



DEZEMBRO | 2019
Nº 604 • Ano 56
R\$ 5,00

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ



CANAIS DE VENDA

“EU QUERO
FAZER UM
MESTRADO
E UM
DOUTORADO.”

Pedro Vázquez, 22 anos, estudante de Psicologia.

Previdência

O melhor investimento no seu futuro.

Se tivesse liberdade de escolha, você se dedicaria à sua carreira ou a uma causa maior? O Pedro está se preparando para realizar as duas coisas. Primeiro, ele quer fazer mestrado, logo após, doutorado, e, futuramente, montar uma ONG. E o Plano de Previdência Privada do Sicoob está aqui para garantir que o Pedro possa dedicar-se ao seu sonho sem perder o seu padrão de vida.

Para se aposentar, empreender, estudar ou fazer o que quiser: conte com a Previdência do Sicoob. De quanto tempo você precisa? Faça sua simulação em sicoobprevi.com.br.

Central de Atendimento Bancoob | Atendimento 24h
0800 724 4420 | Ouvidoria Bancoob
Atendimento de seg. às sex. das 8h às 20h | 0800 646 4001

 **SICOOB**
Faça parte.



**PALAVRA DO
PRESIDENTE**

A inovação como lição de casa

Final do ano é um convite à reflexão e ao planejamento. É hora de fazer um balanço, manter o que está dando certo e implementar melhorias. Na ACIM também fazemos a lição de casa. Neste mês iniciaremos um processo de modernização do layout interno e externo da nossa sede que será concluída em três meses.

Reorganizaremos os ambientes para proporcionar maior aproveitamento do espaço e, com isso, ampliar o número de salas para cursos, treinamentos e reuniões. Com a modernização, os colaboradores terão um ambiente leve e integrado, que estimulará o espírito colaborativo, garantindo agilidade, aumento da produtividade e qualidade de vida.

Também implantaremos o Inovus, um ambiente de inovação que

permitirá testar ideias e processos em poucos dias. Será mais um serviço que a entidade oferecerá para que os associados possam implementar projetos e inovações.

Como entidade que apoia o desenvolvimento dos negócios, a ACIM está constantemente se reinventando. Seja para atender às novas demandas do mercado, seja pela sua sustentabilidade financeira. Nosso time tem repensado processos, forma de execução e proposto mudanças em eventos e campanhas. Reativamos o departamento de projetos, criamos uma cooperativa de energia solar, novos produtos, conquistamos a certificação ISO 9001 e estamos caminhando para integramos o ranking das melhores empresas para se trabalhar no Brasil da GPTW (Great Place to Work). Ao inovar e atuar

com qualidade, reafirmamos para o associado a importância de rever processos, implantar melhorias e se modernizar.

Na primeira quinzena de fevereiro realizaremos mais uma edição da Maringá Liquida. Teremos raspadinhas premiadas para entregar aos consumidores que comprarem nas lojas participantes. Essa é uma inovação que testamos na edição de setembro e que foi aprovada pelos associados. É uma forma de incentivar as compras e diferenciar as empresas que participam da campanha.

Aproveito para desejar um final de ano abençoado e um 2020 cheio de inovações e boas notícias.

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

RESIDENCIAL

VIVAVIDA



Incorporação



design
Desde 1975

**Plantão de vendas no local e na
Expo Design, das 9 às 18h, todos os dias.**
Inclusive aos domingos e feriados.

📍 Av. São Paulo, 3019
☎ 44 3037 9700
🕒 44 99986 5359

SUCESSO TOTAL DE VENDAS!

LANÇAMENTO DA 2ª TORRE EM DEZEMBRO.

- APARTAMENTOS COM 54 m² DE ÁREA PRIVATIVA
- 2 DORMITÓRIOS
- 1 VAGA DE GARAGEM
- ÁREA DE LAZER COMPLETA ENTREGUE EQUIPADA E DECORADA



**VISITE APARTAMENTO
DECORADO NO LOCAL**
NOVA AV. CARLOS BORGES, 1.900



EXCELENTE LOCALIZAÇÃO
Na nova Av. Carlos Borges

Vendas

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

IMOBILIÁRIA
**SILVIO
IWATA**



Imagens ilustrativas. Cortes texturas, material de acabamento e de decoração, paisagem e detalhes construtivos podem variar. O edifício será entregue de acordo com o memorial descritivo do empreendimento conforme Registro de Incorporação R-175-819, nº 24.9391 de 12/06/2009, na matrícula nº 79.426 no 2º Serviço de Registro de Imóveis de Maringá - Paraná.

[f /construtoradesign](#)
construtoradesign.com.br

ENTREVISTA // 8



Para o filósofo Luiz Felipe Pondé, esta geração será lembrada “como a era do ressentimento, no sentido de que muitas pessoas acham que os outros devem a elas, que deviam ter mais coisas do que têm, que deveriam ser amadas e ter sucesso”

REPORTAGEM DE CAPA // 16



A Casa da Musculação precisou se reinventar para manter a clientela e abrir mercados, passando a explorar, há dois anos, redes sociais e canais de venda virtuais, conta o gerente Renan Nisterac; empresas precisam se adaptar a novos hábitos de compras

MERCADO // 24



O Paraguai foi o destino da primeira exportação da Refrigeração Minuano, para isso, a empresa procurou o Instituto Mercosul para entender os trâmites e documentos; quem quer alcançar o mercado internacional, encontra no Instituto e no programa Peiex parceiros importantes



Mesmo no início da vida profissional, quando ganhava meio salário-mínimo, Késsia Stemmer guardava parte da renda, logo no começo do mês, hábito que mantém até hoje; “deixar para guardar dinheiro no fim do mês não funciona”; confira dicas de planejamento pessoal



Antes de abrir o Next Coworking, Dani Mendes e Octávio Rossi visitaram quase 50 imóveis, em busca da casa ideal, “aconchegante e sem a formalidade de escritório”; o modelo faz sucesso entre empreendedores, tanto que a estimativa é que existam 15 coworkings em Maringá



Codem estipulou metas para Maringá nas áreas de saúde, educação, segurança, meio ambiente, equilíbrio fiscal e desempenho econômico e compara com as maiores cidades paranaenses; “objetivo é contribuir com a gestão pública”, conta a economista Juliana Franco



ano 56 edição 604
dezembro/2019

nossa capa:
Nova Inteligência



A CASA DO
EMPREENDEADOR
EM MARINGÁ

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

‘Não sabemos para onde vamos’

Para o filósofo, a atual geração será lembrada pela era do ressentimento, em que as pessoas acham que deveriam ser mais amadas e ter sucesso: “as redes sociais estão fazendo com que as pessoas achem que são produtos delas mesmas. Elas editam a vida, editam as expectativas, e qualquer um que pensa um pouco sabe que quando se tem muitas expectativas, você adoce” // **por Camila Maciel e Rosângela Gris**

Ivan Amorim



QUEM É?

Luiz Felipe Pondé

O QUE FAZ?

Filósofo, escritor e professor

É DESTAQUE POR?

Colunista da Folha de S. Paulo, doutor em Filosofia pela USP e autor do livro ‘Dez Mandamentos (+um)’

Por décadas foi dito, em versos e prosas, que o futuro do país eram os jovens. Hoje, no entanto, parece que estamos distantes da realização dessa profecia. Pelo menos é o que afirma o filósofo e escritor Luiz Felipe Pondé. “Os jovens não estão mais evoluindo, a história não está avançando em direção ao progresso”.

Para o filósofo, a estagnação está associada ao crescimento do nível de ansiedade, medicalização e redução do amadurecimento. Ele também vê papel importante das redes sociais neste cenário.

Pondé é colunista da Folha de S. Paulo e autor de vários livros, entre eles

‘Os dez mandamentos (+um)’, ‘Filosofia para corajosos’ e ‘A era do ressentimento’. Em sua mais recente obra, ‘Filosofia do cotidiano’, lançada neste ano, ele deixou de lado as grandes questões filosóficas para tratar de temas mais mundanos.

Já na palestra que proferiu em Maringá, em 22 de outubro, o filósofo falou sobre o desafio da mudança. Ele esteve na cidade participando do Ciclo de Palestras CBN e conversou com a Revista ACIM:

É FATO QUE AS MUDANÇAS ACONTECEM A UMA VELOCIDADE MAIOR, SEJA NA SOCIEDADE,

NA ECONOMIA OU NA POLÍTICA. QUAIS SÃO AS MUDANÇAS MAIS EVIDENTES?

Primeiro, a desorganização política muito clara, mas isso não implica que a democracia vá acabar. Há certa erosão do modelo que conhecemos no pós-guerra, que foi chamado o período glorioso da democracia, principalmente a partir de meados dos anos 1980 até recentemente. Uma das causas dessa desorganização é a disrupção causada pelas redes sociais. Essa disrupção atinge tanto o plano político, onde a combustão é rápida, como os movimentos descentralizados, que ninguém sabe como funcionam, nem

os próprios integrantes. Outra mudança é o crescimento do nível de ansiedade, medicalização e redução do amadurecimento. Os jovens não estão saindo de casa, estão fazendo menos sexo, tomando mais remédios, tendo mais dificuldade com avaliações e provas. Isso reduz aquilo que o mundo corporativo chama de resiliência, um certo cansaço do modelo motivacional. Pessoalmente acho isso bom. O capitalismo depende de motivação, e isto gera patologias. Começamos a perceber um mundo cansado. As pessoas estão cansadas o tempo inteiro, exaustas. Quando falo de mudanças não estou dizendo que são para pior, necessariamente. Aliás, não penso muito no que é bom e no que é ruim. O que penso é que é uma boa oportunidade de reduzir um pouco o olhar utópico sobre a hu-

manidade. Os jovens não estão mais evoluindo, a história não está avançando em direção ao progresso. Não sabemos para onde vamos.

É SEMELHANTE AO CENÁRIO TRATADO EM SUA OBRA 'CONTRA UM MUNDO MELHOR'?

É um livro basicamente cético e trágico. São ensaios de afeto e ironia contra pessoas que se identificam com aquelas que fazem o mundo melhor. Como digo no livro e já escrevi várias vezes na minha coluna na Folha, desconfio de gente que acha que é do bem. Porque quando se estuda um pouco da história da moral, na filosofia ou mesmo no mundo ocidental, não precisa ser uma pessoa de fé para conhecer a Bíblia e saber que há nela muita sabedoria. Quem fala que a Bíblia não está com nada é ignorante. É

evidente que a virtude é tímida. A virtude nunca é segura em relação a si mesma. A pessoa que se acha virtuosa provavelmente está mais longe da virtude do que quem sabe do vício.

POR QUE O SENHOR AFIRMA QUE AS REDES SOCIAIS DESORGANIZAM A DEMOCRACIA?

As redes sociais subverteram e dissolveram uma lógica básica da mídia, de emissor, mensagem e receptor. Nas redes sociais todo mundo é emissor. Isso significa que há uma produção contínua de conteúdo de todos os tipos e das mais diversas qualidades. Isso gera uma infecção social. A espécie *homo sapiens* nunca falou tanto como hoje. E pode ser que ela acabe, porque está falando demais e de coisas que não conhece, gerando movimentos e desorganização. Ao mesmo



 **ELETROBRASIL**
MATERIAIS ELÉTRICOS

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

tempo as redes sociais estão fazendo com que as pessoas achem que são produtos delas mesmas. Elas editam a vida, editam as expectativas e qualquer um que pensa um pouco sabe que quando se tem muitas expectativas, você adoece.

E COMO VIVER NESTE CAOS?

Existe a possibilidade de olhar para a realidade de uma forma mais amadurecida, falar com as pessoas e tratá-la como adultas. Pelo menos no nosso universo sou a prova disso. Consigo falar com muita gente, certo? Significa que do ponto de vista da recepção, muita gente entende, de alguma forma, o que estou falando. A minha linguagem política é um pouco menos utópica, mais restrita, entendendo que as opções são poucas e difíceis. É o contrário de ter percepção irrestrita da possibilidade humana de fazer o mundo maravilhoso. Isso, no entanto, não significa ser contra um mundo melhor ou a favor do mundo mau, até porque ele está sendo mau o tempo todo.

POR QUE O SENHOR DIZ QUE NÃO SEREMOS LEMBRADOS COMO A GERAÇÃO DO IPAD, MAS DO RESSENTIMENTO?

Quando digo que vamos ser lembrados como a era do ressentimento é no sentido de que muitas pessoas acham que os outros devem a elas, que deviam ter mais coisas do que têm, que deveriam ser amadas e ter sucesso. Pensam que as pessoas deveriam estar mais disponíveis afetivamente. É uma era em que todo mundo é de mandante. O historiador inglês Tony Judt acha que isso nasce no pós-guerra europeu, em que os ocidentais passam rapidamente ao entendimento de que o estado deve tudo a eles, deve cuidar deles e fazer tudo o que eles precisam. E num momento traumático foi essa a única solução para conter o caos em que a Europa estava à beira após a Segunda Guerra Mundial. Quando eu digo que há muito ressen-



Os jovens não estão saindo de casa, estão fazendo menos sexo, tomando mais remédios, tendo mais dificuldade com avaliações e provas. Isso reduz aquilo que o mundo corporativo chama de resiliência, um certo cansaço do modelo motivacional

timento, é uma certa atitude infantil de achar que o mundo nos deve dar alguma coisa. E o que é mundo? São elementos naturais e pessoas tentando sobreviver. Isso não significa que a gente deve se espancar. Porém, quanto mais você espera do mundo, mais vai ficar ressentido e mais chato vai ser.

E COMO MUDAR ISSO?

O ressentimento só acabaria quando a gente hipoteticamente aceitasse a nossa insignificância cósmica. Mas isso também é uma forma de utopia.

O SENHOR É TIDO COMO UM DEFENSOR DE BANDEIRAS LIBERAIS, TANTO NA ECONOMIA QUANTO NOS COSTUMES. O LIBERALISMO AVANÇOU NO BRASIL?

Tony Judt, em seu livro 'Passado im-perfeito', publicado em 1992, analisa a inteligência francesa do pós-guerra e dá uma definição de intelectual liberal que me parece mais precisa: é alguém atraído pela imperfeição. Acho que a visão liberal de mundo é aquela que chama você à responsabilidade, chama à percepção do que se constrói e de que só se consegue as coisas san-grando, lutando e sofrendo. Me parece uma visão mais amadurecida, rela-

cionada ao período de produção de riqueza histórica a partir da Europa e dos Estados Unidos. No caso do Brasil, estamos engatinhando. Temos um governo atual, do ponto de vista econômico do Paulo Guedes, que ensaia uma posição elasticada, da tradição austríaca, o que no Brasil é meio raro. Mas não temos um governo liberal.

ESSA POLARIZAÇÃO ENTRE ESQUERDA E DIREITA DEVE SE PROLOGAR NO BRASIL?

Em junho estive no seminário de política da Universidade Católica, em Lisboa, e tinha um especialista norte-americano que disse que a polarização nos Estados Unidos não vai acabar tão cedo. Por quê? Porque os deputados norte-americanos olham para as redes sociais e percebem que temas duros, polarizados, têm grande dispersão nas redes sociais. Então não me parece que um candidato mais ao centro possa ganhar as eleições. O PT tem uma dificuldade que dá espaço a própria esquerda. Pela direita não há grandes opções. A não ser que apareça alguém mais identificado com a direita e seja mais civilizado, com linguagem mais culta e com mais postura. Podem aparecer candidatos, à direita ou esquerda, que consigam diminuir um pouco essa distância do centro.

DO QUE TRATA O SEU NOVO LIVRO 'FILOSOFIA DO COTIDIANO'?

Este livro, como chamo no subtítulo, é um ensaio sobre questões menores. A filosofia, geralmente, trata de grandes questões. A vida depois da morte, o bem e o mau, a origem da política. Neste livro trato de resultados de pesquisas comportamentais. Pessoas que estão morrendo, separando, casando. É uma linguagem mais acessível sobre temas do dia a dia. É melhor tomar café da manhã sozinho ou acompanhado? Devo ter filhos ou é melhor ficar sozinho? Criança enche o saco ou não? É melhor ter um cachorro? É um livro com questões do cotidiano.

Menos tempo com preocupações, para a gente

VIVER MELHOR.

Porque a vida não se mede no relógio.



Soluções para superar imprevistos com tranquilidade.

A Sancor Seguros trabalha para ir além de oferecer apenas cobertura a vidas e patrimônios.

Nosso propósito é proteger suas conquistas e sonhos, sempre presentes nos momentos de maior necessidade.

Pois sabemos que para se conquistar a CONFIANÇA, temos que ter envolvimento com nossos clientes.

Quem tem Sancor Seguros sabe: quando for preciso, estamos sempre por perto.

Porque quanto menos tempo lidando com preocupações, mais a gente vive. E aproveita o que a vida tem de melhor.



**SANCOR
SEGUROS**

 [sancorsegurosbrasil](https://www.youtube.com/sancorsegurosbrasil)

 [sancorsegurosbrasil](https://www.facebook.com/sancorsegurosbrasil)

 [sancorsegurosbr](https://www.instagram.com/sancorsegurosbr)

 www.sancorseguros.com.br

Sancor Seguros do Brasil S/A. CNPJ: 17.643.407/0001-30.

0800 200 0392 (SAC) | 0800 888 0399 (Atendimento exclusivo para deficientes auditivos) | 0800 888 0402 (Ouvidoria - Atendimento de segunda a sexta-feira, das 08:00 às 20:00 - exceto feriados).

DUAS MARINGAENSES ENTRE AS MELHORES STARTUPS

As maringaenses Valuu e W3Colme integram o grupo de 30 melhores *startups* do Brasil e participam do Circuito Nacional de Investimento, do programa Capital Empreendedor.

A última etapa do ano do programa aconteceu no mês passado em São Paulo/SP. Depois, ao longo de 2020, as empresas receberão acompanhamento para tornar o negócio escalável e receber mais investimentos. O CEO da W3lcome,

Gabriel Gratival, conta que a participação no programa possibilita o amadurecimento na busca por investimentos e no gerenciamento da equipe composta por oito pessoas. “Fizemos mentorias que nos auxiliaram a melhorar pontos de produtividade e execução”, conta ele, que criou um programa de gerenciamento de visitas (foto). Para Naamã Mendes Junior, da Valuu, as mentorias e o contato com investidores durante o programa contribuíram para ajustes da *startup* que organiza e oferece programas de benefícios. “Hoje me sinto preparado para receber investimento”, destaca ele. O programa Capital Empreendedor tem o objetivo de preparar empreendedores para captar investimentos. Além das maringaenses, dois negócios de Curitiba participam da fase final do programa, composta por quatro etapas. De acordo com o mapeamento Startups Paranaenses 2019/2020, do Sebrae/PR, há 1.032 *startups* no estado, sendo 119 da região Noroeste. Em Maringá, são 50.



Divulgação

INCUBADORA DE MARINGÁ, A MELHOR DO PARANÁ

A Incubadora Tecnológica de Maringá foi eleita, pela terceira vez consecutiva, a melhor incubadora do Paraná. O prêmio foi revelado em 11 de novembro pela Rede Paranaense de Incubadoras e Aceleradoras de Empreendimentos Inovadores. O vice-presidente da Re-Inova, Ricardo Mânica, explica que para chegar ao resultado foram considerados número de empreendimentos incubados, empregos gerados e faturamento; total de investimento externo captado; marcas e patentes. “Temos um excelente ambiente tecnológico que estrutura negócios de base”, afirma o presidente da Incubadora, Carlos Walter Martins Pedro. A incubadora de Maringá foi criada na Universidade Estadual de Maringá (UEM), parceira até hoje e onde fica uma das suas sedes.



Divulgação



MAIORES DA REGIÃO SUL

Maringá tem nove empresas no ranking das 500 maiores do sul, elaborado pelo Grupo Amanhã em parceria com a PwC. São elas: Cocamar (35ª, foto), Santa Terezinha (66ª), Unimed Maringá (184ª), Viapar (186ª), Sancor Seguros (276ª), Rivesa (329ª), CPA Trading (431ª), Santa Rita Saúde (481ª) e Cinesystem (500ª). No total são 186 empresas paranaenses no ranking, superando o Rio Grande do Sul. A maior companhia paranaense é a Copel, com Valor Ponderado de Grandeza (VPG, composto por resultados em vendas, lucro e patrimônio) de R\$ 14,3 bilhões.

NOVA DIRETORIA DO ICI

O empresário George Coelho assumiu a presidência do Instituto Cultural Ingá (ICI), cargo que era ocupado por Eduardo Peinado. A posse foi em 21 de novembro, ocasião em que 38 pessoas assumiram a gestão para o biênio 2019-2021. Ele terá como missão buscar soluções para ampliar a visibilidade do cenário artístico e cultural de Maringá, que no último ano sofreu com as mudanças da Lei de Incentivo à Cultura. "Queremos que os recursos permaneçam em Maringá, para isso, vamos incentivar o cenário cultural e as empresas a investir por meio da lei de incentivo e outras formas de fomento", afirma Coelho, que integra o Conselho de Administração da ACIM e presidiu a Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH Noroeste). De janeiro a setembro, o ICI captou R\$ 615 mil.

PARA NÓS, SEU CONDOMÍNIO É ÚNICO



EURO
condomínios

Conheça mais
sobre a gente



www.euro.adm.br

COMPLEXO HOSPITALAR RECEBERÁ R\$ 150 MILHÕES

Um grupo de investidores anunciou R\$ 150 milhões na construção de um complexo hospitalar, com 250 consultórios, salas de cirurgia, UTIs e procedimentos de alta complexidade. A estimativa é gerar três mil empregos. O complexo será instalado na avenida Joaquim Duarte Moleirinho, tendo duas torres de consultórios com 20 andares e a do hospital, com oito andares, num total de 56 mil metros quadrados. O complexo será finalizado em 18 meses, a partir do início da construção - as liberações já foram concedidas pela Secretaria de Planejamento.



REDE DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

O Business Network International (BNI) foi lançado em Maringá em 29 de outubro, no Moinho Vermelho, com um grupo de 47 empresários fundadores, muitos são associados da ACIM. De lá para cá o número de integrantes tem aumentado e a expectativa é superar os cem participantes no início do ano que vem, tanto que um segundo grupo está em processo de formação. Criado nos EUA em 1985, o BNI é a maior rede de negócios do mundo - sob formato de franquias regionais - e está presente em mais de 70 países. Somente em 2018, gerou US\$ 16 bilhões. A organização atua com o objetivo de integrar empresários, fomentando negócios por meio de indicações mútuas. No Paraná, o BNI também está presente em Curitiba, Ponta Grossa e Cascavel.

REFORMA DO DEVILLE

O Deville Business Maringá recebeu investimentos de R\$ 3 milhões para a revitalização, que contemplou reforma dos apartamentos, suítes e corredores dos seis andares, que ganharam nova pintura, carpete, comunicação visual e marcenaria. Os apartamentos tiveram a troca de piso por vinílico, nova marcenaria, pintura, novos espelhos, iluminação, papel de parede e marcenaria, além da inclusão de pontos de USB nas laterais das cabeceiras das camas. No *standard* solteiro, por exemplo, foi desenvolvido um leiaute em que as camas podem ser unificadas, tornando-se um apartamento de casal. "Também tivemos unidades adaptadas à Lei de Acessibilidade, com portas com passagem livre de 80 centímetros, adequações nos banheiros, inclusão de alarme de emergência e campanha audiovisual interna", explica o gerente de arquitetura e interiores da rede, René Felipe Schuchovski Giuliani. A unidade maringaense conta com 159 apartamentos e suítes.



UNIMED MARINGÁ. AQUI, A ESCOLHA É SUA!

MAIS DO QUE UM PLANO, SOMOS
UM SISTEMA COMPLETO DE SAÚDE.

**+1000
MÉDICOS**

**TODOS OS
HOSPITAIS**

**CLÍNICAS
LABORATÓRIOS
CENTROS DE IMAGENS
BANCOS DE SANGUE**

***Você precisa ter.
Você pode ter.***

Unimed 
Maringá

Novos hábitos quebram barreiras entre físico e digital

Redes sociais e aplicativos contribuem com as vendas, mas tendência é a humanização; especialistas dão dicas e recomendam parcimônia com emojis e informalidade em canais online // **por Rosângela Gris**

// Entender a dor do cliente

"Hoje as estratégias mais cobiçadas giram em torno do marketing Human to Human, ou seja, deve ser de pessoas para pessoas", destaca a relações-públicas Daniela Martins Barbosa



Walter Fernandes

Os hábitos de compras nunca foram tão complexos e desafiadores. Enquanto uns encaram com naturalidade o ritual de sair de casa para ir às compras e desfrutar de interação com produtos, serviços e pessoas, outros se deleitam com a facilidade de comprar produtos do conforto do sofá. A jornada dos consumidores começa em meio físico e passa por meios digitais, depois volta

para o físico e vice-versa. São diferentes perfis e comportamentos que os varejistas precisam aprender a interpretar e conquistar.

Em tempos em que o crescimento por transações acontece tanto nos canais online como offline, ganha quem oferece uma experiência 'everywhere' (em toda parte). O conceito de *omnicanalidade*, que obriga em-



Arquivo

// Independente do tamanho

Felipe Orsoli, consultor de negócios digitais: "lojistas de bairro usam ao menos o WhatsApp para vender ou fazer propaganda, porque entenderam que precisam estar com um 'pé' no online"

presas a criarem canais físicos e digitais, responde muito bem as novas demandas. Caminha-se para uma realidade mais híbrida entre o tradicional e o futurista.

"Existem muitos canais de venda no mercado, sendo os online os mais procurados atualmente. Empresários e gestores buscam esses canais para se aproximar da grande quantidade de pessoas que navegam na internet por meio de aplicativos, redes e mídias sociais", destaca a relações-públicas Daniela Martins Barbosa, que é especialista em *Inboundpr* e *branding* corporativo.

Isso não significa que os canais *offline* estejam condenados ao ostracismo. Especialistas são unânimes ao afirmar que a loja física não vai morrer. Pelo contrário, pode até crescer se souber se manter alinhada às tendências de *e-commerce*s, aplicativos e *marketplaces*.

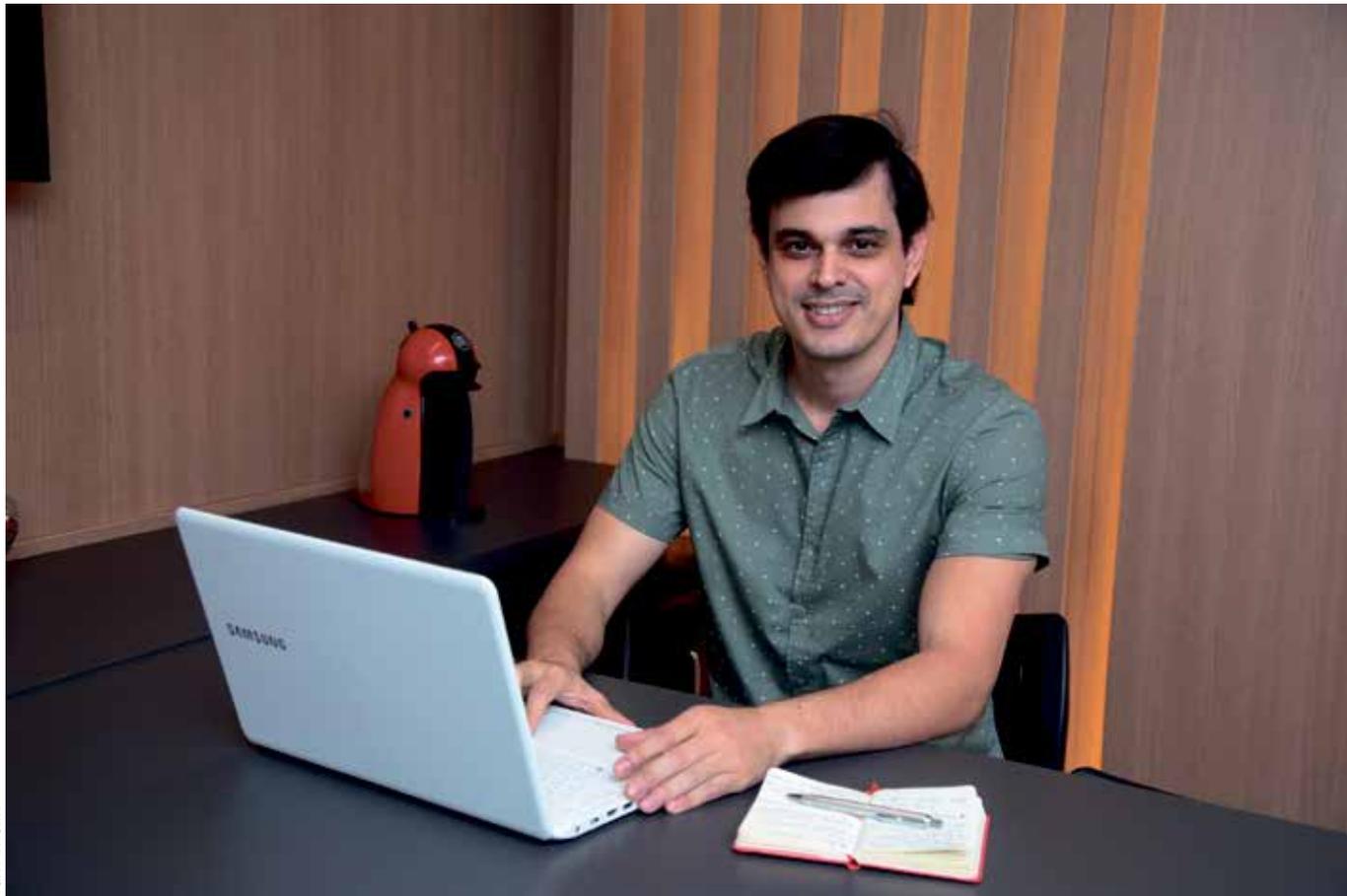
"No varejo é difícil encontrar quem não utilize canal digital, independente do tamanho do negócio. Lojistas de bairro usam ao menos o *WhatsApp* para vender ou fazer propaganda, porque entenderam que precisam estar com um 'pé' no *online*. Já as grandes redes apostam em todos os canais. Um bom exemplo é o Maga-

zine Luiza, que vende nos pontos físicos, pelo *Whats*, *e-commerce* e redes sociais", cita o consultor de negócios digitais Felipe Orsoli.

Ele defende que as redes sociais e o aplicativo de mensagens sejam vistos como aliados, especialmente para os pequenos lojistas, uma vez que são capazes de aproximar o lojista do cliente. "É mais fácil fazer uma venda após uma conversa por *Whats* porque esse contato pode trazer o cliente à loja ou fechar por ali mesmo. O pequeno lojista tem que aproveitar essa oportunidade, afinal é um canal que exige pouco investimento e de comunicação fácil".

MEIO DEPENDE DO PÚBLICO

De nada adianta, no entanto, ter as melhores tecnologias e equipes de vendas se não souber para quem está vendendo. Tão importante quanto a pluralidade dos canais de venda é conhecer o público-alvo e compreender a sua jornada de compra. Saber sobre suas características ajuda a empresa a descobrir em quais canais direcionar as ações ou de que forma combiná-los, potencializando



Ivan Amorim

// Oferta e produto

"A afinidade do público com esse ou aquele canal é o que permite trazer audiência qualificada", reforça o publicitário Guilherme Correia

sua atuação no mercado. "Compreender o público-alvo é fundamental para garantir o sucesso de qualquer estratégia de venda, seja em qual for o canal. Estudar o perfil de compra do cliente, compreender a dor/necessidade dele e buscar se aproximar da resolução do problema dele. Faça isso antes de escolher o canal de vendas e terá sucesso", ensina a relações-públicas.

"Saber onde começa a busca dessa *persona* pela solução pode fazer total diferença para trazer para uma decisão de compra. A afinidade do público com esse ou aquele canal é o que permite trazer audiência qualificada", opina o publicitário Guilherme Correia, especialista em Gestão Estratégica de Marketing e Vendas. Na hora de optar por um canal, ele diz que é preciso considerar qual permite que se ofereça uma experiência de compra eficiente entre a promessa e o entregável, ou seja, entre a oferta e o produto.

ATENDIMENTO ACIMA DE TUDO

Quando um cliente sai de casa disposto a comprar, ele espera receber o melhor pelo dinheiro que vai gastar. Não menor é a expectativa daquele que compra por

meio de um clique no computador ou celular. Por isso, independente do canal de venda, o atendimento é um ponto decisivo. "Atendimento é fundamental em qualquer negócio, segmento ou nicho. Todos gostamos de ser bem tratados em nossas necessidades e, muitas vezes, prezamos por esse tratamento e levamos em consideração muito mais até do que o preço", diz Daniela.

Pensar em resultados e aumentar a qualidade do atendimento significa entender e medir os efeitos que qualquer tipo de comunicação tem sobre seus públicos, principalmente nesse cenário mercadológico de extrema incerteza.

Para a relações-públicas, o primeiro passo é criar uma cultura empresarial focada em pessoas, depois alinhar as metas ao sucesso do cliente e, por fim, treinar as equipes para um atendimento mais humanizado. "Hoje as estratégias mais cobiçadas giram em torno do *marketing Human to Human*, ou seja, o marketing deve ser de pessoas para pessoas".

"A jornada de sucesso baseia-se em humanização e personalização. Então, olhe para o que é valor para seu cliente, aquilo que está ligado à razão de compra

dele pode fazer diferença no atendimento. Ou seja, agilidade, pertencimento, exclusividade, segurança, status, entre outros, fará total sentido para ele na hora de plugar seu atendimento ao que está ofertando”, reforça Correia.

Orsoli reconhece que promover a humanização do atendimento ainda é um grande desafio para os gestores, especialmente no universo virtual, mas destaca que “existem soluções que automatizam o atendimento sem exageros. “O bom e velho atendimento físico ainda é o mais desejado quando queremos comprar. Isso é porque nascemos para nos relacionar com as pessoas e esse relacionamento precisa acontecer também por meio dos canais *online*”, recomenda Daniela, acrescentando que nos últimos anos cresceram as reclamações sobre os serviços *online*.

Como solução, ela recomenda excluir o atendimento robotizado e estabelecer uma cultura empresarial de humanização. “Mesmo com o uso da tecnologia, o que tem por trás da máquina é um ser humano, e o que queremos é ser compreendidos e atendidos em nossas expectativas. O que acontece, em alguns casos, é que

os próprios gestores são confusos em suas normas, colocações e gestão, e o colaborador fica preso a regras e burocracias que o impedem de se comunicar e se relacionar com o cliente de forma mais assertiva”.

PROTAGONISMO

De aplicativo para bate-papo à ferramenta imprescindível aos negócios. A ascensão do *WhatsApp* encontra explicação nos números. Segundo o Facebook, que comprou o aplicativo em uma transação bilionária em 2014, são 42 bilhões de mensagens trocadas entre usuários todos os dias em mais de um bilhão de grupos existentes na plataforma. No Brasil, são mais de 100 milhões de usuários. É como se um a cada dois brasileiros usassem o aplicativo. Pesquisas apontam que uma pessoa normal visualiza a sua conta de 70 a 150 vezes no dia. O potencial de mercado para vendas alçou o *WhatsApp* ao posto de protagonista entre os canais de vendas.

“O *Whatsapp* é um poderoso canal de vendas. Empresas que não aderiram ao aplicativo estão ficando para trás. É claro que nem todos os segmentos conseguem finalizar a venda por esse canal, na hora de bater o mar-



**CHEGAMOS,
MARINGÁ!**
E ESTAMOS SEMPRE PRONTOS
PARA SERVIR VOCÊ!

RAFFINATO
Softwares para Gastronomia e Entretenimento

Com mais de 10 anos de mercado, a **Raffinato Softwares** é especialista em soluções para a área da gastronomia e entretenimento. Agora, chegamos para contribuir com o polo tecnológico do Paraná e organizar a gestão da sua empresa. **Estamos prontos para servir você!**

Conheça nossas soluções:

- ✓ Assessoria personalizada
- ✓ Gestão financeira
- ✓ Gestão de estoque
- ✓ Controle na palma da mão e em qualquer lugar
- ✓ Mais lucratividade e segurança na operação
- ✓ Organização da equipe e processos
- ✓ Integração total com os principais marketplaces do mercado
- ✓ Relatórios e indicadores gráficos de desempenho

Entre em contato e leve nossas facilidades para sua empresa!

☎ (44) 3123-6777
☎ (49) 9 9936-0094
🌐 www.raffinato.inf.br
📄 blog.prontoparaservir.com.br
📱 @raffinato.softwares



Ivan Amorim

// **Abordagem e linguagem assertivas**

Grazziela Braga, da Via Romanos: lá a terça-feira é o melhor dia de vendas, porque os clientes são avisados sobre descontos e promoções pelo WhatsApp

telo ainda se faz necessário o contato pessoalmente. Porém, a maior parte da negociação acontece pelo Whats”, assegura a consultora Grazziela Braga.

E de maneira mais ágil do que, por exemplo, as televendas, atendendo a uma mudança comportamental do consumidor. “A maioria das pessoas não tem paciência para ficar ao telefone”, diz a consultora, acrescentando que a ferramenta também possibilita a otimização do atendimento. “Pelo Whats dá para atender de três a quatro clientes ao mesmo tempo”.

De acordo com Grazziela, a ferramenta elevou o seu prestígio com a chegada do *WhatsApp Business* ao mercado, no início de 2018. A versão para negócios permite que as empresas mostrem aos clientes mais detalhes dos produtos. No perfil há espaço para a divulgação de informações sobre a empresa como nome, localização, telefone, horário de funcionamento, e-mail, além dos endereços de redes sociais. “É um cartão de visita da empresa”, resume.

O aplicativo permite criar listas de transmissão para

tornar mais prático o envio de mensagens para vários contatos. A função é capaz de compartilhar texto, áudio, foto ou vídeo para membros da lista de forma privada e individual. Um diferencial do recurso é a privacidade, pois o sistema do mensageiro cria *chats* independentes.

Além disso, é possível criar quantas listas quiser e enviar mensagens para até 256 contatos de uma só vez. Outra diferença é que a lista dispensa escolher os contatos toda vez que precisar enviar algo, pois a configuração fica registrada no dispositivo. “Importante dizer que criar uma lista de transmissão é trabalhoso, já que é preciso a autorização do usuário para incluí-lo. Mas ainda assim a função é melhor opção do que os grupos, que estão mais invasivos e até certo ponto são constrangedores”, diz a consultora.

PROMOÇÕES EXCLUSIVAS

Foi com a ajuda do *WhatsApp* que a Grazziela fez da terça-feira o melhor dia de vendas na Via Romanos, loja



Ivan Amorim

// Mantém visitas às academias

Vendas da Casa da Musculação aumentaram 40% depois do ingresso em marketplaces, site próprio e redes sociais: "é preciso estar presente em todas as plataformas", defende Renan Nisterac

especializada em moda masculina da qual é proprietária. É que ela usa o aplicativo para avisar antecipadamente a clientela sobre descontos e promoções. Há quem feche a compra com apenas um clique. Outros são atraídos para conferir as peças pessoalmente na loja física localizada na avenida Tamandaré. Outra estratégia bem-sucedida é a de promoções exclusivas para quem faz parte da lista de transmissão da Via Romanos. Dessa forma, a consultora consegue o engajamento que faz do WhatsApp uma ferramenta eficiente tanto para as ações de marketing como de venda.

O grau de eficiência, segundo ela, também passa por uma abordagem e linguagem assertivas. Afinal, refor-

ça Graziela, trata-se de um ambiente profissional, ainda que virtual. "A comunicação é um ponto sensível nos canais online. Não pode ser nem tão formal e nem tão informal".

Abreviaturas são aceitáveis, desde que conhecidas do público em geral. *Emojis* dão vida ao *Whats*, mas devem ser usados sem exageros. Já as expressões como 'querida' e 'amiga' não são recomendadas. Ela alerta ainda para a periodicidade das postagens, embora não existam regras. No caso da Via Romanos, as promoções são feitas semanalmente ou quinzenalmente. E as postagens vão acompanhadas de duas ou três fotos no máximo. Outras imagens são enviadas só se houver interesse por parte do usuário.

24 HORAS ONLINE

Como não poderia deixar de ser, imagens de destinos turísticos dão o tom à decoração da Connect Brasil Turismo, mas são nas redes sociais que elas realmente fazem sucesso. Afinal, atualmente, é por meio da internet que a maioria da clientela 'chega' à agência de turismo. E não raro, o contato com a equipe de colaboradores ocorre exclusivamente por meio da troca de mensagens.

A agente de viagem Tatiana Calvo calcula que 90% dos atendimentos são feitos por *WhatsApp*, hoje o principal canal de comunicação e venda da agência, que atende tanto o mercado de lazer como o corporativo. Os outros 10% são feitos

presencialmente no escritório localizado na avenida XV de Novembro, hoje bem menos visitado do que há alguns anos.

“A captação é feita pelas mídias sociais com a divulgação de pacotes e serviços no Facebook e Instagram. Os clientes então deixam os contatos, adicionamos no *Whats* e iniciamos o atendimento. É muito mais rápido e dinâmico, por exemplo, do que o e-mail. Com o *WhatsApp*, o atendimento que poderia levar quatro horas, geralmente é concluído em 30 minutos”, comenta Tatiana.

É por meio do aplicativo de mensagens instantâneas que os agentes esclarecem dúvidas, enviam fotos e vídeos dos destinos de interesse, negociam orçamentos, enfim, fecham a venda. Até mesmo o pagamento, não raro, é feito por ali, bem como o envio de *vouchers*. “São poucos, cerca de 20%, os que têm a necessidade de vir à agência para se certificar da idoneidade da empresa e fazer o pagamento. Geralmente vem na primeira vez, depois faz tudo pelo *Whats*”, diz a agente de turismo.

Ela conta que essa agilidade é crucial para fazer frente a concorrência dos sites de turismo. Afinal, a internet permite que os próprios usuários encontrem passeios, comparem preços, façam reservas em hotéis e comprem passagens e pacotes com preços, muitas vezes, mais em conta.

Mas apesar da facilidade proporcionada pela internet, muitos potenciais viajantes estão sem tempo e até sem habilidades para fazer pesquisas extensas e tomar decisões. E é aí que entram as agências. “Para nós, o atendimento não termina após o fechamento da venda. Entramos em contato para confirmar o voo, verificar se está tudo cer-

to com a proximidade da viagem. E estamos sempre à disposição para esclarecer dúvida de última hora ou ajudar em um imprevisto. Ficamos disponível 24 horas por meio do *Whats*. Essa disponibilidade conta muito numa futura necessidade do cliente”, diz Tatiana.

Embora imprescindível na rotina da agência, o aplicativo de mensagens ainda não é de total domínio da equipe no que diz respeito à linguagem. De acordo com a agente de turismo, existem dúvidas sobre a abordagem ideal e o uso de *emojis*, por exemplo. “Quando a pessoa está sentada na sua frente é mais fácil traçar um perfil, identificar o grau de formalidade e fazer sugestões de roteiros. No *Whats*, muitas vezes você está no escuro. Para sanar isso, estamos buscando qualificação em técnicas de venda pelo *WhatsApp*”, finaliza.

FÍSICO E VIRTUAL

Já se vão 20 anos desde que a Casa da Musculação abriu as portas na praça Rocha Pombo, em Maringá, onde permanece até hoje. Por muito tempo, a empresa foi parceira da Olympikus e da Reebok, atuando na fabricação dos produtos das duas marcas de renome nacional. Só depois veio a marca própria: a Shed Fitness.

Mesmo com tanta tradição, a Casa da Musculação precisou se reinventar e abraçar a tecnologia para manter a clientela e abrir novos mercados. O universo *online* começou a ser explorado há apenas dois anos. A empresa aumentou a presença nas redes sociais e abriu canais de venda virtuais. “Nossa entrada na internet foi tardia, demoramos demais”, reconhece o gerente de *e-commerce* da Casa de Musculação, Renan Nisterac.

Ele atribuiu a demora a então “falta de conhecimento sobre o mercado virtual”. Superada a barreira, os resultados já são comemorados. Desde que o diversificado portfólio da empresa – composto por artigos e equipamentos esportivos – passou a ser divulgado e comercializado em *marketplaces*, site próprio e redes sociais, as vendas aumentaram, em média, 40%. Atualmente, a maior fatia do faturamento vem dos canais de venda virtuais. Já a loja física ganha em volume de itens comercializados.

“É preciso estar presente em todas as plataformas, oferecendo os mais diferentes canais de compra para os consumidores. Mesmo com loja física e virtual, ainda apostamos no corpo a corpo fazendo visitas a academias, e elas trazem bons resultados tanto para divulgação da marca como efetivamente às vendas. É importante atuar em várias frentes”, reforça Nisterac.

Ele destaca ainda o uso do aplicativo para dar agilidade às negociações e marketing da empresa. Por lá são anunciadas aos menos duas promoções semanais para as listas de transmissão, sendo uma formada por donos de academias e outra por consumidores finais. O fechamento de vendas pelo aplicativo, no entanto, é restrito, serve apenas para grandes pedidos.

Mas independente do canal de venda, segundo o gerente de *e-commerce*, o sucesso da negociação depende do atendimento. “O computador vira um funcionário da empresa, mas por trás da máquina há humanos, não utilizamos robôs, o que possibilita um atendimento humanizado, mesmo sem contato físico. Essa relação pode ser suavizada com uma linguagem mais informal e uso de *emojis*”, ensina.

Esse alimento,
que Nutre Amizades,
é produzido aqui,
pertinho de você!

Sapeca

premium



www.alisul.com.br

 facebook.com/suprapets

 instagram.com/suprapets

**// Quer exportar mais**

Refrigeração Minuano realizou a primeira exportação para o Paraguai, em março; satisfeita Débora Zippo realizou mais uma exportação em outubro e tem outra confirmada para dezembro

Prontos para atuar em novas fronteiras

Qualificação permite que empresas iniciem o processo de exportação e importação de forma planejada e segura; atendimentos gratuitos ajudam a desmistificar // por Lethicia Conegero

Pela primeira vez em quase 30 anos, a Refrigeração Minuano realizou uma exportação: cinco câmaras frias foram enviadas ao Paraguai em março. Após identificar o comprador, a empresa buscou o suporte do Instituto Mercosul, que realizou o atendimento inicial, diagnóstico da demanda e consultoria técnica. A venda deu tão certo que a indústria realizou mais uma exportação em outubro e tem outra confirmada para dezembro.

Localizada em Mandaguaçu, a refrigeração fabrica balcões, câmaras frias, rack, instalações e outros produtos

para mercados, açougues, padarias e lojas de conveniência. “Como não tínhamos experiência com o processo de exportação e nossa intenção era fazer da forma mais econômica, buscamos o Instituto Mercosul para entender os trâmites e documentos necessários. Realizamos uma videoconferência com uma despachante, por intermédio do instituto, para tirar dúvidas e confirmar se a forma que estávamos procedendo era correta”, explica a vice-diretora, Débora Zippo, que ressalta que a empresa pretende dar continuidade e expandir os processos de exportação no ano que vem.



Walter Fernandes

// Formar preços também é difícil
Renata Krambeck, do Instituto Mercosul: “empresários sentem dificuldade em entender os documentos envolvidos no processo e a logística local e internacional”

DESCONHECIMENTO

Trabalhar com comércio exterior é uma tarefa que requer planejamento e conhecimento, e capacitar empreendedores para o mercado internacional é justamente o objetivo do Instituto Mercosul, com mais de 15 anos de mercado. Como forma de atender as empresas que querem iniciar exportações e/ou importações, a entidade oferece atendimento para direcioná-las sobre os primeiros passos. A proposta é fomentar o comércio exterior em Maringá e região promovendo negócios, por meio de atendimentos gratuitos, consultorias técnicas, fóruns, palestras, cursos, *workshops* e *webinars*.

O instituto é a ponte entre empresas, órgãos e instituições de comércio exterior, sendo habilitado por intermédio do Instituto de Planejamento e Promoção de Comércio Exterior (IPPEX) - setor competente da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Paraná (Faciap) -, para emissão de Certificado de Origem, Declaração de Livre Venda e Certificado de Livre Venda.

De acordo com a presidente, Renata Giroldo Mestriener Krambeck, a maioria dos empresários tem dúvidas para iniciar as atividades o mercado internacional. “Eles sentem dificuldade em entender os documentos envolvidos no processo e a logística local e internacional.

Há grande dificuldade também em formar preço para exportação, falta de conhecimento sobre os Internacionais Commercial Terms (Incoterms), que em português significam ‘Termos Internacionais de Comércio’, prejudicando o sucesso em negociações, muitos ainda perguntam quem pode ajudá-los, desconhecendo o papel dos despachantes aduaneiros”, explica. “Várias empresas buscam o Instituto Mercosul para tirar dúvidas sobre o processo de venda no exterior e solicitar o Certificado de Origem. Também indicamos soluções e instituições que podem auxiliar neste processo, acrescenta.

Após a compreensão do processo, a empresa se sente segura em negociar e vender os produtos no exterior. “Mensalmente contamos com uma agenda de capacitação com temas voltados para exportação e importação. Realizamos também treinamentos *in company*, cursos online e *webinars*. Prestamos atendimento gratuito às empresas que desejam tirar dúvidas, além de prestar consultoria técnica. Outro serviço é a emissão de Certificado de Origem, que atesta que o produto é brasileiro e garante redução de impostos quando há acordos comerciais entre os países. Nosso papel é desmistificar o comércio exterior, que apesar da burocracia, é um passo a mais para o sucesso das empresas”, finaliza.

O Instituto Mercosul conta com parcerias com consulto-

MERCADO //

res especializados na área de exportação e importação. A entidade oferece consultoria técnica presencial ou online. O telefone para agendamento é (44) 3025-9616.

EXPORTAÇÃO

Também com a proposta de qualificar empresas para o mercado internacional, o Programa de Qualificação para Exportação (Peiex) Maringá Londrina surgiu em 2009, fruto de convênio entre a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) e a Fundação Araucária.

A equipe é formada por 23 pessoas, tendo como coordenador Nivaldo Forastieri. O Peiex atua em Maringá e região Noroeste, abrangendo 59 cidades, e Londrina e região Norte, com atendimento em 46 municípios, e é o maior do Brasil. “Não atuamos só nas regiões metropolitanas, mas em municípios menores. A equipe viaja para realizar esses atendimentos. Fazemos uma logística pensada, indo às regiões onde há mais de uma empresa para atendimento”, explica Forastieri.

De 2009 a 2018, o Peiex realizou cerca de 1,5 mil atendimentos na região de Maringá e outros 1,5 mil na região de Londrina. No novo ciclo, 2019-2021, 436 indústrias serão atendidas, abrangendo as duas regiões. No total, serão aproximadamente 3,5 mil atendimentos.

“Até 2014 o Peiex não trabalhava só a questão da cultura exportadora e qualificação para a exportação, mas gestão. A partir de 2014 passamos a focar na promoção de exportação, efetivamente. Tivemos bons resultados das empresas atendidas, sendo que aproximadamente 20% iniciaram ou ampliaram as exportações”, destaca Forastieri.

O Peiex realiza atendimento *in loco* gratuitamente. “Por meio dos



// Maior programa do Brasil

Nivaldo Forastieri, do Peiex, que atende gratuitamente empresas de dezenas de municípios, *in loco*; 20% iniciaram ou ampliaram exportações

técnicos, é realizado um diagnóstico nas indústrias, e é feito um trabalho com base em uma metodologia própria da Apex, de qualificar e preparar para o comércio internacional. Seja para quem nunca exportou, seja para quem já exporta e quer ampliar”, finaliza.

A primeira visita do Peiex tem o objetivo de medir o potencial exportador, e na segunda o técnico faz um diagnóstico do negócio para identificar o nível de prontidão da empresa para a exportação. Com base nas informações, é elaborado um plano de trabalho com

a implantação de requisitos necessários à exportação.

O Peiex Maringá Londrina mantém parceria com o Instituto Mercosul na realização de eventos relacionados ao mercado exterior. A última ação em conjunto foi o Encontro de Negócios Internacionais (Enis), que também contou com parceria da Agência Terra Roxa.

Tanto em Maringá quanto em Londrina, o Peiex está instalado no campus da Unicesumar. Em Maringá, o telefone para contato é (44) 3027-6360, e em Londrina é (43) 3293-9300.

A melhor notícia que Maringá
poderia ter, buffet todos os dias
na casa mais tradicional da cidade.

APRECIE NOSSOS INGREDIENTES:



HORTIFRUTI FRESCAS,
PRODUZIDAS EM NOSSO
SÍTIO E SEM AGROTÓXICOS;
PROFISSIONAIS COMPETENTES
QUE AMAM COZINHAR;
OPÇÕES VARIADAS EXECUTADAS
COM TÉCNICA E CONHECIMENTO
GASTRONÔMICO;
AMBIENTE AGRADÁVEL E
FAMILIAR.

COM CERTEZA VOCÊ IRÁ DIZER:

“O MELHOR PRATO QUE EU JÁ COMI NA VIDA”



SUPREMACIA ALIMENTOS
Fone 44 3031-7300

Casarão

da xv

QUALIDADE
DESDE
1979

QUALIDADE A LA CARTE SERVIDA EM BUFFET, QUEM PROVOU VOLTOU.
O SEU ALMOÇO DE TODOS OS DIAS NUNCA SERÁ O MESMO,
VOCÊ NÃO PODE FICAR FORA DESSA!

VENHA SE SURPREENDER!

AV. XV DE NOVEMBRO, 492 - FONE: 44 3222-6903 - CENTRO - MARINGÁ - PR
CASARÃODAXV (BAIXE NOSSO APP) - FACEBOOK: CASARÃODAXV



Artesãs abrem loja colaborativa no Mercado de Maringá

Empreendedoras que integram o núcleo setorial Ipê Criativo se unem para ter o próprio espaço de vendas; decisões, gestão e despesas são compartilhadas // por **Graziela Castilho**

Walter Fernandes



// A partir de R\$ 5

Artesãs comercializam moda feminina e pet, acessórios femininos e infantis, sabonetes, artigos de cozinha, bonecas, terrários e vasos

Dez artesãs que integram o Núcleo Setorial Ipê Criativo, do Programa Empreender, inauguraram em novembro uma loja colaborativa no Mercado de Maringá. O espaço é voltado para a comercialização de artigos confeccionados por elas, com preços que variam de R\$ 5 a R\$ 100.

Entre os produtos da loja Ipê Criativo estão moda feminina e pet, acessórios femininos e infantis (laços, bijuterias, bolsas etc), sabonetes artesanais, artigos de cozinha, bonecas de porcelana, terrários e vasos com suculentas.

De acordo com a artesã Sheila Alessandra de Sousa, o primeiro mês de funcionamento foi de adaptação das empreendedoras ao sistema colaborativo. Mesmo assim, a loja registrou bom movimento de consumidores e de vendas. “Este início positivo reforça nossa expectativa quanto ao empreendimento. Há uma tendência de valorização de produtos exclusivos, feitos à mão, porque isso imprime identidade aos objetos e à moda”, enfatiza.

A artesã destaca que todas as inte-

grantas do grupo são mães e empreendedoras, que desejam e precisam viver da arte para a renda familiar. Por esse motivo, o empreendimento funciona de forma colaborativa: na gestão, na divisão de tarefas e no rateio de despesas e lucros.

SEM CONCORRÊNCIA INTERNA

“Cada uma produz um tipo de produto para evitar concorrência interna e todas ajudam na operação. Para isso, compartilhamos as decisões, temos escala de horário para que possamos trabalhar sem que haja sobrecarga, direcionamos o recurso da venda do produto para a artesã que o produziu, e dividimos as despesas”, explica Sheila, ao adiantar que o grupo pretende montar uma associação.

E a proposta colaborativa foi praticada desde o desenvolvimento da marca, quando as artesãs contrataram uma arquiteta. “Transmitimos a ideia de logomarca para ela. Queríamos um desenho que lembrasse aquarela e que tivesse uma flor de Ipê com as três cores predominantes

dessa espécie em Maringá. O resultado ficou lindo”, conta Sheila.

A montagem da fachada, do mobiliário e a execução da pintura também contaram com a contribuição de todas as artesãs. “Conseguimos madeiras para a fachada e quem tinha em casa prateleiras e estante, por exemplo, doou para a loja. Assim, conseguimos economizar na estrutura, que ganhou um estilo rústico”, garante.

A artesã Regina Menezes, que integra o grupo, conta que há tempos tinha o desejo de ter uma loja, mas esbarrava no custo e no tempo que o projeto exigia. “Quando surgiu a ideia da loja colaborativa, achei ótimo, porque dividimos as responsabilidades e não fica dispendioso para ninguém”, enfatiza.

Contente por integrar a loja Ipê Criativo, Regina une moda e artesanato ao produzir *t-shirts* customizadas, junto com a mãe e sócia Elzi Menezes. As peças são comercializadas no atacado e varejo pela internet, por ‘sacoleiras’ e, agora, na loja colaborativa. “Esse empreendimento é um passo de crescimento”, comemora.



COLÉGIO BOM JESUS CARLOS DÉMIA

Fluência em inglês, um mundo de possibilidades

Idioma de comunicação internacional, o inglês é fundamental para abrir novos caminhos aos estudantes – culturais, sociais e linguísticos – e para ampliar, no futuro, as oportunidades acadêmicas e profissionais.

Com uma abordagem diferenciada da língua inglesa, o Colégio Bom Jesus Carlos Dêmia oferece uma formação que prepara seus alunos para o mundo.

Língua Inglesa desde a Educação Infantil | Aulas desde os níveis C e D e com professor especialista, visando à ampliação da aprendizagem pela exposição à segunda língua.

NOVIDADE 2020

Projeto Step Up | Aprofundamento dos conteúdos do Idioma aos alunos do Ensino Fundamental 2, a fim de torná-los comunicativamente competentes em situações reais, com 4 horas-aulas semanais de Inglês, além de materiais e encaminhamentos didáticos exclusivos.

DA EDUCAÇÃO INFANTIL AO ENSINO MÉDIO

Agende uma visita ao colégio e conheça melhor nossa proposta.

MATRÍCULAS ABERTAS | 3026.6150
Av. Carlos Correa Borges, 1828

www.bomjesus.br/maringa



COLÉGIO
Bom Jesus
Uma lição de vida

Maringá Liquida distribuirá R\$ 100 mil em prêmios

Pela segunda vez consecutiva, campanha distribuirá raspadinhas premiadas para consumidores que comprarem nas lojas participantes // por Giovana Campanha

Atendendo à sugestão dos lojistas, a primeira edição da Maringá Liquida em 2020 será realizada na primeira quinzena do mês de fevereiro, de 13 a 16. Repetindo o sucesso da edição anterior, que aconteceu em setembro, a campanha distribuirá raspadinhas premiadas aos consumidores que comprarem nas lojas participantes. A expectativa é que sejam distribuídos R\$ 100 mil em prêmios.

Nas compras acima de R\$ 100, os consumidores ganharão uma raspadinha. De acordo com a sistemática da campanha, todas as lojas participantes contarão com, no mínimo três, raspadinhas premiadas. Ao encontrar esse bilhete, o consumidor ganhará um va-

le-compras de R\$ 100 para gastar na mesma loja onde foi premiada. É importante frisar que a premiação é paga pelo lojista, que disponibiliza o prêmio do próprio estoque.

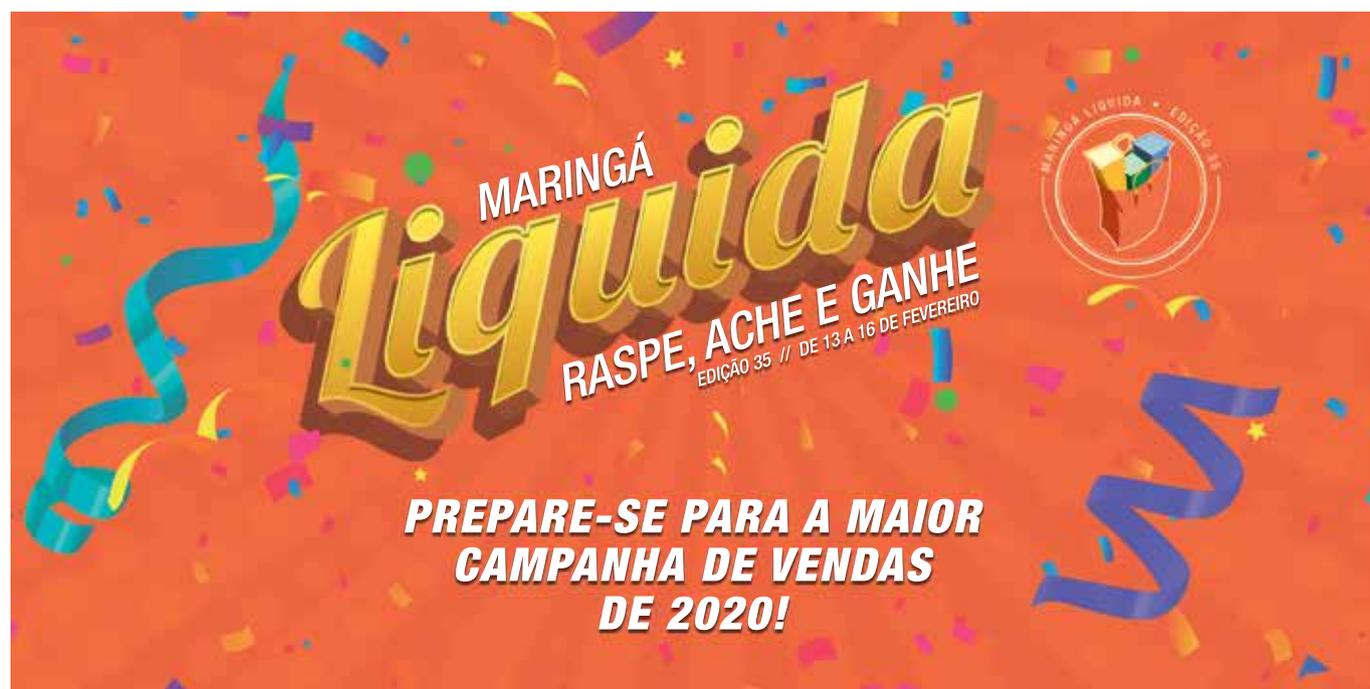
Os kits da Maringá Liquida já estão à venda com a equipe comercial ou pelo telefone 0800 6009595, com custo a partir de R\$ 149 para empresas associadas à ACIM ou Sivamar e R\$ 708 para não associadas. Os kits incluem bandeirolas, cartazes, tags de preços e as raspadinhas. Os lojistas também poderão comprar mais kits e adquirir material gráfico extra.

A expectativa é que a campanha tenha a adesão de mais de mil empresas, incluindo os shoppings e lojas de materiais de construção, mo-

vimentando todo o comércio. Assim como nas edições anteriores, a Maringá Liquida terá duração de quatro dias, com ampliação do horário de atendimento do comércio no sábado e no domingo. A campanha é uma realização da ACIM e Sivamar, com apoio do Sicoob.

APROVAÇÃO DOS COMERCIANTES

A expectativa dos organizadores é que a Maringá Liquida repita o sucesso da edição realizada em setembro de 2019. De acordo com a pesquisa da ACIM com os lojistas participantes, dois terços ficaram satisfeitos com o volume de vendas e 65% consideraram a estratégia das raspadinhas boa ou excelente para movimentar as vendas.



CONCORRA A UM iPhone XR TODOS OS DIAS

Sorteios de 03 a 24/DEZ, nas compras a partir de 02/DEZ

R\$
400
em compras
= 1 cupom



DESPERTE

O NATAL

DE CADA

momento.

UM ENCONTRO QUE CONECTOU IDEIAS, TALENTOS E TECNOLOGIAS DA CONSTRUÇÃO CIVIL.

Nos dias 21 e 22 de novembro, Maringá foi palco de um dos maiores eventos nacionais da construção civil brasileira. O CONECTi CBIC - Congresso Nacional de Engenharia, Construção, Tecnologia e Inovação e a décima edição do PRÊMIO SINDUSCON reuniram centenas de empresários e dirigentes do setor.



CONNECTi **CBIC 2019**

MARINGÁ • PARANÁ

Congresso Nacional de Engenharia,
Construção, Tecnologia e Inovação

PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO



APOIO



MÍDIA PARTNER



APOIO INSTITUCIONAL





**PARABÉNS AOS
VENCEDORES DO PRÊMIO
SINDUSCON 2019!**



PRÊMIO ACADEMIAS 2019

1º LUGAR - UEM
ANDRESSA EDUARDA SORIAN
BRUNO CÉZAR DO NASCIMENTO
EVANDRO JUNIOR RODRIGUES

2º LUGAR - UNINGÁ
OTÁVIO AUGUSTO RUCKSTADTER

10 ANOS
PRÊMIO SINDUSCON
ÉTICA E INOVAÇÃO,
CONSTRUINDO UMA NAÇÃO





Walter Fernandes

// Revisões semanais

Késsia Stemmer, gerente de marketing: mesmo quando ganhava meio salário-mínimo, ela guardava parte da renda e até hoje registra todas as despesas num caderno

Ano novo, novos planos financeiros

Não importam os objetivos nem como fazer, registrar o planejamento financeiro e estabelecer prazos encurtam o caminho para concretizar metas pessoais; mesmo quem é expert no assunto, continua se planejando

// por Camila Maciel

Foi com planejamento pessoal e disciplina que a gerente de marketing Késsia Stemmer mudou os rumos da história dela. De família simples, ela viu nos estudos e no autocontrole uma forma de alcançar os objetivos. “Minha família era pobre mesmo, já precisei catar latinhas na rua e comer restos de comida, mas aos 17 anos li o livro ‘Pai Rico, Pai Pobre’, de Robert Kiyosaki e Sharon Lechter, e foi aí que despertei para o que precisava fazer para ter uma vida melhor. Aprendi a guardar dinheiro no começo do mês quando ainda ganhava meio salário-mínimo”, diz.

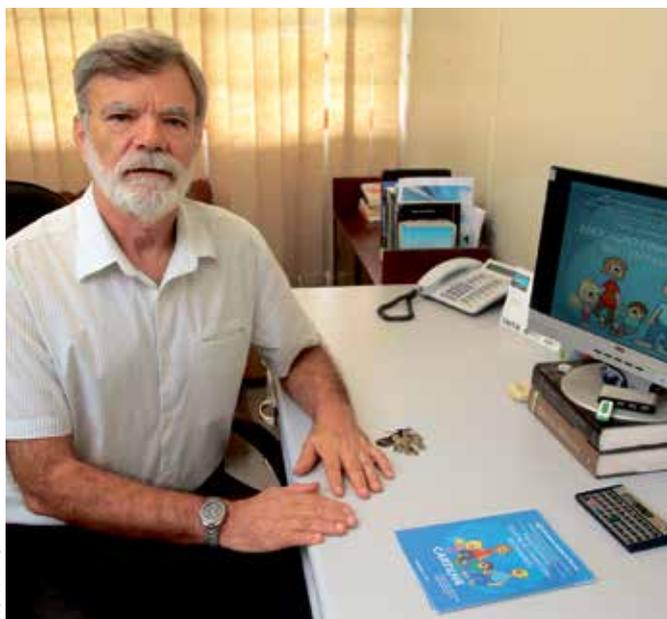
A lição aprendida na juventude permanece na rotina de Késsia. “Entendi desde cedo que se você não se paga, não tem capacidade de pagar outras pessoas, por isso, para mim, o planejamento pessoal é a chave para uma vida saudável e equilibrada. Guardar dinheiro no fim do

mês, por exemplo, não funciona”.

Com quase 19 anos de experiência na área de marketing, Késsia, que trabalha na Coopercard, reconhece a importância do consumo, mas defende o equilíbrio. “Consumir faz parte da vida. Nossas realizações pessoais e profissionais passam pelo consumo, afinal, até para cursar uma faculdade é preciso algum investimento financeiro”, diz. O problema, segundo ela, é quando há excessos. “Quando há desequilíbrio nas finanças, todas as áreas da vida são afetadas. Nos tornamos mais ansiosos e preocupados e até os relacionamentos acabam sendo afetados”, diz.

“É QUASE UMA TERAPIA”

Adepta da tecnologia, até pela área de atuação profissional, na hora de fazer o planejamento pessoal, Késsia não



// Disseminação de conceitos e práticas

Antonio Zotarelli, da UEM: projeto de educação financeira já impactou mais de 10 mil pessoas, por meio de cursos e palestras



// “Estamos falando de sonhos”

André Freitas, consultor: “desenvolver o hábito de poupar para realizar os sonhos une a família no caminho”

abre mão do bom e velho caderno. É ali que ela anota tudo: uma ou duas metas por área, gastos fixos e variáveis e, assim, consegue ter uma visão de ‘onde está pisando’. “É quase uma terapia. Reviso as anotações uma vez por semana e, dessa forma, consigo saber onde saí da linha e onde tenho folga e aí, sim, posso me permitir, ou não, fazer outros compromissos como uma ida ao salão, jantar num restaurante ou churrasco com amigos”, diz.

Segunda ela, é importante ter metas para cada área. “Não é olhar só o lado financeiro, é preciso planejar tempo de qualidade com a família, convívio com amigos, almejar conhecimentos etc”. Késsia também recomenda começar devagar. “Fazer duas ou três metas é muito melhor do que tentar controlar tudo de uma vez só e se frustrar. Não adianta ter 20 metas para o ano que vai começar e chegar ao fim de janeiro e perceber que tudo já se perdeu. A direção é mais importante que a velocidade”.

PARA NÃO VIRAR DECEPÇÃO

Assim como nas empresas, o plane-

jamento ajuda a ter uma visão ampla e, se bem executado, garante sustentabilidade também à vida pessoal. “Definir o que se deseja alcançar inspira as pessoas, agrega as famílias e promove bem-estar e disposição”, afirma o consultor André Freitas, que trabalha instruindo pessoas e empresas na área financeira.

Tão importante quanto planejar é executar com assertividade, ou seja, ter clareza de como os recursos financeiros estão sendo geridos, afinal, na maioria das vezes é a condição financeira que determina as possibilidades de consumo e lazer. “Estamos falando de sonhos, de felicidade misturada a prazer, conquistas que serão compartilhadas com pessoas que amamos, então, acreditar nisso e desenvolver o hábito de poupar para realizar os sonhos une a família no caminho”, diz.

Segundo o consultor, a forma de planejar varia para cada pessoa e é menos importante do que é registrado no planejamento. “Cada um encontrará a maneira predileta, o que for mais prático e acessível, não tem uma regra, pode ser em uma agenda,

um *planner* ou simplesmente papel e caneta”, diz. O importante, de acordo com Freitas, é criar a visualização das metas, que devem ser mensuráveis, específicas, temporais, tangíveis e substanciais. Outra dica é criar formas de lembrar do sonho todos os dias. “Pode ser uma foto de um local ou objeto de desejo, um perfume ou algo que remeta ao sonho. A ideia é que os planos sejam estimulados diariamente e que a pessoa sinta que o caminho percorrido está sendo traçado para um final feliz”, diz.

TRÊS SONHOS

Freitas detalha as informações que devem constar no planejamento pessoal. “Pelos menos três sonhos, um de curto prazo (até um ano), de médio prazo (de dois a dez anos) e longo prazo (acima de dez anos). Depois é preciso estipular as datas para concretização, registrar o valor total, a descrição do sonho e o valor mensal que será direcionado. Também é fundamental descrever todas as fontes e valores de receitas para os próximos 12 meses, assim como as despesas”, diz.



Ivan Amorim

// Aplica parte da renda

O arquiteto Gustavo Pereira aprendeu a se planejar e a investir quando nem trabalhava: "foi por meio dessa organização que consegui me planejar para comprar o que queria e fazer as viagens que sonhava"

Para quem está em um nível avançado de controle e planejamento, três metas por área são o ideal, mas para quem está começando a se planejar, três sonhos são mais que suficientes. Para ilustrar isso, Freitas usa uma fala do professor Luciano Salamucha que diz: "Colocar no planejamento objetivos inalcançáveis é como reservar para o futuro uma decepção", por isso, seguir as orientações com cautela vai impedir essa situação. "Quando são criadas várias metas que não serão alcançadas é porque não se definiu um plano de ação, pois só planejar não é suficiente, é preciso refletir sobre como será feito. Isso é tão importante quanto definir os sonhos".

COMBATE AO ENVIDAMENTO

Há 15 anos, quando observou o crescimento dos níveis de endividamento das famílias, Antonio Zotarelli, do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Estadual de Maringá (UEM), e um grupo de professores criaram um projeto de educação financeira. No início o público-alvo eram estudantes do ensino médio de escolas públicas, mas com o tempo, os docentes passaram a integrar a equipe do projeto 'Educação Financeira Sustentável', encabeçado pela Pró-reitoria de Recursos Humanos e Assuntos Comunitários da UEM.

Desde 2007, quando os projetos se fundiram, cerca de

4,3 mil servidores da UEM e seus familiares foram beneficiados, além de outras seis mil pessoas da comunidade foram impactadas por meio de palestras e cursos em escolas e empresas. "Quando começamos o trabalho, havia falta de conteúdo curricular que tratasse de finanças pessoais, foi aí que identificamos a necessidade de a universidade disseminar conceitos e práticas sobre o tema, tanto para a comunidade interna quanto externa", diz.

Segundo o professor, 'Educação Financeira Sustentável' é um conjunto de orientações e esclarecimentos sobre posturas e atitudes adequadas quanto ao planejamento, ganho e uso do dinheiro. "A ideia é ajudar as pessoas a ter uma vida bem-sucedida e equilibrada financeiramente, apresentando conteúdos práticos e de fácil entendimento", diz. Entre os conteúdos abordados no curso estão introdução aos conceitos de educação financeira sustentável; crenças financeiras adquiridas quando criança; modelo de dinheiro; orçamento familiar; consumo consciente e noções e alternativas de investimentos. Os alunos também aprendem os mandamentos da vida financeira saudável e os efeitos que o descontrole pode causar na saúde física e mental.

CONHECIMENTO: QUANTO ANTES, MELHOR

Um dos alunos do curso foi Gustavo Pereira, quando

ele tinha 18 anos e queria ingressar no mercado de trabalho com noções de organização financeira. Hoje, aos 27 anos, ele é arquiteto e tem o próprio escritório. “Quando eu fiz o curso, era sustentado por meus pais e não tinha renda, mas enxergava a necessidade de aprender a lidar com as contas, ter organização financeira e aprender a investir, para quando começasse a ganhar o próprio dinheiro”, conta.

No curso, Pereira aprendeu a se organizar financeiramente e ter autocontrole, além de conhecer os tipos de investimentos. Hoje ele se mantém fiel ao que aprendeu. “Aprendi a importância de detalhar os gastos para ter controle sobre o dinheiro e saber com o que estou gastando, e foi por meio dessa organização que consegui me planejar para comprar o que queria e fazer as viagens que sonhava. Aprendi a sempre separar uma parte da renda e fiz investimentos: renda fixa, variável, abertura de empresa e compra de imóveis”, acrescenta.

MANDAMENTOS DA VIDA FINANCEIRA SAUDÁVEL

- 1 Elabore o seu projeto de vida
- 2 Adote e execute um planejamento financeiro
- 3 Registre todas as despesas diárias
- 4 Analise cada despesa para saber se está sendo um consumidor consciente
- 5 Estabeleça limites para você mesmo, dentro de um padrão de vida adequado
- 6 Nas compras, use o filtro da economia
- 7 Compre sempre à vista. Se não puder, não compre
- 8 Não se deixe influenciar pela moda, datas comemorativas e impulsos
- 9 Nunca assuma dívidas para fazer festas de aniversário, para comprar presentes e supérfluos, nem para realizar viagens
- 10 Nunca faça empréstimos para pagar dívidas, a não ser que a taxa de juros que se está assumindo no novo empréstimo seja menor do que a taxa que está liquidando. Ainda assim, não pegue mais dinheiro no novo empréstimo do que necessita
- 11 Não gaste dinheiro pelo saldo, mas pelo orçamento
- 12 Siga as recomendações anteriores com disciplina, disciplina e bom senso



Fonte: Antonio Zotarelli, do Departamento de Ciências Econômicas da UEM



Atividade
CENTRO DIA

Centro Dia - Creche para Idosos - local que acolhe idosos em período integral ou parcial (durante o dia)

Benefícios:

- Evitar o asilamento
- Manter e melhorar o vínculo familiar
- Proporcionar um envelhecimento ativo e saudável (físico e mental)
- Incentivar a socialização
- Estimular a independência funcional

Invista em quem sempre cuidou de você!!!

AGENDE UMA VISITA E GARANTA SUA VAGA!!! **CONTATOS: (44) 3346-0298/ 99743-7764**
Avenida Brasil, 622 - Zona 8 - Maringá - PR

Dra. Fabiana M. Navarro Peternella
Fisioterapeuta e Doutora em Ciências da Saúde
Pós Graduada em Geriatria e Gerontologia

Dra. Ana Claudia Baladelli Silva Cimardi
Odontóloga e Doutora em Saúde
Coletiva

www.atividadecentrodia.com.br

 Atividadecentrodia
 @atividadecentrodia



É tempo de compartilhar até o local de trabalho

A proposta de coworking, que reduz custos e favorece rede de contatos, tem ganhado espaço em Maringá; empresários que optam por esses locais destacam a conquista de clientes // por **Craziela Castilho**

Walter Fernandes



// Casa na Zona 4

Antes de abrirem o Next Coworking, Dani Mendes e Octávio Rossi visitaram quase 30 negócios semelhantes em várias cidades e percorreram 50 imóveis em Maringá em busca de um ponto

Ao entrar em um espaço compartilhado para prestar atendimento a um cliente, a mentora e coach de carreira e empreendedorismo Dani Mendes se identificou com esse modelo de negócio, o *coworking*. Atenta à tendência disruptiva que modifica padrões, inclusive nos locais de trabalho, ela visualizou o potencial de abrir o próprio negócio, junto ao marido, Octávio Rossi. Nasceu assim o Next Coworking, há um ano e meio.

Com prudência, o casal conheceu mais sobre o segmento por meio de pesquisas e visitas a quase 30 *coworkings* do Paraná, Santa Catarina e São Paulo. Depois

eles percorreram quase 50 imóveis de Maringá em busca de um ponto diferenciado. “Uma casa da Zona 4, construída na década de 1960, chamou a atenção porque o nosso objetivo era estruturar um *coworking* aconchegante e sem a formalidade de escritório”, conta Dani.

Por isso, o casal preservou as características originais do imóvel, como azulejos, espelhos, lustres e armários antigos. Também incluíram móveis modernos, mas soltos, para ajustar o ambiente à necessidade dos clientes. Há ainda paredes e mesas coloridas, poltronas e placas com frases de motivação. “Somos o único *coworking* de Maringá”.



Ivan Amorim

// Tem 12 salas privadas

Um imóvel desocupado do sogro virou o Mc Office Coworking e Café, de Cláudio Cardoso: "o empreendedor percebe que fica barato porque para manter uma sala sozinho, gastaria mais do que o dobro"

gá que funciona em uma casa, porque nosso propósito é que as pessoas se sintam à vontade, tanto que aqueles que têm contrato fixo ou mensal são chamados de moradores", comenta.

Quanto à divisão dos ambientes, Dani diz que buscou uma forma para atender os diversos segmentos que poderia receber no *coworking*. A sala, por exemplo, é destinada aos espaços compartilhados com capacidade para 12 pessoas, e os demais cômodos se tornaram salas privadas que, juntas, comportam mais de 30 profissionais. Há ainda cozinha, espaço para palestra ou treinamento e área verde para eventos e confraternizações.

O estilo tem atraído profissionais liberais, empresas e, principalmente, *coachs*, psicólogos e hipnoterapeutas. "Temos tido boa aceitação justamente por oferecer ambientes agradáveis e sem formalidade. Isso tem feito diferença nos relacionamentos profissionais", garante.

Outra vantagem, segundo ela, é o custo-benefício da locação por incluir serviços de recepção, café, internet, água, energia elétrica, limpeza, endereço fiscal e comercial. "É só trazer o computador e trabalhar", reforça. Lá o aluguel por hora custa, em média, R\$ 25, e o aluguel da sala de palestras é R\$ 80 por hora.

A Next oferece meditação às quartas-feiras, rodadas de negócios com *happy hour*, *coaching* em grupo, imersão para mulheres empreendedoras e mentoria em comunicação nas redes sociais. "Aqui as empresas e profissionais têm oportunidade de crescimento, porque mantêm contato com pessoas de diferentes áreas, o que resulta em negócios e oportunidades".

ESTILO TRADICIONAL

O sócio da Mc Office Coworking e Café, Cláudio Cardoso, estima que existam 15 *coworkings* em Maringá e, mesmo assim, avalia que há espaço para todos. "Inauguramos o *coworking* há quase dois anos, quando eram apenas quatro concorrentes, e como poucas pessoas conheciam essa proposta, optamos por oferecer ambientes tradicionais, com escritórios modernos e ambientes planejados", explica.

A entrada no segmento ocorreu por acaso. O imóvel comercial do sogro, que fica na praça Manoel Ribas, estava vazio e a família pensava em abrir uma empresa. Foi então que Cardoso, enquanto consultor de iluminação, desenvolveu um projeto para um *coworking* de Cascavel e conheceu o modelo de negócio. A partir daí, começou a pesquisar o mercado, visitou empresas de várias cidades



Ivan Amorim

// "Tudo está organizado"

Marcos Ronaldo Santos Júnior instalou a Master Cleaning em um coworking, porque precisava de um endereço comercial, mas comemora as vantagens como redução de custos e despreocupação com organização diária

e apresentou a ideia ao sogro, que aprovou de imediato.

Lá são 12 salas privativas, oito sessões no espaço compartilhado, sala de reunião para 12 pessoas, auditório para 40 pessoas e sala de atendimento. O *coworking* recebe os mais variados segmentos, e ainda oferece café *gourmet* aberto ao público, serviços de recepção, cópia, digitação, entre outros. "Há quem trabalha em *home office* e contrata apenas o serviço de escritório virtual, com endereço fiscal e atendimento personalizado por telefone em nome da empresa", acrescenta. Cardoso observa que, em Maringá, os clientes ainda consideram o custo-benefício como a principal vantagem do *coworking*, enquanto nos grandes centros o *networking* é mais valorizado. "O relacionamento e a troca de contatos fazem diferença e devem ganhar força na nossa região", avalia.

Enquanto isso não ocorre, é preciso atrair pelo preço e na MC Office *Coworking* e Café é possível encontrar salas a partir de R\$ 1,2 mil mensais, incluindo serviços de recepção, copa com café e água, energia elétrica, internet, limpeza e endereço comercial. "Quando apresentamos esse pacote, o empreendedor percebe que fica barato porque para manter uma sala sozinho, gastaria mais do que o dobro. Sem contar a possibilidade de fazer clientes", enfatiza.

ECONOMIA

Há três anos a Master Cleaning, de Marcos Ronaldo Santos Júnior, está instalada em um *coworking*. Antes o empresário trabalhava em *home office* para evitar custos. Com o crescimento da empresa e a necessidade de serviço de portaria e limpeza, foi preciso um endereço comercial.

Ao pesquisar pontos, ele conhe-

ceu um *coworking* e ficou animado com a economia da estrutura compartilhada. "Se tivesse de alugar um imóvel, mobiliar o escritório e arcar com os custos para o funcionamento da empresa, gastaria muito mais", calcula.

No *coworking*, ele leva o computador e ocupa uma pequena sala mobiliada junto a uma funcionária - a Master Cleaning também conta com outros 38 colaboradores, que trabalham nas empresas dos clientes, como condomínios, clínicas e escritórios.

Após iniciar as atividades no local, o empresário observou outros benefícios, como a despreocupação com a organização diária do escritório. "Não perco tempo conferindo se está faltando café ou se é necessário trocar uma lâmpada. Tudo está organizado e em pleno funcionamento", elogia.

Júnior também percebeu que o convívio com outras empresas e pro-

A ARTE É UMA PAIXÃO

que transforma vidas

A arte que emociona, alegra e encanta, é a mesma arte que enriquece o nosso conhecimento, abre novos horizontes e possibilidades, diminui preconceitos e aumenta a inclusão. É o instrumento de transformação social da nossa cultura. Empresário, conte com o ICI para transformar a vida das pessoas através da arte e cultura, para um mundo melhor, muito melhor.



Foto: Du Olloti - Espetáculo Auto de Natal.



Instituto Cultural Ingá

Rua Basílio Sautchuk, 388 | Maringá - PR
44 | 3025-9595 | 3025-9625

www.institutoculturalinga.com.br

✉ icimeringa@gmail.com

📌 [/institutoculturalinga](https://www.facebook.com/institutoculturalinga)



// Tem cinco funcionários

Roberta Tranquilini, da Filadélfia Agência de Viagens: “muitas vezes parei o que estava fazendo para comprar um item em falta. Foi um alívio me livrar dessas tarefas e gastos”

fissionais instaladas no *coworking*, e o fluxo de pessoas que circulam pelo local, como clientes e fornecedores, rendem resultados positivos para a empresa. “Já recebi ligações de pessoas que nos conheceram porque passaram por lá”, comenta.

FACHADA X NETWORKING

A convite de uma amiga, que abriu um *coworking*, Roberta Tranquilini, da Filadélfia Agência de Viagens, mudou a empresa de endereço. “Fiquei encantada com a proposta, principalmente porque essa estrutura oferece ambientes leves e descontraídos, que tiram a formalidade de escritório, o que seria interessante para o meu negócio”.

A decisão de trocar o ponto comercial na avenida Rio Branco por uma sala em *coworking*, porém, provocou opiniões contrárias. “Disseram que a empresa perderia visi-

bilidade por deixar de ter uma fachada voltada para a avenida, mas, ao longo de oito anos a maioria dos nossos clientes foi conquistada por indicação. Então, não hesitei em arriscar”, comenta Roberta.

A aposta foi certa. “Em pouco tempo conquistamos clientes. Inclusive, teve um palestrante que ministrou um tema no *coworking*, conheceu o nosso trabalho e agora cuidamos de toda a agenda de eventos dele”, comemora.

Em relação ao custo-benefício, ela pagava R\$ 1,5 mil de aluguel e, agora, a taxa é de R\$ 1,6 mil por uma sala que comporta os cinco funcionários. No valor estão embutidos custos com água, energia elétrica, internet, entre outros. “Poderia até usar o telefone do *coworking* sem custo adicional, mas optei por trazer a minha linha, porque é um número que utilizo há muitos anos”, acrescenta.

A despreocupação com a manutenção da estrutura é vista por ela como um importante benefício. “Antes, muitas vezes parei o que estava fazendo para comprar um item em falta. Aqui temos café e bolacha à vontade o dia inteiro. Foi um alívio me livrar dessas tarefas e gastos”, confessa.

Embora a equipe trabalhe em uma sala privativa, a empresária comenta que há ganhos por usufruir de ambientes como espaço para descanso e sala de atendimento ou de reunião. “Muitas vezes recebemos as pessoas na copa ou na área externa, sentados embaixo de uma jabuticabeira. Assim, podemos estabelecer um relacionamento descontraído, como se estivéssemos conversando na cozinha ou no quintal de casa. E essa experiência tem sido produtiva”, garante Roberta.

**VENHA SER
GERAÇÃO
UNICESUMAR.**

**VESTIBULAR
AGENDADO.
INSCREVA-SE.**

**+ DE 60 CURSOS DE
GRADUAÇÃO**

5
**CONCEITO
INSTITUCIONAL**
NOTA MÁXIMA NO MEC

 **UniCesumar**

 **0800 604 4422**

unicesumar.edu.br

 **Maringá**

Ivan Amorin

A escolha do melhor presente para o colega



Interesse genuíno, delicadeza e criatividade formam a base da ainda vigente arte de presentear // por Dayse Hess

Quando um convite de festa chega costuma ser uma alegria. Só de imaginar a música, o encontro com os amigos, as delícias gastronômicas, todo mundo fica feliz. Mas em um segundo momento, um pensamento invade até as mentes mais animadas: qual o presente certo para a ocasião? Escolher um bom presente não é uma tarefa simples, e a regra de ouro para não errar é ter interesse genuíno em fazer a pessoa feliz, ter delicadeza para não exagerar e uma dose de criatividade.

No caso de um colega de trabalho, é provável que você não tenha muita intimidade, então, vale se concentrar em opções menos pessoais e optar por mimos que estejam dentro do seu orçamento. Porque exagerar no preço de um presente pode ser tão deselegante quanto ser mesquinho. Saiba diferenciar um presente de aniversário e um de casamento, por exemplo. E preste atenção no padrão da festa, quando for de grandes proporções, vale investir em algo mais bacana. Mas pode ficar fora de proporção comprar algo caro quando a comemoração será apenas um chopinho no *happy hour* com o pessoal do escritório.

Casamentos geralmente pedem presentes de decoração – desde que você conheça o gosto dos noivos – ou itens para o uso do dia a dia da casa. Neste caso, as listas preparadas em lojas especializadas são ótimas e ajudam muito. A dica é: assim que receber o convite, vá à loja ou ao site

e aproveite enquanto há muitas possibilidades, de preços acessíveis aos exagerados. Quem deixa para a última hora, acaba ficando com poucas alternativas e gastando mais do que gostaria.

Aproveitando o assunto casamento, que tal falar da escolha da roupa? Quando a cerimônia e a festa são simples, tente se adequar ao clima, sem abrir mão de estar apresentável. Usar um bom terno ou vestido de tecido sofisticado mostra que você se empenhou em estar bem-vestido para prestigiar a ocasião. Ao contrário: a festa parece ser requintada para o seu orçamento, a melhor opção é apostar em um traje básico e elegante. Mais do que a roupa, todo o conjunto conta, principalmente o comportamento.

No caso de festas de formaturas, livros e canetas são ótimas opções para um colega. Não é preciso mais, nem menos. Dicas para aniversários podem circular entre livros, chocolates, vinhos, cesta com delícias, maquiagens, agendas e garrafas térmicas para serem usadas no trabalho. Opções que têm feito sucesso são marmitas e bolsas térmicas para quem gosta de levar comida e lanches de casa. Para quem quer agradar no presente, basta conversar um pouco e tentar ‘pescar’ o que faz o colega feliz.

// Dayse Hess é jornalista e especialista em moda

PAJOLLA MÍDIA OOH

A MAIS COMPLETA
EM MÍDIA EXTERIOR
DO PARANÁ



**APROXIMAMOS
SUA MARCA
DO MOVIMENTO
DAS PESSOAS**



**SEU CLIENTE
PASSA POR AQUI**



CURITIBA | LONDRINA | MARINGÁ | FOZ DO IGUAÇU | CASCAVEL
PONTA GROSSA | TOLEDO | SÃO JOSÉ DOS PINHAIS

  [pajolla.com](https://www.pajolla.com)
44 3028 4590

Maringá poderá ser Capital Nacional do Associativismo

De autoria do senador Flávio Arns, projeto que confere o título ao município será analisado pela Comissão de Educação, Cultura e Esporte // por Lethicia Conegero

Jefferson Rudy/Agência Senado



R\$ 83,7 bilhões e o sistema envolve 20% da população.

“Esse projeto nasceu de nossas conversas com a sociedade civil de Maringá, que é muito ativa e trabalha arduamente na cooperação e inovação de suas entidades associativistas. É nosso trabalho no Senado cooperar com causas que buscam o bem comum”, explica Arns.

No projeto, ele ressalta que a agricultura é uma das principais atividades econômicas de Maringá e cita a Cocamar, criada em 1963, que é uma das maiores cooperativas agroindustriais do Brasil, reunindo mais de 15 mil associados que atuam com a produção de soja, milho, trigo, café e laranja.

MODELO RECONHECIDO

Segundo o senador, Maringá tem potencial para receber tal título pelo histórico de iniciativas no associativismo. “Desde as pioneiras no agronegócio como a Cocamar e do empresariado como a ACIM, passando pelas cooperativas médicas às de crédito, entre outras que fazem da cidade um modelo nacionalmente reconhecido de associativismo”, destaca.

Para ele, a aprovação do projeto só trará vantagens à cidade, que é referência nacional em associativismo. “Primeiro é o reconhecimento das iniciativas associativistas que colaboram para o desenvolvimento de Maringá e região, mas também o incentivo a novas iniciativas na direção do associativismo”, afirma.

// Análise em comissão do Senado

Senador Flávio Arns: “É o reconhecimento das iniciativas associativistas que colaboram para o desenvolvimento de Maringá e região, mas também o incentivo a novas iniciativas na direção do associativismo”

Maringá poderá se tornar a Capital Nacional do Associativismo. É que tramita no Senado Federal o projeto de lei nº 5289, de 2019, propondo o título ao município. De autoria do senador Flávio Arns (Rede), o texto foi incluído na pauta da Comissão de Educação, Cultura e Esporte (CE) em 21 de novembro, e a expectativa é que seja votado no início de dezembro. Se aprovado na comissão, o projeto vai para a Câmara dos Deputados para análise.

Maringá conta com nove cooperativas: duas agropecuárias (Coca-

mar e Coopergreen), três do setor de crédito, (Sicoob Central, Sicoob Metropolitano e Sicredi União PR/SP), duas de produção de bens e serviços (Pluricoop e Unicampo) e duas de saúde (Unimed e Uniodonto), que totalizam 276 mil cooperados, na cidade, e mais de cinco mil funcionários. Juntas, essas cooperativas foram responsáveis, em 2018, por um faturamento de R\$ 5,76 bilhões. No Paraná a movimentação financeira das cooperativas filiadas à Organização das Cooperativas do Paraná (Ocepar) é de



Soluções que melhoram a competitividade do seu negócio

Fornecedora de soluções de negócios para empresas de todos os portes, a Vp atua com softwares de gestão para as áreas de vendas, gestão de pessoas, indústrias de confecção, além de plataformas de produtividade e consultoria.

Invista nos softwares e plataformas da Vp e ganhe zeros a mais em seu DRE.

 **soluções**

Av. Carneiro Leão, 563
Sala 902 - Maringá - PR

44 3224 0570
vpsolucoes.com

Maringá em números e metas

Projeto do Codem mostra indicadores de saúde, educação, segurança, meio ambiente e equilíbrio fiscal e estipula metas para 2020

// por Lethicia Conegero

Com a proposta de definir aspirações até 2020, o Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem) realiza o projeto 'Indicadores e Metas', que monitora as áreas de saúde, educação, segurança, meio ambiente, equilíbrio fiscal e desempenho econômico da cidade.

“O objetivo é contribuir com a gestão pública e com a sociedade, por meio do controle e monitoramento de indicadores econômicos, sociais e de gestão fiscal para alcançar os melhores indicadores do Brasil”, explica a economista do Codem, Juliana Franco.

Maringá reduziu o número de óbitos abaixo de 70 anos de 44,1%, em 2015, para 41,5%, em 2018, aproximando-se da meta de 2020, de 40,6%. Já as taxas de mortalidade materna e de internamentos por condições sensíveis à atenção básica, segundo os dados disponíveis (2017), bateram a meta para 2020.

Por outro lado, a taxa de mortalidade infantil aumentou entre, 2015 e 2018, de 9,63 mortes para cada mil nascidos para 11,84 mortes para cada mil nascidos vivos. Outro índice que teve aumento significativo foi o de infestação de dengue, que subiu de 1,65 para 2,15, afastando-se da meta definida que é manter abaixo de 1.

“Na comparação com os maiores municípios do Paraná, Maringá possui o menor índice de óbitos abaixo



PMV

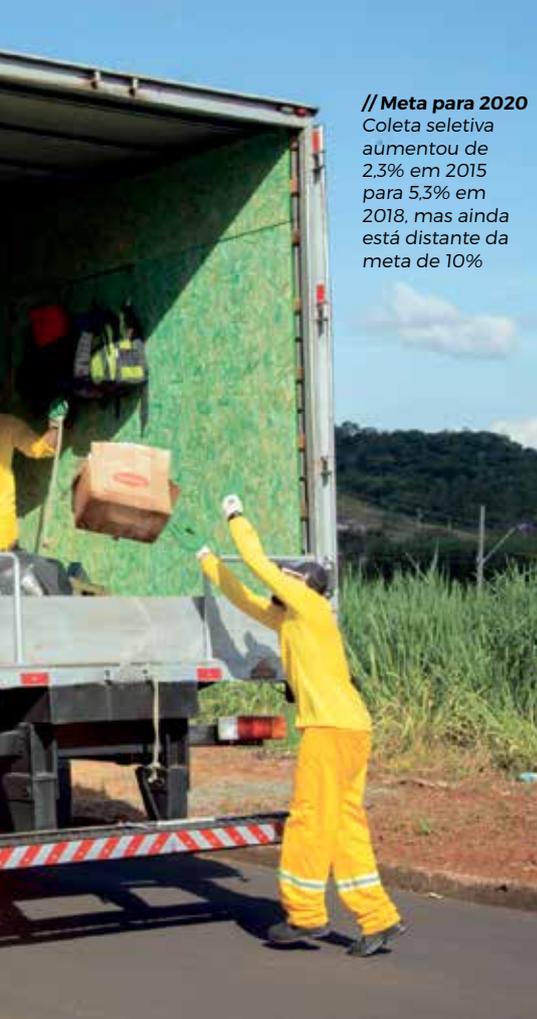
de 70 anos, mas uma das maiores taxas de mortalidade infantil, que tem Cascavel com o menor indicador (6,47)”, ressalta Juliana.

EDUCAÇÃO

O projeto do Codem apontou que o Índice de Desenvolvimento da Educação Básica (Ideb) 5º ano (ensino fundamental I) se afastou da meta, saindo da nota 7,1 em 2015, para 7 em 2018. “Esse indicador mede a qualidade do ensino na rede municipal, que é muito superior à estadual, medida pelo Ideb 9º ano (ensino fundamental II). Já o indicador estadual evoluiu de nota 4,4, em 2015, para 4,6, em 2018, mas está bem abaixo da meta 6 definida no projeto”, ressalta a economista.

Já a população com nível superior no mercado de trabalho passou de 18%, em 2015, para 21%, em 2018, ultrapassando a meta de 18%. “Isso evidencia melhora na qualificação da mão de obra”, acrescenta Juliana.

Ao comparar os indicadores de educação de Maringá em 2018 às maiores cidade do Paraná (Cascavel, Curitiba, Londrina e Ponta Grossa), o projeto do Codem apontou que com relação ao Ideb 5º ano, Maringá apresenta o melhor indicador. Contudo, em relação ao Ideb 9º ano, a primeira colocação ficou com Cascavel e Londrina. Já Curitiba e Londrina apresentam maior



// Meta para 2020
Coleta seletiva aumentou de 2,3% em 2015 para 5,3% em 2018, mas ainda está distante da meta de 10%



Ivan Amorim

// Comparativo com outras cidades

Juliana Franco, economista do Codem: "queremos contribuir com a gestão pública e com a sociedade, por meio do controle e monitoramento de indicadores econômicos, sociais e de gestão fiscal"

percentual de população com nível superior no mercado, com 35% e 26%, respectivamente.

SEGURANÇA E LIXO

Em relação à segurança, Maringá alcançou as metas em quase todos os indicadores, com exceção dos óbitos por acidente de trânsito, sendo estes a maioria com motociclistas. "De 2015 a 2018, as mortes por acidentes de trânsito vêm caindo, é um indicador que está caminhando em direção à meta, de 15 óbitos por cem mil habitantes", ressalta.

Ao comparar os indicadores de 2018 entre as cinco maiores cidades do estado, Maringá possuía o menor número total de óbitos por agressões/cem mil habitantes, mas o pior indicador em relação a furtos/cem mil habitantes e óbitos por acidente de trânsito/cem mil habitantes, sendo Londrina e Curitiba as

cidades com valores menores nestes indicadores, respectivamente.

Em relação ao lixo recolhido pela prefeitura, o reciclado vem aumentando, passando de 2,3%, em 2015, para 5,3%, em 2018. "O indicador ainda está distante da meta de 10%", afirma Juliana. Sobre a perda de água no sistema, o último dado é de 2017 e alcançou a meta de 25%. Já o número de hortas comunitárias, aumentou de 2015 a 2018, com 36 hortas ativas.

O projeto do Codem apontou que os indicadores Gasto pessoal/receita total, Gasto com Previdência/receita total e Arrecadação ISSQN/Habitante, alcançaram as metas. Contudo, os indicadores de Taxa de investimento/receita total e Índice Firjan ainda estão abaixo do esperado.

"O índice Firjan de Gestão Fiscal avalia a eficiência da gestão pública e a leitura é simples: a pontuação

varia entre 0 e 1, sendo que quanto mais próximo de 1, melhor a gestão fiscal, dividindo por categoria: Excelência na gestão (superior a 0,8 ponto), Boa gestão (0,6 a 0,8 ponto) e Gestão em dificuldade (0,4 a 0,6 ponto) e Gestão crítica (abaixo de 0,4 ponto)", esclarece Juliana.

"Verificou-se que o ponto crítico que fez Maringá registrar queda em relação a períodos anteriores foi o Gasto com pessoal/receita corrente líquida, estando na zona de dificuldade, refletindo um ponto de atenção por parte do gestor público," acrescenta a economista.

Houve aumento dos gastos com pessoal sobre a receita corrente líquida do município, passando de 48,41%, em 2015, para 51,01%, em 2018. "Esse índice deve ser fonte de atenção do gestor público decorrente do limite de gasto estipulado pela lei de responsabilidade fiscal, cujo limite é 60%", finaliza.

Falência imediata



Há quem acredite no ditado que “a vida deve ser vivida um dia atrás do outro”. Há também quem ame a frase “viva hoje como se fosse o último dia de sua vida!”. Este sentimento de alucinação pelo imediato é cada vez mais comum. Esta é a sociedade do ‘stand up’. Invente alguma coisa hoje e vamos ver no que vai dar.

Essa prática não é a valorização da vida como alguns anunciam de ‘boca cheia’. A raiz da lógica do viver o agora sem se preocupar com o depois é a busca do suicídio lento. Um tremendo desprezo pela vida e seu significado. O descomprometimento com uma proposta para se viver e deixar como legado. Covardes quase sempre não querem compromisso, mesmo que seja consigo mesmo.

O endividamento dos brasileiros é reflexo desse desprezo da vida, do futuro. A falta de um compromisso. Aquilo que infelizmente se incentiva todos os dias em parte das propagandas alucinantes dos momentos inesquecíveis que acabam no esquecimento assim que foram vividos.

O engraçado é que a mídia publicitária trabalha com termos como ‘experiência única’, ‘você não será o mesmo depois disso

ou aquilo’, ‘isso vai mudar sua vida’, ‘feito para você’, enfim todas as formas de hipnose da fraqueza humana incapaz de construir algo seu e necessitada de uma receita que lhe dê significado existencial.

O endividamento dos brasileiros não deixa de ser, em parte, resultado dessa lógica do aqui e agora. Quando falamos em controlar nossas finanças e buscar uma vida com mais resultados econômicos parece que tudo se resolve ao sentarmos e fazermos contas, colocar na ponta do papel. Mas o que precisamos mesmo anotar em uma folha é a nossa razão de viver e o sentido que a vida tem como primeiros passos para uma jornada de sucesso financeiro.

Mas por que amamos o imediatismo? Ele sempre nos remete à infantilidade de uma vida sem compromisso. Aquela lógica pouco complexa de que minha vontade deve ser mais elevada do que a minha responsabilidade. Só os adultos devem medir seus atos. As crianças não têm o compromisso com as consequências. Não por acaso a lógica da infantilidade predomina no mundo da publicidade pueril.

Ao consolidarmos um princípio

para nossa vida temos que medir todos os nossos atos nesse caminho. Cada atitude faz parte de uma sequência de causa e efeito. Logo, sei o que estou fazendo certo ou errado na busca de meus interesses. Mas esse princípio é do adulto e não criança adulterada. Hoje a infantilidade é reduto da felicidade mercantilizada. A sensação de satisfação voltou a ser um princípio da infância, como afirmava Rousseau.

A realização instintiva encontra a felicidade em sua forma original, sem culpa. Assim, a ideia de que a selvageria do consumo sem consequências é o encontro do ser humano com seu estado original da realização. Por que impedir que a ‘criança’ realize seu sonho?

Tem muita gente que encara o mundo, a vida, como uma brincadeira. Cuidado, por trás da frase de que a “vida é simples” pode estar a simplificação infantil do que é sério nesta vida.

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

Você tem certeza que recebe tudo que vende no cartão?

A Conciflex é uma empresa especialista em gestão e conciliação de vendas com cartões de crédito, débito, vouchers e demais meios de pagamentos eletrônicos.

A ferramenta completa para você fazer a conciliação das suas vendas em cartão:

- ✓ Conciliação de vendas
- ✓ Conciliação de pagamentos
- ✓ Previsão de recebimentos
- ✓ Controle de taxas
- ✓ Conciliação bancária
- ✓ Integração com ERPs

★ Temos mais de **60** operadoras homologadas.

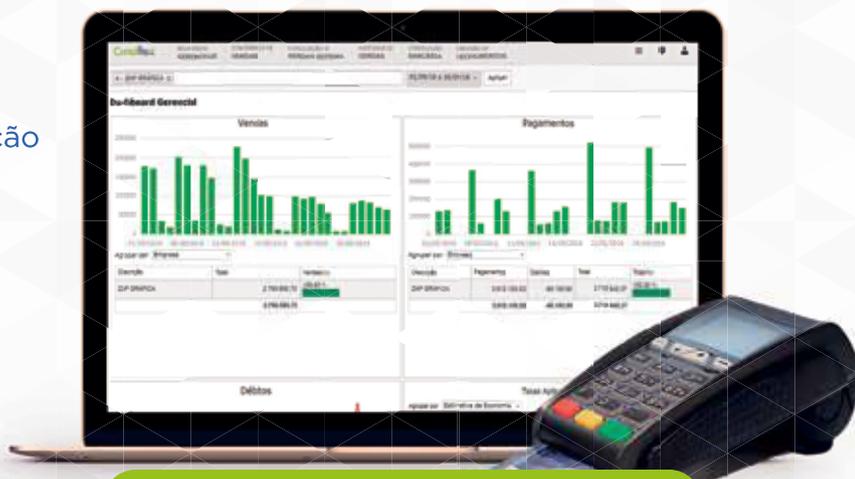


Preços especiais para associados da Associação Comercial de Maringá

Fácil, rápido e efetivo.

Seja qual for o segmento ou tamanho da sua empresa, nós podemos te ajudar!

  /conciflex
 +55 (44) 3020-0220
conciflex.com.br



Tenha mais controle e visibilidade sobre suas vendas com cartões.



PRÊMIO //

Erike Almeida, da TecnoSpeed, o Jovem Empreendedor 2019

Empresário do setor de TI, que emprega mais de cem pessoas, foi homenageado no mês passado; é o 13º ganhador do prêmio // **por Giovana Campanha**

Fotos/Ivan Amorin



// 500 pessoas na cerimônia

Michel Felipe Soares, Tatiana Almeida, Erike Almeida e Thais Iwata na entrega do certificado do prêmio

A trajetória empresarial de Erike Almeida teve doses extras de dificuldade. Afinal, ele quase foi a falência quatro vezes, e precisou de resiliência, determinação e foco para que a Tecnospeed chegasse onde está hoje, empregando 120 pessoas e registrando crescimento anual de 30%, nos últimos quatro anos.

Isso o credenciou a ser o Jovem Empreendedor 2019, prêmio concedido anualmente pela ACIM, por meio do seu conselho de jovens empresários, o Copejem. A cerimônia aconteceu em 8 de novembro, no Moinho Vermelho e reuniu cerca de 500 pessoas.

Para o presidente da ACIM, Michel Felipe Soares, "estas homenagens reconhecem trajetórias bem-sucedidas, que servem como exemplo para quem deseja vencer no meio empresarial. A trajetória de Erike Almeida comprova que para ser um empreendedor de sucesso,

é preciso eliminar do vocabulário o verbo desistir. A história revela que ele foi resiliente, e a resiliência é uma característica difícil de ser colocada em prática. Sem ela, muitas vezes boas ideias são esquecidas e negócios que poderiam prosperar são abandonados".

Segundo a presidente do Copejem, Thais Iwata, "ao longo dos últimos meses tive o prazer, junto aos meus conselheiros, de conhecer uma trajetória bem-sucedida não apenas do ponto de vista de negócios, mas também de uma pessoa que moldou seu perfil empreendedor com as dificuldades que teve que superar. Que o nosso Copejem e a nossa cidade possam ajudar a formar muitos outros Erikes".

Para o secretário de Fazenda de Maringá, Orlando Chiqueto, que representou o prefeito Ulisses Maia, "minha fé é renovada com o foco, comprometimento e ex-



// 13º ganhador

Erike Almeida recebe a estatueta de Jovem Empreendedor de Thiago Ramalho, ganhador do prêmio no ano passado

// Emprega 120 pessoas

"É uma felicidade e emoção ser reconhecido como empreendedor de sucesso", discursou Erike Almeida

pectativa de realizar um sonho, que foi o que fez Erike".

Encerrados os discursos, os presidentes da ACIM e do Copejem entregaram o certificado do prêmio a Erike Almeida. Depois, o Jovem Empreendedor 2018, Thiago Ramalho, entregou a estatueta do prêmio a Almeida.

Ao fazer uso da palavra, o homenageado ressaltou que tem a ACIM como referência. "Tanto que o slogan da nossa empresa é a casa do desenvolvedor maringense, inspirado no slogan da Associação Comercial. É uma honra receber este prêmio. É uma felicidade e emoção ser reconhecido como empreendedor de sucesso". Ele destacou entidades que contribuíram com sua trajetória empresarial, como o Sebrae, que possibilitou a participação em uma feira, dez anos atrás, que trouxe muitos negócios, e a Software By Maringá, que ajudou os empresários do setor a deixar de se verem como concorrentes. Agradeceu ainda os sócios, a família e a esposa Tatiana, companheira há 20 anos. "Tive sorte

de encontrar pessoas no momento certo", destacou. No final do evento, em retribuição ao fato de Almeida ter escrito de próprio punho cartas agradecendo os colaboradores pela dedicação e bons resultados, a equipe também entregou uma carta assinada por todos da empresa.

A cerimônia teve patrocínio de Autêntica Certificação Digital, BRDE, Certezza Consultoria Empresarial, Cocamar, Coopercard, Família Pavan Restaurante, Fomento Paraná, Gela Boca, Hábilis Contabilidade, Imobiliária Silvio Iwata, Labore Saúde Ocupacional, Maringá Capital, Maringá Park, Move-Moinho Vermelho Formaturas, Nova Sthampa Gráfica e Editora, Sancor Seguros, Sanepar-Governo do Paraná, Sicoob, Saint Helena Bilingual Education, Software By Maringá, SVN Investimentos, Unicesumar e Unimed Maringá.

QUEM É O JOVEM EMPREENDEDOR?

Erike Almeida é filho de agricultores. É formado em Ciência da Computação, especialista em Engenharia de Software e banco de dados. Tem 40

anos, é casado com Tatiana Almeida e pai de Benjamim e Beatriz. Foi eleito em agosto por uma comissão julgadora. Em 2006, fundou a TecnoSpeed e encontrou sucesso fornecendo tecnologia na área de documentos fiscais eletrônicos. Nos últimos quatro anos, a empresa tem registrado crescimento de mais de 30% por ano.

Criado em 2007, o Prêmio Jovem Empreendedor já homenageou Júlio Bertuci Neto (Bertuci e Garcia Engenheiros Associados e Bertuci Construções Cíveis), Mauricio Real Prado (WRA Gestão em Tecnologia da Informação), Michael Vieira da Silva (O Diário do Norte do Paraná), Charles Piveta Assunção (Strut), Michel Felipe Soares (Patrimonium e Alltech Rastreamento Veicular), Antonio Carlos Braga Júnior (CRMall e Automaticket), Wilson de Matos Silva Filho (Unicesumar), Cezar Couto (Lowçucar), João Vitor Mazzer (Euphoria Eventos e Formaturas), Leonardo Fabian (Plange), Felipe Bernardes (SVN Investimentos) e Thiago Ramalho (Gela Boca Sorvetes).

Expectativas altas para vendas de Natal

Estimativa é que 13º salário injete R\$ 432,7 milhões na economia da cidade; otimistas, comerciantes esperam vender mais e dois terços dos consumidores farão compras de Natal, segundo levantamentos da Associação Comercial

// por Graziela Castilho



Van Amorin

// 484 consumidores

Pesquisa da Associação Comercial aponta que 73% dos consumidores vão comprar em lojas físicas e 21% optarão pela internet; quase um quarto usará 13º salário para pagar contas em atraso

Expectativa de boas vendas para este Natal é o que não falta para os comerciantes de Maringá. De acordo com levantamento da ACIM, 79% dos lojistas estão otimistas com as vendas e boa parte deles (61%) espera vender mais do que o ano passado, enquanto 32% preveem vendas iguais às de 2018.

Entre os mais otimistas, metade calcula crescimento de 11% a 30% no faturamento em relação ao ano anterior e acreditam que os clientes gastem até R\$ 200 com presentes.

Para atender a demanda deste Natal, 41% dos comerciantes compraram estoque igual ao do ano passado e 36% adquiriram mais itens. Apesar do otimismo, 61%

dos lojistas não pretendem contratar funcionários no final do ano para reforçar a equipe - o índice é superior aos de 2017 e 2018, quando 47% e 46%, respectivamente, dispensaram a contratação. A pesquisa foi realizada junto a 112 empresas.

Os comerciantes que atuam em shopping também estão otimistas em relação ao Natal. É o que diz a superintendente do Maringá Park Shopping, Cláudia Michiura, ao informar que o movimento de consumidores se intensificou desde o final de novembro e deve aumentar em dezembro. "A partir do pagamento da primeira parcela do 13º salário os consumidores começam a fazer as compras, e nossa perspectiva é crescer de 10 a 15% neste período".



Ivan Amorim

// Cartão premiado para clientes

Cláudia Michiura, do Maringá Park: "nossa perspectiva é o faturamento crescer de 10 a 15% neste período"

Para motivar as compras, Cláudia cita que no shopping a campanha natalina estipulou que compras acima de R\$ 300 garantem um brinde, que pode ser refrigerante, sorvete, copo personalizado ou vale-compras de R\$ 1 mil. "O cliente retira um cartão no qual consta o brinde. A ideia é que os consumidores não dependam da sorte para receberem um mimo", explica, acrescentando que os lojistas também oferecem promoções atrativas de presentes.

CONSUMIDORES

O ânimo dos empresários é reflexo da intenção dos consumidores. Outro levantamento da ACIM, junto a 484 consumidores, revela que 66% pretendem fazer compras de Natal e 36% devem gastar mais neste ano, enquanto 30% pretendem gastar o mesmo e 23% vão desembolsar menos do que no ano passado.

Roupas, brinquedos e calçados se-

rão, nesta ordem, os itens mais procurados. Quanto aos valores dos presentes, a pesquisa mostrou que 48% devem gastar até R\$ 300.

O levantamento aponta ainda que 73% dos consumidores vão comprar em lojas físicas e 21% optarão pela internet. Em relação à busca de informações para a compra de presentes, 38% farão isso diretamente nas lojas e 37% pesquisarão na internet.

Dos consumidores que recebem 13º salário, 23% usarão o dinheiro para pagar contas em atraso, 14% comprarão presentes, 13% vão poupar e o restante deu outras respostas.

R\$ 432 MILHÕES

Estimativa do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem) aponta que o 13º salário deve injetar R\$ 432,7 milhões na economia da cidade, 3% a mais do que foi pago em 2018. Em valores, o aumento é de R\$ 12,7 milhões.

A estimativa leva em consideração a geração de empregos formais em 2019, conforme o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Ministério da Economia, que aponta mais de 4,5 mil postos de trabalho em Maringá.

HORÁRIO PROLONGADO

Para garantir mais tempo para as compras, o comércio de rua funciona em horário estendido. De 2 a 6 de dezembro as lojas abrirão até as 20 horas. Já entre os dias 9 e 23, as lojas vão atender até 22 horas. Nos três primeiros sábados de dezembro, o horário de atendimento será ampliado até as 18 horas.

No domingo que antecede o Natal, dia 22, o comércio funcionará das 10 às 16 horas. E nos dias 24 e 31, as lojas abrirão até as 18 horas. Já nos dias 26 de dezembro e 2 de janeiro as atividades serão iniciadas às 13 horas com encerramento às 18 horas.

O QUE O EMPRESÁRIO MARINGAENSE PRECISA ESTÁ NA ACIM!

A ACIM está sempre pensando em novidades para facilitar a vida do associado. Por isso, apresentamos o **ACIM EAD**, **ACIM Boletos** e **ACIM Convênios**. Mais benefícios que tornam a ACIM a melhor escolha para o empresário maringaense!



VALE A PENA SER ACIM!



ACIM | EAD

Cursos de capacitação a distância voltados para empresários e colaboradores possibilitando flexibilidade de horário de acordo com a disponibilidade.

ACIM BOLETOS

Suporte para emissão de boletos rápido e de baixo custo para associados ACIM, maior agilidade, praticidade e custo reduzido.

ACIM CONVÊNIOS

Programa de vantagens e benefícios para associados ACIM que fornece, através do aplicativo **Valuu**, os melhores e mais variados descontos em diversos estabelecimentos.





Divulgação

Associado do mês

Atuando com operações logísticas, administração de transporte no mercado interno e produtos para exportação e importação como fertilizantes, industrializados e matéria-prima para indústrias, a Marcato S. A nasceu em 2018. A empresa dispõe de parcerias com terminais portuários para armazenamento, estufagem e desova de contêineres, além de atuar no segmento de energias renováveis para residências e empresas. À frente está Lenon Marcato. “Atendemos empresas que buscam expandir investindo pouco e com segurança, contando sempre com profissionais capacitados”, destaca Marcato. Após a estruturação da empresa, surgiram novas oportunidades e os sócios expandiram as atividades. Atualmente, a Marcato conta com dois colaboradores diretos e seis consultores indiretos. O escritório fica em Marialva, na rua Ademar Bornia, 338, e a unidade onde as operações são realizadas fica em Paranaguá, na rua Aldo Sant’Ana, 5.

Aniversário do Empreendedor

O 19º aniversário do programa Empreendedor foi celebrado em 25 de novembro com palestra da consultora Jacqueline Ferreira Gomes, certificada pelo Disney Institute. O evento, que reuniu 600 pessoas, foi no Moinho Vermelho. Jacqueline destacou o tripé do atendimento, que influenciará na experiência: esforço financeiro e emocional do cliente para negociar com a empresa, resultado que o cliente terá e a emoção envolvida em todo negócio. “É preciso estabelecer conexões emocionais com o cliente para encantar, e ter foco e gestão de detalhes para promover uma experiência de excelência”, recomendou. Para ela, quando algo dá errado no ambiente de entrega, mesmo que a culpa não seja da empresa, o problema é da empresa. Jacqueline ressaltou a importância do atendimento humanizado, com foco na necessidade do consumidor e não na necessidade da empresa. “Entenda e respeite a diversidade e comemore as pequenas conquistas”, aconselhou também. O evento teve patrocínio de BRDE, Cocamar, Fomento Paraná, Hotel Metrópole, Magro, Maringá Park Shopping Center, Move – Moinho Vermelho Formaturas, Sancor Seguros, Sanepar – Governo do Paraná, Sicoob e Unimed Maringá.

Douglas Marçal



Prêmio ACIM Mulher para Paula Fabre

A empresária e agropecuarista Paula Buosi Fabre foi eleita, em 11 de novembro, a ganhadora do Prêmio ACIM Mulher. Ela foi escolhida por uma comissão julgadora composta por representantes da ACIM, prefeitura de Maringá, Câmara Municipal, Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar) e Fundacim. Na primeira fase da eleição, 21 entidades foram convidadas a indicar o nome de até três mulheres que desenvolvem atividade, pesquisa, produto ou projeto social, cujo trabalho cause mudança positiva junto à sociedade, que apresente soluções em sua área de atuação, que sirva de modelo para outras iniciativas, seja criativa, entre outros critérios. Aí entre os nomes indicados, Paula foi escolhida, por votação secreta. Paula é graduada em Psicologia e é diretora comercial das Bebidas Virginia e dos Alimentos Virginia. Na vida social, foi catequista na Catedral Basílica Nossa Senhora da Glória, coordenadora da Pastoral do Adolescente e participa do grupo do Lar dos Velhinhos São José. Ela é casada com Neri Fabre e mãe de Andrea e Bruna. A entrega do prêmio será no ano que vem, em data a ser definida entre os organizadores, ACIM e ACIM Mulher, e a ganhadora. Neste ano a homenageada foi a produtora rural Maria Iraclézia, presidente do Maringá e Região Convention & Visitors Bureau e da Sociedade Rural de Maringá (SRM). O prêmio é anual e foi criado em 2004.

Ivan Amorin



Fundação Empreender de Santa Catarina

O consultor da Fundação Empreender de Joinville, Santa Catarina, Ernesto Berkenbrock, esteve na sede da ACIM em novembro. Ele veio com um grupo de 20 pessoas conhecer a estrutura da entidade e os projetos desenvolvidos em Maringá. A Fundação Empreender, que é o braço técnico da Federação das Associações Empresariais de Santa Catarina, é parceira da ACIM desde 2005. De lá pra cá, muitos profissionais vieram a Maringá trocar experiências sobre a atuação das entidades que representam a classe empresarial. Esta foi a primeira visita de Berkenbrock, que estava acompanhado do vice-presidente da Fundação Empreender, Ciro Cerutti, e do diretor-financeiro, Adriano Zimmermann. O consultor Berkenbrock ficou encantado com os projetos encabeçados pela ACIM, entre eles o Masterplan e o Observatório Social. "São projetos grandiosos e relevantes, que servem de modelo para todas as regiões do país", diz. O consultor também destacou a estrutura e organização dos conselhos da Associação Comercial.

Ivan Amorin





Objetivos de Desenvolvimento Sustentável

Dezenas de empresários e executivos participaram do Summit Pacto Global Signatários, evento que discutiu os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), da Organização das Nações Unidas (ONU). Foi em 18 de novembro, na ACIM, e fez parte da comemoração dos dez anos do movimento nacional ODS Nós Podemos em Maringá. Ao longo do dia, o Summit contou com minicursos, *workshop*, palestras, apresentações de cases sobre voluntariado, preservação ambiental, consumo responsável, cidades sustentáveis e gamificação, além da mostra de projetos com premiação. No período noturno, o representante do Pacto Global Brasil, Marcelo Linguitte, ministrou palestra sobre 'Perspectivas para o Desenvolvimento Sustentável'. O evento foi realizado pelo Nós Podemos e Fundacim e contou com patrocínio da Sancor Seguros e Odontoclinic, e apoio do Sistema Fiep.

Empresas destaques do GPTW

A ACIM realizou em 11 de novembro cerimônia de reconhecimento às empresas associadas que se destacaram em avaliação realizada pela consultoria Great Place to Work (GPTW). Associadas que obtiveram índice de confiança dos colaboradores maior que 70 receberam certificados do GPTW, além de participar de outros rankings e do 'Destaque ACIM'. No ano passado, 36 empresas se inscreveram na pesquisa e 27 foram certificadas. Neste ano foram 31 inscritas e 29 certificadas, número que representa 17% das 173 certificações emitidas no Paraná. A pesquisa foi dividida em categorias, de acordo com o número de colaboradores da empresa, que responderam a questionários de forma confidencial.

Empresas certificadas de cinco a 29 funcionários: SGA Petro Sistemas, Sysmar Informática, GetCard Pagamentos Digitais, Patrimonium, Alltech, Moreira Suzuki, NR Work, Silvio Iwata, Empari Informática, Unicoob Corretora e Eco Alternativa.

Empresas com 30 a 99 colaboradores: Nação Digital, Casa do Soldador – Soluções Digitais, Digimax, Accion, Maringá Park e ACIM.

Empresas com cem a 999 colaboradores: DBI Global Software, Sicoob Metropolitano, Rivesa, Elotech, Aquário, Unimed Maringá, Cooper Card, SC Sistemas, Tecnospeed, Lowçúcar, Grupo Integrado e Unicoob.



NOVOS ASSOCIADOS | OUTUBRO

Academy Kids	(44) 99951-0317	Guilherme de Almeida Correia	(44) 99986-6366
Acquio Reinaldo	(44) 3631-5216	HF Gestão Pública	(44) 3041-5650
Flow Distribuidora	(44) 99835-9493	Impare Comércio de Vestuário	(44) 3262-1141
3T Telecom	(44) 99961-9553	Imuse	(44) 99995-6316
Academia de Inglês Washington Maringá	(44) 3020-1859	Itech Capacitação e Tecnologia	(44) 3041-5650
Adriana Martins Núcleo de Terapias Holísticas	(43) 99953-1315	J E Galvanin	(44) 98805-2724
Advocacia Volpato	(44) 3224-0229	José Antonio Gasparro Sevilha	(44) 3025-7527
Advogado Antonio Carlos	(44) 98839-8908	Jutur Viagens e Turismo	(44) 3268-8778
Agustinho Vieira Consultoria	(44) 99706-4581	Leonardo Previatti	(44) 98458-2702
Aline Welz Tavares	(44) 99862-5541	Liinie Modas	
Alloha Soluções em Vendas e Pagamentos	(44) 98444-1011	Llycon	(44) 3228-2796
Ambientalle Serviços Ambientais	(44) 3227-6338	Lu Fashion	(44) 98845-6469
Amiste Café	(44) 3046-6800	Maria José Fernandes Tomé Lançonete	(44) 3028-0676
Amplitude Modas	(44) 98845-4841	Mauro Mitsuo Ivanaga	(44) 3246-1361
Anderson de Castro Moura	(44) 3047-0157	Mayara Rocha	(44) 99709-4310
Antonio Junior Pereira	(44) 3253-2632	Mega Móveis	(44) 3276-3016
Arte e Papel	(44) 3029-2057	Monterrey Energia	(44) 3013-1900
Ateliê da Rosy	(44) 99756-9548	M-Tec Projetos 3D	(44) 3028-4256
Bestway Brazil Infl Mat Corp	(44) 3046-2950	Multi Peças	(44) 3032-2770
Betoni Móveis	(44) 3222-8761	Nails Club Esmalteria	(44) 99118-2666
Bonora Soluções Web	(44) 99878-5460	Natureba	(44) 3034-2280
Bruna Tomeix	(44) 99985-6056	Oddikaza Guia do Consumidor	(44) 3037-4409
Carol Alves Assessoria e Cerimonial	(44) 99991-2121	Odonto Excellence	(44) 3034-5544
Celio Leite Ferreira	(44) 99850-8049	Parciom Serviços Financeiros	(45) 4053-9009
Celso Rodrigues de Aquino	(44) 99946-9441	Pet Shop e Clínica Vitta	(44) 3028-1488
Centro de Estética Maringá	(44) 3041-4480	Pet Shop Mundo Vet	(44) 3026-4649
Cleida Vargas de Melo	(44) 3222-8511	Power Motos	(44) 3025-3966
Código Kids	(44) 3023-8785	Promometrics	(44) 99990-8983
Colchões Sono Qualiti	(44) 3301-9375	Psicólogo Josemar Matos	(44) 99943-2762
D Lisboa Café Bistro	(44) 99952-5295	R.Y.I Distribuidora	(44) 3046-5800
Daiane Pilegi de Souza	(44) 99818-9414	Rafaella Tortolla	(44) 99766-8219
Daniele Tiemy Tanguichi	(44) 99955-0250	Rastreadores Rastrek	(44) 3305-7500
Deborah Francielle M. Polsaque -		RS Tap Indústria e Comércio	(44) 3023-7150
Sociedade Individual de Advocacia	(44) 3047-0181	RW Greco	(44) 3367-8483
DM Stands e Cenografias	(44) 99757-0652	S. F. Quality	(44) 3031-0001
Docctor Med	(44) 3223-3030	Safári Pet	(44) 3354-6172
Don Japa	(44) 3246-1361	Salão Atitude Hair Style	(44) 3029-0868
Douglas Vinicius dos Santos Advogados Associados	(44) 3028-6010	Savana Pet Shop	(44) 99132-3488
Dudony	(44) 3264-1331	SB Representação Comercial	(44) 98819-0804
Dunas Pousadas e Apartamentos	(44) 3227-2574	Setcamar	(44) 3225-3781
Eddy	(44) 3029-3486	Shac Ambiental	(44) 3354-9767
Edidogs	(44) 98807-1446	Sheep Food Grill	(44) 3040-3031
Emiliana Molina Brasil Colombo	(44) 99977-6279	Starlook Modas	(44) 99710-5930
Escola Náutica Pedalando Gostoso	(44) 3024-2146	Stivari Móveis	(44) 3228-6918
Espaço Criar	(44) 3028-0070	Studio K	(44) 3026-5579
Espaço Tania Maria	(44) 99911-8579	Top Mate Restaurante e Coffee Break Corporativo	(44) 3047-6508
Evandro Santos	(44) 3029-0845	Ultra Saúde Corretora de Benefícios	(44) 98406-9566
Extreme Simracing	(44) 3026-1516	Uniforms Work	(44) 3222-4305
Fernanda Mello Howes	(44) 3222-8511	Valderis de Souza	(44) 99737-1076
Fernando Pires de Souza	(44) 99705-5900	Vestforma	(44) 99737-0369
Fluir	(44) 99910-2930	Vistami Lingerie	(44) 99902-8369
		Willian Clayton Martins	(44) 99700-6718

Prêmio do jantar ACIM Mulher

O empresário Junzi Shimauti, que é delegado do Conselho Regional de Corretores de Imóveis, foi um dos contemplados no sorteio do jantar beneficente 'ACIM se ama, assim se abraça'. Shimauti teve sorte dupla: além de uma cesta de produtos dermatológicos, ganhou duas diárias no Hotel Rafain, voo panorâmico de helicóptero pelas Cataratas e seis passeios, tudo em Foz do Iguaçu/PR. A viagem foi feita por ele e a esposa, Eliana, em novembro. Mesmo visitando Foz do Iguaçu ao menos uma vez por ano, eles tiveram a oportunidade de experimentar novas atrações, como o voo panorâmico de helicóptero pelas Cataratas. "Foi a primeira vez que sobrevoamos as cataratas e foi ótimo. Valeu muito a pena essa experiência", diz. Realizado pela ACIM Mulher, o jantar reuniu cerca de 500 pessoas, que participaram de diversos sorteios, inclusive deste que contemplou Shimauti e foi uma cortesia do Hotel Rafain.

Aconteceu na ACIM

Muito trabalho. Assim foi o mês de novembro na ACIM, que sediou 368 reuniões, cursos, entre outros. Os compromissos incluíram a recepção às comitivas das associações comerciais de Osvaldo Cruz/SP, no dia 19, e de Erechim/RS e Assis/SP, no dia 29.



Maringá contra a impunidade

Apoiamos a prisão em 2º instância!



Prisão em segunda instância

Outdoors em defesa da prisão após condenação em segunda instância estão espalhados por Maringá estampando a frase #Prisaoem2ªinstanciasim. A campanha é uma iniciativa da ACIM e Sinduscon/PR-Noroeste – inclusive o prédio da Associação Comercial ganhou faixa com a mesma frase. A campanha também contempla peças em emissoras de rádio e em redes sociais. De acordo com o presidente da ACIM, Michel Felipe Soares, a decisão do Supremo Tribunal Federal (STF) de derrubar a possibilidade de prisão de condenados em segunda instância, alterando um entendimento adotado desde 2016, gera preocupação em relação à segurança pública e o combate a corrupção. “Trata-se de uma campanha em defesa da aprovação da Proposta de Emenda à Constituição (PEC) 410/2018, já que a decisão do Supremo traz instabilidade jurídica e política ao país. A sociedade precisa se mobilizar porque estamos falando de uma questão de segurança pública”, destaca. A PEC, de autoria do deputado federal Alex Manente, prevê a possibilidade de cumprimento da pena após condenação em segunda instância.



CURSOS DE 2020

JANEIRO

- 14 e 15** Atendimento e relacionamento com o cliente interno e externo
- 17 e 18** Gestão de compras e estoque
- 20 a 23** Excel corporativo
- 20 a 23 e 27 a 29** CFI - Curso de Formação de Instrutores
- 20 a 30** Departamento pessoal completo
- 21 a 23** Facebook, Instagram e Whatsapp - a tríade do varejo digital
- 21 a 23** Análise, concessão de crédito e cobrança
- 21 a 23** Gestão financeira inteligente
- 21 e 22** Estratégias de vendas, negociação e atendimento
- 22 e 23** WhatsApp Business - estratégias de vendas
- 22 e 23** Recrutamento e seleção com foco em competência
- 24 e 25** Mapeamento e indicadores de processos

- 24 e 31** Formação de auditor interno da qualidade conforme a Norma ISO 9001
- 25** Gestão do tempo ou relacionamento interpessoal
- 27 a 30** Licitações públicas - teoria e prática
- 27 a 31** PPCP - Planejamento, programação e controle da produção
- 28 a 30** Neurovendas
- 28 a 31** Inteligência emocional e gestão de conflitos
- 29 a 31** Implementando a LGPD - inovação do direito digital aplicado à empresa
- 29 a 31** Líder coach e formação de times de alta performance
- 29 a 31** Secretária e recepcionistas desenvolvendo habilidades
- 29 e 30** Televendas de A a Z
- 30, 31/ e 1/2** Gerenciamento de projetos - tópicos essenciais

FEVEREIRO

- 12 a 14** Negociação avançada em compras
- 14 e 15** Controles financeiros com uso do Excel
- 15** Oratória, a comunicação na profissão
- 17 a 18** Escola de líderes
- 17 a 19** Coaching em vendas
- 18 e 19** Atendimento e relacionamento com o cliente interno e externo
- 29** Workshop - organização de armários e closet

Valorizar o agro é defender o país

Gustavo Spadotti Amaral Castro é engenheiro agrônomo, mestre e doutor em fitotecnia pela Unesp e supervisor do Grupo de Gestão Estratégica da Embrapa Territorial

Walter Fernandes



Para o equilíbrio do uso das terras, o Brasil destina parte do território à proteção e à preservação da vegetação nativa. Por meio de decretos federais, estaduais e municipais, os governos atribuem terras para determinadas funções. As definições internacionais classificam as unidades de conservação e as terras indígenas como áreas protegidas por lei. Essas áreas, já descontadas as sobreposições, somam 30,2% do território nacional. A média de proteção dos países com mais de dois milhões de quilômetros quadrados é de 10,5%, ou seja, o Brasil protege quase três vezes mais que a média destas nações.

Mas o Brasil possui uma singularidade: o Código Florestal exige a participação dos proprietários rurais na preservação ambiental. Porções que variam de 20-80% das propriedades devem ser destinadas à preservação. Por meio do Cadastro Ambiental Rural, os detentores de terras assinalaram, de forma georreferenciada, sobre imagens de satélites, onde estão essas áreas. A Embrapa Territorial analisou os quase cinco milhões de registros dos imóveis rurais

do país para estudar a dimensão territorial dessas áreas. Ao processar, analisar, espacializar e contabilizar os resultados foi possível verificar que 218 milhões de hectares são destinados à preservação da vegetação nativa, o que representa 25,6% do território nacional.

Somente no Paraná os agricultores e pecuárias destinam 4.622.074 hectares à preservação ambiental. Isso significa que, em média, as propriedades rurais preservam 29% da área produtiva, ou seja, 23% de todo o estado.

Mas esse processo possui custo financeiro. E ele recai sobre o proprietário, pois quando adquire um imóvel rural, paga por toda área, independente do percentual obrigatoriamente destinado à preservação. Este patrimônio fundiário imobilizado possui valor, calculado pela Embrapa Territorial com base no valor municipal das terras. No Brasil, o somatório ultrapassa R\$ 2,3 trilhões. No Paraná, supera R\$ 57 bilhões e na região de Maringá chega a R\$ 700 milhões.

Nenhuma categoria destina mais tempo, área e recursos em prol do meio ambiente do que os produtores rurais.

E mesmo assim a categoria segue sendo taxada como poluidora ambiental e degradadora da natureza.

O país deve se unir aos esforços dos agricultores, que além de se comprometerem com a preservação da vegetação, lançam mão de ciência, tecnologia e inovação para a produção de alimentos, fibras e energias. Os produtos gerados por meio dessa sustentabilidade agropecuária merecem valorização, especialmente no mercado externo, pois competem com outros cultivos e criações realizados em países que não possuem essa consciência ambiental.

Cabe ao mundo rural se comunicar melhor com as cidades. Cabe à mídia focar mais nas boas ações generalizadas nos campos de todo país do que nos eventuais problemas e irregularidades. São as boas ações que inspiram, e não o terrorismo ambiental. E cabe à sociedade urbana a defesa dos interesses dos nossos agricultores e pecuaristas, que garantem o crescimento do PIB, o superávit da balança comercial e a geração de empregos, renda e comércio em todos os rincões do Brasil.



Ano 56 n° 604 dezembro/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, Jociani Pizzi, Josane Perina, Luiz Fernando Monteiro, Paula Aline Mozer Faria, Paulo Alexandre de Oliveira, Ribamar Rodrigues, 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** Agência Nova Inteligência - **Produção** Textual Comunicação 44| 3031-7676 - **Editoração** Andréa Tragueta - **Impressão** Gráfica Regente - ESCREVA-NOS Rua Basílio Sautchuk, 388, Caixa Postal 1033, Maringá-PR, 87013-190, revista@acim.com.br - **Conselho de Administração** Presidente Michel Felipe Soares - **Conselho Superior** Presidente José Carlos Valêncio, **Copejem** Presidente Thaís Iwata **Acim Mulher** Presidente Cláudia Michiura - **Conselho do Comércio e Serviços** Presidente Jair Ferrari - **Conselho do Empreender** Presidente Michael Tamura. 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





A nossa responsabilidade aumenta a cada dia, mas o que nos conforta é sabermos que estamos construindo novos horizontes para o campo, sem nunca esquecer o motivo pelo qual acordamos todos os dias: o nosso cooperado.

Estamos quase lá, e é por isso que agora o nosso papel é, além de comemorar e planejar o futuro, ficarmos atentos ao que nos espera. Um novo tempo já começou.

Boas festas!



NATAL 
MARINGÁ PARK

CHEGARAM
NOVAS LOJAS
NO MARINGÁ PARK



EM BREVE

VIVARA

EM BREVE

Valisere 



A NOSSA MANEIRA
DE FAZER UM
SHOPPING CADA VEZ
MELHOR PRA VOCÊ.

AV. SÃO PAULO, 1099 | CENTRO
MARINGÁ - PR | 44 3366.2000