7 895463 200646

MARÇO | 2020
Nº 606 • Ano 57
R$ 5,00

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

MEIs

uma oportunidade de empreender

Dia 09 de Março

Uma nova sede
Um novo espaço de inovação
Uma nova Acim para você!

Página 27

Página 25

Lattaro
Praça de Alimentação, mas pode chamar de Festival Gastronômico.
Estacionamento Gratuito(no almoço).*
*De segunda a sexta-feira, das 12h às 14h. Exceto feriados.
MARINGÁ PARK
PRONTO PRA PASSAR MAIS TEMPO COM VOCÊ
Av. São Paulo, 1099 - Centro | Maringá

PALAVRA DO
PRESIDENTE

Momento de agradecer

Há quase dois anos assumimos o comando da ACIM. Somos uma grande legião, formada por mais de 400 voluntários, entre vice-presidentes, conselheiros e, claro, os empresários que um dia estiveram na cadeira de presidente da entidade. Cadeira que ocupo hoje com grande orgulho.

Ainda que me sentisse honrado e soubesse que a presidência da ACIM seria um grande desafio, só mesmo a rotina, as reuniões e os compromissos em que representei a entidade me deram a dimensão da grandiosidade da Associação Comercial e da importância dela para os empreendedores e para a própria sociedade.

Diariamente, a ACIM é demandada por empresários e autoridades. Temos também as reuniões ordinárias previstas no estatuto e os momentos em que despachamos com os colaboradores. Também representamos a associação em outras cidades, estados e até no exterior.

Defendemos projetos e bandeiras da comunidade. Um exemplo é a duplicação entre Maringá e Iguaraçu, cujo projeto executivo foi custeado pela iniciativa privada e entregue ao governo do estado. Ainda neste ano a obra será licitada. A ACIM também investiu em segurança, defendeu a prisão em segunda instância, entre outras bandeiras.

Tivemos a honra de receber a certificação ISO 9001, depois de meses de trabalho para readequarmos processos. Investimos em novos produtos para os associados, a exemplo dos cursos à distância e da emissão de boletos com tarifas mais baixas.

Em março entregaremos a revitalização dos três pisos da sede. A reforma contempla um layout moderno, com espaços multifuncionais e estações de trabalho conjuntas para os colaboradores. Estamos criando o Inovus para que os pequenos negócios possam testar ideias inovadoras em poucos dias.

A ACIM tem me proporcionado um período de muito aprendizado e de conquistas que só foram possíveis porque recebemos o voto de confiança dos associados, o empenho, a dedicação e o profissionalismo da equipe de colaboradores.

Destaco de forma especial a nossa diretoria, formada por empresários e profissionais liberais. Todos voluntários. Muitos, inclusive, participam de outras instituições da sociedade organizada. Fruto deste rico capital social que se coloca à disposição da comunidade por meio das suas entidades, Maringá pleiteia o título de capital nacional do associativismo. Temos aqui uma sinergia ímpar, uma fórmula assertiva para os negócios, para a qualidade de vida da população e o desenvolvimento regional.

Em nome da nossa diretoria, agradeço todos os parceiros pelo aprendizado e pela oportunidade de trabalhar pela Associação Comercial e Empresarial de Maringá.

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

O MOMENTO IDEAL PARA COMPRAR SEU APARTAMENTO NA DESIGN!

Cenário econômico com oportunidades imperdíveis:

- Baixa taxa de juros
- Inflação baixa e estabilizada
- Imóvel volta a ser um investimento seguro e rentável
- Maior variedade em ofertas de crédito
- Crescimento do otimismo entre investidores e consumidores
- Aumento do PIB

Qualidade, vantagens financeiras e valorização garantidas pela Design:

- 45 anos de experiência no mercado de Maringá e região
- Últimas unidades com preços imbatíveis
- Prontos para morar
- Opção de financiamento direto com a construtora
- Empreendimentos nos melhores endereços de Maringá
- Apartamentos de alto padrão com grande potencial de valorização
- Projetos que priorizam a segurança, qualidade de vida e o bem-estar de toda a família

icon

EXCEPCIONAL LOCALIZAÇÃO

R. Arthur Thomas com Av. Herval

1 por andar | 340 m² privativos

4 vagas de garagem

Visite os decorados e surpreenda-se

Expo design

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

/construtoradesign

construtoradesign.com.br

CONCEPT
DESIGN

Av. São Paulo entre o Parque do Ingá e Unicesumar

3 dormitórios (1 suíte) | 2 vagas de garagem
85 m² privativos

TERRAÇOS DE
Santorini

R. Anacleto Luiz de Oliveira próximo a Av. São Paulo.
Entre o Parque do Ingá e Unicesumar

3 dormitórios (1 suíte) | 2 ou 3 vagas de garagem
103,71 m² privativos

Vendas

INGAVILLE
IMÓVEIS
CRECI J03421

IMOBILIÁRIA
SILVIO
IWATA

45 ANOS
design

44 3037 9700

(44) 9 9986 5359

EMPRESA VALORIZA SELO SOCIAL

acreditamos no Futuro

ÍNDICE //

ENTREVISTA // *8*

REPORTAGEM DE CAPA // *16*

NEGÓCIOS // *26*

"A área de gestão de pessoas deve caminhar com a área estratégica. Por questões de clima e de cultura, muitas empresas estão falindo". A afirmação é da professora Celi Langhi, que defende não apenas os investimentos em capacitação pelas empresas, mas pelos profissionais

Izabel Sendeski Foleis decidiu fazer donuts, mas como o produto não teve boa aceitação, ela passou a fazer bem-casado, carro-chefe da Iza's Blábláblá; o negócio próprio começou formalizado, com a abertura do MEI, figura jurídica escolhida por mais de 25 mil maringaenses

A Maqvell, de Karina Vellanga, é especializada em locação de impressoras, uma solução adotada por 250 clientes, que pagam a partir de R$ 150 por mês; em Maringá empresas oferecem a opção de terceirizar frota, máquina de café e equipamentos de tratamentos estético

Apoio Intitucional

SICOOB

CIDADE // 32

AMBIENTE // 36

NEGÓCIOS // 40

"Estamos estudando onde será necessário implantar sistemas viários, avenidas, bairros, áreas comerciais e equipamentos comunitários. Maringá tem previsão de crescer cem mil habitantes nos próximos dez anos". A afirmação é de Edson Cardoso, do Ipplam, que está revisando o Plano Diretor

Para a arquiteta Marina Sanches, mesa única sem divisória, com biombos instalados de forma desconexa, é uma tendência; confira outras dicas para ambientes corporativos, que incluem usar tons vibrantes e texturas em áreas multifuncionais

O *designer* Andrés Sebastián trabalha em casa, prestando serviço para uma cooperativa de crédito, onde vai uma vez por semana para discutir as demandas; com novas necessidades de mercado, profissionais trabalham por demandas, projetos e em *home office*

ano 57 edição 606
março/2020

nossa capa:
Nova Inteligência

ACIM
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

A CASA DO EMPREENDEDOR EM MARINGÁ

"As pessoas são o valor agregado das organizações"

Não à toa a expressão 'gestão de recursos' tem sido substituída por 'gestão de pessoas': "um recurso pode ser uma máquina, um utensílio, um ser humano, qualquer coisa. As pessoas trazem suas competências para a organização, e essas competências são a chave para construir o diferencial das organizações", defende Celi Langhi // ***por Lethicia Conegero***

Colaboradores deixaram de ser recursos para se tornar valor agregado das empresas, e as companhias que ainda não entenderam isso estão ficando obsoletas. É o que afirma Celi Langhi, doutora e mestre em Psicologia da Educação pela Universidade de São Paulo e mestre em Comunicação Social pela Universidade Metodista de São Paulo. "Daí a própria expressão 'gestão de pessoas' e não mais 'gestão de recursos".

Celi é professora, pesquisadora, palestrante e autora de livros e artigos na área de aprendizagem significativa, desenvolvimento de competências, educação corporativa, liderança e gestão de pessoas. Dentre os livros publicados estão 'Gestão de Pessoas: a interação entre profissionais e organizações', 'Treinamento e desenvolvimento: acompanhamento e movimentação de pessoas' e 'Gestão de pessoas e comportamento organizacional'.

Defensora do bom clima organizacional, possibilitando o desenvolvimento das competências profissionais, ela esteve em fevereiro em Maringá para ministrar um módulo do MBA em Liderança e Gestão Organizacional da Franklin Covey. Na entrevista a seguir, Celi fala sobre clima organizacional, motivação e competências. Confira:

QUAIS MUDANÇAS A GESTÃO DE PESSOAS TEM SOFRIDO?

Antigamente, as pessoas eram vistas nas organizações como recurso. Um recurso pode ser uma máquina, um utensílio, um ser humano, qualquer coisa. As pessoas trazem suas competências para a organização, e essas competências são a chave para construir o diferencial das organizações, ou seja, as pessoas fazem a parte do capital intelectual das organizações. Hoje a área de recursos humanos é vista como uma área contábil, porque verifica cartão-ponto, benefícios, e não é disso que estamos falando. Estamos falando sobre como fazer para que uma pessoa se sinta melhor trabalhando em uma organização, e como ela pode trazer as suas competências, os seus diferenciais, para o negócio. Quem são as pessoas com as melhores competências, com as melhores habilidades, com os melhores conhecimentos, que vão ajudar a ter um novo negócio ou aprimorar o meu negócio?

QUAIS OS PRINCIPAIS DESAFIOS DAS EMPRESAS?

O principal desafio é conhecer realmente o seu negócio, as competências essenciais da organização e as competências pessoais e profissionais necessárias para se chegar aos objetivos. A Unesco coloca, em um documento chamado 'Um Tesouro a Descobrir', que no século XXI temos que aprender a conhecer, fazer, conviver e aprender a ser. Não temos ainda muita eficiência em trabalhos em equipes, principalmente para a formação de times, e esse desafio é importante e tem sido buscado pelas organizações no mundo todo. Hoje posso estar no Brasil trabalhando com uma equipe em qualquer outro país. Então, essa busca de competências não está direcionada apenas ao espaço físico. Saber trabalhar com pessoas de forma virtual é algo sensacional que a globalização nos trouxe.

QUAIS REQUISITOS DEVEM SER LEVADOS EM CONTA NA SELEÇÃO E RECRUTAMENTO?

Há uma necessidade de que as pessoas responsáveis por gestão e captação de pessoas saibam avaliar mais do que o currículo escrito. Em uma universidade há supertalentos que não têm currículo, e como selecionar, principalmente para o primeiro emprego, alguém que não tem tanto tempo de experiência de vida? Porém, quando se analisa esse currículo oculto, em uma conversa, percebe, por exemplo, se o profissional faz atividade social, de que tipo, se pratica esporte, como interage com os amigos, as crenças dessa pessoa. E isso também é válido para o profissional experiente, porque as pessoas não são só profissionais, elas trazem conhecimentos populares, filosóficos, teológicos, dentre outros, para a organização.

DE QUE MANEIRA O MODELO DE GESTÃO DE PESSOAS REFLETE NO COMPORTAMENTO DOS COLABORADORES?

O modelo de gestão está diretamente

QUEM É?
Celi Langhi

O QUE FAZ?
É doutora e mestre em Psicologia da Educação

É DESTAQUE POR?
É professora, pesquisadora e palestrante de gestão de pessoas

Ivan Amorin

ligado ao clima organizacional, e o clima organizacional é o reflexo de como as pessoas se comportam, como elas interagem. Se há um modelo de gestão autoritário, onde é preciso seguir regras e não há participação no desenvolvimento dessas regras, o colaborador vai ficar com receio de sair do eixo, de não cumprir aquilo que lhe é esperado e ser punido. Em empresas com gestão de pessoas aberta, onde há participação nas tomadas de decisão, o clima é mais favorável. E atualmente empresas muito tradicionais, principalmente os bancos, que vinham de um clima organizacional rígido em termos de vestimenta, de como se relacionar com os superiores, estão com uma abertura maior. Contudo, quem dá a condução dessa abertura, o tom desse clima organizacional, é a forma da gestão de pessoas. Em algumas empresas é importante notar que, embora a gestão de pessoas indique essa abertura, às vezes o gestor de determinada área não está tão alinhado. Então times isolados começam a gerar conflitos, que nem sempre fazem parte do que a empresa espera. A área de gestão de pessoas deve caminhar com a área estratégica, trabalhando com o presidente da organização. Por questões de clima e de cultura, tem muitas empresas que estão falindo.

O QUE PODE SER FEITO PARA APRIMORAR O RELACIONAMENTO ENTRE EMPRESA E COLABORADORES?

Temos que, em primeiro lugar, gostar de pessoas e querer trabalhar com pessoas. Muita gente ainda aposta na mecanização dos processos, e alguns processos precisam ser mecanizados mesmo. A gente não tem que ter medo de robôs substituírem os homens, porque tem atividades que os homens estão tirando os lugares dos robôs. Quando qualquer robô pode fazer algo, é porque aquela atividade não é mais humana, porque o humano é o diferencial. Acredito que as empresas devam buscar um desenvolvimento deste humano. E hoje o mercado e a globalização querem mais, e as competências não são apenas os conhecimentos técnicos, estão relacionadas a como esse profissional lida com o cliente, como entende as propostas de valor da organização, como leva aquele serviço ou produto ao cliente. E uma das formas de fazer isso é trabalhando a teoria da aprendizagem significativa, que nos permite entender como se forma a estrutura cognitiva desse profissional inserido no mercado.

COMO A ORGANIZAÇÃO PODE AJUDAR A DESENVOLVER O POTENCIAL DOS COLABORADORES?

Fazer gestão de pessoas é ter as pessoas trabalhando felizes no contexto da organização e trazendo resultado. Quando se fala do desenvolvimento do potencial humano, não é magia. É por meio do autoconhecimento que o profissional vai perceber aquilo que realmente quer e vai fortalecer esse desejo, tanto no âmbito pessoal quanto profissional. A área de gestão faz isso por meio dos programas de aprendizagem organizacional e educação corporativa. Mas tem empresas que acreditam que cabe ao profissional ser responsável pela própria formação, e acabam não investindo nisso. E esse é um dos grandes prejuízos. Empresas e profissionais deveriam trabalhar de forma conjunta no desenvolvimento

da carreira, dentro do contexto dessa organização.

QUAL O PAPEL DA MOTIVAÇÃO?

Ninguém motiva ninguém. O que fazemos é estimular. O estímulo é externo, a motivação é interna. A motivação envolve o momento pessoal, social, os estímulos que o ambiente traz para esse sujeito. Por exemplo, às vezes a pessoa vem de um trabalho onde ganhava 20% do que vai ganhar, então está supermotivada. Outro profissional no mesmo departamento e com o mesmo salário pode falar que ganha pouco, porque não tem aumento há dois anos, então desmotiva. O papel da gestão de pessoas é tentar compreender o que motiva os funcionários no contexto das organizações. Às vezes se faz uma série de exercícios para imaginar o que te motiva, e se criam ações para motivar, sem perguntar se realmente é um fator motivacional ao profissional. E hoje, na maioria das grandes empresas, principalmente quando se fala em cargos de direção, o fator salário nem sempre é o que mais motiva e faz com que a pessoa permaneça na organização. Hoje as pessoas estão mais motivadas com a própria carreira, com a possibilidade de crescer profissionalmente. Quais as oportunidades que a empresa dá para o profissional continuar crescendo? Quais benefícios oferece para ter qualidade de vida e continuar tendo um bom desempenho na organização? E depois vem a questão de remuneração.

DE QUE FORMA A TECNOLOGIA PODE CONTRIBUIR COM A GESTÃO E CAPACITAÇÃO DE PESSOAS?

A tecnologia contribui porque dissemina informação e oferece um contato mais próximo com os funcionários. Dependendo da organização, qualquer funcionário pode mandar um e-mail direto para o presidente. As empresas fazem os seus grupos de WhatsApp para todos saberem ao mesmo tempo o que se passa. Contudo, grande parte da nossa comunicação é não verbal. E temos aí duas questões sobre as mídias sociais: se for vídeo, se aproxima um pouco mais da linguagem falada, mas a linguagem escrita nem sempre representa aquilo que estou pensando. Muitas vezes eu posso mandar um e-mail agradecendo as pessoas por determinado trabalho, mas a minha forma de escrita pode ser mais dura e as pessoas em vez de se sentirem elogiadas, vão se sentir criticadas. Por outro lado, muita gente utiliza o e-mail ou grupo de WhatsApp para se vingar do colega. Por exemplo: peço para a pessoa fazer determinada atividade, mas ela não fez e vou contar para todo mundo. Então, embora a tecnologia auxilie, traga transparência e informe as pessoas da mesma maneira, porque a escrita é a mesma para todos, cada um vai entender aquilo de uma forma diferente.

> *O melhor líder do século XXI é aquele que aprendeu a julgar menos e observar mais. Mais julgamos do que auxiliamos no processo de integração das competências pessoais e profissionais às competências organizacionais*

COMO DEVE SER O PROFISSIONAL DO SÉCULO XXI?

O profissional do século XXI tem que entender que o mundo está em movimento acelerado e que é necessário buscar se atualizar constantemente. E quando falo de atualização, não estou falando via Facebook. Estou falando de buscar, em bons veículos de informação, conhecimentos relacionados ao desenvolvimento científico na área no qual atua, em ler artigos de pessoas que realmente fizeram pesquisas sérias a respeito de inovação, desenvolvimento de pessoas, seja qual for o assunto. É preciso aprender a buscar informações consistentes para aplicá-las. As empresas de inovação estão contratando profissionais com mestrado e doutorado, porque esses cursos formam pesquisadores e cientistas com olhar dedicado à busca de novidades, de necessidades da população. Embora as empresas devam desenvolver programas de educação corporativa para integrar as habilidades e competências dos profissionais às da organização, cabe ao profissional ir em busca do autodesenvolvimento.

QUAIS COMPETÊNCIAS O PROFISSIONAL QUE ALMEJA OCUPAR CARGOS DE LIDERANÇA DEVE DESENVOLVER?

A principal é a competência de solucionar problemas complexos de forma ágil e criativa, buscando conhecimentos consistentes e aplicáveis à sua realidade organizacional e, talvez a mais difícil, que é desenvolver a competência de olhar as necessidades organizacionais e as do mercado.

COMO RECONHECER UM LÍDER?

O líder é aquela pessoa que tem olhar amplo, que consegue enxergar aquele ser humano como detentor de qualidades, defeitos, virtudes e também um profissional. O melhor líder do século XXI é aquele que aprendeu a julgar menos e observar mais. Mais julgamos do que auxiliamos no processo de integração das competências pessoais e profissionais às competências organizacionais.

Fatura Digital Solidária

*Na **Unimed Maringá**, você ajuda a reduzir o consumo de papel e ainda destina o valor da impressão do seu boleto para uma **entidade de caridade.***

*Faça já a sua parte, cadastre-se na **Fatura Digital Solidária.***

www.unimedmaringa.com.br

Unimed Maringá

ANS - nº 371254

INFORMALIDADE EM OBRAS

Divulgação

O Comitê de Incentivo à Formalidade ligado ao Seconci-PR/Noroeste - Serviço Social do Sindicato da Indústria da Construção Civil (Sinduscon-PR/Noroeste) visitou 406 canteiros de obra na região, em 2019. Foram encontrados 3.095 trabalhadores em atividade, dos quais 1.335 estavam sem registro na carteira. Após a ação do comitê, 36% dos trabalhadores foram registrados. O Programa de Incentivo à Formalidade, em funcionamento desde 2006, é de nível estadual e congrega 22 entidades. Graças a esse trabalho, a taxa de mão de obra informal tem diminuído, mas não é só isso, nas visitas também são verificados mais de 80 itens. Também constata-se com frequência a falta de equipamentos de proteção (coletivos e individuais), a ausência de acompanhamento do responsável técnico, além da existência de condições degradantes das áreas de vivência. Ao encontrar irregularidades, os membros do comitê notificam o responsável pela obra e determinam prazo de cerca de dez dias para a regularização.

PESQUISA TRANSFORMA LEITE HUMANO EM PÓ

Uma pesquisa desenvolvida pelo professor Jesuí Vergílio Visentainer e pela nutricionista Vanessa Javera, da Universidade Estadual de Maringá (UEM), venceu o Prêmio Péter Murányi, focado no tema Alimentação. O projeto torna possível a obtenção de frações do leite humano em pó como alternativa de armazenamento e transporte para os Bancos de Leite Humano. No desenvolvimento do leite em pó foram utilizadas as técnicas de liofilização (a água que está congelada/sólida nas amostras é transformada em fase gasosa) e de *spray drying* (secagem por pulverização). O leite humano em pó apresentou estabilidade dos compostos nutricionais e fatores imunológicos avaliados no trabalho. Para a presidente da Fundação Péter Murányi, Vera Murányi Kiss, o leite humano em pó pode ser uma opção clínica e social na manutenção e ampliação do aleitamento materno. O prêmio aos pesquisadores será entregue em 28 de abril, em São Paulo.

Ivan Amorin

SEGUNDA MELHOR CIDADE DO BRASIL

Maringá é a segunda melhor cidade do Brasil, depois de perder o posto para Piracicaba/SP, de acordo com o estudo Desafios da Gestão Municipal, divulgado pela Macroplan. A cidade recebeu 0,739 ponto, empatada com São José do Rio Preto/SP, enquanto que Piracicaba somou 0,757 ponto, em uma escala de zero a um. A pesquisa considera os resultados de 2017 e 2018 e avalia os cem maiores municípios brasileiros, com mais de 273 mil habitantes, que respondem por cerca de metade do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro. O estudo leva em consideração dados da saúde; educação; segurança; saneamento e sustentabilidade, num total de 15 indicadores. Entre as quatro áreas analisadas, Maringá teve o melhor resultado em saneamento e sustentabilidade, ficando com a segunda posição no Brasil. Na área da saúde ficou em oitavo, perdendo cinco posições em relação ao ranking do ano passado. Em segurança, manteve a 30ª posição e em educação ficou com a 12ª posição, perdendo quatro posições em relação a 2019. Segundo o estudo, estima-se que 95,77% da população de Maringá tenha sido atendida por serviço de coleta de resíduos domiciliares em 2018, percentual inferior à média dos cem maiores municípios do Brasil. Já o abastecimento de água chegou a 99,99% da população, acima da média das cem maiores cidades. A taxa de homicídios em Maringá variou de 16,26 por cem mil habitantes para 12,05 entre 2007 e 2017, taxa menor que a média dos maiores municípios. Já a taxa de óbitos no trânsito, de 20,41 para cada cem mil, é maior que a média.

Viva cada momento da sua gestação com saúde e bem estar!

Especialista nos tratamentos de Drenagem Linfática no período Gestacional para a futura mamãe de Maringá e região!

ESTÉTICA DAIANE PILEGI

R. Santos Dumont, 2314 - sala 1002 - 10º andar
estética Daiane Pilegi @estetica.daianepilegi
estetica.daianepilegi@gmail.com
44 9 9818-9414

MELHOR CONCESSIONÁRIA

Divulgação

A BMW Barigui conquistou o BMW Excellence Club de melhor concessionária da marca no Brasil, entre 50 concessionárias. É a terceira vez, de quatro edições, que a empresa maringaense conquista o título. O Excellence Club utiliza oito indicadores de vendas e cinco de pós-vendas. Em 2019 a Barigui atingiu 97 dos cem pontos possíveis, o que a torna a segunda melhor da América Latina, atrás de uma concessionária da marca no Peru, entre 250 pontos de venda na América. Entre os indicadores analisados estão veículos novos vendidos, *market share*, liderança no segmento *premium*, pesquisa de qualidade de venda e pós-venda, auditoria dos padrões da marca, entre outros. Para o gerente Danilo Carvalho, a conquista é resultado do comprometimento da equipe, formada por 33 pessoas, e do atendimento de excelência. "Trabalhamos para atender o novo consumidor. Antes escolher um carro era um passeio de família, com *test drive* e ida a várias concessionárias. Hoje o cliente pesquisa o carro na internet, entra em fóruns para conversar com proprietários de veículos da marca e quando chega à concessionária 80% da decisão de compra está tomada. Nosso atendimento é focado na conveniência, na praticidade e na experiência de compra. A velocidade do atendimento é mandatória para o sucesso do negócio, principalmente porque o cliente *premium* não tem tempo e se assim desejar, não precisa nem ir à concessionária para comprar um carro zero. Até entregamos no local que ele solicita", conta. Lá o tíquete médio é de R$ 270 mil. A entrega do Excellence Club foi no início de fevereiro em Miami.

AUMENTO DE POÇOS ARTESIANOS

O número de perfurações de poços artesianos aumentou em Maringá. Foram 214 Anotações de Responsabilidade Técnica (ARTs) emitidas em 2019, contra 172 em 2018. No Paraná o aumento foi de quase 50%, com a emissão de mais de três mil outorgas. Segundo o Conselho de Engenharia e Agronomia do Paraná (Crea-PR), ao todo foram 618 ARTs emitidas em Maringá, Umuarama, Paranavaí, Cianorte e Campo Mourão. Já em 2018 foram 479 registros de serviços. Em alguns casos, são emitidas duas ARTs, uma no processo de anuência e outra no processo de outorga. O gerente de Outorga do Instituto Água e Terra (IAT), Jurandir Boz Filho, explica que atualmente a maior demanda por perfurações de poços artesianos ocorre na área rural.

NOROESTE GARANTIAS

Mais de 1,5 mil projetos foram avalizados pela Noroeste Garantias, desde 2011. Trata-se de uma sociedade garantidora de crédito que atua como avalista de empreendedores que precisam expandir ou investir em seus negócios. Caso o empréstimo não seja honrado, é a Noroeste quem arca com parte da dívida, por isso, as instituições financeiras emprestam dinheiro com juros mais baixos. Em 2019, foram mais de 300 cartas garantidoras e R$ 8 milhões em operações. Inclusive no ano passado a prefeitura aportou R$ 1 milhão no fundo garantidor, permitindo mais de R$ 900 mil em operações. As instituições financeiras parceiras disponibilizam crédito com juros a partir de 0,99% ao mês. Os recursos podem ser usados para investimento e capital de giro, com até 60 meses para pagamento, dependendo da linha.

Great Place To Work. Certificado BRASIL

EMPRESA ISO 9001:2015 CERTIFICADA

NRWork

SEGURANÇA E MEDICINA DO TRABALHO

SISTEMA DE GESTÃO DE SAÚDE E SEGURANÇA OCUPACIONAL CERTIFICADO ISO 45001:2018 MAIS CUIDADO PELA QUALIDADE

QUALITY

www.nrwork.com.br

(44) 3040-5300

eSocial para sua EMPRESA

- Gestão em Segurança do Trabalho
- Gestão em Saúde do Trabalho
- Gestão Aplicada ao eSocial
- Exames e Treinamentos

+DE 2.500 EMPRESAS ATENDIDAS

+DE 35.000 CONSULTAS REALIZADAS

+DE 110.000 VIDAS ASSESSORADAS

ATENDIMENTO EM TODO BRASIL

HORÁRIO FLEXÍVEL PARA REALIZAÇÃO DE EXAMES

MEI, alternativa de trabalho e renda

Pequenas empresas, regularizadas e com faturamento de até R$ 81 mil por ano são as apostas para driblar o desemprego e dar pontapé em negócio próprio // ***por Rosângela Gris***

Ivan Amorin

// 25,7 mil MEIs em Maringá
Cassia Mendonça, gerente da Sala do Empreendedor: "são esses pequenos empreendedores que fazem a economia local realmente acontecer"

Com as mudanças nas relações de trabalho e os altos índices de desemprego, milhares de brasileiros tiveram que se reinventar para garantir a renda familiar. Muitos partiram para um novo negócio e viraram microempreendedores individuais, chamados de MEI. Eles abriram empresas pequenas, regularizadas e com faturamento de até R$ 81 mil por ano.

Considerado a porta para o empreendedorismo, o microempreendedor individual registrou crescimento de 117% em Maringá nos últimos quatro anos. Em janeiro de 2016, eram 11.843 MEIs na cidade, de acordo com o Portal do Empreendedor. Atualmente, são 25.792. No Paraná, o crescimento foi de 85% no período, saltando de 321.620 para 597.520. No Brasil são 9,3 milhões de microempreendedores.

Para a gerente da Sala do Empreendedor de Maringá, Cassia Mendonça, o MEI se transformou não apenas em uma opção de ocupação temporária ou estratégia de sobrevivência, o chamado empreendedorismo por necessidade, como uma maneira de prestar serviços a terceiros, realizar trabalhos e obter renda atuando como pessoa jurídica a um custo baixo. "São muitos os fatores que levaram ao aumento no número de MEIs. A lei da terceirização, por exemplo, levou empresas a demitir os contratados com carteira assinada para recontratá-los como prestadores de serviços. Outros optaram por tra-

balhar por conta própria. E há aqueles que trabalhavam na informalidade e viram a oportunidade de formalização", destaca Cássia.

O MEI surgiu devido à necessidade de um regime tributário menos burocrático, tão vantajoso quanto as médias empresas, mas com gastos menores. "É uma forma fácil e rápida de se obter o CNPJ, garantindo formalidade, estabilidade e uma série de benefícios", cita a gerente da Sala do Empreendedor.

Entre os principais benefícios, além dos previdenciários – aposentadoria, auxílio-doença e salário-maternidade -, ela ressalta o acesso ao crédito disponibilizado por instituições financeiras como a Fomento Paraná e o recém-criado Banco da Mulher Empreendedora. Para pessoas jurídicas, as taxas são menores. Além disso, na condição de microempreendedor, há possibilidade de conseguir cartas de garantias.

"Para obter um financiamento geralmente é preciso ter fiador. Caso não tenha, o MEI pode obter uma carta de crédito junto a Noroeste Garantias, que no ano passado recebeu um aporte de R$ 1 milhão da prefeitura, por meio de uma Lei Municipal, para facilitar o acesso ao crédito para os pequenos empreendedores. A Noroeste funciona como avalista do empréstimo, emitindo uma carta de garantia para instituições financeiras".

De acordo com dados da Sala do Empreendedor, as operações de crédito para MEIs tiveram 96 participantes, sendo que 56 concluíram, sendo beneficiadas com R$ 596,8 mil, numa média de R$ 10,6 mil para cada. Os microempreendedores individuais foram responsáveis pela movimentação de R$ 882 milhões na economia maringaense em 2018. "São esses pequenos empreendedores que fazem a economia local realmente acontecer".

APOIO E SERVIÇOS

Instalada no Paço Municipal, a Sala do Empreendedor funciona como ponto de apoio para os MEIs. No local, são realizados, em média, entre 90 e cem atendimentos diários. Por lá passam pessoas com dúvidas sobre como se tornar um microempreendedor individual até os formalizados que precisam de auxílio para impressão do boleto para pagamento da taxa ou preenchimento da declaração anual. Outros vão em busca de auxílio para alterações no cadastro, como troca de endereços e atividades. Além do atendimento físico, os serviços estão disponíveis na sala digital.

Em parceria com o Sebrae, a Sala do Empreendedor oferece consultorias, oficinas, palestras e capacitações. "Nosso objetivo é incentivar a formalização, num primeiro momento, mas também o crescimento. Esses empreendedores não precisam ser MEIs para sempre, eles podem e devem dar um segundo passo. O fato de perderem a isenção de impostos ao passar para um próximo estágio não deve limitar a vontade de crescer e expandir o negócio", defende Cássia.

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

O que é

Figura jurídica criada pela Lei Complementar 128/08 e inserida na Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei Complementar 123/06). Cria condições especiais para formalização de profissionais

Quem pode

Empreendedores com faturamento de até R$ 81 mil por ano. São mais de 500 ocupações econômicas. A lista de atividades está disponível no Portal do Empreendedor **(www.portaldoempreendedor.gov.br).** Não pode ter participação em outra empresa nem ter filial

EMPREGADO

O MEI pode ter ou contratar um empregado que pode receber até um salário-mínimo ou piso da categoria

BENEFÍCIOS

Entre os benefícios estão o CNPJ e a emissão de nota fiscal, que possibilita venda e prestação de serviços para grandes empresas e governos. O MEI é isento de tributos federais (Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL). Com CNPJ, há acesso a crédito com juros mais baratos

PREVIDÊNCIA

MEI tem direito a aposentadoria, auxílio-doença e salário-maternidade. O período de carência para ter acesso aos benefícios previdenciários começa a contar a partir do pagamento da primeira contribuição sem atraso

Arte: Welington Vainer

QUANTO CUSTA

O MEI paga uma taxa fixa mensal de até R$ 58,25; 5% do salário-mínimo de INSS, R$ 1 de ICMS se for indústria ou comércio, e/ou R$ 5 de ISS se for do setor de serviços

VALORES DA TAXA POR CATEGORIA

R$ 53,25
Comércio ou Indústria

R$ 57,25
Prestação de Serviços

R$ 58,25
Comércio e Serviços juntos

FONTE | Portal do Empreendedor e Portal Sebrae

COMO SE FORMALIZAR

É possível fazer a inscrição no Portal do Empreendedor ou na Sala do Empreendedor. Se a inscrição for feita no site, posteriormente é preciso fazer a solicitação do alvará de funcionamento na prefeitura. Importante conhecer as normas da prefeitura ou administração local para o funcionamento do negócio

Documentação

É preciso informar o número do CPF, data de nascimento do titular, número do título de eleitor, número do último recibo de entrega da Declaração Anual de Imposto de Renda Pessoa Física (se for obrigado à declaração)

Obrigações após a formalização

A contribuição deve ser paga mensalmente até o dia 20. Após essa data, são cobrados juros e multas. Guia pode ser impressa no Portal do Empreendedor. É preciso imprimir o Certificado de Microempreendedor Individual (CCMEI). É preciso fazer a declaração de faturamento uma vez por ano para a Receita Federal, por meio da Declaração Anual do Simples Nacional (DASN)

APOIO — O Sebrae e a Sala do Empreendedor oferecem capacitações para auxiliar o MEI na gestão do negócio.

Ivan Amorin

// Donuts não tiveram aceitação
Izabel Sendeski Foleis, da Iza's Blábláblá: "sempre gostei de cozinhar e escolhi a confeitaria porque era algo que conhecia bem"

Bem-nascidos, bem-casados, bem-sucedidos

Depois de uma temporada no exterior, Izabel Sendeski Foleis retornou ao Brasil trazendo na bagagem o desejo de empreender. "O MEI estava começando e se mostrou o modelo ideal para iniciar o negócio sem muita burocracia e menos impostos", recorda Izabel, que completa dez anos como MEI.

Ela conta que a carga tributária era uma preocupação, mas nem por isso cogitou a informalidade. "Quando decidi empreender, quis fazer tudo certinho". Superada a parte burocrática, era a hora de colocar literalmente a mão na massa. Isso porque a Iza's Blábláblá é uma empresa especializada em confeitaria. "Sempre gostei de cozinhar e escolhi a confeitaria porque era algo que conhecia bem".

A primeira aposta da confeiteira foi o *donuts*. Ela trouxe a ideia da sua passagem por uma fábrica da tradicional rosquinha nos Estados Unidos, mas por aqui o clássico norte-americano não fez tanto sucesso. "Achei que teria boa aceitação, mas não teve. Nem o frito nem o assado".

O jeito foi mudar o cardápio e a opção foi pelo bem-casado. Não demorou para que a guloseima recheada com doce de leite – tradição em casamentos – se transformasse no carro-chefe da Iza's Blábláblá. Com o tempo vieram os bem-nascidos, bem-vividos, bem-sucedidos. "Boa parte das encomendas é para casamentos. Mas por causa da sazonalidade do negócio, fazemos festas de aniversários, batizados e outros eventos", diz Izabel. A confeiteira também aceita encomendas de *cupcakes* e *macarons*.

Hoje a produção da gira em torno de 1,5 mil a 2 mil doces por semana. Quase todos são artesanalmente confeccionados pelas mãos de Izabel no espaço adaptado para a tarefa nos fundos de casa. "Só de vez em quando contrato *freelancers*", revela a confeiteira, que não tem planos, no momento, de aumentar a produção. "Já pensei em crescer. Mas por enquanto estou satisfeita como MEI", conclui.

Ivan Amorin

// Faz cobrança extrajudicial
"Nunca pensei em trabalhar na informalidade, até por conta da minha mãe ser contadora", conta Lucas Rafael Borçato da Rocha, da LRB Cobranças

Diploma vai abrir caminho para cobranças judiciais

Cursando o último ano de Direito, Lucas Rafael Borçato da Rocha já definiu a área em que pretende atuar depois de concluir a graduação e ser aprovado no exame da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB): cobrança judicial.

Ele descobriu a 'aptidão' ao estagiar em uma empresa de consultoria financeira e jurídica, para quem atualmente presta serviço de cobrança extrajudicial. Nessa modalidade, as pendências são encaminhadas para uma abordagem amigável junto ao devedor. São oferecidas oportunidades de quitação do débito por parcelamento ou pagamento integral.

"Meu trabalho é entrar em contato por meio de ligações, fazer e enviar as notificações de cobranças extrajudiciais. As cobranças judiciais são feitas por advogados, o que pretendo fazer depois de formado", explica.

E até conseguir o diploma, a prestação de serviço é feita na condição de microempreendedor individual. Rocha se tornou MEI há dois anos e na ocasião recebeu incentivo e ajuda da mãe, Denisa, que é contatora. Aliás é ela quem ainda cuida da parte contábil da LRB Cobranças.

Já as cobranças são integralmente realizadas por Rocha, que dá expediente em uma sala na empresa que terceiriza seus serviços. Mas o escritório de consultoria financeira e jurídica não é seu único cliente. Ele também atende o escritório de contabilidade da mãe, entre outros clientes enviados por ela.

"O MEI dá segurança jurídica, tanto para mim quanto para os clientes. E especialmente na área de cobranças isso é importante. Nunca pensei em trabalhar na informalidade, até por conta da minha mãe ser contadora", conclui.

Ivan Amorin

// Em busca de imóvel maior
"Não tinha capital de giro quando comecei. Felizmente com o tempo os clientes foram aparecendo por conta da qualidade do trabalho e do atendimento", conta André Ximenez de Souza, da DK Comunicação

Saída para o desemprego

André Ximenez de Souza está entre os brasileiros que perderam o emprego na crise econômica e enxergaram no empreendedorismo a saída para voltar ao mercado. Ele decidiu abrir o negócio próprio há quatro anos após ser dispensado da empresa de comunicação visual em que trabalhou por 15 anos.

"Precisava ter uma renda semelhante a que tinha com carteira assinada. Entre procurar emprego e abrir a minha empresa, decidi pela segunda", conta Souza, proprietário da DK Comunicação.

Instalada em princípio na sala da casa da mãe de Souza, a empresa 'nasceu' pequena, porém regularizada. O MEI foi a solução encontrada pelo novo empreendedor para fugir da alta carga tributária e atender às exigências formais de parte da clientela.

"A informalidade não é aceita por grandes empresas na contratação de serviços, porque elas precisam de nota fiscal. Sabia que teria que trabalhar na legalidade se quisesse atendê-las. E a formalização também garante benefícios".

Para abrir o MEI, Souza buscou suporte da equipe da Sala do Empreendedor. Depois assumiu o gerenciamento da parte administrativa. Porém, sem conhecimento na área contábil, acabou 'surpreendido' em dezembro do ano passado com a necessidade de reenquadramento da empresa.

"Procurei um contator para ajudar e ele me alertou que o faturamento estava acima do permitido como MEI. Tive que mudar o status da empresa para micro a toque de caixa", revela. Embora não programada, a mudança de MEI para micro é comemorada por Souza, e com razão. Quando abriu a DK Comunicação, ele trabalhava sozinho e o dinheiro que entrava dava apenas para pagar as contas. Hoje a empresa conta com três prestadores de serviços e fatura mais de R$ 80 mil por ano.

"Não tinha capital de giro quando comecei. Felizmente com o tempo os clientes foram aparecendo por conta da qualidade do trabalho e do atendimento, a empresa foi crescendo e ficando conhecida. Já fizemos trabalhos nas regiões de Umuarama e Paranavaí".

E a ideia é crescer mais. Uma das metas é absorver os serviços hoje terceirizados, como impressão de material e cortes de letras. Atualmente a DK Comunicação trabalha com adesivagem, envelopamento de carros e painéis. Souza também planeja uma mudança de endereço e por isso está em busca de um imóvel maior - hoje a empresa funciona em um salão nos fundos de uma residência.

Ivan Amorin

// Venda em marketplaces *Do início da Trucão Auto Peças em uma portinha à empresa com 15 funcionários, se passaram quatro anos; na foto os sócios Carlos Henrique Rodrigues Campaner e Tiago Gonzaga*

Internet impulsiona as vendas

Em um imóvel alugado, de uma portinha só, e com faturamento mensal entre R$ 2 mil e R$ 5 mil. Foi assim o início da Trucão Auto Peças em 2016. Bem diferente dos dias atuais. Hoje a empresa funciona em um endereço nobre na avenida Colombo, vende pela internet, emprega 15 pessoas e fatura entre R$ 150 mil e R$ 200 mil. "Crescemos bastante em um período curto, mas o início foi difícil. Houve momentos em que pensamos em desistir", confidencia o empresário Carlos Henrique Rodrigues Campaner, sócio de Tiago Gonzaga.

Há quatro anos, Campaner trocou um emprego com carteira assinada para investir no sonho de ter o negócio próprio. Ele trabalhou por sete anos como eletricista em uma cooperativa e antes de pedir demissão, deu os primeiros passos como empreendedor. "Comecei a vender peças para veículos da linha pesada enquanto trabalhava na cooperativa. Em 2016 achei que era hora de focar no negócio e pedi as contas". Na época, Campaner estava formalizado como MEI e assim livre dos impostos, o que representou um importante fôlego à empresa. "Não tínhamos salário nem dinheiro para reinvestir. Qualquer centavo fazia a diferença, por isso era importante não ter custos com impostos e ainda trabalhar na legalidade", diz, ao citar os benefícios de começar como microempreendedor individual.

No final de 2016, tiveram início as vendas pela internet. A grande aposta foi em *marketplaces*, principalmente o Mercado Livre. Foi a partir daí, com vendas fechadas Brasil afora, que o faturamento aumentou consideravelmente a ponto de extrapolar o limite do MEI. "A chave virou com a entrada na internet. Só que não era só vender, havia burocracia porque cada estado tem suas regras e impostos. Foi preciso contratar um escritório de consultoria. Em um ano e meio tivemos que migrar de MEI para micro por causa do faturamento. Essa mudança exigiu um estudo tributário com auxílio de contador. Mas valeu a pena", assegura.

Outro impulso da Trucão Auto Peças foi a ação de marketing nas redes sociais. A contratação de um *youtuber* com 500 mil seguidores se mostrou uma das mais assertivas. Tanto que a parceira segue até hoje. *Posts* promocionais no Instagram e Facebook também trouxeram bons resultados para a empresa que conta com cerca de dois mil itens no portfólio.

Embora feliz com a trajetória, Campaner diz que a ideia é seguir crescendo. Ele explica que a venda no balcão, iniciada há cinco meses no endereço da avenida Colombo, é uma das apostas, já que é mais lucrativa do que as negociadas pela internet. O empresário revela ainda que estuda importar peças.

Ivan Amorin

// Filho motivou empresa
Melissa Amanda Bocalão, da Amandita Baby: ela participa de feiras e campanhas comerciais e agora quer conta bancária jurídica

Depois do MEI, planos para um endereço comercial

É no atelier improvisado em casa que Melissa Amanda Bocalão cria e confecciona as peças da Amandita Baby. O trabalho solitário em frente à máquina de costura ganha um reforço para lá de especial na hora de escolher as estampas das camisetas. É o filho Bruno, de quatro anos, quem dá as dicas sobre os personagens que fazem sucesso entre a criançada e serve de modelo para as criações.

E não poderia ser diferente, já que foi por causa do Bruno que a Amandita Baby surgiu. Foi durante a gravidez que Amanda resgatou a paixão pela costura. Ela havia largado as agulhas e linhas após a mudança para Maringá. "Quando morava em Curitiba, confeccionava roupas femininas. Em 2012 vim para Maringá, abri uma sorveteria e parei de costurar. Em 2015, quando engravidei, decidi fazer o enxoval do meu filho e postei as peças nas redes sociais", conta.

Não demorou para que as encomendas começassem a chegar. Amanda então decidiu passar a administração da sorveteria para o marido e se dedicar novamente à confecção. Dessa forma também conseguiu conciliar a vida profissional e a maternidade. "Precisava cuidar do meu filho e trabalhando em casa era mais fácil".

Amanda só não abriu mão da formalização do negócio. Entre as possibilidades não pensou duas vezes em optar pelo MEI. "Como tinha empresa, sabia mais ou menos como funcionava. Pesquisei, peguei informações com o Sebrae e com pessoas que tinham MEI e fiz o cadastro diretamente na internet".

Além de ficar livre de impostos e ter direitos previdenciários assegurados, Amanda comemora a possibilidade de comprar matéria-prima a preços mais baixos por ter um CNPJ. Com a redução dos custos, foi possível diversificar a produção para atender a crescente demanda advinda de participações em feiras infantis e campanhas comerciais.

"Em 2016 participei pela primeira vez de uma feira infantil e as vendas foram muito boas. Depois me associei à ACIM, conheci o núcleo Ipê Criativo, que reúne mulheres empreendedoras, e participo de campanhas como a Ponta de Estoque. Isso tudo deu visibilidade à marca".

A Amandita Baby é conhecida por camisetas e pijamas personalizados e versões pai/mãe e filhos. Mas tem novidades. Segundo Amanda, uma nova linha infantil deve estar disponível até abril. "Tenho planos de aumentar a produção. Para isso, preciso aumentar o espaço físico, sair de casa e ir para um endereço comercial", planeja a microempreendedora.

Ela também tem planos de abrir um conta bancária jurídica. Na condição de MEI, Amanda pretende aproveitar as taxas ofertadas por instituições financeiras para microempreendedores. "Sei que é importante separar as contas da empresa da pessoal, até para ter noção do faturamento. Sem contar que as taxas são menores".

Ivan Amorin

// Quer expandir negócio
Ana Cláudia Zanin e o marido, Sidnei, do Gesso Ana, cujo endereço comercial fica na avenida das Palmeiras

Showroom ajuda cliente visualizar serviço

Há alguns meses Ana Cláudia Zanin passou por uma cirurgia na coluna e precisou ficar afastada do trabalho. Nesse período, recebeu auxílio-doença, benefício que lhe foi assegurado por ser MEI. "Trabalhar dentro da lei é muito melhor, dá certa tranquilidade", afirma a proprietária da empresa Gesso Ana.

Como o marido, Sidnei, trabalhava informalmente como gesseiro, ela viu a possibilidade de baratear os custos com a matéria-prima e ampliar a clientela – a maioria condomínios e construtoras - e abriu a empresa em 2016.

Coube a Ana Cláudia fazer cursos sobre gestão e pesquisar sobre a formalização do negócio. Ela também procurou a prefeitura de Maringá para sanar dúvidas sobre a abertura do MEI e a obtenção do alvará. E hoje é ela quem passa a maior parte do tempo no showroom da empresa, na avenida das Palmeiras. Lá, atende aos clientes, apresenta as opções de serviço e faz orçamentos. É de sua responsabilidade a parte administrativa. Já a instalação do gesso fica por conta do marido.

"Ter um ponto fixo se mostrou importante para o negócio. No *showroom* o cliente tem contato com o material e consegue visualizar o nosso serviço", diz Ana Cláudia. Os anúncios em Facebook, Instagram, OLX, TV e panfletagem servem para atrair os clientes. Com o faturamento crescendo, a microempreendedora individual quer expandir o negócio, agregando serviços da parte elétrica. A intenção é vender e instalar luzes e tomadas. Para acelerar o processo, ela até cogitou recorrer a financiamento, dada as taxas especiais ofertadas para MEI, porém desistiu por conta da burocracia.

Em 9 de março tem eleição, reforma da sede e palestras

Data terá eleição da diretoria da ACIM e apresentação aos associados, em primeira mão, da reforma do prédio

// por Giovana Campanha

O dia 9 de março será especial na ACIM. É que nessa data serão realizadas palestras gratuitas, eleição da diretoria para a gestão 2020-2022 e apresentação da revitalização dos três pisos da sede. Todos os associados poderão participar da programação, que terá coquetel ao longo do dia, das 8 às 20 horas.

A primeira ação do dia será a palestra sobre 'Conceitos Disney para excelência na experiência do cliente', às 8h30. Quem ministrará será a consultora Jacqueline Ferreira Gomes, que é certificada pelo Disney Institute.

Depois terá início a eleição da diretoria. Apenas uma chapa foi inscrita: Michel Felippe Soares concorre à reeleição, depois de presidir a entidade pelos últimos dois anos. Advogado e administrador de empresas, ele tem um longo currículo de contribuição ao associativismo. Foi presidente da Sociedade Rural Jovem de Maringá, diretor do Sindicato do Comércio Varejista e Atacadista de Maringá e Região (Sivamar) e da Sociedade Rural de Maringá. Na ACIM foi vice-presidente de Micro e Pequenas Empresas, presidente do Programa Empreender, vice-presidente de Finanças e Patrimônio e presidente do Copejem.

A chapa é composta ainda por José Carlos Valêncio, presidente do Conselho Superior; Cláudia Michiura, presidente do ACIM Mulher; Lucas Peron, presidente do Copejem; Jair Ferrari, presidente do Conselho do Comércio e Serviços; Michael Tamura, presidente do Conselho do Empreender. Peron assume o cargo de Thais Iwata, os outros ocuparão os mesmos cargos da atual gestão.

Divulgação

// Única chapa inscrita
Michel Felippe Soares concorre a reeleição na ACIM; na foto com José Carlos Valêncio, Jair Ferrari, Thais Iwata, Cláudia Michiura e Michael Tamura, presidente dos Conselhos

Poderão votar todos os associados com, pelo menos, seis meses de filiação e sem débitos com a Associação Comercial. Também é preciso ser o representante legal da empresa. A eleição acontecerá das 10 às 20 horas. Já a posse será em maio.

REFORMA

Ao longo do dia os associados poderão conferir a revitalização dos três pisos da sede. Foram cerca de três meses de reforma para transformar o prédio em um grande laboratório de inovação. O projeto conta com ambientes colaborativos e a implantação do Inovus, no segundo piso, voltado principalmente para micro e pequenas empresas que querem inovar. Os empreendedores poderão buscar melhorias, aprimorar e evoluir em processos e produtos. Tudo isso validando uma ideia em poucos dias, com o acompanhamento de consultores.

A programação também terá palestra do empresário Mário Gazin, às 18h30, sobre 'O jeito Mário Gazin de fazer varejo'. Assim como na palestra do período da manhã, não será necessário fazer inscrição. Mais informações para participar das palestras ligue no 0800 600 9595.

Ivan Amorin

// A partir de R$ 150 por mês
Karina Vellanga, da Maqvell: "locação é uma parceria, tem que ser um ganha-ganha para cliente e fornecedor. Dependendo do fluxo de impressão, indicamos a compra"

Alugam-se equipamentos

Impressoras, automóveis, máquinas de café... empresas prestam serviços para outras, eliminando problemas com manutenção ***// por Lethicia Conegero***

Eficiência é a chave para manter os negócios, e perder tempo com processos secundários pode prejudicar a produtividade e a rentabilidade. Não à toa, empresas terceirizam máquinas e equipamentos para concentrar esforços no *core business*, ou seja, na parte central do negócio.

Que o diga a Maqvell, especializada na locação de impressoras. O casal Sueli e Celso Vellanga era sócio de uma empresa do segmento em Presidente Prudente/SP, e resolveu dar continuidade aos negócios em Maringá, desde 2007. Lá a variedade de equipamentos para locação é grande: são impressoras comuns e multifuncionais (que também realizam cópia e scanner), a laser, jato de tinta e térmicas, utilizadas principalmente para automação empresarial, impressão de tíquetes e etiquetas. A empresa também loca impressoras de exames laboratoriais de alta qualidade e pulseiras hospitalares. Todos os aparelhos são de fábricas norte-americanas e japonesas.

Atualmente, a Maqvell tem contrato com 250 empresas, entre escritórios de advocacia e contabilidade, universidades, indústrias, atacadistas, comércios e instituições públicas. A empresa só não atende pessoa física. Os

Ivan Amorin

// Locação por dia ou vários meses
Dirley Ricci, da empresa Unidas, que tem 2,1 mil clientes corporativos e 153 mil veículos

contratos de locação custam a partir de R$ 150 por mês. "A empresa cuida do negócio dela e a gente cuida da impressão, da tinta e do papel", conta a diretora, Karina Vellanga, filha dos fundadores.

Em alguns casos, a locação não vale a pena, e a empresa propõe ao cliente a compra do equipamento. "A locação é uma parceria, tem que ser um ganha-ganha para cliente e fornecedor. Dependendo do fluxo de impressão, indicamos a compra, mas muitos clientes têm dificuldade de usar o equipamento ou não querem se preocupar com a manutenção. Porque se dá problema em uma impressora, é preciso procurar o fornecedor, mas se o equipamento é alugado, basta nos ligar", explica Karina.

A Maqvell realiza dois tipos de manutenção: preventiva, que depende da volumetria, e corretiva, quando o equipamento apresenta problema. No último caso, há três estágios de atendimento: por telefone, por acesso remoto e a visita do técnico, caso o problema persista.

Além da locação, a empresa oferece software de gestão de impressão. "Por meio do software, é possível identificar o usuário, documento impresso e número de páginas. Tudo automatizado", acrescenta a diretora.

FROTA

Com mais de 320 lojas em todos os 26 estados brasileiros e Distrito Federal, a Unidas é líder em terceirização de frota e a segunda maior locadora de automóveis do Brasil. A empresa opera com 153 mil veículos e atende mais de três milhões de clientes em aluguel de carros e aproximadamente 2,1 mil clientes corporativos.

A companhia trabalha com terceirização de frotas leves e pesadas, *carsharing* corporativo, veículos para agronegócio, *premium* e blindados, até aluguel para pessoas físicas ou empresas. Além disso, a Unidas oferece serviços que agregam controle, praticidade e produtividade aos clientes corporativos, como a telemetria veicular. "Hoje oferecemos a plataforma de soluções em mobilidade veicular mais completa do Brasil, atendendo a necessidades específicas para deslocamento e transporte de todos os tipos", destaca o head de novos projetos, Dirley Ricci.

Além da locação diária, onde o cliente escolhe a data e local de retirada e devolução do veículo, a companhia oferece serviço de carros por assinatura, com duas modalidades: o Unidas Mensal Mais, que é o modelo de carros por assinatura mensal, onde o cliente faz locação

Ivan Amorin

// Equipamentos da Suíça
Michael Tamura, da Tamura Alimentos: empresa passou a locar máquinas para complementar o negócio, de venda de café

entre um e 11 meses com diárias mais econômicas que o aluguel convencional, além de ter incluso licenciamento, seguro, IPVA, manutenção e assistência 24 horas. E o Unidas Livre, assinatura voltada para períodos maiores que 12 meses. O cliente paga uma mensalidade fixa e dirige um carro zero com contratos de um a três anos e meio, com documentação inclusa, taxas pagas e proteção - os preços para locação estão disponíveis no site da companhia.

CAFÉ DE MÁQUINA SUÍÇA

Há, ainda, empresas onde a terceirização não é o foco, mas o complemento do negócio, como a Tamura Alimentos, responsável pela produção, industrialização e comercialização do Café Tamura, e que iniciou a locação de máquinas de café em 2013. Hoje, no rotativo, atende aproximadamente 20 empresas por mês em eventos, além dos clientes fixos. "Nosso foco é a venda do café e, como consequência, alugamos as máquinas para dar suporte à venda do produto final", explica o diretor, Michael Tamura.

"Além disso, oferecemos uma série de comodidades. Temos a opção de locar só a máquina, mas também oferecemos o kit com café, açúcar e copos descartáveis", acrescenta.

Todas as máquinas são importadas da Suíça, e teriam um custo de aproximadamente R$ 5 mil na compra pelo cliente final. Já a locação custa menos de 10% do valor do equipamento. "Como o foco não é a locação, não queremos perder tempo com manutenção de equipamentos, então compramos máquinas boas. Se o cliente usa esporadicamente, recomendamos a locação, mas se usa muito, recomendamos a compra. Nesse caso, também fazemos a revenda. Tudo depende do fluxo de consumo", afirma.

Cafeterias recém-abertas em Maringá também procuram a Tamura Alimentos para locar os equipamentos nos primeiros meses até entenderem o fluxo de consumo. Máquinas de linhas mais profissionais, para empresas com grande fluxo, podem custar mais de R$ 40 mil.

Tamura, que também é CEO da VQV Eventos, destaca uma carência de Maringá quanto à estrutura de lo-

Ivan Amorin

// Locação por hora
"Os equipamentos são de alto custo, alguns são importados e possuem manutenção cara. Não convém ter um para a empresa se não tiver um fluxo alto de clientes", defende Leda Maria Belentani, da Única Estúdio de Estética

cação para eventos. Recentemente ele precisou locar equipamentos de projeção de alta definição e cadeiras em outras cidades. "Em Maringá não temos empresas que investem em equipamentos voltados para congressos e convenções, então buscamos profissionais de fora que entregam o padrão de qualidade que procuramos. Locamos um equipamento de projeção com 45 metros, frente e verso, de Foz do Iguaçu e cadeiras confortáveis, que vieram de Curitiba. É necessário trabalhar melhor isso no trade turístico da cidade", destaca Tamura.

ESTÉTICA

Focada nos profissionais de saúde que oferecem serviços estéticos, a Única Estúdio de Estética loca aparelhos de criolipólise (dois modelos); ondas de choque (para estética ou fisioterapia), além de manter parceria com outra empresa de locação que possui laser para depilação e criofrequência.

O contrato de locação é pago por dia, sem vínculos ou obrigações, sendo que o cliente pode utilizar os aparelhos por quatro a 12 horas, conforme a necessidade. O valor do aluguel depende da quantidade de horas, sendo que um equipamento locado por 12 horas custa R$ 600.

Mensalmente, a Única aluga equipamentos para mais de dez clínicas que realizam procedimentos estéticos, além daquelas que locam esporadicamente. "Os equipamentos são de alto custo, alguns são importados e possuem manutenção cara. Não convém ter um se não tiver um fluxo alto de clientes. Além disso, as empresas fazem o 'dia' de tal procedimento, ajudando na prospecção de clientes", destaca a empresária Leda Maria Belentani.

A manutenção dos equipamentos é feita a cada seis meses por empresa especializada ou quando necessário. Tudo por conta da Única. "O nosso diferencial é que fazemos o treinamento e também ficamos disponíveis o tempo integral da locação para tirarmos dúvidas e ajudarmos na resolução de problemas, pois somos uma empresa com experiência na utilização desses equipamentos", acrescenta Leda.

A Única realiza procedimentos estéticos para redução de gordura localizada, celulite, estrias, flacidez e outros, tratamento facial para rejuvenescimento, limpeza de pele e flacidez, além de tratamento pós-cirúrgico para prevenção de fibrose, desinchaço, cuidados à gestante e tratamentos de relaxamento e bem-estar como massagem relaxante, drenagem linfática e terapias holística.

Ivan Amorin

Pequenas corrupções geram grandes estragos

No dia a dia do trabalho, você é sempre ético? Ações como o uso dos recursos da empresa para fins pessoais mostram que é preciso ficar vigilante // ***por Dayse Hess***

Comum e louvável é ver como a população brasileira tem se posicionado contra a corrupção quando se trata do universo político. Mas no dia a dia de trabalho, você pode afirmar ser sempre ético? Não por falta de caráter, mas algumas pessoas acabam se acostumando a antigas práticas e não percebendo o quanto isso pode ser errado. Um simples dia mal aproveitado – com minutos a mais na sala do café – que resulte na necessidade de horas extras para dar conta da agenda já não é uma prática correta. É um exemplo simples, que parece até bobo, mas pouca gente se dá conta dos custos gerados sem necessidade à empresa.

Quebrar o galho do amigo batendo cartão-ponto para ele pode parecer inofensivo, quase uma gentileza, que pouca gente se dá conta que também não é uma prática correta. Nesse contexto entram as impressões de arquivos pessoais na impressora da empresa. Essa prática só é aceitável quando devidamente autorizada por um superior, seja um trabalho acadêmico inteiro ou uma página de recibo. E esse comportamento deve ser incorporado ao uso de todo recurso que a empresa disponibiliza, sejam folhas de papel, grampeadores e clipes.

Usar o e-mail ou o número de *WhatsApp* corporativo para assuntos particulares pode ser um pouco mais complicado do que parece. Uma vez que o e-mail carrega a imagem da empresa, toda a informação repassada por meio dele deve ser avaliada. Uma piada aparentemente inofensiva para um grupo de amigos pode gerar um mal-entendido ou uma crise desnecessária. Usar a hora do expediente e o computador para acessar sites que não estão relacionados ao trabalho também não é aceitável. Caso haja acordo com a empresa, o profissional deve usar esses recursos na sua hora do almoço, por exemplo.

Como 'não há almoços grátis', é preciso atenção e cautela ao receber convites de fornecedores para jantares em restaurantes, principalmente às vésperas de assinatura de contratos. Isso vale também para recebimento de brindes. O ideal é que a empresa tenha um manual de ética que oriente o funcionário sobre essas situações.

E por último, mas de fundamental importância, vale lembrar a prática vergonhosa que é pedir nota fiscal no valor mais alto para se beneficiar ao receber o reembolso da empresa. Uma prática que vem sendo combatida por meio da tecnologia de aplicativos que gerenciam o reembolso aos funcionários, que além de refeições e hotéis, muitas vezes usam o próprio carro para viagem de negócios. Atitudes aparentemente pequenas geram resultados para todos.

// ***Dayse Hess*** *é jornalista e especialista em moda*

Maringá Liquida distribui R$ 85 mil em prêmios

Pela segunda edição, campanha conjunta do comércio distribuiu raspadinhas premiadas aos consumidores

// por Giovana Campanha e Lethicia Conegero

Os consumidores que compraram nas lojas participantes da 35ª Maringá Liquida ganharam R$ 85 mil em prêmios. É que pela segunda edição a campanha conjunta do comércio distribuiu raspadinhas premiadas. Funcionou assim: ao encontrar a raspadinha premiada nas compras a partir de R$ 100, o consumidor ganhou R$ 100 em produtos na mesma loja onde efetuou as compras – a premiação foi paga pelo próprio lojista e todas as lojas tinham bilhetes premiados.

A campanha, realizada de 13 a 16 de fevereiro, novamente agradou os consumidores. Segundo pesquisa da ACIM junto a 483 consumidores entrevistados na região central e no Jardim Alvorada, 78% sabiam da promoção antes de sair de casa e 89% foram às compras por causa da Maringá Liquida. A pesquisa mostrou ainda que 71% fizeram compras e 78% receberam as raspadinhas, que receberam 96% de satisfação.

Na Amo Jeans, que tem duas lojas em Maringá e contratou sete vendedores *freelancer*, as vendas aumentaram 20% na comparação com a edição anterior, realizada em setembro. Lá peças de roupas masculinas e femininas chegaram a ter mais de 50% de desconto. "Participamos de todas as edições e estamos satisfeitos. A divulgação foi excelente e complementamos fazendo lives nas redes sociais, o que trouxe bons resultados nas vendas", destaca a gerente, Lucineia Marreira.

Ivan Amorin

// Em fevereiro
Mais de mil lojas participaram da campanha; segundo pesquisa, 89% dos consumidores foram às compras por causa da Maringá Liquida

Na Papoula, as vendas aumentaram 15% na comparação com a edição anterior. Prevendo o movimento, a loja, que trabalha com moda feminina e masculina, contratou um *freelancer* para os quatro dias da campanha. "Sempre participamos da Maringá Liquida, por isso, nossos clientes já sabem quando aproveitar as promoções. A campanha movimentou bastante a loja", conta a sócia Maria das Graças Abame.

Durante a Maringá Liquida, as peças das coleções anteriores tiveram de 30 a 50% de desconto. Os produtos mais vendidos foram blusinhas e vestidos para festa. "Para nós, a campanha é o momento de baixarmos os preços para fazer as mercadorias girarem, principalmente porque estamos no final de estação", acrescenta ela, que classificou o kit com cartazes, bandeirolas, *tags* de preço e raspadinhas como excelente.

MAIS DE MIL LOJAS

A Maringá Liquida reuniu mais de mil lojas de confecções, calçados, móveis, óticas, decoração e construção. A realização é da ACIM e Sindicato dos Lojistas do Comércio e do Comércio Varejista e Atacadista de Maringá e Região (Sivamar), com apoio do Sicoob.

Os kits para participação custaram a partir de R$ 149 e incluíram raspadinhas, vale-compras, bandeirolas, cartazes e *tags* de preços. A Maringá Liquida abrange o comércio de rua, bairros e shoppings, e teve ampla divulgação em emissoras de TV, rádio, jornal, redes sociais, carro de som e inflável.

Ivan Amorin

// Último planejamento tem 14 anos
Na próxima década deverá diminuir o número de carros particulares e aumentar o uso do transporte público em Maringá

Revisão do Plano Diretor

A Maringá do futuro: prefeitura está realizando revisão do plano que prevê o desenvolvimento urbano para os próximos dez anos // ***por Lethicia Conegero***

Como Maringá estará em dez anos? Qual será o número de habitantes? Quais os modais de transporte mais utilizados? Quais regiões terão expansão acelerada? Tais questionamentos estão sendo analisados na revisão do Plano Diretor, desenvolvido pelo Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Maringá (Ipplam), da prefeitura de Maringá. A equipe é multidisciplinar e conta com 12 profissionais, entre arquitetos, engenheiros civis, florestais e ambientais, geógrafos, economistas, advogados e diretor de comunicação.

O Plano Diretor é um conjunto de leis que rege e define o desenvolvimento urbano no longo prazo. A atualização do plano é prevista em lei federal, pelo Estatuto das Cidades, de 2001, e também no âmbito estadual, pelo Paranacidade. Tais regulamentos determinam que a população participe das decisões, por isso, o município realizou mais de 20 audiências públicas nos bairros e nos dois distritos, de Floriano e Iguatemi.

"Estamos estudando onde será necessário implantar sistemas viários, avenidas, bairros, áreas comerciais e equipamentos comunitários, como creches, escolas, hospitais e outros, que venham atender a demanda de crescimento da cidade. Maringá tem previsão de crescer cem mil habitantes nos próximos dez anos, então temos que nos preparar para esse crescimento", explica o diretor-presidente do Ipplam, Edson Cardoso.

Ivan Amorin

// Áreas comerciais e equipamentos públicos
Edson Cardoso, do Ipplam: "Maringá tem previsão de crescer cem mil habitantes nos próximos dez anos, então temos que nos preparar para esse crescimento"

EQUIPAMENTOS PÚBLICOS

A revisão do Plano Diretor consiste em duas etapas: a primeira está pronta, que é o levantamento de dados, análise e diagnóstico. A segunda etapa começou agora e deve terminar até o final do ano, que são as propostas para modificação do sítio urbanístico de Maringá. "Já temos o levantamento e diagnóstico do crescimento socioeconômico que Maringá vai sofrer, e esse crescimento vai indicar onde precisaremos agir. Estamos estudando a parte da cidade será atingida por isso e para onde vamos dirigi-la. Onde serão construídas escolas, unidades de saúde, comércio e moradia, é onde a cidade será mais adensada", destaca.

De acordo com Cardoso, mudanças foram identificadas durante a primeira etapa da revisão do Plano Diretor de Maringá, como os modais de transporte. Há uma previsão de diminuição do número de carros particulares e aumento do uso do transporte público. Outra tendência é que a população se desloque menos. "Maringá tem um planejamento urbano de 14 anos atrás que usava a metodologia do zoneamento, ou seja, cada atividade concentrada em uma parte da cidade. Hoje o planejamento urbano não usa mais essa técnica. A proposta é que as pessoas morem perto do trabalho e de tudo o que precisam, porque isso faz com que elas se movimentem menos e causem menos impacto no trânsito. Essa modernidade vai aparecer no Plano Diretor, então a proposta é termos shoppings, atividades comerciais, lazer e outros distribuídos pela cidade", explica.

Outra observação é que a Zona Norte é uma área adensada e que possui poucas ligações com a região central da cidade, por conta de um planejamento urbano desfavorável. Em horários de pico, as avenidas Morangueira, Kakogawa, Pedro Taques e Mandacaru ficam congestionadas. Segundo o diretor-presidente do Ipplam, a solução seria expandir a Zona Sul. "Já temos o aeroporto e o Parque Industrial na Zona Sul, então vamos estudar como promover um desenvolvimento maior daquela região. Outra proposta é tirar o lixão da Zona Norte e fazer a industrialização do lixo, em vez de ir para aterros sanitários. Isso geraria recursos para o município, com adubo de compostagem, energia e outros, como já funciona em outras cidades", acrescenta.

No processo de revisão do Plano Diretor, o Ipplam está em contato com técnicos de municípios vizinhos, como Sarandi, Marialva e Paiçandu, para buscar soluções favoráveis para todos. O órgão também atua no projeto de revitalização do Eixo Monumental, trecho que vai da avenida Getúlio Vargas à Universidade Estadual de Maringá (UEM), além da transformação da avenida Carlos Correa Borges, e a revitalização da avenida Brasil, que conta com o apoio da ACIM e do Sindicato dos Lojistas do Comércio

Varejista e Atacadista de Maringá e Região (Sivamar).

REVITALIZAÇÃO DA BRASIL

O trecho da avenida Brasil que será revitalizado ainda está sendo definido pelo Ipplam, de forma que sua realização possa ser implantada em etapas, conforme a disponibilização de recursos e prazos. Tal medida é necessária para que os transtornos viários e impactos no comércio sejam minimizados. O processo prevê a realização de concurso público nacional, pelo Instituto de Arquitetos do Brasil. Neste caso, é necessário estabelecer os critérios para a análise e escolha da proposta adequada ao interesse do município e ao comércio da região.

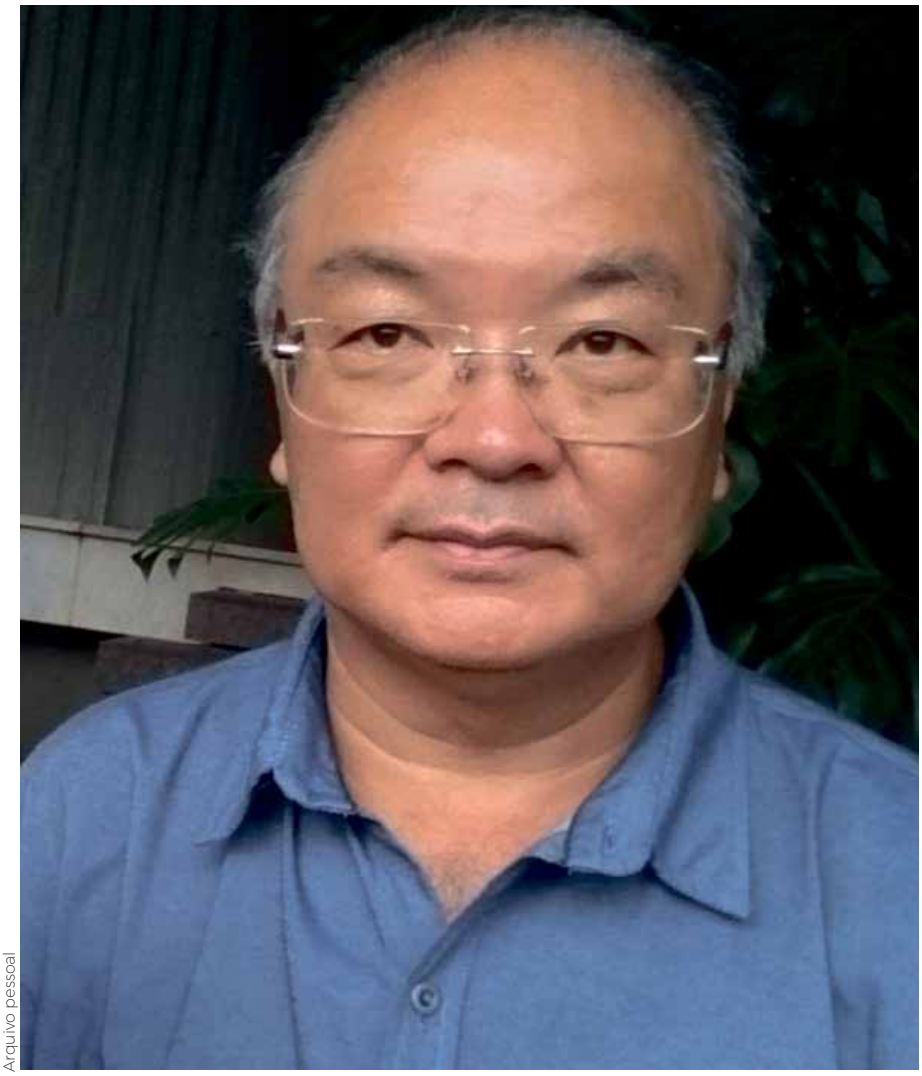
"A proposta é tornar a avenida Brasil um espaço para passeio e compra, e menos de transporte de automóveis. Então, vamos priorizar o transporte público e bicicletas, e trabalhar a urbanização, jardins, praças, bancos, floreiras, iluminação, tudo para valorizar o comércio de rua e transformá-la em um shopping a céu aberto", declara o urbanista.

O arquiteto e urbanista Luiz Hayakawa, natural de Maringá e que foi secretário de Urbanismo da Prefeitura de Curitiba nos anos 1990, é membro representante convidado pela ACIM, junto à prefeitura de Maringá, para análise de estudos técnicos na revitalização da avenida Brasil, coordenado pelo Ipplam.

Ele explica que o projeto tem abrangência regional. "A mobilidade e a acessibilidade são fundamentais em áreas de grande fluxo de pedestres e veículos (ciclistas, automóveis e ônibus). Para o comércio, é importante a definição de áreas de estacionamentos. Seja por incentivos em áreas privadas e disponibilização em vias e áreas públicas. Mas o projeto de revitalização deve promover a qualidade do ambiente para atrair o cidadão, principalmente o metropolitano, uma vez que Maringá é polo regional de comércio e serviços. Além disso, a cidade deve fomentar o turismo, com inovações e revitalizações numa cidade planejada, dentro de padrões ambientais de qualidade e preparada para as futuras gerações".

Segundo ele, um bom projeto de revitalização urbana promove requalificação em seu entorno, de forma que novos empreendimentos possam se adequar, bem como os serviços se reestruturam a uma nova perspectiva de uso e atividades.

"Um exemplo recente é o projeto da Orla do rio Guaíba, em Porto Alegre/RS, onde outrora era uma área degradada em função do abandono dos cais do Porto ao longo do rio. Hoje, após a revitalização, é um novo ponto turístico e aos poucos as atividades em seu entorno estão se requalificando, conforme o grande fluxo de novos usuários no local e seu potencial de comércio (hotéis, bares e restaurantes)", destaca.



Arquivo pessoal

// Polo regional
O arquiteto e urbanista Luiz Hayakawa acompanha o projeto de revitalização da avenida Brasil: "projeto deve promover a qualidade do ambiente para atrair o cidadão, principalmente o metropolitano"

O padre Emílio Clemente Scherer e a capela São Bonifácio

Francês, nacionalizado alemão assumiu fazenda no Conjunto Cidade Alta, onde construiu sua casa e capela
// por Miguel Fernando

As raras imagens mostram a Capela São Bonifácio e o padre Scherer em sua residência, localizada na fazenda de mesmo nome, ao longo da década de 1940 – são imagens inéditas

O padre Michael Emil Clement Scherer (popularizado na região como Emílio Clemente Scherer) nasceu francês, na Alsácia Lorena, mas com a anexação daquele território pela Alemanha, na Primeira Guerra Mundial, ele optou pela nacionalidade alemã, entrou para o seminário e se tornou padre.

Com grande interesse pelo conhecimento sobre a igreja, era considerado uma enciclopédia e começou a escrever livros. Ao ingressar na Organização São Bonifácio, assumiu a função de diplomata da Igreja Católica, viajando o mundo para prestar assistência espiritual às comunidades germânicas. No começo da década de 1930, ante as hostilidades praticadas pelo partido nazista, Scherer posicionou-se contra e começou a sofrer perseguições. Por isso, resolveu trocar seus bens por terras no Brasil, em uma operação envolvendo a Paraná Plantations, sediada em Londres, e o governo alemão, que era compensado com materiais da indústria bélica.

Em 1936, Scherer veio para o Brasil e se decepcionou ao saber que suas terras estavam tomadas por uma densa floresta virgem. Pior: estavam localizadas longe de Roland (atual Rolândia), onde havia uma comunidade alemã. Começaram ali os atritos dele com a Companhia de Terras Norte do Paraná (CTNP). E como um sacerdote, diplomata, catedrático, escritor reconhecido e poliglota moraria no mato, em condições tão precárias? Mas foi o que aconteceu.

Ele assumiu a fazenda localizada atualmente no Conjunto Cidade Alta e, em 1940, havia construído sua casa e a capela que foi consagrada a São Bonifácio, o mesmo nome da propriedade. Precedeu ao lançamento da pedra fundamental de Maringá, ocorrida em 1942. E foi o primeiro padre do local, tendo participado da solenidade de fundação da cidade, em 1947. Plantou café e perdeu tudo com a geada, instalou uma olaria e não foi em frente. Importou porcos de raça que acabaram morrendo por doenças. Mas era um padre querido pelas famílias, apesar da peculiar rispidez.

Foi desafeto do bispo de Jacarezinho, dom Geraldo de Proença Sigoud, a quem estava subordinado. E, por isso, recebeu a pedras os primeiros padres enviados para cá, que se sentiram humilhados pelo alemão. Em 1945, contrariando a CTNP, liderou a construção da Capela Santa Cruz, concluída em 1946. Durante a Segunda Guerra Mundial, apesar de seu histórico antinazista, era visto com desconfiança pelas autoridades. E para se deslocar, dependia de salvo-conduto. No final da década de 1940, ele negociou sua fazenda com a Ordem dos Palotinos em troca de um salário vitalício e, em 1953, foi embora de Maringá. No litoral do Paraná, voltou a escrever biografias, o que continuou fazendo em São Paulo, quando ingressou no mosteiro dos Beneditinos. Emílio Clemente Scherer retornou idoso para a Alemanha, onde morreu em 1970.

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

Tão bonito quanto funcional

Cores vibrantes, texturas e espaços multifuncionais são tendências em arquitetura corporativa; projeto de interiores contribui para ganho de produtividade e para transmitir credibilidade // ***por Graziela Castilho***

Ivan Amorin

// Compartilhamento
Na SVN Investimentos os assessores trabalham em uma mesa longa e sem divisórias; "esse modelo permite agilidade na troca de informações e realização de treinamentos", conta o sócio Alan Dappelfeld

Quando o assunto é local de trabalho ainda é comum imaginar salas individuais pequenas, armários sem graça, mesas com divisórias, paredes brancas e ausência de elementos decorativos. Isso, porém, tem mudado com a valorização da arquitetura e do design de interiores nas empresas. A motivação para o investimento geralmente está na melhora da qualidade de vida, interação e produtividade dos colaboradores, além de transmitir o propósito da empresa por meio da estrutura física.

Que o diga o novo escritório da SVN Investimentos em Maringá. O projeto equilibra os estilos moderno e clássico para transmitir a seriedade que o negócio exige. "A composição do ambiente contribui para comunicar a solidez e a responsabilidade do nosso trabalho, afinal, somos especialistas em investimentos financeiros", afirma o sócio Alan Dappelfeld.

Nesse sentido, o amadeirado no revestimento e no mobiliário se tornou uma das características do escritório por garantir aconchego, conforto e seriedade. O mármore verde guatemala reflete solidez, e a pintura de paredes em verde fortuna faz relação com a atividade da SVN. Na fachada foi usado o aço corten, que com passar do tempo enferruja e fica mais bonito, fazendo alusão aos investimentos que ficam melhores com o tempo.

Ivan Amorin

// 294 funcionários
João Vitor Mazzer, da Euphoria: "o respeito com o colaborador leva à conquista de credibilidade. Nossa estrutura e conduta já motivaram clientes a integrar nossa equipe"

Lá são 17 salas, sendo que 12 têm paredes flexíveis que permitem compor auditório com dois telões e capacidade para 120 pessoas. Em uma mesa longa e sem divisórias trabalham os assessores de investimentos. "Esse modelo permite agilidade na troca de informações e a realização de treinamentos, o que facilita o trabalho", comenta o empresário.

Essa característica de compartilhamento de ambiente e de conhecimento, segundo Dappelfeld, é mantida desde o início das atividades da SVN, há 13 anos, quando a empresa ocupava uma pequena sala comercial em Maringá. "Começamos com poucas pessoas no mesmo ambiente e acumulávamos cargos. Desde o início criamos a cultura de compartilhar informações e experiências", lembra.

Quem visita a estrutura atual encontra duas recepções, uma no térreo e outra no primeiro andar, onde há café, adega e frigobar. Assim, ao prestar atendimento, os assessores podem até abrir uma garrafa de vinho para degustar com o cliente. Internamente há um paredão verde e natural de 23 metros de largura, com irrigação automática e abertura no teto, o que torna o local agradável. "A ideia é que a equipe tenha prazer em estar no ambiente corporativo e em fazer reuniões com conforto, como se estivesse em uma casa que dá orgulho de apresentar às pessoas. Os clientes percebem quando a empresa respeita o colaborador, sem contar que os profissionais também são clientes e quando recebem o nosso melhor, oferecem o melhor", comenta o sócio.

A funcionalidade de mesas estreitas em salas de atendimento é outra característica que Dappelfeld destaca, porque, assim, é possível ter proximidade para conversar em tom de voz baixo e discreto, o que deixa o cliente confortável para falar sobre o próprio dinheiro e rendimento. Já em relação à sustentabilidade, ele cita a redução de consumo de energia elétrica por meio de lâmpadas LED e películas nos vidros das janelas, que bloqueiam a incidência de sol e calor nos ambientes.

MODERNO E DESCONTRAÍDO

Maior empresa de formaturas do Paraná, a Euphoria também se atentou em oferecer um ambiente de trabalho adequado, além de descontraído e vibrante, por atuar com público jovem. "Investir em estrutura física que condiz com a proposta do negócio não é um detalhe, mas uma necessidade. E as pessoas percebem esse cuidado", afirma o diretor João Vitor Mazzer.

Com 16 anos no mercado, o empreendimento foi iniciado em Maringá em uma sala com 40 metros quadrados que, segundo Mazzer, era um espaço multifuncional e bem decorado. Atualmente, só o setor administrativo da sede de Maringá ocupa mil metros quadrados, e ainda há espaço de convivência, café, copas integradas à sala de reunião, muitas vezes utilizadas para pequenos

Ivan Amorin

// Espaços multifuncionais
Marina Sanches, arquiteta: "a dica é optar por mesa única sem divisórias ou aderir a tendência de impermanência, em que os profissionais ficam livres para escolher o assento"

eventos destinados a clientes e colaboradores. As sedes de Londrina, Curitiba e Belo Horizonte seguem o mesmo conceito. Por ser um grupo empresarial, a Euphoria mantém salas para cada segmento, mas projetadas de modo que fiquem abertas, além de salas de diretores com mesa de reunião que podem ser compartilhadas. "Este é o terceiro imóvel que ocupamos e sempre fizemos projeto com arquiteto para obter o melhor aproveitamento dos espaços e oferecer decoração com estilo descontraído e jovial. Quando trabalhamos em um ambiente agradável e funcional, a produtividade flui facilmente", garante Mazzer. O empresário destaca ainda que o alaranjado presente em parte da pintura, mobília e ornamentos remete à identidade visual da marca.

Outro cuidado é manter o padrão de qualidade e de linguagem arquitetônica nas dez unidades de negócios, que juntas empregam 294 colaboradores. E pelo fato de a maioria das atividades ser executada em ambiente de escritório, Mazzer ressalta a atenção com a ergonomia por meio de assentos adequados, apoio para pés e *notebooks*. "O respeito com o colaborador leva à conquista de credibilidade. Para se ter ideia, nossa estrutura e conduta já motivaram clientes a integrar nossa equipe", revela Mazzer.

CORES E ESPAÇOS

Na avaliação da arquiteta Marina Sanches, os empresários estão mais conscientes sobre a importância das tendências que proporcionam espaços adequados e agradáveis para funcionários e clientes. Ela cita que tons sóbrios, neutros e espaços privativos, antes usados para expressar seriedade, estão sendo substituídos por cores vibrantes, texturas e áreas multifuncionais.

A arquiteta recomenda, porém, escolhas equilibradas para as cores. Em locais onde a permanência de pessoas não é constante, como em sala de reunião ou espaços destinados a fechamentos de contrato, é possível ousar com vermelho ou laranja, que favorecem o dinamismo e raciocínio rápido. "Já a sala de descanso pode ser na cor azul, que estimula o relaxamento, e cores neutras são indicadas para locais de alta permanência. O uso de paleta de cores da marca associada ao mobiliário e ornamentos estilizados contribui para legitimar a identidade da empresa", explica Marina.

Outra forte tendência, segundo a arquiteta, surgiu da necessidade de otimizar espaços antes pouco utilizados, como a sala privativa que pode ser transformada em um ambiente aberto e usual. Uma solução em alta é o ambiente multifuncional, que serve tanto como local de trabalho quanto sala de reuniões e treinamento.

Os ambientes também podem

Ivan Amorin

// É uma tendência
Padrões geométricos, principalmente relacionados à marca da empresa, podem ser usados na decoração, como tapetes e papéis de parede, sugere a arquiteta Mariana Oliveira

ser projetados de modo integrado e com divisórias articuladas que permitem criar espaços reclusos quando necessário. "E para favorecer a integração, a dica é optar por mesa única sem divisórias, biombos instalados de forma desconexa para gerar ideia de setorização ou aderir a tendência de impermanência, em que os profissionais ficam livres para escolher o assento que quiser", sugere a arquiteta. Ela acrescenta que no setor industrial, em que há ambientes que exigem silêncio e outros que são barulhentos, a dica é apostar em áreas para a integração da equipe.

ILUMINAÇÃO E ERGONOMIA

Especialista em projeto de interiores e iluminação, a arquiteta e urbanista Mariana Oliveira destaca que a iluminação adequada e a ergonomia são fundamentais em projetos corporativos não só por estética e conforto, mas por promover a saúde dos colaboradores. "Quem trabalha em cadeira alta pode ter problema circulatório, e se a mesa é larga e deixa a tela do computador distante do profissional, pode acarretar problemas de visão. Ambiente escuro, muito iluminado ou ruidoso também é prejudicial", exemplifica.

Mariana destaca ainda que a sustentabilidade deixou de ser optativa para ser fundamental. Ela cita as lâmpadas de LED, luz e ventilação naturais, e a opção por materiais ecológicos tanto na composição do mobiliário quanto em peças decorativas.

Entre outras tendências para ambientes corporativos, destacadas pela arquiteta, estão a combinação de vegetação e elementos naturais ao estilo industrial, a possibilidade de personalização do workstation (posto de trabalho) de cada funcionário, a valorização de objetos decorativos e espaços integrados, informais e casuais. "Está em voga, por exemplo, a inserção de mesas de trabalho em jardins ou próximo a uma janela com uma boa vista".

Padrões geométricos, principalmente relacionados à marca da empresa, têm ganhado força. Se a logomarca tem um triângulo, por exemplo, Mariana diz que é possível criar tapetes, papéis de parede e itens personalizados com essa figura geométrica. "Essa tendência tem sido utilizada na decoração de diversos ambientes da empresa", acrescenta.

Para que o investimento na estrutura física seja certeiro e resulte em melhor produtividade, Mariana recomenda ouvir as sugestões e *feedback* dos colaboradores, seja qual for o porte da empresa. A partir daí, é fundamental contratar um especialista para o desenvolvimento do projeto, porque além de apresentar soluções criativas, funcionais e adequadas às características do empreendimento, o profissional desenvolverá o projeto de acordo com as normas do Ministério do Trabalho.

Novos contratos, novas formas de trabalhar

Home office, regime intermitente, jornada reduzida... as formas de contratar estão mais flexíveis, e isso tem mudado também a rotina dos profissionais // ***por Camila Maciel***

Ivan Amorin

// Sinônimo de qualidade de vida
O designer Andrés Sebastián trabalha há cinco anos em sistema de home office, com registro em carteira; ele vai uma vez por semana à sede da cooperativa onde trabalha para discutir as demandas

Ouvir o canto dos pássaros, abrir a janela, olhar o céu e ter aos pés o bichinho de estimação... isso faz parte do dia a dia de trabalho de Andrés Sebastián, e de profissionais que atuam em *home office*. Ele é *designer* há 15 anos e há um mês passou a fazer parte do time da Sicredi União PR/SP. Mas só precisa ir à sede da cooperativa uma vez por semana, nos outros dias, trabalha de casa. Sebastián é celetista e o primeiro a ser contratado no regime de *home office* por meio de uma empresa terceirizada. "São muitas vantagens: não preciso enfrentar trânsito, nem procurar vaga de estacionamento, não preciso me vestir formalmente e tenho o privilégio de almoçar em casa todos os dias com meus filhos e esposa. Isso, para mim, é sinônimo de qualidade de vida", diz.

Apesar de estar há pouco tempo no emprego, Sebas-

Ivan Amorin

// "Antes tudo era engessado"
A consultoria de José Leonardo Cano Quintino cresceu 30% no ano passado, graças também às novas formas de contratação que a empresa tem feito, como home office e por projetos

tián está habituado ao regime, afinal, são cinco anos trabalhando dessa forma. "Hoje se perde muito tempo no trânsito e isso gera estresse. Você chega ao trabalho estressado e volta para casa estressado". Ele acredita que Maringá aos poucos vai seguindo essa tendência mundial. "Vivemos na era digital e muitos serviços, principalmente para quem trabalha com informação, comunicação e tecnologia, podem ser feitos com a internet e usando até o celular, ou seja, podem ser feitos de qualquer lugar".

A primeira experiência trabalhando em casa foi como *freelancer*: ele atendia clientes locais e se cadastrou em uma plataforma estrangeira, recebendo as demandas via internet. Depois passou a dar aulas e trabalhar para agências de marketing, mas executando o serviço em casa. Mesmo em *home office*, tinha registro na carteira de trabalho. A única desvantagem é a falta de contato diário com os colegas.

Sebastián alerta que a produtividade depende do perfil. "Não é porque o profissional está em casa que vai abrir a geladeira toda hora ou ligar a televisão. Tenho dois filhos pequenos e às vezes o mais velho bate à porta do escritório me chamando para jogar bola, então é preciso ter disciplina e organização para entregar as demandas no prazo. Trabalho das 8h30 às 17h30 com uma hora de almoço, minha jornada é toda em frente ao computador, mas posso abrir a janela, ver as bananeiras e fazer um carinho na gatinha de estimação. São pequenas atitudes que eu valorizo e me ajudam na hora de criar e produzir", diz.

De acordo com o superintendente de Gente e Gestão da cooperativa, João Vitor Martins da Silva, ter o profissional prestando serviço em *home office* foi uma alternativa às tradicionais agências de publicidade. "De certa forma esse regime contribui para a redução de custos, como o preparo de um espaço adequado para trabalho, além disso, mesmo em casa, temos exclusividade na prestação de serviços", diz.

FLEXIBILIZAÇÃO E CRESCIMENTO

O economista e consultor José Leonardo Cano Quintino também teve uma boa experiência com contratações

Ivan Amorin

// Remuneração proporcional
Guilherme Willian Gonçalves Palu, da Cervejaria Catedral: lá há colaboradores que trabalham 44 horas semanais e outros que trabalham 30 horas, o que reduziu a ociosidade da equipe

home office, mas ele era o empregador e quem trabalhava não era celetista, mas estagiário. Um modelo inédito até então. Os contratos ficaram vigentes de 2015 a 2017: eram duas estudantes de Administração que trabalhavam seis horas por dia de casa. "A primeira empresa de estágio que procurei achou que não era possível fazer a contratação dessa forma, mas logo outra empresa conseguiu elaborar o contrato dentro da lei do estágio", diz.

Segundo ele, a experiência foi positiva. "No começo fazíamos reuniões online diariamente, mas depois as estudantes foram desenvolvendo autonomia e as reuniões serviam como forma de apresentação de resultados", lembra.

No dia a dia na J. Quintino Consultoria & Pesquisas, Quintino e dois sócios têm lidado com diferentes formas de contratação. Eles prestam serviço de consultoria empresarial, desenvolvem estudos e pesquisas de mercado, fazem planejamentos, traçam estratégias e oferecem capacitações. A empresa atende por meio de contrato de prestação de serviço. Em breve os sócios devem fazer uma contratação em regime da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). "Também contratamos profissionais por projetos, ou seja, por tempo e demandas específicas. Geralmente são consultores com experiência ou alunos de mestrado e doutorado que se juntam à equipe para determinado trabalho. É uma subcontratação que exige a emissão de nota fiscal", explica.

Segundo Quintino, a legislação tem favorecido novas formas de contratação e, com isso, facilitado novas relações trabalhistas e o fechamento de negócios. "Há poucos anos tudo era engessado, o que chegava a limitar o crescimento das empresas. Hoje a realidade é um pouco diferente. No ano passado a J. Quintino cresceu 30% graças também a essas novas possibilidades", diz.

JORNADA REDUZIDA

Na Cervejaria Catedral, os sócios identificaram a necessidade de ajustar a carga horária de algumas

funções, isso porque o bar tem horários de pico e alguns colaboradores com jornada de 44 horas semanais ficavam ociosos durante parte do período. "Conforme a rotatividade no quadro de funcionários, alteramos a forma de contratação, ou seja, quem estava conosco permaneceu no regime de 44 horas, já quem foi ingressando, foi contratado para 30 horas de trabalho", diz o sócio Guilherme Willian Gonçalves Palu. Ele explica que todos os colaboradores são registrados e a ociosidade em parte da jornada representava um custo desnecessário.

Na contratação a empresa também levou em conta a necessidade do trabalhador. "Geralmente são profissionais que estão cursando faculdade e precisam de tempo para estudar, ou que têm filhos pequenos e preferem uma jornada reduzida ou com dois empregos e com a redução na carga horária, conseguem conciliar duas atividades", diz. Por outro lado, a empresa tem colaboradores com disponibilidade de horário e precisam da remuneração integral, por isso, atualmente o quadro é misto. Quem faz 30 horas recebe remuneração proporcional. "Dessa forma conseguimos otimizar os custos da empresa e conciliar nossos interesses dos colaboradores", diz.

FLEXIBILIDADE NA CONTRATAÇÃO

Segundo a advogada especialista em Direito do Trabalho Priscilla Barbosa Taira, os contratos de trabalho regidos pela CLT ainda são os usuais, entre eles contrato por prazo indeterminado, de experiência e temporário. Já entre as formas de contratação não abrangidas pela CLT a mais comum é a prestação de serviços autônoma e terceirização por intermédio de outra empresa. "Sobre as mudanças recentes nas formas de contratação, podemos citar a regulamentação do trabalho intermitente, regulamentação do teletrabalho, que é o trabalho fora da empresa, como o *home office*, a contratação por projetos, parcerias e a criação do contrato verde e amarelo, regulamentado por medida provisória e possível apenas para trabalhadores entre 18 e 29 anos, desde que seja o primeiro emprego".

Priscila explica que, mesmo com as novidades na contratação, não

Tenha as melhores **soluções de gestão** dentro da sua empresa! Somos especialistas em softwares de gestão para a área da gastronomia e entretenimento, e nosso objetivo é facilitar e otimizar a forma de trabalho da sua empresa com inteligência e inovação.

Conte com quem entende do assunto:
- Mais de 13 anos de mercado;
- 8 filiais no Brasil;
- Mais de 2000 clientes ativos;
- Soluções completas para sua empresa;
- Assessoria especializada;
- Gestão na palma da sua mão.

RAFFINATO
Softwares para Gastronomia e Entretenimento

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

Ivan Amorin

// Transparência na contratação
Priscilla Barbosa Taira, advogada: "acredito que a CLT está se abrindo para formas mais flexíveis de contratação, de regimento e de solução de conflitos nas relações trabalhistas"

se pode afirmar que a CLT está perdendo espaço. Segundo ela, as últimas alterações no texto podem ser interpretadas como formalização de práticas que vinham acontecendo. "Acredito que a CLT está se abrindo para formas mais flexíveis de contratação, regimento e solução de conflitos nas relações trabalhistas", diz.

Para a advogada, o objetivo da mudança nas leis de trabalho é conciliar os interesses de empregados e empregadores. "Nesse sentido, podemos dizer que a flexibilização tem vantagens, como menos onerosidade nas contratações, diminuição de desemprego, maior flexibilidade nas jornadas de trabalho, melhora na qualidade de vida do trabalhador, redução do número de acidentes de trabalho e diminuição da informalidade", diz.

Entre as desvantagens, ela pontua a insegurança financeira dos trabalhadores que passam a ter responsabilidades que não tinham, ou seja, obrigações que eram das empresas ficam a cargo do trabalhador, como o recolhimento previdenciário. "Além disso, em alguns casos, a empresa passa a não ter exclusividade do colaborador, o que pode gerar aumento na rotatividade e, consequentemente, a diminuição de produtividade na empresa", diz.

Para acertar na contratação e evitar processos trabalhistas independente da modalidade escolhida, o primeiro passo é a implementação de um processo de recrutamento e seleção de qualidade. A empresa precisa ter clareza do perfil que procura, e ao encontrar o candidato, é preciso transparência na exposição e análise das condições ofertadas e responsabilidades assumidas entre as duas partes. "O aumento e/ou diminuição de processos trabalhistas vai além da forma de contratação escolhida pela empresa e trabalhador. Acredito que essa estatística está relacionada a outros fatores, como transparência na contratação, recrutamento e seleção eficaz, cumprimento das leis, gestão de pessoas de qualidade, exercício de técnicas de solução de conflitos, implantação de *compliance*, entre outros", diz.

Arquivo pessoal

Associado do mês

Tendo a Vodka Ministry e o Gin Mozaiki como marcas próprias e carros-chefes de vendas, a Ministry do Brasil surgiu em 2016 com a proposta de atender a uma demanda de outros negócios da família Sendeski: Noah Club Maringá, O Butiquim, Blend Gin Based e o Open Winter Festival, realizado anualmente na Represa Sendeski. "Como nosso grupo de festas e clubes é responsável pelo maior consumo dessas bebidas em Maringá e região, resolvemos ter marca própria. O projeto começou criando a Vodka Ministry do zero, desde a marca, garrafa e busca por uma indústria de qualidade na Rússia. De lá para cá, vimos o mercado de gin crescer e criamos uma marca nossa, também importada", explica o diretor Jow Sendeski. Atualmente, a Ministry do Brasil conta com cinco colaboradores e *e-commerce*. Além do Paraná, a vodka é comercializada em São Paulo, Espírito Santo, Santa Catarina e Distrito Federal. Os próximos passos incluem expandir as vendas para outros estados. "A Vodka Ministry é uma das mais vendidas em Maringá e região e agora queremos expandir. Também queremos lançar o Gin Mozaiki em outros estados, já que ele foi liberado para a venda recentemente", destaca o diretor. A Ministry do Brasil fica na avenida Arquiteto Nildo Ribeiro da Rocha, 3.917. O telefone é (44) 3040-1381.

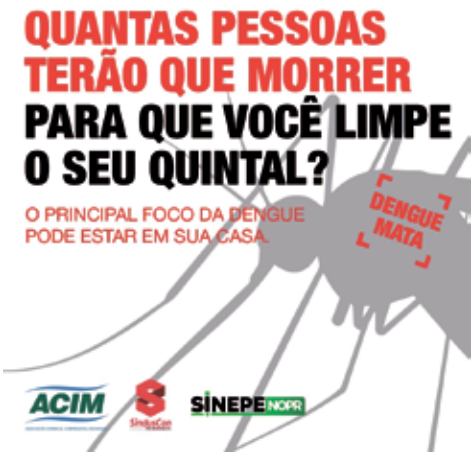
Aconteceu na ACIM

Mês curto e o prédio da ACIM em reforma. Mesmo assim, a Associação Comercial recebeu 108 reuniões e eventos em fevereiro. Em março, com a reforma do prédio finalizada, retornam as reuniões de diretoria.

NOVOS ASSOCIADOS | JANEIRO

Win Kinte Inclusion	(44) 99732-2300
Mercado Universo	(44) 3023-8882
A. P. B Braga Cartuchos	(44) 3649-4082
A.M. Impactto Soluções	(44) 98455-9068
Agroindustrial Irmãos Dalla Costa	(44) 4001-3277
Aline Muriel Cobranças	(44) 3023-7909
Live Seo	(44) 3346-3896
Arthur Lourenço Medeiros	(44) 99166-0180
Auto Posto Petrocombo	(44) 3037-4080
Espaço Fios Bella	(44) 3263-2708
Jupiter Bi Consultoria	(44) 99119-5935
Claudio Cesar Carvalho Advogado Professor Palestrante	(44) 99996-1476
Avane Clínica Odontológica	(44) 3023-5439
Texas Aviamentos	(44) 3031-0567
Embracon	(44) 2103-1359
Unicred Vale Europeu	(47) 99162-8555
Cristal Móveis Planejados	(44) 99802-2822
Daliene Preira de Souza Benevenutti	(44) 99178-1036
Dig For Fashion	(44) 99996-8683
Dinamus	(44) 3265-8592
Grupo Doni Chegue Rápido	(44) 99151-1253
Drugovich	(44) 2101-8087
Edgar Representações	(44) 99925-5346
Eletro Xavier	(44) 3263-0040
Engeza Engenharia	(44) 4141-5859
Erde	(44) 98811-6981
Everton Gomes Seixas	(44) 98402-9061
Exímia Síndicos Profissionais	(44) 98800-0409
Felipe Lima Advogado	(44) 99717-0777
Ferrari Contabilidade	(44) 3224-8020
Despachante Central Maringá	(44) 99911-4949
Klive	(44) 98447-8269
GBS Contabilidade e Assessoria	(44) 3354-2696
Govbr	(44) 3302-1500
Granimarques	(44) 3246-1525
Jéssica Rodrigues Tonon	(44) 99766-8594
Spinelli Assessoria Empresarial	(44) 99815-7475
Jf Coach	(44) 98847-0404
Jj Instalações	(44) 99910-7845
Ex Cargo Transportes e Logística	(44) 3027-7510
Libra Negócios Imobiliários	(44) 99911-5196
LRB Cobrança	(44) 3034-5421
M. S. D Movimento Sem Dor	(44) 3305-8921
Perfect Clinic Odontologia	(44) 3031-0302
Maria Toyoshima Vendas	(44) 3029-335
Pet Mais Vida Maringá	(44) 3354-0201
Maati Consultoria	(44) 3354-7623
Ministry Brasil Comercial	(44) 3040-1381
N. Chagas Junior – Comunicação	(44) 3354-6220
Depósito Santa Terezinha	(44) 3033-5400
Odair Borges Pereira Franco	(44) 99930-1285
Oncc - Ortopedia e Nutrição Clínica e Cirúrgica	(44) 99143-9403
Paulo Roberto Viscardi	(44) 99972-1150
Petipa	(44) 3040-3407
Primeira Igreja Presbiteriana Independente de Maringá	(44) 3028-4888
Quem Contrato	(44) 99930-8088
Colchões Ortobom	(44) 3031-9979
Formatto Arquitetura e Interiores	(44) 3274-1219
Shop Bikes	(44) 3354-0217
Roll Door Portas Deslizantes	(44) 2101-5050
Maison Tressoldi	(44) 3346-9236
SRM Transportes de Cargas	(44) 3026-4442
Tavares Consultoria e Assessoria	(44) 98832-3546
Tera Flex	(44) 3042-2133
Bio Wiltiflex	(44) 99725-2043
Agropet	(44) 3245-5690
VS Administração e Consultoria Empresarial VR Group Turismo Receptivo	(44) 3013-9696

Campanha contra a dengue



Entidades maringaenses se uniram contra a dengue. Afinal, até fevereiro eram mais de mil casos confirmados da doença na cidade. Mais de 80% dos focos do *Aedes aegypti*, transmissor da dengue, *zika* e *chikungunya*, estão nos domicílios, o que significa que está nas mãos dos moradores reduzir esse número. Por isso, ACIM, Sindicato dos Estabelecimentos Particulares de Ensino do Noroeste Paraná (Sinepe/NOPR) e Sindicato da Indústria da Construção Civil do Paraná (Sinduscon-PR/Noroeste) estão realizando campanha contra a dengue, com divulgação em redes sociais, *outdoors* e outros meios. As peças publicitárias mostram que medidas simples contribuem para evitar a proliferação do mosquito. Entre as medidas estão embalar e descartar corretamente garrafas PET e de vidro, guardar pneus em local coberto, lavar no mínimo duas vezes por semana os potes de água de animais, manter limpo e com areia na borda de pratos de vaso de plantas, manter caixas d´água, cisternas e poços fechados e limpar calhas.

Prêmio ACIM Mulher em abril

A empresária e agropecuarista Paula Buosi Fabre receberá o Prêmio ACIM Mulher. A cerimônia está marcada para 3 de abril, no Giardino Eventos – o convite custa R$ 120 e pode ser adquirido na ACIM ou junto às conselheiras da ACIM Mulher. Paula foi eleita, no ano passado, por uma comissão composta por representantes da ACIM, prefeitura de Maringá, Câmara Municipal, Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar) e Fundacim. Na primeira fase da eleição, 21 entidades foram convidadas a indicar o nome de até três mulheres que desenvolvem atividade, pesquisa, produto ou projeto social, cujo trabalho cause mudança positiva junto à sociedade e sirva de modelo para outras iniciativas. Paula é graduada em Psicologia e é diretora comercial das Bebidas Virginia e dos Alimentos Virginia. Ela foi catequista, coordenadora da Pastoral do Adolescente e participa do grupo do Lar dos Velhinhos São José. É casada com Neri Fabre e mãe de Andrea e Bruna. No ano passado a homenageada foi a produtora rural Maria Iraclézia, presidente do Maringá e Região Convention & Visitors Bureau e da Sociedade Rural de Maringá (SRM). O prêmio, que é anual, foi criado em 2004.

Ivan Amorin

CENTRO DE TREINAMENTO
CURSOS
2020

MARÇO

Facebook, Instagram e Whatsapp - a tríade do varejo digital	10 a 12
CPA 10	14, 21 e 28
Workshop entendendo sobre franquias	16 a 19
Excel corporativo	16 a 19
Intensivo em gestão financeira	17 a 19
Preço de venda passo a passo	18 e 19
Indústria 4.0 e sucesso empresarial	18 e 19
Formação de auditor interno da Qualidade conforme a norma ISO 9001	20 e 27
Psicologia aplicada no atendimento ao cliente: conceitos & técnicas	23 a 25
Licitações públicas - teoria e prática	23 a 25
Oratória, a comunicação na profissão	23 a 26
Power BI	23, 24, 25, 30 e 31/3 e 1/4
Análise, concessão de crédito e cobrança	24 a 26
Avaliação de desempenho por competências	24 a 27
Departamento Pessoal completo	24/3 a 3/4
Curso prático de gravação de vídeos para redes sociais	25 a 27
WhatsApp - estratégias de vendas	25 e 26
Organizando o almoxarifado	27 e 28
Inteligência emocional e gestão de conflitos	28/3 a 4/4
Lean manufacturing - manufatura enxuta	30/3 a 3/4
RH estratégico e seus desafios	30 e 31
Implementando a LGPD - Inovação do Direito Digital Aplicado à Empresa	30, 31/03 a 1/4
Líder coach e formação de times de alta performance	30 e 31/3, 1 e 2/4
Vendas de alta performance	31/03 e 1/4
CPA 20	15 a 30/4 (aulas de segunda a quinta-feira)

Divulgação

Duplicação e viaduto

Numa reunião realizada em 14 de março autoridades locais e governo do estado decidiram que o projeto do viaduto do shopping Catuaí deverá ser readequado – a obra tinha sido anunciada no ano passado. Participaram do encontro o secretário de Infraestrutura e Logística do Paraná, Sandro Alex, o prefeito de Maringá, Ulisses Maia, o presidente do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), José Roberto Mattos, secretários municipais, empresários, entre outros. O projeto do viaduto, desenvolvido por uma concessionária de rodovias, não priorizou a mobilidade da via de maior fluxo de veículos, que é a BR-376 (avenida Colombo), que recebe uma média diária de 20 mil veículos. A prioridade do fluxo foi a PR-317 (aeroporto x bairro), que teria passagem livre por baixo do viaduto, enquanto os veículos que trafegam pela via de maior movimento teriam que parar na rotatória. "Os técnicos do governo recomendam a inversão do projeto, priorizando o fluxo da BR-376. Da forma como está, a obra não vai atender a cidade", comentou Alex, acrescentando que mesmo que a licitação seja cancelada, o governo do estado executará a obra depois que o novo projeto estiver pronto. O secretário também destacou que assim que a readequação do projeto da duplicação dos 20 quilômetros da rodovia PR-317, entre Maringá e Iguaraçu estiver pronta, a obra será licitada. "Os recursos já estão garantidos", confirmou. O projeto foi custeado pela iniciativa privada, por meio da ACIM, e entregue ao governo do estado. Agora está sendo feita uma readequação que ficará pronta em março. No total, a iniciativa privada desembolsou R$ 600 mil.

Seminário de Educação

A Câmara Técnica de Educação, do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), realizará, em 10 de março, a segunda edição do seminário 'Maringá Integra-Educação'. Será às 19 horas, no Teatro Calil Haddad, com o tema 'Formação de professores: cenário atual, perspectivas e responsabilidades para próximas décadas'. O seminário é destinado a professores, pedagogos, diretores, gestores e estudantes de cursos relacionados à educação básica e superior. Na primeira edição, em fevereiro de 2019, o evento contou com a participação de mais de 700 pessoas As inscrições são gratuitas e podem ser feitas por meio do QR Code ao lado ou pelo www.sympla.com.br, pesquisando por '2º Seminário: Maringá Integra-Educação'. O evento contará com palestra dos professores Leila Pessôa Costa e Paulo Tomazinho. Leila é doutora em Educação Para a Ciência e Ensino de Matemática e professora-adjunta da Universidade Estadual de Maringá (UEM). Em 2019 recebeu a láurea outorgada pela Câmara Brasileira de Cultura no grau honorífico de Dama Comendadora, por sua contribuição à gestão e formação de professores. Tomazinho é doutor em Educação, membro do Grupo de Inovação do Semesp e Sinepe e Google Certified Innovator. Ele também é membro da Singularity University Chapter Curitiba, palestrante e pesquisador de estratégias didáticas assimétricas e neurociências da aprendizagem. O seminário conta com o apoio da Secretaria de Educação de Maringá, Núcleo Regional de Educação de Maringá e Sindicato dos Estabelecimentos Particulares de Ensino do Noroeste Paraná.

Mulheres empresárias e executivas

Divulgação

As mulheres brasileiras somam 24 milhões de empreendedoras. É o que revela pesquisa da *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), conduzida pelo Sebrae. O estudo mostra ainda que elas foram responsáveis por 34% dos empreendimentos criados no Brasil em 2018. A proporção de 'empreendedores novos' – os que têm um negócio com menos de três anos e meio – é maior entre as mulheres: 15,4% contra 12,6% de homens. Segundo o estudo, elas empreendem principalmente pela necessidade de ter outra fonte de renda ou de adquirir independência financeira.
Em Maringá as empreendedoras encontram apoio e oportunidade de desenvolvimento junto ao ACIM Mulher, o conselho de mulheres empresárias e executivas, que tem atuação desde 1985. O grupo, que é formado por mais de 50 pessoas, reúne-se semanalmente às quartas-feiras, na sede da ACIM. Lá, além de compartilharem experiências, elas têm a oportunidade de atualizar conhecimentos, autodesenvolvimento e contribuir com projetos sociais.
É de responsabilidade das conselheiras, por exemplo, a organização da Feira Ponta de Estoque, que reúne milhares de pessoas em quatro dias no Parque de Exposições. Elas também são responsáveis pela realização anual do Prêmio ACIM Mulher, que homenageia uma mulher de destaque em sua área de atuação, e pela Feijoada ACIM Mulher. Também promovem anualmente o projeto 'Acim Se Ama, Assim Se Abraça', que beneficia entidades com os recursos provenientes de um jantar beneficente. Em março, elas irão à Argentina para uma visita técnica, para conhecer, em Sunchales, a sede da Sancor, que é a maior companhia seguradora argentina, e cuja sede no Brasil fica em Maringá. O grupo também visitará o palácio do governo de Santa Fé e Rosário. "Trabalhamos fortemente para contribuir com o desenvolvimento dos negócios geridos por mulheres e para que elas tenham a oportunidade de desenvolver a carreira e contribuam com o bem-estar social, por meio dos projetos sociais", aponta a presidente Cláudia Michiura.

Bom ambiente de trabalho

Em 24 de março, às 8 horas, na Associação Comercial, haverá palestra para explicar como funciona a certificação GPTW - Destaque ACIM. Trata-se de um ranking voltado para reconhecer empresas maringaenses que investem em um bom ambiente de trabalho. No mesmo dia, haverá apresentação das práticas das empresas premiadas pelo GPTW no ano passado. Para participar do Destaque ACIM, os colaboradores respondem, de forma confidencial, a um questionário. As companhias são divididas por categorias, conforme o número de colaboradores, e são premiadas as que recebem nota superior a 70, de um total de cem. Ao final do processo, as empresas recebem um relatório com sugestões de melhorias. Mais informações pelo telefone 0800-600 9595. No ano passado foram premiadas 27 empresas.

A vez, agora, é das pequenas

Ivan Amorin

/ ***Vanessa Bellei*** *é jornalista, consultora em comunicação digital; também ministra cursos e palestras*

Foi-se o tempo em que divulgar era algo restrito a médias e grandes empresas. O surgimento das redes sociais provocou um verdadeiro milagre. Divulgar produtos e serviços não é só para os grandes. A comunicação se democratizou e virou território de todos. A ferramenta hoje está, literalmente, em nossas mãos, mas saber utilizá-la de forma eficiente é o diferencial. O grande desafio agora é como fazer isso.

Nesse contexto, mudam-se a mentalidade e a linguagem das mídias. Sai a conversa padronizada, mecânica e automática, para entrar a naturalidade e autenticidade. A boa comunicação hoje, seja dentro ou fora das redes sociais, é aquela que atinge o coração do seu público. O consumidor já não quer mais 'qualquer coisa', ele quer entender o porquê de comprar e também quer se sentir valorizado pela marca. A compra é consequência de uma conquista do público-alvo, de um diálogo franco e verdadeiro.

Na comunicação digital, o caminho não é diferente. A nova linguagem pede uma conversa verdadeira, onde a essência da empresa, de cada profissional deve ser exposta. Como consequência, quem acreditar e concordar com essa verdade, vai se conectar e, lá no finalzinho do funil de vendas, comprar. A frequência também é importante. A conquista é constante. Ter redes sociais sempre 'alimentadas' e planejadas, com bom conteúdo, é algo para sempre. Os resultados não virão no curto prazo.

O grande desafio, principalmente para quem não nasceu com as redes sociais, é tornar essa comunicação online um hábito. Esta deve fazer parte da rotina da empresa e fazer parte do planejamento mensal, com estratégias que unam ações online e ações *offline*.

Este novo consumidor, além de não aceitar ser enganado nem acreditar em qualquer coisa, não quer perder tempo, afinal é muita informação sendo despejada minuto a minuto. É naquela passadinha de dedo, pelo *feed* do Instagram e do Facebook que ele tem disponibilidade para ser fisgado, por isso a comunicação deve ser simplificada e direta. A marca tem alguns segundos para ganhar seu consumidor, seja na primeira linha do texto, em uma foto que passe emoção ou em um vídeo.

Ter definido quem é a *persona* (o público-alvo) definirá a forma de se comunicar. Saber seus gostos, suas necessidades, como se comportam, saber o que estão comentando nas redes, dar a atenção necessária e rápida quando o público pedir uma informação online é a forma que a marca conseguirá se conectar com ele e planejar de forma eficiente a comunicação.

E sobre o quê postar, muitos perguntam. Comece respondendo a seguinte pergunta: qual é o seu diferencial? Qual é o diferencial da sua empresa? Estas respostas devem se tornar posts. Se colocar como protagonista da empresa, mostrando quem está por trás da marca, também vale várias postagens. As maiores dúvidas de consumidor também são motivos para um *post*. Mais uma vez: conhecer o público, saber o que ele quer é importante para o planejamento da comunicação online.

Mais do que técnica, o que manda é a verdade, a autenticidade e a simplicidade na comunicação. Quando a empresa se conecta com a sua verdade, começa a verdadeira comunicação. Acredite em você, no valor da sua empresa e divulgue isso para o mundo. Isso está em suas mãos, só depende de você.

ACIM A CASA DO EMPREENDEDOR EM MARINGÁ
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

Ano 57 nº 606 março/2020, **Publicação Mensal** da ACIM, 44| 30259595 - **Diretor Responsável** Rodrigo Fernandes, vice-presidente de Marketing - **Conselho Editorial** Andréa Tragueta, Cris Scheneider, Eraldo Pasquini, Giovana Campanha, Helmer Romero, Jociani Pizzi, Josane Perina, Luiz Fernando Monteiro, Paula Aline Mozer Faria, Paulo Alexandre de Oliveira, Ribamar Rodrigues, Rodrigo Fernandes e Rosângela Gris - **Jornalista Responsável** Giovana Campanha - MTB05255 - **Colaboradores** Camila Maciel, Graziela Castilho, Giovana Campanha, Lethícia Conegero e Rosângela Gris - **Revisão** Giovana Campanha, Helmer Romero, Rosângela Gris - **Capa** Agência Nova Inteligência - **Produção** Textual Comunicação 44| 3031-7676 - **Editoração** Andréa Tragueta - **Impressão** Gráfica Regente - ESCREVA-NOS Rua Basilio Sautchuk, 388, Caixa Postal 1033, Maringá-PR, 87013-190, revista@acim.com.br - **Conselho de Administração** Presidente Michel Felippe Soares - **Conselho Superior** Presidente José Carlos Valêncio, **Copejem** Presidente Thaís Iwata **Acim Mulher** Presidente Cláudia Michiura - **Conselho do Comércio e Serviços** Presidente Jair Ferrari - **Conselho do Empreender** Presidente Michael Tamura. *Os anúncios veiculados na Revista ACIM são de responsabilidade dos anunciantes e não expressam a opinião da ACIM - A redação da Revista ACIM obedece ao acorto ortográfico da língua Portuguesa.*

Contato Comercial Sueli de Andrade 44| 98822-0928

CACINOR CACB CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS DO BRASIL FACIAP FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO PARANÁ

Nossa **FORÇA,** *O Cooperado!*

cocamar®
Cooperado e cooperativa crescem juntos

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

Uma legião de pessoas, dados e informações se uniram para construir o que nos tornaríamos juntos até aqui. Estamaos quase lá, e é por isso que agora o nosso papel é, além de comemorar e planejar o futuro, ficarmos atentos ao que nos espera. Um novo tempo já começou.

Muito prazer, nós somos a Cocamar.

BAIXE AGORA
o app Cocamar!

Android - Google Play

IOS - App Store

cocamarcooperativa

cocamar.com.br

unicoobcorretora.com.br

SEGURO

VIDA

SEGURANÇA PARA
OS IMPREVISTOS

Visite uma **agência Sicoob** e conheça nossas coberturas.

Processos SUSEP Vida Individual - Reenquadramento Anual 15414.900055/2013-50 | Vida Individual - Faixa Etária - 15414.900053/2013-61 | Vida Coletivo - Faixa Etária - 15414.900147/2013-30 | Vida Coletivo - Taxa Média 15414.900052/2013-16. O registros deste plano na SUSEP não implicam, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação a sua comercialização. O segurado poderá consultar a situação cadastral de seu corretor de seguros no site www.susep.gov.br por meio de seu número de registro na SUSEP, nome completo, CNPJ ou CPF.

UNICOOB
CORRETORA DE SEGUROS
Uma empresa controlada do Sicoob Unicoob

SANCOR SEGUROS