

Mala Direta Postal  
Básica  
9912204927/2008-DRMG  
ASCIPAM  
CORREIOS

DEVOLUÇÃO  
GARANTIDA  
CORREIOS

# Jornal da Ascipam

## Associação Empresarial de Pará de Minas

O jornal do Empresário | Pará de Minas, junho 2015 | Ano XX | Número 237 | [www.ascipam.com.br](http://www.ascipam.com.br)

VOCÊ ESCOLHE O

---

Vote pelo site: [www.ascipam.com.br](http://www.ascipam.com.br)

O prazo para a votação será até o dia 31 de julho

# EMPRESÁRIO DO ANO 2015

# Inspiração e talento na Semana Empresarial

Tio Flávio, Circo Grock e Caco Barcellos atraíram milhares de pessoas  
para o evento focado no conhecimento



Páginas 4 e 5

As palestras foram gratuitas para associados da Ascipam

## Sua loja ainda pode sortear um presentão!

As lojas participantes da promoção Super Prêmios podem premiar seus clientes com um vale-compras de R\$5.000,00 na etapa do Dia dos Pais. Faça já a adesão e participe!

### R\$ 5.000,00 DIA DOS PAIS

EM VALE-COMPRAS PARA O CONSUMIDOR COMPRAR O QUE QUISER!

Promocão **SUPER PRÊMIOS** Ascipam Associação Empresarial de Pará de Minas

Página 3



## EXPEDIENTE



## JORNAL DA ASCIPAM

é uma publicação da  
Associação Empresarial de  
Pará de Minas

Ano XX - Número 237  
Junho 2015

## Presidente

Carlos Henrique de Souza

## Vice-Presidente

Sandra Araújo

## Diretor Administrativo

Evandro de Oliveira Silva

## Diretor Financeiro

Eduardo de Almeida Leite

## Diretor de Produtos e

## Serviços

Sérgio Raimundo Marinho

## Diretor Comercial/ Expansão

Cláudio Márcio de Moura Cabral

## Diretor de Eventos e

## Comunicação

Paulo Augusto Teixeira Duarte

## Diretor Social e Comunitário

Ênio Fonseca Amaral

## Diretoria Assistente

Alexandre Machado de Oliveira

Daniel Chaves Peixoto

Giovanni Rodrigo Diniz

José Dimar Mendes

Maria Cristina Aparecida de Almeida

Nilson Mendes dos Santos

Silvana Aparecida Ferreira Araújo

## Conselho Fiscal Efetivo

Mário Augusto Silveira Pinhão

Márcia Cecília de Araújo

Ronaldo Pinto Coelho Mendes

## Suplentes Conselho Fiscal

Haroldo M. Faria Pinto

José Fernandes Guimarães

Milton Henriques Guimarães

## Diagramação

Publique

producao@publiqueweb.com.br

(37) 3231-3400

## Redação

Publique

Rua Benedito Valadares, 478, sl 104

Centro - Pará de Minas - MG

Fone (37) 3231-3400

As matérias assinadas são de inteira  
responsabilidade de seus autores.

## ASCIPAM EM DIA

Carlos Henrique de Souza

## A importância de ser um associado Ascipam

Empresários e empresas organizadas, unidos através de uma entidade, se tornam mais fortes, mais competitivos, ganham representatividade e conseguem melhores resultados.



Carlos Henrique de Souza  
Presidente

O empresário, ao filiar-se a uma entidade de classe, não deve pensar somente no que ele vai ganhar de imediato fazendo sua adesão e sim no longo prazo, o que a cidade, o comércio, a prestação de serviços, a indústria, o agronegócio e a população irão ganhar com uma entidade forte, representativa junto à comunidade e ao governo local.

Significa ganhar força para trabalhar em prol do desenvolvimento da área onde atua como um todo.

Nunca é demais exaltar o papel do empresariado que, com seu espírito empreendedor e dinamismo, configura-se na mola-mestra que movimenta a economia, na medida em que, ao produzir riquezas, cria oportunidades de trabalho e recolhe impostos.

Para que bem exerça essa relevante função social, é importante que o empresário tenha condições institucionais que assegurem a sobrevivência e o fortalecimento de seus empreendimentos. Tributação elevada e complexa, instabilidades das regras, dificuldade de acesso a crédito e juros altos, são alguns fatores que dificultam a vida das empresas.

Desponta, então, o papel fundamental do associativismo, através das associações comerciais, através da Ascipam, pois individualmente fica difícil para o

empresário lutar contra os obstáculos que se apresentam à sua atividade. A realidade é outra quando os empreendedores, unidos e mobilizados por meio da Ascipam, têm fortalecida a sua capacidade de planejar e realizar ações para o fomento de suas atividades. O que vimos no fim de 2014, na campanha de Natal, foi o fruto dessas ações conjuntas. A população prestigiou o comércio local, aumentando significativamente sua média de vendas e, em contrapartida, concorreu, através da distribuição de mais de 1 milhão de cupons ao prêmio de R\$50.000,00 entregue em vale-compras, retornou ao comércio local.

A campanha de 2015 tem o mesmo formato, agora com prêmios o ano inteiro. Já começou com grande sucesso na promoção do Dia das Mães. Foi emocionante ver a alegria da ganhadora do prêmio de R\$5.000,00 e gratificante ver como este valor retornou à economia local através do vale-compras que foi utilizado pela ganhadora em vários estabelecimentos comerciais associados à Ascipam. Estas ações beneficiaram não somente o comércio, mas também a prestação de serviços, movimentando as agências de publicidade, a imprensa em todas as suas formas e também a indústria gráfica.

É o resultado prático do associativismo que, entretanto, somente se fortalece e produz resultados com a efetiva participação do núcleo de associados.

Aos empresários associados convidamos a fortalecer ainda mais nossa entidade através da efetiva participação de nossos projetos. Aos que ainda não se associaram convidamos a somar forças conosco para que possamos TODOS vencermos os obstáculos que se apresentam em nosso dia a dia.

E para superar o obstáculo do momento, que é a queda da atividade econômica, o pessimismo e manter os negócios, deixo algumas dicas do economista e consultor da SBA Associados, Nelson Leite, que listou algumas ações.

-Reduzir custos fixos de forma a minimizar o ponto de equilíbrio, eliminar desperdícios. Aja proativamente.

-Gerenciar e controlar com firmeza o capital de giro.

-Faça uma análise da carteira de clientes. Qualifique-a em volume de vendas e lucratividade oferecida. Se trabalhar diretamente com varejo, faça um bom programa de "fidelização".

-Analisar o mix de produtos. É hora de dar preferência aos produtos que dão melhor retorno. Invista na diferenciação de serviços ou amplie os existentes.

-O momento é de trabalhar com estoque "enxuto". Isto evitará saldos, perdas de margem e de lucro.

-Nelson explica que hoje a crise é de confiança e os clientes estão comprando crédito mais do que produtos. Ofereça crédito seletivamente. Cuidado com a inadimplência. Entenda seus clientes e atenda-os com soluções e não apenas com produtos e serviços, de forma descomplicada e ágil.

-Envolver e manter comprometida toda a equipe, desde o mais simples colaborador até aquele com maior autonomia para decidir.

-Invista em comunicação. Tenha um plano de mídia competente, isto é, aquele que atende o seu mercado e este o entenda.

Por fim, não dramatize a situação. O país não vai acabar e sua empresa não vai morrer se você fizer minimamente a lição de casa. Nada de pânico ou drama. Aja. Menos discurso e mais ação.

## CANTO DE PÁGINA

Pedro Moreira

## Colhendo "abobrinhas"

Faz algum tempo, um prestigioso comentarista de rádio e TV fez um alerta aos profissionais da Comunicação. Naquela oportunidade, queixou-se francamente do despreparo de grande número deles quanto aos maus-tratos dispensados à língua portuguesa, da qual parecem desconhecer até o básico.



Pedro Moreira é professor de Português, revisor, consultor, autor dos livros "Casos & Coisas do Pará Antigo", "Cronicontos" e "O Pássaro e a Dona & Outros Textos", coautor da coletânea "Pará de Minas, meu amor".

O problema, segundo ele, decorre de uma

falha curricular das escolas de Jornalismo, um mal enraizado em nossa cultura, sem perspectiva de melhoria. Já em outros tempos o escritor, jornalista e filósofo Alceu Amoroso Lima escreveu: "O diploma de jornalismo é apenas um certificado de estudos, não um atestado de valor". Por que, então, não levar a sério o estudo do idioma e não

considerá-lo uma exigência secundária numa área tão importante?

O dia a dia tem comprovado o acerto da afirmação do mestre. Tendo-se em conta o fato de a língua portuguesa ser a principal ferramenta de trabalho daqueles profissionais, torna-se oportuno todo questionamento sobre o uso do idioma pátrio no desempenho de sua missão, falando e escrevendo.

Só para amostragem, seguem uns poucos exemplos das fartas "abobrinhas" a todo o momento colhidas em jornais, revistas, programas de rádio, televisão, redes sociais, etc.

\*\*\* NO MEIO da rodovia há um canteiro CENTRAL. (Que precisão de notícia! Informação mais lógica, impossível...)

\*\*\* O poste DECAPITOU O BRAÇO esquerdo do motoqueiro. (Que se saiba, DECAPITAR quer dizer "cortar a cabeça". Como então cortar a cabeça de um braço? DECEPOU seria o termo adequado para o caso.)

\*\*\* O passageiro da frente foi AR-

REMESSADO PARA FORA do veículo. (A repórter poderia ser mais objetiva se apenas dissesse: O passageiro da frente FOI ARREMESSADO do veículo. (Pronto, estaria dado o recado.)

\*\*\* No período colonial, muitas imagens sacras de madeira eram OCAS POR DENTRO. Isso facilitava o contrabando de ouro então praticado no Brasil. (O leitor já viu por aí alguma coisa OCA POR FORA?)

\*\*\* Gente inescrupulosa que vive assaltando o ERÁRIO PÚBLICO... (Onde já se viu um erário que não fosse público? Erário é o tesouro.)

\*\*\* O ESCÂNDALO da Fifa SERÃO lembrado como o maior desastre moral do futebol mundial. (O responsável por essa tragédia gramatical deve pertencer ao pelotão dos que dizem A GENTE SOMOS e outras tolices verbais.)

Viram como tem razão o bravo comentarista citado aí no início da crônica?



## Mais R\$5.000,00 retornam para o comércio

Consumidora faturou o vale-compras na etapa do Dia dos Namorados da promoção Super Prêmios

Aconteceu no dia 17 de junho, durante a Semana Empresarial 2015, o sorteio da promoção Super Prêmios, etapa Dia dos Namorados.

Para o sorteio do cupom premiado foi escolhido na plateia um casal de namorados, e dentre mais de 170 mil cupons a sorte foi para Márcia Helena de Oliveira, que faturou R\$5.000,00 em vale-compras, para gastar como quiser no comércio de Pará de Minas.

Ela fez suas compras na loja Beco, premiando também a vendedora Natiele Cristina Corrêa, que faturou R\$500,00.

Muito feliz com essa etapa da promoção realizada com sucesso, o diretor de Eventos e Comunicação da Ascipam,



Márcia Helena de Oliveira foi a grande vencedora

Paulo Duarte, disse que mais uma vez a associação cumpriu o seu papel. "O intuito é justamente este, Pará de Minas ganhar. Com mais esta premiação, serão gastos estes valores no comércio local e, mais uma vez, quem sai ganhando é a própria

cidade", afirma.

Com a entrega dos prêmios da etapa do Dia dos Namorados, a Ascipam já dá início à etapa do Dia dos Pais, que também irá distribuir o valor de R\$5.000,00 para o consumidor e R\$500,00 para o vendedor.

## Ascipam reconhecida pelo BDMG

A associação foi homenageada, se destacando entre os correspondentes do estado



Rodrigo Marinho é o responsável pelo setor

A Ascipam é credenciada como correspondente bancária do BDMG (Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais), estando apta a apoiar o acesso ao crédito às micro e pequenas empresas e demais com faturamento de até R\$30 milhões anuais.

Através de uma plataforma online de concessão de crédito e de plenos conhecimentos relativos ao processo, na Ascipam o empresário fica sabendo na hora o limite de crédito/potencial que sua empresa possui junto ao BDMG, realiza simulações e obtém o apoio total e gratuito até a efetiva liberação do recurso, que costuma ocorrer em um prazo de 7 dias. São oferecidos produtos para capital de giro e aquisição de máquinas e equipamentos (BNDES – Finame) com as melhores taxas e condições do mercado.

Devido a esta atuação como

correspondente bancária, em 2014, a Ascipam foi homenageada pelo BDMG com uma placa de reconhecimento, por ter se destacado entre as 25 correspondentes BDMG com maior número de financiamentos realizados para micro e pequenas empresas, dentre um total de quase 250 correspondentes presentes em todo o estado. Foram aproximadamente 50 financiamentos realizados por intermédio da associação, através do coordenador financeiro Rodrigo Marinho, somando um total de quase R\$ 2 milhões de recursos destinados às empresas de Pará de Minas e região. Dessa forma, a Ascipam se configura como parceira do estado na promoção do desenvolvimento econômico da região onde atua.

Mais informações pelo telefone: 3232-9809 ou pelo e-mail: financeiro@ascipam.com.br

## Hemominas: um sonho possível

O Grupo Mais busca junto à Prefeitura uma solução para a implantação do posto de coleta de sangue



A atitude pode salvar vidas

Há algum tempo Pará de Minas vive a expectativa da instalação de um posto de coleta de sangue do Hemominas.

A questão é um sonho antigo, sobretudo por parte das pessoas benfeitoras que se deslocam até Divinópolis para doarem sangue.

Devido à importância disso, o Grupo Mais, que representa as entidades civis organizadas, tomou a causa como bandeira, para auxiliar a população.

Segundo Ildes Pacheco, participante voluntário do Grupo Mais, as

ações tomadas até hoje, não conseguiram efetivar a instalação do posto de coleta em nossa cidade. "Estive três vezes no Hemominas e se não houver uma vontade explícita por parte do Executivo, não há como acontecer. Sou testemunha de que o prefeito Antônio Júlio esteve lá por duas vezes e o projeto começou a caminhar, mas não se efetivou ainda", explica.

Há um plano para que o grupo se reúna novamente com o prefeito para avaliar as condições desta vinda. E, conforme Ildes, há também o interesse por parte do Hemominas para que este posto seja implantado em Pará de Minas.

Segundo ele, o que se faz mais necessário no momento é a apresentação de um projeto, tanto para verba para equipamentos quanto para viabilizar a parte burocrática.

O assunto já vem perdurando de outras gestões, a ansiedade é grande, pois Pará de Minas é um dos grandes usuários do banco de sangue. É justo

que o município crie oportunidade para que isso aconteça.

A Fapam cedeu o espaço para que o Hemominas possa se instalar na cidade. "Entendemos que isso é uma questão importante pois, cidades de porte inferior começaram depois de nós e já estão com o Hemominas implantado. É importante ter o posto e nossa colocação é no sentido de reiterar o apelo, para que junto da Prefeitura a gente consiga tornar realidade esse que é o sonho de muitas pessoas", afirma Ildes.

O Grupo Mais tem a intenção de somar, oferecendo apoio e condições para que serviços que beneficiem a cidade sejam implantados e tenham condições de prestar auxílio aos paraenses. O grupo, formado por várias entidades, foi o responsável pela implantação do 'Anjos do Asfalto' em Pará de Minas, e atuou também em uma importante ação junto à Prefeitura na resolução do problema da falta d'água na cidade, vivida nos últimos tempos.

## O maior banco de dados do Brasil

O SCPC, oferecido pela Ascipam, dá segurança durante a venda, mas devem ser observados os direitos do empresário e do cliente

Um dos serviços oferecidos pela Ascipam aos seus associados é o SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito), que tem como objetivo garantir aos comerciantes e empresários segurança em suas vendas.

Segundo o assessor jurídico da Ascipam, Giovane Mendonça, ao fazer o cadastramento de seu cliente no SCPC o empresário deve ter os devidos cuidados.

O advogado chama atenção para que a relação com o cliente seja feita da melhor maneira possível. "A atenção que se deve ter não é somente com o registro no SCPC, mas com qualquer tipo de cobrança, pois para

fazê-la, deve se ter certeza que o consumidor se encontra inadimplente. Quando há esta confirmação, pode-se registrar no Serviço Central de Proteção ao Crédito, enviar cartas de cobrança, fazer ligações ou até mesmo cobrar no Judiciário", explica.

Para esta confirmação, segundo Giovane, é necessário ainda que o comerciante tenha a devida certificação (documentos) para efetuar a cobrança, como notas promissórias, cheques sem devida provisão de fundos ou mesmo qualquer tipo de documentação que comprove que o consumidor adquiriu uma mercadoria e não efetuou o pagamento.

O fato de constar o histórico de um grande número de compras a crédito não dá direito ao comerciante de não realizar a venda.

Outro ponto importante é a comunicação prévia e formal que deve ser enviada, com no mínimo 10 dias de antecedência, informando que o nome do consumidor será registrado no SCPC.

Caso estes pontos não sejam observados, o empresário pode sofrer com problemas futuros.

A Ascipam disponibiliza um banco de dados completo para que o associado tenha segurança em suas vendas.

## Seu pai muito mais feliz

A promoção Super Prêmios irá sortear vale-compras de R\$5.000,00 para o consumidor gastar com o que quiser



Campanha é veiculada em toda mídia regional

Depois do grande sucesso da campanha Super Prêmios Ascipam com a realização da promoção do Dia das Mães e Dia dos Namorados, a Associação Empresarial de Pará de Minas dá início à etapa do Dia dos Pais.

A promoção segue as mesmas características das anteriores, que serão realizadas em datas comemorativas no decorrer do ano.

Para participar, a pessoa deverá comprar nas lojas participantes e preencher o cupom. A partir daí, o consumidor passa a concorrer ao prêmio, um vale-compras no valor de R\$5.000,00

para comprar o que quiser nas lojas associadas que aderiram a promoção. E o vendedor também fatura um vale-compras no valor de R\$500,00.

A Promoção Super Prêmios do Dia dos Pais vai movimentar Pará de Minas. Para isto, o comércio ficará aberto em horário especial nos dias que antecedem a data.





# Grandes atrações e número recorde de público na Semana Empresarial 2015

## Representantes de empresas paraenses marcaram presença no grande evento que contou com renomados palestrantes



Tio Flávio frisou a importância do relacionamento nas empresas



Os artistas interagiram com os participantes



Caco Barcellos falou sobre talento



Centenas de pessoas participaram do evento

Entre os dias 15 e 19 de junho, Pará de Minas sediou a Semana Empresarial, um grande evento que envolve toda a classe de empresários e colaboradores em uma semana de conhecimento, informação e transformação.

O evento aconteceu na sede do clube Sesi/Ascipam e mais uma vez reuniu um grande número de pessoas, somando cerca 1.300 visitantes durante todos os dias.

Em meio ao ciclo de palestras, quem abriu a Semana Empresarial 2015 foi o palestrante Flávio Tóffani, conhecido como "Tio Flávio", que passou de apelido para uma marca conhecida em todo o país.

O tema da palestra foi "Serviços de Excelência: o que a Disney tem a ensinar às empresas", que revelou alguns dos segredos da Walt Disney World. Tio Flávio diz que aprendeu muito na Disney, durante o momento em que lá esteve. "O país passa por um momento difícil, é preciso entender o que está se oferecendo para

o mercado. Muitas vezes é necessário mudar algo em você próprio para que esta mudança seja refletida na sociedade. Às vezes é preciso ir além, porque nós todos somos produtos para o mercado. Para vencer uma crise, você tem que se conhecer e às possibilidades que se têm para poder investir", aconselha.

Além de trabalhar com projetos sociais, Tio Flávio tem fortemente o marketing em suas ações. Segundo ele, diversos "pecados" são cometidos pelos profissionais de mercado no Brasil. "Marketing é entender para atender, várias empresas não conseguem fazer. Quando você chega a uma empresa e um vendedor não consegue vender os valores que a empresa tem, às vezes é porque a própria empresa não passou esses valores para ele. O que temos que entender é que partimos da era da venda, estamos na era da relação", orienta.

No segundo dia, a atração foi o Circo Grock, que utiliza a arte e o entretenimento para levar uma mensagem e for-

mação para o público. O fundador do grupo, Nil Moura, disse que a ideia de se levar o mundo corporativo para o pica-deiro surgiu justamente de um caso de superação. "Eu tinha um espetáculo em que contava a história do circo para crianças e, após uma sociedade, perdemos um circo inteiro da noite para o dia. Até que fomos chamados por uma universidade, mas desta vez para contar a história do nosso circo. Foi assim então que surgiu este espetáculo. Hoje, agradeço por isso ter acontecido", conta.

Durante a apresentação na Semana Empresarial, o grupo utilizou o universo do circo como pano de fundo e, dentro de cenas, foram feitas reflexões em diferentes situações do dia a dia.

Quem fechou o evento foi o repórter Caco Barcellos, da Rede Globo, que abordou o tema "Pessoas, Talentos e Atitudes Empreendedoras". Ele diz que a sua palestra, na verdade, é uma troca de experiências. "Acredito que a função de jornalista tem muito a ver com outras profissões.

Temos um lado muito empreendedor e é essencial que sejamos assim. Como vivo cerca de três décadas conhecendo histórias e desafios, minha esperança é que a forma que adotamos para esta superação seja útil para quem enfrenta, por exemplo, dificuldade de uma crise econômica ou concorrência mais talentosa", explica.

Se por um lado a Semana Empresarial teve total aprovação do público, para a diretoria, o evento também correspondeu às expectativas.

Isso é o que afirmou o presidente da Ascipam, Carlos Henrique de Souza. "Estávamos preocupados em valorizar as pessoas de um modo geral, e despertar o talento de cada uma delas em prol das empresas onde atuam. O evento foi focado em pessoas, talentos e ações empreendedoras", conclui.

A Semana Empresarial 2015 foi realizada através de uma parceria entre Ascipam e Sebrae e contou com o apoio da Algar Telecom, Banco do Brasil, Cores de Minas e Unimed 24h.



# Uma avalanche de conhecimento

## Oficinas foram oferecidas gratuitamente aos empresários e colaboradores das empresas



Técnico do Sebrae instruiu sobre diversos temas



Diversas pessoas aderiram

Dentre as atividades que aconteceram dentro da Semana Empresarial 2015, foram realizadas as oficinas e consultorias a cargo do Sebrae.

Aconteceram várias oficinas abrangendo áreas como marketing, finanças, recursos humanos e legislação tributária. Todas elas trataram de temas como estratégias de comerciali-

zação, preços de vendas e controles financeiros.

Segundo a assistente do Sebrae Adalgisa da Conceição Mendes, as oficinas são de grande importância para os atuantes no mercado. "O intuito é que as pessoas tenham as ferramentas necessárias para usarem no dia a dia da empresa", explica.

O consultor do Sebrae Minas,

Fábio Petruceli Bastos, explica que no final das oficinas os participantes tiveram um plano de ação para, em seguida, aplicarem nas empresas. Ele ressalta a importância das oficinas para os empresários. "Por ser uma ferramenta já testada em várias partes do mundo, as pessoas passam a ter segurança de que estão usando uma me-

todologia, uma ferramenta de gestão que já foi testada. Não é algo que se ouve da experiência de outras pessoas, como dizer: "Faço assim na minha loja, tenta fazer assim na sua, que pode dar certo". Mas é algo que tem fundamentação, testada e utilizada por pequenas, micro e grandes empresas. Mas é preciso ter disposição e boa vontade para colocar em funcionamento dentro da empresa", aconselha.

Os comentários dos participantes depois de participarem das oficinas foram totalmente positivos, "Participei da oficina para aprender e buscar mais. São pessoas qualificadas e podemos ter uma visão melhor para tomar as melhores providências. Acho que existe uma falta de interesse por parte das pessoas em buscar algo assim e deveriam dar mais valor", Karina Pereira Trindade, sócia-proprietária da loja Tutti-Fruti.

"Estou abrindo um negócio na área de vestuários a varejo e achei bom aproveitar a oportunidade para receber orientações. Vi coisas que não sabia e outras que pude ampliar conhecimento a respeito. Quando cheguei só tinha uma ideia inicial, mas agora tenho foco e sei por onde começar", Estéfano Rezende Silva, micro-empresendedor.

"Fiz as oficinas voltadas para minha área e elas me acrescentaram muito, trazendo novos conhecimentos ao mesmo tempo, de uma forma simplificada", Patrícia de Carvalho Ferreira, financeiro do Laboratório Terzinha Nasser.

"Esta oficina oferece apoio, sobretudo porque minha empresa é nova e já estou aplicando o que aprendi", Éric Mendes Reis, proprietário da Prisma Propaganda e Design.

## Empresários tiram suas dúvidas

### Durante o evento foram oferecidas consultorias individuais



Encontro foi marcado por grande aprendizado



Apoio foi dado aos participantes

Uma poderosa ferramenta que faz parte da programação da Semana Empresarial são as consultorias individuais, que são de grande importância para o empresariado paraense.

São diversas as dúvidas esclarecidas junto aos consultores do Sebrae, que permanecem disponíveis para os empresários durante o evento.

Um dos consultores que fizeram parte do evento foi Lúcio Moreira, que ofereceu auxílio nas áreas de finança e legislação.

Segundo ele, é muito importante recorrer a uma consultoria, a profissionais especializados nas áreas. "As dificuldades das pessoas são de entender e repassar ao seu cliente o custo tributário. Muita gente quando está na informalidade, trabalha com um preço; quando formaliza seu negócio, já tem este en-

cargo do tributo. A legislação é feita para a pequena empresa, mas é difícil de ser entendida. Aqueles que recorrem à consultoria certamente terão uma chance maior de sucesso. Aquele que não busca por ela, pode-se dizer que é um aventureiro", explica.

Para Lúcio, existem algumas situações sobre as quais as pessoas devem ser alertadas. Por exemplo, a questão da falta de capital para iniciar algum negócio. "Entrar em qualquer negócio, a não ser prestação de serviços, onde a própria pessoa trabalha, é quase que impossível, porque os agentes financeiros não financiam empresas em início de atividades só porque tem CNPJ", afirma.

O consultor também lamentou que grande parte dos empresários ainda não recorrem a esse serviço, que é oferecido de

forma tão grande e bem organizada. "O que sinto é que esta é uma cidade atípica. A demanda não tem sido a esperada, embora tenha o esforço do Sebrae e da Ascipam em promover o evento.

Parece que as pessoas estão muito bem informadas ou realmente estão ignorando a necessidade de buscar informação. Mesmo conhecendo, é bom de vez em quando checar. As pessoas têm prestígio, mas não tanto quanto a estrutura que está à disposição".

O empresário Luiz Carlos Lopes da Silva, proprietário das lojas Hering e Arezzo foi um dos participantes. "Como vivemos na era do conhecimento, hoje, mais do que nunca, é muito importante se manter atualizado e ficar por dentro das novidades".

## Associados aprovam Semana Empresarial 2015

Além das oficinas, palestras e do tão esperado sorteio da etapa do Dia dos Namorados, que aconteceram durante a Semana Empresarial 2015, houve também um sorteio, entre os participantes, de um vale-compras no valor de R\$500,00 com o Cartão Ascipam e um tablet oferecido pela rádio Espacial FM.

Quem faturou o vale-compras foi o instalador de cortinas Renato Ramiro da Silva, colaborador da Blackautt Cortinas, que poderá gastar como quiser nas lojas que aderiram ao Cartão Ascipam. Ele teve uma grande surpresa, "Participei todos os dias do evento e achei muito bom, sobretudo por ter ganhado o vale-compras de R\$500,00. Tinha até brincado com alguns colegas, antes do sorteio, dizendo que o cupom sorteado seria o meu, e foi uma grande surpresa quando de fato foi mesmo o meu", conta.

Quem saiu do evento com o tablet foi Stéfani Débora da Silva, vendedora da loja Chá de Panela. Ela ficou super feliz com o prêmio surpresa, "Participei todos os dias da Semana Empresarial e foi muito importante para mim. Gostei demais e, claro, estou

muito feliz por ter ganhado um tablet. Nem esperava por isso".

Esta edição do evento foi aprovada pelo público, que teceu diversos elogios tanto à organização quanto ao conteúdo oferecido. Veja algumas das opiniões:

Silvano José dos Santos, coordenador de produção da Osper: "Achei boas e produtivas as palestras. Deu para filtrar muitas coisas".

Ana Paula de Souza, gerente administrativo da loja Bella: "Fui em dois dias do evento, gostei muito e levei muita informação para a loja".

Fabíola Alves da Silva, auxiliar-administrativo da oficina Auto Mais: "Esta foi a primeira vez que nós da empresa participamos desse evento. Já havia participado de outros, mas nenhum tão interessante quanto a Semana Empresarial, pois aprendi muito e, se Deus quiser, ano que vem estarei aqui de novo".

Marcelo Aguinaldo Vilela, administrativo da Potência Peças: "Já havia participado do evento nos anos anteriores e sempre venho para aprender, afinal, o conhecimento é algo que ninguém pode tirar da gente".



## EXEMPLO DE DEDICAÇÃO



**Fernanda Rezende é apaixonada pela profissão de corretora.**

Natural de Pará de Minas, Fernanda Santos Rezende é a primogênita de uma família de 5 filhos.

Seu primeiro emprego foi como babá, aos 14 anos, e aos 16 passou a trabalhar na Uniodonto, na área de vendas de planos odontológicos. Em seguida, foi empregada na Alabama Seguros e depois na Scala Seguros, onde completa 15 anos. "Apaixonei-me com o emprego já de cara. Comecei fazendo central de cálculos, onde contatava clientes e, no decorrer do tempo, fui me especializando em consultoria de vendas", explica.

Neste período, foram várias as conquistas de Fernanda junto à empresa.

Segundo ela, a profissional na qual se tornou deve-se ao fato das condições que a empresa oferece e também à constante busca pelo aperfeiçoamento, com os cursos que sempre são

feitos.

Dentro de seu trabalho, Fernanda revela que tem como foco o cliente, oferecendo uma consultoria individualizada para cada um, analisando a realidade e a necessidade de cada pessoa.

A paraense é formada em Letras e afirma que aprendeu muito com o curso. Mas percebeu que aquela não era a profissão que queria seguir.

Para Fernanda, um bom consultor, antes de tudo, deve gostar do que faz. "Adoro ter contato e me envolver com pessoas", conta.

Quanto à empresa, a consultora afirma que ama seu local de trabalho e, segundo ela, os proprietários são considerados seus "pais".

Como ela diz, a menininha que adentrou no mundo das vendas se transformou em uma grande mulher de vendas, por causa de seu empenho e também da força oferecida pela equipe. "Agradeço sempre a Deus, à empresa em que trabalho, à minha família e ao meu marido, Harley Chaves de Rezende. Sou uma pessoa realizada, mas para um futuro próximo tenho o desejo de ser mãe", revela.

## Formigão de cara nova e muitas novidades

Um ambiente totalmente moderno leva o nome de um popular e tradicional restaurante paraense



**A família é proprietária do restaurante**

Há um ditado que diz que um bom prato é aquele que a pessoa começa a comer com os olhos. Já em Pará de Minas, o Restaurante Formigão passou a atrair os paraenses não somente pelo aspecto de sua comida, que dá água na boca, mas também pela beleza de seu novo ambiente, que atrai olhares e chama a atenção de quem passa próximo ao novo restaurante.

A inauguração do novo Restaurante Formigão aconteceu no dia 13 de abril. Com um espaço to-

talmente moderno e com maior conforto para seus clientes, o local apresenta beleza tanto na fachada quanto em seu interior.

A responsável pelo projeto arquitetônico do novo Formigão foi a arquiteta Ana Bahia, que explica que os proprietários já tinham a intenção de modernizar e dar uma nova cara ao restaurante, com referências até mesmo de outros países. "Pensei em projetar algo relacionado a um restaurante que funcione durante o dia, mas que ofereça um aconchego e seja bem claro", explica.

Segundo a arquiteta, há a junção do modernismo com o tradicional, quando são utilizados, por exemplo, mesas de madeira, como referência às tradições mineiras e cores vivas, já ligadas a algo mais moderno.

O Restaurante Formigão está localizado na rua Francisco Sales, 48, em frente ao antigo restaurante.

## Sua empresa presta um bom atendimento?

Acolhimento é a palavra chave que o cliente espera encontrar na sua loja



**Idelvânia afirma que é fundamental esquecer os problemas em casa**

Preço competitivo e qualidade dos produtos sempre são atrativos para clientes, mas nada é mais importante do que o bom atendimento.

O consumidor está mais exigente e busca a realização de um desejo cada vez que entra em um estabelecimento. Para isso, procura o lugar e a pessoa certa para realizá-lo.

Para o consultor de vendas Daniel Mitta, o consumidor quer ser acolhido. "Hoje não mais se recebe o cliente, se acolhe. As empresas que estão capacitando seus colaboradores para acolher seus clientes estão fazendo toda diferença", explica.

Segundo ele, o atendente deve saber entender o cliente para que

garanta um bom relacionamento e resultado. "Existem públicos para todos os tipos de atendimento. Alguns só querem preço, outros já querem um vendedor que o entenda. Essas são pessoas que procuram de fato profissionais capacitados, e isto realmente faz a diferença no mercado", ressalta.

A especialização é algo fundamental para dar início a este novo jeito de acolher o cliente.

De acordo com Daniel Mitta, existem 4 pontos básicos para se iniciar um bom atendimento. É preciso: 1 - Conhecer o produto, 2 - Conhecer a concorrência, 3 - Memorizar o preço e 4 - Conhecer o estoque da loja.

A empresária Ieda Moreira Guimarães, proprietária da Yedda Boutique, está atenta às mudanças e busca a satisfação dos clientes: "Para atender bem um cliente é preciso saber ouvir, pois a atenção e a sensibilidade para realizar o seu desejo são primordiais. Temos que ficar atentos às mudanças de comportamento. É importante também deixar o ambiente agradável, para que as pessoas tenham conforto para decidir e fazer suas compras. E quando isso acontece,

cria-se um vínculo afetivo, concretizando um estreitamento no relacionamento entre atendente e cliente, o que favorece na venda, pois conhecendo o perfil de cada um fica mais fácil orientar e indicar um produto", afirma.

Outra opinião é da vendedora Idelvânia de Oliveira Silva, da loja Brinquelê, que com um jeito especial conquista desde crianças a adultos, que muitas vezes retornam à loja até mesmo para uma visita, mas, segundo ela, acabam comprando. "Você tem que sair de casa com o propósito de receber e acolher seu cliente. Se você não está bem, passa essa energia para as pessoas. Eleve a sua autoestima para deixar o cliente lá em cima também, assim como você. É preciso sorrir, conversar. Talvez ele nem compre nada na hora, mas, com certeza, volta. Procuo conhecer meu cliente, saber do que gosta e o que deseja, saber mais sobre seu perfil. Nós, vendedores, somos de tudo um pouco: psicólogos, amigos, companheiros, e é isso que as pessoas precisam encontrar quando entram na loja", afirma a vendedora.

## SUSTENTABILIDADE

### Siderúrgica Alterosa cria solução inteligente

A energia elétrica gerada abastece toda a indústria e ainda é comercializada

Poucos têm conhecimento, mas uma das grandes empresas de Pará de Minas, a Siderúrgica Alterosa, deu um passo rumo à inovação e autossuficiência.

Toda a energia elétrica utilizada dentro do parque industrial da indústria é produzida pela própria empresa, através de uma unidade de co-geração de energia que atende 100% do consumo de energia da siderúrgica.

Além disso, há ainda uma sobra desta geração, que é comercializada entre outras empresas espalhadas pelo Brasil.

Segundo o gerente de manutenção Herbert de Faria Júnior, este investimento foi feito há 7 anos e todo o processo parte da matéria prima utili-



**O investimento possibilita uma grande economia e é uma ação sustentável**

zada pela empresa, "O processo de fabricação do ferro gusa gera um gás combustível, o CO. Este gás é direcionado para a central termoeletrica e é gerado o vapor, que é injetado em uma caldeira. O vapor gira uma turbina, que consequentemente gira um gerador, produzindo, assim, a energia elétrica", simplifica.

Para ele, isso ajuda muito na competitividade da indústria em relação ao custo do produto final, que é o ferro gusa.

Além disso, existe também a

questão ambiental, que pode ser muito bem observada nesta produção de energia, "Existe o aproveitamento de um gás que teoricamente seria queimado e jogado na atmosfera, beneficiando assim o meio ambiente", explica.

Dentre suas ações, o Grupo Alterosa sempre visa à preocupação com o meio ambiente, e dentro deste projeto há a conciliação da sustentabilidade ambiental e da energética.

# CONCURSOS

## AULAS DE REFORÇO

✓ **Prof. Pedro Moreira**

**Rua Vigário Paulino, 50**  
**Fone: 3231-1608**

*Aulas preparatórias de português.*

*Elaboração e revisão de textos em geral.*



## Semeia: novas ideias plantadas

O grande evento de conscientização do meio ambiente movimentou a cidade



Temas importantes foram abordados durante palestras

Por três anos, é realizado em Pará de Minas um grande evento voltado para o meio ambiente e ações sustentáveis.

Neste ano, o Semeia (Semana Municipal de Meio Ambiente) tomou grandes proporções e atraiu um público considerável, além de se voltar diretamente para os governantes.

O Semeia aconteceu do dia 2 ao dia 13 de junho, fazendo com que esta fosse a maior edição do projeto. Segundo o gerente da Ama Pangeia e presidente do Codema, José Hermano de Oliveira Franco, a proposta

é, de fato, semear ideias para que as pessoas comecem a pensar suas atitudes ambientais.

Com o objetivo de falar a língua do povo, diversas ações foram realizadas, desde corrida dentro de uma mata a sessões de cinema com exibição de curta-metragem, pescaria no Parque do Bariri, oficinas de reciclagem e passeio ciclístico. E, claro, a Praça da Sustentabilidade, montada na praça Torquato de Almeida, que chamou a atenção dos paraenses. Tudo levantando questionamento entre os participantes sobre a im-

portância de preservar as áreas verdes que restam na cidade.

José Hermano ficou muito animado com o grande público atraído neste ano. Algo que também chamou a atenção, assim como nas edições anteriores, foi o descarte de alguns materiais. Segundo ele, a população hoje já está se conscientizando. "Acho que o que falta é essa consciência chegar nas esferas de poder, em quem governa. Não adianta as pessoas separarem o material, sendo que a coleta seletiva atende uma pequena porcentagem da cidade", afirma.

O tema do evento foi água, por isso o Senai criou modelos de como economizar água, oferecendo diversas soluções de baixo custo que podem ser adotadas pelas pessoas.

Foram parceiras do evento o Senai/Fiemg, Prefeitura de Pará de Minas, Lamil, Plena Alimentos, Fapam, Itambé e Siderúrgica Alterosa.

## "Jovem no Rotary é Jovem Longe das Drogas" é exemplo

Entidade desenvolve trabalho com crianças carentes e oferece oportunidades

O envolvimento de jovens e menores com as drogas é cada vez mais preocupante em todo o Brasil.

Este cenário, também visto em Pará de Minas, chamou a atenção do médico otorrinolaringologista Jayson Peixoto, que acabava de chegar à cidade. Preocupado com a situação, decidiu arregaçar as mangas e colocar em prática um trabalho social, o projeto "Jovem no Rotary é Jovem Longe das Drogas".

Em julho, este trabalho realizado através do Rotary Clube completa 1 ano. Através dele o esporte é oferecido gratuitamente. São atendidas 9 crianças, que hoje já se destacam em competições como tênis e natação.

Segundo Jayson Peixoto, que atualmente é presidente do Rotary e coordenador do projeto, essas crianças são acolhidas para aulas

de inglês e atividades esportivas, além de conhecimentos gerais, como Ética, História e Moral e Cívica.

De acordo com o médico, é preciso pensar atitudes positivas que mudem a realidade das pessoas. "Percebemos a melhora dessas crianças no aspecto pessoal, no fortalecimento do laço familiar, do respeito com o ser humano. Pude ver que o porquê de irem para o mundo das drogas é a falta de oportunidade e a ociosidade, e esse projeto veio para preencher esta lacuna", ressalta.

O projeto atende crianças de 8 a 15 anos, e além dos conhecimentos educacionais e esportivos são ofertados lanches, material didático, uniformes e transporte. Além disso, contam com acompanhamento psicológico e médico, caso seja necessário.



Participantes receberam material para praticarem esporte

Para cobrir as despesas, o projeto conta com empresas parceiras, mas também espera contar com a ajuda dos paraenses que possam contribuir.

Quem desejar ajudar pode entrar em contato com o Dr. Jayson Peixoto em seu consultório, localizado na rua Doutor Lage, 131, Centro, ou mesmo no Rotary Clube.

## Novos horizontes no Sindicato Rural

Prestes a comemorar 60 anos, órgão iniciou o ano apresentando novidades



O presidente Eugênio Diniz garante que muitos são os projetos para 2016

Neste ano, o Sindicato Rural de Pará de Minas completa 60 anos de fundação, defendendo os interesses dos produtores e buscando a profissionalização dos mesmos, ofertando diver-

sos cursos de capacitação, além de oferecer assistência nos mais diversos meios.

A data marca um novo rumo para o órgão que vem passando por grandes transformações e buscando a realização de projetos para oferecer ainda mais serviços e qualidade de atendimento a classe do empresário rural.

Em 2014, o Sindicato se mostrou de cara nova, uma reforma no prédio foi feita e foi criada também uma nova logomarca.

A nova identidade visual da instituição foi recebida com muita alegria pelo presidente

do sindicato, Eugênio Diniz, e segundo ele, expressa bem o trabalho feito pela entidade. "A logomarca possui um chapéu que representa o homem do campo e no fundo um horizonte, que é sempre buscado por estes trabalhadores. Queremos valorizar o produtor.", explica.

Os projetos não param por aí. O aniversário do Sindicato Rural será no dia 12 de outubro, e Eugênio adianta que uma festividade será realizada apresentando grandes novidades para o próximo ano.

## EMPRESÁRIO DO MÊS



Djalma é proprietário da Eima Eletro Motores

em sociedade na empresa Regional Ferramentas: foi quando a empresa passou por uma transformação, mudando de endereço para oferecer ao cliente mais comodidade e um espaço amplo.

Segundo ele, tudo se deve à força de vontade para trabalhar, o que chegou a fazer com que superasse diversas crises.

Filho de Antônio Mendonça de Faria e Sirene Rocha de Faria, o empresário paraense Djalma Rocha de Faria é o caçula dos 5 irmãos.

Iniciou sua trajetória profissional aos 13 anos, trabalhando no restaurante do pai. A partir de então, passou a explorar novos segmentos. Trabalhou no escritório Daniel Contabilidade. Prestou um concurso público no Banco Nacional, onde exerceu a profissão de caixa. Atuou também na extinta fundição Somep, em Igaratinga, quando recebeu o convite para trabalhar na Eima EletroIndustrial, vindo a se tornar um dos sócios da empresa.

Em 2007, Djalma dividia a sociedade com o irmão Cláudio Rocha. Foi nesse ano que resolveram fazer uma separação amigável dos setores da empresa. Com o desmembramento, Djalma tornou-se o proprietário unitário da Eima EletroMotores e hoje presta serviços para diversas cidades do estado.

A visão empreendedora de Djalma fez com que, em 2012, entrasse

Djalma diz que o que mais admira no ser humano é a honestidade e a vontade de trabalhar, o que justifica a permanência de colaboradores que o acompanham desde quando assumiu a direção da Eima em sociedade com os irmãos José Maurício de Faria e Cláudio Rocha.

Djalma casado há 17 anos com Maria Aparecida Pereira de Souza Faria e tem um filho, Felipe Souza Faria. "Para mim, a família é a base e o suporte para todo o meu crescimento pessoal e profissional", afirma.

Ele agradece: "Agradeço aos meus pais pela ótima criação que nos deram, aos meus irmãos pela oportunidade e confiança que depositaram em mim, e ao Renato Pereira de Souza, meu sócio na Regional Ferramentas".

## PJS distribui R\$120.000,00 em prêmios

A campanha presenteou seus colaboradores



A empresária Adriana Souza junto da equipe de trabalho

No final de abril, a PJS Contact Center encerrou uma diferente e extrovertida campanha que movimentou o dia a dia da empresa.

A campanha TeleMonsters teve início em novembro de 2014, com o objetivo de premiar os colaboradores pela produtividade.

A diretora de Processos e sócia da empresa, Adriana Souza, explica que o objetivo foi trabalhar a motivação e ao mesmo tempo valorizar os colaboradores, e que um o sistema de dupla foi definido para que todos trabalhassem em parceria com o objetivo de alcançar os pontos propostos pela campanha.

Ao todo foram distribuídos R\$120.000,00 em prêmios, totalizando 96 ganhadores. Entre os prêmios, foram entregues motos Honda Biz, TVs de 47 polegadas, jogos de quarto de casal, geladeiras, máquinas de lavar, notebooks, entre outros.

Segundo Adriana Souza, a diretoria da PJS enxerga este tempo de crise como momento de trabalhar ainda mais para que os desafios sejam superados.

O sucesso da campanha da PJS foi tão grande que a diretoria já pensa em novos projetos de incentivo.



# Grupo "Águas do Brasil" começa o trabalho em Pará de Minas

## A nova concessionária conta com a parceria dos empresários paraenses para amenizar a falta d'água



Thiago Contage é responsável pelo grupo Águas do Brasil em Pará de Minas

Desde o dia 17 de abril, a cidade passou a contar com os serviços de uma nova prestadora de serviços, a empresa Águas de Pará de Minas, pertencente ao Grupo Águas do Brasil. Uma grande expectativa tomou conta dos paraenses, justamente por causa da grande crise hídrica que trouxe grandes transtornos a população e por causa da pendência entre a renovação de contrato com a antiga prestadora, a Copasa.

O Grupo Águas do Brasil há quase 20 anos e atende a mais de 14 municípios, distribuídos em 4 estados brasileiros.

Pará de Minas foi a primeira cidade do estado a ser atendida pela empresa. Além disto, o grupo está presente também em São Paulo, Rio de Janeiro e Amazonas.

A empresa abriga mais de 3.500 colaboradores, atendendo a mais de 6 milhões de habitantes, em seu total.

O superintendente da Águas de Pará de Minas, Thiago Contage, afirma que é um privilégio atuar em Minas, através de Pará de Minas. Segundo ele, o trabalho que visa buscar a água do Rio Paraopeba até a estação de tratamento no bairro Nossa Senhora das Graças, vem regularizar e solucionar o problema da falta de água, mas lembra que só será concluído no próximo ano. "Sabemos do sofrimento que a po-

pulação passou e de fato a construção da adutora é a principal e mais urgente no momento. Estamos empenhados e a obra vem caminhando em uma velocidade muito boa, já passou de 19km de tubulações assentadas, dentro de um total de 28km. O planejamento é de um ano, mas a expectativa é que seja entregue antes disso", explica.

Thiago esclarece que esta é uma obra de uma envergadura muito grande. "É importante que fique muito claro, que a adutora não resolverá o problema da estiagem deste ano. No momento estamos fazendo algumas ações, monitorando os mananciais, para que durante este período de estiagem que se avizinha, tenhamos os menores impactos possíveis", ressalta.

Ele diz que conta também com a compreensão e parceria dos paraenses. "Pelo fato de que no ano passado, nesta mesma época a cidade já sofria com a falta d'água e hoje não, e também pela construção da adutora, muitas pessoas podem entender que tudo está resolvido. Enxergamos toda a população, traduzida tanto nas residências como no comércio como parceiros, para que se tivermos que atravessar este deserto da estiagem, que façamos da melhor forma possível".

O superintendente também falou sobre o grande sonho dos paraenses, que é a despoluição do Ribeirão Paciência. "A cidade tem uma cobertura de rede coletora de esgoto bastante grande, posso assegurar que a estação de tratamento é suficiente para tratar o esgoto sanitário, mas o que temos observado é o lançamento de esgoto industrial nas nossas redes. Já iniciamos esta conversa com responsáveis pelas indústrias e comércio em geral", conta.

Para ele, a empresa é ecologicamente correta, consciência esta que todos deveriam ter, "Acredito que não somente a Águas do Brasil, mas o momento requer uma conscientização nossa, quanto pessoas, e as

empresas nada mais são do que um reflexo disso. Tanto de consciência, quanto de mudança de atitudes", cometa.

Um dos pontos também poderá ser uma possível parceria com as empresas. "Como disse, enxergamos não somente como clientes, mas como parceiros. Costumo dizer que não somos parte do problema, mas somos parte da solução. Desta forma que estamos encarando este desafio aqui em Pará de Minas, como parceiros dos empreendedores de um modo geral. O que queremos é que assim que solucionar este problema da falta d'água, contribuir para alavancar a economia local".

Quanto ao descarte que é feito por indústrias nos córregos da cidade, Thiago Contage informou que ainda não foi feito um mapeamento completo do município, mas que a empresa espera ter uma parceira com os órgãos ambientais competentes.

As tarifas praticadas são menores do que as cobradas anteriormente. Segundo Thiago, este é um dos objetivos desde o início. "Este foi um compromisso nosso, dentro da proposta comercial que fizemos. No início dos trabalhos, nossa tarifa era 3% abaixo da praticada pela concessionária anterior, e a diferença chega hoje a quase 18%", afirma.

Durante a crise hídrica, as empresas sofreram bastante, pois os gastos com o consumo da água foi bem maior. Muitas delas têm o receio de passar por este problema novamente, e para Thiago um dos grandes pontos é justamente esta parceria, mas a prioridade sempre serão as pessoas, como hospitais e creches, mas que estão desenvolvendo diversos trabalhos para injetar no sistema de abastecimento. "Paralelo a isto, disponibilizamos uma ETA (Estação de Tratamento de Água) compacta móvel, que será instalada e irá aumentar nossa injeção de água no sistema", finaliza.

## SAÚDE E BEM-ESTAR

### A ansiedade na sociedade moderna

A sociedade vem sofrendo grandes mudanças e suas inúmeras esferas, seja ela, social, política, econômica, e cultural passaram por uma série de transformações. A realidade não é mais como costumava ser. As consequências são uma modernidade marcada pelo desapego, provisoriedade, individualismo, insegurança, consumismo e imediatismo. Para sobreviver nos novos tempos somos impelidos a atender a todas as exigências, não há tempo a perder, logo todos estão ocupados o tempo todo.

Neste ritmo de vida, é comum o aumento da ansiedade, que surge como um sentimento de apreensão, uma sensação de que algo está para acontecer. Se na antiguidade muitas das ameaças eram concretas e os objetivos reais, como por exemplo, fugir e atacar, hoje em dia grande parte desta ameaça é interna. Tememos a competitividade social, a insegurança, a dificuldade econômica e a competência profissional. No entanto, vale ressaltar que o

sentimento de ansiedade é um sentimento comum a todo ser humano, e que pode exercer um papel importante no sentido de motivar e causar movimento na realização de projetos pessoais. Desta maneira, é importante avaliar até que ponto a ansiedade é um sentimento natural ou quando é excessiva, patológica e, portanto, prejudicial.

Para esses casos, como nos aponta Freud em 1930, não há uma regra de ouro que se aplique a todos. Cada um pode localizar os meios de lidar com seus sofrimentos e buscar as próprias formas de amenizar a ansiedade. De qualquer maneira, é importante ter um olhar crítico para que a utilização de medicações de forma precipitada não venha anestesiar o indivíduo e diminuir a tolerância em lidar com as vivências frustrantes, com as dores naturais que permeiam a existência humana.

Por: Vanessa C. Diniz Gonzaga  
Psicóloga na Clínica Psicocenter  
Harmonia e Saúde

## A arte e a cultura podem divulgar gratuitamente a imagem de sua empresa

### Projeto de grupo de teatro é aprovado pela Lei Rouanet



Cenas do espetáculo "O homem da cabeça de papelão"

Num país com tantos impostos e com o concorrente cada vez mais visível, como destacar sua empresa ou produto de forma ampla e objetiva? Onde buscar soluções baratas e criativas e atender exigências do mercado, como: necessidade de diferenciação da marca e diversificação do mix de comunicação para melhor atingir o público alvo? E como se posicionar de forma socialmente responsável? Simples. Ao patrocinar um projeto cultural a empresa se diferencia das demais a partir do momento em que toma para si determinados valores relativos àquele projeto, como: tradição, história, modernidade, competência, criatividade, popularidade etc. Também amplia a forma como se comunica com sua clientela, mostrando que não está encastelada em torno da sua lucratividade e de seus negócios, ou seja, ela exemplifica sua responsabilidade social.

Desse modo, o investimento em cultura pode ser visto como uma oportunidade para as empresas

participarem do processo de incremento e manutenção dos valores culturais da sociedade onde ela está inserida e, principalmente, a possibilidade de construir uma imagem forte e bem posicionada, garantindo a curto, médio e longo prazo sua perpetuação. A partir do momento em que o responsável pela empresa compreende a cultura como uma importante ferramenta de apoio à visibilidade da marca, ganha também a sociedade que tem sua arte e cultura incentivadas e preservadas.

Em Pará de Minas, o Grupo de Teatro Iluminartt tem projetos de leis de incentivo à cultura aprovados nas leis Estadual e Federal (Lei Rouanet), e poderá ser um importante parceiro da empresa interessada em contribuir com oficinas gratuitas de teatro, circo, música, contação de histórias, entre outras, para crianças, adolescentes, adultos e "melhor idade". Com isso ganhamos todos nós, pois gira automaticamente a economia local. As empresas interessadas em conhecer os projetos aprovados podem entrar em contato com o Grupo para unir arte, cultura, solidariedade, reeducação e marketing social. Contato: Isabel Faria (37) 9916-5899 e José Roberto Pereira (37) 9971-4403.

# Valorize seu tempo!



## Faça seu CERTIFICADO DIGITAL no site da Ascipam.

**Informações**  
Rua Francisco Sales, 148 | Pará de Minas - MG  
(37) 3232-9800 | [www.ascipam.com.br](http://www.ascipam.com.br)

