



ACIM

Abril | 2019
Nº 596 • Ano 56
R\$ 5,00

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

Comunicação contra a crise e a rádio-peão



Clareza e transparência
são antídotos para
ruídos da comunicação;
ainda que o assunto seja
delicado, é preciso
dialogar com todos
os públicos

EM TUDO QUE
fazemos,
COLOCAMOS O
coração

MARINGÁ PARK, APROVADO POR QUEM MAIS ENTENDE DE CARINHO.



MARINGÁ PARK
PRONTO PRA PASSAR MAIS TEMPO COM VOCÊ

Av. São Paulo, 1099 | Centro, Maringá - PR | 44 3366.2000

[@maringapark](#) [f/maringapark](#) [@mgaparkshopping](#)

ACIM



**PALAVRA DO
PRESIDENTE**

Concessão, uma das pautas urgentes do governo

Presidente da República e governadores assumiram os cargos no início do ano discutindo as privatizações. Não há dúvidas da necessidade da diminuição do tamanho do Estado. Também é ponto pacífico que em alguns setores a iniciativa privada tem mais capacidade técnica, recursos para investimento e agilidade para tomar decisões na gestão de uma empresa do que a iniciativa pública. Ainda que haja setores em que não há consenso sobre a concessão pública, como no caso do petróleo, é preciso acelerar o processo de privatização e, com isso, termos empresas mais competitivas e ajustes nas contas públicas.

Entre 2013 e 2018, a dívida bruta brasileira saltou de 51,5% para 76,7% do PIB. Isso significa que a dívida do governo (incluindo as esferas federal, estaduais e municipais) passa de R\$ 5,27 trilhões. Foi o maior número registrado em um ano.

A escalada da dívida nos últimos anos está diretamente ligada ao fato de os governos gastarem mais do que arrecadam. Para a redução das contas públicas são necessárias medidas enérgicas, como a urgente

reforma da previdência, além das reformas tributária e administrativa. E nessa equação, as concessões públicas são uma alternativa para reduzir o tamanho do Estado e aumentar a competitividade.

O governo federal já fez o primeiro lote de concessões, de 12 aeroportos, por 30 anos e arrecadação de R\$ 2,37 bilhões, valor quase 1000% maior que o lance mínimo. Também já foram assinados os contratos de concessão de novas linhas de transmissão de energia elétrica. E o presidente Jair Bolsonaro pretende incluir outras concessões ao longo do mandato, como os já anunciados portos e estradas.

Do ponto de vista empresarial, as privatizações precisam de regras claras para que os contratos não deem margem para a insegurança jurídica. Do ponto de vista da sociedade, o que se espera são processos que resultem em investimentos, para acarretar melhoria da qualidade dos serviços, e tarifas justas.

A classe produtiva não quer ver repetir situações em que a Justiça detectou pagamentos de propina para benefi-

ciar determinado grupo empresarial, cronogramas de obras não cumpridos e tarifas caras. Um dos exemplos dessa situação é que recentemente a força-tarefa da Lava Jato fechou acordo com a concessionária CCR Rodonorte para a devolução de R\$ 750 milhões, referentes a pagamentos de propina em contrato de concessão no Paraná. Parte da multa será paga para reduzir em até 30% o valor do pedágio.

Um estudo da TNI (Transnational Institute), sediada na Holanda, mostra que desde 2000 pelo menos 884 serviços foram reestatizados no mundo, em vários países e tipos de modalidades, como coleta de lixo, fornecimento de água e energia. Entre esses serviços estava, por exemplo, o rompimento antecipado do contrato do metrô de Londres, em 2010. São exemplo de que as concessões precisam ser minuciosamente feitas, para evitar rompimentos e não cumprimentos de ambas as partes.

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

PROMOÇÃO PRONTOS PARA MORAR. PREÇOS ESPECIAIS.



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 os decorados 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

ENTREVISTA // 8



Sobrevivente de um acidente aéreo, o jornalista Rafael Henzel não se cansava de falar sobre a importância de viver o presente; infelizmente, ele faleceu duas semanas após conceder entrevista à Revista ACIM, que para homenageá-lo, decidiu publicar o texto

REPORTAGEM
DE CAPA // 16



Depois da compra da carteira de locação de um concorrente, a equipe da outra imobiliária foi convidada a integrar a Pedro Granado; foi preciso investir em uma comunicação transparente para corretores e locatários, conta o diretor Teo Granado

LOGÍSTICA // 24



Na Terra Mãe a gestão de estoques da indústria e das quatro lojas foi feita por um software e controlada visualmente, com a ajuda de dois colaboradores; empresas contam com estratégias para gerenciar especificidades dos seus estoques, como validade e volume de peças

MERCADO //38

NEGÓCIOS //30



Buffet para festas infantis com mais de 400 metros quadrados, o Fantasy Kids recebeu, em um ano, 259 eventos, segundo a empresária Tatiana Andrade; neste mercado, apesar da sazonalidade e da alta concorrência, empreendedores comemoram bons resultados

AGRONEGÓCIO //46



Com uma filha autista, Tânia Regina Inez usou o dinheiro da herança para abrir um centro especial que oferece educação, atendimentos de saúde e socialização para portadores de necessidades especiais; outras empresas apostam nas especificidades desse público



Com a falta de chuvas e as altas temperaturas do início do ano, soja terá produtividade menor na região, segundo o gerente Emerson Nunes da Cocamar, que aponta que a cultura do milho deve ter ótima produtividade; veja as perspectivas para o agronegócio em Maringá e região



ano 56 edição 596
abril/2019

nossa capa:
On7

ACIM
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

A CASA DO
EMPREENDEDOR
EM MARINGÁ

'Viva como se estivesse de partida'

Um dos seis sobreviventes do acidente aéreo em que estava a equipe da Chapecoense, o jornalista destacava a importância de viver o agora intensamente: ele morreu no final do mês passado de infarto, poucos dias após conceder esta entrevista; para homenageá-lo, a Revista ACIM decidiu publicar o texto

// por Graziela Castilho e Rosângela Gris

O jornalista e radialista Rafael Henzel, um dos seis sobreviventes do trágico acidente com o avião da Chapecoense em novembro de 2016, morreu no último dia 26 de março vítima de infarto. Ele jogava uma partida de futebol com amigos em Chapecó/SC, cidade onde morava, quando passou mal. Chegou a ser socorrido e encaminhado ao Hospital Regional do Oeste, mas não resistiu.

A morte ocorreu 15 dias após a última visita de Henzel a Maringá. Em 11 de março, o jornalista esteve na cidade ministrando uma palestra para os colaboradores da Unimed Maringá, ocasião em que falou sobre sua rotina após o trágico acidente que matou 71 pessoas. O avião levava a delegação da Chapecoense, jornalistas e convidados para Medellín, na Colômbia, e caiu a poucos quilômetros do destino – a equipe disputaria a final da Copa Sul-americana contra o Atlético Nacional.

Além de Henzel, outras cinco pessoas sobreviveram à queda: os jogadores Alan Ruschel, Neto e Follmann, o técnico da aeronave Erwin Tumiri e a comissária de bordo Ximena Suarez – os dois últimos bolivianos e integrantes da tripulação da empresa Lamia.

Resgatado depois de ficar quatro horas e meia no mato, o jornalista foi levado ao hospital com sete costelas quebradas, lesões nos dois pés e pulmões perfurados. Durante a internação, precisou tratar uma pneumonia.

De volta ao Brasil, teve uma recuperação surpreendente e 41 dias após o acidente retornou ao trabalho nos estúdios da rádio Oeste Capital, de Chapecó. À rotina de apresentador de um programa diário e narrador de jogos de futebol, acrescentou a de palestrante que viajava país a fora falando sobre sua experiência.

Durante a última visita a Maringá, Henzel conversou com a Revista ACIM. A morte do jornalista ocorreu um dia antes da revista ser enviada à gráfica. Veio então o dilema: publicar ou não a entrevista? O conselho editorial decidiu pela publicação como forma de homenagear o jornalista que, em suas respostas, exaltou a importância de viver intensamente o presente. Confira:

QUAIS LEMBRANÇAS GUARDA DO DIA DO ACIDENTE?


Lembro da nossa saída de São Paulo, da chegada na porta da aeronave em Santa Cruz de La Sierra, dos momentos dentro do avião da Lamia. Ouvei o barulho do motor desligando e as

luzes se apagando. Lembro de todos os detalhes desse crime que matou 20 colegas jornalistas, 19 jogadores, comissão técnica, convidados e a própria tripulação. A luz se apagou, sem nenhuma turbulência ou comunicado da cabine. O avião foi aplanando até bater no morro e se dividir, matando 71 pessoas. Essa foi a maior tragédia do esporte mundial. Ninguém sentiu nada. Ouvei o motor desligando, mas você imagina que alguma coisa vai acontecer, um comunicado. Não deu tempo de nada.

VOCÊ ESCREVEU O LIVRO 'VIVA COMO SE ESTIVESSE DE PARTIDA', ONDE RELATA O ACIDENTE AÉREO E SUA RECUPERAÇÃO. COMO FOI REVIVER TODOS OS MOMENTOS PARA COLOCÁ-LOS NO PAPEL?

Em mais de três anos, só não falei sobre o acidente em três dias. Para mim, falar foi muito importante. Eu falo no táxi, no bar, onde as pessoas me perguntam. Escrever foi só mais uma vez, colocando em ordem cronológica a

“No Brasil as tragédias vão sendo esquecidas, uma vai substituindo a outra. O povo é solidário, porém precisa de um despertar para essa solidariedade aparecer. É óbvio que quando acontece uma tragédia, todo mundo quer se reunir para doar roupas, mas a gente pode fazer isso todo dia

A portrait of Rafael Henzel, a man with glasses and a blue patterned shirt, looking slightly to the left. He has his right hand raised near his face. The background is dark and out of focus.

QUEM É?

Rafael Henzel

O QUE FEZ?

Jornalista esportivo

FOI DESTAQUE POR?

Foi um dos seis sobreviventes do acidente aéreo da Chapecoense

Iran Amorim

minha relação com a Chapecoense e o futebol. E também quis fazer uma homenagem à Colômbia, mostrar porque sobrevivi. Em nenhum momento pensei em ficar em um quarto, numa cama, esperando uma indenização milionária. O meu negócio era voltar a trabalhar. Por mais que as dores psicológicas e físicas ainda existissem, retomar a minha vida era o meu objetivo, alcancei com esforço e a ajuda de muitas pessoas.

E FALAR PARA AS PLATEIAS DAS PALESTRAS, É DIFERENTE?

As pessoas têm os mais diversos problemas. O que procuro mostrar é que primeiro temos que cuidar do outro, do familiar, amigo e até de quem a gente não conhece. É importante acreditar que é possível modificar e superar uma situação, sozinho ou com ajuda. Aprendi a colocar os problemas no seu devido lugar. Não dá para ficar admirando ou perdendo energias com eles.

O QUE MUDOU NA SUA ROTINA APÓS O ACIDENTE?

Tenho um programa há oito anos na

rádio. Não saí de Chapecó apesar dos convites que tive, porque acredito que na cidade onde estamos dá para fazer a diferença. Também tenho um escritório em casa e reservo quatro datas por mês, no máximo, para palestras. Me preservo um pouco para jogar o meu futebol, ver os amigos e estar com a família. Também viajo muito com a minha família e para as transmissões de futebol. O que mudou foi a possibilidade de rodar mais por causa das palestras. Se tenho uma mensagem para contar e impactar pessoas, faço questão de ir.

MANTÉM CONTATO COM OS OUTROS SOBREVIVENTES E FAMILIARES DAS VÍTIMAS?

Eventualmente converso com os bolivianos [comissários da Lamia]. Com o Neto, Alan e Follman converso direto por WhatsApp e pessoalmente. De vez em quando encontro familiares das vítimas e cada um tem sua maneira de reagir. Gosto de conversar com todos, desde que eles tenham interesse, porque os familiares ainda sentem a dor da perda. Por isso deixo

que eles deem o primeiro passo. Muitos querem saber o que aconteceu naquele avião, sobre alguém que estava lá e faço questão de tranquilizar o coração de todo mundo.

JÁ RETORNOU PARA COLÔMBIA APÓS O ACIDENTE?

Voltei em maio de 2017 para agradecer aos socorristas e aos moradores que trabalharam muito na noite do acidente. Não dava para chegar até o local [do acidente] de helicóptero por conta do mau tempo. Eles nos procuraram, nos carregaram em macas até as caminhonetes no meio do lodo. Se estamos vivos hoje, é graças ao povo colombiano.

CHEGOU A IR AO LOCAL DO ACIDENTE?

Sim, no dia 9 de maio de 2017. Foi o maior esforço físico e psicológico que fiz. Tinha curiosidade em saber onde e como fui encontrado. Conversei com os socorristas que me mostraram onde me acharam. Por mais que não goste de usar essa palavra, para não parecer presunçoso, ali tive

a certeza que foi um milagre. É difícil acreditar que com tantas árvores, com a força do impacto e da fuselagem da aeronave, alguém saiu vivo. E seis pessoas sobreviveram. Tive a prova que Deus operou um milagre e só temos a agradecer.

FORAM INÚMERAS AS DEMONSTRAÇÕES DE SOLIDARIEDADE POR OCASIÃO DO ACIDENTE. VOCÊ ACHA QUE É PRECISO ACONTECER ALGO TRÁGICO PARA DESPERTAR ESSE SENTIMENTO?

A tragédia aproxima as pessoas. Só que temos um problema no Brasil que as tragédias vão sendo esquecidas, uma tragédia vai substituindo a outra. Tivemos Mariana, depois Brumadinho (ambos, rompimento de barragens) e o Ninho do Urubu (incêndio no centro de treinamento do Flamengo). Lá atrás a Chapecoense e antes o incêndio da Boate Kiss. O povo é solidário, porém precisa de um despertar para essa solidariedade aparecer. Por outro lado, há ONGs e entidades espetaculares. Em qualquer lugar do país existem pessoas que trabalham pelo bem do outro. É óbvio que quando acontece uma tragédia, todo mundo quer se reunir para doar roupas, mas a gente pode fazer isso todo dia. Às vezes doamos para Minas Gerais sabendo que tem gente em Maringá precisando.

DE QUE FORMA O ACIDENTE AÉREO IMPACTOU A VIDA DA CIDADE E DA POPULAÇÃO DE CHAPECÓ?

Chapecó tem muita gente de luto ainda. O ano de 2017 foi difícil, muitos deixaram de ir ao estádio. Uma cidade com 200 mil habitantes tem poucos lugares para ir, e os jogadores estavam nesses locais. Eles estavam na lotérica, no shopping, nos supermercados. O torcedor estava próximo dos jogadores. Um time que está vencendo se aproxima ainda mais. E

aquele time vencia bastante, classificava, passava por fases. Sem contar que tinham empresários da cidade, funcionários do clube, além de jornalistas e radialistas. A Chapecoense estava no auge, no momento mais importante ao longo da sua trajetória. E nos tiraram isso. Obviamente que tem a comoção, a dor, o desespero e o processo de reconstrução. Você não chora por uma pessoa, não se emociona por uma só, se emociona por todos, pela perda, pela tristeza dos familiares das vítimas. Isso é o mais doloroso, mas aos poucos vai ficando a lembrança positiva. Torço para que as famílias encontrem um pouco de tranquilidade no coração.

A INVESTIGAÇÃO APONTOU QUE O COMBUSTÍVEL DO AVIÃO ERA INSUFICIENTE PARA O VOO ENTRE SANTA CRUZ DE LA SIERRA, NA BOLÍVIA, E MEDELLÍN, NA COLÔMBIA. COMO ACOMPANHOU ESSA INVESTIGAÇÃO?

Conto nas palestras todos os detalhes, como foi aprovado o plano de voo e, provavelmente, da corrupção para a sua aprovação. Veio a ordem para liberar o comandante, ou seja, para que pudesse executar o plano de voo. Tinham dez minutos de combustível além da chegada, só que na chegada existem imprevistos. Existiam outros aviões na prioridade de pouso. E em nenhum momento o piloto reportou à torre que estava em dificuldades ou pane total por falta de combustível. Já tinha dado duas voltas ao redor do aeroporto e quando tentou aproximar acabou batendo já por falta de altitude. Eles erraram na elaboração e aprovação do plano de voo. Erraram ao não tentar outro aeroporto para fazer o reabastecimento. Por isso falo que todas as normas de segurança, seja na aviação ou nas empresas, precisam ser respeitadas. Isso foi escrito com o sangue de alguém. Alguém sofreu consequências para que aquelas regras fossem

escritas e determinadas. Infelizmente o comandante do voo não cumpriu, morreu e matou outras 70 pessoas.

HÁ QUEM DEFINA O SEU LIVRO COMO UMA MENSAGEM DE ESPERANÇA E GRATIDÃO. ESSAS PALAVRAS RESUMEM A OBRA?

Escrevi o livro contando fatos e citando pessoas importantes, por quais tenho gratidão por terem ajudado a minha família e familiares de outras vítimas. Expressei gratidão ao povo da Colômbia e àqueles que rezaram pela gente. Ao mesmo tempo, nas páginas do livro há muitos exemplos positivos daquilo que você descobre depois que passa por um trauma grande.

FAZ PLANOS OU PREFERE FOCAR NO PRESENTE?

Foco totalmente no presente. Não sou uma pessoa desleixada, mas não penso no que vai acontecer em 2020. Estou focado no que vai acontecer neste mês e, por causa da minha profissão, preciso pensar no próximo também. Mas não penso em junho, julho. Estou vivendo o agora o intensamente. Quero ser um sobrevivente, mas quero ser um vivente também. Precisamos viver, cada um com aquilo que conseguiu na vida, seja pouco ou muito. Viver em harmonia e em paz, pensando no outro também.

A QUE CREDITA A SUA FORÇA E SURPREENDENTE RECUPERAÇÃO?

Fiz planos para voltar. Em Chapecó, ainda no hospital, fazia textos para os meus programas. Não parei em nenhum momento. Minha cabeça estava ativa com a possibilidade de continuar fazendo tudo aquilo que eu fazia. O fato de ter sobrevivido, depois de perder 20 colegas jornalistas me fazia pensar: todos queriam estar aqui. E não sou eu que fiquei que vou me entregar. Quando você chega ao ponto final da viagem, por mais dura que ela tenha sido, valeu a pena.

FAZ TODA A DIFERENÇA TER UMA **INFRAESTRUTURA** PRONTA PARA A SUA FORMAÇÃO.

Vestibular agendado Inscrições abertas

Escolha uma instituição de ensino que está entre as melhores do Brasil na avaliação do MEC, possui mais de 100 laboratórios modernos e atualizados e conta com mais de 80% de professores Mestres e Doutores. Escolha fazer a diferença na sua formação pessoal e profissional. Inscreva-se no vestibular UniCesumar.

★★★★★
IGC4
ESCALA DE 1 A 5 (MEC)
8 ANOS CONSECUTIVOS

+ **60** cursos de
de graduação

+ **175** mil
de alunos

☎ **0800 604 4422** 44 **3027.6360**

📍 **Maringá - Av. Guedner, 1610**

 **UniCesumar**
EDUCAÇÃO PRESENCIAL E A DISTÂNCIA

CENTRO DE ONCOLOGIA

Inaugurado em 18 de março, o novo Centro de Oncologia da Unimed Maringá é o maior centro de tratamento de câncer da região, com 1,1 mil metros quadrados e capacidade para atender mil pacientes por mês. O espaço fica no prédio da Unimed Maringá está apto a fazer 2,4 mil aplicações por mês. No local, além de tratamento quimioterápico adulto e infantil, são feitos pequenos procedimentos e infusões de imunoterapia. Lá o atendimento é feito em cabines individuais. A estrutura conta com 29 leitos, incluindo seis de aplicação infantil, além de cinco apartamentos. Também há salas de estabilização para emergência, salas de procedimentos e de biópsia e cinco consultórios para atendimento multidisciplinar.

Divulgação/Unimed



MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Micro e pequenos empresários de Maringá ganharam diferenciais legalmente estabelecidos. É que o prefeito Ulisses Maia sancionou, em 11 de março, a Lei complementar 1758/2018, que institui tratamento diferenciado, previsto no Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Entre as principais medidas estão a desburocratização de processos como licenciamento, ampliação do acesso ao crédito e incentivo à formalização. Conforme o Cadastro Sebrae de Empresas (CSE), com base em 1º de março, Maringá tem 66.091 micro e pequenas empresas, sendo 7.760 de pequeno porte, 38.603 microempresas e 19.728 microempreendedores individuais (MEIs). Fica assegurado ainda o tratamento diferenciado aos pequenos negócios nas licitações, permitindo o associativismo por meio da constituição de Sociedades de Propósito Específico, para compra e venda em mercados nacionais e internacionais.

FAMÍLIA EMPRESÁRIA

Nos próximos anos, mais de 350 mil empresas familiares vão mudar de mãos quando seus proprietários se aposentarem, de acordo com um levantamento da PwC Austrália. A pesquisa envolveu 2.953 líderes no mundo todo. Os entrevistados que disseram que entregam 10% ou mais de crescimento anual tendem a ter atributos mais consistentes. Nesse mesmo estudo, 30% dos entrevistados disseram que se sentem vulneráveis às radicais mudanças digitais, contra 25% da última pesquisa, de 2016. "Empresas que são gerenciadas com valores fortes, um propósito claro e um olho para legado tenderão a construir confiança e lealdade entre funcionários, fornecedores, consumidores e terão maior resiliência durante as recessões. É por isso que as empresas familiares são muitas vezes vistas como mais confiáveis", afirma o sócio da PwC Brasil e especialista em empresas de controle familiar, Leandro Camilo.



**VIAJE
TRANQUILO
E DEIXE SEU
MELHOR AMIGO
COM A GENTE!**

HOSPEDAGEM **SEGURA E RESPONSÁVEL**

(44) 3040 2218

 **99975 0208**

AV. DR. ALEXANDRE RASGULAEFF, 5830

CRÉDITO PARA PEQUENOS NEGÓCIOS

Walter Fernandes



Com aporte de R\$ 1 milhão da Prefeitura de Maringá, o prefeito Ulisses Maia, ACIM e Noroeste Garantias firmaram, em 18 de março, uma parceria. Trata-se do Fundo Municipal Garantidor, que facilita o acesso de micro e pequenas empresas maringaenses a crédito com taxa de juro diferenciada. A previsão é que o valor aportado pela prefeitura deva alavancar mais de R\$ 10 milhões em garantias de crédito, com isso, estima-se que, ao menos 300, empresas sejam beneficiadas. De acordo com o presidente da Noroeste Garantias, Carlos Ferraz, as cartas de crédito terão valor máximo de R\$ 35 mil, por meio de operações feitas no Sicoob. A taxa de juros é de 0,99% ao mês e o prazo para pagamento é de 36 meses. O prefeito confirmou mais um aporte de R\$ 1 milhão para o ano que vem. Desde 2011, a Noroeste Garantias aprovou 1.250 operações de crédito. Foram R\$ 48 milhões emprestados por meio de operações e R\$ 34,6 milhões em garantias. A Noroeste conta com agentes de crédito nas associações comerciais de Maringá, Umuarama, Mamborê, Ivaiporã, Ubiratã, Paraíso do Norte, Ivaiporã, Paranavaí e Nova Esperança e nas prefeituras de Goioerê e Loanda. Mais informações pelo telefone (44) 3023-2283.

NOVO REFIS

As empresas que têm dívidas de Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) podem aderir ao programa de refinanciamento de dívidas tributárias e não tributárias, com redução de multas e juros. É que o prevê a Lei 19.802/18, com opção de pagamento de até 180 vezes. O prazo vai até 24 de abril, tanto para parcelamento como para pagamento em uma única vez. Podem ser parcelados débitos de ICMS constituídos ou não, inscritos ou não em dívida ativa, ou mesmo ajuizados, desde que os fatos geradores tenham ocorridos até 31 de dezembro de 2017. Para quem pagar tudo em uma única parcela, há redução de 80% da multa e 40% dos juros. É possível também optar por 60, 120 ou 180 parcelas, com redução de 20 a 60% da multa e de 10 a 25% dos juros. Outra opção é abater a dívida com precatórios nos termos da legislação. A adesão deve ser feita diretamente no site da Secretaria da Fazenda (www.fazenda.pr.gov.br e receita.pr.gov.br) ou em uma unidade da Receita Estadual, preenchendo o formulário de parcelamento e indicando quais débitos quer parcelar. Dúvidas podem ser esclarecidas junto ao SAC da Receita Estadual (0800-411528).

DIRETO COM AS CONSTRUTORAS

Seis construtoras maringaenses se uniram para realizar o ON-Oportunidade de Negócios. O evento, que aconteceu entre 7 e 17 de março no Catuaí Maringá, disponibilizou mais de cem apartamentos prontos, por meio de negociação direta entre construtoras e consumidores. Foi possível financiar até 85% do imóvel, com taxa de 8,5% ao ano e desconto de até R\$ 70 mil em cada unidade. O evento foi uma realização das construtoras Catamarã, Ciplart, Design, Engeblock, Expansão e Wegg-CCII.

47ª EDIÇÃO DA EXPOINGÁ

Com o tema 'Apresentando o agro que transforma o Brasil', a Expoingá 2019 vai acontecer de 9 a 19 de maio, no Parque Internacional de Exposições Francisco Feio Ribeiro. A cada edição, a feira leva informações para milhares de pecuaristas, agricultores, empresários e é responsável pela movimentação de milhões em negócios. Neste ano os organizadores esperam bons negócios, já que o país vem retomando o ritmo do crescimento econômico. Como no ano passado foram mais de R\$ 560 milhões em comercialização, a expectativa é ultrapassar ou equiparar os números de 2018. A feira, que é uma das maiores do país, contará com a exposição de animais de alta genética, lançamentos em equipamentos e implementos agrícolas, automóveis, motocicletas, produtos da indústria e comércio, artesanato, feira de sabores da agroindústria familiar, além de diversos atrativos, como parque de diversões, apresentação cultural de grupos regionais, rodeio e shows de artistas nacionais. A novidade será o espaço destinado a *startups* do agronegócio. O evento contemplará também as ações sociais: como já é tradicional, manterá dois dias de portões abertos para o público, com doação de donativos para entidades sociais.



Divulgação

JOHNNY ROCKETS EM MARINGÁ

A segunda unidade paranaense da rede Johnny Rockets será instalada em Maringá em meados de abril no Catuaí Maringá. A cadeia de restaurantes *casual diner* norte-americana está presente em 40 países, com 380 lojas, e teve a unidade de Curitiba instalada há um ano. "Nosso processo de expansão parte de três pilares, no qual Maringá se encaixou perfeitamente: potencial da região, perfil do público e um sócio local que compartilha de nossos valores", diz o diretor geral da Johnny Rockets Brasil, Alan Torres. O cardápio é focado em hambúrgueres e *milk-shakes*, mas inclui cortes de carnes, saladas e sobremesas. Quem conhece a rede de outros lugares vai reconhecer a 'dancinha' dos garçons, que vez ou outra pausam o serviço para um pequeno show ao som de rock; na foto, o restaurante de Curitiba.



// Empresas devem se antecipar aos fatos

Marcus Aurélio de Carvalho, jornalista: "vivemos numa sociedade das versões. Quem tem mais capacidade de contar a sua versão da realidade sai ganhando nas disputas"

Comunicação contra a crise e a rádio-peão

Clareza e transparência são antídotos para ruídos da comunicação; ainda que o assunto seja delicado, é preciso dialogar com todos os públicos // **por Rosângela Gris**

Um incêndio no centro de treinamento do Flamengo, conhecido como Ninho do Urubu, no Rio de Janeiro, deixou dez mortos e três feridos na madrugada de 8 de fevereiro de 2019. As vítimas eram jogadores das categorias de base do clube carioca e tinham entre 14 e 16 anos. Tão logo a notícia sobre o incêndio começou a circular, clubes de todo o Brasil e do mundo, jogadores e ex-jogadores do Rubro-Negro e atletas de renome mundial

se manifestaram prestando sentimentos aos familiares. Mas apesar da comoção, o Flamengo demorou mais de duas semanas para responder publicamente às perguntas sobre a tragédia. O presidente do clube Rodolfo Landim abriu a sede da Gávea para a imprensa apenas no dia 24 de fevereiro. Na coletiva, tratou o incêndio como fatalidade.

Na opinião do jornalista e professor Marcus Aurélio de

Carvalho, que coordena a ONG de comunicação 'União e Inclusão em Redes e Rádio' (Unirr) e ministra cursos de *mídia training* país afora, o Flamengo cometeu todos os erros possíveis no processo de comunicação da crise. "Eles fizeram tudo ao contrário do que ensinamos nos treinamentos. O presidente do clube tinha que se apresentar imediatamente à imprensa e dar a primeira versão dos fatos. Tinha que dizer: 'aconteceu isso, é lamentável, uma tragédia, mas já estamos tomando providências. O foco agora é as vítimas, não as finanças'", exemplifica o jornalista.

De acordo com Carvalho, uma comunicação equivocada e estratégias mal construídas podem levar empresas e instituições a colocar em risco a percepção que a sociedade tem de suas marcas. "Os dirigentes chamuscaram a imagem do clube. Quando na verdade o clube, como instituição e associados, não pode ser o culpado. Os culpados são as gestões anteriores e a atual. O presidente tinha que convocar a imprensa imediatamente e chamar as famílias para conversar, prestar solidariedade", cita.

Entre profissionais da área de comunicação é praticamente unânime a opinião de que em situações de crise é primordial que as próprias organizações sejam as pri-

meiras a apresentar as versões dos fatos. E a quem cabe esse papel de porta-voz? "De preferência aquele que é percebido como a maior autoridade da instituição", afirma Carvalho.

AGILIDADE

A psicóloga e consultora de Recursos Humanos (RH), Eliane Aparecida Gutierrez do Nascimento, diz que o pronunciamento também pode ser feito por um diretor ou gestor, desde que esteja preparado para falar com as mídias e os públicos. "O que não pode de maneira alguma é se omitir", afirma.

Segundo os dois profissionais, na hora do pronunciamento, o presidente ou dirigente pode estar acompanhado de uma equipe que forneça detalhes técnicos. "Em caso de um temporal com grandes danos na cidade, deve ser o prefeito a falar com a imprensa. Ele pode até levar o responsável da Defesa Civil junto para falar sobre os atendimentos e os trabalhos, mas a presença do prefeito faz a diferença. Ele se apresentou na hora ruim, não teve medo e não tratou a crise apenas como um problema", exemplifica o jornalista.

Carvalho e Eliane ressaltam a importância da agilida-

Walter Fernandes



// Para evitar insegurança

"O importante é se pronunciar oficialmente e no tempo certo sobre promoções, desligamentos, reestruturações, fusões, aquisições, cortes", aconselha a consultora Eliane Aparecida do Nascimento

**// Processo levou seis meses**

Depois de comprar a carteira de locação de uma empresa concorrente, Teo Granado investiu numa comunicação transparente com os clientes 'incorporados' e os colaboradores das duas empresas

de. Segundo eles, o comunicado deve ser feito o mais rápido e, além da versão dos fatos, é preciso citar as providências adotadas pela empresa ou instituição. "É preciso se pronunciar, assumir a culpa, se for o caso, e listar o que está sendo feito para corrigir ou minimizar os danos", orienta Eliane. "A crise é uma oportunidade de percebermos onde estamos errando e rever métodos e procedimentos. É a oportunidade de aperfeiçoar o jeito de fazer e de comunicar o que fazemos", acrescenta Carvalho.

PARA DENTRO E PARA FORA

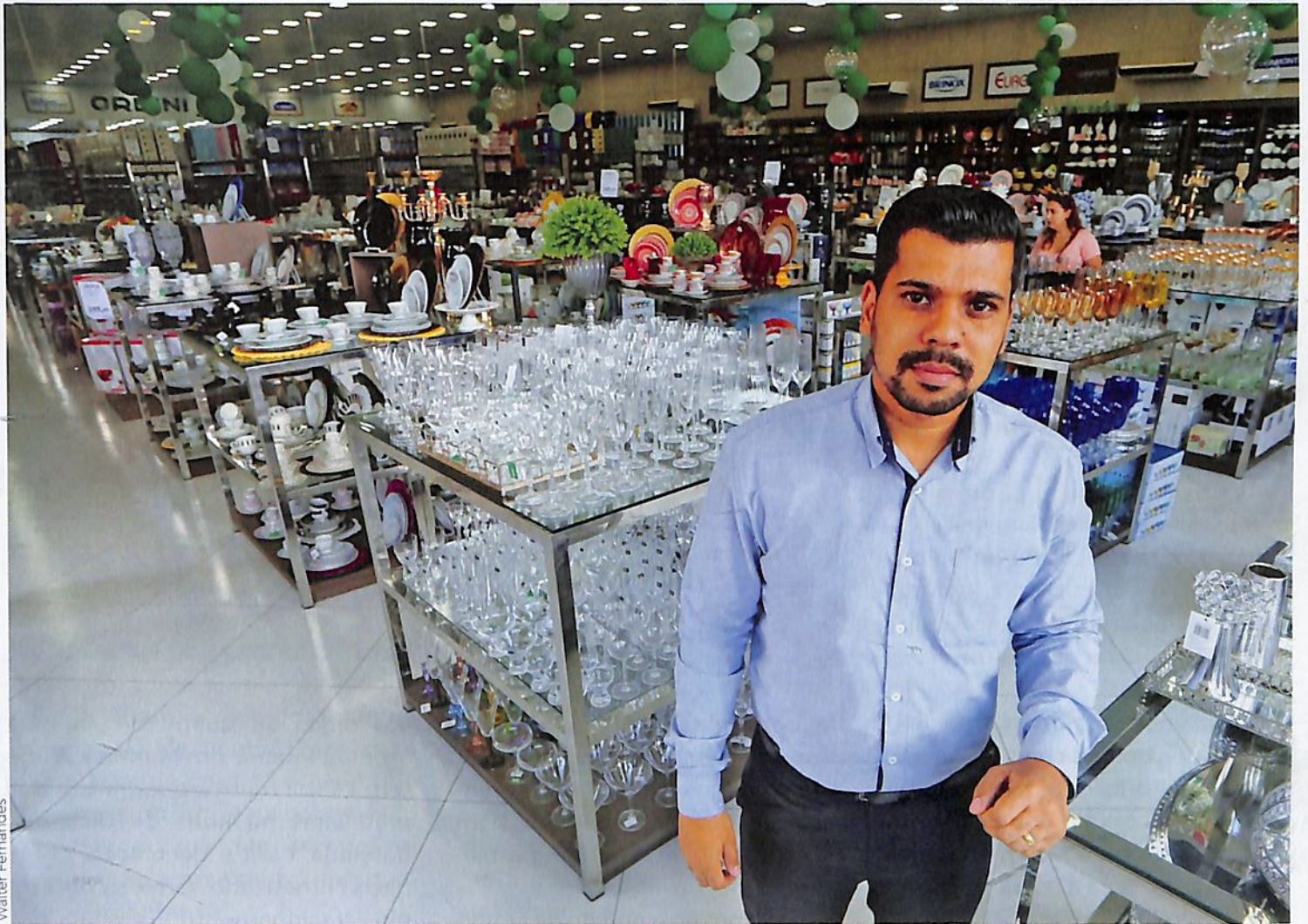
Falar de forma franca e ágil não só preserva a imagem de empresas e instituições junto à sociedade como abre caminho para a construção de uma agenda positiva. E de acordo com o jornalista, essa é uma forma mais eficaz de obter relevância e mostrar diferencial do que com a publicidade paga em diferentes mídias. "Vivemos numa

sociedade das versões. Quem tem mais capacidade de contar a sua versão da realidade sai ganhando nas disputas, sejam elas políticas, por espaço de mercado ou por lideranças de processos", diz Carvalho.

"Quando há um vácuo na comunicação, é a agenda negativa que prevalece. Por outro lado, antecipar-se aos fatos eleva as chances de emplacar pautas de responsabilidade social, enaltecer a qualidade do produto e a segurança de marcas. Isso é decisivo e muda a lógica da relação das pessoas com as instituições", completa ele.

E essa percepção também vale para aquelas pessoas que estão dentro da empresa. "Nossos vizinhos da América Latina usam muito a expressão 'a gestão da comunicação para dentro e para fora' e de fato as duas têm que funcionar", afirma Carvalho.

Uma comunicação interna frequente e ágil é tão decisiva para a gestão da empresa quanto a externa, e essencial para evitar a devastadora e indesejável 'rádio-peão'.



Walter Fernandes

// Hoje faturamento é maior

Por causa da interdição do prédio, Ordini precisou se instalar num local provisório antes do endereço atual, tudo informado de forma transparente para clientes e colaboradores, conta o gerente, Maycon de Oliveira

A rede informal de rumores dentro das organizações é um dos motivos que mais gera estresse no ambiente de trabalho. Ela é capaz de reduzir a produtividade, sugar a motivação e criar insegurança.

Para não dar brecha aos rumores e fofocas internas, Eliane aconselha que a organização mantenha uma rotina de publicações oficiais em seus canais de comunicação interna, garantindo a transparência das informações. Esses canais podem ser intranet, murais ou e-mails. Afinal, enquanto uns têm o hábito de verificar o bom e velho quadro de avisos, outros mergulham no mundo digital. Há ainda a possibilidade de um modelo misto.

"As estratégias variam em cada empresa. O primeiro passo é entender os mecanismos e descobrir qual é o mais consultado em cada setor", comenta a profissional. "O importante é se pronunciar oficialmente e no tempo certo sobre promoções, desligamentos, reestruturações, fusões, aquisições, cortes, entre outros", acrescenta Eliane.

É por meio do diálogo, segundo a consultora, que a empresa afasta o clima de insegurança e conflitos que, não raro, travam o trabalho.

COM A PALAVRA, O DIRETOR

Quando a Pedro Granado Imóveis fechou a compra da carteira de locação imobiliária de uma empresa concorrente, há pouco mais de um ano, coube ao diretor comercial Teo Granado fazer o comunicado oficial sobre a transação comercial. Foram meses de negociação até chegar ao acordo que resultou na aquisição de cerca de mil contratos imobiliários. Logo após o desfecho do negócio, o diretor convocou uma reunião com os colaboradores da imobiliária incorporada.

"Reuni todos os funcionários para anunciar a compra da carteira e dizer que todos teriam oportunidade na Pedro Granado, desde que tivessem interesse, é claro", conta o diretor. "Na nossa modalidade de negócio a ex-

perícia profissional e os contatos valem muito. Era interesse nosso também que eles entrassem para nossa equipe e dessem certo”.

Enquanto parte da equipe se mostrou otimista com novo desafio, houve quem demonstrou receio com a novidade. “O receio é um sentimento natural em situações de mudança. Por isso considerei importante olhar no olho de cada um, muitos pais de família, para tranquilizá-los. Essa não era uma tarefa para o Recursos Humanos, era para um diretor”, diz Granado.

Para recepcionar e fazer a integração dos recém-chegados à nova casa, tanto com o ambiente de trabalho como com a estrutura organizacional, a diretoria disponibilizou uma consultoria em tempo integral.

O trabalho também se estendeu aos colaboradores da Pedro Granado. Neste caso, o foco foi garantir uma concorrência salutar entre os profissionais antigos e os recém-chegados à imobiliária. “Para a nossa equipe foi difícil assimilar a chegada de outras pessoas”, recorda o diretor.

A integração foi facilitada por meio das reuniões mensais. Outra estratégia foram os eventos festivos para celebrar as metas batidas. “E assim fomos criando laços, zerando divergências e fazendo com que todos se sentissem parte da Pedro Granado”, destaca.

Não diferente foi a atenção dispensada aos ‘novos’ clientes. Parte dos proprietários dos imóveis incorporados recebeu uma visita de boas-vindas do gerente de locação, acompanhado do antigo dono da carteira. Também foram enviados comunicados impressos e on-line para locadores e locatários enaltecendo os benefícios oferecidos pela imobiliária.

E não parou por aí. Outra estratégia foi espalhar cartazes e material

// Amplo diálogo

Com 280 colaboradores, Perfileve Alumínio aposta em treinamentos, feedback e liderança exponencial: na foto, a gestora de Recursos Humanos, Mônica Concienci

Divulgação



de boas-vindas e informativo na própria imobiliária. Um profissional foi designado para fazer o atendimento dos novos clientes, bem como solucionar eventuais problemas e sanar dúvidas.

“Fechamos um contrato de performance. Ou seja, havia risco porque apesar de adquirirmos a carteira de contratos, não necessariamente os proprietários permaneceriam com a empresa. Mas felizmente tudo correu bem e no prazo de seis meses a incorporação estava alinhada tanto de colaboradores quanto de clientes”, comemora.

De acordo com ele, todas as estratégias foram traçadas internamente, sem a contratação de consultorias. “Já tínhamos tido uma experiência anterior com uma carteira menor. Então sabíamos o que era importante comunicar e de que forma”, conclui.

COMUNICADO DE MUDANÇA

Instalada em um prédio avantajado, a Ordini Presentes e Hotelaria dificilmente passa despercebida

aos olhos de quem circula pela avenida Paraná, em Maringá. A loja tem 1,4 mil metros quadrados. Nas prateleiras há itens de presente, hotelaria, casa e decoração. O espaço climatizado soma-se ao amplo estacionamento.

Familiarizados com a estrutura, talvez muitos clientes nem se recordem que a loja é ‘relativamente nova’. A Ordini foi inaugurada em 2006, mas está no atual endereço há menos de dois anos. Antes funcionou por dez anos na avenida Parigot de Souza e provisoriamente na Rua Joubert de Carvalho. A mudança precisou ser feita repentinamente após um dos imóveis sofrer interdição da Defesa Civil. “O prédio onde estávamos desde a inauguração apresentou problemas estruturais e foi interditado no início de 2016. Tivemos que sair às pressas e procurar um novo local para manter a operação”, conta o gerente de marketing da Ordini, Maycon Rodrigues de Oliveira.

Enquanto trabalhava em busca de um espaço provisório, a empresa

manteve colaboradores e clientes informados sobre a situação. Tão logo o novo endereço foi confirmado, a comunicação foi intensificada por meio de mídias tradicionais, como rádio, jornal impresso e TV. "Na época ainda não estávamos tão presentes nas redes sociais", justifica o gerente.

Dias depois da interdição, a loja reabriu ao público na Joubert de Carvalho, em um imóvel com espaço inferior ao anterior - o que exigiu a compactação do mix de produtos em exposição - e sem estacionamento próprio. E lá permaneceu por cerca de um ano. Nesse período de transição, segundo o gerente, houve uma queda no movimento.

"Os clientes estavam acostumados com a loja ampla na Parigot, onde tinham a comodidade de estacionar. Na Joubert era mais difícil, mesmo com a parceria que fizemos com um estacionamento privado", recorda. "Mas sempre reforçamos que esse seria uma situação momentânea".

Oliveira revela que, embora não houvesse um cronograma, havia um planejamento de mudanças na estrutura da loja antes mesmo da interdição. "Não tínhamos definido se trocaríamos de endereço ou faríamos uma reforma naquele espaço. O incidente com o prédio acelerou os planos. Aproveitamos o momento para redesenhar a marca e desenvolver um novo conceito".

O processo de remodelação foi acompanhado de perto pelos colaboradores. Foram feitas reuniões para detalhar o projeto e organizadas visitas de pequenos grupos à estrutura ainda em obras. Devidamente informados sobre as estratégias da empresa, os colaboradores atuaram como parceiros na comunicação com os clientes. Eles foram instruídos a informar sobre a



Passos para se comunicar bem

- 1 Coloquialidade:** nem popularesca, nem elitista. É a linguagem coloquial que deve prevalecer para uma comunicação eficiente. Lembrando que a linguagem não envolve apenas palavras, mas outros mecanismos como a entonação de voz
- 2 Construção de imagens:** troque adjetivos por exemplos concretos. Construa histórias e retóricas usando argumentos que produzam imagens na cabeça das pessoas, e não por meio de adjetivos
- 3 Dicção:** pronuncie as sílabas com clareza. Palavras 'atropeladas' dificultam a compreensão
- 4 Interpretação:** valorize as palavras que merecem ser valorizadas, utilizando-se de truques de entonação
- 5 Ordem direta:** sujeito, verbo e complemento. Essa é a ordem para a construção de frases. Evite apostos e orações intermediárias. Desmembre as informações
- 6 Tópicos:** nada de memorizar texto para falar numa reunião de equipe ou com a imprensa. Eleja e memorize tópicos para não perder a naturalidade

Fonte: Jornalista Marcus Aurélio de Carvalho, da ONG União e Inclusão em Redes e Rádio

situação momentânea e divulgar a 'nova' loja na avenida Paraná antes da inauguração.

Em maio de 2017, quando a mudança ocorreu, a Ordini intensificou o trabalho de divulgação do novo endereço. Passados quase dois anos, a empresa não só recuperou como aumentou a clientela. Para Oliveira, a comunicação estratégica foi decisiva nesta retomada e hoje é importante para o desempenho das vendas.

Além das mídias tradicionais, a Ordini 'fala' atualmente com os clientes por meio das redes sociais, especialmente Instagram e Facebook. Também mantém contratos com duas influenciadoras para fazer a divulgação da marca. "Estamos analisando um terceiro nome para atuar como influenciadora, porque nosso mix atende públicos de diferentes perfis e precisamos conversar com todos", diz o gerente.

FERRAMENTA MOTIVACIONAL

Em quase duas décadas no mercado, a Perfilve Alumínio não precisou gerenciar nenhuma situação de crise interna ou externa. Mas se fosse o caso, certamente estaria preparada, já que investe na formação e qualificação dos colaboradores, bem como numa comunicação assertiva.

"A comunicação é ferramenta estratégica de qualquer organização", destaca a gestora de Recursos Humanos, Mônica Conciani. Não à toa a Perfilve conta com um Departamento de Marketing e Comunicação, responsável pelas estratégias e pelo diálogo entre empresa e os públicos externo e interno.

Não menor é a preocupação com a comunicação entre gestores e equipes. Atualmente a fábrica emprega 280 colaboradores e aposta numa gestão humanizada. "A empresa tem foco na apren-

dizagem contínua. Investimos em cursos desde ensino médio à graduação, além de cursos na área técnica e comportamental”, destaca Mônica.

Entre os treinamentos recentes, disponibilizados pela empresa, destacam-se o de *feedback* e de liderança exponencial, ambos voltados para gestores e líderes. Enquanto o primeiro trouxe dicas sobre como dialogar com seus liderados, o segundo destacou a necessidade de inovação e abertura para novas ideias, da busca pelo aprendizado contínuo, porém sem perder o lado humano.

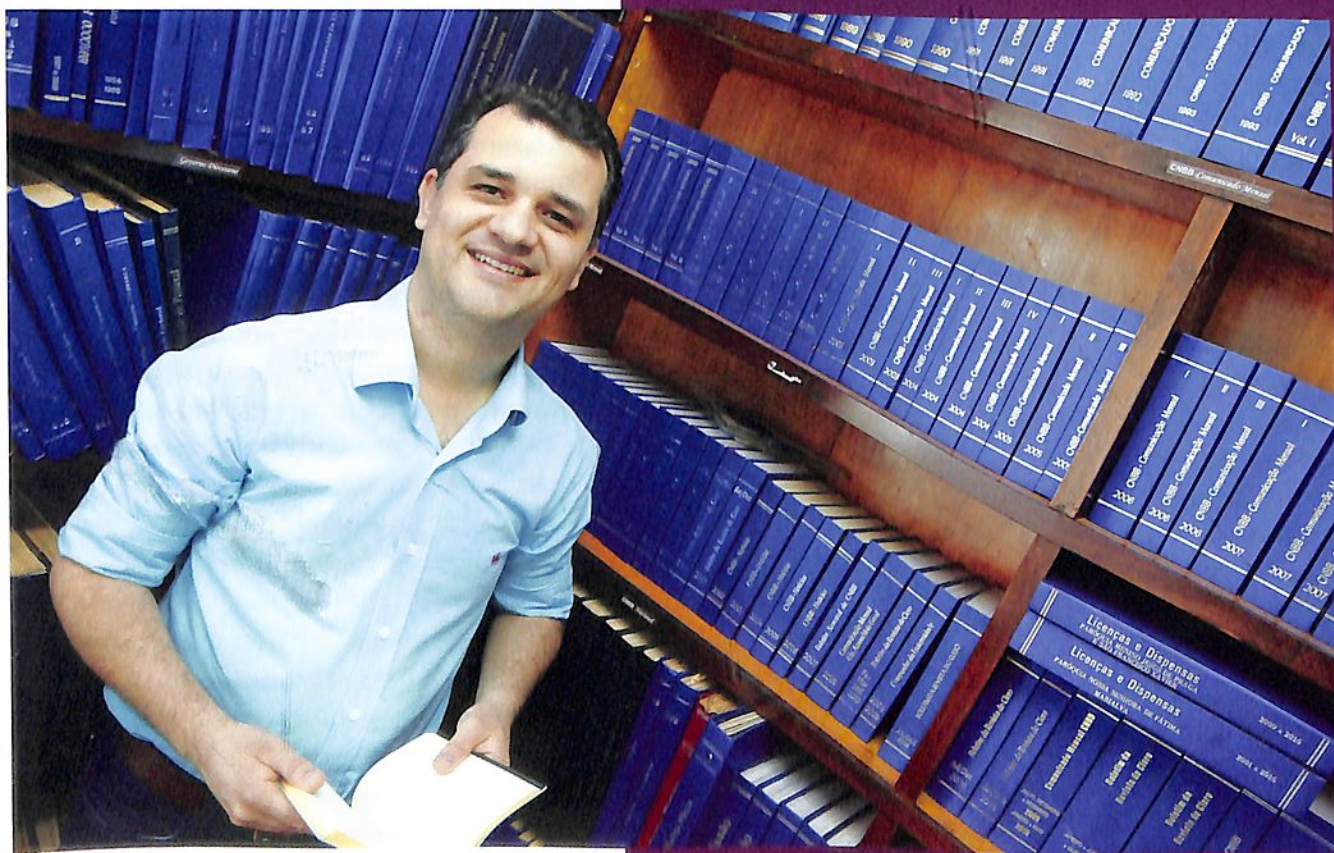
“Numa indústria, isso é importante, pois estamos constantemente em prol de produzir mais e com melhor qualidade, mas não podemos esquecer das pessoas, que é nosso principal ativo”, reforça a gestora. “Os treinamentos resultaram em mais diálogos e *feedbacks* construtivos, assertividade nas decisões e desenvolvimento do espírito criativo”, finaliza.

“MENTIRA É CULTURAL NO BRASIL”

O assessor de imprensa da Arquidiocese de Maringá, Everton Barbosa, recebe muitas pedidos de empresas para que ministre treinamentos com vistas em orientar os colaboradores a falar a verdade. “Infelizmente a mentira é cultural no Brasil e, por isso, é um desafio romper com esse mal hábito. Há um grande número de pessoas que mentem muito e, por isso, não são assertivas na comunicação. Falam meias verdades para ajeitar situações e para tentar evitar conflitos, mas os problemas aumentam porque é a verdade que liberta. É preciso estabelecer uma nova cultura de comunicação baseada na verdade”, comenta.

Para atender a demanda, Barbosa tem ministrado palestras de comunicação, gerenciamento de crise, empreendedorismo cristão e desenvolvimento humano. Na própria igreja a comunicação tem sido um desafio. “O desafio é proporcionar espaços de verbalização e escuta para dar vazão aos mais profundos sentimentos da alma humana. Sem esses espaços, as igrejas se tornam estéreis, infecundas”.

A busca pela temática também o incentivou a se tornar escritor. Com três obras publicadas, em uma delas, ‘Comunicação estratégica em tempos de crise’, ele discute como a crise é construída, como as notícias são formadas e os reflexos da comunicação na vida das pessoas e dos empreendimentos.



// ‘Mal hábito’
O jornalista Everton Barbosa recebe convites para ministrar treinamentos e orientar os colaboradores a falar a verdade

Walter Fernandes

UM NOVO TRIBUNA DA MASSA

COM ROBSON SILVA



ECONOMIA

TECNOLOGIA

INFORMAÇÃO

MEIO AMBIENTE

POLÍTICA



DE SEGUNDA A SEXTA
ÀS 12H30



REDE MASSA



Estoque sem desperdício

É um erro controlar o estoque apenas com a percepção do olhar; sem ferramenta adequada, monitoramento do processo de compra e venda pode trazer prejuízos // por **Lethícia Conegero**

Evitar desperdícios, reduzir custos, saber exatamente quais produtos estão estocados e organizar a saída de cada um. Tudo isso só é possível com uma gestão de estoque eficiente, o que é um desafio para empresas de quaisquer setores. Como evitar o acúmulo ou a falta de produtos? E como ter controle sobre o espaço físico e das finanças da empresa?

Para administrar o estoque, a Terra Mãe adotou alguns mecanismos. A gestão é feita periodicamente por meio de um software e de controle visual. No mercado desde 1995, a Terra Mãe conta com uma indústria de confecções, onde o estoque é armazenado, duas lojas de varejo e duas de atacado em Maringá. No atacado, a empresa vende para clientes de todo o Brasil, especialmente do interior do Paraná, São Paulo e Mato Grosso. Os meses mais movimentados são de outubro a dezembro.

"No caso da indústria temos estoque apenas do que usamos com alta frequência. Já os produtos que exigem cores e tamanhos específicos, como aviamento, compramos conforme a demanda. No caso das lojas, nos baseamos sempre nas vendas do ano anterior, fazemos uma previsão mensal de faturamento e acompanhamos semanalmente, repondo e remanejando estoque", explica a sócia-gerente, Beatriz Fontana Assumpção.

A empresa conta com duas profissionais para a gestão de estoque: uma responsável pela produção e outra pelo comercial, que faz contato com as lojas. "Estamos buscando sempre melhorar o controle do que entra e sai do estoque da indústria, uma vez que o setor de confecção trabalha com muitas matérias-primas em um mesmo produto, tecido, zíper, botão, elástico, etiqueta e outros", ressalta Beatriz.

Segundo ela, a gestão é um desafio e tem sido uma preocupação cada vez maior. "O controle eficiente na indústria reduz custo de produção e evita desperdício de material, uma vez que o aproveitamento da matéria-prim



Ivan Amorim

// Indústria e quatro lojas

Na Terra Mãe controle do estoque é feito por software e dois colaboradores: matéria-prima com pouca rotatividade é comprada conforme a necessidade, conta Beatriz Assumpção

ma entre as estações é mais difícil na moda. Além disso, uma gestão eficiente, especialmente entre lojas, significa maior venda e satisfação dos clientes", acrescenta.

SOFTWARE

Assim como fez a Terra Mãe, adquirir um software para controle de estoque pode ser um excelente investimento, porque tornará o processo de compra e venda mais eficiente. Por meio de um inventário, o empreendedor tem acesso a todos os produtos que estão estocados, desde um carro a um parafuso.

A Connectus Sistemas atua justamente na criação de softwares. A empresa nasceu em 1999 em Santa Catarina e está instalada em Maringá desde 2007. Ela oferece três softwares para a gestão.

O Connectus Fit é direcionado para empresas que estão iniciando. "Fazemos a emissão de todos os documentos fiscais, para empresas que comercializam produtos ou serviços. O software tem informações sobre quantidade, o que falta, demanda etc", explica o empresário e analista de sistemas Eneas Carlos Turrato.

Já o Solução Empresarial é voltado para empresas que realizam a gestão, mas que necessitam de mais recursos, porém, com poucos colaboradores. E o Connectus - ERP é para empresários que pretendem informatizar toda a empresa, comumente utilizado em grandes in-



Ivan Amorim

// Estoque alto é prejuízo

Eneas Carlos Turrato, da Connectus Sistemas: "é necessário fazer um inventário, treinar os funcionários, promover os produtos, definir datas etc"

dústrias e prestadoras de serviço. Os softwares Solução Empresarial e Connectus - ERP trabalham na mesma linha, detalhando melhor o estoque de produtos do estabelecimento. Nestes, estão disponíveis os locais de armazenamento, lotes, rastreamento de produtos e outras opções avançadas.

"A ideia é equilibrar a compra, com a armazenagem e entrega. Hoje as empresas não têm mais condições de ter um estoque monstruoso, até porque isso representa prejuízo", diz Turrato. A gestão também permite que o empresário enxergue os produtos que estão parados para fazer esse estoque girar.

De acordo com Turrato, a maioria dos empresários não entende a necessidade de gerenciar o estoque, principalmente os iniciantes. "Eles acham que sabem o que têm, porque acham que o olho vê tudo. Mas a gestão é fundamental para atender as demandas de uma forma constante, ou seja, organizando o estoque para as demandas de determinado período do ano, dar continuidade às operações, conhecer melhor os fornecedores etc.", conta.

Turrato cita alguns exemplos que demonstram a importância da informatização. "Em uma loja de calçados, por exemplo, onde há uma ou duas pessoas trabalhando, é importante localizar onde está determinado calçado sem ter que se deslocar até o estoque. Outro exemplo é a oficina mecânica, que trabalha com uma série de peças, de todos os tamanhos e aplicações. O software direciona para enxergar onde está cada unidade do es-

toque", declara.

Além disso, quando um produto apresenta falhas e defeitos, os softwares permitem, por meio do rastreamento, buscar a cadeia produtiva. Assim, é possível identificar e contatar os fornecedores da matéria-prima para produzir determinada peça, a fim de detectar a raiz do problema.

"Existem regras para que a gestão de estoque funcione de maneira dinâmica. É necessário fazer um inventário, treinar os funcionários, promover os produtos e definir datas", acrescenta.

ALIMENTOS

Na indústria alimentícia, uma gestão de estoque eficiente é fundamental para a preservação dos alimentos. Para isso, o Império Frios também utiliza um software. A empresa vende queijos, salames, conservas e outros alimentos para restaurantes, lanchonetes, pizzarias, hamburguerias e padarias de Maringá e outras 40 cidades da região.

O Império Frios tem espaço específico para produtos congelados, resfriados e secos. Além disso, conta com um estoquista. "Em todos esses setores é necessário controlar as temperaturas para evitar que os produtos percam suas características. Como trabalhamos com alimentos perecíveis, é importante manter o giro correto, principalmente em relação à validade", reforça a empresária Lucimar Feliciano Suda Scremin.

O setor tem suas peculiaridades. "Levamos em consi-

Ivan Amorin



// Controle da validade

Lucimar Scremin, do Império Frios: empresa tem espaço específico para produtos congelados, resfriados e secos e conta com um estoquista

deração alguns pontos importantes para uma boa gestão de estoque, como controlar a validade dos produtos e manter o equilíbrio nas compras, a fim de evitar que produtos fiquem muito tempo parados ou então que venham a faltar. Esses três ajustes são fundamentais para a saúde financeira do estoque para a empresa”, acrescenta Lucimar.

AUTOPEÇAS

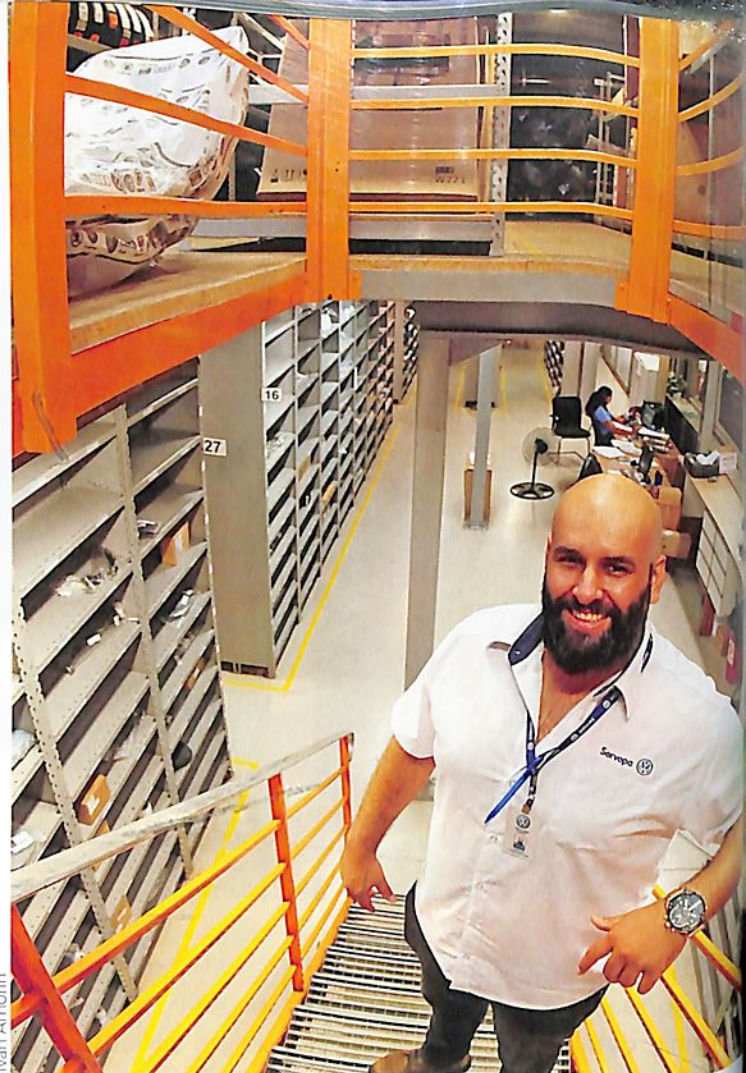
Controlar produtos estocados também é um desafio para as concessionárias, uma vez que o segmento trabalha com peças de todos os tamanhos e utilidades. Como localizar peças, muitas vezes pequenas, dentro de um grande de estoque?

A Servopa Maringá encontrou a resposta. A loja revende peças

para oficinas, clientes finais e revendedores de praticamente todas as cidades do Paraná. Para controlar o estoque, a empresa utiliza um software, realizando inventário diário, acompanhamento com planilhas e, a cada seis meses, realiza auditoria interna.

Para ter melhor controle, os produtos foram distribuídos em três andares: no primeiro piso ficam as peças de giro; no segundo, as latarias; e no terceiro, itens de revisão. Em cada piso, há dois colaboradores responsáveis por manter o local organizado e limpo.

“Vendemos todo tipo de peças de um veículo: velas, óleo, correias, motor, latarias, pneus, rodas. Na Servopa, só entram produtos originais com notas fiscais e só saem com re-



// Estoque em três andares

Douglas Martins, da Servopa: “só entram produtos originais com notas fiscais e só saem com requisição de separação e nota fiscal”

quisição de separação e nota fiscal”, explica o coordenador do setor de estoque de peças da concessionária, Douglas Martins.

O estoque da Servopa Maringá conta com um custo médio de aproximadamente R\$ 1,9 milhão e uma quantidade aproximada de 5,3 mil itens. A empresa utiliza, ainda, métodos para garantir o controle do prazo de validade dos produtos do estoque.

“Fazemos uma gestão a vista que se chama PEPS - ‘primeiro que entra, primeiro que sai’. Todas as peças novas que são guardadas no estoque são colocadas atrás, para que não fiquem peças com validade expirada no estoque. Centralizamos também as com data de validade em um só local para ter controle dos vencimentos”, ressalta Martins.

AGO 2019

**Compartilhar metas e perspectivas
é o primeiro passo para
chegar onde queremos.**



**Em 2018, no Sicoob Metropolitano,
foram mais de R\$ 31 milhões de
resultado financeiro.**

 **SICOOB**
Faça parte.

CIRCUITO
BRAHMA

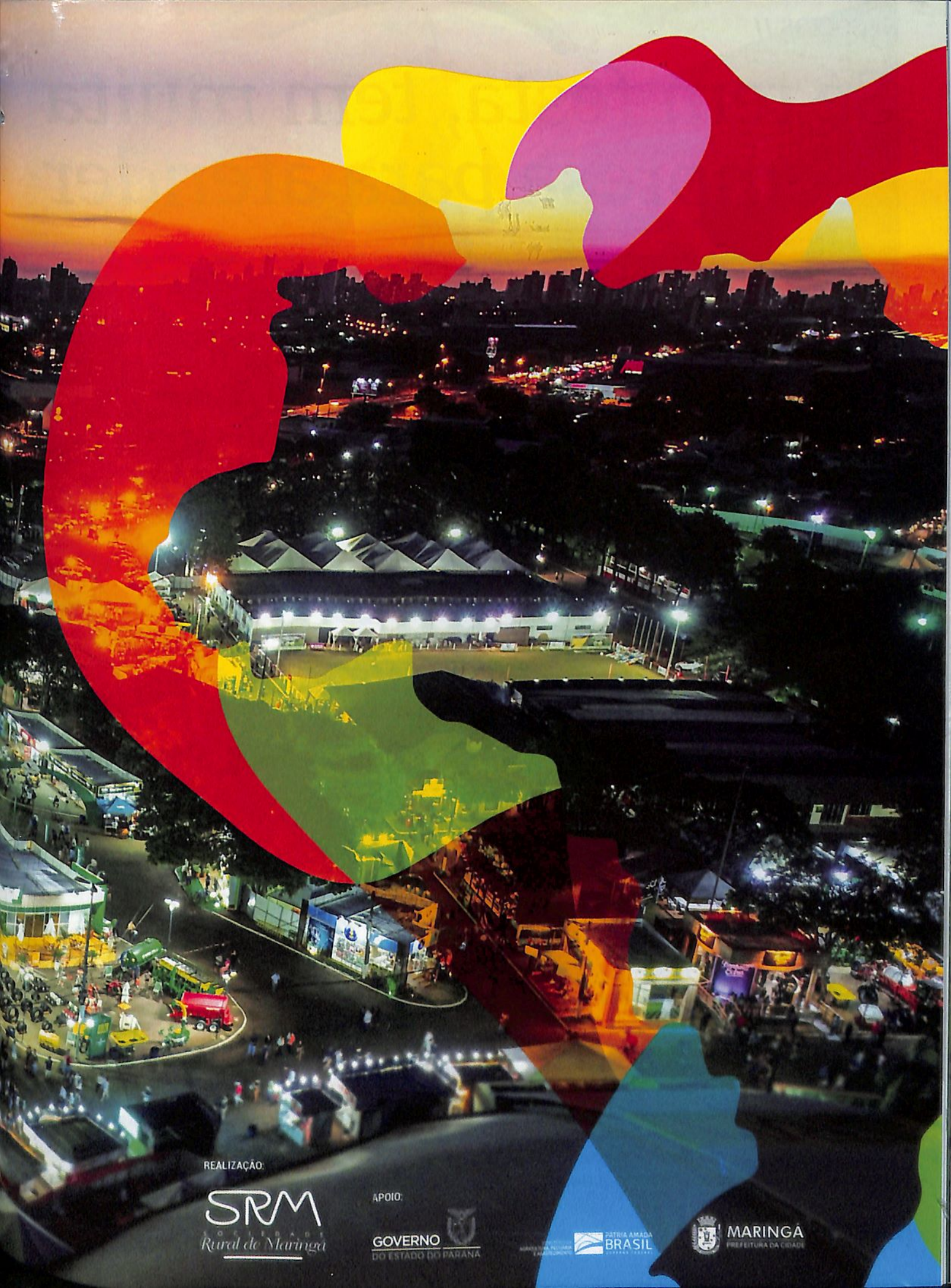
APRESENTA

EXPO INGÁ

09 A 19 DE MAIO DE 2019

APRESENTANDO O AGRO
QUE TRANSFORMA O BRASIL

**A MAIS COMPLETA E
REPRESENTATIVA
FEIRA DO AGRONEGOCIO
E ENTRETENIMENTO
DO BRASIL.**



REALIZAÇÃO

SRM
O SECTOR
Rural de Maringá

APOIO:

GOVERNO
DO ESTADO DO PARANÁ



AGÊNCIA NACIONAL
DE REGULAÇÃO

PÁTRIA AMADA
BRASIL



MARINGÁ
PREFEITURA DA CIDADE

Se tem festa, tem muita empresa para atender

Empresas de decoração, buffet e recreadores infantis têm movimento constante, ainda que a concorrência seja grande
// por Lethícia Conegero



Walter Fernandes

// Atende também docerias

Jordana Della Coletta, da Viva Festa: opções para quem vai fazer festa em casa, eventos corporativos e até grandes casamentos

Dados da Associação Brasileira de Empresas de Eventos (ABEOC) mostram que o mercado de festas e eventos cresce, em média, 14% ao ano. Apesar da crise econômica, empresas do setor têm movimento constante, ainda que a concorrência seja grande.

Na Viva Festa, o movimento intenso começou já em janeiro, quando foliões foram em busca de óculos, chapéus, arquinhos e outros adereços para o Carnaval. Em fevereiro, iniciaram as buscas por produtos para a Pás-

coa, que devem continuar até abril. De abril até o início de agosto é a vez da festa junina. Na sequência, vem o Halloween e, por fim, as festas de final de ano. Além de batizado, chá de bebê, chá revelação, aniversário de todas as idades, noivado, casamento, chá de panela, formatura, evento corporativo e outros que acontecem o ano todo.

A Viva Festa oferece todo tipo de adereços para festas e decoração, além da linha de confeitaria e emba-



// Mais de mil metros de salão

Rony Cezar Guimarães, do Moinho Vermelho: empresa emprega mais de 20 pessoas, inclusive nutricionista, e recebe em média dez eventos por mês

lagens, como pratos, copos e potes. "Atendemos desde clientes que estão organizando eventos corporativos, onde será servido coquetel, até um aniversário infantil ou uma grande festa de casamento. Além das doceiras, que compram a matéria-prima para fazer bolos e doces", explica a gerente de mídias, Jordana Della Coletta.

Para a decoração infantil, a loja conta com grande variedade. "Trabalhamos com a linha licenciada, ou seja, tudo o que está em alta, recém-lançado no cinema, da Marvel, Disney e outros, e a decoração mais infantil, a exemplo da Galinha Pintadinha e Pocoyo. Também temos linhas neutras, como unicórnio, flamingo, safári e fazendinha. Para aqueles clientes que querem montar a festa em casa, mas querem um item diferente, como uma peça de porcelana, a loja tem também", conta. Lá é possível ainda alugar os adereços para colocar na mesa.

O valor é relativo: depende do que o cliente procura, o que será servido e o número de convidados. "A quantidade de itens aumenta conforme a quantidade de convidados: se serão dez ou 50, faz toda a diferença, e também depende do que a pessoa vai servir", conta.

A gerente afirma que é possível montar uma festa com decoração de mesa e forminhas com R\$ 150. "Fizemos um vídeo para o nosso canal do Youtube de uma festinha de unicórnio, com bastante improviso, no valor de R\$ 150, e ficou bacana. Trata-se de uma festa intimista, para poucas pessoas em casa", conta.

Jordana destaca que a Viva Festa está no mercado há mais de 20 anos porque busca se atualizar. "O mercado de festas é rotativo, cresce a cada ano. Estamos sempre buscando nos atualizar, trazer tendências. Participamos de quatro feiras no ano, com importadores", acrescenta.

EVENTOS

Com quase 20 anos de mercado, o Moinho Vermelho oferece salão de festas e serviço de *buffet* com louças, toalhas, guardanapos, mesas e cadeiras. Com uma área de 1,1 mil metros quadrados de salão, o local tem capacidade para 750 pessoas sentadas e 1,3 mil em bailes de formatura. No total, são 8 mil metros quadrados de estacionamento, comportando 400 veículos. O serviço também conta com o auxílio de manobristas.

Atualmente, o Moinho Vermelho emprega mais de 20 funcionários, e também faz festas fora de Maringá. Nesse caso, a empresa conta com um caminhão frigorífico para as viagens. O Moinho Vermelho tem nutricionista fixa, que organiza o cardápio e monitora a preparação do *buffet*. "Nossa questão com a higiene e qualidade dos produtos é extrema", ressalta o gestor Rony Cezar Guimarães.

A empresa realiza em média



Walter Fernandes

// A partir de R\$ 40 por pessoa

No ano passado Fantasy Kids recebeu mais de 250 festas; tem mãe que reserva a data do aniversário com um ano de antecedência, conta a empresária Tatiana Andrade

dez eventos por mês, sendo os meses de outubro, novembro e dezembro os mais concorridos. "Os eventos que mais realizamos são casamentos, jantares empresariais, palestras e/ou seminários, aniversários, inclusive de debutantes, além de jantares e bailes de formatura", conta. "O salão tem ar-condicionado central para não pingar nas pessoas e nem gelar um lado e esquentar o outro, geração de energia própria, cozinha ampla com ventilação adequada. Ou seja, é diferente de uma adaptação. Temos salão e *buffet* prontos para entregar o produto", acrescenta o gestor.

Em 2017, o Moinho Vermelho iniciou a Move Formaturas, e passou a oferecer os serviços de projeto, administração financeira e contratação de eventos para as turmas de formatura.

FESTAS INFANTIS

No caso do Fantasy Kids, o foco é o serviço de *buffet* para festas de aniversário infantil. O espaço tem mais de 400 metros quadrados, com capacidade para 103 pessoas sentadas - com ar-condicionado, *data show* e fraldário. No cardápio, os favoritos são os salgadinhos e o rodízio de pizza, com valores a partir de R\$ 40 por pessoa. "Temos equipe qualificada, com recreadores treinados para entreter as crianças", explica a empresária Tatiana Andrade.

Cada festa conta com, no mínimo, dez colaboradores, além de Tatiana, que presta o serviço de assessoria. Em 2018, o Fantasy Kids realizou 259 festas, com uma média de 20 por mês. Por isso, é recomendável reservar o espaço com antecedência. "Algumas mães nos procuram até um ano antes da festa, para garantir. Temos um bom mo-

vimento o ano todo, porém em janeiro é ainda mais movimentado", ressalta.

O Fantasy Kids também tem parceria com uma empresa de decoração. Com isso, os pais têm a opção de contratar o serviço de *buffet*, e ainda fechar um pacote de decoração temática.

DIVERSÃO

Independente do evento, criança gosta de brincadeira, e é exatamente isso que a AnimaToons proporciona. A empresa conta com mais de 15 recreadores de Educação Física, contratados para festas de aniversário, festa do pijama, confraternização, além do 'Espaço Kids' em casamentos e eventos empresariais. Eles realizam atividades como pintura facial, escultura em balões, oficinas de *slime*, massinha, bolhas de sabão, lembrancinhas, entre outras.

MAIS QUE UMA
EXCLUSIVIDADE, UM
estilo de vida.

• EDIÇÃO ESPECIAL •

PD
PALAZZO
DUCALE
RESIDENCE



- **527,01 m²** de área total;
- **04 Suítes**, sendo a master com hidro e 2 duchas, ponto de ar-condicionado e ponto de TV;
- **04 vagas** de garagem com depósito;
- **Varanda gourmet** integrada ao living e sala de jantar;

- Apenas **20 unidades**;
- **Próximo à Catedral** de Maringá, em área nobre da cidade;
- **Piscina** aquecida;
- **Academia e sauna**;
- **Brinquedoteca**;

- Controle de acesso com **biometria** no elevador;
- Pontos do **aspirador de pó central** em todos os ambientes;
- Central elétrica para **automação completa** dos ambientes.

Equipe de plantão. Agende uma visita: **44 3354-8077**

ou pelo : **44 99700-8815**

trbimoveis.com.br |  [/trbimoveis](https://www.facebook.com/trbimoveis) |  [@trbimoveisoficial](https://www.instagram.com/trbimoveisoficial)

CONSTRUÇÃO E INCORPORAÇÃO:



engedelp
Construção e Incorporação Ltda

VENDAS EXCLUSIVAS:

TRB
IMÓVEIS

Em 2018, os recreadores do AnimaToons atuaram em cerca de 14 festas de aniversário por mês. Na soma, contando casamentos, confraternização e eventos empresariais, foi uma média de 17 eventos mensais no ano passado. Os meses mais movimentados são janeiro, junho, julho e outubro, por causa das colônias de férias e festas juninas que a empresa realiza nos clubes e escolas, e em outubro é por causa do Dia das Crianças.

"Identificamos que esse era um mercado pouco explorado, porque lidar com criança é delicado. É preciso ter treinamento e uma destreza que muitos profissionais da Educação Física não possuem e não se dispõem a aprender devido à dificuldade e responsabilidade de cuidar do bem mais precioso dos pais. A maioria dos profissionais da área acaba indo para o esporte e treinamento", explica o gerente Renan William de Oliveira.

"Com o passar dos anos, começamos a entender que o mercado é muito maior que imaginávamos, e que com a criação de procedimentos, processos e padronizações nos serviços e treinamentos dos recreadores, conseguiríamos atender todo tipo de evento, não só festas infantis", acrescenta.

Para contratar os recreadores, é necessário reservar com cerca de duas semanas de antecedência. Nos meses mais movimentados, a recomendação é contatar a empresa um mês antes.

"Acontece muito das mães se anteciparem devido à preferência por algum recreador. Tem criança que pede recreadores específicos, pois já participaram de festas de amiguinhos ou grupo daquele recreador em uma colônia de férias. Ser solicitado dá uma sensação de dever cumprido para o recreador, é uma confirmação de que estamos



Ivan Amorim

// "Era mercado pouco explorado"

AnimaToons oferece recreadores para festas com crianças; eles fazem pintura facial, oficinas, escultura de balões e muita recreação; na foto, Renan William de Oliveira

seguindo o caminho certo e com a equipe certa", conta Oliveira.

O gerente ressalta a importância de conhecer a empresa e os recreadores que se pretende contratar. "No caso do AnimaToons, não é um monitor qualquer que está indo cuidar das crianças. É uma pessoa for-

mada e qualificada. É preciso atenção, porque com o crescimento do mercado de festas, vemos pessoas sem preparo, sem formação e sem profissionalismo invadindo a área e causando falta de credibilidade em um mercado que foi difícil de consolidar", conclui.

MAIS TRANQUILIDADE COM A SANCOR SEGUROS



Você precisa de **tranquilidade** para poder aproveitar o seu dia a dia como merece. Por isso, a **Sancor Seguros** ajuda você a viver com segurança, com opções em seguros que oferecem mais proteção para **você e seus bens**.

PROTEÇÃO RESIDENCIAL E PARA AUTOMÓVEIS.

Tenha tranquilidade ao sair, pois sua casa estará protegida. E não se esqueça do seguro para seu automóvel, indispensável ao sair na estrada. **Contate nossos corretores e saiba mais.**

Capitais e regiões
metropolitanas:
4003 0392

Outras
localidades:
0800 200 0392

SAC - Deficiência
auditiva ou de fala:
0800 888 0399

www.sancorseguros.com.br
Edifício New Tower Plaza - Torre 2 - Av. Duque de Caxias, 882 - Zona 1
CEP 87013-180 - Maringá - PR



SANCOR SEGUROS

Tudo bem. Tudo seguro.

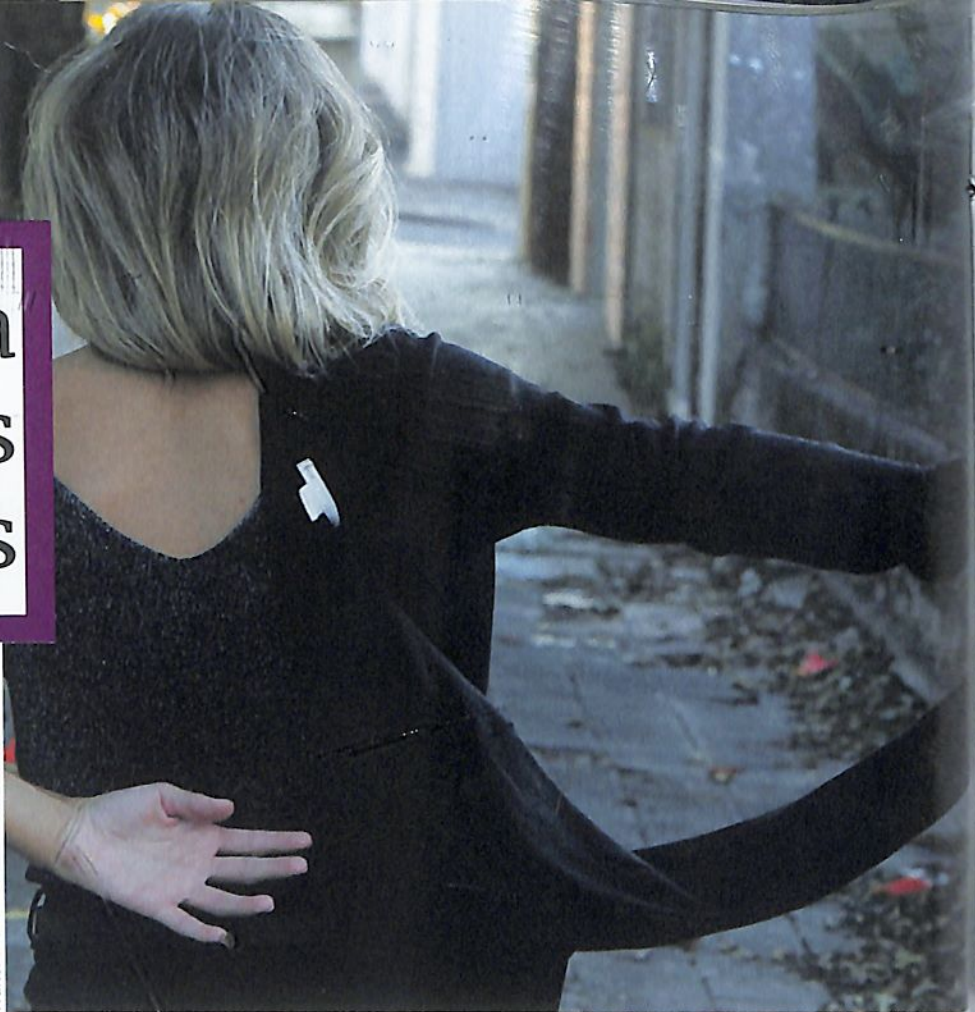
SANCOR SEGUROS - CNPJ 17.643.407/0001-30. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação a sua comercialização. O segurado poderá consultar a situação cadastral de seu corretor de seguros no site www.susep.gov.br por meio de seu número de registro na SUSEP, nome completo, CNPJ ou CPF. Residencial 15.414.900020/2013-11. Automóveis 15.414.900.333/2014-50.

A elegância das baixas temperaturas

Manhãs e finais de tarde mais frescos ajudam a compor um look profissional caprichado

// por Dayse Hess

Walter Fernandes



Entramos em uma nova estação e a vontade de mudar a segunda pele chega arrebatadora. As vitrines trazem novas formas e cores, e com elas um perfume outonal. E quem preza por um guarda-roupa profissional prático e, ao mesmo tempo, elegante poderá apostar sem medo nas tendências, que trazem boas apostas de alfaiataria. Essa modelagem é o tiro certo para quem mira looks impecáveis e, assim, podemos esperar por um outono no mínimo chique.

O melhor de tudo é que junto com o requinte vem o conforto, por isso, enfrentar as variações do tempo e o sobe e desce de temperaturas não será motivo para andar de qualquer jeito. Um casaco estruturado ou blazer em tecido leve será capaz de driblar o friozinho matinal, assim com a brisa do fim de tarde. Sob ele, vestidos ou blusas em crepe ou seda são perfeitos para o meio-dia, quando o calor ainda está presente. Já os homens podem usar e abusar de um bom cardigã ou suéter sobre a camisa social.

Essas peças são perfeitas para um dilema que atinge escritórios de todo o Brasil, a temperatura do ar-condicionado. Não importa a estação, sempre terá a turma dos friorentos brigando com os encalorados. Por isso,

ter um casaco estrategicamente posicionado no encosto da cadeira sempre será a melhor saída, no caso de você ser do grupo dos que passam frio. Mas para que a briga não se alongue, vale lembrar que a temperatura ideal e saudável para um escritório fica em torno de 23°C e 26°C.

Investir em boas peças sempre é a melhor saída, o que não dá é usar blusinha sobre blusinha e aderir aquele 'efeito cebola' ao longo do dia. Para não errar, ter peças básicas e clássicas no armário facilita e muito a produção diária. Até porque com manhãs frias, todo minuto sob as cobertas deve ser aproveitado. Por outro lado, quem gosta de circular pelo mundo da moda pode se arriscar em sobreposições que podem ser feitas com jaquetas jeans bem cortadas, camisas leves e até os moletons, que chegam mais refinados.

Após selecionar o que vai ficar no guarda-roupa e saber quais peças você precisa para completá-lo, saiba que as cores que farão sucesso a partir de agora são os tons de vinho, vermelho vibrante, rosa suave e fúcsia, azul-escuro e também em uma versão mais clara e viva, verdes fechados, os lindos terrosos e quem diria... amarelos e laranjas. Tudo novo, repleto de aconchego.

// Dayse Hess é jornalista e especialista em moda

NOVO CENTRO DE ONCOLOGIA UNIMED MARINGÁ

Expandimos e inovamos.

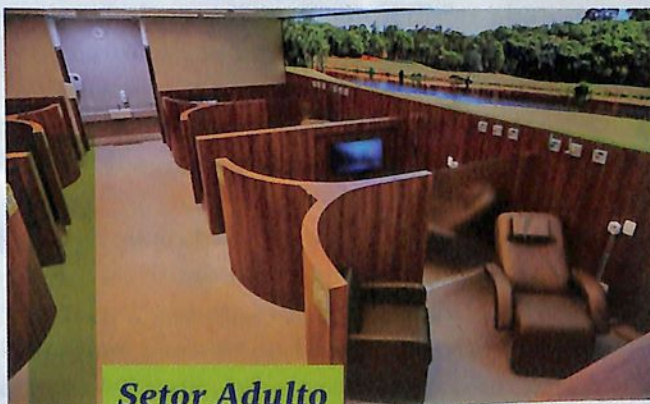
Um espaço amplo e moderno, pensado especialmente para o cuidado e o acolhimento dos clientes.

Capacidade de atendimento dobrada

Setor Infantil e Adulto

Equipe multidisciplinar especializada

29 leitos



44 **3221.2722**

unimedmaringa.com.br

Unimed 
Maringá

ANS - nº 371254

Inclusão além da cota

Empresários locais desenvolvem produtos e serviços que atendem pessoas com deficiência

// por Graziela Castilho



Walter Fernandes

// Prioriza conforto

O Trabalho de Conclusão de Curso de Karla Carraro vai dar início a uma coleção de roupas voltadas para portadores de necessidades especiais, com tecidos maleáveis, botão magnético e com menos costuras

Desde que ingressou na faculdade de Moda, Karla Carraro tinha o desejo de ajudar as pessoas, e foi olhando para quem têm algum tipo de deficiência, principalmente crianças, que ela percebeu o quão carente é o mercado no que se refere a opções de roupas para esse público. A partir daí, a estilista se empenhou em entender as reais necessidades de quem é cadeirante, por exemplo.

A pesquisa, que foi tema do Trabalho de Conclusão de Curso, foi feita junto a crianças com limitações físicas, pais e responsáveis que ajudam nos cuidados do dia a dia. "Comecei a perceber que roupas apertadas, com muitas costuras, zíperes e botões incomodam, por isso, para elaborar as peças, busquei tecidos maleáveis e priorizei o conforto de quem está vestindo", diz.

Karla também se atentou em criar uma identificação das crianças com as peças. "Para mim era importante que elas olhassem para as roupas e tivessem o desejo de vesti-las. Por isso, busquei referências no filme 'Alice no País das Maravilhas' e trabalhei com cores e estampas alegres".

A jovem criou seis looks. Um deles se tornou um xodó no guarda-roupas da Ana Beatriz Bressa Chaves, de 10 anos. A menina, que mora em Marialva com a família, sofreu uma lesão cerebral ao nascer e, por isso, depende da cadeira de rodas e de auxílio para quase tudo. Segundo a mãe, Rafaela Zannin Bressa, comprar roupas para a filha sempre foi um desafio.

"Para dar mais conforto, eu acabo comprando um nú-



// "Tem filha autista"

Tânia Regina Inez usou o dinheiro de uma herança para abrir um centro que oferece fonoaudiologia, natação, música, entre outras atividades para 30 crianças e adolescentes, mas tem dificuldade para 'fechar' as contas

mero maior, mas o caimento nunca fica legal, além do mais, muitas peças são difíceis de vestir. Já com a peça adaptada a realidade é diferente. A calça, por exemplo, tem uma abertura entre as pernas, o que facilita a troca das fraldas, e os botões são magnéticos, o que permite que a própria Ana faça o fechamento", conta emocionada.

Após a apresentação do trabalho e a aceitação do produto, a intenção da estilista é dar continuidade ao projeto. "Essa amostra foi suficiente para percebermos o quão urgente é a necessidade dessas pessoas e como a moda pode contribuir para dar a elas mais qualidade de vida", garante.

ESCOLA

Karla não é a única a apostar nesse segmento. Em Maringá há outras empresas especializadas no atendimento de pessoas com deficiência, cuja missão não é cumprir legislação, como cotas de contratação de

deficiente, e sim atender um público carente de produtos e serviços especializados. Que o diga Tânia Regina Inez. Após ter uma filha autista, atualmente com 26 anos, ela passou a conhecer a realidade das pessoas com deficiência. "É difícil não só para compreender e se adaptar às características diferentes da criança, mas pelo transtorno na rotina, que exige mais cuidados e tratamentos que estimulam o desenvolvimento", afirma.

Por esse motivo, os afazeres de Tânia se concentravam em levar e buscar a filha, que frequentava fonoaudióloga, natação, escola especial, entre outros atendimentos. "E tudo era em local diferente, o que exigia não só tempo, mas dinheiro", argumenta. Diante da problemática, ela pensou quão positivo seria se todos esses serviços fossem oferecidos em um único local.

Ao receber uma herança, Tânia decidiu colocar a ideia em prática e há oito anos abriu o Centro Especial Tânia Regina, na Zona 8. Assim, con-

segue reunir atendimento de fonoaudiologia, fisioterapia, natação, dança, capoeira, música, treinamento de higiene pessoal, orientação aos pais e atividades de socialização. "Nessas atividades organizamos saídas ao cinema e à pizzaria sem os pais, e os alunos se sentem independentes, faz bem para a autoestima", enfatiza.

O Centro Especial também disponibiliza escolarização, que segue o modelo de educação especial. Assim, os alunos são alfabetizados e adquirem conhecimentos com o auxílio de apostilas. Apesar de não haver certificação pelo Ministério da Educação, a instituição realiza formatura, com direito a fotos e beca. "Muitos sonham viver esse momento, por isso, é gratificante proporcionar essa alegria", declara Tânia.

A empresária garante que na primeira semana de atendimento os pais percebem o melhor desempenho dos filhos. "Muitas crianças chegam aqui depressivas por causa do bullying que enfrentaram em esco-



Walter Fernandes

// Desenvolvimento motor e psicossocial

Juliana Miyaki da Silveira e a equipe de CEMS Academia, que oferece aulas individuais de natação para autista, deficientes motores e outras necessidades especiais

las regulares. Aqui se sentem incluídos e, por isso, voltam a sorrir. Nossa missão é transformadora por respeitar as diferenças e proporcionar qualidade de vida”.

Com 30 alunos que apresentam diferentes deficiências (autismo, síndrome de down, microcefalia, paralisia cerebral, entre outros) e 12 colaboradores, o centro utiliza a capacidade máxima do local. E por oferecer descontos a famílias de baixa renda, Tânia enfrenta dificuldades financeiras para manter a instituição. “Tenho uma renda de R\$ 3 mil de locação de imóveis, mas coloco tudo nas despesas do centro, faço isso porque minha missão é fazer o bem a essas pessoas”, declara a empresária, que sonha ter uma chácara para ampliar

o atendimento para cem alunos e incluir equoterapia.

NATAÇÃO

Depois de assistir a uma palestra sobre o programa de natação para autistas de uma academia de Mogi das Cruzes, em 2017, a diretora técnica e pedagógica da CEMS Academia, Juliana Miyaki da Silveira, decidiu trazer a ideia para Maringá. “Naquela ocasião despertei para a importância de as empresas terem um olhar empático a pessoas com deficiência. Assim nos tornamos mais sensíveis e abertos para a inclusão de novos serviços e/ou produtos que tenham um impacto social e não apenas financeiro”, enfatiza Juliana.

A CEMS iniciou um período de es-

tudo e preparação para o desenvolvimento das aulas de natação. Nesse processo, houve conversas dos professores com pais de crianças com deficiência para conhecer o histórico de comportamento dos potenciais alunos. Também foram realizadas aulas experimentais.

Com análises e percepções bem-sucedidas, naquele ano o Programa Luna foi lançado. Atualmente são 30 crianças e adolescentes (com autismo, paralisia cerebral, microcefalia, síndrome não diagnosticada e deficiência motora) que fazem aulas individuais e de forma personalizada, com frequência que varia de uma a três vezes por semana.

“A natação melhora o desenvolvimento motor e psicossocial, por-

que a água envolve o corpo, proporcionando uma troca sensitiva que auxilia na regulação sensorial, na amplitude articular e no equilíbrio”, afirma Juliana, ao acrescentar que a adaptação ao meio líquido também estimula o senso de conquista, liberdade e superação.

A diretora técnica destaca ainda que a atividade física fortalece a musculatura, aumenta a capacidade cardiorrespiratória, melhora o apetite e a qualidade do sono. “Os pais também relatam que há melhora nas atividades diárias, como guardar brinquedos, escovar os dentes, obedecer horários e regras”, completa.

O Programa Luna já é disponibilizado nas três unidades da CEMS e a expectativa, de acordo com Juliana, é atribuir cunho social à iniciativa com o objetivo de beneficiar famílias que não têm condições financeiras de matricular o filho.

LOCAÇÃO

A tendência de diversificar produtos ou serviços para garantir a inclusão faz muito sentido para o casal Andrea Cristina Siqueira e Luiz Augusto Siqueira, sócios da Ortopédica Maringá. Como eles comercializam equipamentos para pessoas com limitação física ou em período de recuperação, passaram a locar equipamentos ortopédicos e hospitalares.

“Quem faz cirurgia no joelho, por exemplo, vai se recuperar em casa e precisa de cadeira de banho e de rodas por determinado período. Depois, na fase de reabilitação e fisioterapia, certamente precisará da ajuda de muleta. Em vez de comprar equipamentos que serão utilizados apenas por um curto período, é possível locar”, explica Andrea.

A locação também tem sido benéfica para aqueles que precisam fazer uso contínuo do equipamento. É que antes de fazer a aquisição, as



Ivan Amorim

// Por dia ou mês

Andrea Cristina Siqueira e Luiz Augusto Siqueira, da Ortopédica Maringá: empresa passou a oferecer locação de equipamentos ortopédicos e hospitalares, com serviço de leva e traz

pessoas estão preferindo experimentar o produto.

A Ortopédica Maringá disponibiliza ainda o serviço de entrega e de busca dos equipamentos. E se exigir montagem, como no caso da cama hospitalar, um profissional executa a tarefa na casa do paciente. E toda essa comodidade não sai caro. O contrato, que pode ser por dia ou por mês, varia de R\$ 25 a R\$ 280.

“A procura por locação está alta por ser uma solução prática e econômica e ainda com a vantagem de não ficar com um equipamento em desuso em casa. Estamos satisfeitos, porque além de facilitar a vida das pessoas, a estratégia está sendo rentável”, comemora Andrea. Quando os produtos retornam à loja são higienizados e passam por manutenção antes de serem novamente disponibilizados para locação.

Outra forma que os sócios encontraram para facilitar o atendimento foi a utilização do WhatsApp, que

permite o envio de vídeos e fotos, simplificando a tarefa de comunicar as características dos produtos. “Com o aplicativo nossas vendas aumentaram 50%, tanto que tivemos até de formar uma equipe só para atender esse canal”, comenta.

Na compra de equipamentos, os clientes também contam com o serviço de entrega, sem cobrança de taxa. A iniciativa, segundo Andrea, se tornou um diferencial justamente pelo fato de a empresa atender muitas pessoas com limitações físicas.

A empresária cita ainda que, frequentemente, ocorre a situação de o paciente estar hospitalizado e precisar com urgência de um colchão caixa de ovo inflável, por exemplo. Nesses casos, a agilidade da compra pelo aplicativo e da entrega imediata faz diferença. “Para nós, é muito gratificante, já que trabalhamos em um segmento que também nos permite ajudar o próximo”, afirma Andrea.

Privatização esbarra em vícios



Voltamos a falar de privatização no atual governo. O que é um bom sinal. Sempre fui um defensor de reduzir o Estado e gerir alguns dos interesses públicos por empresas privadas. Isto colaboraria para uma ação corretiva na construção de um poder público menos intervencionista e reduziria o excesso de poder. Quantas vezes o Estado se torna um peso na vida das pessoas? E quantas pessoas não querem fazer parte da máquina do Estado para ter seus benefícios?

Agora se fala na venda de estatais. Uma delas é a empresa criada para a construção da Ferrovia Norte-Sul e para assumir a engenharia para o planejamento de ferrovias nos país: a Valec deve ser privatizada ainda neste ano. O Departamento Nacional de Infraestrutura e Transportes

(Dnit) deve assumir suas funções. Até aqui, um acerto. A lógica está correta e a ação é necessária.

O grande problema da privatização, com o qual devemos ficar preocupados, é a relação perniciosa entre empresas e Estado. O quanto o processo de privatização esbarra nos interesses de representantes públicos em gerar contratos viciados, acordos tendenciosos e fazer leilões de cartas marcadas. Isso faz parte da nossa história, o péssimo hábito de empresários que querem se dar bem à custa de acordos obscuros com o poder público. Veja o exemplo das concessionárias de pedágio que agora estão no centro de discussões sobre desvios de recursos e decisões públicas para favorecimento das empresas.

Logo, a privatização não é um

problema, deve ser feita. O Brasil precisa urgentemente reestruturar o Estado. O que não podemos admitir é que a representação pública continue viciada na sua velha relação de atender a interesses ilícitos.

Não podemos manter um capitalismo tendencioso, sem eficiência para o mercado e sem responder às demandas sociais. Sempre atendendo às relações de manutenção de um poder apartado da sociedade. Não é por acaso que o país é considerado internacionalmente um dos mercados mais fechados do mundo. Ele está sempre escorado na relação do protecionismo do Estado em relação às empresas.

Antes de mudarmos uma situação, é fundamental mudarmos nossa relação. A lógica serve para o poder sustentado por interesses obscuros daquelas pessoas que diante da busca do lucro fácil agem na contramão da ética e respeito às regras do jogo.

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

PANTONE
297 C

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

PANTONE
298 C

PANTONE
299 C

PANTONE
300 C

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



**Regent
Print**

44 3366-7000
regentprint.com.br



// Foi a 16ª homenageada
Maria Iraclézia de Araújo com o marido, Edi, e o filho, Étore

Desbravadora do agronegócio

Maria Iraclézia foi a primeira mulher a assumir a presidência de uma sociedade rural no Brasil; empreendedora e produtora rural, ela recebeu o prêmio ACIM Mulher no mês passado

Maria Iraclézia de Araújo foi a primeira mulher a assumir a presidência de uma sociedade rural no Brasil. No caso, a de Maringá, a SRM. Desde então, ela comanda a entidade pela quarta vez, além de acumular a presidência do Maringá e Região Convention & Visitors Bureau, cargo recém-assumido. Zootecnista por formação e produtora rural, Maria Iraclézia recebeu o Prêmio ACIM Mulher no mês passado.

A cerimônia de entrega foi no dia 15, reunindo 700 pessoas no Moinho Vermelho. O prêmio é concedido pela ACIM, por meio da ACIM Mulher.

Depois da exibição de um vídeo que mostrou a vida de Iraclézia, que teve uma infância simples no Ceará e decidiu vir a Maringá para estudar e encontrar novas oportunidades, foi a vez dos discursos das autoridades. Em nome da ACIM, o presidente Michel Felipe Soares destacou que teve a honra de "conviver com Iraclézia na Sociedade Rural. Lá presenciei sua liderança, seu empreendedorismo e proatividade. Hoje tenho a grata satisfação de conviver com ela na ACIM e, mais recentemente, no Maringá & Região Convention Bureau. O grau de

participação dessa mulher em todos os locais a que se dedica como voluntária é muito alto. É uma mulher com olhar apurado, buscando sempre fazer o melhor de si, elevando o nível de exigência nos resultados por onde tem passado". Ele lembrou que ainda há diferenças de salários e de oportunidades de cargos de chefia para as mulheres conforme apontam os estudos, mas que "no mundo dos negócios o que efetivamente importa é a capacidade de gerar resultados. E não são os gêneros que determinam isso, é a competência".



// Cerimônia prestigiada por 700 pessoas

Maria Iraclézia e a família, as conselheiras da ACIM Mulher e o presidente da ACIM, Michel Felipe Soares

RAZÃO E EMOÇÃO

A presidente da ACIM Mulher, Cláudia Michiura, enalteceu que estava "tendo o prazer e a honra de entregar a homenagem para uma pessoa que tenho como exemplo e inspiração de mulher e profissional. Falar de Iraclézia é falar de uma mulher guerreira, corajosa, que trabalha com dedicação e, principalmente, prazer, que cuida da família, que não tem medo do futuro. A Iraclézia é uma mulher que sabe dosar a razão e a emoção, mistura delicadeza e fortaleza". Cláudia destacou ainda a importância da ACIM como um espaço colaborativo, que proporciona o crescimento nos negócios.

Para o prefeito Ulisses Maia, a escolha de Iraclézia é inquestionável. "Se Maringá resistiu à crise financeira, isso se deve aos nossos empreendedores, que possuem bravura e resiliência, personificados em entidades como a ACIM e na homenageada".

SUOR E LÁGRIMA

A entrega do certificado do prêmio, criado em 2004, foi feita por todas as conselheiras da ACIM Mulher e pelo presidente da Associação Comercial à homenageada. Depois, a ganhado-

ra do prêmio no ano passado, Sineida Berbert Ferreira, entregou o troféu, criado por dois artistas plásticos locais, à Iraclézia.

Em seu discurso, Maria Iraclézia destacou que "há 23 anos perdi a minha mãe, que reunia os filhos ao lado

dela, rezava o terço e dizia que o estudo nos garantiria a liberdade. A grande faculdade da minha vida foi a Sociedade Rural, onde comecei como estagiária e hoje estou na quarta presidência. Cada suor e cada lágrima tiveram um significado especial, mas valeram a pena. O sentimento deste momento pode ser resumido em uma palavra, gratidão. Gratidão pela vida, pela família, pelas pessoas e amigos que Deus colocou no meu caminho. Este prêmio significa a consolidação de um sonho, da garra, do empreendedorismo e muita luta, que compartilho com todas as mulheres, principalmente as que vivem condições adversas". Ela agradeceu também o marido, Edi Vieira, e o filho, Étore.

A cerimônia teve patrocínio de A.Yoshii Engenharia, BRDE, Certezza Consultoria Empresarial, Cocamar Cooperativa Agroindustrial, Coopercard, Depósito Santa Terezinha, Dra. Sineida Berbert Ferreira - Dermatologia, Hospital Provisão, Kandyany Eventos, Maringá Park Shopping Center, Move Moinho Vermelho Formaturas, Pneumar, Saint Helena Bilingual Education, Sancor Seguros, Sicoob, Sindicato Rural de Maringá, Unicesumar e Unimed Maringá.

SOBRE O PRÊMIO

A ganhadora do prêmio ACIM Mulher foi escolhida, em novembro de 2018, por uma comissão julgadora, que votou entre as candidatas que tiveram maior número de indicações feitas por 21 entidades. Entre os requisitos, as candidatas precisam morar em Maringá, ter desenvolvido atividade, pesquisa, produto ou projeto de destaque, apresentar soluções significativas em sua área de atuação, servir de modelo para outras iniciativas. Foi a 16ª edição do prêmio, que é anual.



Walter Fernandes

// Lojas em três cidades

Mário Antônio Garibaldi Filho, da New Agro, "quando fizemos um plano de negócio no final do ano passado, nossa expectativa era aumentar o faturamento em pelo menos 5%, mas essa estimativa precisou ser refeita"

Região de Maringá deve ficar fora da supersafra

No país a previsão é que a safra de grãos seja a segunda maior da história, mas por aqui a falta de chuva deve trazer queda // **por Camila Maciel**

Em 2013 o empresário Mário Antônio Garibaldi Filho, da New Agro, concessionária de máquinas agrícolas, viu um verdadeiro 'boom' no setor. Com taxa de juros baixa, muitos produtores rurais da região aproveitaram o momento para investir em maquinário. Hoje, porém, a realidade é outra, em vez de um crescimento repentino, a empresa deve apenas registrar vendas semelhantes à safra anterior. "Quando fizemos um plano de negócio no final do ano passado, nossa expectativa era aumentar o

faturamento em pelo menos 5%, considerando crescimento real, mas essa estimativa precisou ser refeita, e agora esperamos ao menos manter o que foi registrado no ciclo passado", diz.

Segundo o empresário, que comercializa plantadeiras, colheitadeiras, tratores e implementos agrícolas há 20 anos em Maringá, Campo Mourão e Londrina, existem três fatores que impactam diretamente a venda, um deles é o que contribuiu para o 'boom' de 2013: juros,



// PR e MS

Emerson Nunes, da Cocamar, na região de atuação da cooperativa, perdas de produção da soja serão de 36 a 49% da estimativa inicial, já o milho de segunda safra deve ter boa produtividade

Outro fator é o clima e, por fim, o preço. Na safra de grãos 2018/2019 na região de Maringá o vilão é um velho conhecido dos produtores rurais: o clima. No início da safra, a falta de chuva e as altas temperaturas impactaram diretamente a produtividade.

Além dos produtores rurais, outros setores da economia devem sentir os reflexos da queda na produção agrícola da região. Na New Agro, por exemplo, de fevereiro para cá o empresário percebeu uma redução considerável no volume de clientes dentro das lojas, que nas três cidades empregam 110 funcionários. "O impacto do que acontece no campo refletirá em setores que não tenham relação direta com o agronegócio, como o comércio", diz.

SUPERSAFRA, MAS NÃO AQUI

De acordo com o gerente técnico da Cocamar, Emerson Nunes, o Brasil terá a segunda maior safra de grãos (soja, milho, trigo, arroz, algodão) da história. A estimativa, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), é que a produção chegue a 228,8 milhões de toneladas, ficando atrás somente da safra de 2017, quando foram produzidas 240 milhões. "Na safra atual é esperada uma queda de cerca de 4% nas culturas de soja e de 11% do arroz", explica. Já segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), que leva em conta o ano/safra (2018/2019), enquanto o IBGE se refere ao ano corrente (2019), a previsão é que a safra alcance 233,3

milhões de toneladas.

Segundo Nunes, que é engenheiro agrônomo, na área de atuação da Cocamar, que compreende municípios do Paraná, São Paulo e Mato Grosso do Sul, a cultura da soja representa uma porção da perda da produção brasileira, afinal, estima-se uma queda que varia de 36% (Paraná) a 49% (Mato Grosso do Sul) da produtividade projetada inicialmente. "Tivemos veranicos de cerca de 25 dias e altas temperaturas em dezembro e janeiro, o que saiu da normalidade para a época. Mesmo quando as chuvas voltaram, elas ocorreram com distribuição irregular na região, foi isso que ocasionou perdas de produtividade".

O engenheiro explica que a falta de chuvas e as altas temperaturas ocorreram principalmente nos estágios reprodutivos da soja, o que ocasionaram abortamento de flores e vagens, impactando diretamente na produtividade. "As chuvas se normalizaram em fevereiro e março e, por isso, há uma possibilidade de inverno dentro da normalidade, o que deve favorecer as culturas de inverno. Estima-se também que tenhamos uma ótima produtividade do milho na segunda safra, diante da excelente condição climática atual", diz.

TECNOLOGIA PARA SUPERAR A SECA

Mesmo com a queda nos números da safra de 2019, o diretor comercial da Fortgreen, Gilmar Cagnini, tem espec-



// Nutrição vegetal

Gilmar Cagnini, da Fortgreen: "com as tecnologias adequadas, mesmo com a seca que enfrentamos, é possível colher bons resultados"

tativa de crescimento nas vendas de produtos para nutrição vegetal e adjuvantes para este ano. Com sede em Paçandu, mas atuação em todo o território nacional (o que favorece que o impacto da queda na produção não reflita muito nas vendas), a empresa reconhece que o principal fator que influencia a comercialização é a condição climática. Porém, segundo Cagnini, em vez de recuarem nos investimentos em tecnologia nos períodos de adversidades climáticas, os produtores deveriam seguir o caminho contrário.

"O objetivo de todo produtor rural é alcançar o máximo de produtividade em suas lavouras, mas ele erra quando deixa de investir quando o clima não atende às necessidades de desenvolvimento das culturas. Usando as tecnologias adequadas, mesmo com a seca que enfrentamos, é possível colher bons resultados", afirma.

Outros fatores que influenciam a atividade são as taxas de câmbio e o preço da produção, mas segundo o empresário, nesses dois quesitos o momento é favorável.

De acordo com ele, a nutrição vegetal tem se fortalecido e ganhado credibilidade. "O mercado de nutrição tem sido promissor devido ao foco na entrega de um produto de valor ao produtor rural", afirma. Segundo ele, ainda não é possível mensurar os números nesta safra de grãos, mas, em geral, há expectativa de crescimento. "Hoje uma quantidade razoável de produtores rurais faz seguro da produção ou financia os custos, então isso acaba nos dando um pouco mais de segurança", diz.

TRANSPORTE DE CARGAS

Se na área de nutrição vegetal a tecnologia consegue dar conta de minimizar os efeitos da seca, no



// Frota de 250 veículos

Fernando Cordioli, da Cordioli Transportes: 58% do faturamento vem do transporte de grãos

transporte de cargas não há mágica que contorne a situação, afinal a conta é simples: se menos grãos foram produzidos, menos grãos deverão ser transportados. A Cordioli Transportes, transportadora com sede em Maringá há 42 anos, foi pega de surpresa com a queda na produção local, de acordo com seu diretor financeiro, Fernando Cordioli. "Nossa frota tem cerca de 250 veículos e 58% do faturamento vem do transporte de grãos. Não esperávamos que a queda na produção fosse tão expressiva. Isso vai comprometer cerca de 10% do nosso faturamento. A pouca produção no campo gera escassez de frete e, por consequência, baixo preço no transporte", lamenta.

A empresa também transporta para todo o país cimento, óleo vegetal e combustível. Em relação à produção de grãos, Cordioli afirma que o ano de maior lucratividade

// 1.100 caminhões
Transpanorama, de Claudio Adamuccio, optou por diversificar tipos de cargas transportadas

Divulgação



foi 2010. “Para a nova safra de milho, temos uma perspectiva bastante positiva em relação ao volume, porém o preço não está compatível com o que esperávamos”, explica o diretor, que atribui às condições climáticas como o pior fator de impacto para o setor de transporte de carga. “Além disso, o comércio internacional de grãos influencia diretamente nossa atividade”, diz.

CARGAS DIVERSIFICADAS

Com frota de 1,1 mil caminhões, a Transpanorama tem 35% do faturamento vindo do transporte de grãos - o restante vem do transporte de líquidos, industrializados e cargas postais. Com atuação nas cinco regiões do país, a empresa decidiu justamente diversificar as operações para não depender de fatores ‘incontroláveis’ da produção agrícola, como o clima, é o que conta o diretor administrativo, Claudio Adamuccio. “Certamente, 2017 foi o melhor em termos de volume. Com a supersafra, o mercado teve a ne-

PRODUÇÃO ESTIMADA EM 2019

228,8
milhões de toneladas
(alta de 1% em relação a 2018)

61,9
milhões de hectares
é a área a ser colhida
(com aumento de 1,7% frente a 2018)



PRODUÇÃO EM RELAÇÃO A 2018

- ↑ **Aumento de 9,8%** para o milho
- ↓ **Queda de 3,8%** para a soja
- ↓ **Queda de 10,9%** para o arroz

ÁREA A SER COLHIDA EM RELAÇÃO A 2018

- ↑ **Alta de 3,3%** na área do milho
- ↑ **Alta de 1,7%** na área da soja
- ↓ **Queda de 9,4%** na área de arroz

FONTE | IBGE

cessidade de acionar mais caminhões para atender a demanda de escoamento”, destaca ele.

Agora, com a queda na produtividade agrícola na região, a empresa está trabalhando para reduzir

esse impacto, justamente apostando no transporte de outros tipos de cargas. “Esperamos que a safrinha (safra de inverno) seja maior que a do ano anterior, compensando a quebra na safra de verão”, planeja.

Associado do mês

Walter Fernandes



Depois de conhecer a Happy Code, cuja sede fica em Campinas/SP, Ana Beatriz Guerra decidiu trazer a franquia para Maringá – hoje são 105 escolas no Brasil. A unidade de Maringá completará um ano, dispõe de professores qualificados, ambiente personalizado e oferece cursos de robótica, desenvolvimento de aplicativos, *games*, *youtuber*, internet das coisas, *digital art*, programação de Dash&Dot, Minecraft e Roblox. Os mais procurados são os de *games* e *youtubers*. “É uma escola de inovação e tecnologia que prepara crianças e adolescentes, de 5 a 17 anos, para a era digital, ensinando habilidades tecnológicas necessárias ao novo mercado de trabalho”. A empresa fica na avenida Euclides da Cunha, 919 B. O telefone é (44) 3047-9798 ou 44 99112-9798 (WhatsApp).

Feira Ponta de Estoque

Ainda restam estandes da Feira Ponta de Estoque, realizada pela ACIM e Sivamar. O evento está na 29ª edição. Para participar, as empresas devem ser filiadas à ACIM e/ou ao Sivamar há, pelo menos, seis meses. Também é preciso 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 números de CTPS/PIS; e cópia autenticada da licença sanitária atualizada do estabelecimento alimentício, no caso de expositores da praça de alimentação. A feira acontecerá em julho e tem organização da ACIM Mulher e apoio da Sociedade Rural de Maringá, prefeitura, Câmara Municipal de Maringá, Sicoob e Unimed.

Aconteceu na ACIM

Com 341 reuniões sediadas em março, a ACIM teve uma agenda lotada. Destaques para o lançamento do Fundo Garantidor Municipal, com aporte de R\$ 1 milhão da prefeitura, no dia 18. Também no mesmo dia houve a prestação de contas do 3º quadrimestre da administração municipal, feita pelo secretário de Fazenda, Orlando Chiqueto.



Nova utilidade para cartões

Cartões de plástico vencidos ganham novo destino com a máquina Papa Cartão, da Unimed Maringá. Trata-se de um sistema de coleta desenvolvido para triturar com segurança cartões plásticos inutilizados. São duas máquinas coletoras, uma instalada na sede da cooperativa e outra itinerante, que está instalada inicialmente na ACIM. O projeto é uma parceria entre Unimed Maringá, Instituto Unimed e Fundacim. A máquina tem um sistema simples e não precisa de energia elétrica para funcionar. Por meio de uma manivela, a pessoa que deposita o cartão consegue cortá-lo em sete tiras, o que garante a segurança dos dados. Além disso, há um dispositivo de contagem, que calcula o número de cartões armazenados. Todo o material coletado será enviado para uma empresa de São Paulo, que transformará os resíduos em produtos, como suporte para copos, porta-canetas, pranchetas, capas para agendas e até novos cartões.

Compras na Maringá Liquida

Três em cada quatro consumidores sabiam da realização da Maringá Liquida antes de irem às compras. Este é um dos dados da pesquisa feita junto a 494 consumidores durante a campanha conjunta do comércio, que aconteceu de 21 a 24 de fevereiro. A pesquisa mostrou ainda que mais de metade dos consumidores foi às ruas justamente em virtude da Maringá Liquida. Quando entrevistados, 43% tinham realizado as compras, 24% pretendiam comprar e 52% avaliaram o preço como acessível. Já a pesquisa feita junto a cem comerciantes revelou 69% de satisfação com a campanha e mais de 80% de satisfação com o material promocional. A Maringá Liquida reuniu cerca de mil lojas da região central, bairros e shoppings e foi uma realização da ACIM e Sivamar, com apoio do Sicoob.

Campanha da Fraternidade

O lançamento da Campanha da Fraternidade aconteceu na sede da ACIM, em 6 de março, com a presença de lideranças religiosas e civis, como o prefeito Ulisses Maia e vereadores. Neste ano, o tema é 'Fraternidade e políticas públicas'. O texto-base da campanha traz inclusive um case de Maringá. É o do Observatório Social de Maringá, como "exemplo da participação, da cidadania e do bem comum". Para a presidente do Observatório, Giuliana Lenza, isso é reconhecimento ao trabalho que conta com colaboradores e 60 voluntários que acompanham os gastos públicos. "É uma honra e oportunidade que esse modelo implantado em Maringá chegue a locais mais distantes".



Selo de Qualidade no Turismo

Vinte e duas empresas maringenses receberam os selos do ciclo 2018-2019 do Programa Selo de Qualidade no Turismo. A cerimônia aconteceu em 15 de março, em Curitiba. Nesta edição a novidade foram as premiações por Região Turística, em que seis empresas de Maringá se destacaram com primeiro, segundo e terceiro lugar. A Bússola Eventos levou o primeiro lugar na categoria Organização de Eventos; na categoria Transportadora Turística a Grandtour ficou em primeiro lugar, a Valtur Turismo em segundo e a Ingá Vans, em terceiro; a AlbaDore Restaurante Pizzeria levou o segundo lugar na categoria Gastronomia de Interesse Turístico e o Hotel Golden Ingá ficou na terceira colocação em Meio de Hospedagem. Das 22 empresas de Maringá que receberam a certificação, 11 compõem o Núcleo Setorial de Qualidade no Turismo da ACIM. São elas: AlbaDore, Atari Bar, Bússola Eventos, Casa da Mãe Joana, De Los Mares, Fashion Hall, Grand Tour, Hotel Astória, Hotel Golden Ingá, Hotel Ipiranga e Seu Barnabé. O Selo de Qualidade no Turismo do Paraná é um reconhecimento aos investimentos em gestão e qualidade, e visa incentivar a melhoria da competitividade. O programa é desenvolvido pelo Sebrae/PR e Fecomércio PR, em parceria com outras entidades. Ao todo, 118 negócios foram reconhecidos com a certificação.

Orientação contábil

O Núcleo Setorial de Contadores Empreender Contábil, do programa Empreender, prestou orientações gratuitas em 21 de março, na sede da ACIM. Os profissionais fizeram orientações sobre imposto de renda, formalização de empresas, tributos, entre outros temas.

Ponto de Atendimento ao Empreendedor

Pela segunda vez consecutiva, o Ponto de Atendimento ao Empreendedor de Maringá recebeu o Selo de Referência em Atendimento do Sebrae/PR. A chancela, na categoria Prata, foi entregue em 14 de março em reconhecimento ao desempenho no atendimento aos empreendedores. A avaliação baseia-se nos quesitos atendimento, soluções para clientes e gestão. O Ponto de Atendimento do Empreendedor de Maringá surgiu da parceria entre ACIM, Sebrae, UNIFCV, Unicesumar, Feitep e Noroeste Garantias, em 2014. Hoje atende em média 50 empreendedores por mês nas mais diversas soluções: orientações empresariais, consultorias, capacitações, palestras, rodadas de negócios, visitas técnicas, entre outros. O ponto fica na ACIM.

Abril 2019



NOVOS ASSOCIADOS | 16 DE FEVEREIRO A 15 DE MARÇO

7 Performance	(44) 99940-9232
9DS	(44) 3354-6476
Ateliê Heliana Aromas	(44) 3354-4537
Auto Center Borracharia do Plo	(44) 99948-1910
Auto Prime Multimarcas	(44) 33018-668
Benedita Pães Artesanais	(44) 3224-4333
Boutique For Men	(44) 99824-7428
Braz Centro de Educação Infantil	(44) 3040-0001
Bruna Rossi	(44) 3026-8717
Cabelo Clube Brasil	(44) 3025-2525
Casa e Conforto	
Centro Bella Corpus Estética Facial e Corporal	(44) 99111-9733
Century 21 Global Soluções Imobiliárias	(44) 99905-0508
Cocamar Postos de Combustíveis	(44) 3221-3553
Connect Pulse	(44) 3037-6903
Costa e Yamada Ltda	(44) 3013-8083
Crepe N Roll Food Truck	(44) 99744-9298
Douglas Aparecido dos Santos	(44) 99893-5480
Edinei Tabacaria	(44) 99845-9532
Eduardo Henrique Souza Mota	(44) 99185-3300
Ellen Cristina	(44) 3354-4056
Empari Sistemas	(44) 3227-3710
Espaço Vida Mais Leve	(44) 99808-8412
Eternize Atelier	(44) 3030-4300
Expomudas	(44) 3267-5253
Fortgreen Comercial Agrícola S.A.	(44) 3127-2710
Franciele Cardoso Camilo de Almeida	(44) 3255-5582
Gelaboka Kakogawa	(44) 3267-6769
Giulianne Francioze Chuma	(44) 3259-1605
Halita	(44) 3052-0010
Hookah Brothers	(44) 99734-6700
Hotam	(44) 3046-1832
Howeb	(44) 99887-2507
Inttegra	(44) 3354-5552
Izabela Móveis	(44) 3238-1644
Jaguaflex Colchões	(44) 3263-3904
João Brenner Engenharia	(44) 99999-8778
Joao Miguel Vivi	(44) 3023-0898
L Martins	(44) 3246-2550
Lavare	(44) 3346-1000
Le Corps	(44) 3025-6730
Limonada Pink	(44) 3222-6675
Luvitec	(44) 3026-0779
M. A. Cosméticos e Lingerie	(44) 9990-0918
Massa Fit Club - Musculação e Ginástica	(44) 99952-4878
Metal Placas	(41) 99991-0015
Moli Modas	(44) 99727-2279
Niko Pneus Centro Automotivo	(44) 3020-1478
Nutricionista Evellen Lima	(44) 3305-6567
Oftalmed	(44) 3262-1244
Oral Unic	(44) 3305-9005
Palacce Telecom	(44) 99168-7900
Patras da Terra Clínica Veterinária	(44) 3305-1774
Planejar EC Engenharia e Consultoria	(44) 3029-7500
Prime Container	(44) 3346-1783
Primejus Recuperação e Assessoria de Crédito	(44) 3123-6630
Remac Compressores	(44) 3024-9696
Ritha Capelato Clínica de Dermatologia	(44) 3053-1212
Rizzo Supermercado	(44) 3238-2822
Rtdm Reciclagem de Tecido e Digital Maringá	(44) 99761-9214
Sarah Consultoria	(44) 99972-3694
Siga Geomarketing	(44) 99996-7629
Silvana Tereziano Barros	(44) 99980-7774
SK Consultoria	(44) 99172-7531
STK Jeans	(44) 3023-3819
Studio 68 Daniela Rodrigues	(44) 3041-0241
Studio Tatto Houseback Moda Skate	(44) 99127-9065
TCM - Terminais Elétricos	(44) 3041-5202
Thiago Moreira Escola de Música	(44) 99746-4566
Valuu	(44) 98860-4949
Viana Móveis	(44) 3263-2347
Vilma Modas	(44) 3029-7899
ZRD Contabilidade e Assessoria Empresarial	(44) 3025-2855



CURSOS DE ABRIL

15 a 17	Habilidades de negociação em vendas
16 a 19	Licitações públicas - teoria e prática
16 e 17	A alma do negócio
17 e 18	Gestão de custos e formação de preço de venda
22 a 25	Excel empresarial
22 a 25	Oratória, a comunicação na profissão
22 e 23	Curva ABC - identificando os melhores itens do seu estoque
22 e 23	Práticas de cobranças e negociações
23 a 26	Comunicação escrita corporativa
23, 25 e 27	Recrutamento e seleção por competências
25 e 26	Facebook, Instagram e WhatsApp - a tríade do varejo digital
26	Princípios da PNL - Programação Neurolinguística
27	Rotinas e práticas do departamento financeiro
27	Atendimento, comunicação e postura profissional
27	Feedback assertivo
29 e 30	O poder da ação
29, 30/4 e 2/5	Formação de mentoria para líderes
29/4 a 3/5	PPCP-Planejamento, Programação e Controle da Produção
29/4 a 10/5	Departamento Pessoal completo

Fake news e os cuidados na divulgação de conteúdo

Thomaz Jefferson Carvalho é doutorando em Direito pela UNESA/RJ, mestre em Direito, professor da Unicesumar e advogado da Carvalho & Rodrigues Advogados Associados

Walter Fernandes



A informação está mais valiosa, tanto que muitas vezes costumeiramente chamamos os dias atuais de era da informação. As pessoas consomem conteúdo, dados sobre a vida alheia nas redes sociais, sobre fatos em postagens, blogs e em sites variados. Nessa nova forma de comunicação é preciso responsabilizar os interlocutores: quem posta precisa ter ciência que sua postagem poderá repercutir, mesmo que apenas em um ingênuo compartilhamento.

Algumas condenações judiciais têm sido noticiadas, como no caso de administrador em grupo de WhatsApp que não atua de maneira mais decisiva nas comunicações quando discriminatórias, em curtidas e compartilhamentos que manifestam concordância com o conteúdo postado. Podendo também repercutir responsabilidade. São novos impactos que a vida virtualizada tem se apresentado.

Neste contexto, surgem as *fake news*, costumeiramente traduzidas como notícias falsas, mas o assunto é bem mais abrangente. Elas podem ser entendidas como informação fraudulenta que sabidamente não correspondem à verdade. Para muitos, a origem remete à imprensa 'marrom', sensacionalista, que para impulsionar a audiência – e as vendas – usa artimanhas fraudulentas.

Com a utilização das redes sociais mais constantes e impulsionada por uma sociedade ávida pelo consumo de informação e que demonstra o que consome por meio do compartilhamento sem verificação de fontes, permite-se a visibilidade de informações muitas vezes destituídas de verdade e conduzidas para atrair público.

A consequência social de um compartilhamento massivo de informações inexatas é inegável e cada vez mais a verdade importa menos, as pessoas comentam as postagens e compartilham sem conferir a procedência das informações.

Sob o aspecto jurídico, o compartilhamento de *fake news* implica em responsabilidades variadas. Primeiramente gera danos e, sendo assim, é passível de responsabilidade civil, uma vez que acaba por violar a honra e a imagem do indivíduo. Quando a *fake news* gera vítima (seja pessoa física ou jurídica) possibilita também responsabilização criminal se houver a violação da honra. De forma que o ofensor pode responder por injúria, difamação e/ou calúnia, dependendo do fato divulgado inverídico/fraudulento. No direito eleitoral a divulgação de informações falsas para influenciar o eleitorado pode gerar ao propagador

a responsabilização como crime eleitoral e detenção de dois meses a um ano ou pagamento de multa.

Com a possibilidade de que todo e qualquer indivíduo crie um veículo de comunicação como um site, blogue ou jornal, tornam-se mais comum que notícias falsas sejam veiculadas. Para impedir impactos de tais notícias, surgem as agências de *fact-checking*, que atuam no aprimoramento do conteúdo jornalístico, tendo por objetivo verificação da veracidade das informações divulgadas.

O Facebook criou recentemente um sistema para tal verificação, grandes grupos de telecomunicação como a Rede Globo também o fizeram.

Fake news possuem uma danosidade sem proporções, seja para um indivíduo ou uma atividade empresarial. Quando figurando como alvo de tais informações e uma vez divulgado, ainda que providencie imediatamente a devida contenção de danos e responsabilidade, cria-se uma dilapidação na respeitabilidade. O que dificilmente será revertida de modo eficaz e célere. Por isso, recomenda-se que antes de compartilhar informações que não se tem certeza do conteúdo, o internauta proceda a conferência das fontes e dos fatos.



Ano 56 n° 596 abril/2019, **Publicação Mensal** da ACIM, 44| 30259595 - **Diretor Responsável** Rodrigo Fernandes, vice-presidente de Marketing - **Conselho Editorial** Andréa Tragueta, Cris Schneider, Eraldo Pasquini, Giovana Campanha, Helmer Romero, João Paulo Silva Jr, Jociani Pizzi, Josiane 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, Graziela Castilho, Giovana Campanha, Lethicia 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 Thais Iwata **Acim Mulher** Presidente Cláudia Michiura - **Conselho do Comércio e Serviços** Presidente Jair Ferrari. Os anúncios veiculados na Revista ACIM são de responsabilidade dos anunciantes e não expressam a opinião da ACIM - A redação da Revista ACIM obedece ao acerto ortográfico da língua Portuguesa.

Contato Comercial Sueli de Andrade 44| 98822-0928



O que é plantado com esforço gera os melhores resultados

Investir na transferência de tecnologia aos produtores rurais gera mais produtividade para o campo e, conseqüentemente, mais inovação para a cidade. Ganha quem produz, quem negocia e quem consome. Por trás da produtividade do campo, há sempre quem trabalha sem medir esforços.



 cocamarcooperativa
 @cocamarcooperativa

WWW.COCAMAR.COM.BR



cocamar
Cooperado e cooperativa crescem juntos

Tá faltando Revest na casa toda?

Agora não
falta mais!



Maringá: Av. Colombo, 4864 - Zona 7 | 44 3026-4733
Paranavai: Av. Heitor Alencar Furtado, 8200 | 44 3141.5100
revestacabamentos.com.br

REVEST[®]
ACABAMENTOS