

acim

José Armando Quirino, CEO da Catamará Engenharia e Empreendimentos, ao lado de seus filhos e sucessores Marcelo Quirino e Rodrigo Quirino



De geração em geração

Diante de novos integrantes, **negócios familiares** criam regras para separar assuntos pessoais e profissionais, criam divisão de cargos e profissionalizam gestão; e têm a seu favor o desejo de prosperidade.

IMPRESSO FECHADO
PODE SER ABERTO PELA ECT

Edição
636

SETEMBRO
OUTUBRO
ANO 61

CELEBRE COM
PRESENTES QUE
UNEM TRADIÇÃO,
QUALIDADE
E SABORES
INESQUECÍVEIS.

Acesse e
descubra um
universo de
possibilidade!



Século
ADEGA

Negócios familiares prosperam, mas precisam de profissionalização

No Brasil, 90% das empresas têm perfil familiar e são responsáveis por 75% dos empregos. É o que revela uma pesquisa do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Mas, por outro lado, este tipo de negócio enfrenta desafios na sucessão: segundo levantamento do Banco Mundial, apenas 30% das empresas familiares chegam a terceira geração.

Para além da preparação dos herdeiros, é preciso profissionalizar a gestão, e isto não é exclusivo das grandes empresas. As micro e pequenas também precisam investir em planejamento, indicadores, inovação e, principalmente, numa transição harmoniosa. E aqui valem as regras de separar contas físicas e jurídicas, dividir funções e discutir assuntos domésticos em casa e profissionais no ambiente de trabalho. Na teoria parece fácil, mas quem tem uma empresa familiar sabe que quase sempre o almoço de domingo ou a festa de família vai envolver assuntos do negócio.

E digo em causa própria. Meu filho mais velho será meu sucessor e trabalhamos juntos em duas empresas que têm outros sócios. Contamos com uma consultoria e temos feito um amplo trabalho para garantir relações harmoniosas nas empresas, com a equipe e parceiros, e em casa, com o restante da família. É um relacionamento diário, mas também gratificante, porque trabalhar ao lado dos filhos significa, quase sempre, ter os mesmos valores e o desejo sincero de crescer.

Mesmo diante de desafios, os negócios familiares contam com a dedicação dos em-



José Carlos Barbieri

presidente da Associação Comercial e Empresarial de Maringá (Acim)

Mesmo diante de desafios, os negócios familiares contam com a dedicação dos empreendedores, afinal a família depende da empresa

preendedores, afinal a família depende da empresa. Também é mais difícil o empresário mudar de emprego, como acontece com profissionais contratados, por isto, o planejamento costuma ser de longo prazo. Mas aí há o desafio de também pensar o negócio no médio prazo, e isto passa necessariamente por uma gestão profissionalizada.

Cursos e palestras como os oferecidos pela Acim, consultorias e programas de gestão dão uma ajuda e tanto. Procurar ajuda e ter um olhar de um terceiro para o negócio são sempre bem-vindos. Afinal, a família toda quer prosperar como família e como empresa.



8

ÍNDICE

ENTREVISTA

Apostando em comida que remete à memória afetiva, a Nuu foi premiada pela ONU como uma das 50 empresas mundiais líderes em alimentação regenerativa, porque adota práticas que restauram e revitalizam ecossistemas agrícolas, diz Gian Luca Garcia Simoncelli



11

REPORTAGEM DE CAPA

Na Injetta Plásticos, Luiz Fernando Fontana tem a companhia dos filhos Gabriela e Luiz Fernando e lá o maior desafio é lidar com conflitos sem misturar o ambiente doméstico e profissional; as vantagens e os desafios das empresas familiares são discutidos na reportagem de capa



18

AGRONEGÓCIO

Na Kampagril, José Sidnei Kamphorst fabrica módulos que aumentam a performance de colheitadeiras e diz que “os produtores estão segurando os investimentos”; mesmo com volume recorde do Plano Safra, custo elevado de produção e baixa cotação da soja trazem cenário adverso



26

MERCADO

Junior Jucalli diz que a venda de produtos informais, falta de segurança pública e vendas pela internet são os principais desafios do comércio de rua; para ajudar os pequenos negócios, empreendedores se unem e participam do programa Empreender, criando núcleos territoriais

CAPITAL DE GIRO

TEDx

O Teatro Calil Haddad recebeu, em 20 de agosto, empreendedores e pensadores no TEDx, que ocorre em todo o Brasil com nomes de referência em diversas áreas do conhecimento, tendo início em 1984 nos Estados Unidos. As palestras de curta duração foram conduzidas pela atriz Danni Suzuki, professor Alex Alves, montanhista Aretha Duarte Freitas, empreendedor Davi Peixoto Braga, músico Eduardo Assad Sáhão, arquiteta Tânia Verri, jornalista Maíra Donnici e os empresários Mariana Beckheuser e Vinícius Romagnolli. Com correalização da Acim, o evento teve patrocínio de Totvs e Certezza Consultoria Empresarial.

FOTO/IVAN AMORIN



COMPETITIVIDADE E EDUCAÇÃO BÁSICA

Maringá ocupa a nona posição no Ranking de Competitividade dos Municípios, elaborado pelo Centro Brasileiro de Liderança Pública e Tendências Consultoria. Foram avaliados 404 municípios com mais de 80 mil habitantes com base em 65 indicadores de 13 pilares como qualidade da saúde, sustentabilidade fiscal e inovação econômica. No Paraná, Curitiba é a mais bem colocada, e no país as três primeiras colocadas foram Florianópolis/SC, São Paulo/SP e Vitória/ES. A cidade também atingiu nota 7,2 no Índice de Desenvolvimento da Educação Básica (Ideb) de 2023, divulgado em agosto pelo Ministério da Educação e acima da média brasileira, de 6. Com isto, Maringá registrou aumento em relação ao levantamento anterior, de 2021, quando o Ideb foi de 6,5 e tem a melhor educação municipal entre as cinco maiores cidades paranaenses.

PARANAENSES NA COPA DO MUNDO DE FUTSAL

A comissão técnica da Seleção Brasileira de Futsal vai contar com três fisioterapeutas paranaenses na Copa do Mundo de Futsal Fifa, no Uzbequistão, que acontecerá entre 14 de setembro e 6 de outubro. O coordenador de fisioterapia será o maringaense Kleber Barbão, que é vice-presidente da Acim, dono da Clinisport e realizará o trabalho de prevenção e reabilitação dos atletas. Ao lado dele estará o também maringaense Thiago Guerra. E o terceiro paranaense será Eduardo Aldrigue, natural de Apucarana, que será responsável pelo trabalho de prevenção e reabilitação, mas dos árbitros da competição. O Brasil está no Grupo B, ao lado

FOTO/DIVULGAÇÃO



de Cuba, que será seu adversário da estreia em 14 de setembro, Croácia e Tailândia. Outras 19 seleções disputarão a Copa do Mundo.

CAPITAL DE GIRO

HOSPITAL DA CRIANÇA

Está marcada para 16 de setembro a inauguração do Hospital da Criança. A gestão será feita pela Liga Álvaro Bahia de Combate à Mortalidade Infantil, entidade filantrópica de Salvador/BA que administra o maior hospital pediátrico do norte e nordeste do Brasil e ganhou a licitação para prestar o serviço. Nos seis primeiros meses de funcionamento, o hospital vai operar com 61 leitos, com atendimento voltado a crianças e adolescentes de zero a 18 anos em procedimentos de média e alta complexidade. Quando estiver em sua capacidade total, contará com 148 leitos de enfermaria e 40 leitos de UTI neonatal e pediátrica, com 60% dos atendimentos destinados a pacientes do Sistema Único de Saúde (SUS).

FOTO/IVAN AMORIN



VAGAS DE GARAGEM

Uma lei municipal altera o número de vagas de estacionamento exigidos em prédios em Maringá. Segundo a lei 11.834, empreendimentos com 80 a 180 metros quadrados precisam ter, no mínimo, duas vagas e os maiores de 180 metros devem ter, ao menos, três vagas. Quando o apartamento tiver até 60 metros quadrados e estiver localizado na região central, em zonas de uso misto e em Zonas Especiais de Interesse Social (Zeis) será preciso ao menos uma vaga de garagem para cada duas unidades habitacionais.

SOLUÇÕES EM TECNOLOGIA

O diretor executivo da Totvs Oeste, Marco Beltrame, apresentou as soluções da empresa em um almoço na Acim em 9 de agosto. Maior empresa de tecnologia brasileira, a Totvs atua em 12 segmentos e conta com 70 mil clientes, atendidos em mais de 50 escritórios. “Temos a proposta de melhorar a performance das empresas, servindo de alavanca para que elas possam seguir crescendo”, disse. A empresa oferece sistemas de RH, de *digital commerce*, de crédito, entre outros, e é uma das principais patrocinadoras dos eventos e campanhas da Acim.

_FOTOS/IVAN AMORIN





O cuidado que
você merece
quando mais
precisa.

Não basta apenas ter um plano de saúde. É preciso ter a segurança de saber que se pode contar com ele em qualquer momento.

O Santa Casa Saúde existe para ser exatamente isso: o plano que você precisa quando mais precisa.

Planos a partir de: **R\$ 87,49**

*Plano empresarial acima 30 vidas - Faixa etária 0 a 18 anos

CONTRATE AGORA
44 3033-5656
www.santacasasaudemaringa.com.br



Santa Casa
Saúde



Quem é? Gian Luca Garcia Simoncelli

O que faz? É gerente comercial da Nuu Alimentos

“Não é só alimento, é comida com memórias afetivas”

Por Rosângela Gris | foto: Ivan Amorin

O engajamento com a bandeira da sustentabilidade acompanha Gian Luca Garcia Simoncelli desde a infância. Vem de criança, também, a preferência por uma alimentação saudável. “Minha mãe sempre fala que eu preferia os alimentos orgânicos, gostava de legumes”, conta.

Não à toa, ele se identifica tanto com os valores da Nuu Alimentos, empresa na qual trabalha há cinco anos, hoje como gerente comercial. “Quando entrei, a empresa era de pão de queijo. Hoje falamos de alimentos e sonhamos altíssimo, com expansões e internacionalização da marca”, revela.

Fundada e comandada pela empresária mineira Rafaela Gontijo, a *foodtech* Nuu é adepta do modelo de alimentação regenerativa, cujo conceito está relacionado à adoção de práticas que visam restaurar e revitalizar ecossistemas agrícolas, auxiliando

no combate às mudanças climáticas.

Entre os benefícios deste modelo de negócio, Simoncelli destaca a diferenciação no mercado, fidelização de consumidores e redução de custos a longo prazo. “Não é só alimento, é uma comida que cria e traz memórias”.

Recentemente, a *startup* de alimentos à base de mandioca recebeu aporte de R\$ 20 milhões liderado pelo fundo americano EcoEnterprises, referência em investimento de impacto. Com isso, a expectativa é dobrar o faturamento neste ano.

Em agosto, o gerente comercial esteve em Maringá e em palestra ministrada no Impacta Maringá, evento organizado pelo Copejem, falou sobre a trajetória da empresa, que também se destaca pela presença feminina no quadro de colaboradores: a diretoria é formada 100% por mulheres e no geral o público feminino ocupa 70% dos cargos.

Qual a definição de foodtech e como a Nuu Alimentos se enquadra neste conceito?

A Nuu se denomina uma *foodtech* porque alinha a experiência ancestral com a tecnologia e as modernidades do mundo atual. A gente faz comida de verdade, mas usamos tecnologia para aprimorar e melhorar esse processo, principalmente na forma de levar para o consumidor. Usamos o ultracongelamento, que é um método recente para garantir características físicas e químicas do produto. A Nuu também olha para dados e oportunidades no Brasil e no mundo para identificar como melhorar a nossa cadeia, tanto dos fornecedores quanto de parceiros e clientes.

Como foi a trajetória da empresa nestes dez anos?

Os dois primeiros anos foram da Rafaela batendo massa com a batedeira da sogra na casa dela. Era artesanal. De oito anos para cá a marca começou a se profissionalizar, trabalhar no varejo com força. Houve um tempo de maturação até a Rafaela criar coragem para desenvolver o projeto de expansão e chegar ao patamar atual, com a empresa faturando em torno de R\$ 10 milhões a R\$ 12 milhões por ano e com projeção de crescimento agressivo para este ano. Com a captação recente, a expectativa é fechar 2024 perto de R\$ 20 milhões.

A Nuu surgiu com uma receita de família do interior de Minas Gerais. Como é resgatar algo antigo e simples e trazer para um mundo tecnológico?

A modernidade trouxe inúmeras facilidades, em especial no setor de alimentos. Tem comidas que ficam prontas em dois minutos, algo que para a correria do dia a dia se enquadra bem. Mas com o tempo, a gente percebeu que esses benefícios da praticidade não estavam trazendo benefícios à saúde. Então buscamos alinhar a saúde e a

praticidade por meio do resgate da comida ancestral. Até porque, sempre que podem, as pessoas optam por uma comida familiar, uma comida que traz memórias, que não é só um alimento.

E quem é o público desta comida?

Estamos falando principalmente de pessoas engajadas com pilares sustentáveis e sociais. São pessoas preocupadas com o que aquele produto promove na sociedade, e não apenas com o efeito imediato de se alimentar. A gente foca nas mulheres, que majoritariamente têm o poder de decisão de compras nos lares brasileiros. O produto da Nuu também é voltado para as mães.

Em março, a empresa anunciou captação de R\$ 1,2 milhão em um complemento de uma série iniciada em 2023, totalizando R\$ 21,2 milhões. Em quais ações este aporte está sendo investido?

Como muitas *startups*, a Nuu vive dentro de um ecossistema ainda pequeno e as pessoas precisam entender e conhecer mais sobre esse ecossistema. Por isto este valor será direcionado para apresentarmos os nossos pilares para mais pessoas, em especial aquelas interessadas em conhecer a alimentação ancestral. As redes sociais são importantes neste processo e todo o conteúdo é feito pela nossa agência interna de marketing. Os eventos também ajudam porque não é só um produto, mas uma experiência de consumo. Não estamos em todos os estados brasileiros ainda. Começamos o projeto de expansão para Norte e Nordeste recentemente, mas nas regiões Sul e Sudeste estamos em todos os estados. Atualmente são mais de mil pontos de venda pelo Brasil.

Como é a linha de produção e há planos de ampliar o portfólio?

Há quatro anos montamos fábrica própria

ENTREVISTA

com o intuito de melhorar a cadeia e reduzir em 30% a nossa emissão de carbono. O local acabou se tornando um laboratório para desenvolvermos receitas e produtos, aproveitando o ecossistema de Patos de Minas/MG, que é a região onde fica a fábrica. Hoje 80% dos nossos insumos vêm de pequenos produtores, afinal estamos na segunda maior bacia leiteira do Brasil. O nosso trabalho é voltado ao desenvolvimento de receitas e memórias afetivas que possam ser levadas para o varejo Brasil afora. Operamos no modelo *food service* porque nossos produtos têm ingredientes que garantem características únicas, tanto de sabor como sensoriais e de durabilidade. Há ainda uma preocupação em combater o desperdício.

Há planos para internacionalizar a marca?

Olhamos para os mercados norte-americano e europeu e tem aparecido solicitações de parcerias, mas como gostamos de trabalhar a economia local, não é tão simples. A internacionalização ainda é algo para o futuro.

A Nuu Alimentos foi uma das 50 empresas mundiais premiadas pela ONU a liderar o movimento de alimentação regenerativa.

O que é este conceito?

O conceito de alimentação regenerativa está atrelado ao de sustentabilidade. O modelo de negócio tem que ser sustentável, e quando a gente olha para o modelo do setor de alimentação, em especial, ele não se sustenta a longo prazo. Há dados que apontam que daqui a cerca de 60 colheitas o solo não será mais produtivo. Ou seja, estamos falando do fim da vida na Terra num prazo curto. Então não podemos mais sustentar esse modelo, é preciso regenerar. A Nuu faz isso ativamente no cerrado mineiro e na Amazônia. Participamos do projeto com outras empresas e incentivos do governo para desenvolver e resgatar o cultivo



Buscamos alinhar a saúde e a praticidade por meio do resgate da comida ancestral. Até porque, sempre que podem, as pessoas optam por uma comida familiar, uma comida que traz memórias, que não é só um alimento

da mandioca amazônica. No cerrado, trabalhamos o reflorestamento nativo, usando áreas que viviam de monoculturas para fazer estudos de enriquecimento do solo. É realmente um trabalho de regeneração do ambiente. O nosso ecossistema no cerrado mineiro conta hoje com 98 famílias, que são os nossos fornecedores e parceiros. Na fábrica, usamos energia fotovoltaica. Temos 20 mil litros de armazenamento de água para lavagem de equipamentos.

Ser sustentável é um negócio lucrativo?

Sem dúvida. Basta olhar para a economia global, como ela se concentra na mão de grandes empresas. O modelo sustentável melhora a distribuição de renda e dá longevidade às empresas, porque as pessoas atreladas a este ecossistema entendem que estão se ajudando, e não apenas fornecendo ou fazendo negócio. Entendo que a sustentabilidade se faz cada vez mais importante e interessante para os negócios. Quando pensamos em escala mundial, o Brasil ainda está embrionário, mas já avançou do que era dez, 15 anos atrás. Paramos no sustentável e não enxergamos que podemos ir além, como no caso da ideia da alimentação regenerativa.

De geração em geração



Cezar Couto, da Lowçucar: “todos lutam pelo mesmo objetivo e pensam a longo prazo. O comprometimento e a resiliência são por um objetivo comum”; na foto ao lado dos pais, Amaury e Nanci

Há 34 anos no mercado, a Lowçucar tem uma trajetória marcada pela resiliência e capacidade de adaptação. Hoje diretor executivo, Cezar Couto tinha 11 anos quando o pai, o engenheiro químico Amaury Couto, fundou a empresa familiar.

No final dos anos 80, Amaury era professor da Universidade Estadual de Maringá (UEM) e teve atuação relevante no projeto estévia – planta nativa da América do Sul – que pesquisava alternativas ao açúcar e às fórmulas de adoçantes.

“O processo de extração da estévia gerou uma patente à UEM, mas ao fazer a transferência para o mercado, meu pai percebeu que a estévia pura não tinha sabor muito agradável e seria necessário mesclar com outros adoçantes. Só que o pessoal se recusou a fazer e ele não quis deixar este conhecimento morrer”, conta Cezar.

O patriarca, então, montou um laboratório nos fundos de casa e lá fez o adoçante mesclado, primeiro lançamento da Lowçucar. Na época, além da pesquisa, coube a Amaury fazer a comercialização. “Ele precisou convencer o mercado que o produto era bom”, diz Cezar.

Nos anos seguintes, os alimentos dietéticos expandiram e passaram a movimentar bilhões alçados pela procura por alimentação saudável. Este cenário levou Cezar a cursar Engenharia de Alimentos. “Não sabia o que estudar e fui por eliminação. Indiretamente, também houve incentivo dos meus pais”, conta.

Em 2001, Cezar fez estágio obrigatório da graduação na empresa da família. No ano seguinte, formado, ingressou na Lowçucar numa função técnica. E diferente dos irmãos, lá ficou. “Meu irmão mora nos Estados Uni-

Diante de novos integrantes, negócios familiares precisam criar regras para separar assuntos pessoais e profissionais, criar divisão de cargos e profissionalizar gestão; e têm a seu favor o desejo de prosperidade

Por Rosângela Gris |
fotos: Ivan Amorin, João
Claudio Fragoso e
Natasha Amorin

dos desde o *high school* e minha irmã chegou a trabalhar na empresa, só que acabou seguindo outra carreira”.

Paralelamente, iniciou a busca por conhecimentos de gestão. Em 2006, tornou-se gerente de planejamento. Um ano depois assumiu a gestão da empresa para que o pai pudesse se dedicar, à governadoria do Rotary. “Assumi sem ter sido preparado para isso, não tinha *expertise* de gestão e liderança à época e não houve transição. Mas neste período descobri que queria seguir na área de gestão”, conta.

Quando Amaury retornou um ano depois, Cezar era uma liderança, e aí sugeriram alguns embates. “Visualizamos o mesmo ponto de chegada, mas os caminhos percorridos são diferentes até hoje porque somos de gerações diferentes”.

Em 2012, Cezar se tornou diretor e, numa transição quase natural, foi assumindo as rédeas da empresa. Hoje é dele a responsabilidade da gestão corporativa, mas Amaury ainda tem a última palavra em determinados assuntos. “Meu pai é um bom vendedor e por isso gosta do setor comercial. Ele também gosta do setor de identidade visual, que define as embalagens dos produtos. Estas nunca foram áreas do meu grande interesse, então acompanho de longe”, diz.

Mas se os assuntos são investimentos e desenvolvimento do negócio, a conversa envolve além de pai e filho, Nanci Bettinardi Couto. Embora não detenha cargo executivo, a matriarca participa das reuniões e discussões sobre o futuro da Lowçucar.

Esta união pelo sucesso da empresa, aliás, é um dos diferenciais do negócio familiar, na opinião de Cezar. “Todos lutam pelo mesmo objetivo e pensam a longo prazo, diferente-



Kairo Bento, da Esquina do Pão: “meu pai foi diminuindo o ritmo de trabalho e me dando autonomia. Hoje somos sócios”; na foto com os pais Celso e Marliete e a esposa Bruna

mente de um executivo que traça planos a curto e médio prazos e quando aparece outra boa oportunidade, deixa a empresa. No caso familiar, o comprometimento e a resiliência são por um objetivo comum”.

Isso não impede que, vez ou outra, surjam conflitos. Para superá-los, a família adota uma comunicação clara e objetiva. Esta estratégia também ajuda a manter as divergências no âmbito profissional. “É preciso entender quando estamos com o chapéu de executivo, e quando estamos com os chapéus de pai e filho”. Num futuro próximo, a Lowçucar deve criar um conselho consultivo e oficializar a sucessão.

DE PAI PARA FILHO

No mercado desde 2005, a Esquina do Pão também chegou a segunda geração. Kairo Bento administra a empresa aberta pelo pai, Celso Bento. “Meu pai sempre atuou no ramo



“Há apoio real nas decisões, menos competição por avanço na carreira e maior confiança nas tomadas de decisões”, diz Lucas Savóia, que trabalha com o sogro, Daoud, e a esposa, Kássila

de panificação e abriu a padaria após retornar de uma temporada morando no Mato Grosso”, conta Kairo.

Nos primeiros anos, toda a família, formada pelos pais e três filhos, trabalhava na padaria. Em 2011 as duas filhas de Celso se casaram e seguiram outro rumo. No mesmo ano, Kairo decidiu que seguiria carreira na empresa familiar.

“Em 2010 me formei em Nutrição e em 2011 comecei a atuar fortemente no negócio com meus pais. Decidi ficar na padaria trabalhando na parte da administrativa e hoje supervisiono tudo”.

Segundo ele, a transferência das responsabilidades foi ocorrendo de forma gradual. “Meu pai foi diminuindo o ritmo de trabalho e me dando autonomia. Hoje somos sócios”.

Para chegar ao organograma atual, foram necessários ajustes, até por conta da chegada da Bruna, esposa do Kairo, ao time. Uma consultoria foi contratada para ajudar na divisão de tarefas entre os sócios.

A matriarca Marliete é responsável pela qualidade dos produtos e linha de produção, Celso faz as compras, Bruna cuida da parte administrativa e financeira. Já o departamento de RH e a parte comercial estão a cargo de Kairo. “Cada um tem sua função e todos

podem opinar, mas a tomada de decisão no dia a dia é minha, até porque há decisões que precisam ser tomadas na hora. E mesmo quando não concordam, eles confiam que estou tomando a decisão pensando no melhor para a empresa”, diz.

Kairo, que acabou de estreiar na paternidade, já pensa em dividir o ambiente de trabalho com os gêmeos no futuro. “Sou pai de dois meninos que nasceram em julho. Espero conduzir a padaria até eles crescerem e, quem sabe, se tiverem aptidão para os negócios e quiserem, poder passar a empresa para eles”, finaliza.

UNIDOS PELA MEDICINA

No Centro de Cirurgia da Obesidade e Diabetes o trabalho também é em família. Pai, 67 anos, filha, 39 anos, e genro, 41 anos, trabalham na clínica fundada por Daoud Nasser. Na época, ele não imaginava que no futuro dividiria a paixão pela medicina e o ambiente de trabalho com a filha e o genro.

O cirurgião Lucas Eduardo Savóia entrou para o corpo clínico em 2013, mesmo ano do casamento com a dermatologista Kássila da Rosa Nasser Savóia. “Iniciei na clínica logo depois que finalizei a especialização em São Paulo e retornei para Maringá”, conta.

Assim como o sogro, Savóia é cirurgião geral e bariátrico. Ele também é endoscopista e cirurgião do aparelho digestivo. Por isso, frequentemente os dois operam juntos e têm a companhia de Adriana Sales Finizola, também integrante do corpo médico da clínica. “Os procedimentos cirúrgicos são realizados em conjunto visto que realizamos cirurgias de grande complexidade”, explica Savóia.

Já Kássila seguiu os passos do pai na medicina, mas optou por outra especialidade: fez especialização em Dermatologia e Tricologia e em 2014 passou a atender na clínica fundada pelo pai.

“É muito bom trabalhar em família. Há apoio real nas decisões, menos competição por avanço na carreira e maior confiança nas tomadas de decisões”, enaltece Savóia.

Essa confiança e lealdade também alcançam os colaboradores e clientes. “Há uma personalidade intrínseca no negócio gerido pela família que é notada pelos clientes, parceiros e fornecedores”, pontua.

Questionado sobre o maior desafio de uma empresa familiar, ele cita o compromisso com a profissionalização. “É importante separar o ambiente profissional do doméstico e entender que no negócio as decisões são voltadas para a empresa acima do desejo pessoal”, diz. Mas isso não impede que assuntos relacionados à clínica virem pauta de conversas entre os familiares nos fins de semana e feriados.

O bom ambiente de trabalho também é assegurado pela definição de papéis e responsabilidades, além da comunicação transparente. Dentro dos consultórios, cada médico tem autonomia para conduzir os atendimentos individualizados dos pacientes. Já a gestão administrativa da clínica é compartilhada entre Savóia e a esposa.

Quando o assunto é ligado a investimentos, os dois contam com o suporte de uma equipe técnica. “Eles nos ajudam tanto para a implantação de uma tecnologia como para ampliação de serviços e da equipe”, diz o cirurgião.

Esporadicamente, os médicos recorrem a consultorias especializadas. A clínica já contratou, por exemplo, consultorias de gestão financeira, experiência do paciente, recursos humanos e marketing. “Uma empresa familiar é diferenciada porque tem uma visão a longo prazo, é criada para durar e se possível passar por gerações”, projeta Savóia, que é pai de duas meninas, de 3 e 6 anos. “Desejamos que elas sejam felizes, mas se desejarem ir para o caminho da medicina, apoiaremos com carinho”, conclui.

FUNDADOR NO COMANDO

Na Injetta Plásticos, a sucessão é assunto para o futuro, já que a aposentadoria ainda não está nos planos de Luiz Fernando Fontana, 57 anos. No dia a dia da indústria que fundou em 2008 a partir da Projetare Projetos – seu empreendimento anterior –, o empresário tem a companhia de dois dos três filhos.

Formada em Arquitetura, a primogênita Gabriela Tortorelli Fontana, 34 anos, decidiu se dedicar integralmente ao negócio da família há oito anos, após algumas idas e vindas.

O caçula Luiz Fernando Fontana Filho, 27 anos, cursou Processos Gerenciais em busca de conhecimento técnico para gerenciar a equipe de produção.

“A Natalia [filha do meio] já trabalhou, mas decidiu seguir carreira na arquitetura”, conta o empresário, que admite ter incentivado os filhos a seguirem seus passos. “Incentivei, mas não forcei. Até porque não sabia se era o melhor pra eles”.

Gabriela e Luiz Fernando começaram a ter contato com os negócios ainda na adolescência. Com 13 anos, os dois já frequentavam esporadicamente a Projetare. Na época, Fontana aconselhava a primogênita e o caçula: “aprendam, porque quem sabe pode estar no comando, e a quem não sabe, só resta executar”.

Fontana chegou a incentivar os filhos a tra-



Luiz Fernando Fontana trabalha ao lado de dois filhos na Injetta Plásticos

balhar em outras empresas antes de se decidirem pela Injetta. Até porque as regras aqui são as mesmas para todos os colaboradores.

A divisão de tarefas, por exemplo, se dá por necessidade, afinidade e competência. Promoção para cargos de confiança e liderança, ainda que na condição de herdeiros, depende de conhecimento e capacidade. “Acredito que qualquer negócio, por menor que seja, precisa de profissionalismo. Se for para crescer, precisa do mesmo profissionalismo, acrescido de vontade e determinação. Muita fome de vencer”, pontua.

Além do profissionalismo, ele aposta no alinhamento de interesses com os filhos e na cultura e nos valores familiares. “Esta transferência de valores para o negócio costuma causar empatia por parte de clientes, fornecedores e colaboradores”, diz Fontana.

Por outro lado, neste tipo de negócio, o maior desafio é lidar com os conflitos sem misturar o ambiente doméstico e profissional. “É um trabalho em constante aperfeiçoamento. Às vezes precisa da intervenção da dona Lourdes Fontana”, confia o empresário, referindo-se à esposa.

Até o momento a última palavra nas tomadas de decisões ainda é do empresário.

Entretanto, muitas têm sido embasadas na opinião dos filhos. “Temos também um sócio que nos ajuda nas decisões importantes envolvendo compra de equipamentos e investimentos em novos projetos”, diz.

Mesmo sem planos próximos de aposentadoria, Fontana já participou de cursos e palestras sobre sucessão familiar.

PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO

No Brasil, as empresas familiares correspondem a 90% das empresas ativas. Elas são responsáveis por 65% do Produto Interno Bruto (PIB) e empregam 75% da força de trabalho, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Entretanto, o desafio delas é se manter na ativa ao longo do tempo. Um estudo do Banco Mundial revelou que só 30% das empresas familiares chegam a terceira geração. Entre os principais obstáculos à longevidade, segundo o estudo, estão o apego e a centralização excessiva de poder; a sobreposição de papéis; a dificuldade de reconhecer e trabalhar as limitações pessoais; e a falta de planejamento sucessório.

“O planejamento sucessório é essencial para garantir a longevidade e o sucesso contínuo



“É importante estabelecer limites entre o tempo de trabalho e o tempo pessoal, criando um espaço físico distinto para o trabalho”, aponta a consultora Carla Jaqueline Volpato

da empresa familiar, preservando tanto os interesses da família quanto os empresariais”, pontua a consultora Carla Jaqueline Volpato.

Este planejamento, aliás, começa com a chegada dos filhos ou de um parente à empresa. Esta ‘contratação’, assim como qualquer outra, deve considerar as habilidades, experiências e interesses de cada um, e não apenas os laços familiares.

Estes mesmos critérios ajudam numa divisão de tarefas assertiva. “Documente as responsabilidades em um organograma ou descrição de cargos para evitar sobreposições e confusões”, ensina Carla.

A criação de estruturas de governança, reuniões de alinhamentos constantemente e mentorias também devem fazer parte da rotina da empresa familiar. Além da longevidade, o planejamento sucessório impacta aspectos financeiros, tais como a segurança financeira, a proteção dos investimentos, redução de impostos e gestão de ativos.

PROFISSIONAL X FAMILIAR

A preparação da transferência de poder e recursos não apenas impacta o futuro da empresa, mas as relações e dinâmicas familiares.

“Empresas familiares enfrentam desafios específicos devido à mistura de relações pessoais e profissionais. Disputas pessoais, por exemplo, podem afetar negativamente a dinâmica e a operação da empresa”, diz a consultora.

Para evitar este tipo de embates, a orientação é separar a vida doméstica da profissional, tarefa nada fácil e que exige prática e disciplina. “É importante estabelecer limites entre o tempo de trabalho e o tempo pessoal, criando um espaço físico distinto para o trabalho. Definir horários de trabalho e evitar discussões sobre negócios fora do expediente também são essenciais”, ensina Carla.

Outro ponto essencial é a implantação de

processos e estruturas de governança para profissionalizar a gestão e minimizar influências pessoais, em especial no momento da tomada de decisões.

“O ideal é que todos os membros da família se sintam confortáveis para expressar opiniões e preocupações, mas as decisões devem ser pautadas em dados e estatísticas, evitando possíveis desconfortos por conta de opiniões divergentes”, diz a psicóloga.

Neste momento, não raro, uma ajuda externa de consultores e mediadores é bem-vinda. A contratação de consultoria, aliás, é superindicada para empresas familiares interessadas em uma governança e sucessão pacífica e bem-sucedida.

“Os consultores oferecem visão objetiva e especializada. Eles ajudam a tomar decisões sem influências emocionais, desenvolvem plano de sucessão e gestão detalhado, abordando desafios e oportunidades específicas da empresa, atuam na mediação de conflitos familiares, garantindo uma transição mais harmoniosa”, conclui.

CONSTRUIR LARES

Para o empresário e engenheiro civil José Armando Quirino, a construção de empreendimentos residenciais tem um propósito de projetar e entregar lares onde as pessoas poderão experimentar e desfrutar as conquistas ao lado de quem amam. Esta sensibilidade unida à criatividade e inovação garantem o sucesso da Catamarã Engenharia, empresa fundada por ele e pela esposa, Marcela, também engenheira, em 1989.

Dois dos quatro filhos do casal se formaram em Engenharia Civil e passaram a fazer parte da empresa. E quando o assunto é sucessão, Quirino explica que na construtora esse vem sendo um movimento natural em que os filhos e sócios Rodrigo e Marcelo foram aos poucos conquistando espaço.

“A escolha da profissão de cada filho nunca foi uma imposição, mas o encontro com um dom. Assim, Bruno e Eduardo cursaram medicina, e Rodrigo e Marcelo escolheram o caminho da Engenharia. Na Catamarã identificamos os diferenciais e talentos de cada filho até que o Rodrigo se tornou Diretor Técnico e o Marcelo, Diretor de Marketing e Vendas. Digo sempre que ‘embaixo de árvore frondosa não cresce nem grama’, então percebi a necessidade de me podar para que a luz pudesse entrar e permitir que as árvores pudessem crescer. Ou seja, para que a sucessão ocorresse de fato e da forma saudável para a empresa, é necessário que eu dê espaço para que eles possam se desenvolver e crescer”.

No dia a dia, Quirino relata que eles conversam com abordagem profissional e deixam a vaidade de fora, garantindo que os interesses da empresa sobreponham aos anseios individuais. Os erros também são tomados por aprendizado.

Esse cuidado em orientar e estar ao lado dos filhos garante que a sucessão ocorra sem sobressaltos e seja objeto de orgulho e realização. Aos 68 anos, Quirino não pensa em parar, mas afirma que está diminuindo a velocidade, passando o bastão para os filhos. “Continuo torcendo e aconselhando, deixando as tarefas rotineiras a cargo dos sócios e atuando de forma ativa nas tomadas de decisões de maior relevância”, diz.

Os quatro filhos já deram a Quirino nove netos. Como avô, ele pensa da mesma forma que pensa como pai: cada um precisa encontrar o caminho e o seu verdadeiro talento, porque assim o sucesso é inevitável. “Sonho sempre levantar a régua e fazer empreendimentos melhores e inovadores. Somos reconhecidos, mas continuamos com a inquietação de fazer tudo com paixão, tendo o resultado financeiro como uma consequência”, finaliza.

Safra desafia produtores, mas abre oportunidades

Baixa cotação da soja e custos altos de produção desafiam agronegócio e fazem com que expectativas das empresas sejam variáveis conforme segmento

Por Fernanda Bertola | fotos: Ivan Amarin



Eduardo Felau, da Nutri Agroindústria: “às vezes, os produtores demoram a negociar esperando a valorização e acabam perdendo no preço”

Os recursos anunciados pelo governo federal para o ano safra 2024/2025 foram de R\$ 475,5 bilhões, sendo R\$ 400,5 bilhões destinados à agricultura empresarial e R\$ 75 bilhões à agricultura familiar. Historicamente, o valor é sempre maior que o ofertado na safra anterior, a fim de acompanhar as demandas do mercado. Nesta edição, o programa supera em 9,7% os R\$ 364,22 bilhões disponibilizados no ciclo anterior para a agricultura empresarial e em 6% para a agricultura familiar.

Foram liberados R\$ 293,29 bilhões para custeio e comercialização e R\$ 107,3 bilhões para investimentos – mais R\$ 108 bilhões complementares ao Plano Safra poderão ser acessados por meio de recursos de Letras de Crédito do Agronegócio (LCA), totalizando

R\$ 508,59 bilhões neste ano safra. As taxas variam de 7 a 12% para o Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural (Pronamp) e investimentos. No Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pro-naf), os juros ficaram entre 0,5% e 6% ao ano, mais baixos conforme a cultura e o compromisso com a sustentabilidade.

MARGEM

Os recursos ficaram aquém do que setor de modo geral esperava. Enquanto instituições como a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) esperavam pelo menos R\$ 570 bilhões, especialistas afirmam que o montante deveria ser de cerca de R\$ 1 trilhão, opinião compartilhada pela

Nutri Agroindústria. Com quatro anos de mercado, a empresa compra e vende principalmente soja e milho. A matriz fica em Cascavel, o centro administrativo, financeiro e comercial fica em Maringá, há uma indústria de milho em Apucarana e armazém em Engenheiro Beltrão. Movimentando quase meio milhão de toneladas de soja e milho ao ano e faturamento em torno de R\$ 870 milhões, a empresa atua em todo o Brasil com operações de compra, venda e serviços de armazenagem.

Responsável pelo comercial da empresa, Eduardo Felau aposta numa gestão focada em resultado em vez de volume para driblar consequências de possíveis dificuldades dos produtores em acessar crédito. Como o dinheiro de financiamentos impacta o desempenho e os preços praticados por agricultores de quem a empresa compra grãos para vender a grandes *players*, é preciso realizar um trabalho ajustado. “Diante da conjuntura, escolhemos negociar de forma ponderada, visando o resultado na última linha. Tudo está mais caro, e o Plano não vai cobrir os custos do produtor”, comenta.

Para acertar na compra, a *trading* precifica as *commodities* com base em fatores como prêmios de exportação, dólar, Bolsa de Chicago, entre outros, como logística. “Alguns produtores não possuem um perfil tão empresarial e, às vezes, demoram a negociar, seguram o produto esperando valorização da saca e acabam perdendo no preço. O cenário é desafiador para uma alta de preços por causa da oferta mundial”, observa.

A expectativa de safras recordes de soja e milho nos Estados Unidos, influenciando o valor das sacas no mundo, pedidos de recuperação judicial no Brasil, alta oferta de safras anteriores, estiagem quebrando parte da produção e preços abaixo das expectativas dos produtores, entre outras variáveis do agronegócio exigem postura enxuta. Por isso, a precificação tem sido criteriosa. “Com-



“As grandes não têm como fabricar olhando para necessidades específicas. Então, encontrei essa oportunidade”, diz José Sidnei Kamphorst

pramos de produtores pequenos, grandes e de cerealistas. Parte vai para indústrias voltadas ao consumo em Santa Catarina e Rio Grande do Sul, mas a maioria vai para exportação via clientes finais que são multinacionais e grandes *tradings* do agronegócio, que sabemos que vão honrar o compromisso. Infelizmente, no cenário geral, começa-se a reduzir um pouco as vendas para os pequenos”, explica.

TECNOLOGIA

A Kampagril Industrial fabrica soluções para otimizar a lida no campo, como módulos que aumentam a performance de colheitadeiras. Segundo o idealizador José Sidnei Kamphorst, este tem sido o ano mais difícil. Enquanto nos quatro primeiros anos de negócio ele registrou apenas três ou quatro casos de inadimplência, neste quinto ano o índice chega a 17%. “Não é tanto a falta de crédito para o produtor que torna o cenário desfavorável. Os produtores estão segurando os investimentos. O custo de produção continua elevado e o preço das *commodities* caiu. A saca de soja, que chegou a R\$ 200,

AGRONEGÓCIO

caiu para pouco mais de R\$ 100”.

O empresário conta que aguardava o Plano Safra com expectativa, mas logo após o anúncio, em julho, diz que empresários como ele e produtores desanimaram. “Não está fácil pagar justamente por causa dos custos e dos preços dos grãos”.

Apesar do panorama, ele explica que o negócio leva até certa vantagem porque ajuda os produtores a economizar. São peças de cerca de R\$ 15 mil que possibilitam que as máquinas iniciem as colheitas uma hora mais cedo e terminem até três horas mais tarde, porque evitam o ‘embuchamento’ que pode se formar em razão da umidade das plantas úmidas após o orvalho. O produto também foi desenvolvido para preservar a integridade dos grãos e gerar economia de combustível. “Um cliente de Maracaju/MS comprou alguns conjuntos do módulo de alta performance para três das nove colheitadeiras, investindo R\$ 200 mil. Com receio de não dar conta de colher tudo a tempo, durante o processo de instalação dos módulos, comprou mais três máquinas, investindo R\$ 9 milhões. Ao final da colheita, notou que não precisaria ter comprado máquinas e que apenas com os módulos nas colheitadeiras que possuía, teria dado conta”, relata.

Com os módulos, cada colheitadeira aumenta em cerca de 30% o desempenho. É o próprio empresário quem desenvolve os produtos após décadas de trabalho em multinacionais fabricantes. “As grandes não têm como fabricar olhando para necessidades específicas. Então, encontrei essa oportunidade”, diz. A esperança é superar este ano para depois aumentar a média de faturamento, que vem crescendo 30% ao ano, bem como ampliar a equipe, hoje com nove colaboradores.

FERTILIZANTES

Para uma empresa maringaense de fertilizantes, o Plano Safra tem gerado impactos



A Síntese Agro Science está investindo em um novo complexo industrial que oferecerá uma linha de insumos totalmente sustentáveis, conta Willian Marcusso

positivos. “Quando os recursos são robustos e acessíveis, há uma tendência de aumento na demanda por fertilizantes, pois os produtores conseguem planejar suas aquisições e expandir áreas de cultivo. O montante teve impacto positivo, mas havia uma expectativa de que o valor fosse maior, especialmente considerando custos elevados de insumos e necessidade crescente de modernização no campo”, analisa o sócio-diretor de projetos da Síntese Agro Science, Willian Marcusso.

Segundo Marcusso, as principais culturas que demandam fertilizantes são soja, milho e cana-de-açúcar, predominantes na região de Maringá, mas há procura por fertilizantes para outras culturas, como trigo e café devido à diversificação das atividades na região. “Orientamos os clientes a buscar linhas de crédito de custeio agrícola, que são mais acessíveis. Também incentivamos a busca por linhas específicas para fertilizantes oferecidas por cooperativas de crédito locais,



“Na nossa cooperativa em nenhum momento faltou recurso”, diz o gerente da área Agro da Sicredi Dexis, Vitor Pasquini

que costumam ter taxas competitivas. Além disso, temos campanhas de marketing focadas em informar os produtores sobre as vantagens de utilizar as linhas de crédito para a compra de fertilizantes”, conta.

Marcusso ressalta o compromisso com a sustentabilidade em alta. “O Plano Safra incluiu linhas de crédito focadas em práticas agrícolas sustentáveis. Trabalhamos em sinergia com essas iniciativas, oferecendo biofertilizantes. Dessa forma, proporcionamos acesso a insumos que não só melhoram a produtividade, mas preservam o meio ambiente”.

Há seis anos no mercado, a empresa oferece fertilizantes biológicos, orgânicos e nutrição foliar, além de soluções para tecnologia de aplicação. No momento, investe em um novo complexo industrial de 63 mil metros quadrados, que permitirá a entrega de uma linha de insumos agrícolas totalmente sustentável. “O incentivo ao setor de fertilizantes

no Brasil tem sido crucial para manter o país como um dos maiores produtores agrícolas do mundo. No entanto, acreditamos que é necessário um avanço na simplificação do acesso ao crédito e na desoneração fiscal dos insumos agrícolas, bem como investimento em pesquisas”, observa.

CRÉDITO

Na Sicredi Dexis, a expectativa é conceder mais de R\$ 4,1 bilhões entre recursos controlados e livres para financiar custeio, investimento, comercialização, industrialização e CPR Financeira (Cédula de Produto Rural). O total é maior que o ofertado na safra anterior, quando R\$ 3,5 bilhões foram liberados em mais de 11 mil operações de crédito. “Em 2023/2024 o mercado ficou grande parte da safra sem conseguir atender o médio produtor, mas na nossa cooperativa em nenhum momento faltou recurso. Trabalhamos o ano inteiro com o médio produtor, crescendo a carteira em 46%”, afirma o gerente de Desenvolvimento de Crédito Agro, Vitor Pasquini.

Dentro do planejamento, os volumes são divididos em até R\$ 186 milhões para o Pronaf; até R\$ 1,54 bilhão para o Pronamp; e até R\$ 1,774 bilhão para demais produtores. Prazos, limites e condições são estabelecidas pelo governo federal. “Vejo o Plano com bons olhos porque, além do aumento nos recursos, considerando a alta da Selic, as taxas de juros se mantiveram estáveis. Para pequenos produtores, houve uma leve queda, com média de redução de um ponto percentual”, acentua Pasquini.

Outra opção são recursos para investimento de longo prazo. São R\$ 600 milhões abrangendo linhas de crédito com fonte do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) tanto para crédito rural quanto comercial, com prazo de pagamento que pode chegar a 12 anos, evitando a descapitalização do produtor.

Balanço auditado eleva nível de gestão e governança das empresas

As demonstrações financeiras auditadas garantem transparência e credibilidade

No ambiente empresarial moderno, a transparência financeira e a credibilidade são fundamentais para o sucesso de qualquer organização. Um balanço auditado não é apenas um requisito legal para muitas empresas, mas uma prática recomendada que proporciona diversos benefícios estratégicos. A auditoria externa, conduzida por profissionais independentes e qualificados, assegura que as informações contábeis refletidas no balanço são precisas, completas e estão de acordo com as normas contábeis aplicáveis.

Um balanço auditado serve como uma ferramenta valiosa para gestores, investidores, credores e outros stakeholders. Ele oferece uma visão clara e confiável da saúde financeira da empresa, permitindo que decisões informadas sejam tomadas com base em dados verificáveis. Além disso, a auditoria pode identificar áreas de risco e oportunidades de melhoria nos processos financeiros, contribuindo para a eficiência operacional e a sustentabilidade a longo prazo.

Benefícios de um parecer sem ressalva

Receber um parecer sem ressalva dos auditores independentes é um dos maiores reconhecimentos que uma empresa pode obter em termos de conformidade contábil e financeira. Este parecer indica que as demonstrações financeiras foram preparadas de maneira justa e estão livres de distorções materiais, o que representa uma série de vantagens significativas:

- **Credibilidade:** Aumenta a credibilidade da empresa no mercado.
- **Valor de mercado:** Pode influenciar positivamente o valor das ações da empresa.
- **Confiança dos investidores:** Fortalece a confiança dos investidores e facilita a captação de novos investimentos.

A importância da auditoria para aumentar o rating de crédito junto a mercado

A auditoria desempenha um papel crucial na avaliação do *rating* de crédito de uma empresa. As agências de classificação de crédito consideram

as demonstrações financeiras auditadas ao avaliar a capacidade da empresa de cumprir suas obrigações financeiras.

Como a auditoria impacta no rating de crédito:

- **Transparência e precisão:** Demonstra que a empresa possui registros financeiros precisos e transparentes.
- **Redução de riscos:** Minimiza o risco percebido por credores e investidores, resultando em melhores condições de financiamento.
- **Condições de empréstimo:** Melhora as condições de empréstimo, permitindo acesso a taxas de juros mais baixas e melhores termos de financiamento.

EMPRESAS OBRIGADAS A TER AUDITORIA

No Brasil, algumas categorias de empresas são obrigadas a ter seus balanços auditados:

1. Empresas de grande porte

Com ativos acima de R\$ 240 milhões ou receita bruta superior a R\$ 300 milhões

2. Entidades sem fins lucrativos

Que recebem recursos públicos ou têm convênios com o governo.

3. Instituições financeiras

Bancos, seguradoras e cooperativas de crédito.

4. Companhias abertas

Empresas listadas em bolsas de valores.

5. Concessionárias de serviços públicos

Energia, telecomunicações e saneamento.

7 DICAS PRÁTICAS PARA PREPARAÇÃO PARA AUDITORIA

- 1 Conciliação:** Mantenha a conciliação das contas patrimoniais e de resultado com saldos e relatórios financeiros que evidenciem os valores das rubricas contábeis.
- 2 Conformidade:** Certifique-se de que as demonstrações financeiras seguem as normas contábeis.
- 3 Auditorias internas:** Realize auditorias internas para corrigir problemas antecipadamente.
- 4 Treinamento:** Capacite sua equipe sobre os processos de auditoria.
- 5 Comunicação:** Mantenha uma comunicação aberta com os auditores.
- 6 Documentação:** Tenha uma documentação detalhada dos controles internos e processos financeiros.
- 7 Preparo para a auditoria:** Se a sua empresa nunca passou por um processo de auditoria, indicamos a realização de um diagnóstico contábil e de controles internos.

Value Group: referência nacional em auditoria

BIG NUMBERS

+400 clientes
atendidos em todo Brasil

+70 profissionais
altamente capacitados

91,2% NPS
de satisfação de clientes

10 Bilhões
de ativos auditados nos últimos anos

NOSSOS DIFERENCIAIS

- ✓ Auditoria com detalhamento dos processos e controles internos.
- ✓ Carta de recomendações ampla para melhorias contínuas.
- ✓ Experiência e expertise de time sênior. Equipe altamente qualificada.
- ✓ Vivência em empresas familiares de médio e grande porte.
- ✓ Compromisso com a ética e conformidade.

Nossa metodologia de trabalho:



ASSISTA NOSSO EPISÓDIO DO PODCAST
“AUDITORIA EM PAUTA” E SAIBA MAIS:



CONFIRA NO
YOUTUBE



OUÇA NO
SPOTIFY

Participantes do podcast:

Moacir Vieira, Géssica Duarte,
Éder Manchebo e Rizia Esteves



Entre em contato
pelo WhatsApp:
(43) 9 9153-7523

ONDE ESTAMOS:

Londrina, Paraná

Av. Me. Leônia Milito, 1500
Ed. Atsushi Tower
25º andar, Sala 07
(43) 3321-7820

Rosario, Argentina

Junín 191
Piso 6 oficina 1
Alto Buró,
Puerto Norte

Siga nossas redes:

grupo.value
 Value Group

www.value-group.com

Eleições têm regras para empresas

Candidatos podem visitar e até andar pelas dependências das empresas, desde que isto não caracterize comício; no último pleito foram 282 denúncias de assédio eleitoral no Paraná

Por Camila Simões | fotos: Ivan Amorin/Johnny Negrini

Este é ano eleitoral e com ele aparecem as dúvidas: as empresas podem receber candidatos? E o que caracteriza assédio eleitoral trabalhista? Sim, as empresas podem receber candidatos, e não, os empresários não podem impor aos trabalhadores, direta ou indiretamente, que votem em determinado candidato, porque isto caracteriza assédio eleitoral trabalhista. O direcionamento geralmente ocorre por meio de ameaças de sanções ou promessas de benefícios.

“A prática fere a liberdade política do trabalhador e interfere ilegalmente no processo democrático. O assédio eleitoral cria um ambiente de medo e coerção”, afirma o juiz eleitoral de Maringá Nicola Frascati Junior. Segundo o Ministério Público do Trabalho, no pleito de 2022 a instituição recebeu 3.505 denúncias de assédio eleitoral em todo o Brasil, no Paraná foram 282.

Com as eleições municipais batendo à porta e candidatos buscando contato com possíveis eleitores, os empresários podem ter dúvidas a respeito do que é permitido. O assédio eleitoral é um crime gravíssimo previsto em lei e leva o réu a responder em três esferas: eleitoral, trabalhista e criminal.

O fato é que empresários não podem sugerir que os funcionários votem em qualquer candidato nem com ameaças nem com promessas de vantagem, explica Frascati Junior. “Quando falamos de assédio eleitoral estamos nos referindo aquele empresário que ameaça qualquer prejuízo ao funcionário caso determinado candidato não seja eleito, pode ser demissão ou mesmo redução nas condições de trabalho. Prometer aumentos



Nicola Frascati Júnior, juiz eleitoral: “não pode parar o trabalho e reunir os empregados em um mesmo ambiente para que o candidato faça uma espécie de comício”

de salário ou outros benefícios com o mesmo objetivo também caracteriza crime, pois não deixa de ser uma forma de coerção”, explica.

Constranger o empregado a usar camisetas, bonés, adesivos ou objeto de determinado candidato no horário de trabalho ou usar falas depreciativas a respeito daqueles que votam diferente também se enquadra em assédio eleitoral.

Por se tratar de um período de campanha com candidatos nas ruas visitando empresas, o juiz explica que essas visitas não são problema. “Os candidatos podem ir às empresas, conversar com o dono e até andar pelas dependências da empresa. O que não pode é parar o trabalho e reunir os empregados em um mesmo ambiente para que o candidato faça uma espécie de comício. Isso é proibido e pode causar problemas tanto para o candidato quanto para o empregador”, afirma.

AGRESSÕES ENTRE FUNCIONÁRIOS

Nos últimos anos os períodos eleitorais têm fomentado polarização em todo o país. Brigas entre familiares e amigos por causa de política não são raras, por isso também pode surgir o questionamento: quando os funcionários brigam, os patrões têm responsabilidade? Frascati Junior explica que dependendo da situação, sim.

“Se um empregado que se sentir ofendido por outro comunicar o ocorrido à empresa e esta não tomar atitude para coibir a ação, ela pode ter que responder pelas ofensas entre os funcionários. E os empresários quando souberem desse tipo de conduta podem suspender e até demitir por justa causa uma pessoa que pratique esses atos”, detalha.

ELEIÇÕES E DISCRIMINAÇÃO

O advogado e presidente da Comissão de Direito Eleitoral da OAB Maringá, Diego Franco Pereira, lembra que desde 2016 as empresas não podem financiar as campanhas de candidatos. “Vale lembrar que além de não poder tentar influenciar o voto dos trabalhadores, os empresários não podem fazer doações em dinheiro como pessoas jurídicas, apenas como pessoas físicas”, explica.

O advogado chama a atenção para o fato de que as empresas podem receber os candidatos em época de campanha, mas não podem forçar o voto ou mesmo assediar os colaboradores para defender ou atacar um candidato específico. “Supondo que um empresário se oponha a candidatura de alguém por questão de raça ou ser mulher, por exemplo, e tente atrapalhar, constranger, dificultar a campanha eleitoral ou tentar que os funcionários não votem nesse candidato, ele está sujeito à multa e até repercussão penal que pode resultar inclusive em reclusão”, explica.



Diego Franco Pereira, da OAB: desde 2016 empresas não podem financiar campanhas de candidatos

Acim e Codem entregarão propostas a candidatos

A Associação Comercial e o Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem) prepararam um documento que apresentará mais de 200 ações em diversas áreas para ser entregue aos candidatos a prefeito de Maringá para o pleito deste ano.

O Codem fez um compilado de propostas captadas por meio de *workshops* realizados em suas Câmaras Técnicas e entre as entidades que o compõem. O objetivo é expressar as principais demandas do setor produtivo para os próximos quatro anos no âmbito municipal em relação ao Desenvolvimento Econômico; Educação; Gestão Eficiente e Transparência; Infraestrutura Urbana; Meio Ambiente; Saúde; Segurança; Tecnologia e Inovação; e Turismo.

O documento também apresenta indicadores de metas a serem atingidas no próximo mandato nas áreas de Educação, Saúde, Segurança, Meio Ambiente e Eficiência Financeira do município. Em setembro, os candidatos, em ordem definida por sorteio, a apresentar propostas e plataforma de governo na Acim e, então, receberão o documento.

Núcleos do Empreender ajudam a fortalecer negócios ‘territoriais’

Centro, avenida Cerro Azul, avenida Mandacaru e rua Piratininga contam com a união de empresários para alavancar o comércio de rua e superar os desafios de cada região

Por Camila Maciel | fotos: Ivan Amorin/Natasha Amorin



Rodrigo Store, do núcleo da avenida Cerro Azul, calcula que a via tem quase mil empresas; ele mesmo é sócio de três

Os segmentos podem até ser diferentes, mas os desafios de alguns empresários são comuns: segurança pública, atração e fidelização de clientes, disputa com vendas online, falta de estacionamento e até concorrência com trabalhadores informais. Estes são alguns dos desafios enfrentados diariamente por empresas de diferentes regiões de Maringá, mas, em alguns locais, empreendedores decidiram se unir para superar os desafios e encontrar oportunidades para crescer.

Com o suporte do programa Empreender, da Acim, foram criados quatro núcleos territoriais: com empresários do centro, das avenidas Cerro Azul e Mandacaru e da rua Piratininga, cada região com suas características e desafios. Rodrigo Store é sócio de três empresas na avenida Cerro Azul: uma loja de

vestidos de alta-costura, uma loja de noivas e uma importadora, e é ele o representante do Núcleo Cerro Azul, que tem buscado melhorias para fomentar o comércio da região. “Em cidades como Londrina existem microrregiões definidas e seria ótimo se conseguíssemos fazer o mesmo em Maringá”, diz.

Estima-se que ao longo da avenida estejam instaladas quase mil empresas divididas basicamente da Catedral à praça do Teatro Reviver Magó, do teatro ao cruzamento com a avenida Nildo Ribeiro da Rocha e dali ao Contorno Sul. Segundo o empresário, apesar de ser uma avenida, cada trecho apresenta uma realidade. O primeiro, mais próximo do centro e da Catedral, é um dos locais mais bonitos da cidade, com canteiros centrais floridos e bem cuidados. A ciclovia que fica na aveni-



Junior Jucalli coordena o Núcleo do Centro, que tem entre os desafios a disputa com as vendas pela internet, concorrência com informais e falta de segurança pública

da foi, inclusive, eleita pelo site The Summer Hunter uma das cinco mais belas do país.

A realidade começa a mudar entre o Teatro Reviver Magó e o cruzamento com a avenida Nildo Ribeiro da Rocha. Ali deixam de existir tanto a ciclovia quanto os canteiros e se mantém o desafio da busca por vagas de estacionamento. “Nos últimos anos, essa região passou a abrigar empresas nos prédios, o que aumentou o fluxo de veículos e, conseqüentemente, a disputa por vagas de estacionamento”, afirma. Para driblar a situação, uma das intenções do núcleo é conseguir junto à prefeitura a implantação do estacionamento rotativo.

O último trecho, que vai até o Contorno Sul, concentra empresas e uma parte com mais residências. Por ali, o desafio da segurança pública é intenso, já que a região é afastada. Segundo Store, um dos empresários desta região teve prejuízo de R\$ 8 mil com o roubo da fiação elétrica e precisou fechar o estabelecimento para reparar o prejuízo. Outro foi roubado mais de dez vezes e até o relógio de água foi levado.

“Fizemos um levantamento que revela que dos empresários da avenida, metade não tem iluminação própria, o que contribui para

que pelo menos 50% das empresas tenham sofrido arrombamento ou furto”, explica. Segundo ele, a falta de iluminação é um problema que agrava a segurança, no entanto, graças à solicitação feita à prefeitura, o núcleo conseguiu recentemente que fosse feita a instalação de iluminação de LED e a troca do asfalto da região.

Com cerca de 30 membros, o núcleo tem o objetivo de elaborar um plano de trabalho que considera mobilidade, segurança, revitalização de alguns trechos até a inclusão de uma parte maior da avenida nas atrações da Maringá Encantada, por exemplo. “Todos os empresários da Cerro Azul, independente do segmento, estão convidados a participar das reuniões do núcleo e, em conjunto, dedicarmos tempo para encontrar soluções para todos”, afirma.

MÃOS À OBRA

Fundado em outubro de 2022, o Núcleo do Centro é o pioneiro entre as iniciativas de reunir empresários de segmentos diversos, mas que atuam na mesma região da cidade. Segundo Junior Jucalli, do ramo de calçados e coordenador do núcleo, na área central os principais desafios são: disputa com as ven-



Empreendedoras do Núcleo Piratininga Soho buscam inspiração no bairro nova-iorquino para criar uma identidade forte, conta Michele Bocardi

das pela internet, concorrência desleal com camelôs e falta de segurança pública. “A presença dos camelôs é um problema recorrente no centro que, mesmo com a fiscalização, traz prejuízo e transtorno aos comerciantes”, afirma.

No entanto, com quase dois anos de atuação o núcleo teve conquistas que trouxeram retorno. Uma delas aconteceu em abril, quando cerca de 50 comerciantes se uniram para revitalizar a praça Raposo Tavares. De forma voluntária, eles se reuniram para fazer pintura, limpeza, entre outros serviços de revitalização. “Nossa intenção foi promover melhorias imediatas para reduzir problemas como a falta de segurança, e, com isso, tornar o comércio do centro mais atrativo para os consumidores”, explica.

Outra conquista foi incluir a praça Napoleão Moreira da Silva nas atrações da Maringá Encantada e, assim, atrair visitantes e potenciais clientes para a região na programação de final de ano. Além disso, no Dia das Mães do ano passado, o núcleo conseguiu viabilizar o que foi chamado de ‘Quarteirão da Ale-

gria’, um dia com programação especial para o público infantil com a presença de robôs de LED, distribuição de pipoca etc. “Foi uma ação que trouxe resultado, por isso, queremos investir em outros eventos deste tipo aos sábados com atrações para crianças e *food trucks*, por exemplo”, diz.

INSPIRAÇÃO ESTRANGEIRA

Investir em eventos também é uma das intenções do Núcleo Piratininga Soho, fundado neste ano para representar os comerciantes da rua Piratininga, entre as avenidas XV de Novembro e Tiradentes. Os eventos fazem parte de um plano para criar uma identidade forte para a região, que abriga boutiques de roupas femininas, infantis, joias e acessórios, além de restaurantes e cafés.

A inspiração do nome ‘Soho’ vem de Nova York, Estados Unidos: Soho é um bairro do distrito de Manhattan conhecido por ser um dos principais destinos de compras da cidade e por abrigar lojas luxuosas e galerias de arte sofisticadas. Michele Bocardi, conselheira do núcleo e proprietária da Cazza Flor, de



Vicente Subtil, sócio da Gela Boca da avenida Mandacaru: empresários da região querem melhorar segurança pública e criar clube de descontos

semijoias e acessórios, afirma que a intenção de firmar uma identidade para a região é tornar o trecho um shopping a céu aberto com status de ponto turístico.

Em conjunto, os comerciantes conseguiram realizar eventos com música ao vivo e opções gastronômicas, e a experiência foi positiva. “Fizemos Festa Junina e Feira de Artesanato e vimos que funciona para atrair, inclusive, moradores da região que muitas vezes não compram na vizinhança”, afirma. No entanto, um dos desejos que ainda não foi alcançado é a possibilidade de fechar a rua para a realização dos eventos. “Isso ainda é algo que estamos buscando com a prefeitura”, diz.

Para divulgar os atrativos, o núcleo trabalha na criação de um perfil nas redes sociais, onde será destacado o slogan: ‘A rua mais charmosa da cidade’. O grupo está investindo em uma identidade visual que traduza a sofisticação e, com isso, espera se conectar a potenciais clientes não só de Maringá como da região.

VANTAGENS PARA O CONSUMIDOR

Há 25 anos no mesmo ponto da avenida Mandacaru, a matriz da Sorveteria Gela Boca testemunhou a evolução do comércio local, no entanto, Vicente Subtil, sócio da unidade, afirma que os anos de experiência também trouxeram outra constatação: a de que sozinho é muito difícil conquistar mudanças. Lançado há cerca de quatro meses, o Núcleo da Mandacaru, presidido por ele, tem trabalhado questões que envolvem principalmente a segurança pública da avenida, como a falta de iluminação e a presença de moradores de rua.

Com 12 membros, o núcleo reúne empresários de salões de beleza, postos de combustíveis, oficinas mecânicas, lojas de roupas, restaurantes e outros comércios voltados à alimentação, e são estes últimos um dos que mais sofre com a falta de segurança, já que muitos funcionam à noite. “Infelizmente todo dia acontece alguma situação que envolve a segurança pública ao longo da avenida”, diz.

Além de buscar melhorias em relação à segurança, os empresários buscam alternativas que favoreçam o comércio local. Um dos desejos é incluir a Mandacaru na programação da Maringá Encantada, com mais decorações, horários especiais de funcionamento e atrações que ajudem a atrair público. “Também estamos estudando maneiras de criar um Clube de Descontos entre as empresas que fazem parte do núcleo para estimular nossos clientes a manter as compras no comércio local”, diz.

Apesar do trabalho recente do grupo, ele está animado e espera que, em conjunto, os comerciantes da região possam encontrar melhorias que atendam as necessidades de todos. “Sozinhos não temos força para conquistar alguns avanços, mas quando melhoramos ‘o todo’, todos são beneficiados, criando uma concorrência mais saudável entre as empresas do mesmo segmento”, diz.

Experiência, disposição e sem data para parar

Com muito a contribuir, empresários e colaboradores com mais de 60 anos são exemplos para equipe e recebem boa avaliação

Por Camila Maciel | fotos: Allan Goes/Ivan Amorin

Faz duas décadas que a empresária e corretora de imóveis Irene Messias, hoje com 80 anos, se aposentou, mas deixar o trabalho definitivamente não faz parte dos planos dela. Empresária desde a década de 60, ela e o marido, Juracy, conduziam em Maringá duas empresas: a Saluá Modas e a Autoescola e Despachante Catalina, mas foi um golpe do destino que a fez mudar os rumos: às vésperas de celebrar Bodas de Prata em 1985, Irene perdeu o marido, menos de dois meses depois de ter sepultado uma filha.

O abalo emocional somado à sobrecarga de trabalho a fez recalcular a rota: ela vendeu as empresas e ingressou no mercado

imobiliário em 1989. No começo, trabalhou como funcionária em uma imobiliária até que a empresa fechou e ela precisou trilhar o próprio caminho. Junto, ingressaram os quatro filhos: Eliana, Juliana, Heliete e Marcelo, que construíram uma empresa sólida, 100% familiar, especializada na venda de imóveis, que tem a confiança e o respeito pelo cliente como inegociáveis: a Irene Messias Imóveis.

O sucesso do recomeço e as conquistas de carreira são motivos de orgulho e combustível para seguir sem planos de parar. Apesar de a família incentivar que Irene efetivamente se aposente, ela é taxativa:



Aos 80 anos, Irene Messias não faz planos de aposentadoria na imobiliária da família: “saio de casa todos os dias para cumprir agenda”



“As pessoas mais experientes têm características que valorizamos como o amor à camisa, a valorização do emprego com carteira assinada e o sentimento de ser útil”, diz Fernando Brust, do Amigão

“enquanto me sentir bem, vou continuar minha jornada de trabalho. Amo a profissão”, afirma. A rotina, segundo ela, segue intensa de segunda a sexta-feira. “Sou responsável por fazer a documentação dos contratos de compra e venda, por isso, saio de casa todos os dias para cumprir agenda”, diz.

Apesar dos compromissos profissionais, Irene garante que tem aproveitado a vida, principalmente viajando com uma das filhas. “Adoro viajar, principalmente para praias e pousadas, mas também para destinos como Caldas Novas/GO e Gramado/RS”, diz. Para a empresária, tanto sua trajetória quanto se manter ativa nos negócios são mais do que uma forma de prover sustento, são fontes de realização pessoal e profissional. “Com honestidade e dedicação, pude crescer como pessoa ao mesmo tempo em que ajudei muitas pessoas a realizar sonhos. E isso não tem preço”, afirma.

PERFIL VALORIZADO

As motivações para continuar trabalhando após os 60 anos são diversas. Há casos como o de Irene, que não se imagina longe dos afazeres e tem no trabalho uma forma de manter corpo e mente em movimento, e há os que permanecem no mercado ou retornam por questões financeiras, já que nem sempre a aposentadoria é suficiente

para cobrir os gastos.

Na rede de supermercados Amigão, que tem 15 lojas em Maringá e 8,6 mil colaboradores em 65 unidades espalhadas em três estados, colaboradores com mais de 60 anos representam 3,6% do quadro, o que corresponde a 314 trabalhadores.

O gerente de RH, Fernando Brust, afirma que apesar de não serem numerosos, os 60 mais são valiosos. Segundo ele, os cargos ocupados vão desde liderança até operacionais como cozinheiros, empacotadores e zeladores. “Independente do cargo, as pessoas mais experientes têm características que valorizamos como o amor à camisa, a valorização do emprego com carteira assinada e o sentimento de ser útil, que fazem a diferença no desempenho do colaborador e no convívio”, afirma.

De acordo com o gerente, diferente das gerações mais novas, principalmente quem está ingressando no mercado, os mais velhos são estáveis e pensam muito antes de trocar de emprego. “Percebemos que alguns jovens que entram na rede para o primeiro emprego ou como aprendizes têm o desejo de crescer rápido e em poucos meses estão insatisfeitos e acabam pedindo demissão. Entre os mais velhos, no entanto, temos baixa rotatividade”, diz.

Brust afirma que se surgissem mais candidatos com mais de 60 anos, a rede esta-

TRABALHO

ria disposta a absorvê-los, porém, a procura não é expressiva. “Outro ponto que nos faz valorizar os trabalhadores experientes é que por serem serenos, promovem uma troca interessante com os mais jovens e nos ajudam a criar um ambiente saudável de respeito à diversidade”, diz.

Para atraí-los, o Amigão tem feito anúncios direcionados e implantou em algumas cidades como Maringá uma escala para os operadores de caixa que dá mais liberdade de trabalho. É o sistema de 12 por 36 horas, em que o colaborador trabalha dia sim, dia não. “É uma alternativa para operadores de todas as idades, que permite tanto que o colaborador tenha mais tempo de descanso, inclusive mais folgas aos finais de semana, como atividade paralela”, explica.

Esta modalidade, ainda está em teste, visa a retenção de talentos e tem sido bem avaliada por colaboradores e gestores. “É um formato opcional que vai ao encontro do que muitas pessoas, incluindo os mais velhos, têm buscado: qualidade de vida, algo que ficou mais forte após a pandemia”, afirma.

ATENDIMENTO DIFERENCIADO

No Sicoob Metropolitano em Maringá, a experiência de vida e o vigor de uma nova colaboradora 60 mais, contratada para trabalhar na recepção da cooperativa, foi um divisor de águas naquele posto de trabalho. A afirmação é da gerente de Gestão com Pessoas, Bruna Etchebery. Segundo ela, a chegada da colaboradora, já aposentada, transformou o ambiente de trabalho. “Ela é uma pessoa cheia de vida, de sabedoria e que esbanja alegria, por isso, consideramos que foi uma contratação de sucesso, que tem contribuído para reforçar os valores da cooperativa”, afirma.

O Sicoob Metropolitano tem colaboradores com mais de 60 anos em outras posições. A maioria está em cargos de lide-



“A maturidade e a serenidade dos nossos colaboradores aposentados favorecem uma troca rica com os demais membros”, diz Bruna Etchebery, do Sicoob Metropolitano

rança, como os de gerência e direção, mas há assistentes e colaboradores em outros cargos que estão prestes a se tornar sexagenários. Nos processos seletivos, não há referência à idade dos candidatos. Bruna afirma que a contratação é feita de acordo com o perfil profissional e a compatibilidade com a vaga. No entanto, a cooperativa recebe poucos currículos de pessoas mais experientes.

“A maturidade e a serenidade dos nossos colaboradores aposentados favorecem uma troca rica com os demais membros das equipes. No relacionamento com as gerações Y e Z, por exemplo, eles são uma espécie de conselheiros que fazem um contraponto valioso à ansiedade dos mais jovens”, diz. O contrário também acontece. De acordo com a gerente, os mais jovens



Sheyla Borges de Liz explica que um projeto de lei aprovado por uma comissão do Senado prevê isenções tributárias para empresas que contratarem trabalhadores aposentados

sempre se mostram disponíveis para ensinar novidades aos mais velhos, sobretudo em relação aos processos que envolvem o uso da tecnologia.

Outra característica que ela destaca entre os 60 mais é a capacidade de lidar com problemas e imprevistos de forma sábia e serena. “Eles demonstram discernimento e calma diante dos desafios, o que é positivo para a resolução dos problemas do dia a dia. Além disso, são mais assíduos e responsáveis, tornando-se exemplo e inspiração”, afirma.

INCENTIVOS EM TRAMITAÇÃO

Para incentivar a contratação de pessoas com mais de 60 anos, a Comissão de Assuntos Econômicos (CAE) do Senado Federal aprovou, no começo de agosto, um

projeto de lei que prevê isenções tributárias para empresas que contratarem trabalhadores já aposentados. Segundo o texto, empresas com até dez empregados podem contratar uma pessoa aposentada e obter a isenção do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e da contribuição previdenciária.

“Já empresas que tenham entre 11 e 20 trabalhadores ficam autorizadas a contratar até dois aposentados e, no caso de empresas maiores, a isenção é limitada a 5% do total de funcionários. O projeto estabelece regras e limites claros para garantir que a isenção seja aplicada de forma equilibrada”, explica a advogada Sheyla Borges de Liz, especialista em Direito Previdenciário. Outro incentivo para as empresas é que, na hora da demissão do funcionário aposentado, não será necessário pagar a multa de 40% sobre o saldo do FGTS.

No entanto, segundo Sheyla, o benefício só valeria para empresas que comprovarem aumento do número total de empregados, para que o incentivo à contratação de aposentados não atrapalhe a contratação de profissionais mais jovens. “O projeto exige também que o Sistema Nacional de Emprego (Sine) mantenha e divulgue uma lista de pessoas aposentadas aptas ao retorno ao mercado de trabalho”, explica.

Para a advogada, o projeto de lei é interessante por considerar o envelhecimento da população, o aumento da expectativa de vida e por promover a inclusão social. “Na maioria das regiões do país, os aposentados costumam receber, no máximo, dois salários-mínimos de aposentadoria, o que nem sempre é suficiente para o sustento, então o projeto vem para permitir que este grupo tenha mais qualidade de vida”, diz. O texto agora vai ser discutido e votado no Plenário do Senado e, se for aprovado, seguirá para sanção do Presidente da República.

Faltas e atestados prejudicam produtividade

Empresários questionam excesso de faltas justificadas por atestados médicos; alguns implantam gestão de análise destes documentos para verificar irregularidades

Por Camila Simões | fotos: Ivan Amorin/Natasha Amorin



Ariovaldo Costa Paulo, da Arilu Distribuidora:
“só neste ano tivemos três casos de atestados falsos comprovados”

O empresário Ariovaldo Costa Paulo, da Arilu Distribuidora, já teve que lidar até com atestados de saúde falsos. Há cerca de dois anos ele percebeu aumento no número de atestados que chegam ao departamento de Recursos Humanos (RH) e, por isso, decidiu criar uma gestão de atestados. Sempre que um funcionário entrega o documento para justificar faltas, o RH entra em contato com o médico ou a clínica que emitiu o documento para certificar a validade.

“Já recebemos atestados que o médico não deu, já recebemos atestados supostamente de um mesmo médico com assinaturas diferentes e até um caso em que a data do atestado era três dias anterior à data que o funcionário tinha se consultado. Só neste ano tivemos três casos de atestados falsos comprovados”, relata.

O trabalho de gerir os atestados que chegam ao RH da empresa incluem a análise minuciosa do documento para encontrar possíveis rasuras, comparação de assinaturas e checagem de datas. Nos casos em que a fraude foi comprovada, o funcionário foi de-

mitido por justa causa, o que é assegurado pela lei trabalhista. Em uma situação de um atestado que o médico não deu, o profissional foi informado e fez denúncia policial.

Entregar atestado falso é crime e pode resultar em até um ano de prisão. O documento original e verdadeiro precisa ser redigido em papel timbrado, conter carimbo e assinatura do médico, apontando o número de registro no Conselho Regional de Medicina, além de especificar a data da consulta e o período indicado para afastamento.

Costa Paulo acredita que a gestão de atestados feita pelo RH deveria ser adotada por mais empresas. “É preciso que os empresários façam essa gestão e ao identificar irregularidades, denunciem, inclusive à polícia. Muitos, quando enfrentam a situação de um funcionário que utiliza atestados em excesso, preferem apenas demitir, mas isso não coíbe esses atos. Até porque sem investigação, não dá para saber exatamente quem está produzindo os documentos falsos”, reforça.

O empresário reitera que o excesso de faltas causa prejuízo para as empresas, para o Esta-



Denúncias de atestados falsos podem ser feitas no CRM, que vai instaurar sindicância, diz o médico Adans Trautwein

do e traz sobrecarga aos funcionários que não faltam. Ele conta que há casos em que o colaborador leva atestado toda semana, e muitas vezes são afastamentos de três dias, o que compromete a rotina de trabalho da equipe.

NECESSIDADE DE MÃO DE OBRA

Carlos Valter Martins Pedro, da ZM Bombas, afirma que o problema das faltas é grande quando se trata de indústrias porque afeta diretamente a produtividade. “Às vezes a falta de um funcionário significa uma máquina que fica parada naquele dia porque não há outro para substituir, e isso atrapalha a produção”, relata.

A ZM Bombas mantém um quadro de cem funcionários, a maioria com anos de vínculo com a empresa, o que segundo Martins Pedro garante que o problema das faltas seja quase inexistente. Para ele, quando existe uma situação de excesso de atestados cabe ao setor de recursos humanos avaliar os documentos e questionar quando necessário.

“Escuto essa reclamação de empresários e entendo que o problema tem relação com a falta generalizada de mão de obra qualificada no Brasil. Em Maringá, que tem uma atividade econômica intensa em diversos setores, isso fica mais evidente e pode ter essa situação de faltas no trabalho e excesso de atesta-

dos para justificá-las”, reflete.

COM A PALAVRA, O CRM

O atestado médico é um direito garantido por lei, pode ser emitido por médico ou dentista e precisa seguir especificações. O documento deve conter o nome completo do paciente e o tempo de afastamento das atividades, data da emissão do atestado, nome completo do profissional que está atestando e número do CRM, além de não conter rasura em qualquer item. Ainda pode ser inserido o CID (Código Internacional de Doenças) caso esse seja o critério do médico e paciente.

“Quando se identifica uma suposta fraude em atestado médico, primeiramente o RH da empresa deve comunicar as autoridades competentes para avaliar a veracidade do documento. Inclusive para identificar se foi emitido pelo médico ou por um terceiro, que pode ter falsificado assinaturas e carimbo do profissional”, explica o diretor do Conselho Regional de Medicina (CRM) em Maringá, Adans Trautwein.

Se o médico tiver o carimbo perdido, extraviado, furtado ou roubado, deverá comunicar imediatamente o CRM e registrar boletim de ocorrência na polícia.

Nos casos em que a suspeita recaia sobre o médico quanto à emissão de um atestado fal-

RECURSOS HUMANOS

so, o diretor explica que as denúncias podem ser feitas diretamente ao CRM, que vai instaurar sindicância. “Caso seja comprovado o crime, o profissional será punido por infringir as leis e o código de ética médica recebendo as devidas penalidades do Conselho. Já na esfera criminal cabe ao juiz averiguar se houve falsidade ideológica, falsificação de documentos e outros possíveis crimes”, aponta.

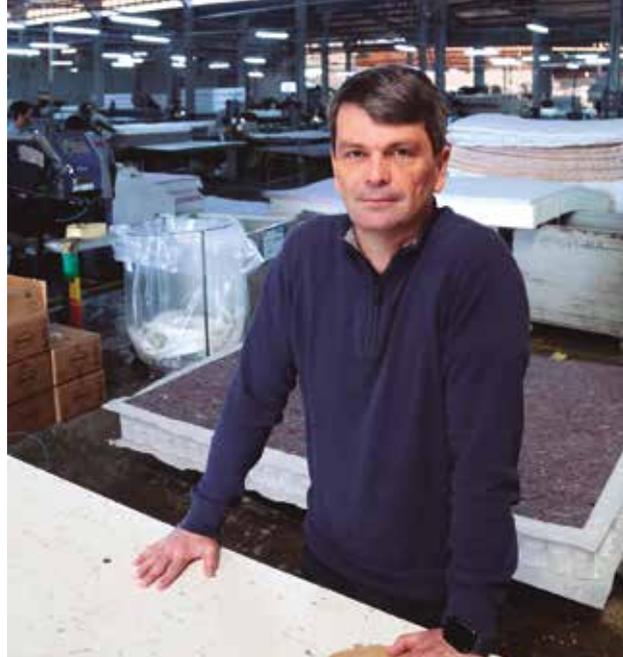
O diretor ainda destaca que o Conselho atua na formação dos profissionais nas instituições de ensino, por meio de palestras que enfocam condutas adequadas e ética médica. Também há programas de educação continuada por meio de palestras para os profissionais formados e atuantes.

PRODUTIVIDADE E PREJUÍZO

Quem também adotou processo de gerenciamento dos atestados foi o grupo F.A. Maringá. Segundo o diretor Carlos Alexandre Ferraz, o trabalho começou há pouco mais de um ano. Todos os meses é produzido um relatório detalhado dos atestados. “Esse levantamento traz clareza, inclusive foi por meio desse recurso que percebemos que vem crescendo a quantidade de horas de afastamento por questões médicas entre os funcionários”, relata.

O empresário, que também é diretor de assuntos da indústria da Acim, destaca o quanto a produtividade é afetada quando há um número alto de faltas. Ele explica que o processo industrial tem demandas diárias e que cada setor tem um grupo de funcionários. Quando um falta, o grupo se reorganiza, mas provavelmente não cumpre a meta de produção do dia.

“Quando se trata de uma fábrica com um número alto de empregados, o impacto é mais absorvido. Nas pequenas indústrias, as faltas em excesso podem prejudicar a produção de um mês inteiro. Já tive relato de colega que tem 51 funcionários e chegou a ter 12 com atestado ao mesmo tempo, o que é impossível de repor imediatamente”, diz Ferraz.



“Se a quebra de produção ocorre no primeiro processo, o atraso vai ter efeito dominó”, diz Carlos Alexandre Ferraz, do grupo F.A. Maringá

O empresário explica como as faltas atrapalham a cadeia de produção. “Se a quebra de produção ocorre no primeiro processo, o atraso vai ter efeito dominó, porque a quantidade prevista de um produto não ficará pronta, então vai atrasar a expedição da mercadoria, o carregamento dos caminhões e a entrega para o cliente final. São muitas etapas que ficam comprometidas”, reitera.

O grupo F.A. tem cerca de 800 funcionários, sendo que 510 atuam na fábrica de colchões. O empresário aponta que com base no relatório mensal de atestados, é possível perceber situações em que um funcionário apresenta atestado toda segunda-feira. Ele também destaca que tem aumentado a variedade de CIDs e acredita ser necessário um olhar apurado para identificar quem realmente enfrenta questões de saúde e quem pode estar cometendo abuso.

“Quando uma empresa chega a ter quebra de produção porque muitos empregados estão faltando não é só a empresa que paga um preço. A sociedade como um todo paga. Sabemos que esse é um problema que talvez nunca acabe, mas é importante estarmos debatendo, colocando o assunto em pauta para que os abusos se mantenham ao menos sob controle”, conclui Ferraz.

Número recorde de destinação do IR pessoa física

Campanha com envolvimento da Acim e Instituto Acim ajudou na arrecadação de R\$ 4,22 milhões; mas potencial é muito maior

Por Camila Simões | foto: Ivan Amorin



“Foi um grande passo, mas nossa cidade tem capacidade de arrecadar muito mais”, diz Silvana Arruda, do Instituto Acim



“Fico entusiasmado em acompanhar a aplicação desse dinheiro”, diz Agnaldo de Jesus Rossini

As doações de parte do Imposto de Renda de pessoa física para os Fundos dos Direitos da Pessoa Idosa e dos Direitos da Criança e Adolescente mais que dobraram em Maringá em 2024. Enquanto no ano passado, elas representaram R\$ 2,04 milhões, neste ano atingiram R\$ 4,22 milhões. O número de doadores passou de 1.129 para 1.816, um crescimento de 38%.

Isto foi possível graças a uma parceria entre Acim, Instituto Acim, Receita Federal, Cúria Metropolitana de Maringá e Sindicato dos Contabilistas, que promoveram a campanha “Eu sou cidadão solidário”. O trabalho foi de divulgação e incentivo por meio de palestras e veiculação de vídeos em que o delegado da Receita Federal em Maringá, Marcos Wanderley de Souza, explicou de modo simples como fazer a destinação do imposto e esclareceu que esse tipo de doação não leva o contribuinte a cair na ‘malha fina’.

“A campanha atingiu este resultado importante porque todos os envolvidos trabalharam muito, além de termos os vídeos, empenho do arcebispo e, claro, dos contabilistas que atendem os clientes fazendo a declaração anual. Foi um grande passo, mas nossa cidade tem capacidade de arrecadar muito mais”, aponta Silvana Arruda, do Instituto Acim.

Adepto da doação de parte do Imposto de Renda de pessoa física há dois anos, por meio da empresa Valtur, o presidente do Instituto Acim,

Agnaldo de Jesus Rossini, destaca que na hora da doação é possível escolher a cidade das instituições que vão receber os valores. “O que me deixa entusiasmado e com o sentimento de cumprir meu papel de cidadão é acompanhar de perto a aplicação desse dinheiro. Infelizmente ainda há desconhecimento por parte da população quanto à facilidade dessa ação, mas com as campanhas, acredito que isso vai ser desmistificado”, aponta.

POTENCIAL DE R\$ 40 MILHÕES

Segundo a Receita Federal, Maringá tem capacidade para destinar mais de R\$ 40 milhões nas declarações de IR pessoa física. No Paraná seria possível doar mais de R\$ 2 bilhões.

Cada contribuinte pode destinar até 6% do valor anual que recolhe. Essas doações podem ser feitas diretamente às instituições escolhidas pelo doador durante o ano ou na hora de fazer a declaração selecionando o valor a ser doado em uma aba do programa do IRPF (Imposto Renda Pessoa Física). Podem doar os contribuintes que adotam o modelo completo de declaração, e não se paga nada a mais no imposto para fazer o repasse.

“Além do incentivo às doações, também fazemos prestação de contas do que foi doado, para quem foi doado e como esse dinheiro tem sido utilizado. Esse retorno para a comunidade incentiva as doações”, destaca Silvana.

Novo futuro para a mobilidade metropolitana

Projeto por vias de alto fluxo ligando Maringá, Sarandi e Paiçandu é fruto de esforços privado, público e envolvimento da comunidade

Por Fernanda Bertola e Rosângela Gris | foto: Ivan Amorin

O planejamento urbano enfrenta diversos desafios em todo o mundo, em especial no Brasil, onde a maioria da população reside em áreas urbanas e os locais de moradia, de trabalho e de lazer estão separados espacialmente. Carros, motos e caminhões circulam pelas avenidas, enquanto bicicletas e patinetes disputam ciclovias, calçadas e ruas com os pedestres.

O crescimento acelerado dos centros urbanos, associado às alterações climáticas e à sustentabilidade, coloca, inevitavelmente, a mobilidade urbana como fator para melhorar a perspectiva nas grandes cidades e adjacências. Neste contexto, múltiplas vias e o transporte coletivo se apresentam como ferramentas importantes para trazer fluidez, sustentabilidade e eficiência nos deslocamentos da população.

Tanto que há uma mobilização para tirar do papel um projeto de implantação da ligação rodoferroviária entre Sarandi, Maringá e Paiçandu, que concentram mais de 800 mil habitantes e 260 mil veículos. A proposta prevê 7,2 quilômetros de rebaixamento ferroviário e 14 quilômetros de vias rodoviárias marginais, além de 22 viadutos de transposição e duas passarelas entre os dois municípios. Além disso, foram projetados seis tabuleiros e 12 estações-tubo para Bus Rapid Transit (BRT), 126 mil metros quadrados de muros de contenção e duas estações subterrâneas. Também foram estudadas desapropriações e 1,46 milhão de metros cúbicos de bota-fora de entulhos.

“Estamos falando em viabilizar o rebaixa-

mento da linha férrea passando por toda a área urbana de Sarandi e em viabilizar uma nova rota para veículos de rodagem. Haverá uma avenida paralela à Colombo para distribuir o fluxo de veículos leste-oeste da região metropolitana, que hoje está 99% concentrado na avenida Colombo”, pontua o empresário Jefferson Nogaroli.

Ao falar sobre a importância do projeto, ele destaca a possibilidade de integração com o transporte rodoviário intermunicipal ou metropolitano existente. “Viabilizando este eixo de transporte rodoferroviário, dá para interligar Mandaguari, Marialva, Sarandi, Maringá e Paiçandu e, com isso, baratear o custo do transporte de passageiros”.

O empresário André Ribeiro, envolvido na proposta desde a fase inicial, explica que o rebaixamento e expansão da linha férrea existente em Maringá liberará espaço para a construção paralela de vias expressas, ciclovias e estações de transporte público. “O rebaixamento proporcionará vias rodoviárias de alto fluxo. Será uma nova artéria rodoviária metropolitana. Essa infraestrutura permitirá a criação de um corredor de transporte rápido e eficiente, conectando Maringá, Sarandi e Paiçandu e desafogando o trânsito atual, concentrado principalmente na avenida Colombo. Por mais ampla que seja a Colombo, com o fluxo concentrado em um só lugar, dificilmente haverá redução do trânsito, daí a relevância da proposta por meio da diluição dos canais de fluxo na região metropolitana”.

Um dos pontos fundamentais é a previsão



André Ribeiro, empresário: “essa infraestrutura permitirá a criação de um corredor de transporte rápido e eficiente, conectando Maringá, Sarandi e Paçandu”

de implantação de um sistema BRT, com faixas exclusivas para ônibus e estações modernas, além da promoção da utilização de bicicletas como meio de transporte, com a construção de ciclovias seguras e integradas ao sistema de transporte público.

“A implementação deste projeto trará benefícios para a região, como a redução do tempo de deslocamento, a diminuição da poluição atmosférica e sonora, a revitalização e valorização da ampla área urbana do entorno envolvido no projeto, melhoria da qualidade de vida e o estímulo ao desenvolvimento econômico. Além disso, a criação de um sistema de transporte integrado e eficiente contribuirá para a construção de cidades mais justas e sustentáveis”, observa Ribeiro, que é voluntário da Acim e do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem),

O presidente da Acim, José Carlos Barbieri, também vê o projeto como necessário, porque vai impactar na qualidade de vida dos colaboradores de empresas de Maringá que moram nas cidades vizinhas e trará melhorias no fluxo de carros, caminhões, de motos e de pessoas na região metropolitana de Maringá.

VIABILIDADE

Para que a obra saia do papel, é preciso unir esforços público, privado e envolver a co-

munidade. Por isso, a sociedade civil se organizou, contando com apoio de entidades, e o contrato do projeto “Linha férrea com implantação de marginais no perímetro urbano de Sarandi/PR e Maringá/PR – EF-369” foi realizado por meio da Acim junto à Infras Engenharia. Para viabilizar o anteprojeto, orçado em R\$ 900 mil, foi criado um consórcio entre empresários para a arrecadação do dinheiro.

O projeto conta com 19 estudos concluídos, entre os quais estão os estudos topográficos, geológicos, hidrológicos, geotécnicos, anteprojetos de iluminação, de pavimentação e orçamento da obra.

A execução está prevista para ocorrer de forma segmentada em três lotes. O primeiro trecho começa na avenida Tuiuti, exatamente no ponto onde se inicia o rebaixamento existente em Maringá e segue até a rua Nave em Sarandi. O segundo lote interliga a rua Nave e a avenida Higienópolis em Sarandi. Por fim, o último trecho fará a ligação entre a avenida Higienópolis até as proximidades da rua José Senhorini.

Quanto aos recursos para o custeio da execução do projeto, a intenção é que haja articulação política por meio de emendas parlamentares, o que já vem sendo realizado pelas entidades envolvidas. O valor estimado do investimento da obra é de R\$ 1 bilhão.

CASES SUSTENTÁVEIS

O Copejem realizou, em 6 de agosto, mais uma edição do Impacta Maringá, que acontece desde 2018. No Teatro Calil Haddad, o evento reuniu quatro palestrantes que apresentaram negócios que unem sustentabilidade e lucro. Michael Piffer falou sobre a Klabin, Gian Luca Garcia Simoncelli contou a trajetória da Nuu Alimentos (confira na entrevista principal desta edição), Giulio Peron destacou o trabalho da Quintal Dermocosméticos e Caroline Didier explicou o trabalho da Superbac Biotechnology. Também foi entregue o Prêmio Impacta no valor de R\$ 5 mil para o projeto social Ensi-mar, que cumpre os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS). A inscrição para o evento foi um livro.

FOTOS/IVAN AMORIN



FEIRA DE IMÓVEIS, MÓVEIS E DECORAÇÃO

De 20 a 22 de setembro acontecerá a Feira de Imóveis, Móveis e Decoração no Parque de Exposições de Maringá. Realizada pela Acim, Sindicato da Habitação e Condomínios (Secovi-PR Regional Noroeste) e GMC Eventos, a feira terá 50 expositores, oferecendo oportunidade de encontrar decoração, móveis, imóveis e tudo para construir ou reformar. A entrada será gratuita.

REVITALIZAÇÃO DE COLÉGIO

Os núcleos setoriais de Cooperativas e Arquitetura, do programa Empreender da Acim, se uniram a voluntários e estudantes para revitalizar o Colégio Estadual Vinícius de Moraes e entregaram as benfeitorias em 6 de julho em uma cerimônia que fez parte da programação do Dia C, o Dia Internacional do Cooperativismo. Eles pintaram salas de aula, laboratório, pátio, cozinha, banheiros e depósitos, além de cuidarem da jardinagem para garantir um melhor ambiente aos 500 estudantes. A iniciativa envolveu as cooperativas Coer, Sicoob, Sicredi Dexis, Sinergi, Sisprime, Unicampo, Unicred e Uniodonto.

MEGA OUTLET RECEBEU 150 MIL PESSOAS

O Mega Outlet Feira Ponta de Estoque, de 10 a 13 de julho, recebeu 150 mil consumidores em busca de descontos nos cerca de 250 estandes. Com realização da Acim e Sivamar e organização do Acim Mulher, o evento também teve praça de alimentação e cortes de cabelo. A renda do estacionamento, de R\$ 69.334,52, foi revertida para: Instituto Isis Bruder, Casa de Nazaré, Associação Coração Eucarístico de Jesus, Entidade Ecumênica de Amor ao Próximo, Associação Cultural e Educação Infantil Menino Jesus, Projeto Moriah, Lar Escola da Criança e Wajunkai. Já a coleta de reciclados rendeu mais de uma tonelada.

FOTO/IVAN AMORIN



ASSOCIADO DO MÊS

Depois de 25 anos de carreira bancária, Cássia Vieira decidiu usar o talento artístico para fazer transição de carreira. Depois de vir de Paranaíba, há cerca de um ano e meio, se tornou conselheira do Acim Mulher e decidiu empreender na cidade. Recentemente inaugurou a Mesa de Cássia, loja que vende itens personalizados para mesa posta e decoração. São guardanapos, *sousplat*, jogos americanos, trilhos para mesa, tapetes, almofadas, talheres, cestos de palha e outros itens. Os produtos são divididos na linha *home* e a recém-criada linha corporativa, que atende eventos empresariais. Com a Acim, a empreendedora tem participado

FOTO/IVAN AMORIN



de eventos e palestras e está animada com o *networking*. A loja fica na avenida Paraná, 242, no Centro Comercial Paraná, sala 8. A conta do Instagram é @mesadecassia

MARINGÁ LIQUIDA

Em setembro, de 26 a 29, terá nova edição da Maringá Líquida, conforme data definida em conjunto com os comerciantes. Os kits de participação com bandeirolas, *tags* de preços e cupons de prêmios para distribuição aos consumidores já estão à venda com a equipe comercial da Acim, que realiza a campanha em parceria com o Sivamar.

ESQUENTA SUMMIT

André Vasconcellos, especialista em Mercado de Capitais e vice-presidente do Conselho de Administração do Instituto Brasileiro de Relações com Investidores (IBRI), foi o palestrante do Esquenta Summit, em 28 de agosto na Acim. O evento faz parte da programação do Instituto Acim para estimular o conhecimento e a prática de princípios sustentáveis no ambiente corporativo de Maringá e região. A participação foi gratuita.

FOTO/IVAN AMORIN



PRÊMIO JOVEM EMPREENDEDOR

Edson Recco Filho receberá em 11 de outubro, no Vivaro, o Prêmio Jovem Empreendedor, concedido pela Acim, por meio do Copejem. Formado em Administração e em Comunicação e Mídia, ele é diretor comercial da Alto Giro, empresa da família onde iniciou aos 17 anos. A Alto Giro emprega mais de 400 pessoas, tem 16 lojas próprias e está presente em 1,2 mil pontos de venda. No ano passado o homenageado foi o fisioterapeuta Kleber Barbão, da Clinisport.

FOTO/DIVULGAÇÃO



CIDADÃO BENEMÉRITO

No mesmo dia em que recebeu o título de Cidadão Benemérito de Maringá, em 9 de agosto, Shiniti Ueta ganhou jantar de homenagem por ser uma liderança reconhecida, com destaque na comunidade japonesa. Técnico em Contabilidade e economista, ele foi sócio da Ueta Cine Foto Som por 40 anos, das escolas do Curso Minami de Órgão Eletrônico e do Restaurante Shogun em Maringá. Organizou e acompanhou missões empresariais de maringaenses ao Japão nos mandatos de seis prefeitos desde a década de 90. E, assim, ajudou a fortalecer os laços de irmandade com Kakogawa.



BENEFÍCIO PARA ASSOCIADOS

Associados da Acim têm 30% de desconto na mensalidade da Net Conecta, empresa que oferece soluções de conectividade, como link dedicado, banda larga e MPLs. A parceria prevê ainda isenção da primeira mensalidade. Para mais informações e contratação, o contato é 44 99169-9601 e o site é netconnecta.com.br

ESCOLA DE NEGÓCIOS

Vendas: técnicas e estratégias	9 a 11 de setembro
Inteligência artificial na gestão	10 e 12 de setembro
Formação em analista financeiro	10 a 12 de setembro
Comunicação empresarial interna e externa	17 e 18 de setembro
Marketing: da atração à fidelização	17 a 19 de setembro
A excelência no atendimento ao cliente	18 e 19 de setembro
Inteligência emocional para profissionais	18 e 19 de setembro
Imagem profissional: aprenda a usar a sua imagem a seu favor	21 de setembro
Oratória, a comunicação na profissão	23 a 26 de setembro
Excel 360: domine planilhas para decisões empresariais estratégicas	24 a 26 de setembro
Gestão estratégica de fluxo de caixa	25 e 26 de setembro
Liderança e gestão de equipe	25, 26 de setembro e 2 de outubro

EXPEDIENTE

Ano 61 - nº 636 - setembro/outubro/2024, Publicação Bimestral da ACIM, 44 | 3025-9595 | **Diretor Responsável da Revista Acim** Rodrigo Fernandes | **Conselho Editorial** Andressa Straet, Giovana Campanha, Jacqueline Fenilli, Jociani Pizzi, Luiz Fernando Monteiro, Paula Aline Mozer Faria, Paulo Alexandre de Oliveira, Paulo Yanko, Rafael Gonçalves, Ribamar Rodrigues | **Jornalista Responsável** Giovana Campanha - MTB05255 | **Colaboradores** Camila Maciel, Camila Simões, Fernanda Bertola, Giovana Campanha, Rosângela Gris | **Fotos** Ivan Amorin, João Claudio Fragoso, Johnny Negrini, Natasha Amorin | **Revisão** Giovana Campanha, Jociani Pizzi, Rosângela Gris | **Capa** Ana Baddini e Alex Fuquini **Foto da Capa** Alex Fuquini e Yasmin Schibilinski | **Produção** Matéria Comunicação 44 | 3031-7676 | **Editoração** Andréa Tragueta | **Gráfica** Massoni - **Tiragem:** 6 mil | **Escreva-nos** Rua Basílio Sautchuk, 388, **Caixa Postal** 1033, Maringá-PR, 87013-190, revista@acim.com.br

Conselho de Administração Presidente José Carlos Barbieri | **Conselho Superior Presidente** Michel André Felipe Soares | **Copejem Presidente** André Barros | **Acim Mulher Presidente** Karina Miyaki da Silveira | **Conselho do Comércio e Serviços Presidente** Cesar Eduardo Misael de Andrade | **Conselho do Empreender** Ana Claudia Satie Kakhata. Os anúncios veiculados na Revista ACIM são de responsabilidade dos anunciantes e não expressam a opinião da ACIM. **Contato Comercial** Jociani Pizzi 99828-0011

O FUTURO É FORMADO
HOJE.

É NA ÁGUA QUE
OS PEQUENOS
APRENDEM NOVAS
DESCOBERTAS.



CEMS, 28 ANOS EM MOVIMENTO.

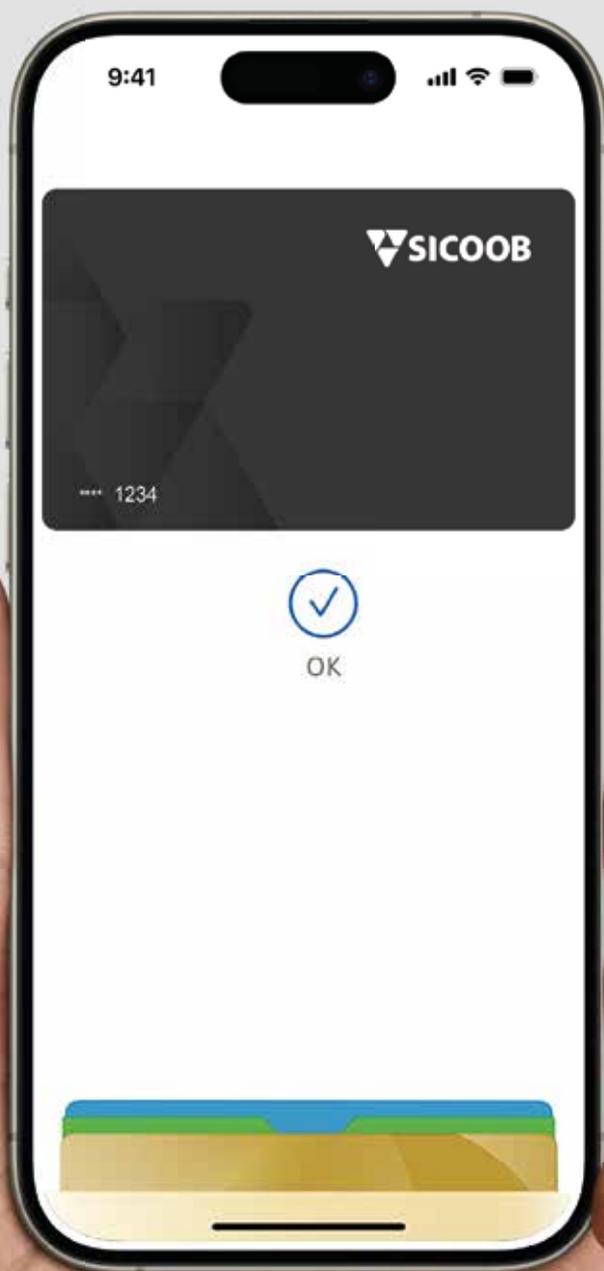
UNIDADES

GASTÃO

IMPERIAL

MATRIZ

CEMS 28
ACADEMIA ANOS



CHEGOU O APPLE PAY NO SICOOB.

Mais segurança,
rapidez e praticidade
para você pagar suas
compras.



Cadastre seu cartão
diretamente no
aplicativo Carteira
ou pelo App Sicoob.

**Comece a usar
agora mesmo.**