de trabalho. A consultoria GPTW atualmente trabalha com mais de 6,2 mil empresas no mundo, que totalizam 12 milhões de funcionários.

Nesta edição, o destaque ficou por conta da participação de pequenas empresas na pesquisa, impulsionadas pela nova proposta de se fazer o levantamento de forma digital e também pelas parcerias com associações comerciais do Paraná, entre elas a ACIM.

PANTONE  
P 59-12 C

*...então Bom Natal*

PANTONE  
P 59-13 C

*...Ano Novo também,  
que seja feliz quem  
souber o que é o bem...*

PANTONE  
P 59-14 C

PANTONE  
P 59-16 C

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



**Regent  
Print**

44 3366-7000  
regentprint.com.br

# Atividade física dentro da empresa

Para incentivar hábitos saudáveis, empresas contratam educador físico, criam clube de corrida e até custeiam inscrições de atletismo; com isso, ganham funcionários mais engajados e produtivos

// por Camila Lúcio



Walter Fernandes

## // 65 funcionários

Rômulo Cortez Gomes Ferreira, da Gomes Consultoria Contábil, empresa oferece ginástica laboral, conta com ambulatório para massagens de fisioterapeuta e custeia metade da mensalidade de academia

Um em cada quatro adultos no mundo é sedentário. É o que diz a Organização Mundial da Saúde (OMS). No Brasil a realidade não é diferente. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 62% dos brasileiros a partir dos 15 anos não faziam esportes em 2015. Diante desse cenário, é um alento o esforço e investimento de empresas em incentivar que os colaboradores adotem hábitos saudáveis.

Na Gomes Consultoria Contábil, como o trabalho dos colaboradores exige muito tempo sentado em frente ao computador, a empresa oferece ginástica laboral. Duas vezes por semana um fisioterapeuta vai ao escritório e realiza alongamentos para prevenir lesões por esforços repetitivos e melhorar a jornada de trabalho dos 65 funcionários. Não são todos que participam, mas o diretor do escritório, Rômulo Cortez Gomes Ferreira, conta que

80% dos funcionários aderiram.

A empresa também conta com um ambulatório, onde o fisioterapeuta faz massagens nos funcionários que se queixam de dores musculares. O atendimento é feito mediante agendamento com o setor de Recursos Humanos. "Também oferecemos nutrição e psicologia em empresas parceiras, quando há necessidade do atendimento em clínica para os funcionários e familiares", explica Ferreira.

Outro benefício é o convênio com uma academia próxima ao escritório, possibilitando a atividade física no horário de almoço e depois do expediente. O funcionário paga metade da mensalidade, e o restante é de responsabilidade da empresa. O colaborador pode escolher qualquer atividade oferecida pela academia, como musculação, funcional, natação e hidroginástica. São 20



#### // 150 funcionários participam

Colaboradores do Prever criaram clube de corrida, que foi estendido para todas as filiais no Paraná; empresa custeia inscrições das provas de atletismo no estado

trabalhadores que aderiram. “É um benefício para o escritório e para o funcionário, porque a atividade física melhora o rendimento de trabalho, diminui as faltas por atestado e, conseqüentemente, gera menos idas ao médico”, considera Ferreira.

#### CLUBE DE CORRIDA

No Prever os funcionários são, literalmente, incentivados a correr. A ideia de criar o grupo veio no ano passado. “Alguns colaboradores praticavam corrida e por iniciativa deles montamos o grupo para a prova Vanderlei Cordeiro de Lima, em Maringá, já que essa competição, por ser de revezamento, não exige tanto esforço daqueles que não praticam o esporte”, conta a contadora Gisllaine Bueno. Cerca de 85% dos colaboradores eram sedentários.

O grupo que iniciou em Maringá foi estendido para todas as filiais do Paraná e envolve 150 pessoas. Hoje

Prever custeia as inscrições de prova em todo o Paraná e fica responsável pelo transporte dos funcionários quando a competição ocorre em outra cidade. “É muito difícil sair do sedentarismo, mas o incentivo da empresa foi fundamental para mudar isso”, acredita Gisllaine. Esse resultado pode ser visto nos avanços coletivos nas competições: muitos colaboradores passaram a disputar provas mais longas e há até quem corra meia-maratona.

A melhora da qualidade de vida não é o único benefício que o esporte tem gerado, mas a integração entre os setores, melhorando o relacionamento. “Fizemos um evento de integração dos colaboradores que participaram do grupo. A empresa premiou os que perderam peso e levaram a atividade física para a família”. No Prever o grupo já participou de dez competições.

Paralelo a isso, a empresa tem

melhoras de absenteísmo, redução de faltas e atestados, tornando o colaborador mais engajado. Para aqueles que não gostam de correr, o Prever contratou um educador físico para oferecer treinamento funcional duas vezes por semana. São entre 20 e 30 colaboradores que participam das aulas.

#### ATIVIDADE FÍSICA E ALIMENTAÇÃO SAUDÁVEL

Estratégias desenvolvidas pela Unimed Maringá tem contribuído com a qualidade de vida. O Espaço Viver Bem, da cooperativa, é um exemplo. Destinado a clientes e funcionários, o espaço oferece atividades físicas de acordo com a idade e perfil (obesos, hipertensos, diabéticos, terceira idade), tudo com acompanhamento de educadores físicos.

Neste ano a empresa levou para a sede o treinamento funcional, facilitando o acesso da atividade duran-



Walter Fernandes

#### // Também incentiva uso de bike

Eveline de Carvalho, da Unimed Maringá: empresa oferece treinamento funcional, ginástica laboral, tem clube de corrida e até reformulou o cardápio de lanche durante os treinamentos internos

te o almoço. Depois dos treinos, os colaboradores têm o vestiário recém-reformado para tomar banho e voltar à rotina de trabalho. A equipe também tem acesso à ginástica laboral, que acontece duas vezes na semana em cada setor. "Temos ainda momentos de relaxamento. A cada 15 dias temos minutos de massagem que um colaborador faz no outro, é bem bacana", conta a supervisora de Gestão e de Pessoas, Eveline de Carvalho.

Para quem prefere atividades de alta intensidade, a empresa patrocina corridas com o clube 'Energia Unimed'. Além de funcionários, o grupo é composto por cooperados e comunidade, que participam de competições em Maringá e região. Para auxiliar os competidores, a cooperativa médica disponibiliza um educador físico. "Essas atividades estão ligadas à característica da empresa, que é a saúde de forma integral e não apenas à saúde voltada ao consultório médico", explica. Na Unimed o uso da bicicleta também é incentivado entre os colaboradores e clientes.

Outro foco é a alimentação saudável. Duas vezes por semana a cooperativa oferece fruta para o consumo imediato. "No ano que vem queremos oferecer fruta diariamente", comenta a supervisora. Já a máquina do lanche, que fica no refeitório, oferece bolacha integral, lanche natural feito com pão sírio e outras opções saudáveis.

De olho na alimentação balanceada, até o cardápio do *coffee break* oferecido durante os treinamentos in-

ternos foi reformulado. "Antes era servido pão de queijo e bolos com glaces. Hoje servimos torrada integral com geleia e cookie integral".

#### COMPETIÇÃO SAUDÁVEL

Para promover a integração entre colaboradores, estimulando a prática de hábitos saudáveis, a ACIM criou uma competição, a Acim+Saúde. São dois meses de disputa para acumular pontos. Neste ano 22 colaboradores estão participando da competição, conta a supervisora de Recursos Humanos, Amanda Sampaio Cardoso. "As atividades são direcionadas para serem feitas em casa, em família e no trabalho para promover a integração e incentivar que outras pessoas adotem hábitos saudáveis", explica.

Cada atividade tem uma pontuação. Por exemplo, caminhada no almoço três vezes na semana vale um ponto. Já quem atinge a meta nutricional ganha 50 pontos. Para ajudar os participantes, a ACIM oferece atendimento nutricional no início e final da disputa, com orientações de hábitos alimentares saudáveis. "O projeto gera pessoas mais motivadas, com mais energia e que interagem com outros setores. É possível notar diminuição de atestados médicos entre aqueles que participam da ação. E quando apresentam o atestado é por consulta com nutricionista ou endocrinologista", comenta. A entrega da premiação acontece na confraternização de final de ano.

# A história do Bosque das Grevíleas

A área de preservação na Zona 5 já rendeu disputas // por Miguel Fernando //

Com área de 44 mil metros quadrados, o Bosque das Grevíleas fica em frente à praça Pio XII. Sendo uma Zona de Proteção Ambiental nível 6 (ZP6), a reserva possui uma história peculiar para o conceito que foi aplicado pela Companhia Melhoramentos Norte do Paraná (CMNP) na cidade.

A Zona 5 foi a última área do plano urbanístico implantado por Jorge de Macedo Vieira a ser negociada e o bosque, situado nessa região, seria loteado como integrante do bairro. Isso se deu ao longo da década de 1970.

Enquanto a gleba aguardava para ser fracionada e comercializada, a CMNP plantou centenas de grevíleas no local, que era tomado por matagal. Originária de Queensland, na Austrália, essa espécie havia sido cultivada no Horto Florestal. Com o passar dos anos, as grevíleas cresceram e a população ocupou a área como uma espécie de parque público.

No mesmo período, a CMNP desmembrou parte do lote e doou à então Companhia de Desenvolvimento de Águas (Codemar), hoje Sanepar. Um reservatório foi construído no espaço sob a justificativa de ser o ponto mais alto da cidade e, conseqüentemente, para facilitar a distribuição de água potável para os bairros nas imediações. Mais tarde o local viria a ficar oficialmente conhecido como praça Pio XII.

Em 1975 aconteceu uma polêmica. Uma proposta chegou até a CMNP para que esse terreno fosse vendido para a primeira emissora televisiva da cidade, a TV Cultura. Técnicos justificaram que, por ser o ponto mais alto da cidade, era o local ideal para a instalação das antenas retransmissoras. Contudo, o prefeito Silvío Barros (1973-1976) impediu a venda, alegando que o espaço seria destinado exclusivamente ao uso público. Em consequência, durante a primeira transmissão, a diretoria da TV Cultura, composta por Samuel Silveira e Dom Jaime Luiz Coelho, impôs que as câmeras não dessem atenção ao prefeito.

Um ano depois Barros determinou o reconhecimento tanto do bosque quanto da praça, que foi desmembra-



da do bosque, como dois equipamentos públicos, sendo separados por uma avenida. No entanto, as áreas não estavam ainda caracterizadas como patrimônio municipal. O imbróglio jurídico se deu até 1986, quando houve um acordo e a área foi doada ao município.

No final da primeira gestão do prefeito Said Ferreira foram instaladas cercas em volta do bosque e, mais tarde, foi instalada uma pista de caminhada com 1,6 mil metro. O projeto de paisagismo ficou sob responsabilidade do engenheiro agrônomo Annibal Bianchini da Rocha, que empresta seu nome ao bosque.

Rocha teve seu trabalho reconhecido pela ACIM. Quando foi criada a Comenda Américo Marques Dias – honraria máxima da entidade, Bianchini foi cotado para recebê-la, mas faleceu em 2007 antes que houvesse tempo para tal. A primeira comenda foi entregue a Dom Jaime Luiz Coelho, em 2003.

Atualmente, a Funverde, em parceria com outras entidades, planeja plantar espécies frutíferas no interior do Bosque das Grevíleas para consumo da população que ali transita e se exercita todos os dias.

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

# Associado do mês

Walter Fernandes



A ideia de abrir um negócio voltado para produtores de tereré e chimarrão surgiu quando Tarcísio de Souza Santos saiu do último emprego. Como o amigo e agora sócio Lucas Pereira sempre gostou de tereré e não encontrava as ervas que gostava, ele sugeriu abrir uma loja para esse segmento. O Empório Téres House foi inaugurado há dois meses para vender ervas, bombas de inox, garrafas térmicas e cuias e está superando as expectativas dos sócios. “Pelo crescimento que estamos tendo, já temos o sonho de abrir uma filial em Maringá e por que não na região?”, conta Santos. Para ajudar no crescimento da empresa, os dois se tornaram associados da ACIM. “A entidade é uma grande vitrine, com alto nível de visibilidade que agregará para que alcancemos um público maior”, considera Santos. A loja fica na avenida Mário Clapier Urbinati, 344. O telefone é (44) 99825-9269.

## Aconteceu na ACIM

No penúltimo mês do ano a ACIM sediou 320 reuniões e eventos. Destaque para a jornada brasileira de relações do trabalho, que aconteceu no dia 27 e trouxe a Maringá o desembargador Amaury Rodrigues Pinto Júnior.

## Mostra de Franquias

Os resultados da 1ª Mostra de Franquias de Maringá surpreenderam. Em três dias, de 9 a 11 de novembro, o evento realizado pela Associação de Franqueadores do Paraná (AfePAR) recebeu cerca de 1,5 mil visitantes e foram gerados cerca de 500 leads (potenciais clientes). A feira aconteceu no Maringá Park, reunindo mais de dez expositores de Maringá e região, com franquias a partir de R\$ 35 mil.

Walter Fernandes



# Prêmio ACIM Mulher

A zootecnista e presidente da Sociedade Rural de Maringá (SRM), Maria Iraclézia de Araújo será a ganhadora do Prêmio ACIM Mulher. Ela receberá a homenagem em data a ser definida em conjunto com as conselheiras da ACIM Mulher, que organizam o prêmio. Maria Iraclézia presidiu a SRM nas gestões 2008-2010, 2010-2012 e 2015-2017 e também atualmente, sendo a primeira mulher a presidir uma entidade do gênero no país. Ela é produtora rural, executiva da Super Propaganda e vice-presidente da Comissão Estadual de Exposições e Feiras Agropecuária, além de conselheira e diretora de outros órgãos. A SRM é responsável por uma das maiores feiras do setor no Brasil, a Expoingá. Na entidade, ela dedica-se a vários trabalhos sociais, como a arrecadação de 120 toneladas de alimentos e mais de 60 mil itens de higiene pessoal nos últimos dois anos para entidades sociais.

Maria Iraclézia foi escolhida em novembro por uma comissão julgadora, composta por representantes de cinco entidades, que votou entre as candidatas que tiveram maior número de indicações feitas por 21 entidades. Entre os requisitos, as candidatas precisam ter domicílio em Maringá e participação na sociedade, ter desenvolvido atividade, pesquisa, produto ou projeto de destaque; apresentado soluções significativas em sua área de atuação; servir de modelo para outras iniciativas. A última homenageada foi a dermatologista Sineida Maria Berbert Ferreira. O prêmio foi criado em 2004.

Ivan Amorin



# Reeleição na Faciap

O empresário maringaense Marco Tadeu Barbosa foi reconduzido ao cargo de presidente da Faciap na assembleia geral, realizada durante o Congresso Empresarial Paranaense, em 9 de novembro. Ex-presidente da ACIM, Barbosa permanecerá no cargo com os conselheiros de administração e superior até 2020. "Assumir um segundo mandato é uma responsabilidade ainda maior", disse o presidente diante de mais de cem presidentes de associações comerciais que compareceram à assembleia. Além de dar sequência ao trabalho de aproximação da Faciap às associações comerciais, principalmente as menores, e ajudá-las a se desenvolver, o presidente acredita que há pautas de estado que estão sob o olhar do sistema, como a logística e os contratos de pedágio, que vencem em 2020.

Divulgação



## Revisão do carro

Em troca de leite, motoristas puderam revisar mais de 40 itens dos sistemas elétrico, mecânico, suspensão, direção e freios. A ação aconteceu em 10 de novembro, ao lado do estádio Willie Davids, e foi realizada pelo Núcleo Setorial Automotivo, da ACIM. Foi o 15º ano da Inspeção Técnica Veicular, que teve a participação de 19 empresas mecânicas e autoelétricas, além de fornecedores de peças e equipamentos. Os motoristas receberam um *check-list* com os itens que precisavam de manutenção. Já os leites arrecadados foram doados à Entidade Ecumênica Amor ao Próximo, que acolhe pacientes que vêm a Maringá para fazer tratamento contra o câncer.

Walter Fernandes



## Feira colaborativa

Mais de 30 criativos, sendo 11 membros do Núcleo de Economia Criativa da ACIM, participaram do Empório Criativo, uma feira que aconteceu em 11 de novembro, na Videira Verde. Foi uma oportunidade de adquirir peças produzidas em Maringá de marcas autorais, como bolsas, enxovais de bebê, utilitários de cozinha, cerâmicas, esculturas, bijuterias, ilustrações em cartões e quadros, camisetas com ilustrações feitas à mão (com artes exclusivas), luminárias e móveis inteligentes de madeira e ferro, além de decorações e acessórios em MDF. Também teve uma linha de saboaria vegana, com sabonetes, xampus, cremes e óleos.

Ivan Amorin



## Encontro de Negócios Internacionais

Walter Fernandes

A quinta edição do Encontro de Negócios Internacionais (Enit) aconteceu em 21 de novembro, na sede da ACIM, que promoveu o evento com o Instituto Mercosul e Agência Terra Roxa. Neste ano, o Enit teve uma temática diferente: o propósito foi inspirar empresas a se internacionalizarem, por meio da apresentação de cases. Houve explanações de Ary Sudan, de Londrina (Rondopar, fabricante e recicladora de baterias), e Paulo Henrique Costa, da Organne, de Maringá, que está entre as maiores distribuidoras de vasos ornamentais do Brasil). A participação foi gratuita.



## Novos associados

21 de outubro a 20 de novembro

Adriana Corretora de Imóveis	(44) 3023-1195
Aleixo Camargo Odontologia	(44) 3225-1181
Allure Assessoria em Eventos	(44) 3034-3531
Ana Paula Dentista	(44) 99967-6373
Anzen Solutions	(44) 3354-9939
Aquário Express	(44) 3261-7330
Ayo Store Moda Fashion	(44) 99173-5353
Bem Mulher Cosméticos	(44) 3253-6324
Bia Acessórios	(44) 3268-8485
Biomax Homeopatia Animal	(44) 3246-6208
Bortoloto Implementos	(44) 3046-3361
Cantarute & Santana Imóveis	(44) 3031-9624
Casa Festa	(44) 9992-4562
Celeiro Natural	(44) 3354-1927
Centro Educacional Maya	(44) 3020-2626
Clinest Serviços de Anestesia	(44) 3220-5550
Cola Bem Argamassas e Rejuntes	(44) 3266-4003
Companhia Sulamerica de Distribuição	(44) 3220-5600
Divina Noite	(44) 3020-0102
Drink Up - Indústria e Comércio de Acrílicos	(44) 3246-6315
Ecoville Cerro Azul	(44) 3024-0001
Eletsol Energia Solar Fotovoltaica	(44) 3367-1035
Emporio do Ingá	(44) 3023-7777
Empreendimentos Imobiliários Santa Maria	(44) 3269-5040
Empreiteira Amaral	(44) 3253-4238
Estética Especializada Gleen Malaquias	(44) 3025-7008
Farmácias Nova	(44) 3224-5076
Floah	(44) 99922-0834
Gallery Aluguel de Vestidos de Festas	(44) 9992-09471
Gonçalves & Avila	(44) 99928-4550
GV Serviços Administrativos	(43) 3321-7820
Hamilton Mariano	(44) 99806-4385
Havana Tabacaria	(44) 3267-7399
Heloisa Latreille Boutique	(44) 9121-2114
Ingacup	(44) 3024-4646
Isotoy Indústria e Comércio de Brinquedos	(44) 3224-0564
Jaqueline Luchetti Planner	(44) 3024-3759
Joana Kelly Martins Lopes	(44) 99114-4776
Joao Nogueira Arquitetura	(44) 3052-9034
Juliana Lisboa	(44) 3030-0729
Keila Regina da Silva	(43) 99668-7002
Lanchonete Salto Bandeirantes	(44) 3247-3295
Lar Irmã Clarice	(44) 3263-0798
Loja Principal	(44) 3354-0525
Martins e Vieira Advogados	(44) 3029-0414
Meu Chef Lanches 24 Horas	(44) 99711-4477
Mike Castro Fotografia	(44) 3246-4712
Mpb Rolamentos e Correias	(44) 3268-7322
Odontocob	(44) 3222-7539
Ponto Style Assessoria em Eventos	(44) 3013-4637
Posto Fim da Picada	(44) 3047-4739
Price Fit do Brasil	(44) 3031-4068
Refrigeração Dois Corações	(44) 3224-2642
Relojoaria Omega	(44) 3227-1652
Restaurante Tempero da Mamãe	(44) 3222-0087
Santa Mônica Empreendimentos Imobiliários	(44) 3269-5040
Sisters Food	(44) 99927-2410
Souhaila Culinária Libanesa	(44) 99912-1314
Studio Barbara Sonda	(44) 3354-7527
Studio Brasil Digital	(44) 3263-8664
Studio Neia Cabral	(44) 3030-3996
Studio Patricia Siqueira	(44) 3224-6427
Thais Mariani Assessoria em Eventos	(44) 99982-9446
Tieko Laura Etani Tanaka	(44) 3228-1873
Torquato Empreendimentos Imobiliários	(44) 3274-5699
Villa Natural	(44) 3041-4008
Ville Enfance	(44) 3024-5158



## CURSOS DE DEZEMBRO

<b>4 e 5</b>	Marketing digital - planejando e executando uma estratégia de resultados
<b>6</b>	Faça acontecer em 2019
<b>10</b>	Líder não é título, é uma missão
<b>10 a 13</b>	Intensivo em Departamento Pessoal e Recursos Humanos
<b>10 a 13</b>	Oratória
<b>11</b>	Desenvolva sua inteligência emocional

## CURSOS DE JANEIRO/2019

<b>15 a 18</b>	Mapeamento e indicadores de processos
<b>21, 22 e 23</b>	Análise de crédito - visando à redução da inadimplência
<b>21, 22, 23 e 24</b>	Oratória, a comunicação na profissão
<b>21, 23 e 24</b>	Compliance - fundamentos e práticas
<b>22 e 23</b>	Facebook, Instagram e Whatsapp - A tríade do varejo digital
<b>28 a 31</b>	Licitação pública e eletrônica
<b>28 a 31</b>	Escola de líderes
<b>29/1 a 1/2</b>	Coaching em vendas
<b>29 e 30</b>	O poder da ação
<b>1 e 8/2</b>	Formação de auditor interno da qualidade conforme a Norma ISO 9001
<b>2/2/2019</b>	Atendimento, comunicação e postura profissional

# Brasil unido, crescimento garantido

/ Dom Anuar Battisti é arcebispo de Maringá



As eleições passaram e temos agora a oportunidade de refazer as relações que foram feridas por causa da política. Precisamos entrar num caminho de pacificação consciente, não alienante, pelo bem do Brasil.

O mundo clama pela unidade, pela tolerância religiosa, pelo respeito às diferenças raciais e regimes políticos. Esse clamor vem sendo feito e mostrado com repercussões positivas pelo Papa Francisco. Quantas inimizades históricas já foram banidas por meio das atitudes do Papa. Francisco diz: "o mundo clama pela unidade implorada por Jesus, é um dom que devemos pedir insistentemente pelo bem da nossa terra e seus filhos. E é necessário estar atento a eventuais tentações que possam aparecer e 'contaminar pela raiz' este dom que Deus nos quer presentear

e com o qual nos convida a ser autênticos protagonistas da história".

Nosso povo brasileiro ainda precisa aprender muito sobre unidade na diversidade. Podemos pensar diferente, mas é preciso encontrar caminhos para fortalecer o desenvolvimento. A divisão permanente impede o desenvolvimento.

Somos a nação mais plural do mundo. Aqui vivem e convivem raças, religiões, crenças de todo tipo. Somos exemplo para o mundo em muitos pontos, mas ainda temos muito preconceito e divisão.

Lamentavelmente essa briga é por partido e por candidatos, e não por um projeto de vida e de reconstrução da dignidade de todo o povo. Mesmo após as eleições, alguns insistem em manter a divisão como se estivessem em

campanha eleitoral.

Precisamos levar paz à política. Paz não significa ausência de críticas ou de conflitos saudáveis. Paz é algo maior, que visa ao bem comum, coletivo. Vamos rezar pelos governantes eleitos de forma democrática e ao mesmo tempo participar da política com maturidade e constância.

Como diz o Papa Francisco, "todos queremos a paz. É uma aspiração profunda, sobretudo daqueles que sofrem pela ausência de paz. Podemos falar com palavras esplêndidas, mas se em nosso coração não há paz, não haverá no mundo. Com zero violência e cem por cento de ternura, construamos a paz evangélica que não exclui ninguém".

Se cada um fizer a sua parte, o Brasil será o melhor país do mundo.

Que Deus nos abençoe.



Ano 55 n° 593 dezembro/2018. **Publicação Mensal** da ACIM, 44|30259595 - **Diretor Responsável** Rodrigo Fernandes, vice-presidente de Marketing - **Conselho Editorial** Andréa Tragueta, Cris Schneider, Diego Silva, Eraldo Pasquini, Giovana Campanha, Helmer Romero, João Paulo Silva Jr., Jociani Pizzi, Josane Perina, Luiz Fernando Monteiro, Paula Aline Mozer Faria, Paulo Alexandre de Oliveira, Rodrigo Fernandes e Rosângela Gris - **Jornalista Responsável** Giovana Campanha - MTB05255 - **Colaboradores** Camila Maciel, Camila Lúcio, Fernanda Bertola, Graziela Castilho, Giovana Campanha e Rosângela Gris - **Revisão** Giovana Campanha, Helmer Romero, Rosângela Gris - **Capa** On7 - **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 Thais Iwata **Acim Mulher** Presidente Cláudia Michiura - **Conselho do Comércio e Serviços** Presidente Jair Ferrári. 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



DEDICAÇÃO SEM LIMITES AO POVO DO PARANÁ.



**DEDICAÇÃO DE  
TODOS OS DIAS:**

**TRABALHAR  
PELA QUALIDADE  
DE VIDA DOS  
PARANAENSES.**

MONYA BALLONI FONSECA ROSA  
Técnica Química - Maringá

**INVESTIMENTOS EM MARINGÁ  
E REGIÃO NOS ÚLTIMOS 6 ANOS.**



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




# COMPARTILHAR É PROSPERAR JUNTOS

*Encerramos mais um ano e, junto com o sentimento de dever cumprido, somos tomados pela certeza de que 2019 trará conquistas ainda maiores.*

*A Cocamar agradece a parceria, confiança e o apoio de cada um que contribuiu para o crescimento de todos nós!*

***Juntos temos o poder de transformar.  
Juntos, compartilhamos a prosperidade!***



 cocamarcooperativa  
 @cocamarcooperativa

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



**cocamar**  
Cooperado e cooperativa crescem juntos