

ACIM

OS DONOS DO PRÓPRIO NEGÓCIO

Os MEIs já somam mais de 13 milhões de brasileiros, sendo 38,3 mil só em Maringá; se para alguns essa figura jurídica representa uma fonte de renda, para outros é a garantia de empreender e sonhar com a prosperidade da empresa.

JULHO | AGOSTO 2022

Edição 624. Ano 59



Adquira seu plano de saúde
com facilidade e agilidade.

PORTAL DE VENDAS ON-LINE



ACESSO O PORTAL PELO
QR CODE.





É PRECISO DECIDIR O MODELO DE PRIVATIZAÇÃO, O QUE INCLUI A OFERTA DA MELHOR TARIFA OU A CONCESSÃO PARA A EMPRESA QUE ASSUMIR O MAIOR NÚMERO DE INVESTIMENTOS

PRIVATIZAÇÕES EM PAUTA

Pelo Brasil a agenda de privatizações é extensa: inclui portos, aeroportos e rodovias. Como não é ponto pacífico entre o Planalto e o Congresso, a pauta se arrasta e causa incertezas no mercado econômico. Os reflexos são sentidos por toda a nação, afinal, a iniciativa privada tem maior capacidade de investimento e quase sempre é mais ágil e adota práticas modernas.

É preciso decidir o modelo de privatização, o que inclui a oferta da melhor tarifa ou a concessão para a empresa que assumir o maior número de investimentos. Para a Eletrobras, por exemplo, o governo federal optou pelo formato de capitalização: a União ofereceu ações na bolsa de valores e deixou de ser acionista majoritária – a sua participação caiu de 68,6% para menos de 50% e, agora, não há um controlador definido. O ministro da Economia, Paulo Guedes, disse apoiar o mesmo tipo de concessão para a Petrobras.

O país também discute a privatização dos Correios, um serviço com mais de 300 anos e que no ano passado apresentou lucro de R\$ 3,7 bilhões. Apesar do resultado recorde, a estatal acumulou um período de prejuízos ao erário entre os anos de 2013 e 2016 e se mostrou ineficaz ao cumprir prazos de entrega aos clientes. Para o BNDES, no modelo atual,

a capacidade de investimentos dos Correios é baixa para que a empresa seja mais competitiva. Além disso, a terceirização dos serviços postais é uma tendência: países como Estados Unidos, Alemanha, Holanda, Reino Unido e Suécia escolheram o mesmo caminho.

Maior operador logístico do país, os Correios têm alcance em todos os municípios brasileiros e possuem 100 mil funcionários. Pelo projeto de lei enviado ao Congresso, a Anatel seria transformada em Agência Nacional de Telecomunicações e Serviços Postais e passaria a regular, fiscalizar o serviço e definir tarifas e reajustes. O governo também optou pela venda de 100%, em vez de dividir a empresa por regiões e serviços ou de manter a participação majoritária.

Com marcos regulatórios bem definidos, a privatização é positiva. E ainda que o tema gere debates, a solução deve ir além da ideologia e do partidarismo. É preciso englobar nessa pauta uma gestão mais moderna, eficaz e competitiva, com melhores serviços, além de gerar segurança jurídica para quem assumir e quem receber os serviços.

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



9

ENTREVISTA

Oitavo comendador da Associação Comercial, Luiz Lourenço fala sobre trajetória, erros, futuro do cooperativismo e eficiência de gestão; para ele, o futuro da Cocamar está na expansão, inclusive para o Mato Grosso, para diminuir perdas com quebras de safras regionais



12

REPORTAGEM DE CAPA

Entre os 13,4 milhões de microempreendedores individuais brasileiros está Janaina Zamboni dos Santos, dos Chinelos Lá & Cá, cuja produção é comercializada em pontos físicos da região; depois de mudar a forma de venda, antes por consignação, ela faz planos de ter e-commerce e até franquias



20

DIREITO

Um acordo extrajudicial, na Câmara Privada de Mediação e Arbitragem, foi a forma escolhida pela Cocamar para intermediar a quitação de um contrato de trabalho; foi a primeira vez que a cooperativa escolheu a mediação, segundo o advogado Gustavo Ferraz, e deve continuar usando essa forma de resolução



27

ECONOMIA

Os juros mais altos impactaram a demanda por crédito entre as empresas e também deixaram as instituições financeiras mais cautelosas, avalia Walter Schon, do Sicoob, mas há diversas linhas com recursos próprios, do BNDES, BRDE e com aval da Noroeste Garantias

ERRAMOS

Diferente do que consta na reportagem 'Metaverso, tendências e impactos nos negócios', publicada nas páginas 30 e 31 da edição abril/maio, o professor e palestrante Victor Mirshawka leciona na Fundação Instituto de Administração (FIA) – Universidade de São Paulo (USP), e não na Fundação Dom Cabral

O CRÉDITO CONSIGNADO DO SICOOB AGORA É DIGITAL.



MAIS SIMPLES, MAIS FÁCIL E MAIS RÁPIDO.

Seja para o que você planejou ou para o que apareceu de repente, resolva tudo na velocidade do clique. Contrate o Crédito Consignado do Sicoob pelo app ou Internet Banking.

- Parcelas descontadas na folha de pagamento.
- Taxas atrativas e prazos maiores.
- Sem avalista.

Entre em contato com a sua cooperativa e conheça os convênios disponíveis.

 **SICOOB**
Faça parte.



SOCIEDADE COM FUNDO DE INVESTIMENTO

O fundo Trinus.co firmou sociedade com a Bravo Empreendimentos, de Maringá, para os próximos seis projetos da incorporadora imobiliária, o que renderá um Valor Geral de Vendas (VGV) estimado de R\$ 600 milhões. O primeiro empreendimento da sociedade é o BE Garden, localizado na Zona 8 de Maringá, com 264 apartamentos do tipo studio, com 33 metros quadrados cada, distribuídos em 22 andares, além de área de lazer e eficiência térmica e energética garantidas pelas certificações WELL e GBC Condomínio.

A Trinus é um dos maiores fundos de tijolos do país com patrimônio líquido estimado de R\$ 1,5 bilhão. Segundo o head de Vendas da Bravo, Iury Jacob, “uma parceria desse porte mostra que a Bravo está trilhando o caminho certo. É o selo de confiança de uma empresa estabelecida nacionalmente, com um portfólio respeitado. Com essa sociedade, a ideia é acelerar as entregas de tecnologia e a criação de produtos e serviços”.

SEGUNDA AGÊNCIA

Para expandir o cooperativismo de crédito, principalmente para empresas e profissionais da saúde, a Uniprime do Brasil inaugurou a segunda agência em Maringá, em maio, na praça Deputado Heitor Alcântara Furtado, 198. Trata-se do 39º ponto de atendimento da cooperativa que é presidida por Alvaro Jabur. “Estamos felizes em inaugurar mais uma agência em Maringá, nesta cidade que é reconhecida pela sua qualidade de vida e pela geração de empregos e negócios”, afirmou. A Uniprime é a maior cooperativa de crédito do país com foco na área da saúde, administrando R\$ 5,2 bilhões em recursos. Possui volume de crédito de R\$ 2,3 bilhões e patrimônio líquido de R\$ 770 milhões, tem 40 mil cooperados e atuação no Paraná e São Paulo.

FOTO/DIVULGAÇÃO



PIMENTA MAIS ARDIDA DO MUNDO É CULTIVADA EM MARINGÁ

Reconhecida pelo *Guinness Book*, o Livro dos Recordes, como a pimenta mais ardida do mundo, a Carolina Reaper é cultivada o ano inteiro em Maringá pelo produtor Rildo Cazé. No viveiro localizado na rua Luiz Correia, 153, Cidade Jardim, há 150 pés da exótica pimenta norte-americana, cultivada em vasos. A produção é vendida no local e pela internet por R\$ 50 o quilo - cada pé rende cerca de 10 quilos por ano.

Além de comercializar o produto para todo o Brasil, Cazé vende para outros países, como Estados Unidos, Trindade e Tobago, Sérvia e Kosovo. Ele vende tanto o fruto quanto a semente, a planta e um molho de produção própria. Mas o produtor avisa: por mais popular que seja entre os amantes de pimenta, a Carolina Reaper é apenas para degustação e precisa ser consumida com cuidado, porque pode atingir um nível de pungência (ardência) de até 2,2 milhões - para comparação, a pimenta malagueta fica em 75 mil. “Se alguém comer mais do que o recomendado, alimentos como iogurte e requeijão diminuem a queimação por causa da lactose”, explica o produtor.

SVN COMPRA BRAVUS E ASSESSORIA CHEGA A R\$ 16 BI

A SVN Investimentos, escritório parceiro da XP com sede em Maringá, anunciou a compra da Bravus, um dos maiores escritórios de investimentos de Londrina. Com a transação, finalizada na primeira quinzena de maio, a SVN acrescentou R\$ 1,5 bilhão ao patrimônio, atingindo R\$ 16 bilhões sob assessoria - o volume inclui outra associação recente no Nordeste, porém, ainda não formalizada. Fundada em 2007, a SVN foi adquirida por Felipe Bernardes em 2009, com o objetivo de revolucionar os investimentos na Bolsa de Valores. Para o escritório, que cobre as principais operações de renda variável e fixa, a aquisição da Bravus é uma estratégia para fortalecer a atuação no Paraná e faz parte da nova fase da SVN, que visa não só o crescimento orgânico, mas também por meio da compra de outros escritórios.

MARINGÁ É CIDADE ÁRVORE DO MUNDO, DIZ ONU

Maringá recebeu o título de 'Cidade Árvore do Mundo', concedido pela Organização das Nações Unidas Para a Alimentação e a Agricultura (FAO-ONU) e Fundação Arbor Day. A cidade integra o ranking com um grupo seletivo, ao lado de metrópoles como Paris, Milão, Madri e Nova Iorque. Além disso, são poucos os municípios que possuem o título na América do Sul. Em documento enviado para a defesa do título, a Secretaria de Limpeza Urbana de Maringá explica que "a cidade possui 21 áreas de preservação ambiental. Destas, 14 são parques. São 90 praças e diversas calçadas ecológicas. Com floresta remanescente da Mata Atlântica, Maringá tem as árvores como patrimônio cultural. Atualmente a cidade apresenta, em média, 150 mil árvores". No documento também foram citadas leis e projetos municipais que visam à preservação do meio ambiente.



PLANEJADO, EUROGARDEN ESTÁ ABERTO À VISITAÇÃO

Planejado e unindo tecnologia, sustentabilidade e qualidade de vida, o bairro Eurogarden está aberto à visita da população desde maio, quando foram inauguradas as avenidas Valdir Nogaroli e Sonia Guerra Nogaroli.

Há mais de dez anos, o empresário Jefferson Nogaroli contratou o escritório francês Archi 5 para projetar o Eurogarden, que é chancelado pela *expertise* de profissionais do Brasil e do mundo, como a A5 Arquitetura, responsável pela reestruturação do *masterplan*; Guido Petinelli, uma das maiores autoridades do país em projetos sustentáveis; e o arquiteto Edson Yabiku, que trabalhou no escritório britânico Foster & Partners e participou de projetos de renome mundial. Já os jardins foram planejados pelo renomado paisagista Sergio Santana. "O Eurogarden deixará um legado para Maringá e região, desde a geração de empregos, impostos, desenvolvimento, progresso, área de compras, lazer e turismo", sintetiza Nogaroli.

O projeto prevê ciclovias, *bike stop*, conceito de caminhabilidade e lixeiras subterrâneas. "Construímos o Eurogarden para se tornar o melhor bairro na melhor cidade para se viver. No futuro próximo, contará com prédios modernos e ruas com paisagismo europeu, shopping a céu aberto com sistema viário de pedestre e total mobilidade. É o conceito *one stop life*: morar, trabalhar, ter filhos na escola, lazer e fazer compras sem sair do bairro", diz o empreendedor.

O bairro, que fica ao lado do Hospital da Criança e do futuro centro cívico, tem 583 mil metros quadrados. A primeira fase está em andamento, com 179 mil metros, sendo que a pavimentação, ciclovias, jardins e praças estão prontas. Em seguida será construída uma torre comercial. Nas fases seguintes, a parte residencial. O projeto prevê o plantio de 20 mil árvores, de 300 espécies, sendo que 3 mil já foram plantadas.

CAPITAL DE GIRO



MARINGÁ CAPITAL INVESTE R\$ 3 MI EM STARTUP

Formada por investidores para fomentar o ecossistema de *startups*, o Maringá Capital realizou o primeiro aporte: R\$ 3 milhões foram investidos na Iris Pay, de Londrina. Com seu primeiro produto para o mercado de automação de vendas de bebidas de forma fracionada, tecnologia própria e patenteada, o negócio visa à estruturação de equipes e expansão a partir da parceria, cujo plano de negócio seguirá pelos próximos 18 meses.

Pioneiro na cidade, o Maringá Capital nasceu em 2017 a partir de uma ação organizada pelo Sebrae Paraná para fomentar *startups* e negócios escalonáveis. Os empresários, de diversas áreas, miram projetos de alto potencial, selecionando portfólios com filtro na qualidade e em critérios como plano de negócio; equipe; potenciais clientes; foco em crescimento acelerado; modelo de negócio inovador e com transformação de mercado. Há preferência por negócios B2B, que busquem solucionar problemas por meio da tecnologia e com grande capacidade de crescimento. “Estamos confiantes no projeto e na equipe da Iris Pay e ajudaremos a colocar mais uma empresa escalando globalmente”, frisa o presidente do Maringá Capital, Ilson Rezende.

COM NOVA SIGLA, UNICV INAUGURA CENTRO JURÍDICO



DIVULGAÇÃO

Com mais de 60 cursos de graduação e aproximadamente 40 mil alunos, a UniCV, Centro Universitário Cidade Verde, passou por transição de marca, que resultou na mudança da sigla – antes era UniFCV. A instituição também conta com novo Centro de Ciências Jurídicas (CCJ) para receber a estrutura do curso de Direito, Serviços Jurídicos, Serviços Penais, Segurança Pública, além do Núcleo de Prática Jurídica. Com 1,4 mil metros quadrados, o CCJ possibilita o desenvolvimento de projetos de ensino e extensão, como as orientações para a comunidade indigenista, audiências de mediação com consumidores endividados e atendimentos a jovens infratores, por meio da parceria com instituições como a Vara da Infância e Juventude.

A inauguração do Centro de Ciências Jurídicas foi prestigiada pelo jurista e ex-procurador da República Deltan Dallagnol, que também ministrou palestra durante o XVI Ciclo de Estudos da UniCV e integrará o corpo docente dos cursos de pós-graduação. A sede administrativa da instituição e o novo centro jurídico ficam na avenida Horácio Raccanello, 5.415; na foto, o jurista Deltan Dallagnol, o reitor José Carlos Barbieri e a diretora de Ensino e Extensão, Luzia Deliberador.

“É minha obrigação dar um bom destino à cooperativa”

FOTO/DIVULGAÇÃO



Quem é?
Luiz Lourenço

O que faz?
Presidente do Conselho
de Administração da
Cocamar

É destaque por?
Líder cooperativista

Em 2014 Luiz Lourenço deixou a função de presidente-executivo e assumiu a presidência do Conselho de Administração da Cocamar. Mesmo dispensado das obrigações diárias de gestão do antigo cargo, ele continua ‘batendo ponto’ na cooperativa. “Tenho liberdade, chego a hora que quero, mas como é um hábito de 50 anos não consigo deixar de vir”, diz.

Ao longo das cinco décadas, Lourenço passou por vários cargos até assumir a presidência executiva, no final da década de 80. Deixou importantes legados para os cerca de 16,5 mil produtores cooperados espalhados pelo Paraná, São Paulo e Mato Grosso do Sul.

Sob a gestão dele, a Cocamar implantou um dos maiores parques industriais cooperativos brasileiros e encampou práticas conservacionistas do solo, como a Integração Lavoura, Pecuária e Floresta (ILPF). “Em 1997 começamos esse trabalho e me tornei conhecido por causa disso. Faço várias palestras sobre o tema pelo Brasil”, orgulha-se.

Também comandou uma profunda reestruturação ad-

ministrativa e financeira que, na opinião dele, abriu caminho para a Cocamar chegar à condição de melhor cooperativa agropecuária do país em 2021, segundo a Revista IstoÉ.

Referência em cooperativismo e no agronegócio brasileiro, Lourenço é diretor da Ocepar e presidente da Rede ILPF. Pela trajetória, recebeu vários prêmios e títulos de cidadão benemérito, e foi agraciado, em junho, com a comenda Américo Marques Dias, da ACIM:

COMO FOI SUA TRAJETÓRIA NA COOPERATIVA ATÉ CHEGAR À PRESIDÊNCIA EXECUTIVA?

A empresa que eu trabalhava fechou no final de 1971 e logo depois recebi o convite para trabalhar na Cocamar. Entrei na cooperativa em 1º de janeiro de 1972 como auxiliar na área operacional. Passado um tempo abriu uma vaga de gerente-geral e acabei assumindo. Em seguida, me envolvi com a comercialização internacional e cotação de soja. Naquela época havia dificuldade para saber

o preço internacional e trazê-lo para o interior. Ninguém conseguia calcular, acabei resolvendo essa questão e me tornei gerente de comercialização. Em 1979 fui convidado para ser diretor. Permaneci na área comercial bastante tempo, minha *expertise* da cooperativa veio dessa área. Depois virei diretor industrial e, passado mais um tempo, houve uma cisão na diretoria e acabei me candidatando à presidência. Ganhei a eleição em 1989 e assumi como executivo principal. Em 2014 fizemos uma modificação importante. A Cocamar é uma empresa complexa, que dava muito trabalho. Estava completando 40 anos de casa e já estava um pouco cansado e sem ritmo. Então decidimos mudar a diretoria executiva. Antes o presidente era eleito pelos cooperados. Agora é o Conselho de Administração quem contrata o presidente. O Didi [Divanir Higino] e o Zico [José Cícero Aderaldo] são diretores executivos contratados pelo conselho. Com isso, me afastei da execução diária e passei a me dedicar ao Conselho de Administração.

CONSIDERA A REFORMA ADMINISTRATIVA UM MARCO DA GESTÃO?

Com certeza. A Cocamar foi a primeira cooperativa que profissionalizou a gestão. Agora outras estão adotando o modelo. Um grande problema é que os líderes do cooperativismo são mais ou menos idosos, e da forma como era a sucessão era muito difícil. Se o presidente morresse, era uma encrenca, porque não tinha quem assumisse, era preciso fazer uma nova eleição e até lá a empresa pararia. Esse modelo de gestão profissional, que é adotado por multinacionais e bancos, resolve isso porque conta com um conselho de administração forte e executivos de base.

QUAIS OUTRAS AÇÕES MARCARAM SUA GESTÃO?

Quando assumi como presidente ganhei um tremendo problema. A Cocamar era uma empresa inchada, com 4,2 mil funcionários, e sem foco. O meu desafio foi mandar gente embora entre 1991 e 1992. Reduzimos o quadro de funcionários para 1,8 mil. Logo em seguida veio o Plano Real [do governo federal] e aí enfrentamos uma situação econômica muito grave. Os preços foram congelados, houve disparidade entre o custo e a receita, passamos por dificuldades financeiras. Diante disso acredito que o que fiz de melhor foi reestruturar financeiramente a cooperativa. Deu um trabalho enorme, foram muitos cortes. Gostaria de estar naquela situação? Claro que não. Mas é aquela história: 'um covarde sem alternativa acaba virando herói'. Precisei enfrentar a situação porque tinha a responsabilidade de gerir a cooperativa e acabamos fazendo uma grande renegociação. Levou tempo para colocar tudo em ordem, mas hoje temos uma cooperativa robusta.

ERROS FAZEM PARTE DA TRAJETÓRIA. SE LEMBRA DE ALGUM ERRO OU ALGO QUE PODERIA TER FEITO DIFERENTE?

Trabalhávamos com seda e fizemos um grande investimento na área. Infelizmente, ao longo do tempo, por razões internacionais e de mercado, a seda praticamente desapareceu. Eram 13 empresas no Brasil e elas viraram uma. Os preços desabaram e até hoje temos uma estrutura física grandiosa parada porque o negócio não deu certo. Teve outro negócio, mas neste tivemos mais sorte porque conseguimos vender. Era uma usina de cana-de-açúcar que não compensava manter porque tínhamos que arrendar a terra

do agricultor para plantar, quando o certo era ele plantar e entregar a cana para nós. Decidimos sair do negócio e corrigimos o erro com a venda da usina. Quando se tem 16 mil cooperados e uma estrutura que atende 600 deles, como era o caso da usina, é descabido manter o investimento. Também iniciamos um projeto de laranja em Paranaíba, em parceria com o estado. O negócio não deu certo e tivemos que sair da atividade.

EM 2021 A COCOMAR FOI ELEITA A MELHOR COOPERATIVA AGROPECUÁRIA DO PAÍS PELA REVISTA ISTOÉ E REFERÊNCIA DE EFICIÊNCIA EM GESTÃO. A QUE O SENHOR ATRIBUIU O SUCESSO?

É fruto da profissionalização da gestão, termos colocado profissionais para gerir a empresa. Na verdade, profissionais que eram funcionários e foram promovidos a gestores. Até então eles estavam sob a minha supervisão. Hoje a gestão cabe a eles e dou palpites. A mudança estrutural que fizemos para profissionalizar a gestão foi um ponto de conversão. Uma cooperativa também tem que estar ligada à comunidade, fazer benevolência, resolver problemas comunitários, apoiar e incentivar trabalhos sociais.

COMO O COOPERATIVISMO SE DIFERENCIA DE OUTROS MODELOS DE NEGÓCIOS PRIVADOS?

Cooperativas e empresas privadas são completamente distintas. Em primeiro lugar, quando uma empresa ganha dinheiro, este dinheiro vai para o bolso dos sócios. Quando uma cooperativa ganha dinheiro, parte fica em fundos para desenvolver a cooperativa e a outra vai para o bolso do cooperado. Outro

diferencial é que nenhuma empresa do porte da nossa, multinacional ou não, tem agrônomo. Tem vendedor de insumo, mas não tem agrônomo para ajudar o produtor a decidir o que, quando e como plantar. Ou seja, não transfere tecnologia. Já nós pegamos as melhores tecnologias do mercado, juntamos em um dia de campo e transferimos para o cooperado. É o mais nobre trabalho que fazemos: transferir conhecimento ao produtor para que ele evolua. Também transferimos informações de mercado, comportamento, câmbio e economia. É como se fosse uma família, é assim que tratamos os cooperados. Uma cooperativa nunca deixa de ter preço num produto, já as empresas, por conveniência do momento, tiram o produto do mercado. Trabalhamos sempre com transparência. O Paraná é a meca do cooperativismo no Brasil, porque lidamos com pequenos produtores. O grande produtor não precisa da cooperativa, tem condições de ir ao mercado fazer compras e negociar sua produção. Já o pequeno produtor é dependente de uma estrutura como a nossa para crescer. Dá para entender a cooperativa como um grupo de pessoas que se unem para formar uma grande fazenda. Isto muda o olhar do vendedor de insumo e do comprador porque ele não está olhando para o produtor pequenininho, mas para uma fazenda.

QUAL É O FUTURO DO COOPERATIVISMO?

A previsão é de crescimento constante. Recebemos recentemente a visita do vice-governador do Mato Grosso [Otaviano Piveta], um grande produtor de soja, e ele veio dizer que a Cocamar precisa ir para lá porque os pequenos produtores não estão sendo assistidos. As multinacionais atendem os grandes e deixam os

UM GRANDE PROBLEMA É QUE OS LÍDERES DO COOPERATIVISMO SÃO MAIS OU MENOS IDOSOS. SE O PRESIDENTE MORRESSE, ERA UMA ENCRENCA, PORQUE NÃO TINHA QUEM ASSUMISSE, ERA PRECISO FAZER UMA NOVA ELEIÇÃO E ATÉ LÁ A EMPRESA PARARIA

pequenos de lado. Veja bem, o estado que é o maior produtor de grãos está à procura de uma cooperativa para ajudar os pequenos produtores. E estamos inclinados a pensar nisso. O sistema cooperativista do Paraná é altamente respeitado e reconhecido, principalmente no governo federal. Somos frequentemente chamados para discutir questões nacionais.

E O FUTURO DA COCAMAR?

Vejo a Cocamar crescendo. Nosso foco hoje é basicamente horizontal, espalhar um pouco as raízes para reduzir riscos. Tivemos uma quebra de safra de milho no ano passado e uma quebra de soja este ano, quebras grandes. Se estivéssemos só em Maringá, iríamos sofrer muito. Como estamos em outras cidades e estados, conseguimos equilibrar. Quanto mais crescermos na horizontal, menores serão as oscilações de movimentação.

QUANDO ANALISA A TRAJETÓRIA, QUAL É O SEU SENTIMENTO?

Fui exitoso na empresa que trabalhei antes da Cocamar. Entrei como *office boy* e virei gerente em seis anos. Aqui fui honrado com um cargo e agora uma posição que jamais imaginaria porque minha educação formal não foi boa. Na adolescência, morava na roça e pedalava 13 quilômetros para chegar na escola. Quando chovia, vinha de burro. Quando terminei o ginásio fiz o curso de contabilidade. Na época não tinham tantas opções como hoje. Já trabalhando e casado cursei Direito. Eram tempos difíceis.

CONSIDERA-SE UM HOMEM REALIZADO?

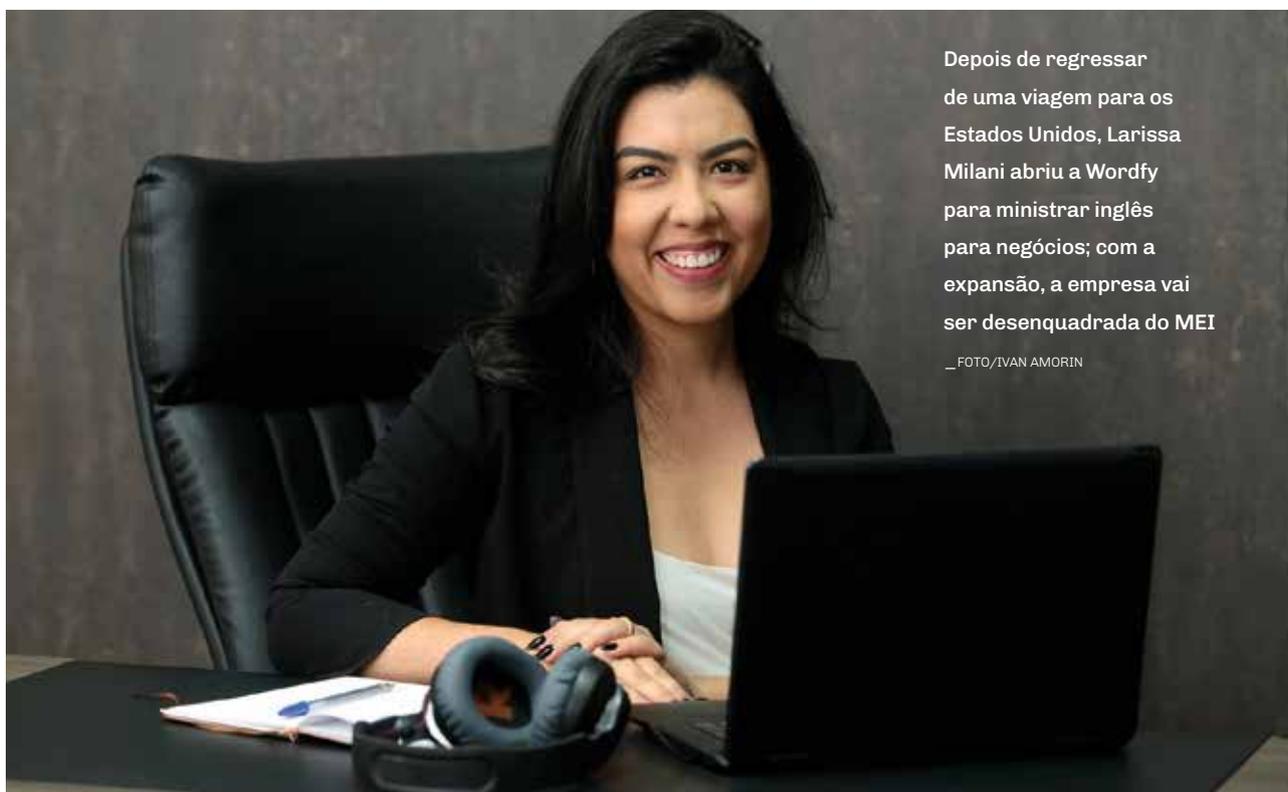
O meu desejo, a minha preocupação atual, é o encaminhamento da sucessão que estou fazendo. Tenho dois excelentes gestores e num determinado momento precisarei deixar o Conselho de Administração. Esta será uma hora chave para mim, se conseguir fazer a engrenagem funcionar, estarei liberado da Cocamar. É a minha vida, é minha obrigação dar um bom destino à cooperativa porque ela é útil às pessoas.

CONSIDERANDO A SUA GALERIA DE PRÊMIOS, QUAL O SENTIMENTO DE RECEBER A COMENDA AMÉRICO MARQUES DIAS?

Fico preocupado porque geralmente esse tipo de prêmio é para quem já está se aposentando, e ainda não estou (risos). É uma honraria, ainda mais por ser aqui. Não nasci em Maringá, mas sou maringaense de coração. Faço propaganda da cidade em todas as palestras, falo que é a mais bonita do Brasil.

Porta para o EMPREENDEDORISMO

Sem burocracia e com baixo custo, MEI abre caminho para quem sonha com renda extra ou prosperidade por meio do negócio próprio; essa figura jurídica soma mais de 13 milhões de empreendedores no país, o que corresponde a quase 70% das empresas em atividade



Depois de regressar de uma viagem para os Estados Unidos, Larissa Milani abriu a Wordfy para ministrar inglês para negócios; com a expansão, a empresa vai ser desenquadrada do MEI

_ FOTO/IVAN AMORIN

Foi durante uma temporada nos Estados Unidos, em 2017, que Larissa Milani descobriu a veia empreendedora. Formada em Secretariado Executivo Trilíngue pela Universidade Estadual de Maringá (UEM), ela havia se mudado para Nova Iorque para aprimorar o inglês e lá se 'reencontrou' com o *Business*, área que havia deixado para trás após experiências frustrantes.

"Logo que me formei trabalhei como secretária-executiva, entretanto me frustrei. Então, por necessidade financeira, fui para sala de aula ensinar inglês e acabei me apaixonando pela profissão.

Lecionava em escolas, porém sentia que precisava estudar mais, fazer mestrado e doutorado e aí decidi passar um ano fora".

Na bagagem de ida, Larissa levou a vontade de aprender. Na volta, trouxe conhecimento, cinco quilos de apostilas e um plano de negócio. Nascia ali a Wordfy - Inglês para Negócios. Para formalizar a empresa, ela buscou ajuda na UEM. "Fui até a universidade e um professor do curso de Contabilidade me ajudou a abrir o MEI. Queria trabalhar com tudo certinho, mas na época também estava de olho nos benefícios assegurados ao microem-



Para complementar a renda, Valério Rosa fazia trabalhos de cinegrafista como freelancer; com o aumento dos serviços, ele deixou o trabalho numa emissora de TV para se dedicar integralmente ao negócio _FOTO/IVAN AMORIN

preendedor individual”, conta.

A Wordfy começou ofertando aulas personalizadas presenciais. Larissa ia aos endereços indicados pelos alunos e focava a aula nas necessidades de cada um. “Uns queriam se preparar para uma entrevista de emprego, outros para uma prova ou uma viagem”.

Em 2019, a demanda cresceu a ponto de impossibilitar o atendimento presencial e, após uma reestruturação do modelo de negócio, a Wordfy migrou para o online. Essa mudança ocorreu com auxílio de consultorias, inclusive do programa Empreender da ACIM. “Quando a pandemia começou, em 2020, já estávamos no online e isso permitiu chegar rapidamente a outros estados, como São Paulo e Santa Catarina, e até a outros países”, conta Larissa, que havia desenvolvido uma metodologia própria de ensino.

No ano passado, ela contratou nova consultoria, desta vez para ajudar a tirar do papel o Wordfy Club que disponibiliza, em uma plataforma digital, mais de 70 aulas gravadas com materiais em pdf e exercícios. “É uma espécie de assinatura de *streaming* em que o usuário adquire e consome o conteúdo disponibilizado na plataforma. É um produto escalável, que foi testado por três meses, validado e está sendo aprimorado”.

Com a nova ferramenta, Larissa projeta a expan-



Depois de uma consultoria, Janaína Zamboni dos Santos, dos Chinelos Lá & Cá, decidiu abandonar as vendas por consignação e apostar em parcerias com os pontos de vendas; ela também faz planos de ter e-commerce _FOTO/IVAN AMORIN

são do negócio e faturamento superior aos R\$ 81 mil anuais permitidos ao microempreendedor individual, bem como a necessidade de reforçar a equipe para fazer o atendimento e o marketing. Por isso, já prepara o processo de desenquadramento como microempreendedora individual. “O MEI serviu como uma porta de entrada por conta dos baixos custos. Mas, felizmente, a Wordfy cresceu e vamos ter que migrar para outro modelo, até porque a ideia é continuar expandindo”.

EMPREENDEDOR EM TEMPO INTEGRAL

Quem também espera chegar nesse patamar é Valério Cristiano Pereira Rosa. O trabalho *freelancer* surgiu como renda extra, mas abriu as portas para uma guinada profissional. Trabalhando em uma emissora de TV de Maringá, ele aproveitava o horário livre para fazer ‘bicos’ de gravação e edição de vídeos. Em 2019, formalizou-se como microempreendedor individual para emitir nota fiscal. “Muitos clientes pediam nota e o MEI foi a melhor solução porque era fácil abrir e os custos são baixos”.

A partir daí, viu a demanda pelos serviços aumentar inviabilizando a conciliação das duas atividades. E na hora de escolher, não teve dúvidas: deixou o emprego com carteira assinada e abraçou de vez o empreendedorismo. “Comecei a per-



Luciano do Marco Campos, consultor do Sebrae: “com o desemprego, surgem os empreendedores por necessidade. Mas tem o empreendedorismo por oportunidade. Por exemplo, aumentaram as possibilidades de negócios online” _ FOTO/IVAN AMORIN

der clientes por causa do horário fixo de trabalho na TV e decidi sair”, conta o agora microempreendedor individual em tempo integral.

A mudança, segundo o editor de vídeos *filmmaker*, era planejada e foi impulsionada pela abertura do MEI, tanto que ele não se importou com a perda de benefícios assistenciais imposta pela formalização. “Estava ciente que perderia direitos como o seguro-desemprego, mas como planejava sair espontaneamente da TV, como aconteceu, isso não foi problema”.

A produtora de Rosa, batizada de VP Áudio e Vídeo, ganhou projeção e, conseqüentemente, clientes. Os vídeos comerciais são o carro-chefe, mas a procura por produções institucionais e para redes sociais vem crescendo.

Na condição de MEI, o editor de vídeos também teve a oportunidade de participar de capacitações e treinamentos, inclusive disponibilizados pelo Núcleo de Marketing do Empreendedor. E embora ainda não tenha recorrido a financiamentos e linhas de crédito, ele sabe que se precisar de recursos para investir na produtora, terá acesso a condições diferenciadas como microempreendedor individual.

Por enquanto, ele segue trabalhando sozinho em *home office*, entretanto tem planos de ter espaço físico próprio para a produtora e ampliar as parcerias com empreendedores. “Quero expandir. É uma

caminhada longa, o MEI é só o início”, afirma.

FIM DA CONSIGNAÇÃO

Das 19,3 milhões de empresas ativas no Brasil, 13,4 milhões são MEI, segundo o Ministério da Economia. Isso representa quase 70% dos negócios ativos. E foi esse o caminho de Janaína Zamboni dos Santos, que traça planos ousados para os Chinelos Lá & Cá, empresa que adquiriu em 2017, ano em que se lançou como microempreendedora individual. Até o final do ano ela planeja dobrar os pontos de vendas físicos e lançar o *e-commerce*. A longo prazo, não descarta a possibilidade de uma franquia. “É um sonho, mas preciso fazer cursos e entender esse modelo de negócio”, diz.

Até lá, a ideia é fortalecer a marca, abrir mercados e celebrar parcerias. Para isso, Janaína sabe que precisa intensificar a estratégia adotada desde o ano passado, quando passou a percorrer cidades da região e mudou a forma de comercializar a produção dos Chinelos Lá & Cá.

“Vendia por consignação, ou seja, deixava os chinelos para que os vendedores os colocassem no expositor e oferecessem para seus públicos. Descobri que não era o melhor jeito depois de fazer uma consultoria no Sebrae. A consignação é para quem tem bom capital de giro e só funciona para divulgar a marca no início. São necessários vendedores e lo-

jistas que se esforcem para vender o produto, o que não acontece com o produto consignado”, explica.

Para negociar e fechar as parcerias, ela resgatou os conhecimentos do período em que trabalhou no comércio, com carteira assinada, como vendedora. Também recorreu aos ensinamentos da mãe comerciante e investiu em cursos e consultorias. Atualmente, a marca conta com 15 pontos de vendas físicos em dez cidades das regiões de Maringá e Londrina.

Não menos desafiador foi o processo de aprendizagem de fabricação manual dos chinelos terapêuticos, para a saúde dos pés e alívio de dores. Hoje ela domina a técnica e, trabalhando sozinha nos fundos de casa na Vila Morangueira, consegue produzir entre 80 e 100 pares por dia. “No inverno aproveito para abastecer o estoque, porque é um trabalho 100% manual e sou exigente com a qualidade do produto”.

A exigência só não supera a confiança no sucesso do negócio. Chefe de família e formada em Serviço Social, Janaína se diz realizada com a carreira e recomenda o caminho do empreendedorismo para quem sonha com a independência financeira.

“Minha filha Carolina, de 18 anos, fez curso de *design* de sobancelha e já abriu o MEI. O custo por mês é acessível, não tem burocracia, tem benefícios e facilidades para crescer”, conclui.

MODALIDADE EM ALTA

Não à toa o Brasil ganhou quase 6 milhões de microempreendedores individuais desde 2020 – 646 mil só neste ano. O Paraná tem 865 mil microempreendedores individuais, sendo que mais de 38,3 mil estão em Maringá.

“Ano após ano, aumenta o número de empresas registradas. Segundo pesquisas do Sebrae, com base em dados da Receita Federal, em 2021 foram mais de 3,9 milhões de empreendedores que se formalizaram em busca de uma fonte de renda ou para realizar o sonho do negócio próprio. Esse número representa incremento de 19,8% em relação a 2020, quando foram criados 3,3 milhões de CNPJs”, diz o consultor do Sebrae Paraná, Luciano do Marco Campos.

Embora reconheça a relação desse aumento com o alto índice de desemprego e a reforma tra-

agis corretora

SEGURO DE VIDA EMPRESARIAL

- OPÇÃO DE CONTRATAÇÃO DE CAPITAL EXCLUSIVO PARA SÓCIOS E DIRETORES
- INÍCIO DE VIGÊNCIA TOTALMENTE FLEXÍVEL
- FAMILIARES **PODEM SER INCLuíDOS** (CÔNJUGE E FILHOS DEPENDENTES)
- COBERTURAS E ASSIST. SÃO ESCOLHIDAS COM **TOTAL FLEXIBILIDADE**

Porque sua empresa é feita de **PESSOAS**

agis FAÇA UMA COTAÇÃO
(44) 9 9961-0807
agiscorretora.com.br

balhista, o consultor enaltece a possibilidade de abrir negócios e prosperar. “Com o desemprego, surgem os empreendedores por necessidade. A reforma também impactou as terceirizações de trabalho. Mas, além disso, tem o empreendedorismo por oportunidade. Por exemplo, aumentaram as possibilidades de negócios online”.

Por necessidade ou oportunidade, é inegável que a figura do MEI abre caminho para quem quer alcançar a independência no trabalho, aumentar a renda mensal ou aceitar o desafio de um negócio autônomo devido à falta de melhores alternativas profissionais. Uma vez dado o pontapé é importante conhecer as necessidades para entender o momento certo de mudar, adaptar-se e aproveitar uma oportunidade inesperada. E é por isso que o programa vai além do processo de formalização.

“O MEI tem acesso a apoio técnico do Sebrae com soluções como consultorias na área de gestão do negócio, palestras e oficinas, em sua maioria gratuitas”, destaca Campos. O amparo se estende à ampliação e garantia de acesso ao crédito, seja por meio de parcerias ou criação de fundo garantidores e negociação de dívidas. “Muitos MEIs tiveram dificuldade para arcar com as contribuições por causa da pandemia. Em 2021, no mês de maio houve a maior taxa de inadimplência, segundo a Receita Federal: 65,7% dos 12,4 milhões atrasaram o imposto naquele mês. O governo propôs facilidades para o pagamento das taxas e regularização, já que a inadimplência faz com que o MEI perca os direitos”, alerta o consultor.

FUTURO COM APOSENTADORIA

Quando a figura do MEI foi criada em 2008, por meio da Lei Complementar nº128, a intenção do governo federal não era incentivo ao empreendedorismo, mas o combate à informalidade. “O objetivo era formalizar trabalhadores autônomos”, explica Campos.

São profissionais como Maria Inês Soares da Rocha Piasentim, que há quase 20 anos trabalha como feirante em Maringá. Desde 2003 ela frequenta feiras livres da cidade e sua renda vem do food truck Blitz Churros & Crepes. Entretanto, até 2010, a feirante trabalhava sem amparo legal ou segurança jurídica. Essa situação mudou com a abertura do MEI. “É muito bom ter a segurança de uma aposentadoria no futuro”.

Além do benefício previdenciário, Maria Inês teve outro ‘incentivo’ para buscar a formalização: a permissão para emissão de nota fiscal. Isso porque além das feiras livres noturnas – realizadas durante a semana em quatro locais de Maringá – ela presta serviços em eventos. “Para os eventos os clientes querem nota, principalmente quando são empresas”, explica.

Os crepes e os churros fazem sucesso. São dela as receitas e a produção das massas e de cinco das sete opções de recheios. “Só os doces de Nutella compro no mercado e os morangos na Ceasa”.

Em média, são vendidos 120 churros e 80 crepes por dia, sendo o primeiro ao custo de R\$ 8 e o segundo por R\$ 9 - o crepe especial pode chegar a R\$ 15. Para dar conta dos pedidos, Maria Inês conta com a ajuda do marido, Gilberto Brasília Ventaja Piasentim. Ele, aliás, foi quem a incentivou a se tornar MEI e ‘emprestou’ o contador da sua empresa para auxiliá-la no processo de formalização.

Satisfeita com as vendas, a feirante faz planos de pequenos investimentos para garantir a manutenção do negócio, que espera deixar de ‘herança’. “Meus filhos estão casados, têm suas vidas, mas acredito que é algo que eles podem dar continuidade”, finaliza.

SERVIÇOS, CONSULTORIAS E CAPACITAÇÃO

Embora o processo de formalização possa ser feito online no Portal do Empreendedor, quem precisar de orientação pode procurar ajuda no Espaço do Empreendedor - antiga Sala do Empreendedor. O espaço reúne os recursos para abrir, manter regularizado e desenvolver o negócio do microempreendedor individual.

“Oferecemos serviços de formalização, alteração de dados, impressão do boleto DAS, declaração anual de faturamento, orientação e acesso ao crédito”, cita a diretora do espaço, Cássia Mendonça.

Lá, o microempreendedor também pode buscar consultorias e capacitações ofertadas por meio de parcerias com o Sebrae e instituições de ensino. Em média, são realizados entre 70 e 80 atendimentos diários, que passaram a ser agendados após a pandemia. O agendamento é feito por meio da sala digital, no site da prefeitura de Maringá, ou no site da Flugo.

O Espaço do Empreendedor fica na rua Arthur Thomaz, 792, e funciona das 8h às 11h30 e das 13h às 17h30.

QUER SER



MEI?

Além de boas ideias e de dinheiro para investir, é preciso conhecer as regras do MEI

REQUISITOS

Faturamento anual de até R\$ 81 mil ou proporcional no ano de abertura

Ter apenas um empregado (que receba o piso da categoria ou até um salário-mínimo)

Não ter participação em outra empresa (como sócio ou titular)

Não pode ter ou abrir filial

MUDANÇAS A VISTA

O limite de faturamento do MEI pode aumentar para R\$ 130 mil, caso o projeto de lei 108/2021 seja aprovado no Congresso Nacional. O texto, que também prevê a **contratação de até dois funcionários** pelo microempreendedor individual, já passou pelo Senado Federal e agora tramita na Câmara dos Deputados.

466 ATIVIDADES PROFISSIONAIS SÃO PERMITIDAS

O empreendedor pode cadastrar uma atividade principal e outras 15 secundárias no CNPJ

VANTAGENS

- Benefícios previdenciários e assistenciais (aposentadoria, licença-maternidade, auxílio-doença, pensão por morte etc)
- Registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ)
- Acesso facilitado a financiamentos e crédito
- Isenção de tributos federais

OBRIGAÇÕES

O registro é de graça, mas para se manter como MEI **é preciso pagar mensalmente** o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) até o dia 20 de cada mês.

VALORES

Empresas do comércio ou indústria

R\$ 61,60 = R\$ 60,60 de INSS + R\$ 1 de ICMS

Prestação de serviços

R\$ 65,60 = R\$ 60,60 de INSS + R\$ 5 de ISS

Comércio e serviços

R\$ 66,60 = R\$ 60,60 de INSS + R\$ 1 de ICMS + R\$ 5 de ISS

- ⊕ Emissão de nota fiscal para negociações com pessoas jurídicas
- ⊕ Declaração anual, a DASN Simei (Declaração Anual do Simples Nacional do Microempreendedor Individual)

PASSO A PASSO PARA O MEI

- 1 Para iniciar a formalização, **é preciso ter senha de acesso** ao Portal de Serviços do Governo Federal, a plataforma **gov.br**
- 2 Quem ainda não possui senha, deve clicar na opção **'Fazer Cadastro'**
- 3 Com a senha em mãos, **acesse o Portal do Empreendedor**
- 4 Consulte se a atividade exercida é permitida ao MEI
- 5 Se a atividade for permitida, clique em **'Quero ser MEI'**
- 6 Em seguida, clique em **'Formalize-se'**
- 7 **Preencha o cadastro on-line** com os dados pessoais e do negócio

Arte: Wellington Vainer

A cultura maringense agradece

Instituto Cultural Ingá conquista resultado histórico em captação de recursos; desafio é aumentar número de projetos aptos a receber renúncia fiscal



Eventos como o jantar para contadores ajudam a difundir o trabalho do ICI e prospectar empresas _ FOTO/IVAN AMORIN

O Instituto Cultural Ingá (ICI), agência de fomento e incentivo à cultura e à criatividade, bateu recorde de captação de recursos em 2021, conforme balanço divulgado em assembleia realizada em abril deste ano. Foram captados R\$ 3,13 milhões, valor acima do recorde anterior - de R\$ 2,1 milhões - e da meta de R\$ 2,5 milhões.

Segundo o presidente do ICI, George Coelho, o resultado histórico se deve ao trabalho de sensibilização junto a potenciais apoiadores e à conquista de novos parceiros. De acordo com ele, o bom desempenho econômico de empresas do agronegócio, que aportam recursos na cultura e estão entre os incentivadores do ICI, também contribuiu para o salto no valor captado. "Começamos 2021 ainda em pandemia. À medida que foram sendo liberadas as restrições de funcionamento das empresas e o retorno das atividades culturais, iniciamos as ações. Uma delas, que gerou movimentação importante no aporte de recursos, foi um jantar para contadores e a pros-

pecção de empresas, em novembro do ano passado", conta Coelho.

Mesmo com as medidas de combate à pandemia, que afetaram diretamente o setor de eventos, com as destinações, o ICI viabilizou nove projetos no ano passado, entre eles programas remotos de formação continuada com a participação de pessoas de várias localidades do Brasil, documentários e duas grandes apresentações. Também foram realizados cursos de elaboração de projetos e encontros com artistas e produtores.

NOVOS PROJETOS

Para este ano, o principal desafio tem sido estimular a proposição de projetos. Para isso, o ICI promoverá ações de capacitação para produtores e outros atores envolvidos, com a transformação da instituição em um birô criativo. Com serviços em consultoria e gestão de projetos, o ICI passará a operar também como uma aceleradora de ideias.

"Por pouco não ficou recurso sem destinação

em 2021. Atualmente, para novas captações, não teríamos número suficiente de projetos candidatos. O objetivo será estimular os produtores locais para que enquadrem projetos na legislação de incentivo cultural e possam acionar os recursos”, explica Coelho.

Entre outros objetivos, o ICI buscará reaproximação com o governo federal, porque houve um distanciamento por causa da pandemia e da mudança de cadeiras no governo, o que gerou a extinção do Ministério da Cultura, incorporado ao Ministério do Turismo e da Agricultura. “Com novas pessoas e equipes, retomaremos o contato para uma relação sinérgica. Em anos anteriores, a proximidade ajudou a articular a liberação de processos que viabilizaram o desenvolvimento de projetos”, diz.

O planejamento para o ano objetiva ainda uma parceria com o Instituto ACIM, para captação na Lei de Incentivo ao Esporte, e a criação de uma campanha anual de destinação fiscal, inclusive para pessoas físicas. A meta de captação deste ano é de R\$ 3,5 mi.



George Coelho, presidente do ICI: “por pouco não ficou recurso sem destinação. Atualmente, para novas captações, não teríamos número suficiente de projetos candidatos” _ FOTO/IVAN AMORIN

INFORME PUBLICITÁRIO

Planejamento Ambidestro foi tema de palestra na ACIM

A JValério realizou no dia 30 de maio, na sede da ACIM, palestra com o professor Paulo Vicente, da FDC. No encontro, empresários conferiram a respeito do Planejamento Ambidestro e o Cenário Econômico para os próximos anos.

Na ocasião, Paulo Vicente alertou que 2022 será de gestão de riscos e que os empresários não busquem performance, mas sim resiliência e resistência. “O planejamento empresarial deve olhar para o hoje, para a crise que vivemos e pensar no futuro”, explica. O professor ainda afirmou que o mundo de hoje não é o mesmo de janeiro e a tendência é ainda piorar. “Precisamos investir apenas no que é necessário”, alerta.



Professor Paulo Vicente e o diretor geral da JValério, Clodoaldo Oliveira

Para Clodoaldo Oliveira, diretor geral da JValério, o planejamento estratégico é uma ferramenta para tomada de decisão e precisa sempre ser revisado. “Não se pode arquivar o planejamento ou simplesmente engavetar. Com a

revisão constante garantimos não apenas a sobrevivência da empresa como também o seu crescimento”, reforça. “Muitos fazem o planejamento, porém de curto prazo ou no máximo dois anos”, complementa. “O planejamento deve ser feito pensando no longo prazo, caso contrário, serve apenas para apagar incêndio. E isso vale para empresas de todos os tamanhos”, pontua.

Paulo Vicente fez questão de ressaltar que vivemos um final de ciclo tecnológico em que tempos desesperados requerem medidas desesperadas, nos quais as pessoas vão investir em soluções que nunca tinham tentado, “este é o momento para parar, pensar e não ousar”, finaliza.

Mediação, uma saída extrajudicial para conflitos

Serviço evita litígio, morosidade e pode custar menos; processo conta com mediação de especialistas de diferentes áreas e tem até núcleo especializado na ACIM

Diante da necessidade de solucionar uma rescisão contratual, o setor jurídico da Cocamar inovou na forma com que costuma conduzir situações do gênero. Entre partir para um processo judicial ou fechar um acordo por meio de uma Câmara Privada de Mediação e Arbitragem, optou pela segunda possibilidade e resolveu o problema de forma satisfatória para ambas as partes.

De acordo com o Tribunal de Justiça do Estado do Paraná (TJPR), que supervisiona a atuação das Câmaras Privadas de Conciliação e Mediação, as entidades podem utilizar métodos consensuais para resolver conflitos. Pessoas físicas e jurídicas podem acionar os serviços para sanar questões de

contratos de compra e venda, locação, crédito, relações trabalhistas, divergências em departamentos de empresas, conflitos escolares, divórcios e outras áreas. Só não é possível acionar o instrumento para direitos indisponíveis, que são aqueles que as pessoas não podem abrir mão, como o direito à vida, à liberdade, à saúde e à dignidade.

O advogado e responsável pelo setor jurídico da Cocamar, Gustavo Ferraz, conta que em dezembro do ano passado a cooperativa buscou um mediador do Núcleo Setorial de Mediação, Conciliação e Arbitragem, ligado ao programa Empreender, da ACIM, para intermediar a quitação do contrato de trabalho. Foi a primeira vez



Cocamar escolheu a mediação para a quitação de um contrato: “o valor atendeu às expectativas das duas partes. Não precisamos seguir para o processo judicial”, diz o advogado Gustavo Ferraz _FOTO/IVAN AMORIN

que a cooperativa utilizou o recurso.

Segundo Ferraz, desde a proposta à assinatura, os trâmites duraram uma semana. “O colaborador aceitou ouvir nossa proposta, depois resolvemos tudo em uma sessão, com a assinatura do termo de acordo. O valor atendeu às expectativas das duas partes. Não precisamos seguir para o processo judicial”, diz.

Para o advogado, além do acordo extrajudicial ter sido mais rápido do que um processo judicial convencional, favoreceu um desfecho amigável e evitou gastos. “O relacionamento fica bom porque o litígio é evitado. Houve agilidade na negociação, economia de dinheiro e menos desgaste. Certamente usaremos o serviço mais vezes”, destaca.

DIÁLOGO

Em Maringá, o Núcleo Setorial de Mediação, Conciliação e Arbitragem possui seis membros que atuam em parceria com a Câmara de Mediação, Conciliação e Arbitragem da Cooperativa de Trabalho de Executivos em Gestão e Treinamento – Pluricoop, com 42 cooperados – o objetivo é que com o aumento da demanda, o núcleo seja transformado em Câmara.

A advogada e mediadora Kellin Cris Vacari Conchon, ligada à Câmara e ao núcleo, explica que a resolução de conflitos por meio da mediação ganhou força com a Lei 13.140, sancionada em 2015. Desde então políticas públicas foram criadas para incentivar o uso dos meios autocompositivos ou alternativos para a solução de conflitos e, também, incentivar a cultura da paz. “O judiciário brasileiro é plenamente capaz e apto a solucionar as situações que chegam até ele. Porém, é preciso mostrar à população que, além do judiciário, há outras formas de solução dos conflitos”, explica.

Para o acordo, a parte interessada procura um mediador ou uma Câmara, que convida a outra parte. Em caso de aceite, os envolvidos são direcionados às sessões de mediação ou conciliação, podendo ser necessário um ou mais encontros (presenciais ou virtuais) – os honorários do mediador escolhido são pagos à parte e podem ser assumidos pelo proponente ou divididos entre as partes. Só em comum acordo o termo, com valor de título executivo extrajudicial, é assinado.

Tempo e preservação de relacionamentos são



Kellin Cris Vacari Conchon, advogada: “conflitos em empresas familiares, sucessão, divórcios, inventários, entre outros, podem ser resolvidos por meio de um acordo que preserve as relações” _ FOTO/THAIS MORALES

as principais vantagens da mediação. O custo geralmente é menor em relação aos processos judiciais, mas não é regra. “O trabalho das Câmaras é extrajudicial, com procedimentos e regras seguidos pelos mediadores, que passam por treinamento. Existe o código de ética do mediador e parâmetros estabelecidos pelo Conselho Nacional de Justiça. Então, há direcionamentos e responsabilidades envolvidos no papel do mediador, que visa à cultura da paz”, explica Kellin.

Embora possam ser utilizadas em variadas situações, a advogada observa que as Câmaras são uma opção recomendada para casos que envolvem vínculos que as partes precisam ou gostariam de manter. “Além de demorar e poder custar mais, por vezes processos judiciais terminam com a decisão do juiz e uma parte, ou mais, acaba insatisfeita. Conflitos em empresas familiares, sucessão, divórcios, inventários, entre outros, podem ser resolvidos por meio de um acordo que preserve as relações. E é possível ir para a mediação mesmo que um processo judicial esteja



Mediadora há três anos, a economista Cleide Bulla acredita que a mediação é menos burocrática para evitar brigas judiciais muitas vezes desnecessárias

— FOTO/IVAN AMORIN

em andamento. Há situações que podem ter os termos definidos em mediação, mas precisarão de homologação judicial para ter validade, como nas ações de guarda e alimentos”, explica a advogada. Quando não há acordo, o próximo passo pode ser a arbitragem. “Se os participantes não chegarem a um acordo, é possível escolher a arbitragem”, acrescenta.

FORMAÇÃO

Os mediadores podem ser profissionais de qualquer área, como advogados, executivos, contadores, especialistas em agro e psicólogos, mas precisam ter cursos e conhecimento sobre meios alternativos de solução de conflitos. A Pluricoop oferece capacitação em mediação extrajudicial e soma forças com o núcleo do Empreender para ampliar o número de mediadores na cidade, bem como para estimular a demanda pelos serviços. Kellin explica que para integrar a lista de mediadores da Pluricoop é preciso, além de formação em mediação, estudar um módulo sobre cooperativismo e associativismo.

Além de ter conhecimento das técnicas, princípios e regulamentos que envolvem a mediação, a capacitação na área, a formação contínua e a experiência de vida são bem-vindas no currículo do mediador.

CULTURA

A economista e especialista em marketing Cleide

Bulla é mediadora há quase três anos e integra o núcleo e a Pluricoop. Como sempre gostou de atuar em negociações, aceitou o convite para se tornar mediadora e participou de curso.

Sobre a rotina na mediação, Cleide explica que os participantes ficam à vontade para falar em um bate-papo confidencial e informal. “Marcamos um horário e chamamos as partes. Explicamos como é a mediação e começamos a ouvi-las, por tempo igual. Já no primeiro momento observamos se teremos a resolução em uma sessão ou se outras serão necessárias. Geralmente vamos até quatro sessões.”

Para a mediadora, em se tratando de empresas, um dos segmentos que mais podem se beneficiar do serviço é o comércio. “Se a loja tem um cliente inadimplente, pode entrar com uma ação e perder o cliente para sempre. A mediação reestabelece relações, proporcionando diálogo e um caminho viável. Assim, a relação cliente e empresa pode ser mantida. Para o comércio, a mediação é um ótimo recurso”, comenta.

Para Cleide, o principal desafio dos mediadores é desenvolver a cultura da resolução de conflitos na base do diálogo. Na visão dela, trata-se de uma técnica menos burocrática para evitar brigas judiciais muitas vezes desnecessárias. Para quem quiser acionar o serviço em Maringá, ela indica entrar em contato com o Núcleo do Empreender (www.acim.com.br/empreender) ou com a Pluricoop (www.pluricoop.com.br/).

O maior grupo
Multimídia
do Paraná
está de
cara nova.



grupo
ric

veículos de comunicação

RIC tv RECORDTV	JP FM CURITIBA 103.9 PONTA GROSSA 103.5 CASCAVEL 101.5	JP NEWS CURITIBA 107.1 LONDRINA 104.5 MARINGÁ 99.3	FOLHA LONDRINA 102,1FM	ricmais	TOPVIEW		
RIC podcasts	RICLab	RICRURAL HUB	INSTITUTO RIC	RICplay	spark* PARANÁ SANTA CATARINA	Quintal ventures	Joy EVENTOS

unidades de negócio

An aerial, grayscale photograph of a cityscape. A tall, pointed church spire with a cross on top is the central focus on the right side. The background is filled with various high-rise buildings and residential structures. The foreground shows a mix of trees, streets, and lower buildings.

**A CREDIBILIDADE
DO GRUPO RIC
TRAZ PARA MARINGÁ
A MAIOR RÁDIO DE
NOTÍCIAS DO BRASIL.**

SINTONIZE A 99.3FM



NEWS 99.3

MARINGÁ

UMA EMPRESA DO
grupo ric

RICtv

Sempre ao seu lado.

||||| ||||| |||||
CANAL 13.1



O desafio do crédito mais barato

Com alta da Selic, linhas oferecidas via programas de financiamento e recursos de cooperativas são opções com taxas e prazos atrativos



Rodrigo da Rocha, da Uniprime: “mantenha escriturações contábeis e financeiras organizadas, elabore bons projetos de viabilidade econômica e solicite crédito com antecedência” _FOTO/IVAN AMORIM

Diante da conjuntura econômica, com inflação, nível de endividamento e a taxa Selic em alta, as linhas de crédito ficaram mais caras e burocráticas. Entre as opções viáveis para micro e pequenas empresas (MPE) estão as oferecidas pelas instituições financeiras por meio de programas governamentais e recursos de cooperativas de crédito.

As linhas de programas podem ser acionadas via instituições financeiras como Caixa Econômica, Banco do Brasil, bancos privados, cooperativas e outros agentes. Na pandemia, o Programa de Geração de Emprego e Renda (Proger), um conjunto de linhas de crédito para financiar quem quer iniciar ou investir no crescimento do próprio negócio, foi fortalecido. As taxas de juros variam,

girando em torno de 8% ao ano. Mas foi o Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe) uma das principais fontes de socorro para empreendedores. Em 2020, o programa emprestou R\$ 37,5 bilhões e, em 2021, quase R\$ 25 bilhões, que foram utilizados para investimentos, folha de pagamento, compra de material, despesas operacionais, entre outras finalidades.

O Pronampe tem custo formado pela taxa básica de juros (Selic) mais 6% ao ano. Com as sucessivas altas na Selic, atualmente em 13,25% ao ano, a linha deixou de ser atrativa, até que os recursos acabaram. Mas um projeto de lei sancionado pelo presidente Jair Bolsonaro no final de maio faz o Pronampe retornar como opção. Embora não haja previsão de mudanças nas taxas, as empresas contempladas poderão demitir funcionários, o que antes não era permitido; Microempreendedores Individuais (MEI) poderão participar; e empresas com receita bruta anual de até R\$ 300 milhões também passam a ser permitidas. Mas o destaque é a desburocratização: os proponentes ficam dispensados de apresentar certidões de regularidade fiscal, Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), Relação Anual de Informações Sociais (Rais) e outras. São 48 meses para pagar, incluindo a carência de 11 meses.

O projeto de lei estabelece a prorrogação do programa, assegurando que recursos do Fundo

de Garantia de Operações (FGO) possam ser utilizados em aval de novas operações até o fim de 2024 – a lei atual só previa até o fim de 2021. O governo estima que até 2024 cerca de R\$ 50 bilhões sejam emprestados via Pronampe.

Outra opção é a linha BNDES Crédito Pequenas Empresas, destinada a investimentos, capital de giro e outras necessidades diárias das empresas. A linha é repassada por meio de instituições financeiras. A taxa é uma composição de 1,25% ao ano mais o custo financeiro, além da taxa cobrada pelo agente financeiro. O prazo para pagar vai de um a cinco anos, com carência de até dois anos.

Microcrédito costuma ser mais acessível e é oferecido por instituições e agentes como BNDES e Fomento Paraná. Na Fomento, o microcrédito pode chegar a R\$ 20 mil e é oferecido para negócios com faturamento até R\$ 360 mil ao ano, para capital de giro e investimento. É possível solicitar o produto por meio de um agente de crédito na prefeitura da cidade, via Sala do Empreendedor, por exemplo. A taxa de juros gira entre 1,1% e 2% ao mês e entre 0,95% e 1,86% ao mês, pelo Banco da Mulher Paranaense. O prazo para pagar é de 36 meses, com carência de até três meses.

RECURSOS PRÓPRIOS

O gerente da Uniprime em Maringá, Rodrigo Martimiano da Rocha, diz que a cooperativa atua com diversas linhas de crédito, sendo as princi-



“Tudo se tornou mais caro em razão da inflação. Com isso, as pessoas se endividaram mais e as instituições financeiras buscam mais garantias de pagamento”, diz Cloves José da Costa, da Cresol_

FOTO/IVAN AMORIN



A demanda por crédito diminuiu, diz Walter Schon, do Sicoob: “o tomador está reticente porque o crédito está mais caro, e as instituições estão mais cuidadosas” _FOTO/IVAN AMORIN

país: antecipação de recebíveis (cheques, duplicatas, cartões de crédito); capital de giro (que pode ser parcelado dependendo do perfil de cliente); limites rotativos (conta garantida, cheque especial, *hotmoney*); créditos voltados à cadeia de exportação; destinados ao agronegócio, como custeio e CDCA. Também há linhas de financiamentos imobiliários, veículos, equipamentos profissionais e estudantil. A instituição atua apenas com recursos próprios, não possuindo créditos subsidiados de programas governamentais. “As taxas de juros são analisadas dentro das características de cada operação e momento econômico”, pontua.

Rocha explica que para chegar às taxas de juros muitos fatores são levados em consideração, como custo de captação de recursos, situação econômica do país, tendência das taxas de juros básicas da economia e avaliação dos riscos específicos da operação. E cada instituição determina as taxas. “Em geral as cooperativas de crédito possuem linhas mais atrativas para os cooperados devido ao modelo de negócio, que é diferente dos bancos, que possuem como principal objetivo remunerar investidores”, diz.

Embora as oscilações econômicas e fatores como a guerra na Ucrânia afetem o mercado de crédito, Rocha afirma que bons projetos e empre-

sas organizadas continuam conseguindo atuar normalmente com várias linhas. Os empecilhos são ter o nome negativado, dívidas vencidas junto a outras instituições financeiras, falta de documentação contábil organizada e falta de planejamento em novos projetos.

“Mantenha escriturações contábeis e financeiras organizadas, elabore bons projetos de viabilidade econômica, solicite crédito com antecedência para ter tempo de entender e negociar as operações e sempre que prever problema para pagar o empréstimo, atue de maneira preventiva em vez de tentar negociar depois”, aconselha.

ORIENTAÇÃO

Segundo o gerente-geral da Cresol em Maringá, Cloves José da Costa, as taxas têm variado com frequência devido às oscilações de mercado e à Selic e podem ser mais altas ou mais baixas dependendo das garantias oferecidas. “Tudo se tornou mais caro em razão da inflação. Com isso, as pessoas se endividaram mais e, assim, as instituições financeiras buscam mais garantias de pagamento. Aumentam as negativas, mas há opções para diversos perfis de empreendedores”, diz Cloves.

De acordo com o gerente, a Cresol oferece

Crédito Direto ao Consumidor (CDC), linhas para financiamentos de veículos, antecipação de recebíveis, cheque e duplicatas, crédito rotativo com liberação e amortização conforme a necessidade e capacidade do cliente, entre outras soluções.

A linha de crédito para financiamento de energia solar tem sido bastante procurada, podendo ser parcelada em até 36 meses na taxa pré-fixada – a taxa depende do *score* (pontuação de risco de crédito) do proponente, entre outros critérios. “O que existe no momento é uma seletividade, por isso se visa a ter garantias reais, capacidade de pagamento, aval com patrimônio computável, preferencialmente de terceiros e imposto de renda com bens declarados.”

Na cooperativa, há orientação e direcionamento para a linha de crédito adequada ao perfil do empreendedor. “Procuramos trabalhar dentro da linha que vai se enquadrar à necessidade do tomador de crédito, seja pessoa física ou jurídica, e conforme a finalidade do recurso”, explica Cloves.

CAUTELA

Segundo o superintendente operacional no Sicoob, Walter Schon, diminuiu a procura por crédito e também o apetite das instituições financeiras em conceder o crédito, principalmente para o varejo. “Nas duas pontas a demanda é menor. O tomador está reticente porque o crédito está mais caro, e as instituições estão mais cuidadosas porque o momento econômico, a instabilidade econômica e política inspiram esse cuidado”, analisa.

Schon explica diante deste cenário, uma das principais opções da cooperativa é fruto da parceria com a Noroeste Garantias, Sociedade Garantidora de Crédito (SGC) que honra parte do pagamento da dívida em caso de inadimplência do tomador. Para investimento, a taxa parte de 0,8% ao mês mais CDI e para capital de giro, 0,9% ao mês mais CDI.

A cooperativa também oferece financiamentos a partir de recursos próprios. Para investimentos, a depender do perfil de risco e das garantias, é possível encontrar taxas em torno de 1,1% ao mês mais CDI. “Esse momento é delicado para capital de giro. Algumas empresas vão precisar do crédito porque estão endividadas, mas pelo mesmo motivo, que indica capacidade de pagamento comprometida, é mais difícil conseguir”, diz.

NOROESTE AVALIZA OPERAÇÕES PARA REDUZIR JUROS

Acessar empréstimo pode ser um entrave para micro e pequenos empresários que não possuem a garantia exigida pelas instituições financeiras. É aí que entra a Noroeste Garantias, entidade sem fins lucrativos que avaliza operações, atuando em mais de 120 cidades paranaenses e em quatro regiões de São Paulo.

Como em caso de inadimplência a entidade honra a dívida, a operação se torna de baixo risco para as instituições financeiras, o que aumentam as opções de empréstimos para o empresário e ainda reduzem os juros. São linhas de R\$ 4 mil a R\$ 100 mil para capital de giro, investimento e energia fotovoltaica, com taxas de juros a partir de CDI + 0,55% e até 60 meses para pagar. Somente em 2021, a Noroeste aprovou R\$ 48,8 milhões em crédito, superando 1,4 mil operações. E no primeiro trimestre do ano já foram mais de R\$ 9 milhões concedidos.

A emissão da carta de garantia é feita para MEI e empresas com faturamento até R\$ 4,8 milhões por ano. Para pleitear a carta, é preciso entrar em contato com a Noroeste: (44) 3023-2283, (44) 99955-8476 (WhatsApp) ou e-mail contato@noroestegarantias.com.br. A sede fica em Maringá, dentro da ACIM, na rua Basílio Sautchuk, 388.

O Sicoob também oferece financiamentos por meio do BNDES e Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE). Schon diz que esses empréstimos podem ser mais burocráticos ou ter taxa de juros mais alta. “No começo da pandemia acessamos linhas do Pronampe e outras. Em parceria com a SGC, oferecemos 0,49% ao mês, antes de qualquer programa ser instituído, mas hoje não é mais possível operar nesses termos. No Pronampe, neste momento não há recurso. Estamos aguardando o governo fazer novo aporte”, comenta.

Para capital de giro, Schon diz que a melhor forma da empresa conseguir recursos é por meio de antecipação dos recebíveis, ou seja, um recurso financeiro que permite o adiantamento do recebimento de valores futuros, principalmente os do cartão de crédito, sendo que a taxa pré-fixada fica em torno de 1,5% ao mês.

Da arte para os negócios

Com a ajuda do Empreender, pequenos empresários ligados à cultura almejam crescimento

FOTO/IVAN AMORIN



>>> Simone Ganem Kisner Pereira, da Biscuit e Cia MGA, integra o núcleo Ipê Criativo, voltado para designers e criativos

Transformar arte em fonte de renda é um desafio para empreendedores ligados à cultura, principalmente para aqueles sem formação ou experiência em gestão. Com a pandemia, as dificuldades desses artistas empresários foram acentuadas, mas com a ajuda do Empreender, eles puderam trocar informações e desenvolver ações de crescimento em conjunto.

Um dos exemplos é o núcleo Ipê Criativo, voltado para criativos e *designers* como Simone Ganem Kisner Pereira, da Biscuit e Cia MGA. Ela trabalha com modelagem de porcelana fria, a massa de biscuit, há 17 anos, desde que administrava uma loja de presentes com o marido. Lá Simone se interessou pelo artesanato e passou a ter aulas sobre a técnica. “Me apaixonei por essa massa. Fechamos a loja e continuei com o

trabalho em biscuit, atendendo clientes que me procuravam numa época em que só havia o Orkut. Escolhi trabalhar com bonecos personalizados, noivinhos e lembrancinhas. Vendia no boca a boca até que o Facebook abriu as portas para a maior divulgação do trabalho”, relata.

Com o crescimento do negócio graças às redes sociais, Simone percebeu a necessidade de se profissionalizar. Foi quando procurou a ACIM e passou a fazer parte do Empreender, há dois anos. “É uma oportunidade de encontrar pessoas que, como eu, querem deixar de ver o artesanato como *hobby* e crescer como empresa. Foi maravilhoso encontrar parceiras para falar sobre projetos e aprender com outras experiências. Percebi a importância de melhorar minha técnica e procurei fazer cursos para elevar a qualida-

de dos produtos”, explica.

Além disso, com as reuniões quinzenais do núcleo e as capacitações, Simone evoluiu como gestora, o que foi essencial para superar as dificuldades da pandemia. Com o setor de eventos paralisado, houve diminuição drástica dos pedidos, mas mesmo sem a possibilidade de grandes festas as famílias continuaram celebrando aniversários e realizando chás de bebê, entre outras comemorações, de forma inusitada. Desse modo, Simone continuou recebendo pedidos e conseguiu manter o negócio.

“Desde 2020 comecei a me interessar mais pela qualidade da produção e capricho nas embalagens. Criei logomarca, investi em divulgação digital e melhorei o atendimento por meio de um canal direto, além das redes sociais. É uma empresa de vários funcionários numa pessoa só. Tive que me capacitar, aprender a estabelecer horários para cada processo e deixar de ver o artesanato como *hobby* ou renda extra para encará-lo como principal fonte de renda”, detalha Simone. Agora ela faz planos de intensificar a divulgação nos meios digitais e investir na captação de clientes em eventos. Outra forma de divulgação é a página do núcleo no Instagram: @nucleo_ipecriativo, que funciona como vitrine para sua arte.

SONHO VIROU FONTE DE RENDA

Diretora artística do Aéreo Estúdio de Dança, Karenn Ticianel tem uma longa trajetória artística. Começou a dançar aos seis anos e nunca mais parou. Graduada em Educação Física e pós-graduada em Dança e Atividades Gímnicas e Circenses, ela descobriu que para gerenciar uma empresa “não se deve pensar como artista, mas como empresário”.

“Como artista, trabalhar no estúdio é a realização de um sonho, mas como empresária tenho que pensar nos custos desse sonho, como manter o negócio e como vender a minha arte”, explica. Foi por isso que ela se juntou ao núcleo de Escolas de Dança, para aperfeiçoar os conhecimentos de gestão. Membro desde a criação do núcleo, em 2017, Karenn viu empresas do setor fecharem na pandemia, enquanto outras procuravam o programa como forma de conseguir apoio. “O Empreendedor é uma oportunidade



FOTO/IVAN AMORIM

Karenn Ticianel é diretora artística do Aéreo

>>> Estúdio de Dança e faz parte do núcleo de Escolas de Dança

de troca de experiências entre empresários que estão passando pelas mesmas situações. Descobrimos o que os outros estão fazendo para superar os mesmos desafios, como se prevenir de problemas e ainda podemos aconselhar”, relata. Essa parceria foi essencial para Karenn adaptar seu negócio à pandemia.

Fundado em 2014, o estúdio atende todos os públicos a partir dos três anos, oferecendo aulas de *pole dance*, tecido circense, *stiletto/ chair dance*, *jazzdance*, ballet adulto e infantil, yoga, dança contemporânea e flexibilidade. Para a diretora artística, a principal dificuldade na pandemia foi a adaptação para o ensino remoto, pois a maioria dos alunos não possuía os equipamentos em casa. A solução foi oferecer treinos de alongamento, flexibilidade e força muscular para manter o condicionamento físico. “Quando foi possível voltar presencialmente, tivemos que planejar as aulas, pensando no distanciamento e na higienização



FOTO/IVAN AMORIN

Sheila Cristina Hernandez Dias, do Centro Musical Som Maior, integra o Núsica

dos equipamentos”, destaca. Ela conta que a quantidade de alunos foi reduzida para três ou quatro por aula. No caso de danças que utilizam barra de inox, como o *pole dance*, a higienização do equipamento é simples, mas a utilização de tecidos foi um entrave, porque a limpeza excessiva poderia danificar o material. “Então recorremos aos pontos móveis. São materiais que permitem descer e subir os tecidos”, explica Karenn - cada tecido ficou guardado em uma embalagem com o nome do aluno. “Mesmo com todas as medidas, perdemos alunos durante a pandemia, principalmente por questões financeiras”, lamenta. Espetáculos também passaram a ser transmitidos de forma online, mas há previsão de retorno presencial, até porque os alunos, em geral, gostam de se apresentar, e os espetáculos são essenciais para divulgar o trabalho das escolas e para a captação de recursos. “Queremos encher todas as nossas salas”, conclui.

DIFICULDADE DE ADAPTAÇÃO

Migrar para o ensino remoto também foi a principal dificuldade do Centro Musical Som Maior durante a pandemia, segundo a empresária Sheila Cristina Hernandez Dias, que integra o Núsica, o núcleo de escolas de música. A empresa oferece mais de 50 cursos para todos os públicos, inclusive crianças e portadores de necessidades especiais.

“No caso da musicalização infantil estimulamos o desenvolvimento auditivo, visual, verbal, cognitivo e físico. Para alcançar isso, sempre focamos no ensino presencial. Com a pandemia, houve preocupação com um possível prejuízo no aprendizado dos alunos, porque não conseguimos visualizar como aplicar todos os aspectos e técnicas, e entre os próprios alunos houve dificuldade na aceitação do ensino remoto”, relata Sheila.

Mas com planejamento, estratégias de gestão e o apoio do Núsica, a escola conseguiu superar as dificuldades. Para que as aulas remotas mantivessem a essência das presenciais, algumas foram transmitidas do Centro Musical e outras das casas dos professores, sempre ao vivo. Além disso, foram disponibilizados equipamentos de gravação e instrumentos musicais para profissionais e alunos que não possuíam. Foi preciso até investir em mais equipamentos para garantir o ensino de qualidade. Ainda assim, houve queda no número de alunos e professores.

Agora cerca de 80% dos 300 alunos estão tendo aulas presenciais. E algo positivo ficou da experiência remota: há flexibilidade entre as formas de ensino, já que o aluno que não pode comparecer em determinado dia, pode realizar a aula online.

E para quem não faz parte do Empreender, a empresária lança o convite: “o programa possibilita ações em grupo e dá visibilidade para as empresas. É uma forma de levar nossos projetos para mais pessoas”.

DA CONCORRÊNCIA À AMIZADE

O ensino remoto também foi ofertado pelo professor e diretor do Centro Musical Morimoto, Vinicius Morimoto. A escola, que ensina instrumentos de corda e canto, sempre ofertou aulas presenciais individuais, o que facilitou a adapta-

ção para o online. “Para nós foi mais fácil, mas faltaram habilidade técnica e experiência com o ensino remoto. Tivemos que aperfeiçoar nossa didática para manter a qualidade”, explica.

Morimoto conta que a principal perda foi em relação ao ‘Amigos do Jaspion’, grupo de estudos de viola em que os alunos se reúnem para tocar e trocar conhecimentos. O projeto ficou paralisado por dois anos, mas as atividades retornaram em abril, com direito à apresentação na Expoingá.

O empresário também destaca a importância da música para a saúde mental. “Na pandemia percebemos que muitos alunos usaram a música para colocar a ‘cabeça no lugar’. Foi uma forma de reforçarmos a importância das aulas em um momento delicado”. Ainda assim, houve perda de alunos, principalmente dos mais velhos. “Tínhamos que fechar a escola mais cedo, por causa da restrição de funcionamento, e isso é complicado para quem trabalha em horário comercial e só poderia ter aulas à noite”, explica. A escola não precisou dispensar nenhum dos três professores.

Segundo o empresário, fazer parte do Empreender foi essencial para superar as dificuldades. Membro do Núcleo há cinco anos, época em que ainda era iniciante no empreendedorismo, ele relata que entrou no programa para trocar experiências com empresários de escolas que admirava, e com a convivência, criou-se amizade entre os então concorrentes. “Todo mundo se ajuda. E o intuito do programa é justamen-



»»» Vinicius Morimoto é professor e diretor do Centro Musical Morimoto e também faz parte do núcleo de música

te proporcionar a troca de informações. O faturamento não é o objetivo principal aqui, é uma consequência das ações”, completa.

Para fazer parte do Empreender, o maior programa do gênero na América Latina, basta ser filiado à ACIM. As reuniões costumam ser quinzenais, sempre acompanhadas por consultores. Quem tiver interesse em ingressar em um dos núcleos deve entrar em contato pelo 0800 600 9595. E se não houver um núcleo do setor, os consultores da ACIM ajudam a criar.

Confira as empresas que fazem parte dos três núcleos entrevistados nesta reportagem em www.acim.com.br/empreender#nucleos



Luiz Lourenço, o novo comendador da ACIM

Maior honraria da entidade foi entregue ao presidente do Conselho de Administração da Cocamar, que dedica seu tempo e conhecimento à cooperativa há 50 anos



Antonio Tadeu Rodrigues, comendador desde 2019, e Luiz Lourenço _FOTO/IVAN AMORIN

Não dá para dissociar a história da melhor cooperativa agropecuária do país, de acordo com a Revista IstoÉ, de Luiz Lourenço. Afinal, a trajetória da cooperativa e do presidente do Conselho de Administração da Cocamar se entrelaçou há 50 anos. Tudo começou quando Lourenço ingressou como auxiliar operacional, assumiu a gerência geral, foi diretor, presidente-executivo até chegar ao cargo atual. É uma trajetória coroadada de êxito: com mais de 16 mil cooperados, a Cocamar faturou quase R\$ 10 bilhões no ano passado e é a maior empresa maringense.

Nada mais justo do que reconhecer esse trabalho com aquela que é a maior honraria da Associação Comercial, a Comenda Américo Marques Dias. Assim, numa cerimônia realizada em 10 de junho, Lourenço se tornou o oitavo comendador da ACIM.

Na cerimônia, no Moinho Vermelho, que reuniu quase 500 pessoas, estiveram presentes os deputados federais Ricardo Barros e Luiz Nishimori, os deputados estaduais Dr. Batista e Maria Victoria, o prefeito Ulisses Maia e o presidente da Câmara Municipal Mário Hossokawa, além de presidentes de entidades de classe e lideranças associativistas.

O presidente da ACIM, Michel Felipe Soares, parabenizou Lourenço por sua "trajetória brilhante e pelos seus princípios, honrando o berço humilde que representa tantas famílias do campo que, com dignidade e muito trabalho, movem a economia não só da nossa região, mas de todo o nosso país". Soares também destacou que a honraria foi entregue a pouquíssimas personalidades.

Para o prefeito Ulisses Maia, Maringá é privile-

giada por contar com cidadãos como Luiz Lourenço, cuja trajetória “é prova de que o trabalho, a dedicação, o comprometimento e a busca incessante do conhecimento são qualidades que, ao longo do tempo, premiam aqueles que delas fazem um bom uso”.

Durante o evento, o presidente da ACIM entrevistou Luiz Lourenço, em formato de *talk show*. Humilde, o homenageado afirmou não saber se merecia a honraria, mas brincou que, de fato, trabalhou bastante. “Estou envolvido no trabalho cooperativista há 50 anos, e isso me dá satisfação. A Cocamar é a maior empresa de Maringá, tem trazido muitos resultados e se projetado no Brasil. Acho que é essa a razão deste reconhecimento, mas é uma bondade também. Quando a gente começa a receber homenagens como esta é porque estamos ficando velhos, mas ainda tenho um pouco de tempo, quero trabalhar até morrer”, disse.

OUTROS TÍTULOS

Lourenço nasceu em Garça/SP, em 1942, e ainda criança se mudou para a área rural da recém-fundada Maringá, onde a família veio produzir café. Aos 18 anos começou a trabalhar como *office-boy* em uma multinacional de algodão e café e chegou à gerência. Em 1971 foi convidado para trabalhar na Cocamar como auxiliar operacional, passou por vários cargos até chegar à presidência executiva, em 1989, eleito pelos cooperados. Em 2013, deixou a gestão e se tornou presidente do Conselho de Administração, cargo que ainda ocupa.

Referência em cooperativismo, ele foi presidente da Credimar (hoje Sicredi União PR/SP), diretor da Organização das Cooperativas do Estado do Paraná (Ocepar), sócio-institucional da Sociedade Rural do Paraná e diretor da Sociedade Rural de Maringá, além de ter recebido comendas da Fecomércio e do governo do Paraná, e títulos de Cidadão Benemérito de Maringá, Paranavaí e São Tomé. Da ACIM, Lourenço recebeu o título de Empresário do Ano em 2001.

A COMENDA

Oficializada em 2003, a Comenda Américo Marques Dias leva o nome do primeiro presidente da ACIM e foi concedida somente a oito pessoas. O primeiro comendador foi o arcebispo



Durante a cerimônia, o presidente da ACIM, Michel Felipe Soares, entrevistou Luiz Lourenço _FOTO/IVAN AMORIN



Michel Felipe Soares e quatro comendadores da ACIM: Wilson de Matos Silva, Luiz Lourenço, Antonio Tadeu Rodrigues e Jefferson Nogaroli _FOTO/IVAN AMORIN

Dom Jaime Luiz Coelho. Depois vieram Adriano José Valente, advogado e ex-prefeito (2007); Joaquim Romero Fontes, agropecuarista e um dos fundadores da Sociedade Rural de Maringá (2008); Manoel Mário de Araújo Pismel, pioneiro e ex-presidente da ACIM (2013); empresário Jefferson Nogaroli, que presidiu a ACIM, Faciap e Sebrae/PR (2015); Wilson de Matos Silva, reitor da Unicesumar (2017) e Antonio Tadeu Rodrigues, presidente do Conselho Comunitário de Segurança (2019).

A cerimônia teve patrocínio de Cocamar, CooperCard, Colégio São Francisco Xavier, Ducz Benefícios Flexíveis, Engeblock, Fetranspar, Humana Saúde, Kandyany Eventos, Maringá Park, Setcamar, Sistema Fiep, Revest Acabamentos, Sancor Seguros, Sicoob, Sicredi, Unicampo, Unicesumar, Unimed Maringá e Uniprime.

Uma empresa pé vermelho em terras espanholas

Reconhecido pela trajetória como fisioterapeuta de atletas renomados, Kleber Barbão abriu clínica em Barcelona, mas continua morando e atendendo em Maringá; inspirado pelo filho, desenvolve projeto social para atender crianças



Kleber Barbão chegou a ter 14 empresas: “estava mais movido pela ânsia de ter do que de ser e crescer. Abria empresas sem ter ideia do intuito daquilo”_FOTO/IVAN AMORIN

A jornada empreendedora do fisioterapeuta Kleber Barbão chegou em Barcelona. Proprietário do centro de reabilitação e preparação física Clinisport Prime, ele abriu uma unidade na Espanha em plena pandemia.

A decisão pelo negócio veio após viagens para Barcelona, onde conheceu um fisioterapeuta brasileiro formado na Espanha e, junto a um terceiro sócio, eles abriram a Clinisport Prime há um ano e meio. O objetivo é, futu-

O QUE DEU CERTO NO MEU NEGÓCIO?

ramente, levar o projeto para mais cidades europeias.

Mas a história de sucesso começou bem antes, há 15 anos, graças ao amor pelo esporte. "Na minha juventude tinha um sonho típico dos garotos, ser jogador de futebol. Tentei a carreira e não deu certo. Era tão bom jogador que virei fisioterapeuta", brinca.

Barbão começou a cursar Educação Física e um ano depois iniciou a graduação de Fisioterapia. Foi levando os dois cursos até que precisou escolher. "Concluí Fisioterapia e precisei 'trancar' Educação Física, porque precisava trabalhar, mas estou terminando agora. Fiz três pós-graduações de reabilitação e preparação física", conta.

Em 2007, quando era estagiário de uma academia, Barbão arrendou uma sala de seis metros quadrados para fazer atendimentos. Um ano depois abriu a Clinisport, em um espaço de 300 metros quadrados. Hoje a empresa de Maringá tem estrutura própria de dois mil metros quadrados, sendo um dos maiores e mais modernos centros de reabilitação e preparação física da América Latina. "Ao longo desse processo procurei empreender. Já tive 14 empresas: três academias, três clínicas de fisioterapia... Depois acabei centralizando tudo em um negócio que é a Clinisport Prime. Entrei até em empresas que não eram da área e foi um grande aprendizado. Não me arrependo, talvez hoje fizesse diferente, porque estou um pouco menos inexperiente. No começo estava mais movido pela ânsia de ter do que de ser e crescer. Abria empresas sem ter ideia do intuito daquilo", conta.

E foi na família que ele encontrou o equilíbrio que precisava. "Uma grande pivotagem na minha vida foi o nascimento do meu primeiro filho, que tem necessidades especiais. Foi em 2016, quando estava abrindo a Clinisport. Foi uma das principais causas para

me desfazer das outras empresas, porque me fez tirar o pé do acelerador e 'arrumar a casa'", acrescenta.

Inspirado pelo filho, a empresa conta com um projeto social de neuropediatria voltado para 20 crianças. "Meu filho está vivo porque tenho formação, condição financeira e porque as pessoas me ajudaram. Meu filho precisa de fisioterapia e tudo o que tiver de modernidade outras crianças vão ter, podendo pagar ou não, por meio desse projeto, porque hoje entendo a importância do tratamento", afirma.

POR QUE MARINGÁ?

Como fisioterapeuta, Barbão trabalhou com clubes e seleções de futsal, inclusive a Seleção Paranaense, Sporting Clube de Portugal e, desde 2013, a Seleção Brasileira de Futsal. Teve a oportunidade de atender jogadores famosos, como Falcão, Léo Moura, Dagoberto Pelentier, Aloísio Chulapa e Jean Pierre.

Devido ao trabalho, Barbão já visitou mais de 30 países. "Conhecer outras culturas me acrescenta e, conseqüentemente, trago isso para a Clinisport. Mas tem algo que me prende a Maringá: gosto demais da cidade. Quem vem se apaixona. Recebo atletas do mundo inteiro e alguns compraram apartamento em Maringá e planejam mudar para cá quando encerrarem a carreira. Maringá dá condição de empreender. Já recebi propostas para trabalhar até fora do Brasil, e até hoje não é o dinheiro que motiva, mas a cidade", destaca.

SERVIÇO

A Clinisport Prime fica na avenida Joaquim Duarte Moleirinho, 2.617, no Jardim Cidade Monções.

Negócios alinhados ao fazer o bem

Mais do que tendência, marketing social conquista empatia dos consumidores; empresas estruturam projetos e envolvem as equipes para criar sentimento de pertencimento



No escritório Veríssimo e Viana Advogados a equipe é incentivada a doar sangue e a arrecadar alimentos e brinquedos; há um ano, empresa estruturou o setor social, conta o sócio Rafael Veríssimo. _FOTO/IVAN AMORIN

O clássico trio missão, visão e valores nunca esteve tão em alta na promoção da reputação. A essência de um negócio, que chegava a ser esquecida no papel, agora é indispensável, porque ações responsáveis trazem caráter representativo para a marca e levam o consumidor a se sentir bem com a escolha, em vez de apenas satisfazer uma necessidade de compra.

A tendência tem sido impulsionada pelo crescente número de consumidores conscientes: a pesquisa 'Vida Saudável e Sustentável 2021: Um estudo global de percepções do consumidor', da GlobeScan e Akatu, revela que 85% dos brasileiros desejam reduzir seu impacto individual sobre a natureza. O percentual está acima da média mundial, de 73%. Por outro lado, a avaliação da

responsabilidade socioambiental das empresas brasileiras pelos consumidores não é positiva.

Para melhorar esse indicador e obter diferencial, muitas marcas perceberam a importância de realçar a ética e o lado humano do negócio por meio do marketing social. O escritório Veríssimo e Viana Advogados, por exemplo, desde que foi fundado, em 2014, incentiva os 15 colaboradores a participar de campanhas de doação de sangue, alimentos e brinquedos, mas há um ano começou, de fato, a estruturar um setor social, nomeando dois profissionais para escolher e organizar projetos que reflitam os valores da empresa. "Práticas de responsabilidade social, ambiental e de governança, o ESG, são essenciais e estão em alta. Por esse motivo, o mar-



“Os colaboradores demonstram estar felizes em participar de ações sociais”, conta Glédison Sarache, da VG Educacional, que já doou quase R\$ 1 milhão em materiais para uma ONG _FOTO/IVAN AMORIN



“Nos surpreendemos ao perceber que estávamos no caminho certo, afinal dos 17 ODS, praticamos 11 de forma intuitiva”, diz Sandra Cantagalli, da Crivialli Brasil _FOTO/IVAN AMORIN

Marketing social terá um papel de relevância tanto para o posicionamento das empresas perante a comunidade quanto para a conquista de clientes em potencial. Além disso, é uma boa ferramenta para que as organizações percebam o papel social, que vai além da geração de emprego”, avalia o sócio Rafael Veríssimo.

Para este ano, a empresa vai manter a participação em campanhas beneficentes e de doação de sangue, e planeja um projeto de cunho ambiental para a limpeza e restauração de leitos de rios. O escritório também adota práticas internas com a finalidade de economizar recursos naturais, como a aquisição de papel sulfite com certificação ambiental e a substituição das lâmpadas incandescentes por LED.

Para Veríssimo, os resultados desse posicionamento estão relacionados à construção de uma consciência coletiva, baseada na premissa de que uma sociedade melhor também depende de empresas que exerçam função para além do lucro. “Esse propósito tem unido e engajado toda a equipe, de modo que os maiores beneficiados somos nós enquanto humanos”.

TRANSFORMAÇÃO

Contribuir para o propósito de transformação social, dando oportunidade para os colaboradores é o que também motivou a VG Educacional, especializada na produção de materiais didáticos para o ensino a distância, a ingressar na jornada de projetos de marketing social. A primeira iniciativa foi realizada em 2020, em parceria com a ONG Gerando Falcões de São Paulo.

O diretor de Recursos Humanos, Glédison Sarache, conta que o projeto da ONG veio ao encontro dos valores da empresa, sendo a paixão pela educação um dos pilares. “Doamos materiais didáticos que são utilizados pela Falcons University, universidade responsável pela formação dos líderes sociais que atuam em comunidades de todo o Brasil. Esses líderes se capacitam para prestar atendimento a crianças e jovens que farão das favelas lugares melhores para viver”, explica.

A empresa também desenvolve projetos com base na agenda 2030 da Organização das Nações Unidas (ONU). A ideia é que o marketing social tenha significativo impacto na comunidade global e, para isso, as ações visam a atender os 17 Obje-



Camila Lujan Pratinha Gnoatto, da Prat's: "nossa história vai além do suco que produzimos, porque envolve pessoas, famílias e o sentimento de que podemos fazer a diferença" _ FOTO/IVAN AMORIM

tivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS). "O investimento até o momento foi de quase R\$ 1 milhão em doação de materiais didáticos, como videoaulas, jogos educativos e outros recursos pedagógicos que contribuem para o aprendizado", informa Sarache.

Na avaliação do gestor, o principal benefício da doação de materiais é contribuir com a transformação social e digital. "Os colaboradores envolvidos nas produções demonstram estar felizes em participar de ações sociais. Estamos realmente engajados em oferecer à comunidade aquilo que estiver ao nosso alcance para tornar o mundo um lugar melhor", completa.

RESPONSABILIDADE

Na fábrica de produtos de higiene e limpeza, Civialli Brasil o cumprimento de normas, leis, regulamentações e a responsabilidade socioambiental são praticados desde a fundação da empresa, em 1997. Tanto que a diretora industrial Sandra Cantagalli conta que em 2005 a empresa começou a trabalhar com a sistemática do ISO 9000, e em 2008 fazia a destinação final correta dos resíduos sólidos, com tratamento de efluentes e separação de resíduos na fonte geradora. "Também implementamos ações sociais destinadas aos colaboradores, como treinamentos, avaliação de desempenho, assistência jurídica e acesso a exames, consultas e remédios. Só com plano de saúde e alimentação

a empresa investe R\$ 70 mil por mês", acrescenta.

Anualmente, a fábrica doa material escolar completo para os filhos dos colaboradores, entre outras ações destinadas à qualidade de vida. "Com essas práticas, os profissionais se sentem seguros e apoiados, fortalecendo o sentimento de pertencimento. Isso gera estabilidade e melhora a reputação da empresa", garante Sandra ao citar que, durante a pandemia, a empresa também começou a promover ações solidárias para a comunidade local.

A Civialli Brasil promove ainda o desenvolvimento sustentável, participando de ações da Rede Brasil Pacto Global. Após conhecer os ODS, no Conselho Paranaense de Cidadania Empresarial (CPCE), e aprofundar os conhecimentos por meio da ACIM, a empresa transformou iniciativas próprias em projetos, que passaram a ser feitos de forma profissional, com atividades distribuídas para equipes de todos os setores, dos gerentes aos auxiliares. "Nos surpreendemos ao perceber que estávamos no caminho certo, afinal dos 17 ODS, praticamos 11 de forma intuitiva", comemora.

SOCIOAMBIENTAL

Na produção industrial da Prat's, empresa de sucos naturais que nasceu há dez anos em Maringá e conta com 340 colaboradores só na fábrica, a sustentabilidade é palavra de ordem. Só que além dos projetos para as fazendas produtoras



INSTITUTO ACIM APROVA PROJETOS ESPORTIVOS DE RENÚNCIA FISCAL

O Instituto ACIM lançou dois projetos de renúncia fiscal para incentivar crianças e adolescentes a praticar futebol de campo e tênis. As iniciativas estão alinhadas aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), da Organização das Nações Unidas (ONU), e reforçam o ODS 3, que trata de saúde e bem-estar.

De acordo com a presidente do instituto, Nádia Felipe, o projeto 'Formando Campeões:

Futebol para Todos' disponibiliza 90 vagas e as aulas serão iniciadas ainda neste ano em um bairro que tenha unidade do projeto Meu Campinho. A ação terá duração de nove meses e será desenvolvida pelo Maringá Futebol Clube, contará com o apoio da Secretaria Municipal dos Esportes, além do patrocínio da Fertipar Sudeste, Cocamar, FA Maringá e Lightsweet. "Para este trabalho ainda estamos captando recursos por meio da renúncia fiscal", acrescenta.

Já o projeto de tênis oferecerá 48 vagas e três aulas por semana para crianças e adolescentes. A captação por renúncia fiscal também está disponível, e o Instituto ACIM ainda trabalha na atração de patrocinadores. "Nosso objetivo é ter uma escolinha de tênis com viés social e integrativo", planeja Nádia.

As empresas podem apoiar os projetos por meio da Lei de Incentivo ao Esporte, que permite a destinação do imposto de renda. Basta efetuar uma doação para a conta de captação de recursos e a coordenação emitirá o recibo de mecenato.

Vale ressaltar que o Instituto ACIM cumpre o papel de responsabilidade social e ambiental da Associação Comercial e incentiva as empresas a fazer o mesmo. Entre os objetivos do instituto estão elaborar projetos, assessorar empresas na área de projetos socioambientais, incentivar a contribuição à responsabilidade social por meio de renúncia fiscal e a capacitação/certificação de empresas sustentáveis. Mais informações pelo e-mail gestao@institutoacim.org.br ou WhatsApp (44) 99977-1376 e (44) 99739-9515.

Nádia Felipe, do Instituto ACIM: empresas podem apoiar projetos de futebol e tênis voltados para crianças e adolescentes _FOTO/IVAN AMORIN

de laranja e para a distribuição de sementes em diversas cidades do Brasil, há quatro anos a empresa começou a desenvolver ações sociais.

De acordo com a diretora de Marketing e Social, Camila Lujan Pratinha Gnoatto, o trabalho social é feito em parceria com instituições e projetos locais, e até com programas nacionais envolvendo distribuidores. "São aulas de tênis para crianças, formação musical infantojuvenil e projetos de arrecadação de livros, alimentos, agasalhos e brinquedos", cita.

Camila conta que todos os anos o setor responsável pelos projetos, o Prat's Social, reúne a equipe para avaliar os projetos que chegam à empresa para planejar ações que responderão às necessidades de alguma comunidade. "Nossas causas sempre abrangem o desenvolvimento sustentável e vão ao encontro dos valores e missão da empresa. Também estamos em constante busca por melhorias, o que inclui estudos voltados aos impactos de nossas ações junto à comunidade", detalha Camila.

O objetivo do trabalho, segundo a diretora, é difundir por meio de boas práticas valores de integridade, transparência e comprometimento. "Nossa história vai além do suco que produzimos, porque envolve pessoas, famílias e o sentimento de que podemos fazer a diferença. Por isso, a ideia é que os projetos socioambientais estejam alinhados à marca, gerando um impacto positivo na comunidade", afirma Camila.



FOTO/IVAN AMORIN

PRÊMIO ACIM MULHER ELEGE SANDRA APARECIDA DE ARAUJO E PINTO

A advogada, empresária e agropecuarista Sandra Aparecida de Araujo e Pinto foi eleita, em 30 de maio, por uma comissão julgadora, a ganhadora do Prêmio ACIM Mulher. Maringaense, ela assumiu o controle dos negócios da família, incluindo três fazendas, com apenas 27 anos e grávida de oito meses, após a morte prematura do pai.

Atualmente se dedica a diferentes empreendimentos, é diretora da Sociedade Rural de Maringá e realiza ações sociais. A entrega do prêmio será em 19 de agosto. O prêmio é anual e foi criado em 2004, sendo que a última homenageada foi a também empresária e agropecuarista Paula Buosi Fabre.



ASSOCIADO DO MÊS

Para quem deseja terapia breve para sanar um problema específico, como fobia, ou tratar doenças graves, como depressão e ansiedade, a hipnoterapia é uma opção. Depois de viver uma experiência intensa de hipnose ministrada por uma psicanalista, em 2018, Patrícia Andrade decidiu aprender mais sobre o assunto e abriu a própria clínica, no início de 2020, que leva seu nome.

“Para o tratamento, inicialmente realizo uma consulta de orientação com o paciente, para que ele possa compreender o processo. Dentro da demanda, explico o porquê dos sintomas com base no que chamamos de modelo da mente e detalhes da hipnose, esclarecendo mitos e verdades da prática. Também ofereço um livro que traz histórias de pessoas que tiveram sucesso após a hipnose, além de áudios sobre a prática”, relata Patrícia.

O hipnoterapeuta trabalha como um guia, cujo objetivo é encontrar a causa do problema relatado pelo paciente. Para isso, é aplicada a técnica de regressão, em que se investigam as memórias do paciente até ser encontrado o momento que originou o problema, geralmente na primeira infância. Com a causa identificada, é possível tratar os sintomas. “Tem paciente que descobre a causa na primeira sessão, por isso falamos que é uma terapia breve. Costumo trabalhar com até três sessões de duas horas cada, mas isso varia”, pontua.

Natural da Paraíba, a empresária mora em Maringá há mais de 20 anos, e para exercer a profissão foi treinada no renomado Instituto de Hipnoterapia OMNI Brasil. Ela aplica os conhecimentos em seu negócio, no qual trabalha sozinha, e faz planos de expansão. “Atualmente ofereço cursos online e presenciais. Agora a meta é investir no digital para que meu negócio chegue a mais pessoas, inclusive de outros países”, conta.

A Patrícia Andrade Hipnoterapia fica na rua Santos Dumont 2.166, sala 101. O telefone é (44) 99888-2025 e a conta no instagram é @pahipnoterapia.

DIGITALIZAÇÃO DO MAIOR ACERVO EMPRESARIAL DE MARINGÁ

Com mais de 84 mil itens, incluindo fotos, revistas e boletins, o Centro de Documentação da ACIM está sendo organizado e digitalizado desde maio. Isso está sendo possível por meio do projeto 'Preservação da memória empresarial de Maringá: digitalização do Centro de Documentação Luiz Carlos Masson'. A expectativa é que o serviço seja executado em um ano. O projeto tem patrocínio da Companhia Melhoramentos Norte do Paraná, apoio da ACIM e é realizado pelo Maringá Histórica, Ministério do Turismo, Secretaria Especial da Cultura e Governo Federal – Pátria Amada Brasil.



FOTO/IVAN AMORIN

POSSE DA DIRETORIA DO E-NÚCLEO

O E-Núcleo, núcleo multissetorial das empresas de comércio eletrônico de Maringá, realizou, em 26 de abril, jantar com os associados para empossar a nova diretoria do grupo, além de apresentar o planejamento da gestão 2022. A nova presidente é Ana Rita Canassa, da Taquion. Também compõem a nova diretoria: Jayme Verri Neto, Fernando Dias dos Santos, Bianca Caroline dos Santos, Pedro Andrade, Vitória Almeida Costa, Juliano Cezar São João, Wesley Rodrigo Alves da Silva e Adna Talita Silva. A cerimônia contou com palestra da empresária e fundadora da Casa Feito Brasil, Lena Peron, que falou sobre sua jornada empreendedora; na foto da esquerda para



FOTO/DIVULGAÇÃO

direita: Jayme Verri Neto, Ana Rita Canassa (nova presidente), Fernando Dias dos Santos, Bianca Caroline dos Santos, Pedro Andrade, Vitória Almeida Costa, Juliano Cezar São João e Wesley Rodrigo Alves da Silva. Adna Talita Silva não está na foto.

VISITA DE ASSOCIAÇÕES DE TODO O BRASIL

Mais de 30 presidentes de federações e associações comerciais estiveram em Maringá, em 6 de junho, pois a Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB) realizou uma reunião do Conselho Deliberativo. O grupo também participou da reunião do Conselho de Administração da ACIM para conhecer detalhes do funcionamento e projetos da entidade.

No dia seguinte, a visita das lideranças de diversos estados brasileiros incluiu encontros com diretores e técnicos do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem) e da Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais do Norte e Noroeste do Paraná (Cacenor), além da apresentação do Empreender, o maior programa de união de pequenas empresas da América Latina.



FOTO/IVAN AMORIN



ACIM MULHER REALIZA VISITAS TÉCNICAS EM BRASÍLIA

As conselheiras do ACIM Mulher estiveram em Brasília, em maio, para uma série de visitas técnicas, que incluiu a Câmara Federal, onde foram recepcionadas pelo deputado maringense e líder do governo na Câmara, Ricardo Barros. Elas também estiveram no Senado, com recepção do senador Flávio Arns e do segundo suplente, Flávio Vicente, além da diretora geral do órgão, Ilana Trompka, e estiveram com o presidente da República, Jair Bolsonaro, durante o lançamento do programa “Brasil pra Elas” no Palácio do Planalto. A viagem também contemplou café da manhã com as embaixadoras do Haiti, República Dominicana, Canadá e Barbados. Segundo a presidente do ACIM Mulher, Cláudia Michiura, “foi uma experiência engrandecedora e que superou todas as expectativas. Foi empolgante conhecer os locais onde é feita a gestão do país e que nos enriqueceram em conhecimento tanto na esfera cultural como de gestão empresarial e política. Também tivemos a oportunidade de entender as medidas do governo para incentivar o empreendedorismo feminino. Conhecer as histórias e desafios das embaixadoras foi outro momento único.” E como última visita da viagem elas conheceram a estrutura corporativa do Laboratório Sabin-Medicina Diagnóstica, um dos maiores da América Latina no segmento.

FOTO/IVAN AMORIN



FEIRÃO CONSCIENTIZA SOBRE ALTA CARGA TRIBUTÁRIA

Os impostos chegam a representar mais de 40% do valor de alguns dos produtos que foram comercializados durante a 20ª edição do Feirão do Imposto, realizada de 23 a 28 de maio em Maringá. Na lista entraram produtos variados, como combustível, cerveja, sorvete, óculos e até o serviço de estacionamento. O feirão é uma realização nacional da Confederação Nacional de Jovens Empresários (Conaje) e localmente é organizado pelo Copejem. No Paraná mais de 20 cidades participaram da iniciativa, com o objetivo de conscientizar sobre a alta carga tributária cobrada no país.

FOTO/IVAN AMORIN



HOMENAGEM

O presidente da ACIM, Michel Felipe Soares, e o presidente do Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg), Antonio Tadeu Rodrigues, foram homenageados pelo Corpo de Bombeiros, em 5 de maio, com a medalha de honra ao mérito. A homenagem aconteceu durante a passagem de Comando do 5º Grupamento do tenente-coronel Adriano Barbosa ao tenente-coronel Fábio Roberto de Azevedo Thereza.

ESCOLA DE NEGÓCIOS



JULHO

Oratória, a comunicação na profissão
Negociações de alto impacto
CPA10 - Investimento Financeiro
CPA 20 - Investimento Financeiro
PPCP - Planejamento, programação e controle da produção
Recrutamento e seleção com foco em competências
Neurovendas
Gestão do tempo: administrar e ressignificar a relação com o tempo
Princípios da PNL para comunicação assertiva
Metodologias ágeis para universitários
Feedback e a gestão de pessoas
Inteligência emocional
Gestão de custos e formação de preço de venda
Canva: como utilizar a ferramenta para elaborar artes e apresentações de impacto

AGOSTO

Atendimento e relacionamento com o cliente interno e externo
Departamento pessoal completo
Excel passo-a-passo
Excel prático - nível intermediário
Liderança integral: como aumentar a produtividade da sua equipe e potencializar resultados
Intensivo em gestão financeira
Logística 4.0
Comportamento e escrita corporativa
WhatsApp Business
Oratória, a comunicação na Profissão

LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA PARA 5G

Maringá poderá ser uma das cidades brasileiras pioneiras na implantação da tecnologia 5G, com maior alcance e velocidade. Para que possa receber essa tecnologia, Maringá conta com legislação própria, aprovada em junho pela Câmara Municipal – lei complementar 2.136/2022. De autoria do poder executivo, a legislação regula a instalação da infraestrutura de suporte da tecnologia.

A implantação do 5G tem sido articulada, de forma decisiva e antecipada, pela ACIM e Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), que encaminharam ofícios a executivos das operadoras Claro, Vivo e Tim, em agosto do ano passado, reforçando o interesse e apresentando os diferenciais da cidade para receber a tecnologia. Em resposta, as operadoras informaram que seria necessário ajustar a legislação para que o 5G pudesse ser instalado aqui. Por isso, o presidente da ACIM, Michel Felipe Soares, e Wilson Matos Silva Filho, representando o Codem, reuniram-se com prefeitura e Câmara Municipal solicitando a mudança e modernização da lei complementar 808/2010 – a solicitação também foi reforçada por meio de ofícios ao presidente da Câmara Municipal, Mário Hossokawa, e ao prefeito Ulisses Maia.

EXPEDIENTE

Ano 59 - nº 624 - julho/agosto/2022, Publicação Bimestral da ACIM, 44 | 3025-9595 | **Diretor Responsável** José Carlos Barbieri, vice-presidente de Marketing | **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, Leticia Conegero, 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

A UNIFCV MUDOU E
INOVOU, AGORA SOMOS

Unicv
CENTRO UNIVERSITÁRIO
CIDADE VERDE

Em 16 anos de história a inovação sempre fez parte do nosso Centro Universitário. Estamos em constante mudança e evolução para apresentar as melhores possibilidades para todos!

A UniCV abre as portas do conhecimento e fazer florescer uma sociedade mais justa e igualitária. Venha fazer parte da mudança.

Venha ser UniCV!

**MATRÍCULAS
ABERTAS**



GRADUAÇÃO PRESENCIAL

- Administração
- Análise e Desenvolvimento de Sistemas
- Arquitetura e Urbanismo
- Biomedicina
- Ciências Contábeis
- Ciências Econômicas
- Design de Interiores
- Design Gráfico
- Direito
- Engenharia Civil
- Engenharia de Computação
- Engenharia de Design Digital
- Engenharia de Software
- Fisioterapia
- Nutrição
- Pedagogia
- Psicologia

Escaneie o QR CODE



Unicv
CENTRO UNIVERSITÁRIO
CIDADE VERDE

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.

