

ACIM

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

GESTÃO DE RESÍDUOS E LOGÍSTICA REVERSA

PARA CUMPRIR LEI OU COMO OPORTUNIDADE DE
NEGÓCIO, EMPREENDEDORES INVESTEM EM SOLUÇÕES
“LIMPAS” PARA O LIXO.



Adquira seu plano de saúde
com facilidade e agilidade.

PORTAL DE VENDAS ON-LINE



ACESSE O PORTAL PELO
QR CODE.





**A PROXIMIDADE
COM OS ELEITOS
SERÁ IMPORTANTE
PARA PROPOR
PAUTAS HÁ MUITO
TEMPO DEFENDIDAS
PELA CLASSE
PRODUTIVA**

VOTAR É UM ATO DE CIDADANIA!

Mais uma vez chegamos ao período eleitoral. Este é o momento mais importante do processo democrático em que estamos inseridos. É agora que o brasileiro exercerá o seu poder por meio das urnas.

Em 2 de outubro, escolheremos os representantes para os cargos de deputados estadual e federal, governador, senador e presidente da República. Os eleitos ditarão os rumos do país, dos estados e, sobretudo, da nossa região. Por essa razão é importante marcar presença. Afinal, votar é um ato de cidadania!

Segundo o Tribunal Regional Eleitoral, o Paraná tem 8,4 milhões de eleitores e uma vasta opção para escolha: cerca de 1,5 mil candidatos. Surge, portanto, a principal e mais significativa reflexão deste momento: em quem votar?

Para além da sinergia de pensamentos, proximidades partidárias e ideológicas, é fundamental analisarmos as propostas, planos e realizações, no caso daqueles que já ocupam cargos públicos. Mas também é fundamental saber onde estão situadas as bases eleitorais, ou seja, qual cidade ou região o candidato representa ou se propõe a representar.

No final da década de 1990 a ACIM promoveu duas importantes campanhas com essa preocupação. Uma visou elevar para 200 mil o número de eleitores no município, de modo a ampliar a representatividade; outra estimulou eleitores a votar em candidatos que pudessem atrair mais recursos para Maringá por meio de fontes orçamentárias do estado e da União. Lembrando que a entidade sempre atua de forma apartidária, prerrogativa prevista em estatuto desde 1961.

Daquele movimento, que teve a participação da sociedade civil organizada, a cidade viu crescer, e muito, os aportes de recursos públicos em obras do município. Invariavelmente, todos ganharam.

A articulação em todas as esferas se faz primordial para o desenvolvimento de projetos que impactam diretamente nossas famílias e nossos negócios. Além de um município pujante, a base para o crescimento contínuo e sustentável também se faz por meio de parcerias entre os demais entes públicos. Eis um dos principais motivos do sucesso por aqui.

Outros pontos que cabem destaque são os projetos apresentados pelos candidatos e quais deles são sobre as reformas administrativa, tributária e política. Afinal, sem as reformas, não conseguiremos avançar com um crescimento econômico robusto e sustentável. A ACIM mais uma vez está realizando uma campanha incentivando que os eleitores da região escolham candidatos da própria região, facilitando o diálogo, cobranças, bons projetos de desenvolvimento e votos favoráveis aos interesses da população. A proximidade com os eleitos será importante para propor pautas há muito tempo defendidas pela classe produtiva e cujos projetos de lei estão engavetados, como as reformas tributária e administrativa. Empreendedores clamam por um melhor ambiente de negócios, o que aumentará a competitividade, mas isso passa, necessariamente, por leis e pela redução do custo Brasil. E essas pautas dependem da Câmara Federal, Senado e da sanção presidencial, justamente os cargos que vamos eleger em breve.

Vale lembrar que no site do Tribunal Superior Eleitoral há a biografia de todos os candidatos. Aproveite para descobrir a cidade ou região que eles representam. Não esqueça: a sua escolha deve beneficiar, claro, onde você mora. Nós, maringenses, agradecemos!

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



10

ENTREVISTA

Se internamente enfrenta inflação alta e eleições, o Brasil pode ter boa oportunidade diante da guerra entre Rússia e Ucrânia, diz o economista Luiz Fernando Medina: “dos Brics, o Brasil está em melhor posição e pode ter virado um porto mais seguro e interessante aos investidores”



14

REPORTAGEM DE CAPA

Depois de descontaminadas, as embalagens de defensivos agrícolas tornam-se matéria-prima para a construção civil e infraestrutura na Cimflex, de Ricardo Jamil Hajaj; para cumprir lei ou como oportunidade de negócio, empreendedores dão novo destino ao ‘lixo’



22

TRABALHO

Na Lins de Vasconcellos, conta a gestora Ana Carolina Trindade, há lista de espera para a formação de aprendizes; com as leis de cotas e do jovem aprendiz, empresas recorrem a instituições para cumprir legislação, mas nem sempre isso é fácil, principalmente no caso de deficientes



26

NEGÓCIOS

Quando a empresa de contabilidade em que trabalhava foi vendida e tendo carteira própria de clientes, José Gomes Ferreira deu início ao escritório Gomes, que hoje conta com a ajuda da esposa, filhos e 65 colaboradores; a série ACIM 70 anos conta histórias de empresas com décadas de trajetória



36

NEGÓCIOS

Antes cozinheira de panquecas saudáveis, Clarice Mateus encontrou no mercado vegano uma oportunidade de crescer e assumiu a marmitaria Da Terra Alimentação Saudável; e é neste setor que apostam empreendedores dos mais variados segmentos, de cosméticos a empório

INVISTA EM REND A FIXA NO SICOOB



RDC • LCA • POUPANÇA

Se uma vida tranquila é o melhor investimento para você, invista em renda fixa no Sicoob. Aplicando em RDC, LCA ou Poupança você garante bons retornos, sem deixar de lado a segurança. E o melhor: sua cooperativa ganha mais força para contribuir com o seu crescimento e da sua comunidade. Conte com a proteção da maior instituição financeira cooperativa do Brasil e faça um bom negócio.

 **SICOOB**
Faça parte.

Canais de Atendimento: 4000 1111 – Capitais e regiões metropolitanas | 0800 642 0000 – Demais localidades | Atendimento 24 horas • Ouvidoria: 0800 725 0996 | De segunda a sexta, das 8h às 20h • Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458 | De segunda a sexta, das 8h às 20h



COCO BAMBU E PARIS 6 INAUGURAM EM MARINGÁ

FOTO/DIVULGAÇÃO



Duas redes do segmento gastronômico inauguraram recentemente unidades em Maringá: Coco Bambu e Bistrô Paris 6 (foto), ambos no Shopping Catuaí. O Coco Bambu, que é referência em pratos que levam frutos do mar frescos, recebeu investimento de R\$ 6 milhões e gera mais de 150 empregos diretos e indiretos. O restaurante tem 1,2 mil metros quadrados e capacidade para 350 lugares, disponibilizando salão principal, varanda, adega com mil rótulos de vinhos, espaço kids e espaço pet.

A outra novidade é o Bistrô Paris 6, que escolheu Maringá para sediar a primeira unidade da franquia no interior do Paraná. O modelo de operação é no estilo *petit bistrô*, com cardápio recheado de cafés, bolos, lanches rápidos, doces, porções para compartilhar e seleção de receitas famosas assinadas pelo empresário e fundador da rede, Isaac Azar. O ambiente da casa segue os padrões dos demais endereços da rede, com arquitetura no estilo *vintage*, inspirada na Paris dos anos 1920. Com aproximadamente 200 metros quadrados, o restaurante tem capacidade para cem pessoas na área interna.

FOTO/DIVULGAÇÃO



PARATLETA MARINGAENSE VENCE PROVA NACIONAL

Representando Maringá, o paratleta Ricardo Alexandre de Souza ganhou a prova de Três Tambores, na categoria paratambor, no 45º Campeonato Nacional do Quarto de Milha, realizado em julho em Araçatuba/SP. Ele concluiu a prova em 1min41s, recebendo fivela e troféu como prêmios.

Assessor da diretoria técnica da Secretaria de Esporte e Lazer da prefeitura de Maringá e com três graduações no currículo, Souza tem paralisia cerebral, motivo pelo qual realiza fisioterapia. E foi graças a um projeto da fisioterapeuta Cynthia Catarina de Oliveira que a trajetória no paratambor começou. Há um ano Cynthia montou a equipe Anjos de Deus, com quatro integrantes e a ajuda do marido, Amilton Luiz dos Santos, que é treinador do grupo, e um auxiliar técnico – Cíntia é a técnica.

“A sensação de ganhar a competição é muito boa, até porque treinei para isso. É um sentimento de que estou representando o Paraná e especialmente Maringá”, relata Souza. Todos os atletas da equipe, que tem patrocínio da GT-Foods e All Hunter, foram premiados no campeonato nacional.

PREFEITURA REASSUMIRÁ SERVIÇOS DA SANEPAR

Em julho, o prefeito Ulisses Maia recusou a proposta da Sanepar para a renovação de contrato da prestação de serviço de água e esgoto da cidade, no valor de R\$ 300 milhões. A justificativa é que a prefeitura quer a redução do valor da tarifa de consumo. Assim, o município, que calcula que anualmente o lucro com a operação na cidade seja de R\$ 100 milhões, reassumirá o serviço até a abertura de processo licitatório.

O contrato com a Sanepar está vencido desde 2010. Um ano antes, o Ministério Público ingressou com ação questionando a validade de um aditivo assinado em 1996, que prorrogava a concessão até 2040 em Maringá. O motivo foi a ausência da assinatura do aditivo pelo Poder Legislativo. Após o trânsito em julgado e a baixa no processo, que pode acontecer em setembro, terá início a fase de cumprimento de sentença, quando o município solicitará a retomada dos serviços para abrir processo licitatório.

LEI REGULAMENTA FOODBIKES

Empreendedores de Maringá podem comercializar produtos alimentícios em bicicletas, as *foodbikes*, conforme lei nº 11.487/2022, aprovada em julho, que estabelece que os alimentos devem ser produzidos em casa e cumprindo todas as exigências da Vigilância Sanitária. Também serão definidos os locais para a atividade, que necessariamente deve ser itinerante.

Além disso, os vendedores deverão expor em seus veículos a cópia do alvará de funcionamento e o documento original da licença sanitária.



DIVULGAÇÃO

UNICV LANÇA 17 CURSOS DE GRADUAÇÃO

O Centro Universitário Cidade Verde (UniCV) lançou, em agosto, 17 cursos de graduação na modalidade a distância, comemorando os 17 anos de história. Alguns são inéditos para atender novas áreas. Entre as graduações disponíveis estão Investigação Forense e Perícia Judicial; Cidades Inteligentes e Sustentáveis; Despachante Documentarista; Educador Social; Empreendedorismo Educacional; Engenharia de Dados; Gestão de Esporte; Formação em Teoria Psicanalítica e Mídias Sociais e Digitais. Dos novos cursos, há bacharelado, com duração de três a quatro anos, e Tecnológico, com duração de dois a dois anos e meio.

“São áreas que cresceram muito nos últimos anos e com ampla possibilidade de atuação”, diz o diretor acadêmico, Alex Alves.

Além dos cursos inéditos no país, a lista das novas graduações inclui: Administração Pública; Segurança no Trânsito; Design de Produtos; Publicidade e Propaganda; Relações Internacionais; Design de Animação; Segurança no Trabalho; e Gestão do Agronegócio.

NÚMERO DE MEIS MAIS QUE DOBRA EM 5 ANOS

Em Maringá, o número de Microempreendedores Individuais (MEIs) mais que dobrou nos últimos cinco anos. No final de 2016 eles somavam 14.633, e hoje são cerca de 39.600, que movimentam R\$ 1,8 bilhão anualmente. Com esses números, Maringá é destaque na abertura de MEIs entre as cidades paranaenses com mais de 300 mil habitantes, atrás apenas de Curitiba.



RECEITA DÁ DESCONTO PARA RENEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS

A partir de 1º de setembro os contribuintes com dívidas com a Receita Federal poderão renegociar os débitos com até 70% de desconto. Isso porque a receita publicou portaria, em 12 de agosto, aumentando os benefícios para quem quer parcelar dívidas tributárias que não estão sob contestação judicial. Para o público geral, o desconto para a renegociação de dívidas aumentou de 50% para 65%, sendo que para empresas (de todos os portes), o desconto poderá ser de até 70%.

O prazo de parcelamento também foi ampliado: de 84 para 120 meses para o público geral e até 145 meses para empresas. Já o parcelamento das contribuições sociais foi mantido em 60 meses.

Os devedores de impostos ainda não inscritos em dívida ativa poderão apresentar proposta individual de transação ao Fisco, inclusive os que questionam o débito na esfera administrativa ou que tiveram decisão administrativa definitiva desfavorável. Inicialmente os contribuintes que devem mais de R\$ 10 milhões ao Fisco poderão apresentar proposta individual a partir de setembro, mas a Receita deverá publicar edital para a transação tributária de dívidas de pequeno valor. As empresas poderão usar os prejuízos fiscais do Imposto de Renda Pessoa Jurídica e a base de cálculo negativa da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) para abater em até 70% o saldo remanescente da dívida após os descontos.

ANYMARKET ADQUIRE STARTUP CHILENA



DIVULGAÇÃO

Em julho, o Anymarket, *hub* de integração de vendas de *marketplaces* líder na América Latina, adquiriu a Centry, *startup* chilena. Assim, o *hub* passa a atender mais de 2,5 mil lojas integradas na América Latina, oferecendo integrações com Mercado Livre, Amazon, Dafiti, Linio, Ripley, Falabella e Paris. A movimentação leva também à incorporação de mais de 20 colaboradores e quatro sócios, que se juntam ao quadro do Anymarket.

Ainda em julho, o Anymarket, pertencente ao Grupo DB1, com sede em Maringá e que emprega 750 pessoas, concretizou a aquisição da Sagal, *hub* líder de integrações de *marketplaces* do Uruguai. Para o CEO do Anymarket, Rodolfo Helmbrecht, as aquisições recentes são o início de uma operação global. “Com a consolidação na América Latina, podemos agora ter uma oferta única para *sellers* que vendem ou pretendem vender em outros países”, afirma. Os *sellers* atendidos passam a poder operar em sete países: Brasil, Chile, Uruguai, Argentina, México, Peru e Colômbia; na foto, Ilson Rezende, da DB1, e Juan Francisco Salas Correa, co-fundador da Centry e agora sócio do Anymarket



**AGORA É A HORA
DE INVESTIR EM SAÚDE**

**PROTEJA SEU
BEM MAIS PRECIOSO.**

**PLANOS DE SAÚDE
EMPRESARIAIS A PARTIR
DE 2 VIDAS.**



PLANOS A PARTIR DE

R\$ 75,16*

 **humana**
S A Ú D E

**LIGUE: 0800 023 0563
E CONTRATE AGORA!**

*Promoção válida para novos contratos efetivados até 31/10/22, referente ao produto Premium I – coletivo empresarial (PJ), N° registro ANS 487.311/20-4, faixa etária 0-18 e contratação acima de 200 vidas com no máximo 7% de colaboradores na última faixa etária (acima 59 anos), conforme condições contratuais, consulte condições. Valores válidos exceto para clientes residentes nas cidades de Alvorada do Sul, Arapongas, Assaí, Bela Vista do Paraíso, Cafeara, Cambé, Centenário do Sul, Florestópolis, Guaraci, Ibipora, Jaguapitã, Jataizinho, Londrina, Lupionópolis, Miraselva, Pitangueiras, Porecatu, Prado Ferreira, Primeiro de Maio, Rolândia, Sabáudia, Sertãozinho e Tamarana.

Na economia um novo normal virou um novo anormal



IVAN AMORIN



Quem é?

Luiz Gustavo Medina

O que faz?

Economista

É destaque por?

Especialista em economia doméstica e colunista da CBN

Depois de dois anos turbulentos por causa da pandemia da covid-19, o ano de 2022 chegou acenando para a retomada da normalidade. Só que o tão aguardado 'novo normal' ficou na promessa, ao menos no que diz respeito à economia, segundo o economista Luiz Gustavo Medina, o Teco Medina.

Isso porque, explica o colunista da Rádio CBN, a economia brasileira está sob o impacto de três eventos importantes e raros de ocorrer concomitantemente: alta global da inflação, guerra na Ucrânia e eleição presidencial. "O que era para ser um novo normal virou um novo anormal", diz ele, que é formado em Finanças pelo Insper e tem no currículo mais de 20 anos de atuação no mercado financeiro.

Teco Medina falou sobre este 'novo (a)normal da economia' para os participantes do Ciclo de Palesstras CBN, realizado em 11 de julho, em Maringá. Em entrevista à Revista ACIM, o economista falou ainda sobre finanças domésticas e deu dicas de investimentos.

A INFLAÇÃO É UMA PREOCUPAÇÃO GLOBAL. NO BRASIL, O QUE PODEMOS ESPERAR ATÉ O FIM DO ANO?

A boa notícia é que a inflação, provavelmente, fez pico em junho. Teve deflação em julho e deve ter em agosto. A má notícia é que vai ficar alta. Em dezembro, deve estar mais ou menos em 7%, no máximo 7,5%. Provavelmente o ano que vem será um pouco menor, mas à custa de crescermos menos.

OS BANCOS CENTRAIS MUNDO AFORA TÊM ELEVADO A TAXA DE JUROS. COMO DEVE SER A ATUAÇÃO DO NOSSO BANCO CENTRAL?

O nosso está à frente dos demais. Subimos juros muito antes de todo mundo, aliás, tivemos um ciclo fortíssimo de alta. Em agosto deve ter sido a última alta. Já em 2023 os juros devem cair porque a inflação começa a arrefecer neste segundo semestre e provavelmente no ano que vem. Todo mundo sofre com a inflação, e ela está mais alta e persistente do que se imaginava. No iní-

cio de 2021, os bancos centrais falavam que era um ciclo temporário, um problema na cadeia produtiva e que logo assentaria, mas não foi o que aconteceu. No Brasil, a inflação ficou acima de dois dígitos por muito tempo, e só para um dígito em agosto baixou.

QUAL A CONSEQUÊNCIA DE CRESCIMENTO ECONÔMICO MAIS INFLAÇÃO?

Não adianta ter crescimento com inflação porque se dá dinheiro numa mão e tira de outras duas. O brasileiro já começou este ciclo endividado, e aí veio a pandemia e derrubou a renda de muitos. Veio a inflação e bagunçou de vez. O fato é que a despesa subiu e a renda não acompanhou. Isso vai demorar para se reverter. É preciso que a economia cresça e a inflação ceda para que as pessoas voltem a ter um orçamento um pouco mais equilibrado. Esta é a parte mais difícil ou longa de ser corrigida porque é preciso, concomitantemente, gerar empregos, gerar salários melhores e baixar a inflação. O brasileiro deve ter perdido uns 15% de poder de compra nos últimos 18 meses. Uma perda entre 5% e 10% ainda dá para fazer ajuste. Quando passa deste nível não tem o que fazer. Tem gente que perdeu até 30% do poder de compra. Num tombo deste é difícil organizar o orçamento. É parar de comer, mudar de casa ou tirar alguém da escola. Há aqueles que tentam ir driblando e empurrando para o mês seguinte tentando achar uma solução, mas não tem mágica.

A DISPUTA ELEITORAL QUE SE APROXIMA TEM IMPACTADO A ECONOMIA BRASILEIRA?

Por enquanto, muito pouco. Talvez pelo fato de acreditarmos em um segundo turno e termos, pela primeira vez na história, dois candidatos que já foram presidentes: Bolso-

naro e Lula. Isso diminui um pouco o grau de incerteza, e também de esperança porque já se sabe o pior e o melhor cenário dos dois.

A REDUÇÃO DO PREÇO DOS COMBUSTÍVEIS NÃO FOI UM ESFORÇO DO GOVERNO PENSANDO NA ELEIÇÃO?

Tudo é o governo pensando na corrida eleitoral. O que discordo um pouco das críticas ao governo neste momento é que as pessoas estão ignorando o fato de haver uma guerra. Não dá para lidar com um fato deste tamanho usando as ferramentas de sempre. O preço do petróleo subiu 50% este ano, isto afeta gás, gasolina, diesel. Todos os países estão tentando amenizar o impacto à população. O Brasil tem que tentar também.

O DÓLAR TEM OPERADO ACIMA DOS R\$ 5. HÁ PREVISÃO DE RECUO?

O dólar tem oscilado bastante porque tem acontecido muita coisa aqui e lá fora. Toda vez que há uma indicação ruim no governo, a moeda americana sobe. O dólar subiu mais de 10% em junho quando se começou a discutir a PEC para furar o teto de gastos. Por outro lado, há uma guerra opondo dois países grandes e produtores de itens importantes, como petróleo, gás, fertilizantes, alimentos. De um lado está a Ucrânia que não consegue exportar os alimentos. Do outro, há as sanções impostas à Rússia, que na verdade se voltam contra os demais países porque está se tirando de 10% a 12% da oferta desses produtos no mercado e não se consegue substituí-los, então o preço explode.

DÁ PARA FAZER UMA PREVISÃO PARA OS PRÓXIMOS MESES?

Penso que o dólar deveria estar abai-

xo dos R\$ 5, mas há nele componentes que não podem ser desprezados que são a proteção e o medo, porque temos uma eleição, há uma guerra, tem-se uma PEC para aumento de gasto público, que é por seis meses, mas no Brasil sempre acaba se tornando permanente. Diante disso, os investidores ou qualquer pessoa pensam: vou segurar esse dólar um pouco porque pode ser que a coisa piore. Por isso faz sentido que, ao menos até as eleições, o dólar fique mais alto do que deveria.

EM JULHO, PELA PRIMEIRA VEZ EM 20 ANOS, O EURO ATINGIU O MESMO VALOR DO DÓLAR. O QUE EXPLICA ESTA PARIDADE ENTRE AS MOEDAS?

De forma simplista, isso reflete o declínio da Europa como grupo econômico. A zona do euro é uma ideia legal em termos de geopolítica, facilidades e livre comércio, mas na prática é fazer uma grande torre de babel. Coloca-se uma Alemanha, que é uma potência industrial, com contas em ordem e moeda forte, junto à Grécia, que está em frangalhos. Põe a Itália, com uma dívida superalta, ao lado da França, que é contra várias medidas. O resultado é que a Europa tem crescido menos do que os Estados Unidos nos últimos tempos, e provavelmente crescerá para sempre menos. Neste momento, os juros subiram no mundo inteiro, menos na Europa. E os juros altos fortalecem a moeda. Por fim, a guerra pega a Europa em cheio. Todo o gás que a Alemanha consome vem da Rússia, e a Rússia está ameaçando fechar a torneira e gerar um problema enorme para os alemães. Logo, se a Europa é pior do que os Estados Unidos, a moeda não pode ser mais forte.

TEM REFLEXO PARA O BRASIL?

Pode impactar se o Brasil souber

aproveitar já que, em termos absolutos, o país não ficou melhor do que era no início do ano, mas, em termos relativos, talvez sim. O cenário mostra a Rússia e a China e do outro, a Europa e os Estados Unidos. Com todas estas sanções e movimentações, talvez surjam dois blocos geopolíticos de novo, pelo menos em comércio. E dos Brics [agrupamento de países de mercado emergentes], o Brasil está em melhor posição, já que a Rússia está em guerra, a China apoia os russos, a Índia está pior do que o Brasil e a África do Sul sofre com a inflação. Então o Brasil pode virar um porto mais seguro e interessante aos investidores, principalmente porque o mundo está clamando por alimento e energia, e não tem ninguém que produza mais alimentos do que nós e tem possibilidade de produzir energia.

E PARA ISSO ACONTECER, O QUE É PRECISO?

É preciso que o governo não atrapalhe e crie um ambiente de negócios melhor. O ambiente no Brasil melhorou um pouco, mas ainda é muito ruim. A Justiça demora, as leis são difíceis, existe burocracia, uma ideia de que tudo é mais complicado do que precisaria. O governo poderia ajudar com infraestrutura, e isso tem sido feito por meio de concessões e leilões, mas poderia fazer mais rápido. Poderia fazer a reforma tributária, que ajudaria as empresas a melhorar a dinâmica dos negócios e tornaria o país mais atraente para investidores e empresas estrangeiras, que chegariam com capacidade para gerar emprego e renda. O Brasil ainda é um país muito difícil de fazer investimento. Tem-se ainda a síndrome da canetada, que corta um imposto e cria outro. Daí da noite para o dia a empresa perde 5%, 10% de margem de lucro.

DOS BRICS, O BRASIL
ESTÁ EM MELHOR
POSIÇÃO, JÁ QUE
A RÚSSIA ESTÁ EM
GUERRA, A CHINA
APOIA OS RUSSOS, A
ÍNDIA ESTÁ PIOR DO
QUE O BRASIL E A
ÁFRICA DO SUL SOFRE
COM A INFLAÇÃO.
ENTÃO O BRASIL
PODE VIRAR UM
PORTO MAIS SEGURO
E INTERESSANTE AOS
INVESTIDORES

COMO O EMPRESÁRIO LOCAL SE PROGRAMA DIANTE DESTA CENÁRIO?

O empresário brasileiro já se acostumou com tudo, mas sem previsibilidade é difícil. Muitos, provavelmente, estão aguardando a eleição passar para decidir se farão investimento ou não. O que precisamos é ter mais política de estado e menos política de governo. O controle da inflação, por exemplo, virou uma política de país depois que foi debelada. Seja quem for o próximo presidente, ele estará comprometido em manter a inflação o mais baixo possível, porque já ficou provado que é um problema enorme quando a inflação sobe. Precisamos ter este pensamento para fazer reformas, tornar o ambiente de negócio melhor, investir em infraestrutura, que é algo importantíssimo para o crescimento do país. Também é preciso melhorar a geração de energia e barateá-la. Agora está chegando o 5G, mas a internet no

Brasil ainda é dispare. Precisamos de governos que entreguem para o próximo governo um país melhor do que recebeu.

E PARA QUEM TEM DINHEIRO, QUAL É O MELHOR INVESTIMENTO?

Os juros altos remuneram qualquer investimento, sem ou de baixo risco, muito bem. Quem investir em qualquer tipo de tesouro direto, CDB ou produto de renda fixa vai ganhar 13%, 14%, 15% ou até 16% ao ano.

A BOLSA É UM BOM NEGÓCIO NESTE MOMENTO?

As ações estão baratas neste momento. Pelo nível de saneamento que as empresas foram obrigadas a fazer nos últimos anos, elas estão muito redondas, baratas, gerando lucros atraentes. Porém, tem-se uma alta de juros que direciona o dinheiro para renda fixa. A guerra também tira dinheiro das ações. E por último temos eleições no Brasil, que não tiram dinheiro das ações, mas selecionam, uma vez que dos dois candidatos principais, é possível enxergar quais setores se beneficiarão ou se prejudicarão dependendo de quem assuma. Nessa soma, a bolsa está em queda.

E OS IMÓVEIS?

O setor imobiliário é um dos que tem problemas neste momento. A expectativa para quem compra é boa porque os preços não estão mais altos. O problema é que a maioria das pessoas compra imóveis financiados e os juros do financiamento imobiliário, embora não tenham subido tanto quanto a Selic, estão mais altos do que estavam há um ou dois anos. E quando o juro sobe, encarece não só o preço final do imóvel, mas às vezes a parcela não cabe no bolso.

Melhores
Empresas para
Trabalhar[™]
no Agronegócio

Great
Place
To
Work[®]

BRASIL
2022

™

A COCAMAR É GPTW NO AGRO

Construir relações de qualidade com todos que fazem parte da Cocamar é nosso compromisso, por isso somos uma das **melhores empresas para trabalhar** no agronegócio.



Negócios que SAÍRAM DO LIXO

Para cumprir lei ou como oportunidade de negócio, empreendedores investem em soluções 'limpas' para o lixo; decreto estabelece o fim dos lixões até 2024, mas a gestão de resíduos ainda é complexa e envolve conscientização



Vinicius Kauê Pereira dos Santos, da Bionex, transforma lixo orgânico em adubo, oferecendo serviço para casas e condomínios; pátio de compostagem recebeu quase 30 toneladas de resíduos em um ano _ FOTO/IVAN AMORIN

Para muita gente o lixo é um material sem valor ou utilidade, que se joga fora. Mas na mão de um empreendedor o lixo pode significar uma oportunidade de negócio. Foi assim com Vinicius Kauê Pereira dos Santos. Em 2013, quando cursava Biologia, ele se surpreendeu com o volume de resíduos gerados por clientes da empresa de consultoria ambiental em que estagiava.

"Atendia restaurantes e muitos deles misturavam todos os resíduos, e pagavam mais pelos serviços de coleta e destinação. Meu trabalho era conscientizar os funcionários sobre a importância da

separação, tanto para reduzir custos quanto para diminuir os impactos ao meio ambiente", recorda.

Com a ampliação da coleta seletiva, a separação dos recicláveis avançou. Já os restos de comida continuaram indo com os rejeitos para o aterro sanitário de Maringá. "Rejeitos são materiais que não podem ou dependem de tecnologia para serem reaproveitados, diferente dos resíduos, classificados como secos (recicláveis) e molhados (orgânicos), que podem ser reaproveitados", explica o agora biólogo.

Decidido a dar novo destino ao lixo orgânico,



Ricardo Jamil Hajaj, da Cimflex, reinsere embalagens de defensivos agrícolas na cadeia produtiva, transformando-as em matéria-prima para a construção civil e infraestrutura _FOTO/IVAN AMORIM

ele pesquisou formas de compostagem e em 2016, no último ano do curso, testou um método 100% natural. "Pegávamos os restos de comida do Restaurante Universitário para estudarmos o processo, porque se não for feito da forma correta, traz problemas como o odor e pode atrair vetores".

Depois de testado e aprovado, o método foi colocado em prática na Bionex, empresa inaugurada no final de 2020, com a proposta de coletar lixo orgânico e transformá-lo em adubo natural.

O serviço pode ser contratado por meio de planos de assinatura. Para as residências, existem opções de coleta semanal ou quinzenal por R\$ 55 e R\$ 45, respectivamente. No primeiro mês, é cobrada matrícula no valor de R\$ 20 pelo baldinho para o armazenamento do lixo. Para condomínios, há descontos.

Para clientes comerciais, o valor do serviço varia de acordo com o volume gerado e a frequência de coleta. A mensalidade da bombona de 100 litros, com tampa e lacre de vedação, custa R\$ 180.

Todo o material coletado é pesado antes de ser levado para o pátio de compostagem, que fica numa área rural na Vila Guadiana, em Mandaguáçu. O terreno de 180 metros quadrados já recebeu quase 30 toneladas de resíduos no intervalo de um ano. "É um volume considerável levando em conta que abrimos a Bionex durante a pandemia e todo o trabalho, da coleta à compostagem,

é feito apenas por duas pessoas", diz Santos, referindo-se a ele e ao sócio, o geógrafo Luís Freire.

Para transformar o lixo orgânico em adubo, os dois reutilizam serragem e palha. O processo de decomposição demora de cinco a seis meses, dependendo das condições climáticas.

E ao final, os resíduos viram adubo e biofertilizante líquido, cujos destinos podem ser a comercialização ou a devolução aos clientes. O restante é doado para entidades assistenciais, ONGs e hortas comunitárias. "O material coletado da Companhia Sulamericana de Distribuição (CSD), por exemplo, depois de transformado é destinado a uma horta comunitária. São cerca de 150 quilos de adubo mensais", conta o biólogo.

Em relação ao mercado a ser explorado, a expectativa é de crescimento. Tanto que o pátio de compostagem será transferido para um terreno de mil metros quadrados. "Temos uma ideia errada de que colocamos o lixo na lixeira e ele desaparece. Justamente por isso esse serviço se faz necessário. A pessoa se alimenta, joga fora o resto de comida, fazemos a coleta e transformamos em adubo que é utilizado no cultivo de outro tipo de alimento. Ou seja, precisamos nos conscientizar da importância deste ciclo para o meio ambiente".

DE VOLTA À CADEIA PRODUTIVA

Outro campo promissor vem de negócios que ajudam empresas a arcar com a responsabilidade



Roberto Kospel, da Help Car, tem parceria com duas empresas para recolher e dar destinação a óleo queimado e outros materiais _ FOTO/IVAN AMORIN

de de limpar o mundo do lixo que seus consumidores deixam para trás. Se antes embalagens de defensivos agrícolas e óleos lubrificantes eram enterradas, queimadas ou descartadas ao ar livre, hoje são reaproveitadas, gerando renda e empregos e servindo de matéria-prima para empresas como a Cimflex Indústria e Comércio de Plásticos.

“Os resíduos plásticos, quando descartados incorretamente, poluem o meio ambiente, contaminando os lençóis freáticos ou se forem queimados a céu aberto, liberam gases de efeito estufa à medida que se decompõem, contribuindo para o agravamento do aquecimento do planeta, dentre outros impactos ambientais”, alerta o sócio e diretor executivo da Cimflex, Ricardo Jamil Hajaj.

Daí a importância da reinserção desses plásticos na cadeia produtiva. No caso da Cimflex, que está no mercado desde 2005, o retorno acontece na forma de soluções para os setores de construção civil e infraestrutura. “É um processo importante, pois transforma um material utilizado em nova matéria-prima para produtos que oferecem as mesmas propriedades e qualidade de uma matéria-prima nova”, afirma Hajaj.

As embalagens plásticas de Polietileno de Alta Densidade (Pead) já chegam descontaminadas, inspecionadas e destinadas em linha de moagem apropriada. Antes de serem transformadas em matéria-prima, essas embalagens passam por um

processo de tríplex lavagem e secagem. Somente depois são utilizadas na produção de resina e, na sequência, em dutos, eletrodutos, drenos corrugados e tubos lisos em polietileno.

Na empresa são processadas mais de 7 mil toneladas por ano de reciclados. As embalagens de agroquímicos são adquiridas do Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias. Já as de óleo lubrificantes vêm do Sistema de Logística Reversa Jogue Limpo. Também já foram adquiridos materiais de cooperativas do Paraná e de São Paulo.

Além disso, as instalações da fábrica operam de forma sustentável. Toda a água utilizada no processo é reutilizada por meio da Estação de Tratamento de Efluentes. “Ou seja, é tratada e continuamente recirculada, não havendo emissão de efluentes líquidos em corpos receptores ou rios”, diz o diretor. Já os resíduos gerados são segregados e destinados a empresas habilitadas para coleta, transporte e destinação final adequada dos rejeitos.

A Cimflex também apoia iniciativas que visam a soluções sustentáveis e inovadoras, como o projeto de catadores, cooperativas e pescadores que realiza a coleta de resíduos plásticos nas cidades, praias e mares.

DESTINAÇÃO RESPONSÁVEL

Na Help Car, empresa de mecânica, funilaria e pintura, todo o material com resíduos de óleo

lubrificante é descartado sem comprometer o meio ambiente. Do óleo queimado às embalagens, até as estopas sujas, tudo é separado em recipientes e armazenado até ser recolhido por empresas especializadas. “São duas empresas credenciadas. Uma é responsável por recolher e dar destino correto ao óleo queimado e a outra, aos demais materiais”, explica o empresário Roberto Koepsel, acrescentando que o processo é documentado, oficializando a retirada para haver controle da destinação.

No mercado desde 1992, o empresário conta que adotou a prática há mais de dez anos e o único investimento necessário, à época, foi a adequação do espaço físico para armazenar os recicláveis. “Implantamos o processo porque temos consciência da nossa responsabilidade em cuidar do meio ambiente, principalmente porque são produtos de alta contaminação”, explica.

A atitude responsável tem custos, mas também traz renda. Koepsel paga R\$ 80 por tambor de embalagens, estopas e outros materiais. Por outro lado, recebe R\$ 2,3 por litro de óleo queimado da empresa que coleta e recicla o produto. Por mês, a Help Car gera aproximadamente 150 litros de óleo queimado.

“Essa política de destinação correta e reciclagem dos resíduos é importante para o meio ambiente. Infelizmente ainda estamos longe do ideal. Muitos fabricantes ainda não se conscientizaram da importância e necessidade deste processo”, lamenta o empresário.

TONELADAS NO LIXO

Os três negócios citados na reportagem comprovam que lixo é um negócio lucrativo e positivo para o meio ambiente, desde que tratado corretamente. Entretanto, coletar, separar, reciclar e processar o que os brasileiros não querem mais ainda são um grande desafio no país.

O Brasil produz anualmente mais de 82 milhões de toneladas de lixo, e apenas 4% são reciclados. Quase 40% do total – mais de 30 milhões de toneladas – vão parar nos lixões, que são aterros considerados inadequados, com risco ao meio ambiente e à saúde. De acordo com a Associação Brasileira de Empresas de Limpeza Pública e Resíduos Sólidos (Abrelpe), mais de 3 mil lixões ainda estão ativos.



“Tem lixo mais pobre, mais rico, tem sazonalidade. Lixo tem impressão digital. O problema é que a destinação correta é cara e muitas vezes pouca quantidade não viabiliza os investimentos”, diz o engenheiro Silvio Barros _ FOTO/IVAN AMORIM

Em nova tentativa de mudar essa realidade, o Brasil ganhou em abril, por meio de um decreto, um plano para tratamento do lixo, que tem entre as metas o fim dos lixões no país até 2024. A lei que criou os caminhos para melhorar a gestão dos resíduos sólidos é de 2010, mas precisava ser regulamentada, o que só aconteceu agora, após 12 anos de espera.

A complexidade e os custos para implementação de uma gestão que efetivamente atenda ao propósito de aumentar o tempo de vida do planeta explicam a demora de mais de uma década. “Tem lixo mais pobre, mais rico, tem sazonalidade, enfim lixo tem impressão digital. O problema é que a destinação ambientalmente correta é cara e muitas vezes pouca quantidade não viabiliza os investimentos necessários”, diz o engenheiro civil Silvio Barros, que é consultor em Governança Colaborativa e Sustentabilidade.

O presidente da Associação Profissional dos Geógrafos do Estado do Paraná (Aprogeo-PR), Jorge Luís Oliveira Campelo, também vê relação com quem detém o poder econômico. “A legislação atinge em cheio as grandes corporações que usam a economia linear para gerar capital. A

lei está saindo do papel porque, hoje, elas estão sujeitas às questões de *compliance*, sustentabilidade e impacto social do negócio, determinantes para atrair investimentos”.

Além do panorama do problema, o Plano Nacional de Resíduos Sólidos (Planares) apresenta soluções e metas para a gestão dos resíduos no Brasil. Os dois especialistas, entretanto, são categóricos ao afirmar que os municípios brasileiros não estão preparados para colocá-lo em prática. Pesam, em especial, as peculiaridades de cada cidade e a falta de políticas estratégicas.

“O Brasil é um país continental e tem quase 6 mil municípios, sendo que a maioria é pobre. Mas não tem a ver com tecnologia ou dinheiro porque até existem recursos e linhas de crédito do governo federal para subsidiar. Faltou alinhamento amplo com a base de todo processo de mudança cultural, a base educacional. Sem consciência pessoal e participação individual, é pouco provável que problemas desta magnitude sejam sanados em tão pouco tempo”, pontua Campelo.

“É preciso um grande trabalho de conscientização e de informação aos gestores. Tem muito prefeito querendo resolver o problema, mas não sabe como. Os órgãos ambientais precisam ajudar em vez de dificultar a utilização de novas tecnologias”, completa Barros, acrescentando que para muitas cidades a solução está numa ação conjunta, coordenada e consorciada.

RECICLAR É PRECISO

Além de acabar com os lixões, o plano estabelece que, até 2040, metade do lixo produzido deve ser reaproveitado de alguma forma. O tratamento e a industrialização são apontados como as saídas mais inteligentes para o cumprimento das metas. E para isso, há diversas tecnologias disponíveis e em estudo.

Barros aposta no tratamento e na industrialização do lixo para alcançar a meta e cita, por exemplo, a transformação do Resíduo Sólido Urbano (RSU) em composto sintético que pode ser usado como combustível para caldeiras, a separação do lixo orgânico para geração de biometano para abastecer frotas de veículos, tecnologias que transformam lixo em eletricidade ou fazer do lixo um gerador de vapor para indústrias que preci-



Jorge Luís Oliveira Campelo, da Aprogeo: “para as empresas que têm ciclo e faturamento definidos, a mudança é mais difícil porque precisa parar tudo, repensar o processo e começar do zero” _ FOTO/IVAN AMORIN

sam disso como insumo.

Também é possível, com o uso de equipamentos, transformar o lixo plástico em diesel e gasolina ou ainda em madeira biossintética. “Existem soluções interessantes e viáveis. Mas tudo depende do tipo de lixo, da quantidade e da regulamentação de cada cidade e estado”, pondera Barros.

Até mesmo a incineração – modernamente chamada de recuperação térmica – pode ser uma alternativa, mas divide a opinião dos especialistas. “Visitei uma usina de incineração na região de Goiânia que é referência na destinação de vários tipos de resíduo. Não se trata de queimar lixo. Gaseificação e pirólise, por exemplo, são sistemas térmicos utilizados em todo o mundo, porém sem presença de fogo”, diz Barros.

Campelo, por sua vez, não vê a tecnologia como

De mãos
dadas,
mudamos a vida
das pessoas.
E pra deixar isso
mais evidente,
**mudamos
o nosso nome.**

Sicredi
União PR/SP
agora é
Sicredi Dexis

Representando as ações que temos desde a nossa criação, passamos a chamar Sicredi Dexis. Dexis, do grego dexiosis, que representa o ato de dar as mãos. Juntos, seguiremos unidos, compartilhando os passos para conquistas em conjunto.

É isso que nos conecta, transforma e muda a vida da gente.

Conecta,
transforma
e muda a
vida da gente.

opção prática para demandas e dimensões geográficas e populacionais do país. “A incineração é aplicada em resíduos específicos e o processo gera resíduos também. O Brasil não tem uma planta industrial para esse tipo de destinação. Muitos países da Europa já têm”.

INÍCIO DO CAMINHO

Já a necessidade do país avançar em conscientização ambiental e economia circular é consenso. “Não é suficiente as pessoas mudarem os hábitos e separarem o lixo se depois não tivermos o que fazer com ele”, diz Barros.

E aí a solução passa por explorar o *business* por trás da logística reversa e ‘aposentar’ a economia linear. Há opções interessantes e de grande valor agregado, mas colocá-las em prática requer sacrifícios e investimentos.

“Existem muitos negócios, principalmente *startups*, surgindo neste meio. Agora, para as empresas que têm ciclo e faturamento definidos, a mudança é mais difícil porque precisa parar tudo, repensar o processo e começar do zero”, pontua Campelo.

De qualquer forma, o caminho é inevitável e o Brasil dá os primeiros passos. “A economia circular e as pressões para a neutralidade de carbono do próprio mercado vão obrigar os resíduos a serem transformados em insumos”, opina Barros.

O incentivo também vem de grandes empresas, por meio da criação de selos que atestam a sustentabilidade. Segundo Campelo, as corporações até subsidiam ideias, mas nem sempre assumem o risco altíssimo que implicam a implantação. “Tem empreendedores buscando alternativas, geralmente por meio de *startups*”.

“Ainda estamos jogando fora muita coisa que tem alto valor e conforme as alternativas vão aparecendo a logística reversa vai virando vantagem em vez de obrigação”, completa Barros.

Alguns tipos de resíduos ainda precisam de uma gama maior de opções de destinação. Esta carência está ligada ao modelo de negócios atrelado à cadeia de cada um deles. O vidro, por exemplo, pode ser reciclado infinitas vezes, mas as utilidades são limitadas e a logística para levar o material até as poucas recicladoras do país é cara e perigosa. Os resíduos da indústria têxtil também têm várias aplicações, mas ainda são timidamente praticadas por aqui. O mesmo ocorre com os orgânicos.

O que mais preocupam são os segmentos de resíduos de alta complexidade, a exemplo dos eletroeletrônicos, que são pouco assistidos, mesmo tendo metas gigantes, saindo de 3% para 17% em dois anos.

CONSELHO REFORÇA A CIDADANIA NO MUNDO EMPRESARIAL

Outra contribuição à promoção do desenvolvimento sustentável vem do Conselho Paranaense de Cidadania Empresarial (CPCE), ligado à Federação das Indústrias do Paraná (Fiep). Em Maringá, o núcleo regional do CPCE atua desde 2011 e é dirigido pelo empresário da construção civil Paulo Pereira Lima.

Uma das principais atribuições do conselho é articular as competências de Responsabilidade Socioambiental Corporativa das empresas e dos diferentes setores da sociedade, disseminando boas práticas entre a indústria do Paraná.

“A crise climática, a pandemia e os desafios sociais são questões que devem ser enfrentadas com políticas públicas, programas e projetos com metas e indicadores que promovam impacto efetivo”, diz Lima. “Porém, também é fundamental incentivar práticas de cidadania que as empresas e a população podem adotar para transformar localmente a realidade”, acrescenta.

O CPCE atua no apoio a mecanismos inovadores de governança e procura influenciar políticas que promovam o desenvolvimento sustentável. Também coopera com os programas da Organização das Nações Unidas (ONU), estimulando as empresas a aderirem aos pactos nacionais e internacionais em prol da sustentabilidade.

Para alcançar seus objetivos, o conselho desenvolve uma série de projetos. Entre eles, o ‘Educando na Sustentabilidade’, que qualifica jovens em diversos temas de sustentabilidade, dando ênfase aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS).

Já o ‘Sustentabilidade na Cadeia de Valor’ objetiva o intercâmbio de boas práticas e metodologias para criar sinergia entre as empresas com fornecedores, colaboradores, consumidores e demais partes interessadas. Destaca-se, ainda, sua atuação frente aos incentivos fiscais, informando, disseminando e incentivando a aplicação das leis de incentivos fiscais em prol do desenvolvimento sustentável.

Sua confiança é nossa maior obra

"Nas mãos da Sisa", os negócios têm começo, meio e entrega pontual. Com qualidade, seriedade e respeito ao cliente. Utilizamos as melhores e modernas práticas de engenharia. Mais do que construir excelentes empreendimentos e grandes obras, gostamos de surpreender e edificar relacionamentos duradouros e de confiança.

Venha apertar as mãos de quem tem
tradição de excelência na construção civil.
Quando decidir construir, fale conosco.



Atrium Centro Empresarial | Torre Norte | 8º andar
Av. Pedro Taques, 294 | Maringá PR
44 3032 3660 | sisa@sisa.eng.br

Cotas garantem vagas, mas cumprimento nem sempre é fácil

Parceria com instituições ajuda a inserir jovens aprendizes; no caso de pessoas com deficiência, se a cota for alta e dependendo do segmento e da localização da empresa, há dificuldade de contratação



Lara Pimenta Ganassin e Tiago Gonçalves, da Sicredi Dexis: cooperativa emprega 40 colaboradores com deficiência intelectual e 27 jovens aprendizes _ FOTO/IVAN AMORIM

Iniciativas focadas na diversidade e na inclusão estão mais presentes nas organizações. O avanço deve-se ao compromisso das empresas quanto às responsabilidades sociais, mas principalmente às exigências previstas nas leis nº 8.213/1991 e nº 10.097/2000, conhecidas, respectivamente, como Lei de Cotas e Lei do Jovem Aprendiz ou Lei da Aprendizagem.

A primeira obriga empresas com mais de cem funcionários a preencher de 2% a 5% do quadro de funcionários com pessoas com deficiência. Já a segunda prevê a contratação de jovens entre 14 e 24 anos como aprendizes em empresas de médio e grande portes - o percentual varia de 5% a 15%.

"São políticas de ação afirmativa criadas para facilitar e regradar a inserção desses públicos no mercado e gerar benefícios sociais. A intenção é profissionalizar jovens e adolescentes, permitindo um trabalho protegido, diminuindo a discriminação e facilitando a inclusão e emancipação social das pessoas com deficiência", explica o procurador Fábio Alcure, do Ministério Público do Trabalho.

EMPRESA INCLUSIVA

A Sicredi Dexis abraçou o desafio de se tornar uma empresa inclusiva, empregando 40 colaboradores com algum grau de deficiência intelectual e 27 jovens aprendizes.

As pessoas com deficiência chegam à cooperativa por meio do programa Eu Coopero com a Inclusão, que é desenvolvido desde 2015, inicialmente nas Apaes de Maringá e Nova Esperança/PR, e recentemente expandido para Londrina/PR e Piracicaba/SP.

Todos são registrados e recebem salários condizentes com as funções que exercem. Parte atua dentro das agências, em atendimento ao público, auxílio nos caixas eletrônicos e nas rotinas administrativas. "Eles são direcionados às funções de acordo com a aptidão", explica a assistente de Desenvolvimento da cooperativa, Lara Pimenta Ganassin.

Há também um grupo que desempenha as tarefas na própria Apae, em um ambiente 'protegido'.

Lá os colaboradores produzem brindes institucionais. “Promover a inclusão é transformador. Por um lado, as equipes aprendem a conviver com as diferenças e ficam mais empáticas. Por outro, desperta no colaborador com deficiência o sentimento de pertencimento”, comenta Lara.

Esse sentimento é compartilhado pelos jovens aprendizes, cujas contratações são feitas de acordo com as demandas das equipes, sendo que a seleção ocorre em duas etapas. “A primeira é feita por meio da gravação de um vídeo, onde conhecemos um pouco da trajetória do jovem. Depois é agendado um bate-papo com nossos consultores, responsáveis pelo recrutamento. Contamos com o suporte de instituições parceiras para seleção prévia do perfil apontado pela cooperativa”, explica o assistente de Gestão de Pessoas da Sicredi Dexis, Tiago Gonçalves.

A média de idade dos contratados é de 18 anos e o tempo de contrato varia de 15 a 24 meses, de acordo com a região e a entidade parceira. O programa foca na promoção do desenvolvimento e na preparação desse público para o mercado de trabalho. “A efetivação é consequência do desenvolvimento individual, mas não é fomentado como objetivo a ser alcançado. Apesar disso, temos diversos exemplos de efetivação”, conta Gonçalves.

Na cooperativa, os aprendizes contam com suporte e supervisão de padrinhos, que os ajudam a se desenvolver na função de assistentes e auxiliares, oportunizando aprendizagem, formação e liderança. “Vemos o



Fábio Alcore, procurador: “reclama-se muito da falta de qualificação e comprometimento das novas gerações. O programa é uma possibilidade de moldar os jovens de acordo com a cultura da empresa” _ FOTO/IVAN AMORIM

quanto temos transformado a vida de jovens e suas respectivas famílias por meio do programa e, como consequência, absorvemos como instituição os frutos que eles colhem, sejam social, relacional e/ou comportamental”, relata o assistente.

ESCASSEZ X DEMANDA

Enquanto algumas empresas se destacam por criar programas, outras ainda encontram dificuldades. O preenchimento das cotas, segundo empresários e gestores, esbarra na falta de mão de obra qualificada, na oferta de vagas maior do que a disponibilidade e na ausência de comprometimento. A acessibilidade também é uma barreira.

O procurador Fábio Alcore reconhece a dificuldade no que diz respeito às pessoas com deficiência. “A prática tem nos mostrado que é difícil mesmo, principalmente se a cota for alta ou a empresa for de uma atividade pouco interessante ou fica num local distante, de difícil acesso”.

Já entre os aprendizes, segundo ele, não há escassez, apenas em situações pontuais. “Em alguns segmentos é um pouco mais difícil. Historicamente a construção civil enfrenta dificuldade para encontrar adolescentes interessados em se inscrever nos projetos”.

O procurador reforça que, além de permitir trocas valiosas de conhecimento e vivências, a pluralidade é capaz de impulsionar os resultados da equipe. E no caso dos aprendizes, é possível sanar problemas recorrentes de qualificação. “Reclama-se muito da falta de qualificação e comprometimento das novas gerações com o trabalho. Esta é uma possibilidade de moldar os jovens de acordo com a cultura da empresa e fazê-los vestir a camisa. Para quem vê o instituto por este viés, acaba sendo valoroso”.

Para isso as empresas contam com uma ajuda valiosa. A própria legislação coloca como condição a parceria com enti-



“O primeiro emprego representa dignidade e renda, e isso faz o jovem se conectar à empresa”, aponta Ana Carolina Tiene Andrade, da Lins de Vasconcellos; lá 500 jovens estão em formação _FOTO/IVAN AMORIN

dades do sistema S ou instituições assistenciais, uma vez que os aprendizes têm que desenvolver na empresa atividades práticas relacionadas ao projeto teórico de aprendizagem a que estão inseridos.

FORMAÇÃO E QUALIFICAÇÃO

Referência na promoção do desenvolvimento profissional de jovens, a Lins de Vasconcellos dá suporte a 120 empresas de Maringá e região que têm que cumprir a legislação da aprendizagem. Pelo programa da entidade já passaram mais de três mil jovens entre 14 e 24 anos. Hoje 500 estão em formação. Além das habilidades técnicas para atuar em setores administrativos, de produção, de logística e lanchonetes, são trabalhadas competências comportamentais. “O trabalho começa no programa de pré-aprendizagem, com duração mínima de seis meses. É um módulo onde são trabalhadas habilidades comportamentais por uma equipe multidisciplinar”, explica a gestora institucional, Ana Carolina Tiene Andrade.

O encaminhamento para os processos seletivos é feito de acordo com o perfil solicitado pela empresa. “Enviamos pelo menos três candidatos por vaga”, conta a gestora, lembrando que depois de selecionado, o aprendiz continua sendo assistido pela equipe da Lins de Vasconcellos.

O programa prioriza jovens de famílias em situação de vulnerabilidade social e exige que o participante esteja matriculado na educação regular. Por mês, são abertas 30 vagas disputadíssimas. “Há lista de espera”, diz Ana Carolina. “O

MP CRIA REGRAS PARA APRENDIZES

Está em vigor desde maio a Medida Provisória (MP) 1.116/2022, que traz novas regras para a contratação de aprendizes. Segundo o governo federal, a intenção é criar 100 mil vagas para jovens aprendizes, sendo que a prioridade serão para o público beneficiário do Auxílio Brasil, adolescentes em acolhimento institucional e provenientes do trabalho infantil.

Veja algumas mudanças:

- a duração máxima passa de dois para três anos do contrato de aprendizagem
- possibilidade de prorrogação do contrato de aprendizagem, respeitado o limite máximo de quatro anos, para os casos de continuidade de itinerário formativo
- amplia as formas de cumprir a cota aprendizagem, prevendo mais hipóteses de contratação indireta
- dispõe a respeito da possibilidade de cumprimento de jornada de até oito horas diárias para o aprendiz que tiver completado o ensino médio
- tempo de deslocamento do aprendiz entre as entidades profissionalizantes e o empregador não será computado como jornada
- a formação técnico-profissional do aprendiz obedecerá à garantia de acesso e frequência obrigatória no ensino básico, e não mais ao ensino fundamental
- cria regra especial para o cálculo da cota de aprendizagem na hipótese de se tratar de empresas com mais de um estabelecimento no mesmo estado.

que acontece, especialmente após a pandemia, é que as empresas têm buscado os maiores de 18 anos, porque se tem a ideia de que possuem comportamento mais maduro ao trabalho”.

A preferência, segundo ela, deixa de atender à prioridade de proteção dos adolescentes entre 14 e 17 anos, que são a maioria dos que procura o projeto. Ana Carolina também vê a lei do aprendiz como uma oportunidade de formação de mão de obra. “O primeiro emprego representa dignidade social e renda, e isso faz o jovem se conectar à empresa de uma maneira diferente, surgindo um sentimento de gratidão e pertencimento. Com isso, ele pensa em crescer na empresa”.

Segundo ela, o índice de efetivação dos jovens assistidos pela Lins de Vasconcellos está próximo de 30%, e a intenção é elevar o número.

Este também é o objetivo do programa Cartão Futuro, em vigência desde 2021. Por meio dele, o governo do Paraná dá subsídio mensal à empresa que contratar jovens entre 14 e 21 anos. O valor varia de R\$ 300 a R\$ 450, dependendo do perfil do aprendiz e do contrato firmado.

FORMAÇÃO E PROTEÇÃO

Outra importante aliada das empresas é a Apae de Maringá. Desde 2005, a entidade desenvolve o projeto jovem aprendiz para pessoas especiais a partir de 14 anos. Inicialmente capacita os alunos com conhecimentos de serviços operacionais e administrativos e depois os encaminha para o mercado.

“O candidato é enviado às empresas parceiras de acordo com o perfil solicitado”, explica a diretora Cacilda Veronese Jalotto Santos. Após a contratação, a entidade presta assessoria por dois anos à empresa. Outra possibilidade é o trabalho protegido, voltado para pessoas que não podem trabalhar na empresa por restrições ou por demandarem cuidados especiais. Nesta modalidade, as empresas elaboram o projeto de acordo com a necessidade e o colocam em prática em parceria com a Apae. Os contratados pela Cocamar, por exemplo, produzem cerca de 150 mil mudas por ano para reflorestamento. Já a Unicesumar usa a mão de obra para reciclagem, enquanto a Sicredi trabalha com uma linha de aromaterapia. “É um pedacinho das empresas que funciona aqui. Enquanto trabalham, os



Apae de Maringá acompanha inserção de pessoas com deficiência no mercado e também assegura trabalho protegido, conta a diretora Cacilda Jalotto Santos _ FOTO/IVAN AMORIN

alunos são monitorados e devidamente assistidos por nossas equipes”.

Cacilda não esconde o orgulho das parcerias e do trabalho ao longo dos anos. “É gratificante ver essas pessoas se tornando protagonistas da própria história, contribuindo até com a renda familiar”.

FISCALIZAÇÃO

Fiscalizar o cumprimento das duas leis é responsabilidade do Ministério do Trabalho, enquanto ao Ministério Público do Trabalho cabe a investigação e apuração de denúncias ou comunicações. “Se a empresa é notificada pelo Ministério do Trabalho e não faz a regularização, propomos um termo de ajuste de conduta, e em último caso, uma ação civil pública. A mera imposição de multa não é suficiente para coagir a empresa a cumprir as cotas”, diz.

Sobre o patrocínio para paratletas, Alcure diz haver entendimentos controversos. “O Ministério do Trabalho e o Ministério Público do Trabalho, de forma quase geral, entendem que não é suficiente para cumprir a cota. Mas depende do formato do projeto, uma vez que a intenção de lei é a inserção no mercado de trabalho e no ambiente social, ou seja, tirá-los do ostracismo”.

A saga das empresas que, há décadas, se reinventam

Especial ACIM 70 anos: de veículos e bebidas a transporte rodoviário e serviços de contabilidade, conheça a história de associados que contribuem para o desenvolvimento de Maringá

Um documento escrito à mão é um dos registros mais antigos dos primeiros admitidos à Associação Comercial e Empresarial de Maringá, trazendo as primeiras empresas associadas. E nesse documento o número 25 é a razão social Somaco S/A que àquela época, em maio de 1953, ficava no mesmo endereço atual: a praça José Bonifácio, 121, em Maringá.

A empresa, fundada em 1952 pelos pioneiros Manoel Francisco dos Santos e Eliseu Gonçalves Elias, começou como um posto de combustíveis e se tornou uma revenda de caminhões e máquinas agrícolas. Foi em 1957, com a mudança de ramo do negócio, que passou a ser distribuidora

da Volkswagen, comercializando os modelos Fusca e Kombi que fazem parte da memória afetiva dos brasileiros.

Naquela época eram, em todo o país, 66 distribuidoras. A Somaco se tornou a de número 67 e a segunda no norte do Paraná – hoje são cerca de 500. Cinco anos depois, em 1962, o médico e pioneiro maringaense Michel Felipe comprou a empresa e a razão social mudou para Somaco S/A Comércio de Automóveis, relembra a empresária Nádia Felipe Soares, filha de Michel.

A empresa cresceu e atende gerações de clientes ao aliar a tradição do nome ao bom atendimento na venda de carros novos e semi-



Nádia Felipe, da Somaco S/A, que foi a segunda distribuidora Volkswagen do norte do Paraná; empresa de 70 anos reforça o leque de serviços de manutenção, estética, peças e acessórios _ FOTO/IVAN AMORIN

novos. Até que veio a pandemia de covid, que trouxe um dos maiores desafios para a concessionária de veículos em décadas de existência. A exemplo da maioria dos negócios, a equipe da Somaco repensou o modelo de atendimento e vendas. As mudanças tecnológicas que vinham sendo implantadas nos anos anteriores precisaram ser incorporadas a toque de caixa. “Clientes que iam à concessionária para ver de perto o carro que queriam comprar passaram a buscar informação pelas redes sociais, site e canais de atendimento online da empresa. As vendas eram fechadas 100% de forma digital. O cliente só aparecia na loja para retirar o carro”, diz Nadia.

Desde que se tornou revendedora Volkswagen, a Somaco não mudou o foco do negócio, mas há uma mudança em curso na esfera comercial. A pandemia e a crise de semicondutores fizeram reforçar o leque de serviços direcionando os esforços para os setores de manutenção, estética, peças e acessórios.

ASSOCIADA HÁ QUASE 7 DÉCADAS

Em quase 70 anos como associada à ACIM, a Somaco se beneficiou dos inúmeros treinamentos, *workshops*, palestras e consultorias oferecidos pela entidade. É um suporte que facilita o planejamento. “Sabemos que podemos contar com o apoio da Associação Comercial, mas entendo que o papel vai muito além do suporte empresarial, a entidade promove ações sociais, criando um senso único de cidadania”, reforça a empresária, que é presidente do Instituto ACIM.

Atualmente, a empresa emprega mais de 60 funcionários, foi eleita neste ano pela Volkswagen entre as três melhores concessionárias do Brasil e é certificada ISO 9001.

BEBIDAS VIRGINIA

Voltando ao documento que listava os primeiros associados da ACIM, na sequência da razão social Somaco S/A, no número 26 está a Comercial de Bebidas Virginia Ltda, localizada na avenida Mauá, 1.636, também admitida em maio de 1953. O fundador é o pioneiro Waldemar Buosi, que chegou a Maringá em 1949 para visitar um amigo e acabou se encantando com a Cidade Canção. Aqui Buosi descobriu um filão: vender cachaça aos lenhadores que trabalhavam na abertura das



Waldemar, Eduardo e Paula Buosi, da Comercial de Bebidas Virginia: “estamos na segunda geração. A sucessão familiar se deu sem o planejamento teórico disponível hoje em dia”, conta Eduardo _FOTO/THAIS MORALES

matas. As garrafas da bebida eram embaladas em palha e transportadas em carroças.

Em 1951, Waldemar fundou a Indústria de Bebidas Virginia. O nome foi uma homenagem à mãe, Virginia. Com o passar dos anos, a indústria se tornou distribuidora e o nome mudou para Comercial de Bebidas Virginia. Em 1961 se tornou a primeira e única distribuidora da Brahma até hoje em Maringá. Em 2007, a empresa maringaense adquiriu as marcas Skol e Antarctica e nasceu a Distribuidora de Bebidas Virginia, também com a entrada de mais um sócio da antiga Revenda Paccola, de Cambé. A distribuidora tornou-se revendedora exclusiva da Ambev para Maringá e mais de 60 cidades.

SUCCESSÃO FAMILIAR

O patriarca Waldemar, falecido há dez anos, teve três filhos: Paula, Waldemar Filho e Eduardo. Os dois últimos começaram cedo a bater cartão na empresa: aos 15 anos eles já tinham carteira de trabalho. Aos 24 anos, Waldemar Filho assumiu a gerência, Eduardo é diretor comercial e Paula tem sob seu comando a área de varejo. “Estamos na segunda geração. A sucessão familiar se deu sem o planejamento teórico disponível hoje em dia. A gente entrava na



José Gomes Ferreira, a esposa, Luzia, e os filhos Rômulo e Lizandra: além da família, escritório emprega 65 pessoas

— FOTO/IVAN AMORIN

empresa e nosso pai dizia: ‘começa a trabalhar e não atrapalha’”, lembra Eduardo.

Nos primeiros anos, o patriarca entendeu que precisava de representatividade e por isso foi um dos primeiros a se associar à recém-criada Associação Comercial. Quase 70 anos depois daquele maio de 1953, a empresa da família Buosi ainda faz parte do quadro de associados. “É uma questão de pertencimento. Meu pai sempre foi muito presente na sociedade maringense”, diz Waldemar Filho.

A distribuidora aposta em pilares como a prestação de serviço de qualidade e a sustentabilidade: foi a primeira da região a ter na frota caminhões elétricos. Na prestação de serviço, a meta é chegar com mais eficiência e rapidez aos mais de sete mil clientes. “Se prometo entregar o produto em 24 horas, preciso cumprir”, detalha Eduardo. É um pragmatismo que fortalece um segmento tão importante para a economia brasileira.

ESCRITÓRIO GOMES DE CONTABILIDADE

Com apenas 13 anos, o mineiro José Gomes Ferreira, havia cinco vivendo em Maringá, decidiu bater à porta de um escritório de contabilidade. Gomes era o único filho homem de uma família chefiada pela mãe - o pai era falecido - e composta ainda por oito irmãs.

O menino, que tinha vontade de aprender, bateu à porta certa, porque o dono do escritório era um patrão cheio de vontade de ensinar. Poucos anos depois, no final de 1971, quando o escritório foi vendido, o jovem tinha uma carteira própria de clientes que faziam todo o ano a declaração do Imposto de Renda (IR). Além disso,

Gomes tinha tido a oportunidade de aprender com o contador Geraldo De La Roque, uma das cabeças que implantaram o IR no Brasil.

No começo de 1972, nasceu o Escritório Gomes de Contabilidade. Naquela década os contadores eram chamados pelos clientes de guarda-livros. “Geralmente quando um contador participava de uma entidade de classe, ele ocupava a função de tesoureiro”, conta.

Aberto com apenas um funcionário, o escritório tem hoje 65 e está em processo de sucessão familiar. Os filhos de Ferreira, Rômulo e Lizandra, estão assumindo funções na empresa. A esposa do empresário, Luzia, atua há vários anos na gestão de Recursos Humanos, Administrativo e Financeiro. E junto à família, Gomes vê com otimismo o futuro da atividade. “O contador não é importante apenas para as questões fisco-tributárias, mas também para a consultoria contábil. Por exemplo, numa negociação de compra e venda é o contador que determina o *valuation*, ou seja, o valor do negócio. Por isso, acredito que o futuro é promissor”, profetiza Gomes. E para confirmar, a empresa está estruturando uma nova marca: a ‘Gomes Mais’, que significa mais contabilidade, mais serviços e mais acolhimento.

FUNDADOR DE ENTIDADES

Não foi apenas no setor contábil que Gomes atuou, o pioneiro contribuiu para a mudança participando ativamente de entidades como o Rotary Club Maringá e patrocinando ações culturais. “Em 1975 ajudei a fundar a Associação dos Escritórios de Contabilidade, atual Sincontábil, onde fui pre-



José Boiko e Estefano Boiko Junior, do Grupo GBS, formado por quatro empresas, incluindo Garcia e Brasil Sul; frota tem 800 ônibus, que transportam 21 milhões de passageiros anualmente _ FOTO/ARQUIVO PESSOAL

sidente de 1981 a 1984. Além disso, ajudei a fundar a Federação dos Contabilistas e do Sescap, Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis. E participei ativamente da realização das convenções de contabilistas entre 1977 e 1985", lista.

Foi com o espírito de participação social que ele entrou para a ACIM, onde permanece. "Vejo a Associação Comercial como uma importante agência de fomento, na defesa de Maringá em várias frentes, por isso continuo associado", completa.

VIAÇÃO GARCIA

Em 1934, anos antes da fundação de Maringá, nasce no norte do Paraná a Viação Garcia, pertencente a Mathias Heim, um mecânico alemão, e Celso Garcia Cid, um jovem imigrante espanhol. Em 1937, Heim deixou a empresa e no lugar dele entrou outro imigrante espanhol, José Garcia Villar.

No dia 1º de fevereiro de 1938, foi criada a Empresa Rodoviária Garcia & Garcia, uma das associadas mais antigas da ACIM. A história do desenvolvimento do norte do Paraná é indissociável da trajetória da Viação Garcia, a quem coube transportar pioneiros, imigrantes, colonizadores, trabalhadores e empreendedores que decidiram fincar os pés no 'novo Eldorado'.

Em 2010, o empresário Mário Luft comprou a companhia, que quatro anos depois foi vendida para a Brasil Sul. O negócio resultou na formação do Grupo GBS, administrado desde então pelos empresários José Boiko e Estefano Boiko Junior.

A Viação Garcia enfrentava uma grave crise financeira, quando completou 80 anos. Naquela época, a Brasil Sul, com apenas dez anos, esta-

va em franca ascensão. A fusão das duas companhias se deu de modo pouco convencional: a menor adquiriu a concorrente. A tradição aliada à modernidade resultou num caso de sucesso no setor de transporte rodoviário. "Os desafios da fusão foram, antes de mais nada, equacionar as finanças da empresa, já que a Garcia tinha um passivo elevado naquele momento. Também foi um obstáculo integrar as culturas das duas empresas, até então concorrentes. Tivemos que vencer certa resistência entre os colaboradores para compatibilizar a gestão", recorda-se o vice-presidente Boiko Junior.

Neste período, quando foi criado o Grupo GBS, houve uma transformação radical na gestão da empresa. Foram adquiridos 675 ônibus ao custo de R\$ 440 milhões. Hoje, a frota de cerca de 800 ônibus é reconhecida como a mais moderna do país.

A empresa conta com dois mil colaboradores e transporta, em média, 21 milhões de passageiros ao ano nos sete estados em que atua. Quatro empresas integram o Grupo GBS: Garcia, Brasil Sul, Princesa do Ivaí e Londrisul. Trata-se do maior grupo do setor na região Sul do país e está entre as cinco maiores empresas brasileiras do setor.

REPRESENTATIVIDADE

Para o Grupo GBS, a ACIM tem papel determinante para o setor produtivo de Maringá porque oferece suporte, dá voz aos agentes econômicos e fortalece a economia local. "A Viação Garcia/Brasil Sul é uma filiada tradicional e se sente honrada em integrar a entidade ao lado das maiores forças produtivas da região", diz Boiko Junior.

Ajuda, de fato, ao cliente

Empresários e profissionais liberais do Empreender contam como contribuem para a gestão das empresas; falta de indicadores é uma das principais deficiências

FOTO/IVAN AMORIN



>>> Ernando Ciscouto Pauliqui Peluso faz parte do núcleo de Consultores, do Empreender

A possibilidade de ajudar empresas a estabelecer indicadores, tomar decisões assertivas e produzir com eficiência levou o engenheiro de produção, especialista em Gestão Industrial e Negócios, Ernando Ciscouto Pauliqui Peluso a atuar como consultor. “Muitas empresas estão desorganizadas por falta de informações fundamentais, como margem financeira por produto/serviço e margem líquida mensal. Então, nasceu o desejo genuíno de ajudar os empresários a desenvolver os processos de gestão para obter, de fato, resultados”, afirma.

Após três anos de atuação, Peluso deu mais um passo rumo ao propósito e abriu, em 2017, a Vexor Consultoria Empresarial, do qual é sócio e diretor comercial. “Desenvolvemos um trabalho específico para cada cliente e, assim, conseguimos identificar a capacidade produtiva, além da conversão de clientes, aumento do faturamento, entre outros dados essenciais para análise e tomada de decisões”, explica.

Exemplo disso é uma indústria que o procurou este ano com o objetivo de implantar o Planejamento e Controle da Produção (PCP). O gestor, porém, não sabia o que deveria produzir naquela semana nem o que tinha em estoque. “A empresa estava realmente precisando de ajuda, porque essa falta de informação gerava recorrente atraso de produção por fazer pedido de matéria-prima em cima da hora, estourando o prazo de entrega para o cliente. Implantamos um PCP que gera ordem de produção e de prioridade de forma automática. Os resultados foram positivos, facilitando a gestão e o dia a dia dos colaboradores”, destaca.

O consultor cita que é comum realizar a implantação de rotina de gestão financeira, além de contribuir para a otimização de indicadores, melhora de processos e a criação de definições formais de como as tarefas devem ser executadas. “Na pandemia também começamos a prestar serviço de forma remota, o que nos permitiu atender empresas



Roberto Galbiatti, sócio do Hotel Fatti, é um dos membros do núcleo de Gestão Estratégica

de todo o Brasil. Hoje o cliente mais distante fica a 2,4 mil quilômetros, em Apicás/MT”, comenta.

Há dois anos o empresário observa aumento da procura pelos serviços. São pequenas empresas de diferentes segmentos em busca de auxílio para superar a crise financeira e as mudanças do mercado. “Muitos negócios estavam com custo de produção alto e sem caixa para aguentar a crise provocada pela pandemia. Para as empresas é um desafio sair da zona de conforto, mas com as nossas propostas de mudanças de processos, os empresários percebem que o dia a dia fica mais fácil, eficiente e os resultados são positivos tanto em produtividade quanto nas finanças”.

E se de um lado Peluso ajuda os clientes com sua atividade profissional, do outro, ele é ajudado ao participar do núcleo de Consultores, do Empreender, desde 2018. O empresário ingressou no grupo para conhecer a realidade do segmento e de outros consultores e fazer *networking*. “Foi uma ótima decisão porque o núcleo sempre nos ajudou. Adquiri conhecimento, há relevante troca de experiências sobre dificuldades, estratégias e conquistas, e ainda fiz amizades e parcerias para a execução de projetos em conjunto”, afirma.

ASSESSORIA EM TURISMO

O sócio do Hotel Fatti, Roberto Galbiatti, também tem sido beneficiado desde que começou a participar do núcleo Gestão Estratégica, em 2019. No início o grupo era chamado de Eneagramados e buscava estratégias para lidar com os diferentes perfis de clientes. “Com o tempo passamos a conversar sobre dificuldades de gestão e o núcleo mudou de nome. Essa prática ajuda não só os integrantes, mas nos ajuda a

auxiliar pessoas”, conta.

A troca de informações e a participação em cursos, palestras, programas de acompanhamento e rodada de negócios, proporcionadas pelo Empreender, contribuíram para o desenvolvimento profissional de Galbiatti e o crescimento da empresa. Só que todo esse conhecimento, somado aos mais de 30 anos de experiência no ramo de hotelaria, não ficou guardado com ele: o empresário assessora clientes, amigos e conhecidos que o procuram em busca de diretrizes para os negócios ou para abrir pousadas, clubes de pesca e até hotéis em outras cidades.

“São pessoas que atuam ou querem atuar na área turística e estão pesquisando o mercado, listando fornecedores e avaliando lugares para comprar instalações, programa de gestão, entre outros. Muitas vezes, eu e meu irmão, que é meu sócio, prestamos gratuitamente consultoria, *coach* e até mentoria. Foram muitos os resultados positivos, frutos dessas conversas”, afirma.

Galbiatti também presta auxílio extra aos hóspedes, principalmente aqueles que desejam mudar ou encaminhar os filhos para estudar em Maringá. “Por não conhecerem a cidade, pedem indicação de imobiliária, de profissionais da construção civil e de manutenção e até de preços praticados no mercado local. Procuramos sempre ajudar e muitos, ao efetivar os seus planos e sonhos, voltam para tomar um café e agradecer”, conta.

MAIS DO QUE ESTÉTICA

Para o consultor de desenvolvimento de designer de produto Carl Kawasaki, que também é responsável pela impressão e escaneamento 3D do

Instituto Senai de Tecnologia em Metalmeccânica, a forma de contribuir para o desenvolvimento da gestão dos clientes foi o design estratégico. Formado em Desenho Industrial com habilitação em Design de Produto e especialista em Gestão Estratégica e Design Contemporâneo pelo Kyoto Institute of Technology do Japão, ele diz que a profissão lhe chamou a atenção pela possibilidade de, efetivamente, cooperar com a eficiência e os resultados das empresas.

“Faz 15 anos que atuo na área e seja na criação de design de produto, gráfico ou de serviço, busco considerar diferentes fatores de gestão. Ao desenvolver um produto para indústria, por exemplo, avalio itens como matéria-prima e processos de fabricação para obter o menor custo e maior valor agregado para impactar positivamente a gestão e o faturamento”, explica.

Kawasaki destaca que, no processo de criação, analisa embalagem, comunicação da marca e experiência do usuário. Além disso, identifica produtos de concorrentes para verificar o que há de bom e ruim no mercado, e a partir daí busca melhorar ou fazer diferente. “O design não se resume à estética, abrange usabilidade, solução de problemas e como impactar tanto a gestão da empresa quanto a vida das pessoas”, frisa.

Um projeto que Kawasaki participou da criação foi o leito robótico específico para Unidades de Terapia Intensiva (UTI). Com metodologia de observação do usuário, a equipe de desenvolvimento, tanto de design quanto de engenharia, passou dois dias em uma UTI para entender os problemas. “O trabalho passou por longo percurso de aprovação e validação, mas resultou em um projeto inovador que rendeu patente em vários pontos do equipamento e dois relevantes prêmios nacionais concedidos pelo Museu da Casa Brasileira e pelo Brasil Design Awards”, comemora.

Para se manter atualizado e em contato com profissionais do setor, Kawasaki integra o núcleo de Design. Inclusive, o propósito do grupo é transmitir o papel do design e de que forma o setor pode contribuir para gerar diferencial às empresas. “Tem sido positivo, porque além das conexões com colegas da área, apresentamos a relevância do nosso trabalho para outros núcleos. A pandemia e o processo de retomada econômica nos favoreceram porque os empresários estão



FOTO/IVAN AMORIN

Carl Kawasaki conta que no núcleo de Design o grupo difunde o papel do design e de que forma o setor pode contribuir para gerar diferencial às empresas

mais conscientes e sedentos por melhorias e inovações”, ressalta.

PRODUTIVIDADE E PREÇO

Ainda cursando graduação de Ciências Econômicas e com anseio de potencializar negócios, João Vitor Zanin Garcia passou a integrar a equipe de consultores da Adecon Consultoria Empresarial. Em apenas dois anos avançou para o cargo de diretor de marketing e, atualmente, é presidente da empresa júnior da Universidade Estadual de Maringá (UEM). “Adquiri experiência e conhecimento e, agora, atuo com execução e disseminação de estratégia e cultura organizacional, promovendo a formação de lideranças e representatividade institucional”.

De acordo com Zanin, as principais queixas dos clientes da Adecon estão relacionadas à gestão, principalmente por falta de indicadores de resultados e dificuldade em conhecer a viabilidade de um novo negócio ou projeto. “Alguns também apresentam questões sobre como alcançar clientes, como saber se a empresa está sendo produtiva, se os colaboradores têm alcançado o potencial máximo e como



FOTO/IVAN AMORIM

➤➤➤ João Vitor Zanin Garcia é presidente da agência júnior Adecon, da UEM, e recentemente passou a fazer parte do Copejem

fazer gerenciamento financeiro de qualidade”, cita.

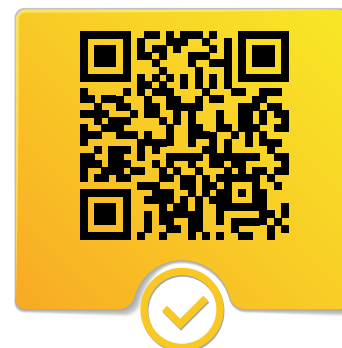
Um exemplo de como a equipe da Adecon tem contribuído para o desenvolvimento da gestão vem da pizzeria Jaccaré Vermelho, que procurou o auxílio para obter conhecimento sobre o público-alvo, tanto em relação ao hábito de consumo do produto quanto sobre o valor que o consumidor estaria disposto a pagar. “Realizamos pesquisa de mercado, a pizzeria inovou no estilo de consumo e agradou o público, tanto que em um ano foi eleita a melhor pizza de Maringá pelo Maringá Festival Food, na categoria técnico e especialista”, destaca Zanin.

Na avaliação do consultor, um dos grandes desafios do setor de serviço é desenvolver o pensamento crítico. “Manter a mente focada em soluções e não em problemas acaba sendo um exercício que precisa ser persistentemente praticado não só pelos empresários, mas pelos

Entre os cerca de 60 núcleos do programa Empreender, o maior da América Latina voltado para pequenas empresas, há vários dedicados à área de gestão, que é tema desta reportagem. No Empreender, os integrantes se reúnem quinzenalmente, trocam experiências e discutem soluções para problemas comuns do setor, tudo com acompanhamento de um consultor da ACIM e sendo necessário apenas ser associado. Para participar, é preciso entrar em contato pelo 0800 6009595. Se não houver um núcleo setorial do segmento, os consultores ajudam a criar.

consultores, afinal estamos nos empenhando para resolver a ‘dor’ das empresas”, frisa.

Zanin também ingressou no Copejem neste ano. “O empreendedorismo, o desenvolvimento de lideranças e a conscientização da população maringaense sobre temas empresariais fazem sentido para a Adecon e para a sociedade que buscamos impactar”, afirma, ao acrescentar que a sua participação também visa a representação da empresa júnior no grupo de jovens empresários.



O leitor pode conferir a relação de empresas que integram os quatro núcleos setoriais desta reportagem em www.acim.com.br/empreender#nucleos



Cláudia Michiura (presidente do ACIM Mulher), Sandra de Araujo e Pinto e Michel Felipe Soares (presidente da ACIM)_FOTO/IVAN AMORIN

Empresária do agro, Sandra de Araujo e Pinto recebe prêmio

CERIMÔNIA FOI PRESTIGIADA POR 500 PESSOAS E RECONHECEU A TRAJETÓRIA DE UMA EMPREENDEDORA QUE PRODUZ CANA-DE-AÇÚCAR E ADMINISTRA OUTROS NEGÓCIOS

As mulheres são proprietárias de apenas 19% das propriedades rurais e respondem por 34% dos cargos gerenciais do agro. Os dados foram revelados por duas pesquisas, o Censo Agropecuário de 2017 e pela Fundação Getúlio Vargas. Imagine como era esse cenário 30 anos atrás, quando Sandra Aparecida de Araujo e Pinto assumiu os negócios da família no agronegócio, depois que o pai morreu prematuramente. Décadas depois, Sandra é uma mulher respeitada em sua área de atuação, é uma grande produtora de cana-de-açúcar do país e diversificou os negócios.

Esta trajetória foi reconhecida com o Prêmio ACIM Mulher, em uma cerimônia realizada em 19 de agosto no Vivaro, diante de mais de 500 pessoas.

Para o presidente da ACIM, Michel Felipe Soares, em seu discurso no evento, "Sandra é uma dessas mulheres com trajetória inspiradora. Ela conseguiu unir a tradição impressa pelo pai às mudanças e inovações que os negócios pediam. Com a sua fé e tendo a família como alicerce, conduziu negócios bem-sucedidos no agronegócio. E se negócios de família nem sempre

são fáceis de ser conduzidos, talvez Sandra tenha encontrado a fórmula, porque ela é sócia do marido, dos irmãos e dos filhos". Ele ainda destacou o voluntariado e os investimentos em projetos sociais, como a instalação de uma escola em uma das propriedades rurais de Sandra para facilitar o acesso à educação.

Para a presidente do ACIM Mulher, Cláudia Michiura, "é uma honra para o conselho de mulheres homenagear uma empresária, mãe, avó, missionária e voluntária que deixa sua marca por onde passa. Sandra é uma mulher forte, honesta, decidida, corajosa e amiga, que cuida e reza por todos. É um exemplo de generosidade e empatia. Sandra, você é merecedora deste prêmio".

Os elogios foram reforçados pelo vice-prefeito Edson Scabora. "Não é fácil ser criativo, ter coragem e empreender, mas Sandra fez tudo isso. Ela é um exemplo de vida, de mulher dinâmica e ativa".

A ENTREGA DO TROFÉU

Encerrados os discursos das autoridades e após a exi-



Sandra e a família: o marido Henrique Pinto e os filhos, Alcides e Vanessa



Paula Buosi Fabre, ganhadora do prêmio em 2021, e Sandra de Araujo e Pinto, homenageada deste ano

bição de um vídeo com a trajetória da homenageada, aconteceu o momento mais esperado da cerimônia, a entrega do certificado e do troféu do prêmio. O certificado foi entregue pelas conselheiras do ACIM Mulher e pelo presidente da Associação Comercial. E Sandra recebeu o troféu das mãos da homenageada do ano passado, a empresária Paula Buosi Fabre.

Em seu discurso, Sandra ressaltou a emoção do momento e o pioneirismo dos pais, que chegaram à cidade em 1947. “Nesta jornada sempre contei com a ajuda do meu marido. Viajávamos de uma fazenda para outra a ponto dos nossos filhos não saberem onde morávamos. O mundo do agro sempre foi bem mais difícil para as mulheres”. Ela ainda agradeceu a homenagem. “O que sempre me motivou não foi o sucesso, mas o medo de fracassar. Recebo esta homenagem com carinho e dedico a todas as mulheres que acordam cedo e batalham por seus familiares”.

A TRAJETÓRIA

Sandra assumiu os negócios da família após a morte do pai. Eram fazendas e uma destilaria que se tornou usina e foi vendida para um grupo norte-americano. Hoje ela planta cana, cria gado, tem

● QUEM JÁ RECEBEU

Edna Almodin (oftalmologista, 2004)
Cecília Ferrazza (Lar Escola da Criança de Maringá, 2005)
Pity Marchese (Haddock Buffet, 2006)
Fátima Zubioli (O Casulo Feliz, 2007)
Helena Meneguetti Hizo (Steviafarma, 2008)
Natália Martin (Centro Comercial Tiradentes, 2009)
Jeane Nogaroli Guioti (Cooper Card, 2010)
Márcia Angeli (Academia Márcia Angeli, 2011)
Cida Martins (Martins Decorações, 2012)
Teresa Furquim (Dental Press, 2013)
Anália Nasser (Hospital e Maternidade Maringá, 2014)
Agma Sendeski (Aquário, 2015)
Eliza Shiozaki (Colégio São Francisco Xavier, 2016)
Myrian Recco (Recco Lingerie, 2017)
Sineida Ferreira (dermatologista, 2018)
Maria Iraelázia (zootecnista e Sociedade Rural de Maringá, 2019)
Paula Buosi Fabre (Bebidas Virginia e Alimentos Virginia, 2021)



uma mineradora e atua no mercado imobiliário por meio da locação de imóveis.

A escolha de Sandra se deu em duas etapas. Na primeira, 20 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, além de apresentar soluções em sua área de atuação. Depois, entre os nomes com maior número de indicações, Sandra foi escolhida por votação secreta por uma comissão julgadora.

O prêmio leva o nome do conselho de mulheres empresárias e

executivas da Associação Comercial, que organiza a homenagem, e é anual.

A cerimônia teve patrocínio de Agro Dalla Costa, Atelier Portinari, Avante Securizadora, Centro de Cirurgia da Obesidade Daoud Nasser, Certezza Consultoria Empresarial, Cocamar, Colégio Objetivo, Colégio São Francisco Xavier, Cooper Card, Cresol, Eurogarden Maringá, Grupo Euphoria, Humana Saúde, Maringá Park Shopping Center, Plaenge, Provisão Hospital dos Olhos, Sancor Seguros, Sicoob, Smart Perícias, Sociedade Rural de Maringá, Uniprime, Vargas e Pinto Leilões e Zacarias Veículos.

Veganismo é um bom negócio

Oportunidades para novos empreendedores foram potencializadas com pandemia num mercado em que flexitarianos ajudam a incrementar a demanda; guia mostra que há 100 estabelecimentos na cidade



Luiz Paulo Sacoman Almeida, do Maringá Vegano: quando o primeiro guia com indicações para veganos foi lançado, em 2014, eram cinco estabelecimentos na cidade, hoje são mais de cem _ FOTO/IVAN AMORIN

No prato, nas roupas, nos cuidados com a beleza, com a higiene pessoal, com a limpeza da casa... nada de origem animal! Se parece difícil manter o estilo de vida que tem por objetivo combater a exploração contra os animais e incentiva hábitos de consumo sustentáveis, o mercado maringense ajuda a desfazer essa impressão, com um número crescente de empreendedores apostando no mercado vegano.

É isso o que observa o professor de geografia Luiz Paulo Sacoman Almeida, fundador do Maringá Vegano. Ele conta que em 2012, ano em que a organização não governamental foi criada para aproximar adeptos e fortalecer o veganismo na cidade, as opções eram escassas. Tanto que o grupo só criou um primeiro guia com indicações para veganos em 2014. Menos de dez anos depois, a lista saltou de cinco para mais de cem opções.

O guia tem lojas de produtos naturais, cosméticos, perfumes, restaurantes, lanchonetes, bares e outros. A maior parte dos estabelecimentos foi incluída no guia nos últimos dois anos. Uma das explicações, para Almeida, é a onda de consumo consciente que ganhou força com a pandemia, quando aumentou a percepção das pessoas sobre o impacto de escolhas individuais.

"Temos focado nas indicações, fazemos piquenique vegano em parques da cidade para o público em geral. Fizemos churrasco vegano com a participação de mais de 150 pessoas. Com a pandemia, focamos no conteúdo digital e as novidades têm surpreendido", diz Almeida.

Uma pesquisa encomendada pela ONG junto ao Departamento de Pesquisa e Estatística (Depea), da ACIM, atesta



Elisete Gimenez abriu o Libecca Eco Empório, com 3 mil itens nacionais e importados; faturamento cresceu 30% em um ano _ FOTO/IVAN AMORIN

que o mercado vegano local está aquecido e que existem oportunidades de negócios. Entre 411 pessoas entrevistadas no centro de Maringá, em dezembro de 2021, metade afirmou que reduziu de alguma forma o uso de derivados de animais nos últimos 12 meses. Mais de 85% afirmaram acreditar que as opções veganas são mais saudáveis e 72% disseram crer que as opções do tipo são mais sustentáveis. O levantamento mostrou ainda que quase 25% gostariam de reduzir o uso de produtos de origem animal e que 33% não reduzem por falta de conhecimento.

"Alguns creem que ser vegano é caro, mas um prato com alimentos de origem vegetal é acessível: arroz, feijão, refogado, salada e carne de soja. Os que mais custam são alimentos que tentam imitar os de origem animal, como queijos e hambúrgueres. A indústria desse tipo de produto ainda é pioneira, falta concorrência, por isso fica mais caro, mas isso está mudando", comenta.

Almeida destaca que não apenas as pessoas que seguem o estilo de vida vegano são consumidores do mercado. Há as alergênicas ou que precisam seguir dietas especiais e as flexitarianas, aquelas que reduzem o consumo de carne para menos dias na semana. Uma pesquisa da instituição Inteligência em Pesquisa e Consultoria Estratégica (Ipec), em 2021, mostrou que 46% dos brasileiros escolhem não comer carne pelo menos uma vez na semana.

VARIEDADE

Em Maringá, o Libecca Eco Empório promete atender às principais necessidades dos públicos. São mais de três mil itens sem nada de origem animal e sem lactose, além de itens sem glúten – há produtos a granel, congelados, queijos, fatiados, leites, pães, sucos orgânicos, produtos para limpeza doméstica, itens para animais domésticos, entre outros.

A ideia do negócio surgiu a partir do desejo do casal Elisete Gimenez e James Prestes de não ter a preocupação de ter que ler rótulos ao fazer compras. Vindos de São Paulo e há quase oito anos em Maringá, eles, que já tinham experiência de um empreendimento anterior em outro segmento, pesquisaram o potencial de consumo local e optaram por fazer o investimento, mesmo na pandemia, em 2020.

"Acompanhamos o aumento da atenção para o consumo sustentável. Além de pesquisas, visitamos mais de 30 lugares no Brasil. Construímos um empório conceito, seguindo um projeto sustentável, com pinus de reflorestamento. E só utilizamos embalagens recicláveis com tinta à base de água", detalha Elisete.

O principal desafio é a 'curadoria' na compra dos produtos. São diversos fornecedores, entre os brasileiros e os de fora do país – há desodorante, por exemplo, que é importado da Alemanha. "É um cuidado forte para garantir que tudo seja 100% vegano", frisa a empresária.



Depois de fazer panquecas em casa, Clarice Mateus assumiu a Da Terra Alimentação Saudável, uma marmitaria delivery que tem registrado aumento crescente de pedidos; na foto com o marido, Claudio Frugeri Mateus _ FOTO/IVAN AMORIM

A aposta vem dando certo. De 2021 para 2022 o negócio cresceu 30% e já tem sete pessoas trabalhando. A previsão de retorno do investimento não é uma prioridade para a família e há um próximo desafio, que é montar o *e-commerce* da marca para atender o Brasil todo. Hoje a principal clientela é de Maringá e de cidades da macrorregião, como Santa Fé, Nova Esperança e Cianorte – de acordo com o casal, são clientes fiéis, que não consomem nada de origem animal, celíacos ou intolerantes a lactose, que desejam seguir um estilo de vida mais saudável e responsável ou que procuram reduzir o consumo de carne.

REFEIÇÕES

Os clientes da marmitaria *delivery* Da Terra Alimentação Saudável, há seis anos no mercado, também possuem perfis diversos, incluindo aqueles que precisam de pratos personalizados e encomendam refeições seguindo orientações de nutricionistas. Em geral, a empresa oferece duas linhas de marmitas: as saudáveis (algumas com carne) e as veganas, sem glúten e sem lactose, que impulsionam o negócio.

Clarice Cardoso Frugeri Mateus assumiu a empresa há pouco mais de um ano e está feliz com o aumento do número de clientes. No começo,

vendia cerca de 20 marmitas por dia e, recentemente, chegou a vender 86 – a maioria vai para a região central da cidade. Além de três *motoboy*s fixos, trabalham na marmitaria a empreendedora e mais uma cozinheira.

Antes Clarice fazia panquecas saudáveis em casa para vender. “Pesquisei, fiz cursos e comprei livros. Cada dia temos um cardápio diferente para as opções saudável e vegana. Faço um trabalho diversificado com a proteína de soja, o bife a rolê, quibe, croquete de milho, de lentilha, tomate recheado com lentilha, estrogonofe de grão-de-bico com *shimeji*, rolinhos de berinjela e tofu salteado. As saladas são orgânicas. Testamos tudo antes de colocar no cardápio”, diz Clarice.

Os preços variam entre R\$ 16 e R\$ 22 por unidade, mas a empreendedora diz que a maioria dos clientes compra por pacote, neste caso com valores mais em conta. Há as versões congeladas e as quentes, entregues diariamente. “Quem procura seguir um estilo mais saudável, incluindo vegetais na alimentação, e come no trabalho, sempre acaba influenciando alguém que compra também e se torna nosso cliente. Eles adoram postar nas redes sociais e de vez em quando nos marcam”, comemora.



Mesmo não sendo vegana, Camilla Guimarães apostou nesse mercado com a sua Gaia Cosméticos, que tem mais de 3 mil clientes e e-commerce _FOTO/IVAN AMORIN

COSMÉTICOS

Se em todos os nichos de mercado a identificação dos consumidores com o propósito da marca é importante, no vegano não poderia ser diferente. A engenheira química Camilla Guimarães dos Santos vem comprovando isso a partir do negócio que formalizou em 2020, a Gaia Cosméticos. “As pessoas estão mais críticas e querem comprar de fontes que compartilham os mesmos valores que elas”, diz a engenheira, acrescentando que trabalha essa identificação por meio da comunicação nas redes sociais, focada principalmente em conteúdo educativo.

Camilla não é vegana, mas se preocupa com questões como consumo consciente e exploração animal, vendo nesse nicho uma oportunidade de empreender e de oferecer produtos que considera de qualidade superior aos cuidados com a pele. “Acredito que os melhores cosméticos têm ativos vegetais, são mais absorvíveis. Meu foco é oferecer um produto bom e eficiente e que não seja ruim para o meio ambiente”, diz.

A engenheira começou o negócio divulgando em rede social os primeiros produtos que desenvolveu, quando cursava MBA em Tecnologia Cosmética e Ciências da Pele. Atualmente, é responsável pela formulação dos produtos, comunicação e vendas, sendo que a fabricação é tercei-

rizada, ocorrendo em Londrina/PR e em Salto/SP.

Desde a abertura, a empresa cresceu cinco vezes e possui mais de três mil clientes no Brasil. O *e-commerce* é o principal canal de vendas, concentrando 85% delas, enquanto 15% dos produtos são vendidos na loja física. O *mix* inclui opções para cuidados faciais como sabonete, hidratante, *sérums*, máscaras, esfoliantes e a recém-lançada linha de xampus e condicionadores sólidos. O que mais vende é a rotina básica para o rosto: sabonete, hidratante e *sérum*.

Mulheres de 25 a 35 anos são as principais clientes. Segundo Camilla, são pessoas não atendidas por cosméticos convencionais e que estão buscando consumo consciente. O conceito da marca vai sendo criado também a partir de parcerias. Por exemplo, em uma das fábricas parceiras só trabalham mulheres, e alguns óleos vegetais utilizados nas fórmulas são extraídos na Amazônia por comunidades locais.

“Criamos produtos eficientes que são funcionais em contato com a pele, não poluem o meio ambiente e são envasados em vidro, priorizando o uso de recipientes recicláveis e reutilizáveis. A Gaia compartilha dos valores veganos ao não utilizar matéria-prima de origem animal e não realizando testes em animais”, finaliza Camilla.

Preparado para negociar?

Favorecer acordos ganha-ganha exige conhecimento e habilidades comportamentais; confira estratégias utilizadas por empresas para compra e venda



Diego Ricoldy, do Pilates Concept, que tem nove unidades: lá os interessados no serviço são convidados à aula experimental gratuita, que resulta em 75% de conversão de vendas _ FOTO/IVAN AMORIN

O que significa uma boa negociação? Sim, estamos falando de uma, e talvez a mais importante, etapa do processo de venda, normalmente definida pela rendição de uma das partes para comprar/vender pelo melhor preço. No entanto, o conceito praticado por negociadores de alta performance diz, de forma resumida, que uma boa negociação é quando os dois lados tentam influenciar um ao outro em busca de um acordo 'ganha-ganha'.

Ciente desse conceito e da relevância da preparação para o processo de negociação, o fisioterapeuta e proprietário do Pilates Concept, Diego Ricoldy, que administra nove unidades em Maringá, revela duas estratégias que utiliza para a venda do serviço: equipe treinada e aula experimental gratuita. "Essas ações são fundamentais para trazer a referência de 'ganha-ganha' para o cliente na negociação, tanto que conseguimos

converter 75% das pessoas em alunos", garante.

Além de contratar instrutores com formação em Fisioterapia ou Educação Física, Ricoldy faz questão de que eles passem por treinamento inicial, focado em atendimento ao cliente. "O profissional só começa a atuar quando percebemos que ele está apto. Depois, realizamos treinamentos uma vez ao mês, reforçando técnicas de pilates, exercícios específicos, anatomia, mecânica do corpo, patologias e protocolos de atendimento".

Na avaliação do empresário, o esforço em transmitir conhecimento traz diferencial, porque na aula experimental o profissional tem mais facilidade para prestar atendimento de qualidade, mostrando como o pilates pode resolver a demanda do cliente. "Este é o momento mais importante da negociação, porque o instrutor mostra que domina a técnica e que a prática realmente trará benefícios para a saúde, gerando va-



No competitivo setor farmacêutico, além da negociação envolver até desconto de 0,5% do preço, inclui volume de compras e condições de pagamento, diz Bruno Luiz da Cunha Borges, das Farmácias São Paulo _ FOTO/IVAN AMORIN

lor ao serviço que prestamos”, frisa.

Ao final da aula experimental, o instrutor acompanha o interessado à recepção para a etapa de valores e fechamento. Para os clientes que pedem desconto ou que indicam um familiar ou amigo, a regra é conceder no máximo 10% de redução do valor. “Optamos por barrar diferentes percentuais de redução nas mensalidades para não prejudicar o faturamento e evitar comparações entre os alunos”, esclarece Ricoldy, acrescentando que os instrutores recebem bonificação por novo aluno.

‘BRIGA’ ACIRRADA

Para quem trabalha no varejo, no entanto, os critérios são taxativos. Além do preço, são avaliados a qualidade do produto, o melhor atendimento ao consumidor, as condições comerciais e a rentabilidade. O gerente de compras e estoque das Farmácias São Paulo, Bruno Luiz da Cunha Borges, conta que mensalmente a equipe negocia com mais de 200 fornecedores. “Fazemos cotações, análises de custos, análise de mercado, de acordos, descontos, prazos, tempo de entrega e brigamos por 0,5% do preço para incrementar e ter melhores condições na compra”, afirma.



Istênio Alves Barbosa, gerente comercial da CSD, “estamos sempre travando uma forte ‘queda de braços’, e no final do dia o mais importante é trazer a melhor solução ao consumidor, com preço justo” _ FOTO/IVAN AMORIN

Com 14 anos de experiência no segmento farmacêutico, Borges adquiriu conhecimento sobre o mercado, *mix* de produtos, *layout*, perfis de clientes, descontos, ações e encartes. Esse *know-how*, segundo ele, faz diferença na hora de tomar decisões no departamento comercial, embora os desafios nas negociações aumentem com a concorrência acirrada.

“Muitas vezes, para sermos competitivos, precisamos de condições comerciais que os fornecedores não possuem, então eles buscam reduzir custos ou agregar bonificações junto aos distribuidores ou indústria”, revela. Todavia, o fornecedor estabelece uma régua de preço para não bagunçar o mercado. Por isso, muitas vezes a competitividade é alcançada mediante o volume de compra, acréscimo de itens ao *mix* ou pela redução da quantidade de parcelas de pagamento.

Para Borges, a habilidade em negociação exige preparo, atualização e há incentivos quando os indicadores são alcançados. Isso porque a atividade envolve mais do que conseguir o melhor preço de custo. Também é preciso se atentar, por exemplo, à entrega no prazo adequado e o cumprimento das condições comerciais acordadas para garantir o estoque.



Edvaldo Eliezer
Gomes da Silva,
especialista
em negociação
avançada: “a
ideia de que
‘quem não
chora não
mama’ nem
sempre dá
resultados”

— FOTO/IVAN AMORIM

AGENDA COM OS FORNECEDORES

O gerente comercial da Companhia Sulamericana de Distribuição (CSD), Istênio Alves Barbosa, concorda que no varejo o preço sempre será uma variável importante, mas que há outros atributos, como qualidade, prazos e posicionamento de marca. No segmento de supermercados há 30 anos, ele acumula experiência e conhecimento na área de compras e, a partir dessa ‘bagagem’, define como boa negociação aquela que cria vantagem para o consumidor, agregando valor ao negócio.

Atualmente, Barbosa comanda um time que atende mais de mil fornecedores ativos. O grande volume é justificado pelas 65 lojas do grupo, divididas em quatro bandeiras: Supermercados Cidade Canção (Paraná), Amigão Supermercados (interior de São Paulo), São Francisco Supermercados (Mato Grosso do Sul) e Stock Atacadista (atacarejo com unidades no Paraná e São Paulo). “Para manter a qualidade das negociações, temos indicadores relacionados a compras assertivas. Além disso, os profissionais, embora altamente capacitados, passam por constante reciclagem”, cita.

O gerente comercial reforça que o setor de compras precisa estar antenado à movimentação do mercado, porque são muitos os desafios para alcançar a melhoria de custos, afinal, do outro lado, há fornecedores focados em fazer repasse de tabela, agregar o *mix* e aumentar o volume de produtos nas lojas. “Estamos sempre travando uma forte ‘queda de braços’ (risos), e no final do dia o mais importante é trazer a melhor solução para o consumidor, com preço justo”, enfatiza.

Para alcançar esse resultado, Barbosa recomenda que seja aplicado fluxo no processo de negociação, com programação, rentabilidade projetada e antecedência nos pedidos para evitar atrasos de entrega. Na companhia, ele cita que também é usada avaliação detalhada para alterações de tabelas, considerando a variação média do mercado e a precificação dos concorrentes, além de ser mantida agenda semanal, quinzenal ou mensal com os fornecedores.

DESENVOLVENDO HABILIDADES

Mais do que planejar tarefas, o especialista em negociação avançada e facilitador em cursos e treinamentos na ACIM, Edvaldo Eliezer Gomes da Silva explica que um bom negociador precisa desenvolver habilidades comportamentais. “Embora nasçamos com capacidade de negociação para sobreviver, quando chegamos à fase adulta seguimos sem considerar a importância de aprender técnicas e metodologias, mas para quem quer adquirir postura profissional, este é um grande erro porque a ideia de que ‘quem não chora não mama’ nem sempre dá resultados”, frisa.

Outro erro comum em negociação, segundo Eliezer, é tentar agradar o cliente concedendo algo que não deveria só para fechar o negócio. O especialista diz que o recomendado é ouvir o cliente com atenção, buscando compreender as reais necessidades, mas apostar em uma abordagem conjunta de resolução de problemas. “Um bom negociador precisa saber defender os seus interesses e, ao mesmo tempo, buscar soluções que supram as

Dicas de negociação

- 1 **Sempre inicie as negociações:** quem controla o início tende a controlar a forma como acaba
- 2 **Negocie por escrito:** elabore o acordo por escrito durante a negociação, assim estará preparado para pedir a assinatura do cliente no momento em que a decisão for tomada
- 3 **Mantenha-se frio:** a mesa de negociação pode estar carregada de agendas, egos, emoções e prioridades. Grandes negociadores permanecem tranquilos, fornecendo soluções e se mantendo na liderança
- 4 **Esteja no seu terreno:** para se sentir confortável e descontraído, realize a negociação na sua empresa, porque é o local que já conhece e domina. Se for pela internet, utilize os canais oficiais da empresa, e não perfis pessoais
- 5 **Use as objeções a seu favor:** na venda nem sempre as dúvidas do cliente são um problema, encare-as como uma oportunidade para explicar melhor como pode ajudá-lo

Quatro perfis de negociadores

ANALÍTICO

Persistente, raciocínio lógico e senso de organização. Não espere que ele tome decisão rápida, por isso opte por apresentar os argumentos sem entrar em detalhes

PRAGMÁTICO

Racional, mas tende a ser mais objetivo e rápido para agir e decidir. Prepare-se para ser pressionado

INTEGRADOR

Emocional, conciliador e disposto a ouvir, mas tem dificuldade para expressar e receber críticas, por isso é preciso ter jogo de cintura

EXPRESSIVO

Receptivo a mudanças e soluções inovadoras, mas é preciso ter cuidado para não se envolver nas ideias fantasiosas que pode apresentar

Fonte: Edvaldo Eliezer Gomes da Silva, facilitador em cursos e treinamentos na ACIM

necessidades de ambas as partes”, destaca.

Essa e outras aptidões para negociação, segundo Eliezer, podem ser aprendidas por meio de literaturas e cursos. O especialista recomenda, porém, que mais do que ler livros é importante participar de capacitações que contribuam para o desenvolvimento de competências por meio da interação, afinal os instrumentos básicos se enquadram em capacidades comportamentais, como percepção, comunicação, linguagem mental e corporal (Programação Neurolinguística - PNL) e criatividade.

Além disso, ele sugere um passo a passo utilizado pelas maiores empresas e melhores negociadores do mundo. A primeira etapa, chamada de preparação, consiste em identificar os alvos e limites da negociação, os referenciais de ganhar-ganha, analisar o perfil do interlocutor, listar

objeções que podem ser apresentadas, entre outros. “Esta é considerada a fase mais importante do método, porque garante subsídios para a tomada de decisões, tornando a negociação mais produtiva”, explica.

Já a segunda etapa ocorre durante a negociação, quando é preciso se concentrar para ouvir, falar apenas o necessário e ler as ‘entrelinhas’ com foco em soluções e não em problemas. Por fim, na etapa de conclusão são definidos quantidade, preço, benefícios e entrega, mas caso não ocorra acordo, a orientação é manter a elegância, agradecer e tirar lições. “Em todo esse processo o profissional precisa saber se será mais relevante convencer ou persuadir o interlocutor, porque o primeiro requer argumentos racionais e o segundo é obtido por meio de fatores emocionais, como gatilhos mentais”, acrescenta.

De pequeno pet shop a destaque no mercado

Casal deixou emprego com carteira assinada para abrir *pet shop*, e a trajetória de percalços incluiu até a conclusão de faculdade; agora o filho segue a mesma área de atuação



A Vida Animal, da família de Maria Margareti Cargnin Borella, começou com pet shop e hoje tem clínica veterinária, creche, hotel, salões de estética e serviços especializados voltados aos pets _FOTO/IVAN AMORIN

Quando Maria Margareti Cargnin Borella decidiu apoiar o marido, Claudio Antonio Borella, na decisão de deixar o emprego no setor administrativo de um supermercado para abrir um pet shop, não imaginava que hoje seriam seis unidades da Vida Animal - cinco em Maringá e uma em Ivaiporã. Hoje o grupo gera mais de 60 empregos diretos.

Os objetivos modestos iniciais do esposo, apaixonado por cachorros, foram sendo conquistados aos poucos. "Trabalhávamos no setor administrativo de um supermercado. Quando ele saiu do emprego, não tínhamos capital nem conhecimento e, em todos os lugares onde íamos buscar informação, éramos desmotivados.

Mas insistimos", lembra Margareti.

A primeira unidade foi aberta em 1995 em um espaço de 28 metros quadrados. Claudio precisou ir a Londrina fazer um curso de banho e tosa. "O setor ainda era pequeno em Maringá. Quando começamos, eram 23 lojas na cidade, hoje são mais de 400", diz a empresária.

MEDICINA VETERINÁRIA

Margareti saiu do emprego no supermercado e passou a trabalhar diretamente na empresa em 2002. A guinada nos negócios veio quando Claudio, seguindo seu sonho, ingressou em um curso de Medicina Veterinária e Margareti precisou retornar a múltipla jornada: para manter as despe-

sas da casa até a formatura do marido, trabalhou em uma fábrica de jeans. “Quando meu esposo se formou, em 2009, saí da fábrica e montamos a primeira clínica, junto ao *pet shop*. Depois, os negócios decolaram. Começamos a atender nossos clientes da forma que sempre quisemos”, comenta Margareti. Desde o início, ela responde pelos setores financeiro e comercial, enquanto o marido cuida da parte técnica e do setor clínico.

Na jornada, muito aprendizado. Buscando atender uma requisição do Conselho de Medicina Veterinária, que proibia *pet shop* e clínica veterinária de terem a mesma entrada, surgiu a necessidade de construir um espaço novo, na avenida Nildo Ribeiro, em 2016. “O objetivo era transferir a unidade da Cerro Azul para o novo endereço, mas como o cliente já estava acostumado ao banho e tosa na Cerro Azul, optamos por manter os dois endereços”.

REFORMULAÇÃO

Em 2020, a loja e o *pet shop* da Cerro Azul foram reinaugurados seguindo o novo padrão de lojas do grupo. O investimento deu tão certo que o retorno do valor aplicado veio em um ano. Já os

investimentos na clínica veterinária são constantes, para atender as exigências e demandas do público. Hoje são mais de 60 tipos de exames, sendo que a última conquista foi a implantação de um aparelho de radiografia. O investimento no equipamento de R\$ 250 mil tem como objetivo agilizar os atendimentos, já que a clínica atende urgências e funciona 24 horas.

Outro diferencial é o procedimento de hemodiálise. O atendimento nessa área fica sob responsabilidade do filho do casal, que se formou em Veterinária. O próximo projeto é estruturar a clínica para iniciar os atendimentos na especialidade de Oncologia.

No ano passado a empresa passou a oferecer os serviços de creche e hotel e, nos últimos anos, realizou outras mudanças de endereços de lojas. Segundo Margareti, agora a fase é de planejamento e organização. “Vamos mexer na estruturação do negócio, o que se tornou necessário com as oportunidades e com a previsão de abrir lojas. A ideia é padronizar processos, para tudo funcionar como queremos no próximo ano”, destaca.



ACIM e entidades se posicionam contra decisão de ministro do STF

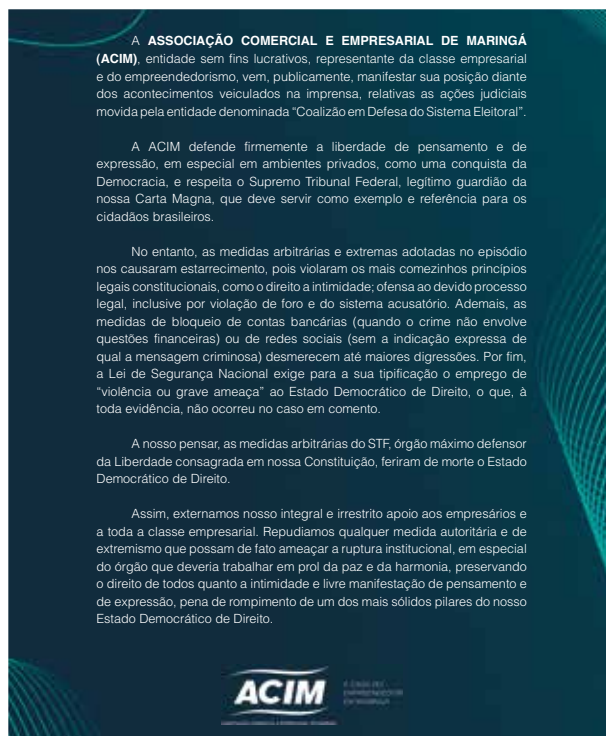
Alexandre de Moraes pediu bloqueio de contas bancárias e de perfis nas redes sociais, além de busca e apreensão em endereços de empresários, num desrespeito à liberdade de expressão e individual

Após decisão, em agosto, do ministro do Supremo Tribunal Federal (STF) Alexandre de Moraes, em decisão monocrática que pediu o bloqueio das contas bancárias e dos perfis nas redes sociais de empresários que teceram comentários sobre supostas interferências nas eleições, a ACIM emitiu nota pública manifestando contrariedade à decisão. Além dos bloqueios, Moraes ordenou que a Polícia Federal fizesse busca e apreensão em endereços, em cinco estados, de apoiadores do presidente Jair Bolsonaro, além de quebra de sigilo bancário e depoimento.

No documento, “a ACIM defende firmemente a liberdade de pensamento e de expressão, em especial em ambientes privados, como uma conquista da Democracia e respeita o Supremo Tribunal Federal, legítimo guardião da nossa Carta Magna, que deve servir como exemplo e referência para os cidadãos brasileiros”.

A nota continua: “as medidas extremas adotadas no episódio causaram estorpecimento, pois violaram os mais básicos princípios legais constitucionais, como o direito a intimidade, ofensa ao devido processo legal, inclusive por violação de foro e de sistema acusatório. Ademais, as medidas de bloqueio de contas bancárias (quando o crime não envolve questões financeiras) ou de redes sociais (sem a indicação expressa de qual mensagem criminosa) desmerecem até maiores digressões. Por fim, a Lei de Segurança Nacional exige para a sua tipificação o emprego de ‘violência ou grave ameaça’ ao Estado Democrático de Direito, o que, a toda evidência, não ocorreu no caso em comento”.

Para o assessor jurídico da ACIM, César Eduardo Misael de Andrade, a decisão do ministro é um “flagrante atentado contra as garantias de direitos individuais, com o agravante de ter sido praticada por quem deveria proteger essas garantias. O direito à liberdade individual, intimidade e, especialmente, à liberdade de expressão e de pensamento foi severamente violado”. Ele completa que, até o



final de agosto, o teor das mensagens sequer foram esclarecidos pelo Judiciário.

A conselheira federal da OAB pelo Paraná, Ana Cláudia Pirajá Bandeira, também manifesta opinião contrária à decisão. “Ninguém está acima da Constituição Federal e quem tem o dever de guardá-la, deve ser sempre o primeiro a cumpri-la. Não podemos nos calar diante do desrespeito ao devido processo legal e à liberdade de expressão. O cerceamento das garantias sem o devido processo legal é um perigo à democracia e à liberdade, mesmo sob a justificativa de agir em nome da democracia sob a premissa de combate às *fake news*”.

Entidades de todo o país criticaram a decisão do ministro Moraes. Entre elas, emitiram nota e tornaram pública a opinião CACB, associações comerciais de diversos estados, federações do comércio, entidades ligadas à construção civil e shopping center, entre outras.

FOTO/IVAN AMORIN



ASSOCIADO DO MÊS

Bolo com cobertura de vinho e recheio de brigadeiro de queijo, doce inspirado na série favorita... na Cakeando Sabores, as mais diversas combinações são possíveis, afinal a marca não possui um cardápio fechado. Com exceção dos bolos de pote, tudo é feito de forma personalizada, com base nos gostos e necessidades do cliente. "Conversamos por quase uma hora com cada cliente para entender o que ele precisa. Assim garantimos que ninguém tenha um bolo igual. É o nosso diferencial", explica o empreendedor Vagner Pedro da Silva.

A marca surgiu por conta da paixão pela confeitaria. "Sempre gostei da área, então resolvi começar um negócio fazendo bolos. Mas por problemas pessoais, acabei fechando a empresa em 2015 e voltei a trabalhar com carteira assinada. Até que fui dispensado em 2020 e decidi focar de vez na Cakeando", relata Silva.

Agora a meta é expandir o negócio. "Trabalho sozinho na cozinha de casa, com a ajuda do meu companheiro. Meu sonho é ter um ateliê e tenho esperança que o negócio vai crescer e vou conseguir meu espaço", conta Silva. A Cakeando Sabores fica na rua Pioneiro João Perin, 1.211 - Parque Tatumã. O telefone é o (44) 98806-0597 (WhatsApp) e a página no Instagram é @cakeandosabores

TJPR CONFIRMA INSTALAÇÃO DE COMARCA EM PAIÇANDU

O Tribunal de Justiça do Paraná (TJPR) aprovou a instalação de uma comarca em Paçandu, conforme anúncio em 27 de junho, apresentado ao governador Ratinho Junior. Uma comitiva de Maringá, formada por representantes da ACIM, esteve no Palácio Iguaçu para acompanhar o encontro: o presidente Michel Felipe Soares, o 2º vice-presidente, Mohamad Ali Awada, e os vice-presidentes José Carlos Barbieri e Luís Fernando Ferraz. Também participaram os deputados estaduais Homero Marchese, Soldado Adriano, Dr. Batista e Evandro Araújo, além do presidente do TJPR, desembargador José Laurindo de Souza Netto.

FOTO/IVAN AMORIN



VANESSA FERRAZ GANHA PRÊMIO JOVEM EMPREENDEDOR

Vanessa Agostinho Ferraz, responsável pelo varejo do grupo FA Maringá, recebeu o prêmio Jovem Empreendedor, em 2 de setembro, no Moinho Vermelho. Ela foi escolhida por votação secreta por uma comissão julgadora depois de ter o nome indicado na primeira fase do processo de escolha, com a participação de 12 entidades. Entre os critérios para ser indicado estão ser empresário ou executivo e ter até 40 anos. O prêmio é organizado anualmente pelo Copejem e Vanessa será a primeira mulher a recebê-lo.

Terceira geração da FA Maringá, Vanessa é bacharel em Moda com MBA em Gestão Empresarial pela Unicesumar e MBA em Negócios e Varejo da Anhembi Morumbi. É coordenadora de marketing do atacado e moda Bandfashion, uma das unidades do grupo familiar, responsável pela criação da plataforma Emcompre.com.br e pela comercialização de produtos da BF Colchões em parceria com os maiores marketplaces do Brasil. O último homenageado com o prêmio, em 2021, foi George Coelho, da Labore.

DUPLICAÇÃO DE ESTRADA ENTRE PR E MS

A ACIM foi uma das entidades integrantes de uma comitiva que esteve em audiência com o presidente da República, Jair Bolsonaro, e o ministro da Infraestrutura, Marcelo Sampaio, em 27 de julho. Composta por lideranças paranaenses e sul-mato-grossenses, a comitiva solicitou a duplicação da BR 376 entre Paranavaí e Nova Londrina, usada para o escoamento da produção agrícola e pelos usuários das rodovias em direção às praias de água doce do Rio Paraná. E também pediu a construção de ponte que encurtará em 130 quilômetros a ligação entre os dois estados. Além de diretores e técnicos do ministério, participaram representantes de diversas entidades, como José Carlos Barbieri, vice-presidente da ACIM e presidente do Codem; João Arthur Mohr, que é consultor de infraestrutura e logística da Fiep; e deputados.

Conforme o diretor Financeiro da Sociedade Civil do Paraná (Socipar), Edilson Avelar, os empresários contrataram uma empresa especializada na contagem de veículos que transitam no trecho: são mais de 23,4 mil eixos diários. Um estudo do Ministério da Infraestrutura vai recontar os veículos que trafegam e analisar a necessidade da duplicação. Já a Itaipu Binacional investirá R\$ 3 milhões em projetos de viabilidade técnica, econômica e financeira para a construção da ponte. As duas obras são estimadas em R\$ 350 milhões e poderão ser licitadas após a entrega dos projetos de viabilidade.

PONTA DE ESTOQUE ATRAI 130 MIL CONSUMIDORES

Após dois anos de espera, a Feira Ponta de Estoque ocorreu de 20 a 23 de julho no Parque de Exposições. Além das tradicionais lojas de confecção e acessórios, o evento contou com imobiliária, construtora, concessionária, administradora de consórcios, móveis, decoração, colchões e praça de alimentação. Foram mais de cem expositores em mais de 200 estandes, que atraíram 130 mil consumidores graças aos descontos de até 70%.

Somente com o estacionamento foram arrecadados R\$ 58 mil, doados para oito entidades sociais, e foram recolhidos 890 quilos de recicláveis que tiveram a destinação correta. Os visitantes ainda tiveram a chance de cortar o cabelo de graça com alunos do



FOTO/DIVULGAÇÃO

Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac) – foram 183 atendimentos gratuitos – e no final do evento os lojistas doaram estoques não comercializados para entidades sociais.

A Feira Ponta de Estoque foi realizada pela ACIM e Sivamar, com organização do ACIM Mulher e apoio da Sociedade Rural de Maringá, prefeitura de Maringá e Sicoob.

CONTRA PRODUTOS ILEGAIS

Fiscalizações periódicas estão coibindo a venda de produtos ilegais, depois que ACIM, Sivamar e prefeitura foram procurados por comerciantes prejudicados por esse comércio ilegal, que não tem alvará de funcionamento, não paga impostos nem dá garantia dos produtos aos consumidores. Para isso, foi montada uma força-tarefa, com a participação de agentes da prefeitura e secretarias municipais, Polícia Militar, Polícia Civil, Receita Federal, Procon, Vigilância Sanitária e Guarda Municipal. Antes, em 12 de julho, os detalhes da operação foram informados à imprensa na sede da Associação Comercial, que apoia a iniciativa. Os vendedores de produtos ilegais podem procurar apoio de políticas públicas e ajuda, em órgãos públicos, para buscar o mercado formal.



FOTO/IVAN AMORIN

OBRAS DE INFRAESTRUTURA PARA O PARANÁ

Com o intuito de atualizar o Plano Estadual de Logística em Transporte – PELT 2035, após seis anos da última versão, foram realizados oito encontros ao longo de julho, em diferentes cidades do Paraná, sob a coordenação do Conselho Temático de Infraestrutura da Federação das Indústrias do Paraná (Fiep). Um dos encontros aconteceu em Maringá, em 19 de julho, na ACIM.

O PELT é um documento que apresenta as principais obras para solucionar problemas de infraestrutura no Paraná, inclusive em Maringá: duplicações de rodovias, portos, aeroportos e ferrovias.

A última versão do plano apresentava 99 ações que precisariam ser realizadas até 2035 para oti-



FOTO/IVAN AMORIN

mizar a logística de transportes, e com os encontros de julho cada obra foi revisada por lideranças e técnicos indicados pelas instituições que contribuíram para o documento.

FOTO/IVAN AMORIN



INVESTIMENTOS EM SEGURANÇA

Depois da solicitação da ACIM, o governo do Paraná anunciou, conforme despacho da Secretaria de Segurança Pública de 25 de agosto, a criação de um Batalhão Metropolitano da Polícia Militar. Mas antes, em 11 de agosto, a proposta de criação do batalhão e de uma nova Companhia Independente na região aconteceu na sede da Associação Comercial, em um encontro que contou com a participação de representantes da área de segurança, deputados, comandante-geral da Polícia Militar do Paraná, Hudson Leôncio Teixeira, além dos prefeitos Ulisses Maia (Maringá) e Walter Volpato (Sarandi). Os investimentos também foram pleiteados pela ACIM em ofício e em reunião com o governador Ratinho Junior no final de junho.

FOTO/IVAN AMORIN



ENTIDADES RECEBEM DOAÇÕES DO INSTITUTO ACIM

Com a parceria de instituições de ensino e empresas, o Instituto ACIM arrecadou mais de sete mil peças de roupas e cobertores que foram destinados a três entidades em julho: Associação dos Amigos do Hospital Universitário Regional de Maringá, Núcleo Social Professora Hanako Kinoshita Pasquali, de Sarandi; e o projeto Estrela Mãe, de Paiçandu.

A presidente do instituto, Nádia Felipe, diz que um dos pilares do trabalho é o filantrópico/social, ajudando o próximo em momentos de vulnerabilidade social. "A campanha deste ano foi diferenciada, porque envolveu crianças e adolescentes das escolas na arrecadação".

ESCOLA DE NEGÓCIOS



SETEMBRO

Assistente fiscal: formação e atualização
Contabilidade para não contadores
Formação de auditor interno da qualidade conforme a ISO 9001:2015
Oratória, a comunicação na profissão
Excel passo-a-passo
Neurovendas
Escola de líderes
CPA 20 - Investimento Financeiro
Especialista CEA - Investimento Financeiro
CFI - curso de formação de instrutores
Gestão de compras e estoque
Gestão estratégica de fluxo de caixa
Liderança integral: como aumentar a produtividade da sua equipe e potencializar resultados
Canva: como utilizar a ferramenta para elaborar artes e apresentações de impacto

OUTUBRO

Intensivo em gestão financeira
Oratória
Recrutamento e seleção com foco em competências
Negociações de alto impacto
Gestão do tempo: administrar e ressignificar a relação com o tempo
Intensivo em gestão financeira
Logística 4.0
Comportamento e escrita corporativa
WhatsApp Business
Oratória, a comunicação na Profissão

FOTO: IVAN AMORIN

IMPACTA MARINGÁ REUNIU MAIS DE 600 PARTICIPANTES

Gratuito, mediante a doação de um livro, o Impacta Maringá reuniu mais de 600 pessoas em 9 de agosto, no teatro Marista. Os participantes conheceram negócios de impacto, ou seja, que apresentam soluções ambientais e registram lucro. Os *cases* nacionais foram apresentados por Beatriz Futlik, *designer* da Insecta Shoes, marca de moda vegana e ecológica; e por Guilherme Massena, cofundador da Dobra, que desenvolve produtos feitos com papel reciclado.

Dois *cases* locais foram apresentados: da Tropicália Cosméticos Naturais, de Isabela Menegassi; e da Bambusa Bioarquitetura, de Mauro Júnior, que desenvolve projetos e construções ecológicas.

O Impacta teve ainda apresentações do prefeito Ulisses Maia sobre o Selo Ipê; Priscila Brustin, coordenadora de projetos do Movimento Nacional ODS de Maringá, que falou sobre o Instituto ACIM; e o *case* 5 Flash Pitches, do Colégio Marista. A realização foi da ACIM e Copejem.

EXPEDIENTE

Ano 59 - nº 625 - setembro/outubro/2022, Publicação Bimestral da ACIM, 44 | 3025-9595 | **Diretor Responsável da Revista Acim** José Carlos Barbieri | **Conselho Editorial** Cris Scheneider, Eraldo Pasquini, Giovana Campanha, Heloísa Moura Ferlin, Jackeline Fenilli, Jociani Pizzi, Josane Perina, Luiz Fernando Monteiro, Michel Leal, Paula Aline Mozer Faria, Paulo Alexandre de Oliveira, Ribamar Rodrigues, Suellen Simon | **Jornalista Responsável** Giovana Campanha - MTB05255 | **Colaboradores** Amanda Dias, Fernanda Bertola, Giovana Campanha, Luciana Peña, Graziela Castilho, Rosângela Gris | **Fotos** Ivan Amorin | **Revisão** Giovana Campanha, Jociani Pizzi, Rosângela Gris | **Capa** Agência Nova Inteligência | **Produção** Matéria Comunicação 44 | 3031-7676 | **Editoração** Andréa Tragueta | **Gráfica** Idealiza | **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** Lucas Di Loreto Peron | **Acim Mulher Presidente** Cláudia Michiura | **Conselho do Comércio e Serviços Presidente** Petrojan Vaz Neves | Os anúncios veiculados na Revista ACIM são de responsabilidade dos anunciantes e não expressam a opinião da ACIM.

Contato Comercial Jociani Pizzi 99828-0011

17 UnicV ANOS

Em 17 anos de história, o UniCV leva uma educação de excelência para todo o Brasil e suas fronteiras já chegam até o Japão e Portugal.

A Instituição de Ensino nasceu em Maringá - conhecida como Cidade Verde - e é destaque como um importante centro de produção e difusão do conhecimento na região e em todo o país.

A trajetória do UniCV acumula inúmeras ações sociais, projetos de ensino, reconhecimentos no meio acadêmico, premiações, ações de incentivo ao empreendedorismo, inovação e muito mais. A motivação é levar uma educação de qualidade para todos, seja no ensino presencial ou a

graduação.

Neste mês de agosto o UniCV completa mais um ano de história e para comemorar o aniversário nada melhor do que 17 novos cursos de Graduação EAD.

Com esses lançamentos a instituição deseja oferecer cursos atualizados e que atendam às novas demandas do mundo globalizado.

Vários cursos são inéditos em todo o Brasil e tem uma proposta inovadora. "O diferencial desses cursos é que vão habilitar profissionais com uma visão mais aprofundada, capazes de gerir e dar soluções a necessidades específicas do mercado. São áreas que cresceram muito nos últimos anos e com ampla possibilidade de atuação", explica o reitor do UniCV, José Carlos Babieri.

NOVOS CURSOS DE GRADUAÇÃO EAD

TECNÓLOGO E BACHARELADO

Empreendedorismo Educacional
Gestão do Agronegócio
Segurança no Trabalho
Mídias Sociais e Digitais
Design de Animação
Formação em Teoria Psicanalítica
Gestão do Esporte
Engenharia de Dados
Publicidade e Propaganda

Educador Social
Despachante Documentalista
Design de Produto
Segurança no Trânsito
Cidades Inteligentes e Sustentáveis
Investigação Forense e Perícia Judicial
Administração Pública
Relações Internacionais

UnicV - CENTRO UNIVERSITÁRIO CIDADE VERDE AV. ADVOGADO
HORÁCIO RACCANELLO FILHO, 5950 ZONA 7, MARINGÁ - PR,
87020-035 (44) 3028-4416

UnicV SEDE ADMINISTRATIVA AV. ADVOGADO HORÁCIO RACCANELLO
FILHO, 5410 - ZONA 7, MARINGÁ - PR, 87020-035 (44) 3028-4416

UnicV NÚCLEO DE PRÁTICA JURÍDICA - NPJ AV. ADVOGADO HORÁCIO
RACCANELLO FILHO, 5415 - ZONA 7, MARINGÁ - PR, 87020-035
(44) 3028-4416



UnicV
CENTRO UNIVERSITÁRIO
CIDADE VERDE
UNICV.EDU.BR

SOMOS CERTIFICADOS

ISO 9001

**SEU AMBIENTE MAIS SEGURO,
ESSA É A NOSSA PRIORIDADE**

*A qualidade que você já conhece
agora com o reconhecimento
internacional da certificação.*



ozdesign.com

Berbert
DEDETIZAÇÃO E CONTROLE DE PRAGAS

TODO CUIDADO É NECESSÁRIO PARA EVITAR CONTAMINAÇÕES E PRAGAS NO SEU AMBIENTE.

Somos especialistas em controle, prevenção e contenção de infestações de pragas e vetores em qualquer ambiente, garantindo que seu espaço esteja seguro contra as ameaças. O serviço realizado com excelência faz parte do nosso DNA e para selar o nosso compromisso, conquistamos a certificação ISO 9001, que garante um padrão internacional de comprovação da qualidade do nosso serviço.

dedetizadoraberbert.com.br

📱 @berbert.dedetizadora

Maringá | PR
☎ 44 3224 1560

Curitiba | PR
☎ 41 3434 5191

Cianorte | PR
☎ 44 9 9974 0553

Umuarama | PR
☎ 44 2020 0708

Joinville | SC
☎ 48 9 9914 0145