



ACIM

Março | 2019
Nº 595 • Ano 56
R\$ 5,00

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

ino vação

Em meio a consumidores com novas necessidades, surgem empresas que fogem do convencional



ATÉ OS INDECISOS
JÁ ENTENDERAM.
É SÓ VIR PRA PRAÇA E
ESCOLHER.



Sabe aqueles dias que a gente tem fome de não sei o quê? A Praça de Alimentação do Maringá Park resolve. São muitas opções pra matar sua fome.

Aberto das 11 ☀️ as 11 🌙
(exceto domingos e feriados - 12h às 23h)



MARINGÁ PARK

VOCÊ FAZ PARTE DISSO TUDO

Av. São Paulo, 1099 - Centro | Maringá

ACIM



**PALAVRA DO
PRESIDENTE**

Reforma da previdência ajudará desenterrar crescimento

A reforma da previdência é uma das reivindicações da sociedade. Sem ela, sentenciam os especialistas, a economia brasileira enfrentará entraves para crescer. É consenso também que precisamos reduzir os gastos públicos, já que a carga tributária onera empresários e trabalhadores, e um dos motivos que levam à alta carga é justamente o custo bilionário da previdência no Brasil.

A reforma deve atuar no sentido de reduzir as injustiças no sistema previdenciário. Há vários interesses envolvidos e todos com demandas pessoais ou classistas. Porém, é o interesse do país que deve prevalecer. A previdência tem um impacto enorme nas contas públicas e sua inadequação retira recursos que deveriam ser destinados a outras áreas de grande impacto social.

No final de fevereiro, o mercado, de acordo com pesquisa do Banco Cen-

tral, baixou a estimativa de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil. Sem dúvida, há um grande impacto provocado pelas incertezas em relação à extensão da aprovação da reforma da previdência e do controle dos gastos públicos.

A economia precisa voltar a crescer, e os 2,5% previstos para este ano (com semelhante percentual no ano que vem) estão aquém do potencial do Brasil e do almejado pela sociedade. Com a equalização do déficit da previdência, será possível voltar a investir em infraestrutura, por exemplo, que é outra reivindicação antiga. Isso ampliará a geração de emprego e renda, afetando positivamente a sociedade. Segundo estudo da consultoria Oliver Wyman, se o Brasil dobrasse o volume de recursos destinados à infraestrutura seriam necessários mais 25 anos para oferecer serviços com

o 'mínimo de qualidade', semelhantes a de outros países emergentes, como Índia e China.

Há que se ponderar que a infraestrutura no Brasil é deficiente por uma série de motivos: além da falta de investimentos por incertezas econômicas, dizem os especialistas, é preciso oferecer maior segurança jurídica para os investimentos da iniciativa privada.

Ainda que a reforma da previdência não seja consenso entre todas as categorias profissionais, o que já era esperado, ela precisa ser feita. Só com essa e outras reformas o Brasil poderá voltar a conquistar crescimento econômico, garantindo para os brasileiros um país sustentável e justo.

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

PREÇOS ESPECIAIS. PRONTOS PARA MORAR



CONCEPT
DESIGN

UM NOVO CONCEITO DE PRIMEIRO APARTAMENTO

Av. São Paulo entre Parque do Ingá e Unicesumar

3 Dormitórios (1 suíte)
2 vagas de garagem
85 m² área útil

Visite o decorado e surpreenda-se

Expo
design


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



CONQUISTE SEU LUGAR NESTA ILHA DE CONFORTO

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,
103,71 m² área útil

 /construtoradesign
construtoradesign.com.br

 (44) 99986 53



*Altíssima
Padrão!*

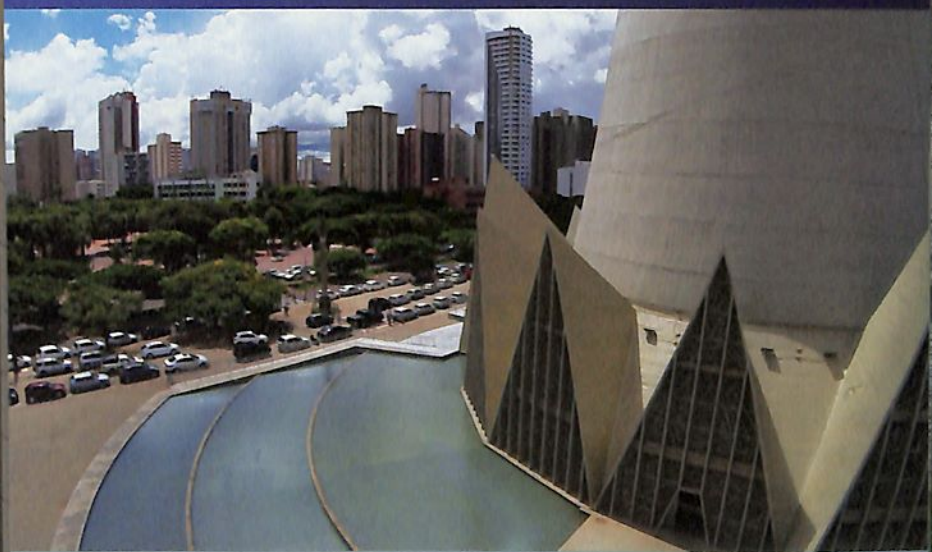


Rua Arthur Thomas com Av. Herval

1 por andar

340 m² privativos

4 vagas de garagem



VISITE NOSSO ESTANDE E APROVEITE AS CONDIÇÕES IMPERDÍVEIS NA:



**OPORTUNIDADE
DE NEGÓCIOS**

**DE 7 A 17 DE MARÇO
NO CATUAÍ SHOPPING MARINGÁ.**

INGAVILLE
MOVÉIS
CRECI J03421



design
44 3037 9700



PROJETO
**acreditado
no Futuro**
LABORATÓRIO DE INOVAÇÃO

ENTREVISTA // 8

REPORTAGEM
DE CAPA // 16

GESTÃO // 24



Para o palestrante Arthur Igreja, as empresas erram quando utilizam tecnologias para digitalizar relacionamentos. Ele defende a humanização como diferencial e diz que “as pessoas querem usar a tecnologia para ter tempo para passear, conversar e experimentar o mundo”



No De Los Mares os consumidores encontram um cardápio exclusivamente peruano e, mesmo novidade, o restaurante está sempre bem posicionado em um site de opinião dos internautas; em Maringá empreendimentos inovadores fazem sucesso



A Ferrari Zagatto, segundo a lista Priscila Bulla, oferece práticas de desenvolvimento individual, *feedback*, premiações e celebrações conquistadas com os 215 colaboradores; na busca por equipes comprometidas, empresas adotam gestão descentralizada e diálogo



Do outro lado da linha, os voluntários do CVV ouvem pessoas aflitas que buscam apoio sem julgamento; o serviço que funciona 24 horas é um dos que compõem uma rede de apoio a celíacos, portadores de doenças raras e acólatras

O acervo da Gaia de Saia, de Jacqueline Rubim, nem de longe lembra o cheiro dos antigos brechós; lá as roupas são higienizadas e os clientes encontram um estabelecimento que prega a sustentabilidade; empresas 'surfam' na tendência do reaproveitamento

Antônio Carlos Dalcolle, da Auto Mecânica Polivel, prestou serviços para órgãos públicos depois de vencer licitações, uma alternativa que agora não está compensando, mas que já foi muito positiva para ele; veja dicas para vender para a iniciativa pública



ano 56 edição 595
março/2019

nossa capa:
On7



A CASA DO
EMPREENDEDOR
EM MARINGÁ

O futuro dos negócios está na experiência do consumo

O consumidor não escolhe a alternativa mais tecnológica, e sim a mais conveniente; é o que defende o engenheiro e palestrante Arthur Igreja, para quem as empresas erram quando utilizam tecnologias para digitalizar relacionamentos, tentando afastar ou perder contato com os clientes: "o caminho é exatamente o contrário, é digitalizar o que for possível para trazer conveniência e humanizar o restante"

// por **Giovana Campanha**

O engenheiro mecatrônico Arthur Igreja ministra palestras em mais de 120 eventos por ano. A agenda concorrida se deve aos temas que ele aborda: inovação disruptiva, transformação digital e o profissional do futuro. Com experiência profissional e acadêmica em mais de 25 países, Igreja tem mestrado Executivo em Gestão Empresarial pela FGV/EBAPE e certificações executivas em Harvard e Cambridge.

Nas palestras, ele fala sobre aquilo que considera fundamental para o futuro dos negócios: colocar o consumidor no centro da experiência. Mais do que tecnologia, é preciso oferecer conveniência. Confira:

COM A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL, QUAL SERÁ O FUTURO DO TRABALHO?

Vai acontecer o que sempre aconteceu: as profissões vão mudar, mas em um ritmo maior. Então, o viés correto para olhar isso não é

questionando 'quando a inteligência artificial vai ocupar o espaço dos advogados?', por exemplo. Se fizermos essa análise olhando para trás, vamos ver que o Google ocupou o espaço de muita gente, porque tinha gente que se dedicava a procurar informações. Hoje se encontra isso com muita facilidade, o que quer dizer que um pedaço desse trabalho desapareceu, e aí sobra tempo para outras demandas. O futuro das profissões está muito mais relacionado ao processamento de perguntas, do tipo 'como o consumidor será impacta-

do pela realidade aumentada?' e conseguir interpretar esse tipo de resposta. O futuro está mais relacionado a fazer boas perguntas, a usar inteligência artificial e tecnologia para trazer dados. Esse futuro terá um caráter de relacionamento e consultivo, ou seja, é uma soma-tória de tecnologias e capacidades humanas.

A TENDÊNCIA É QUE OS CURSOS SUPERIORES NÃO TENHAM TANTO PESO NOS CURRÍCULOS?

Com certeza, cairá o peso dos diplomas. As empresas estão foca-

“As empresas estão focadas em competências. Qual problema o funcionário resolverá e trará no curto prazo? Antes o diploma era uma garantia de excelente oportunidade de trabalho, hoje é só mais um complemento que o profissional traz para a mesa

QUEM É?
Arthur Igreja

O QUE FAZ?
Engenheiro e
palestrante

É DESTAQUE POR?
Discute inovação
disruptiva e
transformação digital



Divulgação

das em competências, e não no diploma que o profissional possui. Qual problema o funcionário resolverá e trará no curto prazo? Os diplomas continuam sendo importantes, mas do ponto de vista da empregabilidade e da concorrência de mercado, têm um peso cada vez menor. Antes era uma garantia de excelente oportunidade de trabalho, hoje é só mais um complemento que o profissional traz para a mesa.

QUAIS IMPACTOS A INOVAÇÃO DISRUPTIVA CAUSA NAS EMPRESAS?

Inovação disruptiva é a forma mais radical de inovação. Ela tem dois componentes, que são os novos modelos de negócio e novas tecnologias. A principal característica

é um crescimento exponencial, quando comparamos a um mercado tradicional e estabelecido, que por muitos anos teve práticas parecidas. Um exemplo clássico é o que aconteceu com a criação da Netflix. As locadoras eram muito parecidas há mais de 20 anos, e todo modelo de negócio que hoje é parecido com o que era há 15 anos, está correndo um grande risco de sofrer uma ruptura, ou seja, de vir um novo modelo de negócio usando uma nova tecnologia. É quando o consumidor percebe uma diferença na conveniência e na oferta de entrega e ele migrará do velho para o novo modelo. Isso causa um efeito espantoso chamado de ruptura, que parece que um mercado desapareceu e outro surgiu. Mas não é bem isso. Tomando o

exemplo das locadoras, o mercado de entretenimento é o mesmo, só que a forma de fazer a entrega parece que muda do dia para a noite, em uma velocidade grande.

QUAIS AS CARACTERÍSTICAS DOS NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS?

São modelos muito baseados em *consumer center*, ou seja, em colocar o consumidor no centro da experiência, entregando uma experiência incrível. São negócios que buscam a escala e a recorrência. Então, na hora de conceber um negócio, as perguntas que devem ser feitas são: 'como consigo tocar muitas pessoas?' e 'como consigo alta escalabilidade por meio do uso de tecnologia?'. Os elos são a busca pela escalabilidade e oferecer as coisas como serviço e não

produto. Daí, temos uma recorrência de receita, ou seja, todo mês se cobra uma mensalidade, e a empresa tem o uso da tecnologia tanto para garantir essa escala quanto para ofertar essa experiência diferenciada.

PARA OS EMPRESÁRIOS QUE ESTÃO NO MERCADO E APREENSIVOS COM A VELOCIDADE DAS MUDANÇAS, QUAIS AS DICAS PARA PENSAR O NEGÓCIO DE FORMA DIFERENTE?

O primeiro exercício é listar os chavões do mercado, são práticas que oito em cada dez adotam naquele mercado. Um exemplo é o do seguro: dez em cada dez seguradoras indicam que o consumidor consulte um corretor e oito em cada dez têm apólice anual. Outra prática de mercado: o seguro é destinado ao automóvel e se trocar de carro, é preciso fazer uma apólice nova. O quarto aspecto é que o consumidor paga seguro por um período determinado. Devemos listar esses chavões e fazer a seguinte pergunta: e se todas essas variáveis fossem ao contrário? Nos Estados Unidos, por exemplo, tem uma seguradora que não fala com corretor nenhum, a contratação é por aplicativo e independente do carro que estiver usando. A apólice é do consumidor, ou seja, se estou dirigindo o carro A ou B, a apólice é minha, não se paga por ano, mas enquanto se está dirigindo. E como se precifica isso? Pelo risco que o motorista assume, porque é feito monitoramento por GPS. Se ele está correndo, aumenta o valor. Se anda devagar, o valor diminui. É o mercado de seguros ao contrário. Para dar outro exemplo: na hora de comprar um carro, a pessoa escolhe a categoria, por exemplo, sedã, e terá que ir à concessionária A, B, C ou D. Nos Estados Unidos há uma concessionária multimarca, igual a



Divulgação



O que traz um diferencial enorme além da experiência, é a humanização, porque as empresas estão utilizando tecnologias para digitalizar os relacionamentos, e esse é um grande erro

de carros usados. Por conveniência, o consumidor não precisa ir a cinco ou seis concessionárias. Isso é pegar um modelo que conhece e fazê-lo ao contrário.

MUITA GENTE FALA QUE O FUTURO DOS NEGÓCIOS ESTÁ NA TECNOLOGIA. MAS EM SUAS PALESTRAS O SENHOR DEFENDE QUE A EXPERIÊNCIA DEFINE O CONSUMO.

Consumidor não escolhe a alternativa mais tecnológica, ele escolhe a alternativa mais conveniente, aquela experiência mais fluida e curta. Vou citar de novo o exemplo da Netflix. Ela foi adotada não porque oferece imagem melhor, mas pela conveniência de não ter de sair de casa e fazer a seleção de filmes ao olhar caixas em uma locadora. É possível fazer isso sentado no sofá e navegando pelo *smartphone*, isso

que é imbatível.

AS TECNOLOGIAS E FERRAMENTAS DIGITAIS SÃO RELEVANTES NESSE CENÁRIO, MAS A HUMANIZAÇÃO DAS RELAÇÕES FAZ DIFERENÇA?

O que traz um diferencial enorme além da experiência, é a humanização, porque as empresas estão utilizando tecnologias para digitalizar os relacionamentos, e esse é um grande erro. As pessoas querem usar a tecnologia para ter tempo para passear, conversar e experimentar o mundo. As empresas estão errando a dose justamente ao tentar afastar ou perder contato com os clientes. Então, as empresas vitoriosas estão percebendo que o caminho é exatamente o contrário, é digitalizar o que for possível para trazer conveniência e humanizar o restante.

Acabaram as buscas: chegou o aplicativo da Unimed no PR

Liberação de guias

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

Segunda via de boleto

Mais praticidade e segurança para seus pagamentos.

Guia médico

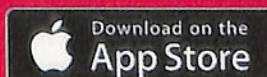
Encontre um médico onde você estiver.

Cartão virtual

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



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



CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.



MARIA IRACLÉZIA ASSUME CONVENTION

Dois meses depois de ser condecorada com a Ordem Estadual do Pinheiro, a mais alta honraria outorgada pelo governo do Paraná, e às vésperas de ser homenageada com o Prêmio ACIM Mulher 2019, a zootecnista, empresária Maria Iraclézia de Araújo assumiu a presidência do Maringá e Região Convention & Visitors Bureau, tarefa que terá que desempenhar ao mesmo tempo em que preside a Sociedade Rural de Maringá (SRM). Junto com ela, 35 empresários da área do turismo fazem parte da nova diretoria pelos próximos dois anos, além dos novos membros dos conselhos Superior, Curador e Fiscal. Eles assumiram o cargo em 26 de fevereiro. Para Iraclézia, assumir o Convention "é um desafio novo, mas não é estranho, porque na Sociedade Rural já trabalhamos com eventos, entre eles o maior da região, a Expoingá."

Walter Fernandes



FIM DA BITRIBUTAÇÃO PARA SALÕES

O projeto de lei complementar do vereador Jean Marques, que acaba com a bitributação para o setor de salão de beleza e simplifica os processos criados pela fiscalização municipal, foi aprovado em segunda discussão na Câmara Municipal de Maringá, em 19 de fevereiro. A decisão foi comemorada por empresários do setor e pela ACIM, que apoiou a iniciativa. Agora o projeto segue para sanção do prefeito Ulisses Maia. O secretário do Sindicato dos Salões de Beleza de Maringá e vice-presidente da ACIM, João Roberto Fraguas, explica que no município houve uma mudança na interpretação da lei que estabelece regras para o contrato de parceria entre os profissionais do ramo e empresários. "Os fiscais passaram a não aceitar a separação da cobrança do ISS entre os estabelecimentos e autônomos, tornando a situação injusta para os empresários, que tiveram de pagar o imposto além do devido", argumenta o empresário, que calcula haver cerca de 15 mil profissionais da área em atividade na cidade. Com a adequação da legislação municipal à lei federal 12.592/12, não será mais praticada a bitributação do Imposto Sobre Serviço (ISS).



REFORMA E MODERNIZAÇÃO DO AEROPORTO

O prefeito Ulisses Maia assinou, em fevereiro, a ordem de serviço para o início das obras de reforma e modernização da infraestrutura do Aeroporto Regional de Maringá. Ao custo de R\$ 81,5 milhões, o projeto de ampliação de 280 metros da pista, implantação de taxiway paralela à pista, além da revitalização da taxiway existente e outras melhorias, será executado por um consórcio de empresas que venceu a licitação no ano passado. As obras deverão ser entregues em agosto de 2020.

PROTAGONISMO FEMININO

A socióloga Francieli Muller Prado, de Maringá, foi selecionada para representar o Paraná no projeto Iris, iniciativa sem fins lucrativos que nasceu em 2016 com o objetivo de construir um futuro para o Brasil a partir da igualdade de gênero e da liberdade feminina. Francieli é mestre em Ciências Sociais e responsável pela área de Responsabilidade Social da Unicesumar. Dentre sua atuação com projetos sociais estão análises e ações relacionadas a comunidades, com impactos na periferia e na região central de Maringá. Essas experiências contribuíram para que ela fosse escolhida como embaixadora. No projeto Iris, Francieli atuará na organização de discussões e workshops que vão aliar experiências e práticas inovadoras na busca de soluções para os problemas enfrentados pelas mulheres. "A violência doméstica, disparidade salarial, assédio e crimes de feminicídio reforçam a desigualdade de gênero no Brasil. A ideia é democratizar essas discussões e valorizar alternativas que gerem mudanças reais e melhores resultados até 2030", afirma. Para desenvolver esse trabalho de maneira prática, o laboratório Echos ofereceu capacitação em *design thinking* para as nove embaixadoras selecionadas. Trata-se de um modelo mental criativo e colaborativo para mapear os problemas e identificar as melhores formas, recurso e ferramentas que viabilizem a implementação de ações na vida das mulheres em diferentes contextos.



Divulgação/PMM



Na primeira visita em Maringá como governador do Paraná, Ratinho Junior, assinou, em 6 de fevereiro, a ordem de serviço para a recuperação do Contorno Sul. A obra custará R\$ 12 milhões e será executada com recursos do convênio entre o município e o governo estadual, por meio da Secretaria de Infraestrutura e Logística e Departamento de Estradas de Rodagem (DER/PR). As intervenções contam com recape em área de 164.720 metros quadrados, fresagem em 27 mil metros quadrados, além de recomposição (processo mais profundo que o recape) em 31,5 mil metros. O prazo é de 270 dias. Duas frentes de trabalho de uma mesma empreiteira atuarão na recuperação do contorno. Uma frente inicia no Conjunto Cidade Alta e a outra, no Jardim Espanha. As obras já tiveram início.

SETOR DE TIC EM DESTAQUE

Maringá ocupa a 14ª posição no ranking brasileiro de municípios com mais de 250 mil habitantes que têm maior proporção de empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC). De acordo com levantamento do Ministério do Trabalho e Emprego, considerando dados de 2017, a cidade tinha quase 13 organizações de TIC para cada mil empresas. Em 2007, eram 7,1 empresas de TIC para cada mil empresas, proporção que dava a Maringá a 58ª posição no ranking.

PRIMEIRA MARATONA DE MARINGÁ

Está marcada para o dia 11 de agosto a primeira maratona de Maringá, com saída do antigo aeroporto. A expectativa é que sete mil corredores participem, o mesmo número de inscrições da tradicional Prova Rústica Tiradentes. Além dos 42 quilômetros, haverá provas de meia maratona e dez quilômetros. Como será custeada pelo município, as inscrições serão gratuitas e abertas em maio.



**MAIS IMPACTO
E VISIBILIDADE
PARA SUA MARCA!
ANUNCIE!**



**O AEROPORTO DE MARINGÁ SERÁ AMPLIADO
E O SEU NEGÓCIO, DIRETAMENTE BENEFICIADO.**

AUMENTO RELEVANTE
DA CIRCULAÇÃO DE
PASSAGEIROS.

LOCAL ESTRATÉGICO
PARA A DIVULGAÇÃO
DE SUA MARCA.



**ENTRE EM CONTATO
MÍDIA AEROPORTUÁRIA
44 3028 4590**



**SEU CLIENTE
PASSA POR AQUI**

Para novas necessidades, novos negócios

Empreendedores apostam em negócios 'inusitados' e colhem bons resultados; empresas também podem recorrer à inovação de processos // **por Leticia Conegero e Rosângela Gris**

Walter Fernandes



// Puro luxo
Banheiro móvel tem ambiente climatizado e é equipado com peças de porcelanato, espelhos, bancada e luz de emergência

Chega de 'mais do mesmo'. Diante das mudanças das necessidades e desejos dos consumidores, é preciso se adaptar. E, por isso, para solucionar problemas e agradar a clientela, empreendedores assumem riscos e se lançam em novos nichos.

"Modelos de negócios inovadores ou diferentes do convencional vêm para atender novas 'dores' percebidas nos clientes. E, geralmente, atendem uma 'dor' de um público específico. O ponto é estar atento a tendências, hábitos de consumo e solução de problemas. A partir daí, surge uma ideia de negócio", defende a consultora Patrícia Santini, do Sebrae/PR.

Que o diga o Ciclo Mania Bike Café, inaugurado há menos de um ano com investimento inicial de R\$ 200 mil. Na região central da cidade, o estabelecimento chama a atenção pela decoração diferenciada, com bicicletas por todos os lados e tambores de óleo de 200 litros, que servem de poltronas e pias. A empresa aluga bikes, oferece estacionamento e sistema de autosserviço para lavagem e manutenção da 'magrela'. Também há bebidas e porções. Com esse conceito, envolvendo tantas ofertas de serviços, a empresa é pioneira no Brasil.

O advogado e contador Aroldo Mota foi quem tirou a ideia do papel. "Minha esposa, Simone Marinho, sugeriu que fizéssemos um estacionamento para bicicletas.

Depois resolvemos expandir. Como pedalo há 12 anos, conheço a realidade do ciclista, então levamos isso em consideração."

O Ciclo Mania Bike Café emprega cinco funcionários, incluindo os três filhos de Mota, responsáveis pelas mídias sociais, computação e o barista. O estabelecimento conta com um 'bike shower', onde o ciclista pode lavar a bicicleta ou solicitar que o estabelecimento o faça. O Ciclo Mania Bike Café oferece kit com luvas, sabonete, graxa e silicone para rodas. Há também uma oficina para reparos simples, regulagem, lubrificação e outros. Eventualmente, o local realiza oficinas para ensinar os clientes a fazer manutenções básicas nas bicicletas.

O estacionamento vem a calhar para aqueles que evitam ir de carro ao centro da cidade. "Hoje temos mais ciclovias em Maringá, então ficou muito melhor. A pessoa deixa o carro em casa, vem de bicicleta e tem um lugar seguro para deixá-la. O valor é cobrado por hora, como em estacionamentos para carros e motos", explica Mota.

Segundo ele, boa parte da clientela é formada por ciclistas a partir de 30 anos. Mas o objetivo é atingir consumidores de todas as idades e gostos. "Nossa pesquisa indica que são adultos que mais andam de bike. Conheço pessoas de mais de 70 anos que pedalam

Walter Fernandes



// R\$ 200 mil de investimento

Ciclo Mania Bike Café é pioneiro na oferta de aluguel, estacionamento, oficina e autosserviço para bicicletas; na foto o empresário Aroldo Mota, que é ciclista



SEBRAE

// Modelo pode ser testado

Patrícia Santini, do Sebrae: "em inovações disruptivas deve-se assumir o risco de acertar, mas também de errar. Com esse aprendizado, o empresário descobre a melhor forma de fazer"



muito. Mas nosso objetivo é atingir todo mundo, inclusive quem não pedala. Montamos uma cozinha para todos os gostos", ressalta. O cardápio tem café, *milk shake*, açaí, cerveja, crepioca, cachorro-quente, porções e outros.

O estabelecimento também organiza eventos e pedaladas. O risco de montar um negócio inovador valeu a pena. "O movimento está muito bom, mas é uma atividade relativamente nova. É necessário ter paciência quando se faz um investimento diferenciado. Ao longo do tempo, os resultados serão ainda melhores", opina.

STARTUP

Para Patrícia Santini, do Sebrae, empreender em novos nichos é assumir riscos. "No caso de inovações disruptivas, ou seja, quando é algo totalmente novo, deve-se assumir

o risco de acertar, mas também de errar. Com esse aprendizado constante, o empresário descobre a melhor forma de se fazer para aquele nicho", acrescenta.

Alguns modelos inovadores podem ser validados antes, ou seja, 'testados' com o público a ser atendido. É possível, por exemplo, utilizar o formato de *startup*, para idealização de um negócio ou ideia. O foco é olhar o problema e criar uma solução ou uma nova tendência. "Na *startup*, segue o esquema de validação com quem tem o problema, e a partir daí pode sair um Produto Minimamente Viável (MVP), uma versão mais simples de um produto ou serviço, lançada em quantidade mínima de investimento, esforço etc. No caso de serviços, acontece muito no setor da Tecnologia da Informação (TI)", ressalta Patrícia.

ALTO PADRÃO

Beleza, conforto e sofisticação. Tempos atrás, esses adjetivos dificilmente seriam usados para descrever um banheiro móvel. Mas no caso do modelo desenvolvido pela BWContainers cabem perfeitamente. Projetado no interior de contêineres marítimos, com arquitetura de alto padrão, em nada lembra os tradicionais banheiros químicos. Afinal, foi pensado justamente para oferecer uma experiência diferente, digna de ser registrada em fotos, como é comum nos eventos em que o equipamento é instalado. "Às vezes vou aos eventos e fico parado perto da área dos banheiros, anonimamente, para ouvir os comentários e ver a reação do público. E geralmente a reação é muito positiva, com elogios", comemora o arquiteto Gustavo Henrique dos Santos Pe-



// Tem até ar-condicionado

O arquiteto Gustavo Henrique dos Santos Pereira, da BWContainers, que criou banheiros móveis sofisticados e que não lembram banheiros químicos; na foto, com os sócios Carlos Henrique Rocha do Amaral Marino e Rogério Roeles

reira, um dos idealizadores do projeto e sócio da BWContainers.

Ele conta que a ideia surgiu de experiência própria. O arquiteto lembra que, ao frequentar festas e eventos, ficava incomodado com o odor e o desconforto dos banheiros químicos. “Se incomodava a mim, que sou homem, imagina as mulheres. Em alguns casos, pagava-se caro para ir a um show ou no camarote de uma festa e a estrutura de banheiro era a mesma de outros setores.”

Pereira viu aí uma oportunidade de negócio e decidiu arregaçar as mangas. Uniu-se aos amigos - e agora sócios - Carlos Henrique Rocha do Amaral Marino e Rogério Roeles para tirar a ideia do papel. O trabalho começou em julho de 2017 e durou quatro meses. O projeto foi executado na metalúrgica de Roeles, que fica em Paiçandu e é espe-

cializada em contêineres.

“Pesquisamos referências na internet, mas não chegamos a visitar nenhum módulo. E certamente com esse padrão de acabamento, podemos afirmar que os nossos banheiros móveis são diferenciados”, afirma Pereira, responsável pelo projeto arquitetônico das duas unidades pilotos - uma para as mulheres e outra para os homens.

O banheiro feminino foi desenvolvido com sofisticação, prezando detalhes na iluminação e vegetação decorativa. São quatro cabines individuais equipadas com dispenser para protetor de assento. Na área coletiva, há espelhos, bancada, banco com futon e até suporte de bolsas.

No módulo masculino, aproveitando as características industriais do contêiner marítimo, a decoração

aposta em revestimentos modernos, mas sem deixar de lado a privacidade. Os quatro mictórios são separados por divisórias. Os homens também têm à disposição luz de emergência, banco e uma bancada.

Os dois ambientes são climatizados e equipados com peças de porcelanato. Há ainda itens diferenciados de higiene, como enxaguante bucal, sabonete líquido, lixeiras e suportes para papel toalha e papel higiênico. O aluguel - por R\$ 3,8 mil a diária de cada unidade - inclui o serviço de um profissional, que fica responsável pela limpeza e reposição dos produtos durante o evento.

Feliz com o sucesso do banheiro móvel, o trio já pensa na fabricação de mais unidades. Mas apesar da flexibilidade para a instalação e ligação na rede de esgoto, reservatório ou fossa, os novos módulos, no en-



Walter Fernandes

// Capacidade para 80 pessoas

Kelly e Helder Yoshida abriram um restaurante peruano em Maringá, o De Los Mares, que chega a ter fila nos finais de semana

tanto, devem passar por ajustes. "Há detalhes que precisam ser melhorados por questão de logística, para o transporte em distâncias maiores", diz Pereira.

Ele calcula investimento de R\$ 180 mil para cada unidade e vê um mercado em expansão para a BWContainers. "Hoje atendemos festas, eventos corporativos, casamentos, shows, feiras e lançamentos de empreendimentos. Há bastante procura", comemora.

PERUANO ESTRELADO

Inaugurado há pouco mais de um ano na avenida Mandacaru, o De Los Mares Restaurante é atualmente um dos mais balados endereços gastronômicos de Maringá. É também destaque no famoso site TripAdvisor, ocupando a terceira posição na lista dos dez melhores restaurantes da cidade, com cinco estrelas, de acordo com a opinião dos internautas. Por lá, não faltam elogios à comida, ao atendimento e ao ambiente.

O empresário Helder Yoshida atribui o sucesso, em especial, à culinária peruana, novidade por aqui. "Existem restaurantes que servem um ou outro prato peruano, mas exclusivo de comida peruana somos nós", assegura. "O público é formado tanto por quem conhece a culinária do Peru quanto por curiosos pela novidade".

Quem assina o cardápio e comanda a cozinha do De Los Mares é o chef peruano Victor Antônio Castro Quintanilla, sogro e sócio de Yoshida. "Ele mora há anos no

Brasil e sempre teve vontade de abrir um restaurante", conta Yoshida, que abraçou a ideia mesmo sem uma pesquisa de mercado.

Antes do De Los Mares, Yoshida era franqueado de uma rede de sorveteria. E apesar da descendência, jamais cogitou trocar a franquia, que manteve por quase dez anos, por um restaurante japonês. "Tem muitas opções na cidade", justifica. Já na ainda 'inexplorada' culinária peruana viu potencial para um negócio próspero.

A aposta parece ter sido acertada. O restaurante com capacidade para 80 pessoas que fica na avenida Mandacaru costuma ter fila de até 30 minutos às sextas-feiras e sábados. "É bom fazer reservas nesses dois dias", recomenda o proprietário. De segunda a quinta-feira o movimento é um pouco menor, mas ainda assim os lugares são concorridos.

Boa parte da clientela vem atrás do ceviche, tradicional prato da culinária peruana baseado em peixe cru marinado em suco de limão, lima ou outro cítrico. O arroz com mariscos é outra opção requisitada do cardápio. Quem também faz sucesso é o *pisco sour*, bebida preparada com pisco (destilado de uva), sumo de limão, pimenta e clara de ovo. "É a caipirinha peruana que caiu no gosto do maringense".

O empresário atribui muito do sucesso da cozinha do De Los Mares ao tempero e às especiarias. Raros por aqui, a maioria dos ingredientes vem de fornecedores de

// Tem até cerveja sem álcool
Guilherme Stawinski é franqueado da Padocão em Maringá, uma padaria pet que comercializa petiscos e comidinhas diferentes para animais de estimação



Walter Fernandes

São Paulo. "O maringaense está aceitando bem as novidades", comemora Yoshida, prometendo novas opções no cardápio ainda para este semestre.

Os pratos e as bebidas são degustados ao som da música tradicional do Peru. A cultura do país latino-americano também está presente na decoração do ambiente, bem como na cordialidade e simpatia do atendimento.

GULOSEIMAS PARA PETS

Foi buscando inovação que o publicitário maringaense Guilherme Stawinski deu novo rumo à carreira. Durante os oito anos de atuação em agências de publicidade e no departamento de marketing de uma multinacional, ele sempre esteve atento a novas oportunidades de negócios. Em abril de 2018, pesquisando sobre o mercado de franquias, conheceu a Padocão, uma padaria pet que comercializa petiscos e comidinhas diferentes para animais de estimação. "Desde que conheci o trabalho da franquia, tinha certeza que havia espaço para ela em Maringá, mas levou um tempo para amadurecer a ideia e só no fim do ano passado é que o projeto começou a sair do papel", diz.

No mix de produtos da Padocão Maringá há biscoitos naturais conservados com extrato de alecrim, diets para cães que estão acima do peso, com ervas que ajudam a controlar a ansiedade, além de bolos de caneca, peixe (para gatos), pipoca doce e salgada, sorvetes, muffins,

chocolates e até cerveja. "A ideia que norteia o trabalho da Padocão é que os pets merecem mais do que ração e isso nós percebemos no dia a dia no convívio com os animais, sempre queremos fazer um agrado, mas nem sempre são comidas indicadas para eles, pelo contrário, alguns alimentos podem fazer mal, inclusive".

De acordo com Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet), o país tem a quarta maior população de animais de estimação do mundo e ocupa a terceira posição no ranking de faturamento. Stawinski explica que, além de considerar que esta é uma área promissora, considerou o diferencial dos produtos. "O mercado está cheio de opções, mas a Padocão vai além quando adapta aos animais alimentos comuns para os humanos. A cerveja, por exemplo, é sem álcool, sem gás e rica em vitaminas. São produtos que estimulam novas experiências para os animais".

Além da qualidade dos produtos que seguem uma linha mais natural com ingredientes adequados aos animais, a apresentação da marca pesou na escolha da franquia. "Como publicitário, sei como a identidade visual agrega valor ao produto e a comunicação da Padocão está alinhada ao perfil da empresa. Isso é muito importante, principalmente porque grande parte do nosso trabalho é feito on-line". Com a experiência nos anos de profissão, o publicitário está investindo nas ferramentas de marketing digital e focado nas vendas pela



// Implantou MEG

Julio Cesar de Oliveira e Marcos Leite, da J2M, inovaram em processos e ganharam melhoria na organização e atendimento, o que gerou aumento do lucro

internet. “Tem dado certo. Nossos produtos mal chegaram e já começamos a vender e até recebemos propostas de parcerias de creches para animais e de *pet influencers*,” comemora.

MELHORANDO PROCESSOS

Nem sempre é preciso apostar em nichos novos para inovar. É possível investir em inovação incremental, focada na melhoria de processos. É o caso da J2M, especialista em reformas, projetos, construção, execução de obras e vistorias. Fundada em 2015, a empresa passou recentemente por um processo de reformulação, por meio da participação no programa Agente Local de Inovação (ALI), e aumentou o faturamento em 40%.

O ALI é uma parceria do Sebrae com o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecno-

lógico (CNPq). O objetivo é a disseminação da cultura da inovação para as micro e pequenas empresas (MPEs). Os atendimentos são personalizados e gratuitos. A principal ferramenta utilizada no programa é o radar da inovação, que direciona o plano de ação.

“Esse olhar possibilita que a empresa tenha ajustes para entrega de maior valor ao cliente, visando ao aumento de receita, redução de custos, aumento da produtividade etc. A inovação deve estar na cultura da empresa. Todos participam desse movimento, percebendo oportunidades e processos que precisam ser melhorados. Ela não acontece uma única vez, deve ser um novo olhar de todos”, explica a consultora Patrícia Santini.

Entre os processos inovadores implementados na J2M, estão o Modelo de Excelência e Gestão (MEG) como

parâmetro de gestão, participação em visitas técnicas, reorganização das atividades, desenvolvimento das estratégias competitivas, mapeamento de processos, aquisição de *software*, implantação de pesquisa de satisfação com clientes, desenvolvimento da identidade visual da empresa, criação de site e atendimento a novos mercados e tipos de empreendimentos (hotel, supermercado e outros).

De acordo com Julio Cesar de Oliveira, sócio administrador da J2M, junto com Marcos de Moraes Leite, as mudanças trouxeram benefícios à empresa. “Buscamos crescimento sustentável e para isso precisamos de medidas e ações inovadoras. O Sebrae é um parceiro que nos indica os caminhos. Com os novos processos, melhorou a organização e o controle das ações e, consecutivamente, o lucro aumentou. Também melhoramos o atendimento ao cliente”, explica.

PÓS-GRADUAÇÃO PRESENCIAL UNICESUMAR.

Faz toda a diferença na sua carreira.

Toda a estrutura e a qualidade de uma das maiores instituições de ensino do Brasil para você dar o próximo passo na sua carreira.

- **Parcerias Internacionais**
Missouri State University e Harvard.
- **Networking**
Contatos e oportunidades profissionais.
- **Projeção de Carreira**
Aulas práticas. Vivencie o mercado de trabalho.

Inscrições abertas.

☎ 0800 604 4422 44 3027.6360

📍 Maringá - Av. Guedner, 1610

 **UniCesumar**
EDUCAÇÃO PRESENCIAL E A DISTÂNCIA

Estratégias para gerir pessoas

Para aliar objetivos da empresa aos anseios dos colaboradores e oferecer um bom ambiente de trabalho, empresas apostam em plano de desenvolvimento, diminuem hierarquia e incentivam sentimento de pertencimento
// por Graziela Castilho

Walter Fernandes



// 128 colaboradores

"Maringá é um polo tecnológico e, por isso, sempre vai oferecer oportunidades de trabalho, mas o que mantém o colaborador na empresa é o ambiente de trabalho", diz Rafael Colombo, da Elotech

Em tempos de transformação digital e inovação, o setor de Recursos Humanos (RH) deixa de ser apenas operacional e passa a ter relevância estratégica. Isso porque o rápido desencadeamento de mudanças no comportamento social e de modelo de negócios tem flexibilizado as relações e tornado os profissionais mais independentes na gestão da carreira.

Esse novo ambiente passou a ser conhecido como disruptura digital, em especial a partir do best-seller 'Digital Disruptive', de James McQuivey. E foi inspirada nessa

perspectiva que a Elotech, empresa desenvolvedora de software, tem otimizado a gestão de pessoas. Tanto que no ano passado foi a 23ª melhor companhia para trabalhar no Brasil na categoria médio porte no ranking do *Great Place to Work* (GPTW). "Buscamos ser uma marca empregadora que atua com desenvolvimento humano", enfatiza o analista de Recursos Humanos Rafael Colombo. Atualmente a empresa tem 128 colaboradores.

Na avaliação de Colombo, a conquista do GPTW pode ser atribuída à construção de um ambiente que valoriza



// Feedback e premiações

"Algumas vagas exigem conhecimentos específicos do agronegócio, e alguns candidatos estão pouco preparados. Então, investimos em capacitação interna", conta Priscila Rhanny Bulla, da Ferrari Zagatto

não só o profissional, mas o ser humano. "Maringá é um polo tecnológico e, por isso, sempre vai oferecer oportunidades de trabalho, mas o que mantém o colaborador na empresa é o ambiente. Os profissionais almejam desfrutar de benefícios e querem enriquecer o currículo por atuar em empresa listada no ranking de melhores para se trabalhar. É uma via de mão dupla", afirma Colombo.

Entre as estratégias utilizadas pela Elotech está a cultura do compartilhamento de informações. Para isso, lá não há a figura de gerentes. "É muito interessante ver a equipe conversar direto com os diretores, sem salas fechadas ou hierarquia arcaica. Assim, os processos fluem rápido, com decisões tomadas em conjunto, o que gera sentimento de pertencimento e não somente de colaboração".

A tática da Elotech é selecionar não só por competências técnicas, mas por valores, caráter e expectativa com a vaga. Essa busca pelos profissionais certos, inclusive, é o maior

desafio do RH e, por isso, o processo de seleção inclui avaliação psicológica e oferta de proposta salarial por meritocracia para identificar candidatos abertos a desafios. "Nosso lema é contratar caráter e treinar habilidades, porque o encontro de valores faz o profissional se sentir no lugar certo", garante o analista.

O desenvolvimento humano também é fundamental para a Elotech, que mantém programa de treinamento. A proposta é que os próprios colaboradores compartilhem conhecimento e competências técnicas. A empresa oferece Programa de Trainee e Plano de Desenvolvimento Individual (PDI), planejamento em que o colaborador traça metas e objetivos pessoais e profissionais para desenvolver habilidades e alcançar determinada posição.

FEEDBACK

Com equipe formada por psicólogos, uma administradora e um coach terceirizado, o departamento de

gestão de pessoas da Ferrari Zagatto também enfrenta dificuldade para contratar mão de obra especializada. Diante desse desafio, a empresa de recebimento e comercialização de grãos e de insumos agrícolas aposta na formação e na manutenção de talentos por meio de programas de desenvolvimento profissional.

"Recebemos semanalmente muitos currículos, mas algumas vagas estratégicas exigem conhecimentos específicos do setor, que é o agronegócio, e ao analisar, observamos que há candidatos poucos preparados. Então, muitas vezes investimos em capacitação interna para sanar esse problema", explica a analista de Recursos Humanos, Priscila Rhanny Bulla.

A empresa conta, atualmente, com 215 funcionários em 15 unidades, e para atrair talentos e reduzir rotatividade, tem implantado práticas que demonstram o cuidado com os colaboradores. Entre eles estão o método PDI, feedback, escuta de sugestões, premiações, celebração



Walter Fernandes

// Premiações por tempo de casa

Na FA Maringá a gestão de pessoas é terceirizada e a empresa prioriza a promoção de colaboradores para cargos de liderança, conta a psicóloga Daniela Zanuto; na foto, com a coordenadora de RH, Roberta Romão

de conquistas e banco de horas que permite a flexibilização de horários. “Além disso, queremos conquistar a certificação GTPW”, afirma Priscila.

Novas tecnologias também contribuem com o processo. No final do ano passado a empresa adquiriu um software de gestão de desempenho que repassa metas da diretoria para todos os cargos de liderança. A ferramenta também define e monitora o PDI e, por meio dela, é possível dar feedback aos colaboradores. Priscila cita que o processo de recrutamento e seleção passou a contar com videoconferência para entrevistas com profissionais que residem em outras localidades. “Assim, conseguimos manter as características de entrevista presencial, que ainda é considerada o caminho mais eficaz para conhecer os candidatos”.

Dependendo da vaga são aplicados testes psicológicos, é feita a verificação

do perfil do candidato em plataformas digitais, e obtida informações complementadas durante a entrevista, que é quando as expectativas da empresa e do profissional em relação à vaga são alinhadas. “Tem casos em que o profissional expressa em voz alta seus objetivos e se dá conta de que a oportunidade não se encaixa em seus planos. Isso é importante para o sucesso de ambas as partes.”

PROMOÇÃO INTERNA

Para reduzir custos e usufruir de equipe especializada, há empresas que terceirizam a gestão de pessoas. É o caso da Grupo FA Maringá, que mantém uma coordenadora de RH efetivada para tarefas internas (recrutamento, seleção, treinamento e desenvolvimentos), mas terceiriza o desenvolvimento de estratégias. “Essa parceria começou há 21 anos, quando poucas empresas da nossa

região tinham estrutura de RH com profissionais de psicologia”, conta a psicóloga e coach Daniela Zanuto, que é sócia da Potencial Humano.

Com equipe de 700 colaboradores, a FA Maringá tem como principal desafio, como na maioria das empresas, atrair e reter profissionais jovens. “Por isso, repenso com frequência as estratégias utilizadas em gestão de pessoas. Afinal, toda empresa quer ser reconhecida como um bom lugar para trabalhar e a FA Maringá tem se modernizado para atingir esse objetivo”, afirma.

A atualização da linguagem do manual do colaborador, que inclui até vídeos curtos, é uma dessas modernizações. A empresa também atua com gestão participativa, em que concede liberdade aos profissionais para sugerir ações e melhorias, faz premiações por tempo de empresa e disponibiliza jornada flexível. O

LANÇAMENTO MAISON CONSTANTINE

MAISON CONSTANTINE

AV. PRUDENTE DE MORAES, 65

LET LIFE SURPRISE

you



3 suítes | 179 m² área privativa | 25 andares | 6 elevadores | 3 vagas de garagem

 (44) 99106.6787
www.ayoshii.com.br

Vendas:  **OPÇÃO**
IMÓVEIS

Construção e Incorporação:  **A.YOSHII**

VISITE DECORADO NO SHOW ROOM A YOSHII: AV. SÃO PAULO 2828 | (44) 3344 1011 | DIARIAMENTE DAS 9H ÀS 18H

www.bravopropaganda.com



// Eficiência da gestão

Amanda Sampaio Cardoso, da ACIM: softwares de gestão de pessoas são benéficos por permitirem a emissão de relatórios com taxa de absenteísmo, turnover, produtividade e outros indicadores

programa 'Eu Cresço Aqui' prioriza a promoção de colaboradores para diversos cargos, inclusive de liderança, e a empresa mantém parceria com a Fundação Dom Cabral, que capacitou mais de 170 colaboradores.

A inovação de cargos e o foco em entrega dão mais autonomia aos profissionais. Outro diferencial, citado por Daniela, é o conceito de fazer gestão com pessoas e não de pessoas. "Muitos desses esforços nos levam a conciliar as expectativas dos profissionais aos objetivos da empresa, o que potencializa os resultados".

OBJETIVOS ALINHADOS

Um dos motivos que levou o RH a ser um setor estratégico é, justamente, essa necessidade de alinhar a gestão de pessoas aos objetivos da empresa. De acordo com a supervisora de Recursos Humanos da ACIM, Amanda Sampaio Cardoso, esse esforço gera

satisfação e conquista a lealdade dos colaboradores. "A Universidade Vanderbilt, dos Estados Unidos, realizou estudos estatísticos que mostram a forte relação entre a lealdade dos empregados satisfeitos e a lealdade dos clientes", cita.

Para alcançar esses resultados, porém, é preciso promover transformações na cultura organizacional, adequações nos métodos de recrutamento, mudanças nas relações entre colaboradores e empresas e até interação do pessoal com a marca do negócio. O alinhamento de objetivos também passa por programas de treinamento.

Outra ferramenta muito importante para auxiliar este processo é o PDI. Amanda destaca que muitas empresas têm utilizado o método porque permite identificar habilidades e perspectivas de cada um da equipe, aproximando gestor e

colaborador. Com o plano, os profissionais têm facilidade para acompanhar os desafios da empresa, podem corrigir os rumos quando necessário e avaliar os resultados. Por outro lado, o gestor monitora a performance do colaborador e, a partir disso, cria planos de promoção e remuneração.

Softwares de gestão de pessoas também já são bastante utilizados pelos gestores porque a tecnologia registra informações e indicadores dos colaboradores, permitindo a emissão de relatórios com taxa de absenteísmo, turnover, produtividade e outros dados que ajudam a avaliar o rendimento dos profissionais. Amanda cita ainda que esses sistemas personalizados decentralizam tarefas operacionais, aumentam a eficiência do setor de RH e contribuem no desenvolvimento de novas estratégias.

Arilu vence plano de excelência da Colgate-Palmolive

Empresa maringense ficou com o primeiro lugar entre 47 distribuidoras e atingiu maior pontuação da história da premiação, que será entregue nos EUA // por Lethícia Conegero

A Arilu Distribuidora, de Maringá, ficou em primeiro lugar no plano de excelência da Colgate-Palmolive Brasil, em 2018, entre 47 distribuidoras. Ineditamente, a empresa recebeu a faixa Platinum, porque atingiu o maior percentual da história: mais de 90% em todos os quesitos da apuração, que englobam vendas, estrutura, metas, fidelidade dos clientes e outros. O prêmio será entregue neste mês, na sede da Colgate-Palmolive, em Nova York.

Completando 33 anos neste mês, a Arilu é distribuidora da Colgate-Palmolive há 16 anos, entregando produtos da marca para cerca de 3,5 mil clientes no norte do Paraná, desde o pequeno varejo às grandes redes de supermercados. Hoje a empresa conta com 360 colaboradores. De acordo com o diretor comercial da Arilu, André Costa Paulo, a conquista é fruto de um trabalho coletivo.

"Sempre ficamos entre os primeiros colocados no plano de excelência, mas no ano passado fizemos um planejamento estratégico, colocamos tudo no papel e distribuímos tarefas. Envovemos o time inteiro e estamos muito felizes com o resultado, porque a concorrência é grande. Em 2019 queremos repetir essa colocação. Sentimos o reconhecimento do nosso trabalho por parte dos clientes. Agora a ideia é atrair novos clientes, passando essa verdade para eles", ressalta Costa Paulo.

A Arilu, que anteriormente distribuía produtos para outras regiões, além do interior de São Paulo e Santa Catarina, agora foca em atuar no Norte do Paraná. "Nossa visão de futuro é sermos reconhecidos como a melhor distribuidora da região norte do Paraná. A ideia é aumentar os serviços na região, para sermos mais eficientes e ganharmos o reconhecimento dos fornecedores e clientes", ressalta.

PONTOS DE VENDA

Para o diretor de vendas regional sul da Colgate-Palmolive, Fábio Ambrósio, o prêmio é o reconhecimento de um trabalho de longo prazo. "As empresas que conseguem alcançar essa premiação são as que estão mais alinhadas com a Colgate-Palmolive. Esse prêmio indica que as estratégias da Colgate-Palmolive estão chegando



Walter Fernandes

// 360 colaboradores

André Costa Paulo, da Arilu Distribuidora, que adotou como estratégia a excelência no atendimento em pontos de venda na região norte do Paraná

aos pontos de venda por meio dos parceiros, que são os distribuidores. A Arilu é uma extensão da nossa empresa nos pontos de venda", ressalta.

De acordo com o gerente regional Sul da Colgate-Palmolive, Mário Leonelli, alcançar o primeiro lugar é motivo de orgulho. "O fato de ser a primeira mostra que a performance é diferenciada em relação aos demais distribuidores. Nunca antes tivemos esse resultado. Para o varejo que é atendido pela Arilu, a importante mensagem é que os clientes estão em boas mãos, estão sendo extremamente bem assessorados", acrescenta Leonelli.

O típico cachorrão de Maringá

Lanche faz sucesso na cidade; prensado levou à criação de um pão próprio // por Miguel Fernando

No passado Maringá chegou a ter uma lei que tentou impor um prato típico. À época foi sugerido o 'porco no tacho'. Só que esse prato não é facilmente encontrado nos pontos gastronômicos da cidade e a proposta não teve adesão popular.

No início de 2017 alguns vereadores apresentaram uma nova proposta: a sugestão foi que o prato típico fosse o 'cachorro-quente prensado'. O assunto gerou polêmicas e a proposta foi alterada para que fosse reconhecido como lanche típico de Maringá.

Não foi em Maringá que o hot-dog foi inventado. Trata-se de uma criação norte-americana. E, no início, essa era a forma que o lanche era apresentado em alguns poucos pontos espalhados pela cidade na década de 1960. Interessante notar que, já naquele período, esses estabelecimentos utilizavam a denominação de 'cachorrão'.

Em um pequeno trailer instalado na avenida Brasil em frente da praça Raposo Tavares, o Ki-kão Lanches iniciou as atividades em 1972. De propriedade de Tião Rivelino, no início da década de 1980 fixou endereço na avenida Herval esquina com a rua Neo Alves Martins. Foi nesse ponto que houve um pequeno atrito com a ACIM.

Em meados de 1981, a ACIM começou a articular as ampliações da sede, na rua Neo Alves Martins. Contudo, era preciso adquirir um imóvel na esquina com a avenida Herval, justamente onde estava instalado o Ki-kão Lanches. As atas da entidade destacam que as negociações foram intensas até que Tião Rivelino aceitou mudar para um imóvel em frente.

Quanto ao 'prensadão', ele foi ideia do proprietário do carrinho Au-Au, então localizado na avenida Brasil esquina com a avenida São Paulo. Teria sido ali o marco zero do típico cachorrão maringaense, quando o tradicional hot-dog foi para a chapa quente pela primeira vez.

Até então só existia o pão em formato de hambúrguer ou o tradicional hot-dog. Com a demanda crescente pela nova proposta gastronômica nas ruas, nasceu o pão de ca-



Anúncio veiculado nos jornais da década de 1960. Destaque para o plural 'carrinhos', mostrando que havia certa quantidade na época



Considerado o primeiro food truck de Maringá, o Ki-kão Lanches iniciou as atividades itinerantes em 1972. No início da década de 1980, o estabelecimento fixou endereço na avenida Herval esquina com a rua Neo Alves Martins

chorrão, hoje facilmente encontrado em supermercados. Com isso, surgiram acompanhamentos do lanche, como maionese verde, produzida com especiarias e cheiro verde.

O historiador João Laércio Lopes Leal deixa claro: "convém observar outra característica desse alimento. Ele não é consumido apenas pela classe social mais baixa, ocorrendo situações em que estratos mais elevados da sociedade também apreciam tal comida. Não obstante, a parcela majoritária responsável pela consagração do lanche prensado provém das camadas sociais inferiores."

Não importa a existência da lei. O cachorrão maringaense foi introduzido como um elemento identitário dos gostos e costumes de sua sociedade, tendo sido exportado até como um lanche típico. Segundo levantamento recente, existem 115 carrinhos licenciados funcionando na cidade.

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



SANCOR SEGUROS

A força que protege o Agronegócio

O agronegócio brasileiro é **grandioso**, pois grandioso é o trabalho que o produtor rural empenha ao cultivar o que há de melhor nestas terras.

Investimentos em tecnologia e grandes parcerias levaram a Sancor Seguros a se consolidar no **segundo lugar** em vendas de seguro de lavouras agrícolas do Brasil, oferecendo proteção aos **cultivos, equipamentos e maquinários** de milhares de produtores brasileiros

SAC:

0800 200 0392

SAC - Deficiência
auditiva ou de fala:


0800 888 0399


Ouvidoria:


0800 888 0402

Edifício New Tower Plaza - Torre II - Av. Duque de Caxias, 882 - Zona 1 - CEP 87013-180 - Maringá - PR

www.sancorseguros.com.br

 @SancorSegurosBrasil

 @sancorsegurosbr

 @/sancorsegurosbrasil

SANCOR SEGUROS - CNPJ 17.643.407/0001-30. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização. O segurado poderá consultar a situação cadastral de seu corretor de seguros no site www.susep.gov.br por meio de seu número de registro na SUSEP, nome completo, CNPJ ou CPF. Processo SUSEP nº: Multirisco do Agro 15414.90004Q/2013-91 | Granizo Sem FESR 15414.90003B/2013-67 | Vida Do Produtor Rural - Taxa Média 15414.900056/2013-02 | Vida Do Produtor Rural Faixa Etária 15414.900227/2013-00 | Penhor Rural 15414.900667/2016-95 | Benefetorias e Produtos Agropecuários 15414.90024/2016-31 | Agrícola Sem FESR - 15414.90004Q/2013-91 | Florestas Sem FESR - 15414.90004/2013-36

Um grupo para apoiar as mesmas aflições e doenças

Nos grupos de apoio o objetivo é fortalecer: do celiaco ao alcoólatra, de portadores de doenças raras àqueles que enfrentam a depressão // por **Lethícia Conegero**

Maringá conta com uma rede de grupos de apoio: desde o acolhimento ao portador da doença celíaca a portadores de doenças raras, dependentes químicos e aqueles que enfrentam ansiedade e depressão. Compartilhar as experiências, dificuldades e medos tende a reduzir as ansiedades e angústias. Além disso, tornar-se consciente acerca do problema é fator determinante para lidar com ele ou superá-lo.

Há grupos de apoio que também auxiliam os familiares. Seja por meio de reuniões ou ligações telefônicas, o trabalho é voltado para o acolhimento, amparo e fortalecimento dos membros.

O grupo Celíacos de Maringá e Região é um deles. A doença celíaca afeta 1% da população mundial com predisposição genética. É uma desordem sistêmica e autoimune, desencadeada pela ingestão do glúten - complexo de proteínas encontradas no trigo, centeio, cevada, aveia e subprodutos desses cereais, como o malte.

A doença caracteriza-se pela inflamação crônica da mucosa do intestino delgado. Consequentemente, há má absorção de nutrientes essenciais ao organismo. Também pode se manifestar na pele, quando o indivíduo desenvolve dermatite herpetiforme. Como o único tratamento é a dieta isenta de glúten, isso requer mudança nos hábitos alimentares e cuidados no preparo das refeições, para evitar a contaminação cruzada, que é a transferência de partículas de glúten de um alimento para outro.

A psicóloga Ana Sueli Luchetti é celíaca com diagnóstico desde 2008. Ela iniciou o grupo Celíacos de Maringá e Região realizando reuniões na recepção do próprio consultório. Depois firmou parceria com a Unicesumar, onde ocorrem as reuniões mensais e eventos do grupo.

"O grupo foi desenvolvido primeiramente com o objetivo de acolher o celiaco. Também queremos levar esclarecimentos e conhecimento para a sociedade sobre a doença e lutar por políticas públicas em benefício do

Walter Fernandes



// Em casa, glúten não entra
Celíaca, a psicóloga Ana Sueli Luchetti iniciou um grupo para acolher os que têm a mesma doença e levar conhecimento para a população

// Preconceito e desinformação

A enfermeira Geisa Luz é orientadora da Liga Acadêmica de Genética Médica de Maringá; nos eventos que a liga organiza sempre tem gente com sintomas de doença rara

Walter Fernandes



celíaco. Para isso, realizamos ciclos de palestras e seminários abertos ao público e acadêmicos”, explica.

O grande desafio de quem recebe o diagnóstico é aceitar a doença e se reorganizar com a alimentação, modificando os hábitos. “Ao receber o diagnóstico há um misto de sentimentos, pois ao mesmo tempo temos a resposta depois de muito sofrimento, mas também o medo do que fazer. Desde que recebi o diagnóstico, procuro fazer a alimentação em casa, onde o glúten tem entrada proibida”, conta.

O grupo realiza as reuniões na última terça-feira de cada mês, às 20 horas, exceto nos meses de férias (janeiro, julho e dezembro). Nos encontros, os celíacos são acolhidos, tiram dúvidas e recebem orientações. Há também troca de experiências. No final, ocorre degustação dos pratos que os integrantes do grupo levam.

DOENÇAS RARAS

Cerca de oito mil doenças raras afetam mais de 13 milhões de brasileiros. São portadores de fibrose cística, angioedema hereditário, mucopolissacaridose, osteogênese imperfeita (ou doença dos ossos de vidro) e acromegalia, por exemplo. Para ajudá-los, há a Associação dos Familiares, Amigos e Portadores de Doenças Graves (AFAG), uma entidade nascida em Campinas que hoje atende em âmbito nacional.

A enfermeira Geisa Luz é orientadora da Liga Acadêmica de Genética Médica de Maringá e consultora científica

da AFAG. “Comecei por um motivo pessoal: uma amiga teve um bebê com fibrose cística. O médico recomendou que ela buscasse informações. Estava no primeiro ano do curso de Enfermagem e fui pesquisar na internet”, conta.

Pesquisando, Geisa soube da Associação Brasileira de Assistência a Mucoviscidose (ABRAM), que atua em Curitiba, e orientou a amiga que levasse o filho para lá. “Ela recebeu suporte emocional, foi orientada e o filho começou a tomar os medicamentos adequados. O acolhimento e esclarecimento das famílias não estavam sendo supridos pelo serviço de saúde, e as associações e ONGs estavam mais empoderadas nesse sentido”, ressalta.

Geisa decidiu que queria ajudar as famílias de portadores de doenças raras. Ela entrou em contato com associações e ONGs de todo o Brasil e se voluntariou. “Um dos voluntários da AFAG respondeu meu e-mail, e a partir dessa reunião, comecei a colaborar em Maringá”, conta.

Hoje a entidade realiza atividades em parceria com a Secretaria de Saúde de Maringá, Apae e Liga Acadêmica de Genética Médica. Mensalmente ocorre a ‘Genética na Praça’, no Parque do Ingá, onde estudantes da Unicesumar, Uningá e Universidade Estadual de Maringá (UEM) entregam informativos sobre doenças raras e conscientizam a população.

“Nosso objetivo é atrair a atenção da comunidade para o tema e traduzir essas doenças para uma linguagem humanizada. Nessas ações, sempre aparecem pessoas que têm os sintomas de alguma doença rara, ou alguém na



Walter Fernandes

// Para todas as idades

Alexandra Batista Sobrinho, do Amor-Exigente: acolhida para pais e familiares com problemas de comportamentos inadequados, uso e abuso de álcool e outras drogas

família, e que não têm diagnóstico. Orientamos e encaminhamos para atendimento no posto de saúde, para ter avaliação do clínico geral", explica.

Segundo Geisa, o diagnóstico precoce de doenças raras é essencial. "Conheço famílias que demoraram mais de dois anos para receber o diagnóstico de uma doença rara de uma criança, e ficam em idas e vindas em diversas especialidades médicas. Muitas vezes, iniciam tratamentos errados, e assim surgem outros problemas e até sequelas", ressalta.

Há ainda outra barreira, o preconceito. "As crianças muitas vezes são desprezadas por terem a doença rara. Pessoas omitem a doença para não serem excluídas. Em nossas ações, buscamos sensibilizar sobre a inclusão dessas crianças", acrescenta.

Hoje o Teste-do-Pezinho, previsto pelo Programa Nacional de Triagem Neonatal, é capaz de identificar seis doenças raras. Em 2014 foi criada a Política Nacional de Atenção Inte-

gral às Pessoas com Doenças Raras, que prevê a implantação de serviços especializados no Brasil. Como em Maringá ainda não há um serviço oficial, a maioria das pessoas é encaminhada ao Hospital Universitário de Maringá (HUM). O serviço oficial mais próximo é em Curitiba, no Hospital Pequeno Príncipe.

Qualquer pessoa interessada pode participar da AFAG como voluntária. Basta enviar e-mail para geisasluz@gmail.com

APOIO PARA A FAMÍLIA

O Amor-Exigente, que existe há 35 anos no Brasil e há 24 em Maringá, é um programa de mútua e auto-ajuda que desenvolve preceitos para a organização da família. Por meio de reuniões semanais, com duração de duas horas, os voluntários sensibilizam as pessoas, levando-as a perceberem a necessidade de mudar o rumo da vida, a partir de si mesmas. Trata-se de um movimento inde-

pendente e pluralista, ou seja, não tem filiação religiosa, empresa, partido político ou outro órgão, e acolhe todas as pessoas.

Atualmente, o movimento conta com 11 mil voluntários, que realizam, aproximadamente, cem mil atendimentos mensais por meio de reuniões, cursos e palestras. São mais de 800 grupos no Brasil, um na Argentina e 14 no Uruguai. Na Regional de Maringá, cerca de 70 voluntários são habilitados. Há, ainda, grupos em municípios vizinhos, como Cianorte, Marialva, Sarandi e Paiçandu.

"Qualquer pessoa pode frequentar o grupo: pais na prevenção primária, com problemas de comportamento inadequado ou frente a dependência química, cônjuges em crise, professores, avós, líderes comunitários, jovens com ou sem problemas e crianças", explica a coordenadora da Regional Maringá do Amor-Exigente, Alexandra Batista Sobrinho.

A maioria dos frequentadores é



// 50 atendimentos diários em Maringá
Suzana Miranda Klein, do CVV: apoio emocional e prevenção do suicídio, por meio de uma ligação telefônica atendida por gente disposta a ouvir

Walter Fernandes

formada por pais e familiares com problemas de comportamentos inadequados, uso e abuso de álcool e outras drogas, que estão sob tratamento em clínicas ou comunidades terapêuticas.

“O nosso principal desafio é fazer com que a pessoa aceite que o problema existe e que ela só pode mudar a si. Outra dificuldade é fazer essas pessoas perseverarem no programa”, ressalta Alexandra.

O Amor-Exigente conta, ainda, com projetos especiais: Prevenção – visa a desestimular a experimentação e uso de tabaco, álcool e outras drogas por meio de uma abordagem educativa junto a pais, avós e professores; Sobriedade – destina-se especialmente às pessoas em processo de recuperação pelo uso e abuso de álcool e outras drogas; Amor-exigentinho – proposta voltada para o público infanto-juvenil que utiliza os Princípios Básicos do Programa de forma lúdica, clara e objetiva, para auxiliá-lo a adotar atitudes responsáveis e saudáveis; Sempre É Tempo – focado nos adultos da Melhor Ida-

de que, muitas vezes, passam pela ‘síndrome do ninho vazio’ ou com o desafio de cuidar dos netos enquanto os pais trabalham e/ou estudam.

Para mais informações sobre os grupos e se voluntariar, basta entrar em contato com a Associação Maringense do Movimento Amor-Exigente (Amaex) pelo telefone (44) 3262-2596. O WhatsApp é 9943-9030 ou 9114-2464 (Regional Maringá). O e-mail é: amaex.maringa@hotmail.com

PREVENÇÃO AO SUICÍDIO

Para quem está aflito, o desabafo pode trazer alívio e conforto. Para isso existe o Centro de Valorização da Vida (CVV), que presta apoio emocional por telefone, via 188. Trata-se de uma entidade sem fins lucrativos, de caráter humanitário, sem vínculo religioso ou político.

“O objetivo do CVV é prestar apoio emocional e fazer prevenção do suicídio, por meio de uma relação de ajuda. O trabalho consiste em ouvir as pessoas sem julgar, sem direcionar, respeitando as decisões e acreditando que ela

tem potencial para resolver os problemas. A ligação é sigilosa e não é necessário se identificar”, explica a coordenadora do CVV em Maringá, Suzana Miranda Klein.

O atendimento é gratuito, 24 horas por dia, feito em todo o Brasil. Há vários postos de atendimento, para onde as ligações são direcionadas. O posto de Maringá, que fica dentro do Hospital Municipal, realiza cerca de 50 atendimentos diários e conta com 19 voluntários entre psicólogos, professores, advogados, contadores, donas de casa e outros.

“Não é necessário ter formação específica. Qualquer pessoa com empatia com a dor do outro e tempo para fazer o trabalho é capaz de ser voluntária. Antes de iniciar o atendimento via telefone, os voluntários passam por dois meses de treinamento até que se sintam preparados. Precisamos ampliar o número de voluntários, porque a demanda é grande”, ressalta Suzana. Interessados podem entrar em contato pelo Facebook ou Instagram, na página CVV Maringá, ou pelo bit.ly/cwvmaringa

Pinceladas de cores e brilhos

As tendências em maquiagens não chegam nada discretas; unhas com cores exageradas devem ser evitadas no trabalho

// por Dayse Hess

Walter Fernandes



Sim, verão pede cor e pede brilho e em 2019 a indústria da beleza caprichou em tons vibrantes e, além disso, cintilantes. Quem aproveitou a tendência nas festas de fim de ano e nas férias, se deu bem e, enquanto estiver calor, pode se esbaldar nos passeios e festas de fim de semana. Já no dia a dia profissional é bom ter parcimônia para não mergulhar de cabeça e exagerar na dose. Uma vez que o matte (efeito opaco), que era o queridinho da vez, deu lugar novamente ao gloss.

As unhas também ganham cores com um leque de rosas, novos vermelhos brilhantes, laranjas e até amarelos. O verde, em uma versão mais fechada, também caiu nas graças das mais modernas. Mas o tom que ganhou espaço foi o lilás, muitas mulheres já se entregaram a *essa* nova paixão. As unhas coloridas podem circular pelo ambiente de trabalho, mas evite tons neon ou chamativos. Também tenha cuidado com o comprimento, nunca unhas longas demais. Já o formato pode ser oval ou quadrado.

Pensar em tons para colorir olhos e bocas é divertido, mas vale pensar bem na pele. Produtos com filtro solar ganham destaque e para não pesar o visual, devem ser leves. Bases pesadas saem de cena e entram as mais

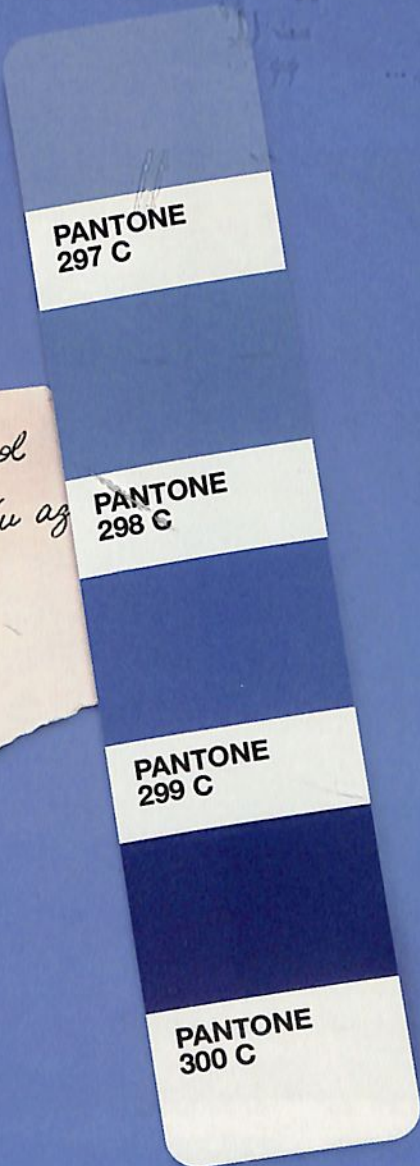
levinhas acompanhadas de iluminadores. Verão pede face natural e saudáveis. E pasmem: as sobrancelhas voltam a ser naturais, não exageradamente marcadas como no inverno. Particularmente, eu aprovo.

O bom, chique e básico nude ganhou uma versão ousada na medida certa, o caramelo. Enquanto a noite pede vermelhos molhados, roxos e azuis metalizados, o look de trabalho pode ser bem finalizado (e valorizado) com o caramelo combinado ao cobre. Essa combinação parece despreziosa, mas não a subestime. A dobradinha cobre e caramelo não é tão abusada quanto o prata ou dourado, mas traz a cintilância que a estação do calor pede e vai bem no ambiente de trabalho. Já os tons coloridos e muito brilhosos devem ser evitados no ambiente profissional.

Estar dentro das tendências, sem ultrapassar os limites do bom senso, é possível? Sim, as mais animadas em seguir o que dita a moda podem aderir ao tom salmão. Lindo, fresco e luminoso, combina com a luz do dia e desfila bem em ambientes profissionais. Uma aposta que beira o romantismo e combina com todos tipos de pele é usar o salmão de forma monocromática. Arremate com uma dose discreta de gloss nos lábios e se sinta linda. Respire fundo e se jogue nas oportunidades do 2019!

// Dayse Hess é jornalista e especialista em moda

*Qualquer outro lugar ao sol
Outro lugar ao sul. céu az*



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



**Regent
Print**

44 3366-7000
regentprint.com.br

Segunda mão com status de primeira

Lojas de produtos usados ganham lugar de destaque com a tendência de reaproveitamento

// por **Fernanda Bertola**

Walter Fernandes



// Negócio com propósito

Jacqueline Rubim abriu a Gaia de Saia há cinco meses: as peças usadas são higienizadas antes de serem vendidas, os cabides são de madeira certificada e até a cápsula de café é reciclável

Se houve um tempo em que o estigma assombrava quem comprava produtos de segunda mão, isso ficou no passado. Hoje o que está colado à prática é o crédito pelo consumo responsável, que leva em conta a preocupação com o meio ambiente e com um mundo mais igualitário.

Aproveitando a mudança de paradigma, a estilista e consultora de imagem Jacqueline Rubim inaugurou em Maringá, há cinco meses, a Gaia de Saia, que além de roupas usadas, 'vende' conceito. A carioca decidiu abrir o negócio na cidade, onde veio buscar colocação há cin-

co anos, depois de realizar bazares ao estilo 'desapega', comuns no Rio de Janeiro. "A aceitação foi bacana, então montei um espaço para mostrar às pessoas a mesma ideia dos eventos que promovia. Comprar roupas usadas, que se tornam novas para quem está comprando, é legal, é sustentável."

'As roupas mais sustentáveis são as que já existem' é o lema estampado no caixa da loja instalada no centro da cidade. Lá o visual, que nem de longe lembra brechós empoeirados, é composto por móveis sustentáveis, não há copos descartáveis e a cápsula de café



// "Tendência necessária"

Claudínea Basques Fernandes vem de uma família que é proprietária de 40 sebos; no Sebo Cultura são mais de 60 mil itens

é reciclável. As peças são expostas em cabides de madeira certificada, levam tag de papel kraft e são entregues para os clientes em sacola de TNT, reaproveitáveis.

O movimento de consumidores nesses primeiros meses anima. As vendas já são suficientes para manter o negócio funcionando sem precisar fazer dívidas, o que Jacqueline considera satisfatório para quem começou sem capital de giro – o prazo estimado para retorno do investimento é de um ano.

A empresária justifica a procura e os elogios que a loja vem recebendo principalmente pela qualidade dos produtos. Ela garante isso ao garantir roupas no armário de quem oferece o que já não usa. Pelo quilo de tecido, paga R\$ 15. Depois disso, higieniza as peças, que são vendidas ao preço médio de R\$ 35.

O foco, agora, está no trabalho de divulgação para conquistar clientela, o que não é feito a todo custo. "Costumo dizer que só se deve comprar se for realmente usar. Preciso de dinheiro, é um negócio, mas um negócio com propósito. Há estudos que mostram que viveríamos décadas sem a produção de novas roupas, tamanho o desperdício, e quero fazer diferença", acrescenta.

LIVROS

No Sebo Cultura, localizado na região central de Maringá, há mais de 60 mil títulos de livros, CDs, DVDs, revistas, vinis e brinquedos, estes últimos passaram a ser vendidos recentemente. Os itens mais procurados são romances de autores atuais como Nicholas Sparks, mas também há raridades, como edições antigas de Guimarães Rosa.

Embora não fale em faturamento, a empresária Claudínea Basques Fernandes diz que o negócio vem registrando crescimento desde a abertura, em 2001. De lá para cá, foi preciso ampliar a loja, que passou de 200 metros quadrados para os atuais 500. Uma equipe de cinco pessoas, incluindo ela, é responsável pelo atendimento.

Integrante de uma família dona de 40 sebos, negócio que nasceu em Londrina, Claudínea acredita que além dos preços atrativos, a partir de R\$ 1, e da variedade não encontrada no mercado dos novos, a difusão do consumo consciente tem se tornado um atrativo. "O hábito de reciclar é uma tendência necessária. Quem compra, apoia essa ideia e ainda economiza."

Outro fator favorável às vendas é a moda retrô, o que afasta ainda mais



Walter Fernandes

// Usado, mas com qualidade

Danilo Neres Silva, da Danilo Móveis Usados: "não posso reclamar. Os últimos anos têm sido ótimos"

dos livros e de outros itens do sebo o estigma de produto usado. "Estamos em uma época em que o retrô, o material antigo, está em alta, tem charme", avalia a empresária.

ECONOMIA

O consumo de itens de segunda mão também foi afetado pela crise econômica dos últimos anos, mas de forma curiosa. A plataforma de compra e venda on-line OLX teve em 2017 o primeiro ano de resultados positivos no Brasil, mesmo ano em que registrou redução significativa no número de anúncios feitos pelos usuários.

O movimento da empresa da internet foi semelhante no Danilo Móveis Usados, instalado há nove anos na avenida Mandacaru. Aliás, em

tempos de crise na economia, lá é sempre assim: menos gente vendendo os móveis porque não pode renovar a casa, ao mesmo tempo em que mais consumidores buscam montar a sua gastando pouco. O resultado é um estoque menos diverso.

Em geral, os produtos mais requisitados são pia e eletrodomésticos como geladeira e fogão, justamente os que mais faltam quando a economia balança. "Às vezes, deixamos de vender porque não temos determinado produto. Mas isso não chega a atrapalhar o negócio. Não posso reclamar. Os últimos anos têm sido ótimos", comenta o empresário Danilo Neres Silva.

Ele conta que comprou a empresa do antigo patrão imaginando que a tendência de crescimento de

Maringá e do número de universitários na cidade alimentaria o negócio. A ideia do reaproveitamento, o que não passava pela cabeça dele uma década atrás, também tem fortalecido as vendas.

"A procura cresceu de uns anos para cá. Excluindo os consumidores de alta renda, todos os outros, o que inclui estudantes, recém-casados, profissionais que vêm de fora, nos procuram", diz Silva.

O empresário frisa que é preciso manter elevado o padrão dos produtos. "As pessoas estão dispostas a comprar usados, mas querem qualidade. Tendo isso, fazemos a divulgação pela internet e nos preocupamos em fazer um bom atendimento, começando sempre por receber o cliente com um sorriso", frisa.

REQUINTE É A PALAVRA DE ORDEM

Na A.Yoshii, a venda dos móveis e outros itens do apartamento decorado - uma reprodução fiel à planta do imóvel, toda decorada a fim de tornar real a experiência dos visitantes - acontece depois que o empreendimento lançado estiver 100% comercializado. E surge, segundo a construtora, pelo interesse dos clientes que compraram apartamentos no empreendimento e não por iniciativa da empresa.

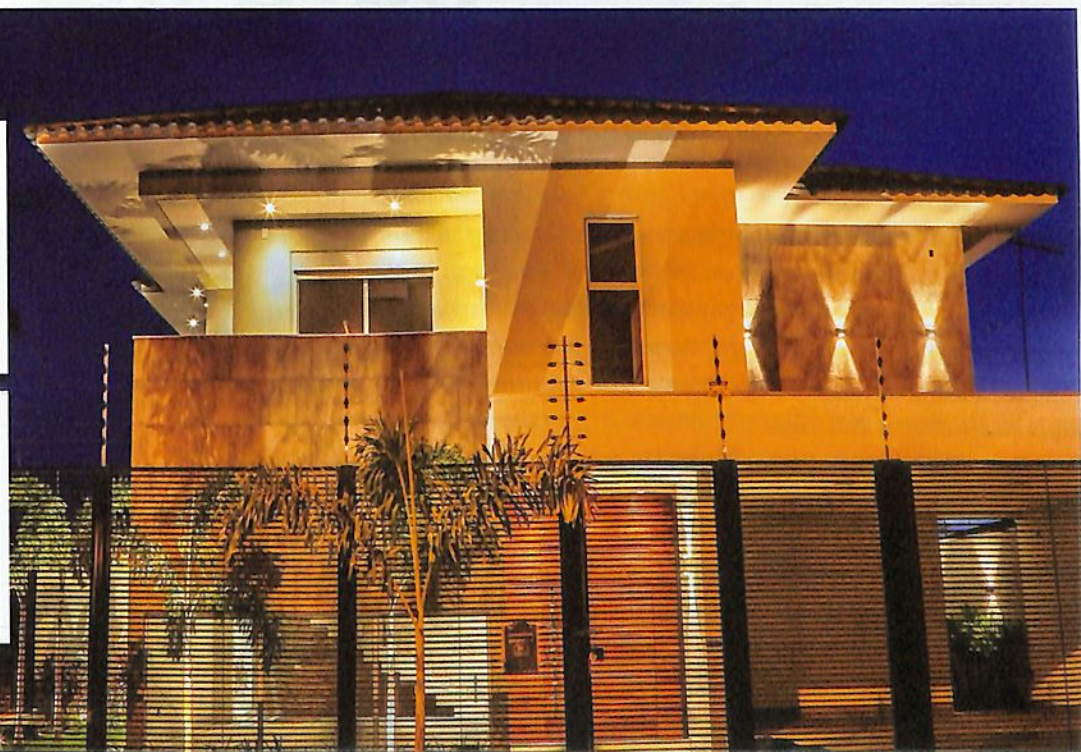
O apartamento decorado é negociado completo, com tudo incluído, para um cliente que comprou unidade no respectivo empreendimento. O valor de venda é menor do que o investido em razão da depreciação natural de móveis e objetos.

Segundo a gerente de marketing da A.Yoshii, Maria Fernanda Benelli Vicente, a comercialização dos decorados não é vista como negócio. "A oportunidade de venda surge com o interesse dos clientes que visitam os decorados, não como estratégia comercial. Mas é extremamente gratificante quando o encantamento do cliente se materializa na transposição da decoração para a sua futura casa."

Maria Fernanda diz que os decorados são sempre um desejo dos clientes. "Trazemos as principais tendências para mostrar como os ambientes podem ser aproveitados e as soluções de projeto e acabamento. Expomos também peças de designers de renome. Além disso, investimos em marketing sensorial incluindo aromas, iluminação diferenciada e trilhas acústicas, materializando a sensação de desejo em viver nesse ambiente", completa.



Divulgação



 **ELETROBRASIL**
MATERIAIS ELÉTRICOS

 44 3227-2161
 Av. Brasil, 2538 - Maringá - PR
 contato@eletrobrasil.com



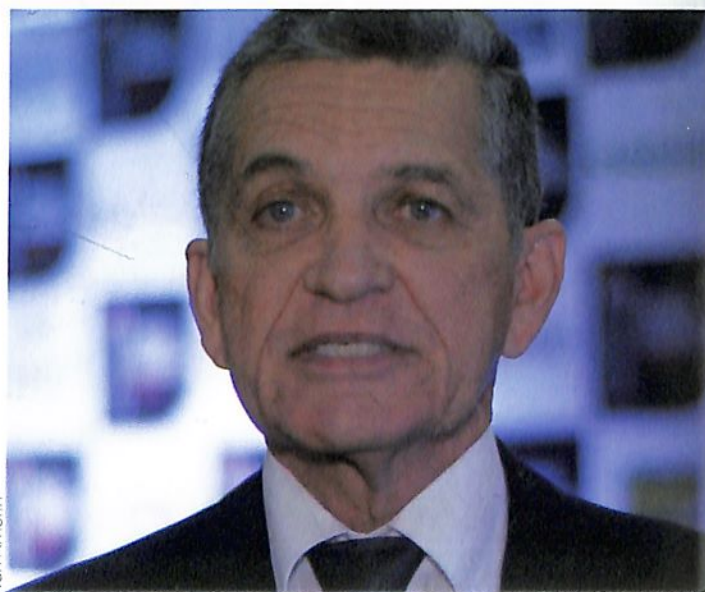
Licitações: conhecer para participar

Ainda pouco explorado, o mercado de contratações públicas consome todos os anos de 10 a 15% do PIB; informações sobre procedimentos são fundamentais para a assertividade // por Camila Maciel

As demandas por produtos e serviços do poder público exigem que se recorram a terceiros. É para isso que existem as licitações: para garantir que sejam firmados acordos transparentes e que atendam às necessidades de interesse público. Porém, apesar dos movimentos em defesa da lisura nos atos públicos e a moralização que vem tomando conta do país, a prática ainda é pouco explorada pela classe empresarial brasileira. É o que diz o consultor José Roberto Tiozzi Junior.

Segundo ele, as licitações estão se tornando um mercado vantajoso, em que empresas íntegras, com preços competitivos e produtos de qualidade, têm espaço para concorrer. "Os processos licitatórios representam um enorme potencial para o aumento das vendas e, automaticamente, de receitas das empresas, além do mais, é uma forma de contribuir com a sociedade favorecendo a qualidade dos serviços públicos", diz.

Para ele, o segredo para obter sucesso participando de licitações é ter organização, planejamento e boa estratégia.



Ivan Amorim

// Experiência minimiza falhas

A Metro Engenharia tem contratos com administrações públicas de 12 cidades nas áreas de saneamento e infraestrutura de telecomunicações; na foto o sócio Luiz Horta



// "Impraticável para nós"

Antônio Carlos Dalcolle, da Auto Mecânica Polivel, venceu licitações, o que garantia um fluxo de trabalho, mas deixou de participar quando os preços deixaram de ser atrativos

gia. "Além disso, uma equipe capacitada que conheça a legislação e aja com integridade e responsabilidade faz toda a diferença para uma atuação segura". Tioosi Junior destaca que existem licitações para empresas de pequeno porte, microempresas e Microempreendedor Individual (MEI), mas neste último caso é preciso ficar atento se o valor do contrato não ultrapassa o limite de faturamento anual do MEI, que em 2019 está fixado em R\$ 81 mil.

EXPERIÊNCIAS

O mercado de contratações públicas consome de 10 a 15% do Produto Interno Bruto (PIB) do país. Por isso, é atrativo. Com quase quatro décadas de atuação no mercado de Maringá e em outras cidades do estado, a Metro Engenharia se especializou nas áreas de saneamento e infraestrutura de telecomunicações, tendo hoje um acervo de obras diversificado. Segundo o sócio Luiz Horta, a empresa participa constantemente

de licitações e atualmente mantém contratos em 12 cidades paranaenses. "A experiência tem sido fundamental para minimizar as falhas e formularmos propostas assertivas e responsáveis", diz.

Na empresa, o departamento de engenharia cuida da área técnica enquanto o administrativo fica responsável pela parte documental. Segundo Horta, o principal desafio na área de contratações públicas é o edital, que não raro são mal detalhados, não contempla todo o objeto desejado e apresenta divergências nas regras. "Alguns documentos apresentam interpretações distintas, o que dá margem para a insegurança jurídica", diz ele, ressaltando a evolução de gestores públicos e instituições no que se refere à transparência dos processos licitatórios.

'FLUXO GARANTIDO'

A Auto Mecânica Polivel está no mercado de manutenção de carros, caminhonetes e vans em Maringá

há quase 30 anos. A empresa participou de licitações há cerca de 15 anos, mas deixou de concorrer porque, segundo o empresário Antônio Carlos Dalcolle, os concorrentes começaram a oferecer os serviços solicitados por preços inexequíveis, ou seja, inviáveis dada a realidade dos custos de execução, que incluem peças e mão de obra. "Na época vencemos três licitações, duas com contrato de cinco anos e uma com contrato anual. Foi uma experiência positiva, mas infelizmente, depois de perdermos dois processos por preço, deixamos de participar. Ficou impraticável para nós", diz.

O empresário conta que graças às licitações que venceu fazia a manutenção das frotas da Polícia Militar e do Corpo de Bombeiros de Maringá e da Polícia Rodoviária Estadual de seis municípios da região. "A prestação dos serviços provenientes desses contratos representava uma parcela importante do nosso dia a dia de trabalho, com isso, sabíamos que



// Sem dívidas com o Fisco

Giuliana Lenza, do Observatório Social: empresa concorrente deve comprovar regularidade fiscal, trabalhista e social

podíamos contar com aquele fluxo garantido. Acho que esta é a maior vantagem das licitações”, explica o empresário, que nunca teve problema para receber os valores devidos.

Para participar das licitações, Dalcolle contava com a ajuda de uma secretária da empresa e com o auxílio do escritório de contabilidade. “Se faltar algum documento, a empresa é desclassificada, por isso, é preciso bastante atenção”.

Um empresário do setor de Tecnologia da Informação, que prefere não se identificar, também deixou de participar de licitações. Ele conta que, alguns anos atrás, concorria nas modalidades on-line e presencial e não teve uma boa experiência em nenhuma. “Foram seis tentativas até que decidimos não participar mais”. Segundo ele, que nunca chegou a vencer um processo, a modalidade on-line dependia de uma dose de sorte. “Levávamos

um tempo considerável preparando tudo para participar da licitação, e, no fim das contas, apesar do nosso esforço, o vencedor era escolhido de forma aleatória, já que o pregão nesse caso se encerra a qualquer momento”, diz.

Na modalidade presencial a experiência foi mais frustrante. O empresário conta que começou a perceber que havia indícios de irregularidades. “No setor em que minha empresa atua, existem produtos de muitas marcas e incontáveis especificações técnicas. O que não quer dizer que produtos similares, de marcas e especificações diferentes, não tenham a mesma funcionalidade e desempenho. O que vi acontecer era que apenas um candidato se encaixava perfeitamente em todos os itens solicitados, ou seja, eram pedidos itens específicos direcionando a escolha da marca”, relata.

ATENÇÃO AOS DETALHES

Na opinião da presidente do Observatório Social de Maringá, Giuliana Lenza, as empresas que se colocam à disposição para assumir a qualidade de fornecedor da administração pública têm, em geral, a possibilidade de conseguir contratos de valores expressivos, demanda garantida e pagamentos certos. “Porém, é importante lembrar que, como se trata de um procedimento público, é necessário que a empresa concorrente faça a comprovação de regularidade fiscal, trabalhista e social, o que impede a participação, por exemplo, daquelas que estejam em dívida com o Fisco em qualquer esfera”, explica.

Outro requisito, segundo Giuliana, é ler com muita atenção o edital e certificar-se da capacidade da empresa de cumprir o contrato em qualidade, quantidade e tempo demandados. “Verificados os dois

primeiros pontos, é hora de preparar os envelopes e, é nesta fase, que, em geral, podemos afirmar que há o maior número de desclassificações, seja pela falta da documentação exigida ou a apresentação de proposta em desacordo com o objeto descrito no edital”, diz.

Para o Observatório Social, o candidato também deve se atentar à lisura do procedimento, que deve respeitar a ampla concorrência e buscar a melhor proposta, com transparência. A presidente da entidade explica que a identificação de irregularidades somente é possível com a observação atenta de cada fase do procedimento. Segundo ela, o edital deve descrever com clareza e precisão o objeto a ser contratado, porém, de forma que possibilite a participação do maior número de interessados. “As empresas participantes do processo licitatório devem sempre observar se não há no edital qualquer cláusula que limite injustificadamente a concorrência”, diz.

Diante da suspeita de irregularidade, Giuliana esclarece que no caso da licitação na modalidade pregão, a empresa poderá utilizar-se da prerrogativa do Decreto 3.555/2000, art. 12, que diz que até dois dias úteis antes da data fixada para recebimento das propostas, qualquer pessoa poderá solicitar esclarecimentos, providências ou impugnar o ato convocatório do pregão. “Para as demais modalidades, a prerrogativa é de que qualquer cidadão é parte legítima para impugnar edital de licitação por irregularidade devendo protocolar o pedido até cinco dias úteis antes da data fixada para a abertura dos envelopes de habilitação. A administração, por sua vez, deve julgar e responder à impugnação em até três dias úteis”, esclarece.

GANHEI, CUMPRI E NÃO RECEBI. O QUE FAZER?

Se de um lado a empresa contratada pode sofrer a imposição de sanções caso não cumpra o contrato, do outro, vale a mesma regra, ou seja, embora participar de licitações seja um negócio vantajoso, existem situações em que a administração pública atrasa ou até não honra o pagamento. De acordo com o consultor José Roberto Tioffi Junior, a empresa tem o direito de receber. Segundo ele, o pagamento deve ocorrer em um período não superior a 30 dias após a execução do objeto. “É importante lembrar que diante de um inadimplemento, o empresário tem direito de pleitear judicialmente os valores devidamente corrigidos, além de efetuar representação perante os órgãos de controle”.

Em último caso, a Lei de Licitações apresenta situações que permitem rescisão contratual, tanto de forma unilateral quanto por acordo entre as partes. “O pedido de rescisão pode ser feito por iniciativa da contratada ou pelo poder público, desde que exista justificativa fundamentando o pedido”, explica. A rescisão, como todo o procedimento da licitação e contratação, deve ser registrada de forma oficial e escrita e a intimação das partes deve ser feita de modo que se dê a oportunidade de defesa.

Walter Fernandes



// Após a execução do serviço

José Roberto Tioffi Junior, consultor: diante de um inadimplemento, a empresa tem direito de pleitear judicialmente os valores devidamente corrigidos e de efetuar representação perante os órgãos de controle

Associado do mês

Walter Fernandes



A paixão por filmes e séries, somada ao gosto por fazer hambúrguer para os amigos, fez de Daniel de Carvalho Boechat Jeha um empresário da gastronomia. Há quase três anos ele abriu a Burger Perk, em parceria com o padrao José Aparecido Teixeira de Oliveira, que é sócio-investidor. O nome da hamburgueria é inspirado na série Friends, e os nomes dos lanches também fazem referência a filmes e seriados. "Querida que fosse um lugar onde as pessoas não viessem simplesmente para comer e fossem embora. Mas onde as pessoas curtem o espaço, como os amigos da série que se reúnem no Central Perk", explica Jeha. Hoje a Burger Perk emprega mais de 20 pessoas, entre fixos, *freelancers*, motoboys e terceirizados. Para 2019, Jeha pretende franquiar o Burger Perk. "Já estamos com cinco pré-contratos de empresários de cidades paranaenses. E temos também propostas de outros estados e países", conta o empresário. A Burger Perk fica na avenida Cerro Azul, 454.

Coleta de recicláveis

O Recicla Comércio, desenvolvido pela ACIM e prefeitura, cadastrou as empresas da avenida Cerro Azul interessadas em participar do projeto de coleta de reciclados, como papelão, plástico, vidro e metais. Depois, esses empresários participarão de um processo de educação ambiental e conscientização. Iniciado em 2015, o Recicla Comércio atende cerca de 400 empresas das avenidas Morangueira, Mandacaru, Guaipó, Tuiuti e Pedro Taques. A ACIM firmou parceria com a prefeitura para disponibilizar um caminhão para a coleta em dias determinados da semana. "Muitas vezes o gerador de resíduos não sabe que deve colocar o material na calçada às segundas, quartas e sextas-feiras", explica o coordenador do Recicla Comércio e vice-presidente da ACIM, Wagner Severiano. Posteriormente, o projeto será implantado nas avenidas Juscelino Kubitschek e Teixeira Mendes.

Aconteceu na ACIM

Mês curto também foi de muito trabalho na sede da ACIM. Em fevereiro, foram 347 eventos, sendo 233 reuniões, 106 treinamentos e oito variados.



Paraninfo da Unicesumar

O presidente da ACIM, Michel Felipe Soares, foi paraninfo dos formandos dos cursos de Ciências Humanas, Sociais Aplicadas, Ciências Biológicas e da Saúde da Unicesumar. A cerimônia aconteceu em 7 de fevereiro no Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro, em Maringá. "É uma grande honra ser paraninfo nesse momento marcante na vida de tantos alunos. A noite de hoje significa a conclusão de uma etapa. Seguimos para uma nova fase onde tudo que aprendemos será aplicado em nosso cotidiano, impactando muitas vidas", destacou ele. No dia seguinte, foi realizado o segundo dia de formatura da instituição, voltado para diplomados dos cursos de Ciências Exatas, Agrárias e Tecnológicas, EAD e Educação Física, que tiveram como paraninfo o senador Flávio Arns (Rede). No total, foram quase seis mil formandos.

Estandes da Ponta de Estoque



A comercialização de estandes da 29ª edição Feira Ponta de Estoque começará neste mês. Para quem participou da feira no ano passado e pretende adquirir o mesmo estande, a venda será feita na ACIM nos dias 26 e 27, com hora marcada, das 8 às 12 horas e das 14 às 18 horas. Para quem participou da feira e quer comprar outro ou novos estandes, a comercialização será no dia 28, das 8 às 12 horas - em ambos os casos o agendamento deve ser feito pelo telefone (44) 3025-9603 ou 0800-6009595. Para novos expositores, a venda será por ordem de chegada em 28 de março a partir das 14 horas. Para adquirir o espaço, é necessário que a empresa seja filiada à ACIM e/ou ao Sivamar há mais de seis meses; apresentar cópia do CNPJ com data de emissão de até dez dias; certidão negativa de tributos municipais fornecida pela prefeitura, com data de emissão não superior a 30 dias; cópia do alvará de localização que comprove que a empresa esteja estabelecida em Maringá; relação de funcionários que trabalharão na feira com os respectivos números da CTPS/PIS; cópia autenticada da licença sanitária atualizada do estabelecimento alimentício, no caso de expositores da praça de alimentação. A feira acontecerá de 17 a 20 de julho no Parque de Exposições, em Maringá.

Prêmio ACIM Mulher

A zootecnista e presidente da Sociedade Rural de Maringá (SRM), Maria Iraclécia de Araújo, receberá o Prêmio ACIM Mulher no dia 15 deste mês, às 20 horas, no Moinho Vermelho. Maria Iraclécia é produtora rural e está na quarta presidência da SRM. Ela foi escolhida por uma comissão julgadora, que votou entre as candidatas que tiveram maior número de indicações feitas por 21 entidades. A última homenageada foi a dermatologista Sineida Maria Berbert Ferreira. O convite é por adesão. A cerimônia terá patrocínio de Cocamar, Coopercard, Maringá Park, Moinho Vermelho Formaturas, Pneumar, Saint Helena, Sancor Seguros, Sicoob, Unicesumar, Unimed e Clínica Dermatológica Sineida Berbert Ferreira.

Projeto de combate ao suicídio

Durante visita ao Ministério de Direitos Humanos no mês passado, o presidente da Faciap, Marco Tadeu Barbosa, o presidente da ACIM, Michel Felipe Soares, e o presidente da Faciap Jovem, Michael Tamura, conversaram com a ministra Damares Alves sobre casos de suicídios entre jovens no Brasil, muitos deles empresários. "O governo criou um grupo de trabalho para atuar com foco na diminuição do número de casos e nos colocamos à disposição como parceiros", afirma Soares. Durante a conversa, a ministra disse que o Paraná poderia receber o projeto-piloto. Os detalhes de como serão as ações foram discutidos com os secretários adjuntos da Juventude, Guilherme Freire, e da Família, Pedro Hollanda. A ideia é mostrar aos jovens que estão em momentos decisivos da vida profissional que existem soluções não apenas tecnológicas, mas humanas. A ministra também convidou as lideranças empresariais a se envolverem no combate à violência doméstica com ações para conscientizar os homens empresários.

Lei da Cantina Saudável

O Núcleo Setorial de Segurança Alimentar (Aprovare) promoveu oficina com os proprietários de cantinas das escolas privadas de Maringá, em 13 de fevereiro, para esclarecer sobre a Lei Cantina Saudável e orientar acerca dos produtos que podem ser comercializados. A lei determina que os serviços de lanches e bebidas que atendem a educação básica deverão obedecer padrões de qualidade nutricional. Com isso, será proibida a comercialização de salgados fritos, pipocas e salgadinhos industrializados, balas, pirulitos, gomas de mascar, refrigerantes e sucos artificiais. De acordo com o diretor de Vigilância de Saúde, Eduardo Alcântara, a legislação é antiga, mas a partir deste ano o município agirá de forma efetiva. O não cumprimento representa uma infração sanitária, podendo o estabelecimento ser advertido ou multado.

Visita do governador

Lideranças e empresários se reuniram com o governador Ratinho Junior na ACIM em 6 de fevereiro para discutir projetos de desenvolvimento regional. O presidente da Associação Comercial, Michel Felipe Soares, destacou a importância da construção do laboratório do Instituto de Tecnologia do Paraná (Tecpar) e do cruzamento entre as rodovias BR-376 e PR-317, próximo ao shopping Catuaí. Ele também reivindicou a duplicação de 21 quilômetros entre Maringá e Iguaraçu, rodovia que recebe 12 mil veículos por dia e cujo anteprojeto foi custeado pela ACIM, por meio de seus associados. Outro projeto da comunidade local é a ampliação do efetivo da polícia militar e do número de delegados da polícia civil. Sobre a duplicação do trecho entre Maringá e Iguaraçu, o governador destacou que será necessário fazer um projeto executivo, que custará entre R\$ 5 milhões e R\$ 6 milhões. Cida Borghetti, que antecedeu Ratinho Junior no cargo, tinha optado por fazer a obra por meio de um Regime Diferenciado de Contratação (RDC), modalidade que, segundo o novo governador, não é o melhor caminho, e poderia enfrentar problemas no Tribunal de Contas. Ele pretende fazer um estudo sobre as obras mais urgentes do estado. "Agora é sentar, ver o tamanho da perna do estado e criar um cronograma para que a gente possa atender Maringá e melhorar a vida da população", declarou.

Walter Fernandes



NOVOS ASSOCIADOS | 16 DE JANEIRO A 15 DE FEVEREIRO

Débora Dages Sanches	(44) 3263-5398
Alessandra Saia Personal Stylist	(44) 3041-8799
Alumiglass	(44) 3266-2627
Alvorada Com. de Prod. de Higiene e Limpeza	(44) 3346-8846
Art Química	(44) 3265-5362
Ateliê Amigartes	(44) 3029-7893
Bob Smoke	(44) 99104-6883
Bruno Wiedemann Dau	(44) 3037-6177
Burger Perk	(44) 99149-3739
Casa Bastos Gourmet	(44) 3346-3011
Churrasquero	(44) 3305-4000
Classe Empreendimentos Imobiliários	(44) 3040-1001
Consolaro	(44)4001-1200
Cristina Styling	(44) 3052-8388
Denobi + Valério Soluções Empresariais	(44) 3233-9825
Design de Soluções Criativas	(44) 99975-7891
Doceria Divino Pecado	(44) 98456-0098
El Shaday Colchoes	(11) 2727-6593
Espaço Gourmet Grill	(44) 3027-8598
Fast Fashion Vestuário	(44) 99900-0756
FC Factoring Fomento Mercantil	(43) 99923-9511
Federal Invest	(44) 3346-5504
Fisioestetica	(44) 3305-5234
FX Automotive	(44) 3305-0642
Gabriel Henrique Lamas	(44) 4009-2000
Gesoplast Embalagens	(44) 3244-1413
Happy Code	(44) 3047-9798
Homem S/A- Avenida Center	(44) 3033-7288
Ingá Eventos	(44) 99973-3040
Invicta Design de Acessórios	(44) 3028-2380
Ivan Coelho Dias - Sociedade Individual de Advocacia	(44) 99136-3060
Jl Ferrari	(44) 3305-2582
Joline Minella Pupil	(44) 99992-0087
La Chinelita Empanadas	(44) 3305-9670
Lincoln Costa	(44) 3040-5151
Marina Paloschi Neves Antonio	(49) 99800-9090
MC Office Coworking e Café	(44) 3047-6260
Microcamp	(44) 3222-9009
Mineira Doce	(44) 3027-8762
MJ Pinturas e Reformas	(44) 4141-6602
Modurini Indústria e Comércio de Móveis	(44) 3029-1151
Monbras Engenharia	(44) 3244-6515
Nova Ingá Vidros	(44) 3047-4997
O Escritório	(44) 99831-9341
OG3 Construções e Empreendimentos Imobiliários	(44) 3024-9586
Onix Planejados em MDF e Metal	(44) 3301-8647
Ortopédica Maringá	(44) 3029-4443
Ótica e Relojoaria Technos	(43) 3451-1616
Pereira Advogados Associados	(44) 3020-0123
Portes e Portes Administradora de Bens	(44) 3041-7600
Santgoett Serviços e Representações	(51) 98054-0026
Santiago Serviços e Representações	(51) 98054-0026
Senhorita'b	(44) 3305-4126
Simbora	(44) 3354-5144
Smash It Hamburgueria	(44) 3226-3826
Solar Business	(44) 3354-0069
SSD Informática	(44) 3354-3859
Studio de Dança Sabrina Mano	(44) 3037-6770
Studio Mirian Oliano Mega Hair	(44) 3041-3858
Studio NP Depilação e Cabeleireiro	(44) 3047-0218
Tamiris Gabriele Costa Mariussi	(14) 99878-0019
Terra Parts	(44) 3253-4151
Traines	(44) 3223-4483
V E S Serviços Administrativos	(44) 99878-0708
Vitrine da Moda	(44) 3263-3720
Worship Comex	(44) 3041-2700



CENTRO DE TREINAMENTO

CURSOS DE MARÇO

18 a 21	Líder coach e formação de times de alta performance
25 a 27	Análise de crédito visando à redução da inadimplência
20 e 21	Facebook e Instagram para negócios
25 a 28	Coaching em vendas
12 a 15	Remuneração variável e estratégica
20 a 22	Secretária e recepcionistas desenvolvendo habilidades
19 a 22	Inteligência emocional e gestão de conflitos
25 a 28	Oratória a comunicação na profissão
20 e 21	WhatsApp Bussiness-estratégias de vendas
26/3 a 5/4	Departamento Pessoal completo com implantação do e-Social
19 a 21	Desenvolvendo habilidades em tele vendas
25 a 28	Excel empresarial
22 e 23	Organizando o almoxarifado
18 e 19	Atendimento e relacionamento com o cliente interno e externo
23	Compliance - fundamentos e práticas
26 a 28	Gestão de contas a pagar, a receber e fluxo de caixa
30/3 a 6/4	Mapeamento e indicadores de processos



Lei que regulamenta distrato de imóveis traz segurança jurídica

/ Marcos Mauro Pena Filho é presidente do Sinduscon Nor-PR

Uma boa notícia para as construtoras e para os consumidores: foi aprovada pela Câmara dos Deputados a lei que regulamenta a resolução de contratos imobiliários por inadimplência ou distrato. Isso significa segurança jurídica tanto para quem constrói como para quem compra um imóvel. Segundo a lei 13.786/2018, caso o cliente rescinda o contrato de imóvel comprado na planta, a construtora ou incorporadora poderá reter de 25% a 50% do que foi pago, além da comissão e corretagem.

Antes, sem uma legislação específica para tratar o assunto, os compradores tinham que recorrer à Justiça, demorando meses para reaver os valores pagos e de acordo com o estipulado pelo juiz, ou seguir o contrato firmado com a construtora.

Quando o empreendimento tiver patrimônio separado da construtora, o que é chamado de patrimônio de afetação, quem desistir do imóvel poderá ter retido até metade dos va-

lores pagos, após dedução da comissão de corretagem, impostos e taxas de condomínio – neste caso a devolução do dinheiro acontecerá até 30 dias após o Habite-se. No caso de empreendimentos que não estiverem com o patrimônio separado da construtora, o comprador deixará de receber 25% dos valores pagos, reavendo o saldo em até 180 dias.

A lei também assegura que o comprador tenha direito de receber integralmente o que pagou nos casos em que ele encontrar outro interessado para adquirir o imóvel. No caso de contratos firmados em estandes de vendas e fora da sede da incorporadora, o consumidor terá prazo de sete dias para arrependimento, com a devolução de todos os valores que forem eventualmente antecipados. Ainda de acordo com a lei, as incorporadoras terão prazo de tolerância de até 180 dias para a entrega da obra sem sofrer punição. Após esse período, os compradores poderão pedir o encerramento do contrato,

com a devolução dos valores pagos mais multa.

A alteração da lei é motivo de comemoração não apenas para as construtoras, como para os clientes. Isso porque devido ao alto número de distratos, muitos empreendimentos não eram concluídos, o que prejudicava o bom andamento das obras.

A falta de uma lei para tratar o assunto afetava todo o setor. Segundo a Associação Brasileira de Incorporadoras (Abrainc), que representa mais da metade do mercado incorporador do país, entre 2014 e 2017 metade dos imóveis de médio e alto padrão vendida pelas construtoras foi alvo de distrato. Já entre março de 2017 e março de 2018 foram realizados 33,8 mil distratos no Brasil, o equivalente a quase 30% das novas unidades. Isso ajudou a agravar a crise que o setor imobiliário enfrentou nos últimos anos. Contratos anteriores à vigência da lei poderão ser adequados em comum acordo pelas partes.

ACIM

A CASA DO
IMPLANTADOR
EM PARANÁ

Ano 56 n° 595 março/2019. **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, Fernanda Bertola, Crazuela Castilho, Giovana Campanha, Lethícia Conegero e Rosângela Gris - **Revisão** Giovana Campanha, Helmer Romero, Rosângela Gris - **Capa** Factory - **Produção** Textual Comunicação 44| 3031-7676 - **Editoração** Andréa Tragueta - **Impressão** Gráfica Regente ESCREVA-NOS Rua Basílio Sautchuk, 388, Caixa Postal 1033, Maringá-PR, 87013-190, revista@acim.com.br - **Conselho de Administração** Presidente Michel Felipe Soares - **Conselho Superior** Presidente José Carlos Valêncio, **Copejem** Presidente Thaís Iwata **Acim Mulher** Presidente Cláudia Michiura - **Conselho do Comércio e Serviços** Presidente Jair Ferrari. Os anúncios veiculados na Revista ACIM são de responsabilidade dos anunciantes e não expressam a opinião da ACIM - A redação da Revista ACIM obedece ao acerto ortográfico da língua Portuguesa.

Contato Comercial Sueli de Andrade 44| 98822-0928

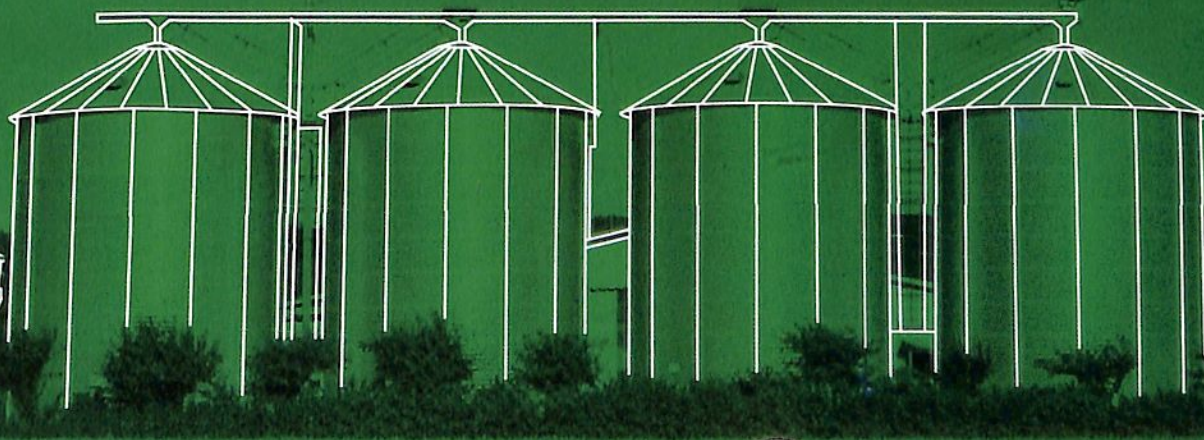
CACINOR **CACBO** **FACIAPU**
CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES
COMERCIAIS DO BRASIL FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES
COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO PARANÁ

COCAMAR

56 anos de crescimento e maturidade

Quando olhamos para todas essas décadas de prosperidade da nossa cooperativa, não podemos deixar de sentir um enorme orgulho do patamar onde a Cocamar, junto com mais de 14 mil cooperados, chegou. São anos de aprendizado, troca de experiências, transferência de novas tecnologias, trabalho em equipe e muita, mas muita parceria. Por isso, essa conquista é de todos nós, cooperados, colaboradores, parceiros e apoiadores da Cocamar.

***Desejamos que com o fechamento deste ciclo,
uma nova era de desenvolvimento se inicie!***



 cocamarcooperativa
 @cocamarcooperativa

WWW.COCAMAR.COM.BR



cocamar
Cooperado e cooperativa crescem juntos

SEGURO
VIDA
COOPERADO

COOPERADO

TENHA PLANOS E COBERTURAS FEITOS SOB MEDIDA PARA VOCÊ

PLANOS



Essencial



Especial



Exclusivo



Plano Sênior



Plano Acidentes Pessoais com
Diária de Incapacidade Temporária

ENTRE EM CONTATO COM
SUA AGÊNCIA E SAIBA MAIS.

Produto exclusivo para
Cooperado Unicoob;

Capitais diferenciados
de livre escolha;

Possibilidade de contratar
cobertura de doenças graves;

Possibilidade de contratação
para cônjuge;

Sorteios mensais.

