

7 895463 200646



NOVEMBRO | 2019
Nº 603 • Ano 56
R\$ 5,00

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

Sem estratégia, não há crescimento sustentável

O feeling e a experiência até ajudam a gestão,
mas sem norte, tudo fica mais difícil.





MARINGÁ - ZONA 05 (NOVA LOJA)



LONDRINA - GLEBA PALHANO

O MELHOR
MIX DE
BEBIDAS
COM NOSSA
EXCELÊNCIA
E TRADIÇÃO.

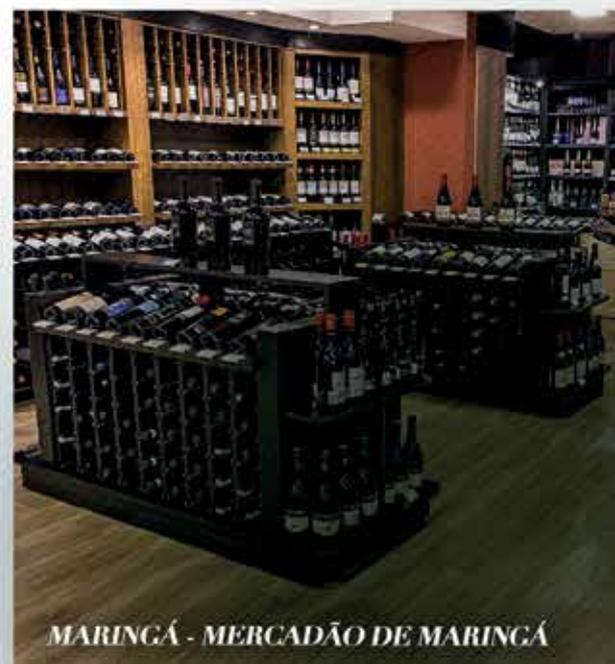


Século
ADEGA

www.seculoageda.com.br
[@seculo.londrina](https://www.instagram.com/seculo.londrina) [/seculo](https://www.facebook.com/seculo)



MARINGÁ - MERCADÃO DE MARINGÁ



MARINGÁ - MERCADÃO DE MARINGÁ



**PALAVRA DO
PRESIDENTE**

Inovação, inovação, inovação

Neste final de ano vamos modernizar e preparar nossa sede e nossos colaboradores para atender às demandas de um mercado mais digital. A ACIM está criando um laboratório de inovação, o Inovus. Utilizaremos o Design Sprint, metodologia que permite testar uma ideia ou projeto em poucos dias. Vamos contribuir para que as empresas, independente do porte, grandes ou pequenas, possam investir em inovação.

Outras empresas e entidades estão trilhando o mesmo caminho, Maringá tem hoje 40 *startups*. Aqui há um ecossistema propício à inovação e novas tecnologias. Há aceleradoras, grupos de investidores, *coworkings*, incubadora e excelentes cursos na área de Tecnologia da Informação. Quem tem boas ideias e projetos encontra um ambiente colaborativo na cidade. As aceleradoras ajudam

a validar e aperfeiçoar um negócio, bem como a encontrar investidores. Os mentores estão sempre dispostos a contribuir com bons projetos. Os investidores garantem o capital. O Sicoob, por exemplo, criou a Evoa, que oferece um programa de aceleração gratuita - a ACIM é uma das mantenedoras da Evoa.

O Sindicato da Indústria da Construção Civil (Sinduscon) e a Associação dos Engenheiros e Arquitetos de Maringá (AEAM) estão investindo num espaço de inovação para ajudar empreendedores a encontrar soluções para os problemas da construção civil.

Há eventos voltados para a apresentação de projetos, inspiração, rodadas de negócios junto a mentores e maratona de programação. O Tecpar abriu o primeiro edital voltado para as empresas com possibilidades múltiplas de industriali-

zação com foco na inovação e tecnologia de ponta - a inscrição vai até 19 de dezembro. A Software by Maringá também está viabilizando um Parque Tecnológico, com foco em desenvolvimento na área de Tecnologia da Informação.

Com um ambiente tão propício, empreendedores e empresas encontram respaldo para investir em inovação. Buscaremos esses atores. A ideia do Inovus, que vai funcionar a partir do ano que vem, não é atender somente *startups*. E sim ajudar a criar produtos, serviços ou processos, validando ideias e contribuindo para consolidar a cultura de inovação entre os micro e pequenos negócios.

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

RESIDENCIAL

VIVAVIDA



SUCESSO TOTAL
DE VENDAS

Incorporação



design
Desde 1975

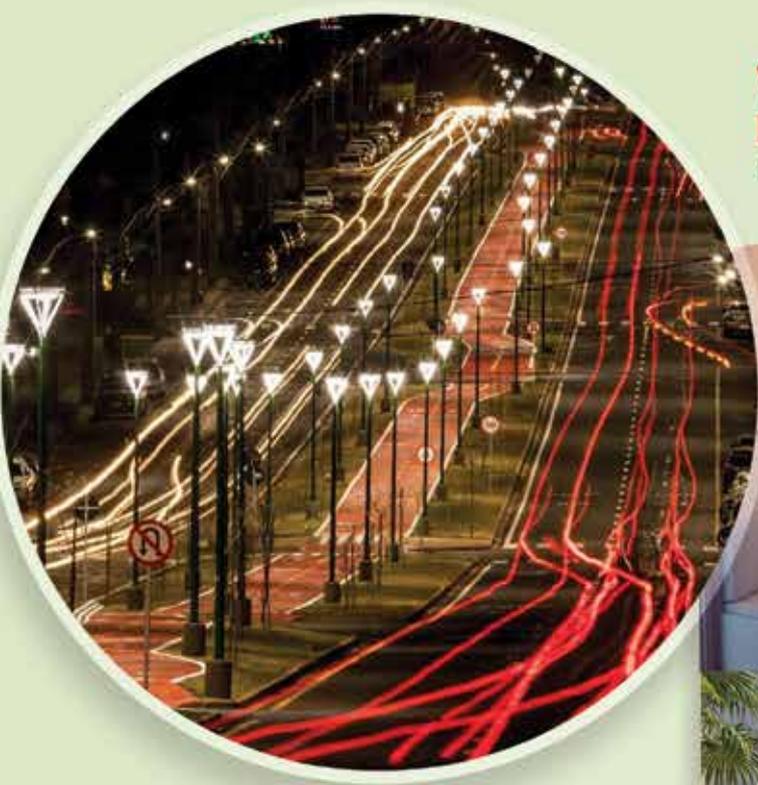
**Plantão de vendas no local e na
Expo Design, das 9 às 18h, todos os dias.
Inclusive aos domingos e feriados.**

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

LANÇAMENTO

PERFEITO PARA INVESTIR OU MORAR COM SEGURANÇA E TRANQUILIDADE.

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



**VISITE APARTAMENTO
DECORADO NO LOCAL**

NOVA AV. CARLOS BORGES, 1.900



EXCELENTE LOCALIZAÇÃO
Na nova Av. Carlos Borges

Vendas

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

IMOBILIÁRIA
**SILVIO
IWATA**



criada
no Futuro

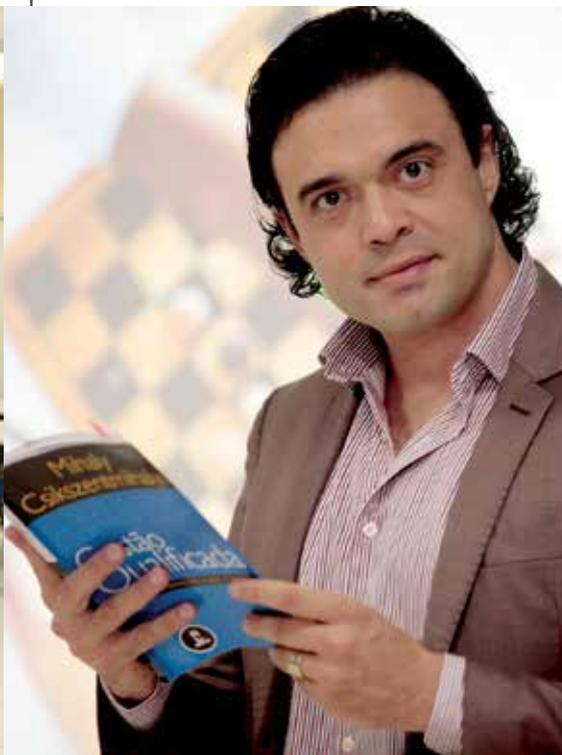
100% DA RENDA É DESTINADA ÀS CAUSAS SOCIAIS

ENTREVISTA // 8



Certificada pelo Disney Institute, Jacqueline Ferreira Gomes defende que “a tecnologia e as ferramentas digitais à disposição dos negócios são ferramentas de facilitação e interação com o cliente, e não o fim do processo da experiência”

REPORTAGEM DE CAPA // 16



“Não há problema em apostar na experiência e no *feeling*, mas se os dois estiverem afinados com os dados, favorece a tomada de decisões assertivas e justifica mudanças para colaboradores”, diz o *master coach* Ricardo Gonçalves sobre o planejamento nos negócios

COMÉRCIO // 24



William Ruiz Dalmasi e Rosângela Orozimbo, do Aqui Agora Confecções: empresa abrirá 35 vagas temporárias neste final de ano e poderá efetivar metade dos profissionais; lá há vagas para vendedores, seguranças, caixas, estoquistas e atendentes da lanchonete



Com a alteração da legislação, todos os consumidores serão automaticamente incluídos no Cadastro Positivo; “antes, olhávamos para o lado ruim, para a inadimplência, e agora temos a possibilidade de olhar a adimplência”, diz a economista Yasmine de Mata Mendonça



Dielly Amadei Sendeski, da loja Cantão, buscou o OKR para aumentar as vendas: “não adiantava ter indicadores e não saber como melhorar cada um. O OKR veio nos dar direcionamento, definindo objetivos e nos ajudando a alcançar performance”



Para atender demandas locais, instituições criam graduação e técnicos; é o caso da Unicesumar, que vai lançar no ano que vem o curso de Ciência de Dados, com conteúdos de programação e inteligência artificial, conta o coordenador Marcello Bonfim



ano 56 edição 603
novembro/2019

nossa capa:
Nova Inteligência



A CASA DO
EMPREENDEDOR
EM MARINGÁ

Magia se faz com trabalho

Diferente dos reinos encantados que povoam a imaginação, no mundo dos negócios – infelizmente – não existe varinha de condão ou pozinho mágico. Aqui o encantamento se dá de outra forma. “Não é com magia que se faz um bom trabalho, é com um bom trabalho que se faz mágica”, ensina a consultora certificada pelo Disney Institute
// por Rosângela Gris

Paulo Alexandre



QUEM É?
Jacqueline Ferreira
Gomes

O QUE FAZ?
Consultora e
palestrante

É DESTAQUE POR?
Especialista no
Método Disney

Certificada pelo Disney Institute, Jacqueline Ferreira Gomes roda o país compartilhando conhecimento e ajudando profissionais e empresas a construir experiências diferenciadas para os clientes. “Experiência, relacionamento e atendimento são temas que ocupam grande importância em minha carreira e em meus estudos, pois sempre acreditei que as empresas deveriam possuir uma gestão orientada para o cliente”, destaca ela, que é CEO da consultoria No Coração do Cliente. À Revista ACIM, Jacqueline fala sobre os três temas, que serão abordados na palestra que ela ministrará em Maringá, em 25 de novembro,

às 19h30, no Moinho Vermelho, com convites a partir de R\$ 70 – o evento é em comemoração ao aniversário do Empreender. Ela também fala sobre o futuro do varejo e uso da tecnologia:

O QUE A DISNEY TEM OU FAZ DE TÃO ESPECIAL PARA SER O MUNDO ENCANTADO TANTO COMO LOCAL DE DIVERSÃO COMO MODELO DE GESTÃO?

Ela é orientada para o cliente. Isso significa que é uma empresa que tem estratégias e ações pensadas, planejadas e direcionadas para a entrega de valor, estando atenta às necessidades, expectativas e desejos dos clientes.

Para isso, a empresa se sustenta em conceitos bem fundamentados que colocam o cliente como prioridade, além da busca contínua para a excelência na gestão do negócio, pessoas, atendimento e prestação de serviço. A Disney desenvolveu padrões de atendimento que impactam na experiência e geram o encantamento de clientes de todas as idades e de todos os lugares. Os quatro padrões da Disney para o atendimento de excelência são: segurança, cortesia, show e eficiência. E esses padrões são colocados em prática através da ação das pessoas, na execução de processos e na orientação da composição e intervenções nos locais de

atendimento. Sem dúvida, é a excelência na gestão do negócio e na relação do cliente que faz a Disney ser o que é. O mundo encantado se sustenta não só em personagens e atrações, mas especialmente na ação e comportamento das pessoas, em processos pensados para a excelência na operação e na relação com o cliente e no cuidado minucioso com o local que o cliente interage.

COMO TRAZER O MUNDO MÁGICO DA DISNEY PARA A EMPRESA, INDEPENDENTE DO TAMANHO?

O que nossas empresas precisam compreender é que todo negócio pode ter sua 'magia'. Essa magia nada mais é do que garantir uma entrega de produtos ou serviços com alta

qualidade e diferenciação, por meio de um atendimento de excelência e gerando uma experiência única, pois no momento em que tudo isso acontece, o cliente se encanta, fica satisfeito e pode se fidelizar. A forma de levar a Disney para outro negócio é fazendo uso de conceitos e método de construção de padrão de atendimento que são aplicáveis a qualquer tipo de negócio e tamanho. Alguns desses conceitos são: entender o cliente como prioridade, ter foco nos detalhes que cercam sua experiência, buscar estabelecer conexão emocional, 'supergerenciar' a experiência do cliente, observar e ajustar processos que frustram o cliente e/ou geram dificuldades pra ele fazer negócios com a empresa e, especialmente, desen-

volver as pessoas para a excelência no relacionamento com o cliente através de capacitação e valorização interna.

NA ERA DA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL, QUAL A IMPORTÂNCIA DO ATENDIMENTO HUMANIZADO?

Estamos vivendo em um mundo com tantas ferramentas tecnológicas, conectado e de canais de comunicação que em diversas situações as empresas estão esquecendo que tudo isso deve ser usado como meio para maior interação e relacionamento com o cliente, pois ele espera uma experiência integral e genuína com as marcas. Nesse cenário de transformação digital precisamos entender que a tecnologia e as ferramentas digitais à disposição

brMalls

**VOCÊ CONHECE
TODAS AS
NOSSAS
comodidades?**

catuai
Shopping Maringá

- WIFI
- Frigidário
- Caixas eletrônicos
- Guarda-volumes
- Espaço família
- Carrinhos de bebê
- Cadeiras de rodas
- Carregadores de celular

NOVIDADE

Espaço do Cliente
Balcão de informação

dos negócios são ferramentas de facilitação e interação com o cliente, e não o fim do processo da experiência. O atendimento humanizado deve ser priorizado e até potencializado com a ajuda da tecnologia, levando à compreensão das necessidades do comprador, com o objetivo de entregar a melhor solução para seus problemas específicos. O atendimento humanizado é um forte quesito de satisfação, tendo como ingredientes a empatia e a interação, capazes de estabelecer vínculos entre consumidores e empresas. Philip Kotler [professor universitário nos Estados Unidos] tem uma afirmação que ilustra esse contexto: 'vivemos em um mundo *high tech*, mas queremos um contato *high touch*. Quanto mais somos sociais, mais queremos algo feito para nós'.

É POSSÍVEL LEVAR O ATENDIMENTO HUMANIZADO PARA A INTERNET E REDES SOCIAIS?

É totalmente possível. E fazer isso pode potencializar os resultados do negócio, uma vez que a empresa poderá entregar diferenciação aos clientes e usuários por meio da personalização da experiência, customização ao ofertar tratamento e atendimento adequado aos perfis. Além disso, os clientes buscam os diferentes canais de relacionamento com as empresas, e humanizá-los pode ajudar a equilibrar o processo de atendimento desafiando determinados canais. Para isso, a internet e as redes sociais devem perder o tom robotizado, pois ambos podem fazer uso de ferramentas de automação e até de inteligência artificial. Mas devemos ter estabelecido até que nível da relação o cliente interagirá com esses suportes e em que momento será direcionado ao atendimento humano. Esse é o desafio das empresas, entender o momento em que temos 'um ou outro', e o momento em que devemos partir para o 'um e o outro'.



Estamos vivendo em um mundo com tantas ferramentas tecnológicas que as empresas estão esquecendo que tudo isso deve ser usado como meio para maior interação e relacionamento com o cliente, pois ele espera uma experiência integral e genuína com as marcas

E PARA O AUTOATENDIMENTO É POSSÍVEL TER HUMANIZAÇÃO?

Sim, pois os canais podem ser humanizados através do uso de tecnologia e automação. Mesmo em autosserviço o cliente quer interação com o canal no qual tenha suas necessidades atendidas de forma assertiva e empática e, para isso, o negócio pode fazer pleno uso de tecnologia para armazenamento e análise de informações sobre os clientes e seus hábitos para a entrega de experiência customizada e adequada a cada perfil.

QUAL É O PRINCIPAL ERRO DAS EMPRESAS EM RELAÇÃO AO ATENDIMENTO?

Um dos maiores equívocos é acreditar que atendimento é atividade ou responsabilidade apenas de quem atende em interação direta com os clientes. Ou seja, a responsabilidade é do atendente. Isso é um equívoco, pois a empresa como um todo atende, uma vez que todas as atividades desenvolvidas se integram e convergem para um único fim, que é o atendimento das necessidades dos clientes e a entrega de soluções. É necessária a construção de uma cultura de atendimento em

que todos compreendam o seu papel, mesmo que não tenham contato direto e de interação com os clientes. Desse modo, as empresas conseguirão ser mais assertivas ao apresentar uma experiência consistente e satisfatória aos consumidores.

COMO SE CONSTRÓI UMA MARCA AMADA?

Entregando valor para os clientes. Significa ter um público fiel e que se identifica com a marca, não só por seus produtos e serviços, mas por valores e filosofia. Para ser uma marca amada é necessário conseguir ser relevante para seus consumidores, gerando engajamento.

UMA DAS DIFICULDADES DO VAREJO É CONSEGUIR MÃO DE OBRA QUALIFICADA. QUAL A RAZÃO DESSA DIFICULDADE?

O varejo não é visto com o nível de profissionalização que demanda. Infelizmente boa parte dos profissionais busca o varejo como uma alternativa por não ter condições ou o estágio de desenvolvimento profissional exigido em outras áreas. Com isso, o setor acaba atraindo pessoas com baixa qualificação ou em início de carreira que não possuem ainda o nível de desenvolvimento técnico e qualificação necessários. Mas também temos que considerar que, infelizmente, o varejo no nosso país não é uma das melhores opções em remuneração, benefícios e experiência para o colaborador. Temos que avançar no processo de profissionalização na relação entre empresas e colaboradores.

COMO VOCÊ PROJETA O FUTURO DO VAREJO?

Parecerá clichê, mas o futuro do varejo está no foco no cliente. Esta é a chave definitiva do sucesso, o que não representa uma nova ordem, já que o consumidor sempre esteve, ou deveria estar, no centro das estratégias. O que muda agora é a transformação desse cliente, do que ele deseja e do que considera como experiência de compra ideal.

MÍDIAS PARA GRANDES RESULTADOS

Maringá



Aeroporto



Rodoviária



Outdoor



Maior tempo
de exposição
da marca



**Audiência
qualificada**
com alto poder
de consumo

AEROPORTO
RODOVIÁRIA
OUTDOOR

**SEU
CLIENTE
PASSA
POR
AQUI**

Maringá
44 3028-4590

Pajolla
midia ooh



pajolla.com

CURITIBA | LONDRINA | FOZ DO IGUAÇU | CASCAVEL | PONTA GROSSA | TOLEDO



MOTORISTAS VENEZUELANOS

A Transpanorama Transportes contratou 38 motoristas venezuelanos. O recrutamento e a seleção foram feitos em Boa Vista/RR e contou com a parceria da Organização das Nações Unidas (ONU), governo brasileiro e Exército por meio da Missão Acolhida, que recebe os refugiados na fronteira com a Venezuela. Os contratados chegaram em Maringá em julho, em um avião da Força Aérea Brasileira (FAB). Desde então, ficaram em alojamentos providenciados pela empresa, com refeitório, dormitórios climatizados e vestiário. A Transpanorama também ofereceu quatro refeições diárias, lavanderia e cursos como aulas de português, educação financeira, legislação de trânsito, direção defensiva e cultura brasileira, além de ter providenciado a transferência da carteira de motorista venezuelana para a brasileira - desde a chegada à cidade os venezuelanos são remunerados, conforme tabela sindical. No mês passado foi a vez de recepcionar as famílias de 12 dos trabalhadores contratados que vieram de Boa Vista, em um avião da FAB. O evento contou com a presença de autoridades como a ministra da Mulher, da Família e dos Direitos Humanos, Damares Alves. A transportadora, em parceria com o Instituto Sendas, providenciou a locação de casas para as famílias, com mobília e geladeira cheia. Em breve, mais familiares chegarão à cidade. Os motoristas venezuelanos trabalharão como folguistas e cobrirão férias. Os processos internos para a contratação de brasileiros continuam.

LÍDER NA OFERTA DE EMPREGOS

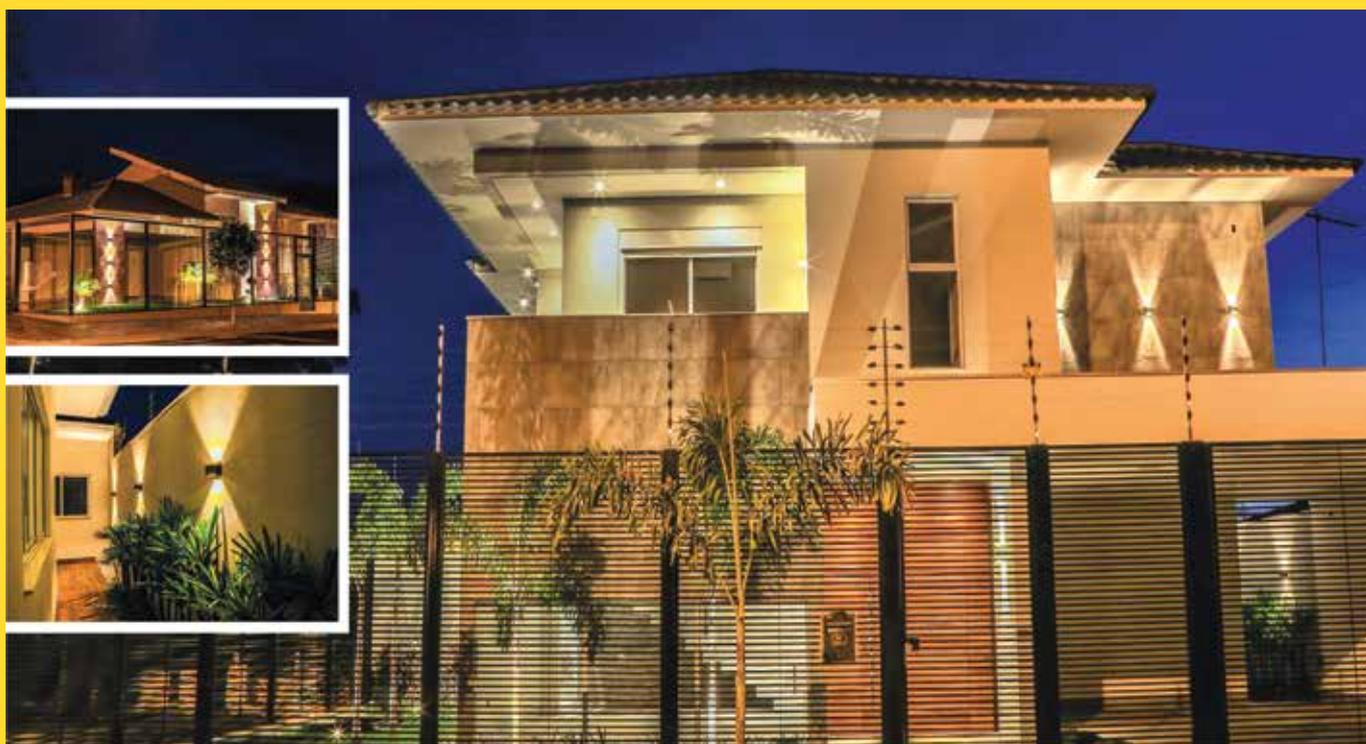
Maringá foi o município do interior paranaense que mais gerou empregos em setembro, segundo o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged). Foram 741 vagas, mais que o dobro de Londrina. Em segundo lugar está São José dos Pinhais, com 389 vagas. Maringá também é a que mais gerou empregos do interior entre janeiro e setembro, com 4.795 vagas, superando o mesmo período do ano passado, com 3.268 vagas. O número de empresas abertas na cidade também é positivo: foram 6.023 nos nove primeiros meses do ano, incluindo microempreendedores individuais (MEIs), com 2.931 aberturas.



REDE MUNDO ANIMAL

Maringá conta com a 25ª loja da rede de lanchonetes temáticas Mundo Animal – a inauguração foi no mês passado. A loja, que recebeu quase R\$ 700 mil de investimento, emprega 40 pessoas. O espaço tem 1.400 metros quadrados, capacidade para 530 pessoas e 50 vagas de estacionamento. A temática de selva está presente em todo o ambiente: da decoração aos pratos, passando pelo espaço kids. O carro-chefe é o lanche ‘Batatão’, além de outros lanches e tábuas de carnes. Ao longo da noite, a mascote Leonel, o leão, faz *pockets shows* e canta parabéns para os aniversariantes. “Investimos na franquia em função dos resultados que a rede Mundo Animal vem obtendo onde está instalada. O que nos encantou foi a forma de trabalho, porque é uma lanchonete que propicia alegria, principalmente para as crianças. Além disso, os maringenses gostam de lanches e oferecemos opções em um ambiente agradável”, afirma o sócio-investidor, Cezar Dutra Meneses.

Trata-se da segunda unidade da rede no Paraná – a primeira fica em Ponta Grossa. Em Maringá, a lanchonete fica na avenida Colombo, 3.791, e funciona todos os dias da semana, das 18h30 à meia-noite. O telefone é (44) 3354-2224.



 **ELETROBRASIL**
MATERIAIS ELÉTRICOS

 44 3227-2161
 Av. Brasil, 2538 – Maringá – PR
 contato@eletrobrasil.com



FUSÃO NA ÁREA DA SAÚDE

A Athena Saúde, grupo focado em soluções de saúde e controlado pelo Pátria Investimentos, anunciou a fusão de operações com o grupo Multivida, controlador do plano Santa Rita Saúde e do Hospital Bom Samaritano de Maringá. Com a fusão, as marcas maringaenses passam a fazer parte do portfólio da Athena Saúde. O Hospital Santa Rita, instituição social mantida pela Associação Bom Samaritano, não faz parte da negociação, prosseguindo o atendimento a convênios públicos e ao Sistema Único de Saúde (SUS). O Paraná é o terceiro estado do país onde a Athena Saúde começa a atuar, oferecendo equipe multidisciplinar em assistência hospitalar, consultas, medicina diagnóstica, cirurgias e tratamentos. O grupo confirma que estão previstos investimentos que vão movimentar a economia local: para o primeiro semestre de 2020 está programada a instalação da Plataforma de Serviços Integrados em Maringá, central administrativa que vai atender a demanda nacional do grupo com sede local. A *holding* contabiliza no Brasil quatro operadoras de saúde, nove hospitais e 47 clínicas, somando mais de 3,5 milhões de atendimentos por ano a quase 500 mil beneficiários.

MUDAS DE CANA-DE-AÇÚCAR

A Usina Santa Terezinha deu início à operação do Centro de Produção de Mudanças de Cana-de-açúcar, em setembro. Foi um passo no avanço tecnológico para a produção de cana de três dígitos de produtividade, permitindo expansão de variedades comerciais adaptáveis a diversos ambientes. O centro fica no município de São Tomé, a 88 quilômetros de Maringá, e tem capacidade de 11 milhões de mudas ao ano. Todas passam por sistema de rastreabilidade de origem e tratamento nutricional, por meio de etiquetas de identificação com código de barras. As mudas são originárias de viveiros selecionados e o processo inicial de extração é feito por sete máquinas.

SALA DIGITAL PARA MICROEMPREENDEDOR

Está aberta, desde 24 de setembro, a Sala Digital, para ajudar microempreendedores e desburocratizar trabalho. Maringá, que conta com 24.150 Microempreendedores Individuais (MEIs), é a segunda cidade paranaense a oferecer esse espaço, depois de Ponta Grossa. Entre os serviços oferecidos, no espaço, que fica no paço municipal, estão a impressão de certificados e boletos, confecção de declaração de MEI e procedimentos sobre Documento de Arrecadação do Simples (DAS) - somente o DAS somou 6.504 atendimentos na Sala do Empreendedor neste ano.

UNIMED MARINGÁ, AQUI, A ESCOLHA É SUA!

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

unimedmaringa.com.br

+1000
MÉDICOS

TODOS
HOSPITAIS
CLÍNICAS
LABORATÓRIOS
CENTROS DE IMAGENS
BANCOS DE SANGUE

Você precisa ter.
Você pode ter.

Unimed 
Maringá

Melhor planejar do que remediar

Pode não ser uma das atividades mais prazerosas de um negócio, mas planejar ajuda a encontrar – e mudar – o caminho; que o digam os empresários que não tiveram alternativa que não fosse traçar estratégias // **por Rosângela Gris**

// Clareza para os colaboradores

“Não há problema em apostar na experiência ou no feeling, mas se os dois estiverem afinados com os dados, favorece a tomada de decisões assertivas”, pontua o master coach Ricardo Gonçalves



Walter Fernandes

Um papel com termos complicados, uma tarefa difícil de ser terminada, com um enorme suspiro de alívio ao final, para em seguida ser guardada em uma gaveta e rapidamente esquecida. Se é assim que você vê o planejamento, é menos provável que tenha sucesso como empreendedor. A falta de planos, estratégicos e operacionais, é um dos principais motivos que levam empresas a fechar as portas antes de completar um ano de atividade.

Mas a função do planejamento vai além de definir objetivos e metas iniciais do negócio. Ele ajuda a estabelecer uma visão, garantindo a perenidade da empresa. Para tanto, deve ser revisitado frequentemente, tendo em vista identificar cenários e tendências, para que se possa planejar mudanças e posicionamentos. Além disso, a formulação de estratégias de forma planejada e disciplinada permite o aumento da competitividade e facilita o engajamento dos colaboradores.

“Planejar é essencial na hora de empreender, serve como um norte. É a partir do planejamento que se define e estrutura o que alcançar, como fazer para atingir as metas e quanto vai custar”, resume o consultor do Sebrae, Perseu Bastos.

O *master coach trainer* Ricardo Gonçalves define o planejamento como um conjunto de conhecimentos que tem por objetivo garantir que empreendedores encontrem, por meio de suas ações, o equilíbrio entre desejo, capacidade e potencial. “É muito comum que os empreendedores estejam conectados ao desejo de empreender e às informações geradas a partir deste desejo. Por outro lado, há aqueles que não se iludem pelo impulso do desejo e ficam presos à ideia de empreender apenas olhando para o aspecto do que sabem fazer. E também acabam tendo uma visão estreita. E por fim há quem se prenda a ideia de linkar o desejo ao potencial de negócio ou de mercado, e aqui também há

problema em encontrar o equilíbrio. O ideal é conectar os três pilares”, ensina.

UMA DIREÇÃO, NÃO UM CAMINHO

Em princípio, planejar pode parecer moroso e burocrático, mas a dupla de profissionais assegura que passa longe disso, e não necessariamente segue a lógica cartesiana. De acordo com eles, há modelos ágeis, inclusive opções digitais, para ajudar na tarefa. O planejamento estratégico pode ser rascunhado em caderno, desenhado em um quadro ou traçado por meio de ferramentas modernas baseadas em *design thinking*.

“Trabalhando com ferramentas mais modernas, vamos encontrar coisas mais orgânicas. E, portanto, ligadas e conectadas a este mundo ligado em redes. Particularmente gosto do *business model of canvas*, que é estruturado a partir do pensamento e permite maior mobilidade”, destaca Gonçalves.

Essa mobilidade é importante, uma vez que o “planejamento é uma direção, e não um caminho pronto”, reitera Bastos. E por isso não raro exige ajustes para acompanhar a velocidade das mudanças impostas pelo mercado. “Em algum momento pode acontecer de uma ação não ocorrer como programada, a mídia digital não atingir o objetivo. O importante é não desanimar”, afirma o consultor do Sebrae.

“O mundo em rede se tornou tão mais complexo. A chamada revolução 4.0 da indústria afeta de forma direta as nossas vidas, nossa política e a nossa economia. E é óbvio que afeta o trabalho e a gestão dos negócios. A título de exemplo, antes da revolução 4.0, os dados eram importantes, mas com a internet, eles ganharam *status* quase de oxigênio dos negócios”, afirma Gonçalves.

NÃO APENAS FEELING

Se antes a exigência era por conhecimentos em áreas específicas, psicológicas e administração de gestão



// Envolvimento da equipe

Perseu Bastos, consultor:
“nos relacionamos de forma hierarquizada, e isso prejudica o entendimento de que planejamento tem a ver com envolvimento e engajamento dos colaboradores para a execução”

Ivan Amorim

estratégica, hoje somam-se à lista estatísticas, finanças, economia, tecnologia da informação, marketing, comunicação, inteligência emocional, *coaching* e mentoria reversa. Ou seja, é preciso que haja interconexão dos dados para definir os rumos e fazer o negócio acontecer. Diante de tamanha complexidade, o planejamento se apresenta como uma importante referência.

“Sem planejamento, os negócios são guiados às cegas, a mercê de fatores externos que vão acontecendo mais depressa, e ficam quase que exclusivamente dependentes da experiência e do *feeling* desses gestores. Não há problema em apostar na experiência ou no *feeling*, mas se os dois estiverem afinados com os dados, favorece a tomada de decisões assertivas e justifica eventuais mudanças com maior clareza para colaboradores, diretoria e investidores”, diz o *master coach*.

RESISTÊNCIA

Embora seja quase unânime a ideia de que o planejamento é uma das ferramentas mais importantes para al-

cançar o sucesso empresarial, gestores e empreendedores ainda se mostram resistentes à tarefa. “Existe a preocupação, mas há um abismo para a ação”, diz Bastos. E essa resistência tem ao menos três possíveis fatores: cultural, psicológico e educacional.

A cultura do medo e da subordinação está enraizada nas empresas brasileiras e nas relações profissionais, bem como o famoso ‘jeitinho brasileiro’. “No contexto do trabalho, nos relacionamos de forma hierarquizada, e isso prejudica o entendimento de que planejamento tem a ver com envolvimento e engajamento dos colaboradores para a execução. E vamos empurrando com a barriga”, cita Gonçalves.

Entre os aspectos psicológicos, o *master coach* cita a falta de autoconhecimento. Para ele, ainda investe-se muito na formação acadêmica e explora-se pouco o lado humano. “Um profissional não faz só o que gosta. À medida que consegue trabalhar internamente os motivadores para fazer o que o negócio exige, e não só o que o prazer reclama. Também é pre-



// **Sazonalidade é planejada**

Aberta há três anos, Marbô ampliou o espaço, criou marca própria e até desenvolveu um sabão para ser usado na lavanderia própria; agora Sirley Mazur começa a planejar a segunda loja

ciso entender que nem tudo que está na cabeça é exequível e que às vezes é preciso buscar soluções profissionais”.

Por fim, falta conhecimento com viés prático. “Há resistência, porque não se sabe planejar, executar e dar acompanhamento ou se tenta fazer tudo com a falsa ideia de que é difícil, justamente por falta de conhecimento”, resume o coach. Neste caso, a dificuldade está atrelada ao velho modelo escolar de replicar conteúdo. “Não se exercita a capacidade criativa, e aí estruturar um projeto parece mesmo mais complicado do que é”, completa Bastos.

“Na hora de empreender parece que tem muita gente conectada à hora do recreio. Trabalha, trabalha, trabalha, mas fica esperando a hora do recreio. E muito do que efetivamente a gente vai encontrar na história de grandes empreendedores é que tudo o que eles faziam, mesmo que fosse difícil, era como se fosse um grande recreio. Não havia a expectativa que acabasse a parte chata para começar a legal”, exemplifica Gonçalves.

DO PAPEL À PRÁTICA

Um dos maiores desafios das empresas é executar o planejamento estratégico. No papel, os objetivos costumam soar mais claros e simples do que na prática. Perceber como cada ação aproxima – ou afasta – os executivos do plano é uma tarefa difícil. Para facilitar o processo, a dica é estabelecer prazos de curta, média e longa duração. E neste momento é importante levar em consideração as particularidades do negócio e do setor.

Novembro 2019

“Definição de prazos depende do negócio. No setor de Tecnologia da Informação, por exemplo, as mudanças são velozes, três meses são muito tempo. Já o mercado de eventos tem um outro tempo. O Rock in Rio, por exemplo, acontece a cada dois anos. É esse o período que os organizadores têm para pensar o evento. Ou seja, a dinâmica varia. É preciso entender esse tempo”, explica Bastos. “A sazonalidade precisa ser considerada, inclusive em termos de comportamento do consumidor”, completa Gonçalves.

AJUSTES E EXPANSÃO

Com demanda maior do que o espaço físico, a Marbô deve ganhar uma segunda loja no segundo semestre do ano que vem. Especializada na venda e locação de vestidos de festas e noivas, a ideia é dividir os segmentos em dois endereços, uma vez que a última reforma no prédio na avenida XV de Novembro - entre dezembro de 2018 e janeiro de 2019 - já não contempla a crescente procura da clientela.

“Fizemos uma ampliação e aumentamos o número de salas de atendimento a noivas, mas ainda temos dificuldade com os agendamentos, principalmente aos sábados, quando a procura é maior. Estou deixando de faturar por falta de espaço”, lamenta a diretora, Sirley Mazur.

Para solucionar essa questão, ela estuda ‘transferir’ o segmento de noivas para outro endereço. No entanto, sabe que a abertura de uma unidade significa investimentos e contratações. E é por isso que a ideia já começa a ser colocada no papel, dentro do planejamento para 2020.

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

APRECIE NOSSOS INGREDIENTES:



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

COM CERTEZA VOCÊ IRÁ DIZER:

“O MELHOR PRATO QUE EU JÁ COMI NA VIDA”

Aj
AJINOMOTO

SUPREMACIA ALIMENTOS
Fone 44 3031-7300

Casarão
da xv

QUALIDADE
DESDE
1979

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

VENHA SE SURPREENDER!

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





Ivan Amorim

// Mudou para espaço maior

Rafael Betoni, da Betoni Móveis, viu o número de pedidos aumentar e precisou planejar o crescimento: "teria problema se não conseguisse cumprir os prazos ou baixasse a qualidade"

"Quando abrimos a Marbô, fizemos um plano de negócios para estruturar equipe e finanças. Mas naquela época ainda não sabia que o planejamento era tão importante em uma empresa, tanto para iniciar o negócio quanto para mantê-lo e fazer crescer. Hoje sei dessa importância", afirma a diretora.

PRODUÇÃO PRÓPRIA

E o aprendizado foi na prática. Quando inaugurou a loja, há quase três anos, Sirley sabia os públicos que queria atingir e tinha conhecimento sobre os trajes adequados a cada um. Nas araras não faltavam vestidos deslumbrantes para as mais diversas ocasiões. Porém, não raro, uns agradavam na cor, outros no modelo.

"Comprávamos os vestidos prontos. E às vezes a cliente gostava da parte de cima de um, mas queria a parte de baixo de outro. Foi a partir daí que decidimos criar a marca própria e passamos a confeccionar. Hoje temos costureiras e bordadeiras na equipe, também composta por consultores de festas e noivas", conta.

Outro serviço que precisou ser 'absorvido' foi o de lavanderia. No primeiro ano, Sirley terceirizava a lavagem dos vestidos após a locação. E o resultado nem sempre era o esperado. O receio em danificar as peças 'limitava' o uso de produtos no processo de lavagem. O jeito foi desenvolver um sabão e trazer a lavanderia para dentro da Marbô.

"O planejamento ajuda a entender o mercado, dá parâme-

tros para comparativos e traçar as ações ou fazer ajustes necessários no negócio de forma mais assertiva. Acontece também de planejar algo, mas o mercado não se comportar da maneira esperada, então, é preciso se ajustar", diz a diretora.

Ela conta que este ano, por exemplo, tem sido atípico. Os tradicionais meses de maior procura por trajes de festa não alcançaram o faturamento esperado. Por outro lado, os períodos considerados fracos tiveram desempenho acima do normal. "Além da sazonalidade do calendário de eventos, essas particularidades precisam ser consideradas na hora fazer o planejamento do próximo ano para que você consiga reagir e traçar ações", conclui.

DO IMPROVISO À EXCELÊNCIA

Da marcenaria improvisada nos fundos de uma chácara à empresa referência em móveis planejados, a trajetória da Betoni Móveis já dura sete anos. Trajetória, até agora, essencialmente alicerçada no instinto de Rafael Betoni. Só recentemente as atenções dele se voltaram à necessidade de um planejamento estratégico. "Sou empreendedor, não administrador. Aumentei a produção, conquistei clientela, hoje faço somente projetos de arquitetos, bati metas de faturamento. Porém, percebi que estava colocando a empresa em risco, porque o crescimento não estava sendo planejado", assume Betoni.

O desejo de empreender era antigo e ganhou um 'empurrãozinho' após uma frustração como consumidor. Na



Ivan Amorim

// Alinhamento com a equipe

Leticia Zebini Rodrigues foi contratada com a missão de profissionalizar a gestão e estruturar o planejamento da Horus Cervejaria

época, recém-casado, Betoni contratou uma empresa para fazer os móveis do apartamento. O resultado não foi o esperado. Decidiu, então, investir na fabricação de móveis, mesmo sem noção de marcenaria. O conhecimento inicial veio de pesquisas na internet.

Por quase três anos, trabalhou de forma improvisada nos fundos da chácara dos pais. A confiança no potencial do mercado e na rentabilidade do negócio, no entanto, o levou a vender o apartamento para investir na empresa. O primeiro passo foi a compra de equipamentos e a mudança para um barracão na avenida Carmem Miranda. Depois vieram as primeiras contratações.

No início de 2015, prevendo um cenário econômico pouco favorável, decidiu 'recuar'. Mudou para um imóvel menor, na mesma avenida, e reduziu a equipe de cinco para três pessoas. "Ficamos eu, o marceneiro, que na época era meu sócio, e um ajudante", conta.

META BATIDA, NOVO ENDEREÇO

Mesmo assim traçou uma meta ou-

sada de faturamento mensal. Para batê-la, apostou na parceria com profissionais de arquitetura. As primeiras tentativas de contato foram difíceis, mas a abertura veio por meio de insistência e solidariedade. Em setembro de 2015 bateu a cifra almejada e em dezembro mudou novamente de endereço.

O divisor de águas foi a contratação para o projeto de um renomado escritório de arquitetura para a Evoa, aceleradora de startups. "Foi um desafio, mas até hoje estamos colhendo os frutos", comemora o empresário, que viu a procura pelos serviços aumentar significativamente, a ponto de ter que buscar um espaço maior para comportar a produção e os novos equipamentos. Há um ano a empresa funciona em um barracão de 720 metros quadrados também na avenida Carmem Miranda.

No entanto, a crescente demanda acendeu um alerta. Betoni não tinha problemas para fechar contratos, mas a produção começou a preocupar.

Mesmo com uma equipe de 12 profissionais, a fabricação não andava no mesmo ritmo das contratações. "Isso começou a me preocupar porque teria problema se não conseguisse cumprir os prazos ou baixasse a qualidade. Percebi que precisava organizar a empresa e planejar as ações", conta o empresário.

O primeiro passo foi a contratação de um software que passou a 'tomar as decisões' de fabricação que antes estavam a cargo dos marceneiros. Com a padronização do processo, a equipe foi reduzida para cinco pessoas e ainda assim a produção dobrou. Uma profissional foi contratada para organizar e profissionalizar a gestão da empresa, bem como ajudar no planejamento estratégico.

"Iniciamos a estruturação há três meses, e conseguimos ajustar alguns processos, como a folha de pagamento e estoques. Quero iniciar 2020 com o sistema organizado", diz Betoni. O empresário também estabeleceu metas de crescimento sólido e desta vez quer tudo devidamente planejado para evitar transtornos.

PROFISSIONALIZAÇÃO

A supervisora administrativa Leticia Zebini Rodrigues entrou para o quadro de colaboradores da Horus Cervejaria em agosto. Foi contratada com a missão de organizar a empresa que está no mercado desde julho de 2018. "Depois de um ano funcionando, sentimos a necessidade de ter uma pessoa com a qualificação para profissionalizar a gestão. Ela traz bagagem e certamente tem a agregar. Afinal não dá para contar só com a sorte", diz o sócio Jules Mazini Sacchi.

A Horus é uma fábrica-bar idealizada por Jules e o irmão Mairon Mazini Sacchi, ambos apaixonados por cervejas artesanais. São 12 torneiras de chopes, sendo sete produzidos na própria fábrica e cinco de convidados. O bar consome 80% da pro-



Divulgação

// Metas semanais

Lucas Bagini e Monika Rosnoski largaram o emprego e apostaram em franquias; até o final do ano eles abrirão duas boutiques especializadas em chá

dução da fábrica, que hoje está estimada em nove mil litros por mês. Os outros 20% são comercializados em três pontos fixos e em eventos.

De acordo com Sacchi, no primeiro ano da cervejaria as ações eram traçadas de forma empírica. Tudo era estruturado na cabeça dos dois, mas nem sempre essas informações chegavam de forma efetiva para os colaboradores. “Um dos objetivos é alinhar o pensamento da equipe com o nosso”, diz o empresário.

Os outros são alcançar as metas de crescimento e conquistar o Selo de Qualidade no Turismo do Paraná. Para chegar lá, o caminho é longo, mas começou a ser trilhado com a chegada da supervisora. “Minha função é ajudar na organização e na estruturação do planejamento estratégico”, resume Letícia.

“Queremos qualificar e profissionalizar a gestão para crescer. E até agora não estamos totalmente alinhados”, reconhece o empresário, que também espera que este novo momento da cervejaria resulte em premiações aos rótulos da Horus.

NOVOS EMPREENDEDORES

A ideia era apenas investir e ter uma segunda fonte de renda. Entretanto, a vida do casal Lucas Bagini e Monika Rosnoski mudou radicalmente neste segundo semestre. Os dois abriram mão dos empregos como engenheiro agrônomo e administradora de empresas para se tornarem empreendedores. No final de agosto eles inauguraram o quiosque da L'Occitane no shopping Maringá Park. “Era o sonho da minha esposa ter um negócio próprio. Dias depois de assinarmos o contrato com a L'Occitane, percebemos que teríamos que nos dedicar totalmente ao negócio para fazer dar certo. Então deixamos nossos empregos e decidimos entrar juntos no negócio. Do primeiro contato com a L'Occitane a inauguração foram apenas 50 dias”, conta Bagini.

E menos de três meses após trazerem a marca para Maringá o casal já prepara o início das atividades de uma nova operação: a Moncloa. Serão duas unidades de *tea boutique*, uma em Maringá e outra em Londrina. As inaugurações estão previstas para 17 de no-

vembro e 1º de dezembro, respectivamente. “O nosso planejamento inicial não foi o ideal. É que as oportunidades de franquia apareceram e decidimos agarrar. A força das duas marcas também ajudou a conseguir os espaços nos shoppings”, comenta.

Se a mudança de vida não foi planejada, a gestão dos negócios tem sido. Para conciliar a administração da L'Occitane e os preparativos para as inaugurações da Moncloa, a rotina do casal começa às 8 horas e vai até a meia-noite nos sete dias da semana. Só assim para dar conta do cronograma de ações e estratégias planejadas semanalmente. O planejamento inclui desde uma simples escala de folga, passando por questões operacionais às finanças.

“Planejar é importante no empreendedorismo. Traçamos metas para a semana, mas também temos planos para os próximos três meses e para o ano que vem, já que a nossa ideia é expandir as operações. Porém, planejar só não é suficiente. É preciso executar as tarefas, e executar bem”, diz o empresário.

CHEGADA DO PAPAI NOEL



10
NOV DOMINGO

COM ESPETÁCULO
SOU ARTE

✓ 16H ÀS 18H: PINTURA FACIAL,
ALGODÃO DOCE E PIPOCA.

✓ 18H: RECEPÇÃO DO
GRUPO SOU ARTE.

✓ 19H: ESPETÁCULO DE NATAL.

NATAL 
MARINGA PARK
PRONTO PRA PASSAR MAIS TEMPO COM VOCÊ
Av. São Paulo, 1099 | Maringá - PR | 44 3366.2000



// Estoque 35% maior

Aqui Agora Confeccões abrirá 35 vagas temporárias, sendo que metade poderá ser efetivada; diz William Ruiz Dalmasi; na foto com a analista de RH, Rosângela Orozimbo

Já é quase Natal

Contratação de temporários, reforço no estoque, produtos e serviços personalizados... a proximidade do Natal começa a movimentar a cidade // **por Camila Maciel**

No Aqui Agora Confeccões 17 pessoas terão a oportunidade de conseguir um emprego fixo. É que com a chegada do final do ano, o número de funcionários vai aumentar. A previsão é que sejam abertas 35 vagas temporárias, destas, 50% poderão se tornar fixas. "Temos espaço para mais gente, mas isso vai depender do desempenho de cada profissional", explica o responsável pelo departamento de Recursos Humanos, William Ruiz Dalmasi. As vagas serão para vendedores, seguranças, caixas, estoquistas e atendentes da lanchonete que fica no interior da loja.

Com 25 anos de mercado, o Aqui Agora emprega 130 pessoas, sendo 35 vendedores e assistentes de provador. São dois pisos de roupas e acessórios femininos, masculinos e infantis. Para o final de ano, o estoque está rece-

bendo reforço desde setembro 35% superior aos outros meses do ano. O carro-chefe é a venda de moda feminina, responsável por mais de 40% do faturamento. Em seguida vem a moda masculina, com 22%, e o restante fica com moda infantil e *fitness*.

Nas datas comemorativas o departamento de *visual merchandising* trabalha para criar um ambiente que favoreça as vendas e o bem-estar do cliente. São feitas decorações temáticas no carnaval, dia dos pais, dia das mães, dia das crianças, entre outras, mas a decoração mais expressiva é a do Natal. "Em 16 de novembro, um dia após a abertura oficial do Natal de Maringá, estaremos com a decoração finalizada. Teremos uma árvore com quase três metros, bonecos de Papai Noel, renas e muito mais", diz.



Ivan Amorim

// Carro-chefe são calçados femininos

"Em relação aos outros meses do ano, nesta época costumamos comprar até 20% a mais para nos preparar para o aumento nas vendas", conta Mônica Muller, das Casas Ajita

REFORÇO NO ESTOQUE

Com 34 lojas em várias cidades paranaenses e em Ciudad del Este, no Paraguai, as Casas Ajita também reforçarão a equipe. Em Maringá são três unidades: na avenida Brasil, Shopping Cidade e Mandacaru Boulevard.

De acordo com a gerente da loja da avenida Brasil, Mônica Muller, que faz parte do grupo há quase 26 anos, a expectativa para o final do ano é superar as vendas do ano passado em 10%, para isso, o estoque, principalmente da coleção primavera/verão, também vem sendo reforçado desde setembro. "Em relação aos outros meses do ano, nesta época costumamos comprar até 20% a mais para nos preparar para o aumento nas vendas", diz.

Na loja, que além de calçados, vende bolsas, acessórios e artigos esportivos, o carro-chefe também são os itens femininos, que correspondem a 40% do faturamento.

Para dar conta do aumento de vendas, a equipe de atendimento será reforçada. Também há previsão de contratação para serviços gerais. "Os funcionários temporários vêm para aliviar o corre-corre na loja, principalmente nos dias em que o comércio fica aberto até as 22 horas", diz.

A preparação para o Natal ainda inclui decoração temática. Mônica tem tudo em mente e em breve deve começar a executar. Para este ano, a proposta é fazer flores de papel para as vitrines e caprichar na árvore de Natal.

"Compramos uma árvore grande recentemente, por isso, vamos usá-la, mas quero inovar nas cores dos enfeites para deixar tudo lindo", diz.

CONTRATAÇÃO DE TEMPORÁRIOS

De acordo com estimativa do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), o último quadrimestre do ano deve registrar 704 contratações temporárias, entre construção civil, indústria, comércio e prestação de serviços, um número atípico em comparação com os últimos dez anos. Caso os números se mantenham, 2019 deve terminar com saldo de quase duas mil vagas.

PRODUTOS EXCLUSIVOS

Com a experiência de criação de projetos gráficos, a publicitária Joice Domingues realizou o sonho de ter o próprio negócio. De trabalhos corporativos, ela migrou para criações afetivas e, assim, surgiu a Arte e Papel Artesanato, especializada em papelaria para aniversários, casamentos, nascimentos, batizados etc.

Na trajetória da empreendedora, a paixão pela papelaria sempre andou lado a lado com a decoração. "Por alguns anos, fui responsável pela montagem de projetos internos de decoração natalina para algumas empresas em Maringá", diz.

MERCADO //

Depois veio o desejo de unir as duas áreas e 'trazer o Natal para dentro da loja'. Atualmente, além dos itens de papelaria, a loja fica repleta de opções para que empresas e residências entrem no espírito natalino. São guirlandas, bonecos, árvores e outros enfeites. "Além disso, continuo fazendo o trabalho de consultoria. Funciona assim: o cliente, pessoa física ou jurídica, informa o orçamento e eu faço o projeto de decoração", explica.

A ideia tem dado certo, afinal neste ano o investimento na decoração natalina foi quatro vezes superior ao de três anos atrás, quando esse trabalho começou. Otimista, a empreendedora preparou para o final de ano três produtos exclusivos, feitos sob encomenda, que prometem incrementar o faturamento.

A primeira opção é uma caixa personalizada para crianças. "Dentro os pequenos encontrarão papel de carta e envelope decorados para escrever cartinha ao Papai Noel, também tem giz de cera, lápis de escrever, selos e confetes para comer". Outra opção é um kit de porta-guardanapos personalizados e, por fim, um jogo de bolas para árvore de Natal com o nome dos membros da família.

MARINGÁ ENCANTADA

Com abertura agendada para 15 de novembro, a campanha Maringá Encantada espera receber mais de 1,2 milhão de visitantes. A abertura será a partir das 17 horas na praça Renato Celidônio, com a chegada do Papai Noel, apresentação de coral de 400 crianças, acendimento das luzes da cidade e show com Sérgio Reis e Renato Teixeira. Nos distritos de Florianópolis e Iguatemi a abertura será, respectivamente, em 20 e 24 de novembro e no Parque do Japão, no dia 29.

Na praça Renato Celidônio, onde serão instaladas duas praças de alimentação e um parque de diversões,



// Sob encomenda

Joice Domingues, da Arte e Papel Artesanato: investimento em decoração natalina foi quatro vezes maior do que três anos atrás

HORÁRIO DO COMÉRCIO DE RUA EM DEZEMBRO

De 2 a 6	Até as 20 horas
9 a 13, 16 a 20 e 23	Até as 22 horas
7, 14 e 21 (sábados)	Até as 18 horas
22 (domingo)	Das 10 às 16 horas - facultativo
24 e 31	Até as 18 horas

ficarão novamente a roda gigante de 32 metros de altura; o túnel de luz, que contará com um show sincronizado de música e luzes, e a Vila do Papai Noel. No espaço terá a casa do Papai Noel, que deve receber mais de quatro mil visitantes por dia; casa dos duendes; árvore de Natal e um letreiro da Maringá Encantada para tirar fotos. Ao todo serão mais de cem atrações artísticas e culturais em vários pontos da cidade e nos distritos.

Neste ano a praça Napoleão Moreira terá mais atrações. Entre elas, uma torre de 40 metros de altura, conhecida como 'Big Tower'. O brinquedo, que simula um elevador, pro-

porcionará uma visão privilegiada da avenida Brasil decorada. As pessoas subirão em bancos numa plataforma com dispositivos de segurança e repentinamente a plataforma cairá. Na praça também haverá outros brinquedos e opções gastronômicas com *food trucks* e comida artesanal.

Atendendo a pedido de lojistas, a estação do trenzinho que faz passeios pela cidade não será na rua Basílio Sautchuk, será na avenida Getúlio Vargas. Por fim, outra novidade é que neste ano não haverá show pirotécnico - a decisão foi tomada atendendo pedidos de ONGs e protetores de animais, que sofrem com barulho.



CONECTi CBIC 2019

MARINGÁ • PARANÁ

Congresso Nacional de Engenharia,
Construção, Tecnologia e Inovação

10 ANOS

PRÊMIO SINDUSCON

ÉTICA E INOVAÇÃO,
CONSTRUINDO UMA NAÇÃO

Para celebrar os 10 anos de credibilidade e evolução do Prêmio SindusCon, Maringá sediará a 1ª edição do Conecti CBIC, o Congresso Nacional de Engenharia, Construção, Tecnologia e Inovação. Fruto da parceria entre o Sindicato da Construção Civil do Paraná – Região Noroeste (Sinduscon-PR/Noroeste) e a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), o encontro, que tem grande potencial para ser o principal Congresso do interior do país, vai reunir cerca de 500 profissionais engajados na busca por um processo disruptivo no setor produtivo brasileiro, especialmente para a construção civil.

Nos dias 21 e 22 de novembro, palestrantes de renome nacional discutirão empreendedorismo, construção do futuro, crédito imobiliário, cidades inteligentes, inovação, entre outros temas. E para um encerramento em grande estilo, serão revelados os vencedores da 10ª edição do Prêmio SindusCon, destacando as empresas da região que trabalharam de forma sustentável, ética e inovadora.

APOIO



PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO



MÍDIA PARTNER



APOIO INSTITUCIONAL



cbic.org.br/conecti

sindusconoroeste.org.br

“Vimos proporcionar segurança e saúde no trabalho das empresas com investimentos mais acessíveis no mercado atual...”

“Sobre a NR Work...”

Atuando há mais de 15 anos no mercado com a prestação de serviços em segurança e saúde do trabalho, a empresa conquistou nos últimos 2 anos certificações importantes como: Prêmio Quality, GPTW (Great Place to Work), ISO 9001:2015 e a ISO 45001:2018. Atualmente a NR Work atende mais de 2.500 empresas gerenciando mais de 35.000 vidas em todo o território nacional por meio de um sistema integrado de gestão.

O mais importante sobre o sistema de gestão é o acompanhamento pelo workflow de cada etapa da prestação de serviço, tornando assim aos clientes e parceiros uma relação transparente e focada nas expectativas de seus resultados.

“Como a NR Work tornou o investimento em segurança e saúde do trabalho acessível ao empresário...”

Ao analisarmos o histórico de nossos clientes e parceiros, podemos observar que muitas variáveis do mercado influenciavam diretamente na decisão de investir ou não em segurança e saúde do trabalhador.

Foi então que nosso departamento comercial durante 6 meses analisou o comportamento de nossos clientes e ao projetarmos nossa nova sede, inaugurada há 2 anos, conseguimos equilibrar estes fatores favorecendo os nossos clientes.

Quando entrávamos em contato com nossos clientes para oferecer programas e laudos de prevenção, a resposta sempre era a mesma e direcionada à ação de fiscalização dos órgãos competentes ou quando de discussões judiciais, mas nunca voltadas para a prevenção e qualidade de vida do trabalhador.

E nos perguntávamos, por que este pensamento?

Foi então que ao planejar a nova sede da NR Work, assim como seu fluxo e horários de atendimento, Adonis Kaizer (diretor geral) propôs planos mensais com valores acessíveis a cada segmento empresarial.

O raciocínio seria que, ao invés de se oferecer e vender serviços separadamente, o que no final custariam um valor mais elevado, distribuindo este investimento em pequenas parcelas, o empresário poderia reservar e investir em segurança e saúde, sem surpresas e alcançando suas expectativas e resultados.

Atualmente a empresa disponibiliza aos seus clientes conforme suas demandas e expectativas planos a partir de R\$ 39,90 mensais, incluindo uma assessoria completa com: Gestão do eSocial, realização de exames (Admissionais,

periódicos, retorno ao trabalho, mudança de função e demissionais), treinamentos: integração (NR-01), CIPA, Combate a Incêndio, Primeiros Socorros entre outros, Elaboração de Laudos e Programas e acompanhamento técnico.

“Nossa Sede e nosso atendimento...”

Nossa sede com aproximadamente 300m² foi planejada e desenvolvida para proporcionar um atendimento de qualidade e com conforto aos trabalhadores, absorvendo diariamente mais de 150 pessoas. Além da localização central, o que facilita o acesso, também flexibilizamos os nossos horários de atendimento sendo a única empresa do segmento a realizar atendimento em período integral pela equipe médica e técnica: das 8h às 20h (manhã 8h-11h30; tarde 13h30-17h30 e noite 18h00-20h. Outro ponto importante foi disponibilizada aos nossos clientes uma plataforma em nuvem para acesso aos laudos, programas, resultados de exames, certificados e treinamentos o que resulta em maior agilidade do processo de atendimento.



Ivan Amorim

“E para 2020....”

Adonis Kaizer ainda comenta que teremos mais inovações em 2020. A sede está em fase de ampliação prevista para o início do próximo ano, onde serão mais 300m², assim como o efetivo de trabalhadores também cresceu em 2019 e estima o crescimento de mais 50% de contratações para o próximo ano.

Em 2020 também estaremos integrando aos serviços o treinamento via EAD (já disponível em teste em nosso site). Nossos objetivos são que nossos clientes se conscientizem e tenham acesso a todos os serviços com um investimento acessível e compatível com seu orçamento.



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 MIL EMPRESAS ATENDIDAS

+ DE 35.000 MIL CONSULTAS REALIZADAS

+ DE 110.000 MIL VIDAS ASSESSORADAS

ATENDIMENTO EM TODO BRASIL

HORÁRIO FLEXÍVEL PARA REALIZAÇÃO DE EXAMES



Um banco de dados de bons pagadores

Cadastro positivo inverte a lógica da inadimplência ao apontar score com base no histórico de pagamento dos consumidores

// por Lethícia Conegero



// Adesão automática a partir de 2020

Cadastro positivo deve beneficiar 152 milhões de pessoas físicas e jurídicas e poderá reduzir a inadimplência em 45%

Com a proposta de trazer o lado da adimplência, o Cadastro Positivo é um banco de dados que reúne o histórico de pagamentos de pessoas físicas e jurídicas. Adotado de forma bem-sucedida em mais de 70 países, o sistema permite que bons pagadores sejam reconhecidos e valorizados, e que suas chances de obter crédito aumentem.

Estimativa da Federação Brasileira de Bancos (Febraban) aponta que o Cadastro Positivo pode beneficiar 152 milhões de consumidores pessoas físicas e jurídicas. Deste total, a estimativa é que 22,6 milhões de cidadãos estão atualmente fora do mercado de crédito e poderiam ser incluídos por apresentarem histórico favorável de adimplência.

Com a alteração da Lei nº 12.414/11, em julho de 2019, todos os consumidores e empresas que possuem compras a prazo, empréstimos, financiamentos e contas de consumo, como energia, água, telefone e internet, serão automaticamente incluídos no Cadastro Positivo, inclusive os negativados. A estimativa é que a adesão automática comece efetivamente em 2020.

Um estudo do Banco Mundial feito em 50 países com Cadastro Positivo mostrou queda de 43% da inadimplência. No Brasil, a estimativa é queda de 45% na inadimplência, 74% na taxa de juros e injeção de aproximadamente R\$ 1,1 trilhão no mercado de crédito nos próximos dez anos.

SCORE DE CRÉDITO

Os benefícios do Cadastro Positivo são grandes: facilidade para acompanhar pagamentos e score de crédito, mais confiança entre lojistas e clientes, facilidade e aumento do acesso ao crédito e diminuição da inadimplência e da taxa de juros. Além disso, o sistema proporciona a inclusão financeira, abrindo possibilidades para pessoas e empresas que não teriam acesso a créditos.

Diariamente, SPC Brasil e Serasa recolhem dados de pessoas físicas e jurídicas e calculam a pontuação de crédito, conhecido como score, que pode chegar a mil. Conforme as contas são quitadas em dia, acumulam-se pontos, e se há atraso no pagamento, perdem-se pontos. Quanto mais próximo de mil, melhor a reputação em relação ao pagamento de dívidas.

O score, por sua vez, é compartilhado com os bancos, financeiras, comércio e prestadores de serviços para análise do perfil de crédito. Para ter acesso ao detalhamento de dados, será necessário obter a autorização do cadastrado.

Serão reportadas ao Cadastro Positivo valores de financiamentos, o número e valor de parcelas, além da pontualidade e de como o consumidor e empresa têm realizado o pagamento. Informações sobre os tipos de produtos ou serviços comprados não serão enviadas ao banco de dados.

Com o score em mãos, as instituições financeiras têm condições de analisar o perfil do consumidor de forma



// Valorização da adimplência

“Se o consumidor paga em dia, a empresa pode oferecer crédito diferenciado, com taxas mais baratas, ou mais indicado ao perfil dele”, explica a economista Yasmine da Mata Mendonça, do Codem

Ivan Amorim

personalizada para definir condições comerciais e preços ajustados às necessidades de cada um.

CRÉDITO DIFERENCIADO

“Antes desse termo, que foi instituído pela lei com adesão automática, as empresas que concediam crédito olhavam o cadastro negativo, ou seja, observavam se o consumidor tinha inadimplência. Agora a empresa tem a possibilidade de observar também o comportamento do consumidor em relação ao pagamento. Se ele paga em dia, a empresa pode oferecer um crédito diferenciado, com taxas mais baratas, ou mais indicado ao perfil dele”, explica a economista do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), Yasmine da Mata Mendonça.

Ou seja, com o Cadastro Positivo o mercado terá a possibilidade de avaliar melhor o risco de concessão de crédito para cada consumidor ou empresa. “Anteriormente, as empresas de crédito precisavam considerar o risco de inadimplência e cobravam

uma taxa mais alta para compensar esse risco. A ideia é que agora possamos ter taxas mais baratas para as pessoas e empresas com bom histórico de pagamento, pois elas não serão mais penalizadas pelos negativados”, afirma Yasmine.

A alteração da lei, que estabelece adesão automática ao Cadastro Positivo, significa uma mudança na cultura. “Antes, olhávamos para o lado ruim, para a inadimplência, e agora temos possibilidade de olhar a adimplência, ou seja, estamos valorizando as pessoas que pagam em dia. O crédito é bom e pode ser um remédio para a empresa, mas também pode ser uma ‘doença’ para quem não sabe utilizá-lo, gerando endividamento e inadimplência”, acrescenta a economista.



**Mais informações
no site**

www.spcbrasil.org.br/cadastropositivo

No caso dos negativados, a adesão também traz benefícios, uma vez que as contas pagas em dia serão consideradas, e as empresas terão condições de avaliar o histórico de pagamento de uma forma completa.

Pessoas físicas e jurídicas, por sua vez, poderão se cadastrar no site do SPC Brasil ou Serasa para acompanhar seu score. “É importante acompanhar se o CPF ou o CNPJ da empresa não tem restrições. Inclusive, é possível entrar em contato com os birôs de crédito e pedir revisão dos dados, caso o consumidor ache que as informações estão equivocadas. Também é possível solicitar aos birôs a exclusão do Cadastro Positivo, que acontece em até dois dias, mas não é recomendado, justamente por ser gratuito e trazer benefícios”, acrescenta Yasmine.

A ACIM, em parceria com o SPC Brasil, vai captar fontes para abastecimento da base de dados e distribuir aos demais birôs de crédito. A entidade dará suporte ao consumidor que vem ao balcão da sede para tirar dúvidas sobre seu Cadastro Positivo.

Melhorar resultados, como?

Definir objetivos, estabelecer metas e mensurar indicadores para melhorar performance não são tarefas fáceis, mas metodologia OKR simplifica o processo e engaja os colaboradores // por Graziela Castilho

Ivan Amorin



// Equipe atingiu supermeta

Dielly Amadei Sendeski, do Cantão: "não adiantava ter indicadores e não saber como melhorar cada um. Então, o OKR veio para nos dar direcionamento"

Franqueada do Cantão, no Maringá Park Shopping Center, Dielly Amadei Sendeski decidiu implantar um software para organizar o atendimento e obter indicadores, como metas, peças vendidas por vendedora e tíquete médio. A equipe, porém, continuou sem saber como melhorar os resultados pela dificuldade de analisar as métricas e criar estratégias. Ao buscar solução, a empresária optou por agregar na gestão os Objetivos e Resultados Chave (*objectives and key results - OKR*), método de gestão, planejamento e performance.

Com o auxílio de consultoria e o envolvimento da equipe - uma gerente e quatro vendedoras -, a metodologia foi implantada há pouco mais de três meses. "Não adiantava ter indicadores e não saber como melhorar cada um. Então, o OKR veio para nos dar direcionamento, definindo objetivos e nos ajudando a alcançar performance", comenta Dielly.

Para isso, a empresa de consultoria iniciou o trabalho

com uma reunião de apresentação do método e um segundo encontro para auxiliar a equipe a elaborar o propósito, os três principais objetivos e as ações estratégicas. "As colaboradoras participaram desse processo, compartilhando experiências e fazendo sugestões, o que favoreceu o sentimento de pertencimento e de engajamento", destaca.

A partir daí, a consultoria passou a fazer *check-in* semanal para avaliar o impacto das ações e auxiliar a reflexão sobre estratégias que levariam cada colaboradora a atingir as metas. Dessa forma, a cultura organizacional foi adaptada à nova rotina. "No começo houve um pouco de receio por ser algo novo, mas logo a equipe entendeu os benefícios não só para a loja, mas para todas, já que são comissionadas", completa a franqueada.

Quanto aos resultados, Dielly ressalta só ter motivos para comemorar, afinal, já no primeiro mês de aplicação do OKR a loja atingiu a meta. No segundo mês a equipe



// Implantação desde junho

"Foi um processo de mudança cultural, porém, não tivemos resistência por parte dos colaboradores", conta Carlos Eduardo Navarro Ribeiro, da Crefaz, que emprega 200 pessoas; na foto com o sócio Danilo Tadeu Alves

chegou à supermeta e a expectativa é alcançar ainda neste ano a hipermeta. "Estou satisfeita com os resultados que, sem dúvida, vieram com a ajuda da metodologia".

PERFORMANCE DA EQUIPE

Os sócios da Crefaz, Carlos Eduardo Navarro Ribeiro e Danilo Tadeu Alves, também estão contentes com as melhorias a partir do OKR. Com o auxílio de consultoria, eles começaram a implantar o método em junho e em 18 dias a equipe colocou em prática os objetivos. "Os resultados foram observados logo no primeiro mês, como a melhora da performance da equipe", cita Ribeiro.

O empresário conta que a implantação ocorreu em três etapas. A primeira, e talvez mais desafiadora, foi definir os objetivos. "Fizemos até estudos para nortear de forma prática e direta o que a empresa almeja. Líderes e profissionais estratégicos fizeram parte dessa construção, e

tiveram de mudar a forma de olhar para os resultados, adotando análise específica e aprofundada", conta Ribeiro, ao citar que a empresa tem mais de 200 colaboradores.

O próximo passo foi analisar se os objetivos estavam bem definidos e, por fim, aplicar as ações estratégicas. "Foi um processo de mudança cultural, porém, não tivemos resistência por parte dos colaboradores. O método foi apresentado à equipe, que entendeu a oportunidade de crescimento e, por consequência, a redução de estresse que o OKR traria para o trabalho", enfatiza Ribeiro.

Os benefícios de atuar com gestão exponencial, que propõe rápido crescimento em um curto período de tempo, atraíram os sócios para o OKR, já que a Crefaz vivencia uma fase de crescimento e, por isso, precisava estruturar a gestão. "Optamos pela metodologia, porque percebemos que poderíamos traçar metas

e objetivos de forma efetiva e com foco em resultado, melhorar processos, comunicação e ainda ter ganhos em performance e produtividade", justifica Ribeiro, que pretende dar continuidade ao OKR e agregar outros métodos.

LIBERDADE PARA MUDANÇAS

Depois de anos de carreira executiva, José Rodolfo Grou abriu a Trianon Consultoria Empresarial. Ele mesmo aderiu ao OKR não só por atuar com foco em recursos humanos e implantação de planejamento estratégico nos clientes, mas porque observava que a equipe precisava gerenciar projetos com mais agilidade e eficiência.

Grou, que também é consultor do Centro de Treinamento da ACIM, conheceu a metodologia quando cursava mestrado. Para se aprofundar no assunto, participou de capacitação em Maringá e foi para o Vale do Silício, nos Estados Unidos, onde



Divulgação

// Planejamento trimestral

Rodolfo Grou implantou na própria empresa de consultoria o OKR: "buscava um método ágil, moderno, de fácil aplicação, que pudesse ser acompanhado por todos e que não 'engessasse' os processos"

aprendeu mais sobre a técnica e outros métodos de gestão e desenvolvimento de pessoas. "Buscava para minha empresa um método ágil, moderno, de fácil aplicação, que pudesse ser acompanhado por todos e que não 'engessasse' os processos", explica.

Mesmo com conhecimento sobre a ferramenta, ele preferiu buscar o auxílio de dois consultores para implantar o método junto aos colaboradores. "Precisava adquirir mais maturidade e repertório para, depois, oferecer esse serviço aos clientes. Além disso, a partir da experiência dos consultores, queria saber as dificuldades que outras empresas tiveram na implantação", justifica.

A implantação durou cerca de três meses, porque foi preciso redefinir métricas e fluxo de trabalho. A equipe também passou a atuar com ciclo trimestral de planejamento e a fazer checagem semanal de indicadores. Caso identifiquem dificuldades, os colaboradores têm liberdade para sugerir mudanças.

Durante a etapa de adaptação, Grou diz que um dos principais desafios foi, justamente, ajustar processos e, enquanto líder, precisou se abrir para a avaliação dos colaboradores. "Eles atuam com execução e, por isso, podem apresentar sugestões que contribuem para a melhora dos resultados. Realmente fez muita diferença estabelecer essa comunicação, dando aos colaboradores à visão do negócio", garante.

Com isso, a empresa ganhou agilidade, cultura flexível, autonomia dos colaboradores e qualidade. E os resultados vieram de imediato, como o aumento de faturamento, re-

Novembro 2019



// Vale para qualquer empresa

"A metodologia sugere constantes pausas para refletir, aprender e se preciso, alterar o rumo", frisa Maria Fernanda Santana, ao lado da sócia Jaqueline Reinert Godoy na Idest Gestão

dução de 21 para dez dias para o preenchimento de vaga, que é um serviço de recrutamento e seleção que a empresa oferece, e mais de 200 contratações assertivas, de janeiro a outubro, sendo que destes, apenas três deixaram o cargo no período de experiência. "Tenho certeza que superamos a média do mercado graças ao OKR", afirma.

APLICÁVEL A QUALQUER NEGÓCIO

Criado pelo ex-CEO da Intel, Andrew Grove, e implantado pelo Google desde 1999, o OKR simplifica os objetivos da empresa, tornando-os quantitativos para viabilizar a busca de resultados. Embora desenvolvido por uma multinacional, o método é viável para empresas de qualquer porte. "Dá até para utilizar na vida pessoal", completa Jaqueline Reinert Godoy, sócia da Idest Gestão e Negócios, ao lado de Maria Fernanda Santana.

Os focos do OKR são esclarecer as prioridades e os objetivos da empresa, a fim de deixar claro para toda equipe tanto os rumos do negócio quanto a contribuição de cada profissional aos resultados. "No entanto, é comum encontrar empresas em que os colaboradores, focados em suas funções, conduzem as tarefas de acordo com as próprias percepções de prioridade, sem saber os objetivos da organização. Às vezes, nem a liderança tem essa clareza. Então, para implantar o método, primeiro fazemos essa reflexão para definir o direcionamento", comenta Maria Fernanda.

Outra premissa da metodologia é envolver a equipe na construção dos objetivos, porque favorece o sentimento de



Walter Fernandes

pertencimento e, por consequência, de engajamento, responsabilidade e comprometimento, contribuindo com a melhora da performance. Nessa etapa, Jaqueline informa que a liderança tem participação de 40%, já os colaboradores contribuem com 60%. “Esse alinhamento de linguagem e de prioridade impacta a cultura organizacional, porque mobiliza todos em direção ao propósito da empresa”, frisa.

Nesse sentido, também é fundamental que os objetivos e resultados envolvam todos os departamentos. “Cada setor e profissional tem seu objetivo, mas acompanha os indicadores e a produtividade do todo, porque a ideia de crescimento não ocorre de forma isolada e, naturalmente, isso leva à melhora da comunicação e aumenta o nível de interdependência das áreas, uma vez que torna necessário trocar informações para atingir eficiência”, garante Jaqueline.

A consultora destaca que para garantir propostas ousadas e desafiadoras, o OKR não atua com bonificação financeira. Isso porque ao participar da construção das metas, o profissional pode minimizar o grau de dificuldade para obter a premiação com mais facilidade. A motivação fica por conta de *feedback*, elogios, reconhecimento e visibilidade entre os colegas. “O método trabalha a cultura de retorno e de palavras de afirmação que fazem diferença no dia a dia”, completa Maria Fernanda.

O ciclo trimestral de planejamento e a avaliação semanal de indicadores são outros diferenciais. “Diferente de esperar um ano para avaliar o que deu certo, a metodologia sugere constantes pausas para refletir, aprender com as situações e, se preciso, alterar o rumo”, frisa Maria Fernanda.

COMO IMPLANTAR O OKR

A metodologia OKR é prática e direta, mas objetivos, estratégias e resultados precisam ser estruturados e revisados com frequência. Confira o passo a passo para implantar:



Defina objetivos qualitativos e resultados-chave específicos e quantitativos. Em vez de um objetivo grande, opte por objetivos simples, inspiradores e desafiadores. Evite complicações, simplifique



Elabore ações estratégicas com a participação da equipe, e não só da liderança e da diretoria, afinal, a visão de todos faz diferença



O planejamento deve ter prazo curto, de preferência por trimestre



Deixe os OKRs a vista de todos



Para o acompanhamento dos ciclos e check-in dos OKR, invista em software prático para os colaboradores alimentá-lo com dados e conferirem os resultados



Faça reuniões semanais junto à equipe para acompanhar, analisar os resultados e criar ações estratégicas de forma constante, além de gerar *feedback* e ajudar cada colaborador a melhorar o trabalho



Faça ajustes, porque uma ação pode não estar adequada e, por isso, todo esforço não será suficiente para obter os resultados. Seja flexível para refletir, aprender e mudar a estratégia



Buscar o auxílio de consultoria para a implantação do OKR pode ser fundamental para adequar a cultura organizacional e explorar os benefícios da metodologia

Fontes | Jaqueline Reinert Codoy e Maria Fernanda Santana, Idest Gestão

Ivan Amorin



A depressão pode estar ao seu lado

De acordo com a OMS, a doença é a principal causa de incapacidade em todo o mundo; sintomas do colega podem ser sinais de alerta
// por Dayse Hess

Nunca a palavra depressão esteve tão em evidência e, não poderia ser diferente, uma vez que a Organização Mundial da Saúde (OMS) estima que mais de 300 milhões de pessoas, de todas as idades, sofram com essa doença, em todo mundo. O número só não é mais assustador do que a hipótese de ter um colega passando por esse sofrimento. Seria possível perceber? Você é capaz de ajudar?

Apenas um médico pode fazer o diagnóstico e orientar o tratamento necessário. Mas alguns sinais podem dar pistas e alertar quem está ao lado, por isso, entender as mudanças de comportamento de um colega pode literalmente salvar uma vida. Infelizmente e ao contrário do índice mundial (que teve queda de 9,8%), a taxa de suicídios a cada cem mil habitantes aumentou 7% no Brasil, aponta a OMS, entre os anos de 2010 e 2016.

Sabe-se que estar triste vez ou outra por um motivo específico não chega a ser depressão. Segundo o Ministério da Saúde, a depressão é um problema médico grave e prevalente na população em geral, que pode ter causa genética, bioquímica ou por eventos estressantes. Então, como perceber que a doença está afetando quem trabalha diariamente ao seu

lado, por exemplo?

O Ministério da Saúde divulga ainda que alguns sintomas são humor triste ou ansioso; sentimentos de desespero, pessimismo; sentimentos de culpa e impotência; perda do interesse ou prazer em atividades que eram apreciadas; energia diminuída e fadiga; dificuldade de se concentrar, recordar e tomar decisões; insônia ou dormir demais; perda de apetite ou comer demais; pensamentos de morte ou suicídio; inquietação, irritabilidade; sintomas físicos persistentes que não respondem ao tratamento.

Ao perceber alguns desses sintomas, oferecer um ombro amigo pode ser pouco. Mostrar-se disponível e que entende o que o colega está passando é um bom começo. Explicar de maneira carinhosa a importância de um diagnóstico correto e o apoio durante o tratamento serão os mais importantes passos no início. Ter alguém ao lado realmente atento e informado sobre o assunto, que celebre as pequenas conquistas e respeite o ritmo de cada pessoa pode ser de grande ajuda, pode ainda salvar uma vida.

// Dayse Hess é jornalista e especialista em moda

Você tem certeza que recebe tudo que vende no cartão?

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

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

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

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

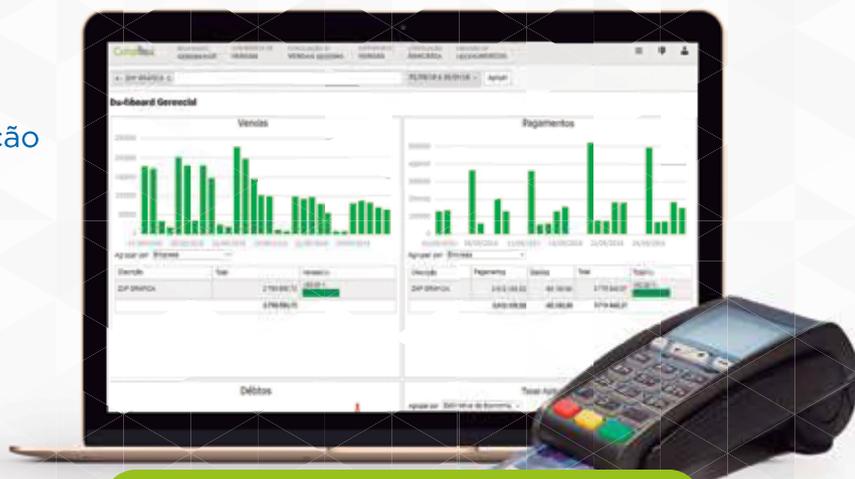


Preços especiais para associados da Associação Comercial de Maringá

Fácil, rápido e efetivo.

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

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



Tenha mais controle e visibilidade sobre suas vendas com cartões.



Incêndio nas Casas Alô Brasil

Ocorrência mobilizou 80 bombeiros e foi uma das maiores da região; fogo foi controlado após forte chuva
// por Miguel Fernando



Unidade das Casas Alô Brasil de Maringá, em 1977

A unidade das Casas Alô Brasil de Maringá funcionou, inicialmente, na avenida Paraná esquina com a rua Fernão Dias. Como grande atacadista, comercializava e distribuía secos e molhados para diversos estados. Fundada por José Alves Nendo em Uberlândia em 1962, a empresa abriu filial em Maringá três anos depois.

Na madrugada de 25 de março de 1984, um incêndio de grandes proporções se alastrou pelos armazéns da empresa. Durante 42 horas de fogo intenso, mercadorias, equipamentos e documentos foram perdidos. Cerca de 80 homens do Corpo de Bombeiros trabalharam intensamente sob o comando de Miguel Kfoury Neto. Três deles ficaram feridos.

Mesmo com tamanho efetivo que atendeu rapidamente a ocorrência - o departamento de Corpo de Bombeiros estava, literalmente, ao lado das Casas Alô Brasil - devido às diversas explosões, somente uma forte chuva conseguiu debelar as chamas após quase dois dias. Segundo depoimentos, esse foi um dos maiores incêndios da região de Maringá.

Depois, a empresa transferiu a unidade para a antiga Zona Industrial, ao lado da Sanbra. Em dezembro de 1990, a Alô Brasil fechou as portas de diversas filiais, incluindo a de Maringá, justificando a crise econômica nacional.

O Maringá Histórica produziu um vídeo sobre esse incidente. Veja no canal do Youtube do projeto www.youtube.com/maringahistorica



O incêndio resultou em prejuízo de Cr\$ 25 bilhões

COMUNICADO AO PÚBLICO

José Alves S.A. - Importação e Exportação - "Casas Alô Brasil", com pesar, informa a seus fornecedores e clientes que na madrugada do dia 25 (dois minutos) p.p., ocorreu incêndio em suas instalações da filial de Maringá-PR, localizada à Av. Paraná, n.º 987, o qual atingiu proporções incalculáveis, que resultaram na perda total de suas instalações, equipamentos e estoques de mercadorias.

As organizações José Alves, aproveitam o momento, para agradecer de público, todo o espírito de altruísmo demonstrado pelas autoridades locais e estaduais, a toda comunidade de Maringá, nossos funcionários e especialmente, ao destacamento do Corpo de Bombeiros local, e cidades circunvizinhas através do comandante Miguel Kfoury Neto, ao coronel P.M. Italo Augusto Luterich, Zappa e ao sargento Melo.

Outrossim, as organizações José Alves, informam que as demais empresas e unidades localizadas nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Maranhão e Goiás e, inclusive, sua unidade de atacado de balcão ("Doca Guerra") de Maringá, continuarão operando normalmente, uma vez que a unidade sinistrada representa 12 por cento em seu volume de comercialização.

Em vista do ocorrido, também informamos que, a partir de hoje, as operações da filial sinistrada, estarão concentradas à Av. Brasil, n.º 7.035 - Maringá - PR, telefones (0442) 24-3380 - 24-3160 e 24-2471, onde operamos nossa unidade de atacado de balcão ("Doca Guerra") e a partir das próximas 02 (duas) semanas, voltaremos a operar normalmente, em local a ser comunicado.

Desde já, na certeza de compreensão, nos colocamos à disposição para outros eventuais esclarecimentos.



JOSÉ ALVES S/A
- IMP. E EXPORTAÇÃO

Rua Castrolina, 701
São Paulo - SP.
Telefons: (011) 228-3011

Comunicado da empresa agradecendo autoridades locais pela ajuda no combate ao incêndio e informando a mudança de endereço

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

A QUALIDADE DE VIDA

de seus colaboradores
impulsiona sua empresa.

**Valorizar o seu colaborador é muito
mais simples e vantajoso com a Labore.**
Sua empresa pode contar com a gente!

Melhor custo benefício em:

- Medicina e Segurança do Trabalho
- Qualidade de Vida no Trabalho
- Ergonomia
- Perícia

laboreweb.com.br
44 3029.5025

EMPRESA
PARCEIRA



CERTIFICAÇÕES
LABORE



Solidariedade em prol do esporte para crianças

Quarta edição do jantar ACIM Mulher levantou recursos para projeto da Associação Maringaense de Karatê Shotokan, que oferece aulas de karatê gratuitas// por Giovana Campanha

Fotos/Walter Fernandes



Cardápio e decoração italianos. Assim foi a quarta edição do jantar beneficente 'ACIM se ama, assim se abraça', evento realizado pelo Conselho de Mulheres Empresárias e Executivas da Associação Comercial, a ACIM Mulher. Depois das edições sertaneja, portenha e Paris, o tema deste ano foi 'Uma noite em Veneza'.

O evento reuniu cerca de 500 pessoas em 4 de outubro no Vivaro Eventos e teve uma série de atrações, como a apresentação da Banda Lobex e a interpretação de 'Volare' pelas conselheiras da ACIM Mulher – elas começaram os ensaios dois meses antes do jantar. Outro destaque foi o leilão de uma tela do artista plástico Paolo Ridolfi, arrematada por R\$ 5 mil. Também foram sorteados prêmios, como diárias para uma família no Termas de Jurema, dois violões, sendo um autografado pela dupla Chitãozinho & Xororó e outro por Sérgio Reis, vale-compras do Maringá Park, BobStore, Gregory, Doki Home, sessão de cinema fechada exclusiva, cestas de produtos dermatológicos, entre outros.



// Evento reuniu 500 pessoas
As conselheiras da ACIM Mulher, que organizaram o jantar pela quarta vez; na foto menor, Wilson Matos Filho e a esposa, Ledyanne, que arremataram a tela do artista plástico Paolo Ridolfi, o presidente da ACIM, Michel Felipe Soares, e a presidente da ACIM Mulher, Cláudia Michiura

Com os recursos será possível a compra de cinco kits para a prática de karatê pelas mais de cem crianças e adolescentes que treinam em cinco centros esportivos de Maringá, Vila Olímpica e Parque do Japão. O projeto da Associação Maringaense de Karatê Shotokan (AMKS) oferece aulas gratuitas no contraturno escolar, ministradas por professores voluntários, e é uma parceria com a prefeitura de Maringá. "Hoje não temos material. Com bola, elástico, corda, entre outros itens, será possível incrementar as aulas e melhorar o treinamento da criançada", conta o diretor técnico, Paulo Henrique Biazon. Três professores do projeto poderão cursar gratuitamente graduação de Educação Física, já que, no jantar, a Unicesumar

doou três bolsas de estudo integral.

A escolha da entidade beneficiada foi feita em parceria entre ACIM Mulher e Fundacim. "Várias entidades com trabalhos maravilhosos se inscreveram, mas tínhamos que escolher uma", conta a presidente da ACIM Mulher, Cláudia Michiura.

O evento teve o patrocínio de Alcvan Gestão de Empreendimentos Imobiliários, Alto Giro, Barigui BMW Maringá, Bontempo, Café Sendeski, Central Imobiliária, Cocamar, Colégio São Francisco Xavier, CooperCard, Formline Deluxe, Maringá Park Shopping, Projeção Outdoor, Provisão Hospital de Olhos, Sancor Seguros, Sanepar-Governo do Paraná, Sicoob, SVN Investimentos, Unicesumar e Unimed.



DOCTORADO E MESTRADO

- **Direito**
- **Promoção da Saúde**

MESTRADO

- **Gestão do Conhecimento nas Organizações**
- **Segurança Alimentar**
- **Tecnologias Limpas**



**INSCRIÇÕES ATÉ
01 DE DEZEMBRO**

 44 3027.6360

 Maringá - Av. Guedner, 1610

 **UniCesumar**

Cursos sob medida para demandas locais

Instituições criam graduações e cursos técnicos para formar profissionais para criar soluções para o mercado local; entre as necessidades estão tecnologia e ciência de dados // por Lethicia Conegero

Divulgação



Maringá conta com aproximadamente 400 empresas de Tecnologia da Informação. Juntas, elas movimentam R\$ 1,2 bilhão por ano e empregam mais de cinco mil colaboradores, segundo a prefeitura. Apesar da rápida expansão, o mercado esbarra na falta de mão de obra.

A área é uma das quatro estratégicas para o desenvolvimento local, segundo o relatório socioeconômico elaborado pela consultoria PwC para o futuro de Maringá - as outras são educação, saúde e interme-

dição financeira.

O segmento de desenvolvimento de sistemas permeia os demais setores, sendo uma importante alavanca de eficiência, produtividade e inovação. Já as instituições de educação são a base dos outros setores. Nesse contexto, a Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUCPR), Campus de Maringá, vai lançar em 2020 o bacharelado em Tecnologia e Negócios, graduação com duração de quatro anos e 120 vagas. Os estudantes se-



Ivan Amorim

// Quatro anos de duração

No ano que vem PUC oferecerá curso de Tecnologia e Negócios: “a premissa é de relacionamento universidade-mercado, proporcionando o desenvolvimento de soluções para casos reais”, conta Juliana Medeiros

rão preparados para projetar e desenvolver tecnologias para resolver desafios dos negócios, além terem competências para utilizar a tecnologia para explorar novas oportunidades e empreendimentos.

“A PUCPR criou o curso de Tecnologia e Negócios por perceber que a união dos conhecimentos de ciência da computação e em gestão formam um profissional com competências para perceber e aproveitar oportunidades em negócios de tecnologia não estabelecidos ou produzir tecnologia para atender oportunidades em negócios estabelecidos”, explica a diretora, Juliana Medeiros, que é doutora em Administração.

Dentre as competências, o profissional será capaz de criar produtos, serviços e negócios de cunho tecnológico a partir da análise de cenários, mapeamento do mercado e previsão de tendências. “A premissa no qual surge o curso é de relacionamento universidade-mercado, proporcionando ao estudante desenvolver soluções para casos reais. Esperamos contribuir com o



Ivan Amorim

// Inteligência artificial

“Queremos dar respostas rápidas para as novas demandas. É fundamental às organizações terem acesso a dados de forma estratégica, que auxiliem na tomada de decisão”, fala Marcello Bonfim sobre o curso de Ciência de Dados

desenvolvimento de Maringá e região, formando profissionais que poderão promover inovações disruptivas e elevar a qualidade e produtividade dos setores e empresas. Estamos atendendo a demandas emergentes de cursos focados em resolver problemas futuros que estão impactando nosso presente”, ressalta.

CIÊNCIA DE DADOS

Não é apenas a PUC que tem ofertado cursos de acordo com demandas locais. Para suprir a falta de mão de obra, a Unicesumar lançará, em 2020, o bacharelado em Ciência de Dados, com quatro anos de duração.

O curso tem proposta interdisciplinar, juntando os conceitos de matemática e estatística aos da computação. O aluno terá contato com conceitos e práticas de programação, banco de dados, ciência de dados, análise estatística, inteligência artificial, aprendizagem de máquina, engenharia de dados, entre outros. “Enquanto academia, queremos dar respostas rápidas para as

CAPACITAÇÃO //

novas demandas. É fundamental às organizações terem acesso a dados de forma estratégica, que auxiliem na tomada de decisão, e a formação em Ciência de Dados possibilita a atuação nessa área, visando à extração de conhecimento e a aplicação de inteligência artificial na solução de problemas”, explica o coordenador do curso, Marcello Erick Bonfim.

A formação habilitará o profissional a atuar na busca de soluções para aplicação de métodos e modelos matemáticos, estatísticos e computacionais, na análise de grandes bancos de dados. O aluno aprenderá a desenvolver protótipos e produtos com aplicação de inteligência artificial, *deep learning*, *machine learning*, realidade virtual e internet das coisas. “A atuação é ampla, por ser uma área interdisciplinar. Os profissionais poderão atuar no desenvolvimento de sistemas de busca na internet, finanças, saúde, marketing, reconhecimento de imagens, logística, entre outros. É uma iniciativa na busca pela inovação e formação de qualidade para um mercado de trabalho recente, mas com grande demanda”, acrescenta Bonfim.

CURSOS DE DOIS ANOS

A área de tecnologia também tem destaque no Centro Universitário Cidade Verde (UNIFCV), que oferece cursos em Tecnologia em Análise e Desenvolvimento de Sistemas e Design Gráfico. O primeiro foi criado em 2011 e tem duração de dois anos e meio, e o segundo iniciou em 2017, com duração de dois anos.

De acordo com o coordenador, André Dias Martins, ambos possuem disciplinas oriundas das diversas ferramentas tecnológicas que permeiam o mercado. “A demanda é grande em Maringá nes-



Ivan Amorim

// Polo em tecnologia

André Dias Martins, coordenador da UNIFCV: “a demanda é grande em Análise e Desenvolvimento de Sistemas e em Design Gráfico por serem cursos voltados para tecnologia, criatividade e inovação”

sas duas áreas, exatamente por serem cursos voltados para tecnologia, criatividade e inovação. Maringá é polo em tecnologia e agora com a implantação do Parque Tecnológico, isso tende a aumentar”, explica.

O profissional formado em Análise e Desenvolvimento de Sistemas é o responsável por gerenciar as informações, criando e distribuindo-as em redes de computadores, além de lidar com processamento

de dados, engenharia de software, informática, *hardwares* e *softwares*.

Ele se relaciona com diversos setores da organização, e deve estar apto para dar orientações sobre o uso de *softwares*, implantação e administração de sistemas. Por essa razão, o profissional precisa agregar, além dos aspectos específicos da área, conhecimentos sobre ambiente, gestão, estratégia, processos e cultura organizacional. O profissional pode atuar como analista,

//1,2 mil horas
Senai Maringá oferece Biotecnologia: "o profissional pode atuar em indústrias de alimentos, usinas de açúcar e álcool, farmácias e laboratórios, que são a realidade da indústria de Maringá", afirma Helen Camila Silva Boeing



Divulgação

programador, gerente de desenvolvimento e de projetos, consultor/auditor, entre outros.

Já o profissional de Design Gráfico cria projetos de comunicação visual, produtos e embalagens, desenha logotipos, formata material visual como panfletos, outdoors, páginas da internet e outros, além de atuar na área de *design* de produtos, como móveis, joias, vestuário, equipamentos médicos e odontológicos, peças para maquinário

industrial e eletrodomésticos. Ter afinidade com desenho e gostar de arte são características desejáveis.

TÉCNICO

Atendendo a uma solicitação do Ministério da Saúde, o Instituto de Tecnologia do Paraná (Tecpar) está elaborando estudo de viabilidade para a implantação do Centro de Biotecnologia Industrial em Maringá. O local deve reunir empresas de base tecnológica com produtos

e serviços de pesquisa, desenvolvimento tecnológico e inovação.

Nesse cenário, a necessidade de mão de obra especializada em biotecnologia aumentou e continua crescendo. Com a proposta de formar profissionais qualificados e atender a essa demanda, o Senai Maringá oferece curso técnico em Biotecnologia, na unidade da Zona 5. São 1,2 mil horas distribuídas em dois anos.

Estão incluídos conteúdos de comunicação, matemática, estatística, química, biologia, imunologia, processos produtivos de insumos e produtos microbiológicos, processos fermentativos, gestão da qualidade, gestão da produção, entre outros. "Devido ao caráter multidisciplinar, o profissional pode atuar em indústrias de alimentos, usinas de açúcar e álcool, farmácias de manipulação, laboratórios e análises de alimentos, que são a realidade do setor industrial de Maringá", afirma a coordenadora de Educação Profissional do Senai Maringá, Helen Camila Silva Boeing.

Também focado nas necessidades locais, há o curso profissionalizante de Instalação de Geradores de Energia Solar Fotovoltaicos, com 16 horas. "Em meio a um cenário onde sustentabilidade é uma necessidade emergencial, energia elétrica com demanda crescente e preços altos, a geração de energia por fontes alternativas constitui uma opção eficaz para baixar a conta de luz. Devido à simplicidade na instalação, o setor fotovoltaico está aquecido. Assim, a necessidade de mão de obra especializada nessa tecnologia em Maringá e região aumentou nos últimos dois anos. Embora sofisticada, a instalação dessa tecnologia não é complexa, portanto, em dois dias de uma capacitação feita com qualidade, os profissionais já estão aptos a trabalhar", acrescenta a coordenadora.

Maringá sediará evento nacional da construção

Vice-presidente da República, Hamilton Mourão, confirmou presença no Conecti, que deverá reunir 500 pessoas, de todas as regiões do país, neste mês; evento será encerrado com Prêmio Sinduscon // por Giovana Campanha

Empresários e executivos da construção civil de todo o país estarão em Maringá neste mês para participar do Congresso Nacional de Engenharia, Construção, Tecnologia e Inovação (Conecti/CBIC). O evento será em 21 e 22 de novembro no Fashion Hall, com expectativa de reunir 500 empresários e dirigentes do setor de todas as regiões do Brasil. A realização é do Sindicato da Construção Civil do Paraná (Sinduscon/PR-Noroeste) e Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC). Durante a programação acontecerão a reunião do Conselho de Administração da CBIC e a entrega do Prêmio Sinduscon, que completará dez anos.

O vice-presidente da República, Hamilton Mourão, confirmou presença na abertura do Conecti, ocasião em que fará uma apresentação e discurso. Também deverão estar presentes os ministros do Desenvolvimento Regional, Gustavo Canuto, o governador do Paraná, Ratinho Junior, deputados, entre outros ocupantes de cargos executivos e legislativos.

No dia 21, o Conecti terá início com as reuniões da Comissão da Indústria Imobiliária e do Conselho de Administração da CBIC, com os representantes das principais construtoras do Brasil.

Já no dia 22 haverá quatro painéis, com palestrantes de renome nacional, para discutir 'como a ética torna uma empresa mais eficiente', 'cooperativa de crédito, uma solução para o futuro', 'o futuro da minha cidade' e 'a inovação e o futuro da construção'. O evento prosseguirá com a entrega do Prêmio Sinduscon, que completará dez anos.

O painel sobre cooperativa de crédito contará com a participação dos maringaenses Jefferson Nogaroli, que é ex-presidente do Sicoob Central Unicoob, e Luiz Lourenço, presidente do Conselho de Administração da Cocamar. A mediação será feita pelo presidente do Sinduscon/PR-Noroeste, Marcos Mauro Pena Filho. "Maringá tem duas grandes cooperativas de crédito: a maior central do Sistema Sicoob fica em Maringá e a maior cooperativa do sistema Sicredi também fica aqui. Esse painel vai ajudar a entender a força do cooperativismo na região Sul, e va-



// Conecti

Vice-presidente da República, Hamilton Mourão, participará da abertura do Conecti; governador do Paraná e ministro Gustavo Canuto também deverão participar

mos apresentar as oportunidades a partir do crédito cooperativo", destaca Pena Filho.

PRÊMIO SINDUSCON

A programação do Conecti se encerrará com a cerimônia de entrega do Prêmio Sinduscon, voltado para construtoras e acadêmicos da região noroeste do Paraná. São três categorias de obras: incorporação, de terceiros e públicas, além do Prêmio Academias, voltado para alunos de graduação, pós e cursos técnicos com trabalhos sobre a cadeia produtiva da construção civil. Também será entregue o selo Boas práticas, voltado para as construtoras que atingiram alta nota nas avaliações, o que atesta o comprometimento em entregar um produto de qualidade e em investir em práticas sustentáveis no canteiro de obra. As construtoras são avaliadas em relação à qualidade, meio ambiente, segurança do trabalho, responsabilidade social, sustentabilidade e *compliance*. São três avaliações, sendo duas em obra e uma à sede da empresa.

Sipag.

A solução do cooperativismo
financeiro para o brasileiro
vender, lucrar e crescer mais.



Sipag. Do cooperativismo para o seu negócio. Peça a sua hoje mesmo!



Saiba mais: acesse sipag.com.br ou ligue 3004-2013 (capitais)
ou 0800 757 1013 (demais localidades).

Ouvidoria: 0800 646 4001 • Atendimento: seg. a sex. - das 9h às 18h
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458

sipag
Soluções Integradas de Pagamento

SICOOB
Faça parte.

Sancor aposta em cooperativas e corretores

Com sede em Maringá, companhia de seguros deve faturar R\$ 415 milhões neste ano e vai iniciar, em 2020, expansão para a capital paulista // por Giovana Campanha

Desde que se instalou no Brasil, em 2013, a Sancor cresce a passos largos. A companhia de seguros com sede em Maringá deve faturar R\$ 415 milhões neste ano, 22% mais que o registrado no ano anterior.

No país, a companhia ocupa a segunda posição em seguros de agronegócio com captação de subsídio e a terceira posição em seguro de viagem, modalidade que passou a operar no final do ano passado. “É uma tendência a contratação de seguro de viagem”, aponta o diretor-geral, Leandro Poretti.

Na área de seguro patrimonial, que inclui residência, empresa, condomínio e imobiliário, a empresa registrou alta de 60% no último ano. Para continuar sustentando o crescimento, a Sancor aposta na tecnologia e conta, inclusive, com um departamento de inovação formado por profissionais de várias áreas.

Uma prova é o aplicativo Sancor Mais Simples, lançado neste ano e que permite a venda de algumas modalidades de forma totalmente digital. Com isso, a emissão de apólice de seguro patrimonial, por exemplo, é feita 24 horas após o pagamento - a título de comparação, seis anos atrás, a emissão levava até 30 dias. “O cliente também recebe todos os documentos de forma digital”, completa o superintendente comercial e de marketing, Rosimario Pacheco. No caso do seguro de automóvel, o prazo é de até sete dias após o pagamento.

SOLUÇÃO PARA RECLAMAÇÕES

A companhia tem ótima reputação no Reclame Aqui, com 100% das recla-



Walter Fernandes

// Faturamento deve crescer 22%

Rosimario Pacheco e Leandro Poretti, da Sancor: empresa emprega 210 pessoas em Maringá e tem sete filiais em outros estados

mações respondidas e 100% de índice de solução. Isso é fruto de estratégias como a central de atendimento voltada aos dois mil corretores e uma célula de atendimento, com operações centralizadas em Maringá, medindo todos os tempos de respostas.

Lá a agilidade é quase um mantra. Tanto que a empresa está implantando *lean manufacturing* com projetos em todos os departamentos para combater os desperdícios. A revisão dos processos de seguros de agronegócio, por exemplo, levou à redução de 30% no prazo de emissão apólice com subvenção do governo federal.

O crescimento também está atrelado à gestão de pessoas. Por isso, o foco na formação de lideranças: mais de 50 colaboradores passaram pelo curso. Outros 25 concluíram o curso de espanhol, já que a empresa tem

origem na Argentina. No Brasil, a Sancor emprega 245 funcionários, sendo 210 em Maringá.

A companhia tem sete filiais, matriz em Maringá e vai iniciar em 2020 a operação na capital paulista, inicialmente com a venda de seguros de pessoas. “É um mercado gigante, mas peculiar”, pontua Pacheco, acrescentando que a empresa tem autorização da Superintendência de Seguros Privados para comercializar produtos em todo território nacional.

Outra estratégia é continuar a parceria com cooperativas, são cerca de 40 de agroprodução e cinco sistemas de cooperativa de crédito. Afinal, a empresa nasceu na pequena Sunchales como uma cooperativa e é líder de mercado na Argentina - no Brasil 25% da companhia pertence ao Sicoob Unicoob.

✉ icimaringa@gmail.com

📌 /institutoculturalinga

Letto

NÚMEROS QUE SÃO VERDADEIRAS

Obras de Arte

Espetáculos de dança, apresentações ao ar livre, peças de teatro, exposições, festivais de música e tantas outras formas de se levar cultura através da arte, estes são os maiores resultados do ICI.

Foram mais de R\$ 6,7 milhões de reais captados via Lei de Incentivo à Cultura em Maringá e região, valor que viabilizou 300 ações, gratuitas ou a preços populares. Números que temos muito orgulho de apresentar:

70.000
pessoas impactadas em 2018

108 projetos apoiados

R\$ 1.090.000,00
Captação direta

R\$ 6.725.350,00
Captação via Lei de Incentivo



Instituto Cultural Inga

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

www.institutoculturalinga.com.br



Medalha do Comando da PM

Em comemoração aos nove anos do terceiro Comando Regional da Polícia Militar do Paraná, autoridades civis e militares receberam medalhas em reconhecimento aos serviços prestados à comunidade, entre elas Michel Felipe Soares, presidente da ACIM, e o coronel Antonio Tadeu Rodrigues, presidente do Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg). Essa foi a primeira vez que o terceiro Comando, que contempla 119 municípios na região noroeste, presta homenagem a autoridades que contribuem para o desenvolvimento regional. A cerimônia foi em 10 de outubro, na Unicesumar.

Divulgação



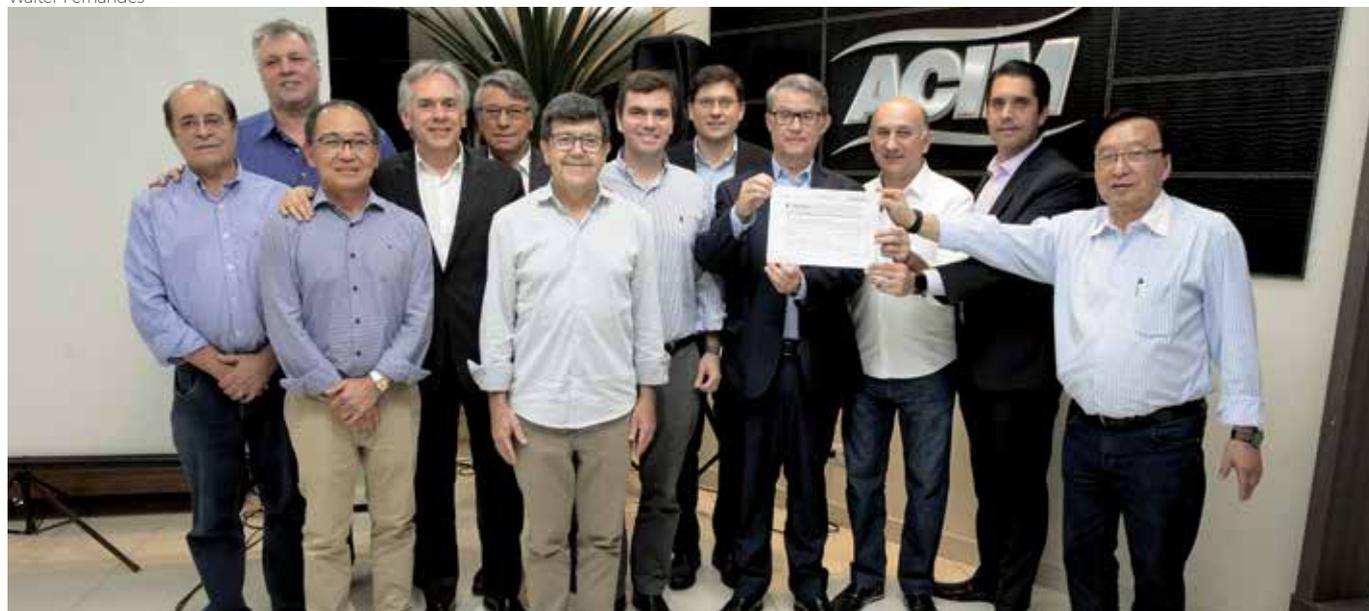
Tendências de *foodservice*

O percentual de brasileiros que comem fora de casa, segundo a Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel), chega a 33%. Para discutir as tendências de *foodservice* e o comportamento do consumidor, foi realizado, em 24 de outubro, o quarto Simpósio *Foodservice* Maringá, com organização do Sebrae/PR e Abrasel Noroeste do Paraná. O evento, que teve a parceria da ACIM, foi voltado a donos e profissionais de bares, restaurantes, lanchonetes, *food trucks* e hotéis e contou com palestras, *talk-shows* e rodadas de *networking*.

Tecpar em Maringá

Está aberto o chamamento público para que empresas de agrotecnologia e energias renováveis possam fazer parte do Tecpar em Maringá - a inscrição vai até 19 de dezembro. Trata-se da fase de pré-qualificação das empresas que poderão ingressar no parque tecnológico. O presidente do Tecpar, Jorge Callado, esteve na ACIM, em 16 de outubro, para apresentar o edital. O encontro reuniu empresários, membros do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), o vice-prefeito Edson Scabora, o presidente da Câmara Municipal, Mário Hossokawa, entre outras autoridades.

Walter Fernandes





Ivan Amorim

Associado do mês

No mercado maringense desde julho, a Praticar Esportes atua no segmento de artigos esportivos para boxe, *muay thai*, natação, *crossfit*, pilates, yoga e bolas para todas as modalidades, além de roupas e calçados *fitness* - do infantil ao *plus size*. O empresário Ronan Fâvero Furio deixou Cuiabá/MT, onde tinha uma empresa de telefonia com seis lojas e mais de cem funcionários, para recomeçar a vida em Maringá. O jovem empresário trouxe a família e, na bagagem, a vontade de empreender. "Decidimos vender tudo e vir para Maringá para ter mais qualidade de vida. Temos familiares aqui e nos sentimos acolhidos. Ficamos alguns meses analisando o comércio local e o modo de consumo e optamos por artigos esportivos, porque Maringá é uma cidade onde se pratica bastante esporte", explica. O próximo passo da família é ampliar a loja e expandir os negócios para shoppings. A Praticar Esportes fica na avenida Herval, 888, Novo Centro. O telefone é (44) 3354-3001.

Universitários participam de desafio

Estudantes da Feitep e Unicesumar participaram do Desafio Universitário promovido pelo Ponto de Atendimento ao Empreendedor de Maringá em parceria com a ACIM, Sebrae, Clube do Prever, Feitep, UniFCV e Noroeste Garantias. Foram 25 participantes divididos em cinco equipes. Cada equipe recebeu um problema da ACIM para propor soluções e apresentar em três minutos. O resultado da imersão foi apresentado em 10 de outubro para a banca de avaliação. Entre os desafios estiveram despertar o interesse dos jovens pelo empreendedorismo e a aproximação dos empreendedores de bairros. A equipe vencedora apresentou uma proposta para tornar a estrutura física da ACIM mais atrativa e encantadora para as dezenas de pessoas que frequentam a sede diariamente.

Walter Fernandes



NOVOS ASSOCIADOS | SETEMBRO

Psicólogo Lucas Nogueira	(44) 3229-5674	Loja Comercial Alvorada	(44) 3031-5666
360 Consultorias	(44) 99757-5252	Look Cell	(44) 3354-7081
APJ Promoções e Merchandising	(44) 3025-2574	Luiza Helen Especialista Google	(44) 99995-3321
Academia Physical Center	(44) 3037-0407	Maje Store	(44) 3046-1321
Academy Kids Acquio Reinaldo	(44) 3631-5216	Mamah Coaching	(44) 99142-5863
Ada Computação	(44) 99898-3488	Marcato e Herrero	
Aéreo Estúdio de Dança	(44) 3354-8894	Serviços Administrativos	(44) 99814-4132
Agile Consultoria	(44) 99101-4747	Máxima Distribuidora	(44) 3228-4370
Alessandra Garcia Designer e Micropigmentação	(44) 99805-1185	Maxpool Cercas para Piscinas	(44) 3222-7770
Amorim Móveis e Estofados	(42) 99917-2728	MB Group	(11) 4858-4149
Andressa Martins Dias	(44) 99818-8591	Milumina Semi Joias	(44) 99944-4265
Angel Store	(44) 3026-3658	Monteo Investimentos	(44) 3305-0332
Bellita Bela	(44) 3025-2599	Neos Design	(44) 3354-9854
Bettoni Confeccções	(44) 3028-2314	Nova Era Cesta Básica	(44) 3047-3098
Bio Two	(44) 3029-8887	Novo Bazar - Lar e Design	(44) 4141-4316
Camila Mori Criadora de Conteúdo	(44) 997162535	Okro Lab Produtos Médicos e Odontológicos	(44) 3047-2581
Canaã Empreiteira	(44) 3030-4570	Oralle Studio	(44) 3034-6704
Cardápio Rápido	(44) 99702-5478	Orion Soluções Médicas e Odontológicas	(44) 3018-2502
Carrostop Concept Multimarcas	(44) 3305-1216	Petroquímica do Brasil	(44) 3346-6501
Casa Verde Produtos Naturais	(44) 3047-1667	Pneucross	(44) 3037-2393
Chiquinho Avenida Center	(44) 99960-0022	Praticar Esportes	(44) 3354-3001
Cifra	(44) 3261-3000	Proviseg	(44) 3259-2005
Click Decor	(44) 3346-0664	R A Miller & Miiller	(44) 99177-4010
CMP Consultoria Política	(44) 3226-4448	Ramires TI	(44) 99950-2985
Cooplog Cooperativa de Transportes e Logística	(44) 3023-6404	Raquel dos Santos	(44) 99702-5622
Corretora Jolana	(44) 99839-2482	Seduzz Cosméticos Sensuais	(44) 98448-2006
Datamarket - Inteligência de Mercado	(44) 3026-3253	Sgea - Sapata & Ganassin	
ED Donatti Distribuidora	(44) 3034-1112	Engenheiros Associados	(44) 3030-1731
Eliane Campos de G. Carvalho	(44) 98806-9714	Sheila Cristina Rocha Brischiliari	(44) 99964-3950
Espaço Bruna Gomes	(44) 3025-1802	Sidos Carvalho	(44) 3013-5576
Fabio Henrique Xavier	(44) 3122-3030	Simprao	(44) 3276-3679
Fernanda Maranhã		Studio Oral	(44) 3224-8989
Permanent Make Up	(44) 3301-8057	Studio RD	(44) 3029-5362
Fortaleza Imóveis	(44) 3267-1001	Sudamed Clínica Médica e Odontológica	(44) 3013-9080
Geração Fit	(44) 3026-4680	Tathi Ribeiro Organizer	(44) 99155-9632
Golden Gain do Brasil	(44) 3224-1239	Tatiana Vianna Terapias Sistêmicas	(21) 97129-2851
GRA Soluções Empresarias	(44) 3031-3070	Telefonia KS	(44) 3220-2600
Hollywood Comércio de Produtos Alimentícios	(44) 99727-9617	Tropicalia Cosméticos	(44) 99915-7577
Impacto Prime	(44) 3227-2119	U Content Criação de Conteúdo	(44) 99726-6446
Infnit Soluções	(11) 4000-1887	Una Distribuidora	(44) 99138-4430
Invision Assistência Técnica	(44) 3222-3310	Urotec	(44) 3262-2226
João Ricardo Bossoni	(44) 99700-2112	Valerio Franca	(44) 99903-1653
JT Assessoria Ambiental	(44) 3346-9227	Valtur	(44) 3263-7873
KS Telecom	(44) 3220-2611	Vera Calçados e Confeccções	(44) 3025-4063
Leve Mente Psicologia	(44) 99844-3860	Vezzo Confeccções	(44) 98864-8494
Life Sucos	(44) 3040-6767	W.Costa Comércio de Equipamentos e Serviços	(44) 3268-2140
Linear Stands e Eventos	(44) 3029-5289	Zona 7	(44) 99859-6940
Lion Centro Automotivo			
Peças e Serviços	(44) 3042-5902		

Palestra para professores

O Núcleo Setorial de Psicologia, do Programa Empreender, promoveu, em 22 de outubro, o workshop 'Professor, suas emoções importam'. Direcionado para docentes das redes pública e privada de Maringá, o evento aconteceu na sede da ACIM, com participação gratuita. De acordo com o psicólogo Dione C. Vojivoda, membro do núcleo, o workshop foi pensado a partir da preocupação com o alto número de professores com quadro de estresse e ansiedade e teve como proposta um momento de reflexão, autocuidado e autoconhecimento.

Cooperativa de energia renovável

A ACIM lançou uma cooperativa que viabiliza o fornecimento de energia limpa a partir da adesão das pessoas físicas e jurídicas. Inicialmente a cooperativa focará nas parcerias com usinas de energia renováveis como solar, eólica e biomassa. "Vamos arrendar as usinas e fornecer energia mais barata para os consumidores, pequenas e médias empresas", explica o presidente da ACIM, Michel Felipe Soares. Quem tiver interesse e quiser aderir à cooperativa deve ir à sede da ACIM. Mais informações pelo telefone 0800 600 9595.



Duplicação da PR-317

O presidente da ACIM, Michel Felipe Soares, participou de reunião com o secretário estadual de Infraestrutura e Logística, Sandro Alex, em 16 de outubro. O secretário firmou o compromisso de viabilizar a duplicação da PR-317 entre Maringá e Iguaraçu. O encontro contou com a participação dos técnicos do Departamento de Estradas de Rodagem do Estado do Paraná (DER-PR) e da prefeitura de Maringá, representada pelo vice-prefeito Edson Scabora. A previsão é que o edital de licitação para a contratação de empresa que realizará a duplicação seja publicado até o final do ano.

Aconteceu na ACIM

O número de reuniões e eventos que a ACIM sediou em outubro comprova que foi um mês de intenso trabalho. Foram 446 encontros, com destaques para a semana de atividades do Ponto de Atendimento do Sebrae e a reunião do Conselho do Comércio e Serviços sobre o balanço de gestão do presidente Michel Felipe Soares.



CURSOS DE NOVEMBRO

Política e análise de crédito - vendendo com segurança	11 e 12
Excel empresarial	18 a 21
Coaching em vendas	18 a 21
Formação para facilitadores de treinamentos empresariais	19 a 21
Gestão estratégica de fluxo de caixa	19 a 21
Licitação pública e eletrônica	19 a 21
Atendimento e relacionamento com o cliente interno e externo	19 e 20
WhatsApp - estratégias de vendas	20 e 21
E-commerce - criação e gestão de loja virtual	21 e 22
Gestão de compras e estoque	22 e 23
Ecosistema de vendas na era digital	23
Escola de líderes	25 a 27
Oratória, a comunicação na profissão	25 a 28
Departamento Pessoal Completo	25/11
	a 5/12
Cobrança em redes sociais	25 e 26
Transformando <i>feedback</i> em resultado	26
Facebook, Instagram e <i>Whatsapp</i> - a tríade do varejo digital	27 a 29
Tele vendas de A a Z	28 e 29
Workshop - organização de armários e closet	30

CURSOS DE DEZEMBRO

Gerenciamento e planejamento de projetos	2 a 5
Lidere para o sucesso	3
Eu, protagonista da minha história	4
Profissões do futuro: conexões com vida e competências profissionais	5
Ecodesign - desenvolvimento de produtos sustentáveis	7 e 14
Como inserir sua empresa na era digital	10

Abuso de autoridade ou estímulo à impunidade?

Juliano Albino Manica é juiz de Direito titular em Maringá e membro da Associação dos Magistrados do Paraná



Ivan Amorim

É notória a realização de operações contra o crime organizado e aparelhamento do Estado. Vive-se a era do Mensalão, Lava Jato, Quadro Negro, entre outras ações replicadas nos quatro cantos do país, com investigações densas, prisões provisórias, delações premiadas, condenações impactantes, aplicações de penas em condenações por segunda instância etc.

E com start pelo Ministério Público Federal (MPF), o Povo deflagrou o processo legislativo das Dez Medidas Contra a Corrupção (PL 4.850/2016) para prevenção, criminalização do enriquecimento ilícito, aumento de penas, rapidez nos recursos, celeridade em ações de improbidade administrativa, reforma no sistema de prescrição penal, ajustes nas nulidades penais, responsabilização dos partidos políticos, prisão preventiva, e recuperação do lucro derivado do crime.

Contudo, pouco restou no debate legislativo. Emendas, substitutivos e alterações desfiguraram o projeto inicial. Mudou-se o rumo, alterando o foco: do combate à corrupção e criminalidade, para o da opressão e criminalização de quem a enfrenta. E neste cenário a Lei de Abuso de Autoridade - LAA (13.869/2019) mereceu vetos do presidente da República, muitos recentemente derrubados por deputados federais e senadores, estando a discussão

agora sob o crivo do Supremo Tribunal Federal (STF), a quem compete decidir se houve inconstitucionalidades: originária, por ofensa à vontade popular; ou pelo entrecchoque, mesmo que em parte, da LAA com normas constitucionais.

Pende, assim, decisão do STF em Ações Diretas de Inconstitucionalidades já ajuizadas por associações de magistrados. Enfim, a quem interessa criminalizar os agentes públicos? A quem favorece? O erro acontece, pois o ser humano é falível, mas criminalizar eventual falha de policiais, membros do Ministério Público e magistrados será o melhor caminho?

A legislação já dispõe de meios para punir desvios de conduta funcional, com processos administrativo, civil e criminal, e receia-se que a LAA coloque em risco a independência funcional e a segurança jurídica.

Angustia constatar que os combatentes possam vir a ser achacados na função quando do embate ao crime organizado, de alto poder econômico ou político, sob o pálio de artigos na LAA contendo termos vagos e subjetivos (como capricho, satisfação pessoal, manifesta desconformidade, injustificadamente, ambiente inadequado, astuciosamente, fundados indícios, inovar artificialmente, meio manifestamente ilícito, à falta de indício, devidamente justificado, indisponibilida-

de de ativos financeiros em valor exacerbado), tornando-os sujeitos a represálias, censuras, perseguições, que intransquilizem, desmotivem e façam cessar a energia necessária à investigação e punição de criminosos.

E a sociedade perderá mais do que a desmobilização do aparato estatal. A elevação de índices de corrupção e criminalidade em geral repercutirá na sociedade internacional. Se o país comprometer a repressão à criminalidade, se o mal da corrupção não for contido, enfim, se for consolidada a diminuição de ferramentas e garantias funcionais que dispõem os agentes públicos, outras nações e organismos internacionais rebaixarão notas e níveis de confiança do país, com decréscimo de investimentos e desestabilização da economia.

O último Índice de Percepção da Corrupção, medido pela Transparência Internacional, posicionou o Brasil no 105º lugar em confiabilidade, e o Índice de Progresso Social, por Social Progress Imperative, listou como 49º país, anotando piora na liberdade de expressão e acesso à Justiça. No estágio evolutivo brasileiro e na era da globalização e instantaneidade das informações penso não caber desconstruir meios de combate à criminalidade e fomentar a impunidade.



Ano 56 nº 603 novembro/2019. **Publicação Mensal** da ACIM, 44| 30259595 - **Diretor Responsável** Rodrigo Fernandes, vice-presidente de Marketing - **Conselho Editorial** Andréa Tragueta, Cris Schneider, Eraldo Pasquini, Giovana Campanha, Helmer Romero, Jociani Pizzi, Josane Perina, Luiz Fernando Monteiro, Paula Aline Mozer Faria, Paulo Alexandre de Oliveira, Ribamar Rodrigues, Rodrigo Fernandes e Rosângela Gris - **Jornalista Responsável** Giovana Campanha - MTB05255 - **Colaboradores** Camila Maciel, Graziela Castilho, Giovana Campanha, 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 Basílio Sautchuk, 388, Caixa Postal 1033, Maringá-PR, 87013-190, revista@acim.com.br - **Conselho de Administração** Presidente Michel Felipe Soares - **Conselho Superior** Presidente José Carlos Valêncio, **Copejem** Presidente Thais Iwata **Acim Mulher** Presidente Cláudia Michiura - **Conselho do Comércio e Serviços** Presidente Jair Ferrari. Os anúncios veiculados na Revista ACIM são de responsabilidade dos anunciantes e não expressam a opinião da ACIM - A redação da Revista ACIM obedece ao acerto ortográfico da língua Portuguesa.

Contato Comercial Sueli de Andrade 44| 98822-0928



Espalhando raízes fortes

Da união de cafeicultores à conquista de mercados. A história da Cocamar é feita de comprometimento com o avanço rural, desenvolvendo pessoas e levando tecnologia para a produção de mais e melhores resultados. Afinal, a responsabilidade de alimentar o mundo, começa no campo.



cocamarcooperativa



cocamar.com.br



cocamar

Cooperado e cooperativa crescem juntos



SANCOR SEGUROS

PARA CADA
NECESSIDADE
DIVERSAS
SOLUÇÕES.

Somos uma **seguradora** feita de pessoas para pessoas, e nosso **propósito** é proteger suas conquistas e sonhos.

Conte com nossas opções:

Seguros de Vida individuais e coletivos.

Seguros Patrimoniais coberturas para residências, empresas e condomínios.

Seguros Automóveis uma forma diferente de ver o seguro do seu veículo.

Seguros Rurais proteção para cultivos, equipamentos e maquinários.

Seguro Viagem para sua tranquilidade e proteção.

www.sancorsegueros.com.br

 SancorSegurosBrasil  @sancorseguerosbr  /sancorseguerosbrasil