

ACIM

Junho/98
Nº 387
Ano 35
R\$ 3,00

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

PISCICULTURA: O LUCRO NA PONTA DA LINHA





Impressos.

*O mundo roda
cada vez mais.*



Palavra
do
Presidente

Jefferson Nogaroli



Edson Guitti

EDUCAÇÃO

A cada dia Maringá vai caminhando mais velozmente para se tornar um centro de referência em educação.

UEM

A Universidade caminha na direção da comunidade e das empresas. É a tão sonhada aliança entre a teoria e a prática. Demorou, mas começa a acontecer. Timidamente, mas promete.

TRIPLO A

Aliás, temos uma universidade modelo. Primeiro, a UEM ganhou nota máxima do Ministério da Educação nos cursos de Administração e Engenharia Civil. Recentemente, Administração repetiu a nota. E desta vez, o curso de Odontologia também fez juz ao chamado Triplo A.

MARISTA

Recentemente o Colégio Marista inaugurou um moderno teatro para 800 pessoas. Parabéns ao colégio que já educou milhares de maringaenses.

CESUMAR

O Cesumar criou este ano novos cursos.

MARINGÁ

Recém criada, a Faculdade Maringá está iniciando suas atividades com cinco cursos.

CEFET

Em breve, o Cefet deve iniciar os cursos de Mecatrônica e Moda.

APERFEIÇOAMENTO

A cada dia, se torna imperativo o aperfeiçoamento profissional. Imaginem que hoje em dia, curso superior já está deixando de ser referencial. A procura por pós-graduação e especialização é cada vez maior. E a UEM oferece também vários cursos de Mestrado e doutorado.

GLOBALIZAÇÃO

Esta situação vem sendo provocada pela chamada globalização. Hoje, o vizinho da esquina não é nosso único concorrente. Através da facilidade de comunicação, dos transportes, da transnacionalização do dinheiro, o planeta se transformou em uma única nação. A nação do capital.

QUALIDADE

Mão-de-obra qualificada é sinônimo de qualidade. Queremos abreviar o caminho entre os funcionários de nossos associados e a escola.

EXCELÊNCIA

Aliás, queremos que Maringá se transforme na cidade com mais alunos dentro das empresas. Mais importante que construir empresas é construir pessoas.

EDUCAÇÃO

A resolução dos problemas do país só acontecerá através do binômio Educação e Cidadania, em todos os níveis, com garantia de acesso a todos.

CES

AACIM está finalizando detalhes para formalizar um convênio com o CES – Centro de Estudos Supletivos. Muitas empresas já proporcionaram estudos aos seus colaboradores através do Centro. Mas há muito a ser feito.

ENVOLVIMENTO

Do empresário ao trabalhador. Do prefeito ao mais humilde cidadão. Do reitor da Universidade ao jovem estudante. Do político ao eleitor. Devemos pensar no futuro e agir no presente, o que será obtido com uma ação efetiva de todos.

MARINGÁ

Maringá se diferencia, acima de tudo, pelo envolvimento da comunidade. Aqui, qualidade de vida faz parte do cotidiano do cidadão. Como prega o lema do Codem: Maringá, comunidade e governo juntos, determinando nosso futuro.

As Melhores Soluções para Grandes e Pequenos Trabalhos

INKJET COLOR CROMA 24



- Imprime até 61 cm de largura
- Cartuchos recarregáveis
- Simples manuseio

ENCAD NOVAJET PRO 600



- Imprime até 1,52m de largura
- Duplo sistema de abastecimento
- 500ml de tinta contínua
- Impressão para "outdoor" e "indoor"

FARGO ELECTRONICS INCORPORATED

Impressora de Crachás
Ideal para Empresas,
Cubes e Escolas.

- A mais rápida para confecções de crachás
- Segurança: imprime c/ foto colorida, tarja magnética, código de barras e smartcard



ENCAD CADJET 2



- Plotter Color Inkjet
- Até 600dpi folha solta e rolo (A0 até A4)
- Corte automático de papel

Melhor preço em sua categoria

LOLINE CORPORATION

- Software SignLab
- Melhor relação Produtividade X Qualidade X Preço
- Modelos 24"/30"/40"/52"



Ideal para Singmakers

pregraphi

Soluções Gráficas

Fone: (044) 226-1545

E-mail: pregraphi@uol.com.br

Avenida Centenário, 711-B

Possuímos a mais completa linha de papéis especiais p/ Inkjet e Laser da região



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

Rua Néo Alves Martins, 2521
Fone: (044) 221-5050
Fax: (044) 221-5007 - C.P.: 1053 - Maringá - Paraná
www.acim.com.br - acim@wnet.com.br

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Jefferson Nogaroli

1º Vice-Presidente: Luiz Ajita

2º Vice-Presidente: Antonio Fermenton

Diretor para Assuntos do Comércio:

Ariovaldo Costa Paulo

Diretor para Assuntos Sócio-Econômicos:

Carlos Anselmo

Diretor para Assuntos da Indústria:

Carlos Walter Martins Pedro

Diretor de Finanças e Patrimônio:

Claudio Mukai

Diretor para o Desenvolvimento de Bairros:

Edivaldo Alves da Silva

Diretor de Serviços e Inovação Tecnológica:

Edmar Arruda

Diretora de Eventos e Promoções:

Elizabeth Emídio

Diretor para Assuntos Comunitários:

Luiz Roberto Marquzini

Diretor da Revista ACIM:

Luiz Carlos Masson

Diretor para Assuntos de Comércio Exterior:

Paulo Meneguetti

Diretor de Relações Públicas:

Paulo Roberto Alves Marques

CONSELHO DELIBERATIVO

Paulo Morais Badan, Reginaldo Nunes Ferreira, Sabas Martins Fernandes, Carlos Roberto Previdelli, Noemi de Oliveira Seravalli, Gilson Odair Barbiero, Jorge Toyofuku, José Gomes Ferreira, José Rubens Abrão, Cleide Tono Freitas Noronha, Valdir Pignata, Claudomiro Siroti, Ali Saadeddine Wardani, Antonio Donizete Busíquia, Sebastião Carlos Abrão

MEMBROS NATOS:

Alcides Siqueira Gomes,

Carlos Mamoru Ajita, Emilio Germani,

Ermelindo Bolfer, Fernando Henriques, Hélio Costa Curta, Joaquim Dutra, Manoel Mário de Araújo Pismel, Massao Tsukada, Pedro Granado Martins, Raymundo do Prado Vermelho, Sidnei Meneguetti, Ubirajara de Araújo Pismel

COPEJEM - CONSELHO DO JOVEM EMPRESÁRIO

Presidente: Luis Fernando Ferraz

Vice-Presidente: Edson Nakagawa Nishimura

Dir. p/ Eventos de Indústria: Cláudio L. Zavatine

Dir. p/ Eventos do Comércio: Marcos C. Gameiro Óbici

Dir. de Eventos da Prest. Serviços: Daniela Z. Zanutto

Dir. p/ Eventos Comunitários: Paulo Roberto Viscardi

Dir. p/ Eventos Sócio-Econômicos: José O. Trevisan

Dir. de Finanças: Rogério Yabiku

Dir. de Relações Públicas: Luiz Eduardo B. Gonçalves

Dir. de Inovações Tecnológicas: Sandro Bertoni

Dir. p/ Assuntos Universitários: Wilson de M. S. Filho

CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA E EXECUTIVA

Presidente: Solange de Paula

1ª Vice-Presidente: Maria Lúcia Fernandes

2ª Vice-Presidente: Maria Alice Pinatti

1ª Secretária: Sandra Mara de Carlo Ceranto

2ª Secretária: Silvia Cristina Franchini Rezende

1ª Tesoureira: Leonita Ap. Prestes Tarosso

2ª Tesoureira: Nilva Cardoso El Ghoz

Diretora Adjunta/Jurídico: Heloisa Vecchi

Dir. Adjunta/Mestre de Cerim.: Cleide Pinto

Diretora Adjunta/Rel.Públicas: Wilma Maria R. Beloto

Diretora Adjunta/Rel.Públicas: Maria Inês P. Szymczak

CÂMARAS SETORIAIS

Informática: Mauro Antonio Cordon Delibório
Turismo e Eventos: Sônia Uliana

ASSESSORIA

Gerente Administrativo: Antônio Barizon

Diretor de Negócios: Francisco Gabriel Heg

Chefe do SPC: Zenaide Machado

NESTA EDIÇÃO:

07 - ENTREVISTA

O jogador Paulão fala da reestruturação do vôlei em Maringá



09 - CAPA

Piscicultura: A multiplicação dos lucros



14 - CAMPANHA DAS MÃES: Emoção em Buenos Aires



17 - CÂMARA DE ODONTOLOGIA Em busca de excelência



22 - CODEM

A Maringá que todos precisam conhecer



25 - MEU NEGÓCIO

Farmácia União: a Dedicação como herança



26 - PENSO ASSIM

O jornalista Dirceu Herrero traça um paralelo entre futebol e empresa



ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ
ANO XXXV - Nº 387 - JUNHO/98

Publicação Mensal da Associação Comercial e Industrial de Maringá - ACIM

DIRETOR RESPONSÁVEL
Luiz Carlos Masson

EDITOR RESPONSÁVEL
Dirceu Herrero Gomes - MT-2506-PR

REDATORA
Teresa Meneghel - MT-2595-PR

COLABORADORES
Claudio Galleti e Lucinéia Parra

DEPARTAMENTO COMERCIAL
Claudomiro Venâncio
Fones: (044) 972-5252 e 221-5072

CONSELHO EDITORIAL
Claudomiro Venâncio, Dirceu Herrero Gomes, Elizabeth Emídio, Luiz Carlos Masson, Luis Fernando Ferraz, Paulo Morais Badan e Solange de Paula.

Filiada à ABERJE
Associação Brasileira de Comunicação Empresarial



EDIÇÃO, PRODUÇÃO E EDITORAÇÃO ELETRÔNICA
Editora Organsil Ltda.
Telefax: (044) 225-5555
organsil@maringa-online.com.br

CAPA:
Criação: Anima Comunicação
(044) 262-4700
Foto: Edson Guitti

IMPRESSÃO: Gráfica Bertoni
Circulação na primeira quinzena de cada mês.
A Revista ACIM não se responsabiliza por conceito emitidos em matérias assinadas.

ESCREVA-NOS:
Emita sua opinião sobre a revista.

Rua Néo Alves Martins, 2521
Fone: (044) 221-5070 e 221-5072
Fax: (044) 221-5007
Caixa Postal 1053 - Maringá - Paraná
acim@wnet.com.br



Leitura
Empresarial

Mais em menos tempo

por Sandra Ceranto

O Programa de Eficiência Pessoal é um livro que todos os profissionais deveriam ter em sua cabeceira. E por que? Porque mostra a importância de ser organizado, seja na vida pessoal ou profissional. Numa era em que todos corremos contra o relógio, a organização pessoal conta ponto, e muito.

Partindo deste parâmetro, o autor apresenta a organização pessoal como ponto pacífico para melhorar a produtividade e aumentar a eficiência. Começa destacando que a dinâmica de trabalho de cada pessoa está vinculado à sua cultura, à forma como foi instruída ao longo da vida.

O mais interessante, do ponto de vista prático, é que o livro vai além da análise sociológica e técnica. De maneira simples e fácil, fala da necessidade de se adequar à nova realidade, ou seja, modificar condutas e comportamentos contraproducentes. E aponta caminhos que podem ser trilhados nesta direção, oferecendo dicas de planejamento.

O autor enfatiza que a flexibilidade é um comportamento positivo no mundo atual. O indivíduo deve estar sempre aberto a mudanças. Caso contrário, se assume uma conduta rígida e dogmática, ficando sempre na defensiva, estará perdendo espaço tanto na empresa quanto nas relações pessoais, já que o mundo necessita de pessoas abertas, desenvolvidas, esclarecidas e com vontade de inovar.

Sempre afirmo que a vontade e as tomadas de decisões são referências

Livro:

O programa de Eficiência Pessoal - Como se organizar para produzir mais em menos tempo

Autor: Keny Gleeson

Editora Afiliada

experimentar um novo prato quando sair para jantar, mudar o sabor do sorvete, etc. São pequenas coisas que contribuem para mudanças internas.

Na empresa também é assim. Começando pela organização de mesas, atendimento a clientes, visitas, ou seja, tomando atitudes inovadoras. Buscar treinamento, cursos, orientação. Você verá que adiar atitudes só vai atrasar seu crescimento.

Cada capítulo do livro mostra estratégias que devemos seguir para alcançar o caminho das mudanças. Cito como exemplo o capítulo 5, onde o autor fala sobre Fallow Up e Fallow Through. Aqui, descreve a importância de sabermos usar bem todos os recursos de que dispomos, como equipamentos eletrônicos, por exemplo.

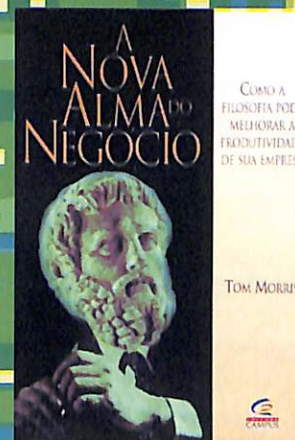
Assim, é importante que o indivíduo reflita sobre o processo cultural, seus conceitos, sua dinâmica e sua metodologia de trabalho para começar a mudar e a levar o espírito de mudança para dentro da empresa.

Sandra Ceranto é psicóloga comportamental e Diretora da Trexon Consultoria e Treinamento

primordiais para qualquer empresário de sucesso. O autor propõe a decisão do FAÇA AGORA, busque novos caminhos e formas diferenciadas de agir.

Para que uma mudança ocorra, é necessário começar pelas coisas mais simples, como por exemplo alterações na rotina diária. Tomar um caminho diferente para ir ao trabalho.

Leia agora. O mundo dos negócios não espera.



O mundo dos negócios se transforma rapidamente. Para ficar por dentro do que acontece, a **Bom Livro** traz toda a literatura técnica e profissional de que você precisa. Os melhores títulos de administração, marketing e informática. Livros e revistas nacionais e importados. Com vantagens: você pode pagar em até 3 vezes. Venha conferir. Ou peça pelo **fone (044) 222-5911**. Entregamos em sua empresa.

Bom Livro
livraria e papelaria

Loja 1: Av. Herval, 362

Loja 2: R. Santos Dumont, 2556

Loja 3: Av. Duque de Caxias, 595

Loja 4: Shopping Aspen Park

Brinde seus
clientes com estas
especialidades

Campo Lindo



Skandia



Sélection de France



Distribuidor Exclusivo:

DISTRIBUIDORA
Arilu
UMA PARCERIA CONSTANTE

Rua Alberto de Oliveira, 901
Fone: (044) 224 - 3726
Fax: (044) 224 - 3127
arilu@wnet.com.br
Maringá - Paraná

LUKAS..





Um projeto de vida

com Paulo André Jukoski da Silva

Paulo André Jukoski da Silva, o Paulão, 34 anos, quer fincar raízes em Maringá. Está deixando as quadras para se dedicar a um projeto de vida particular: reestruturar o voleibol maringaense. O plano é montar uma equipe adulta competitiva, capaz de chegar às finais da Liga Nacional. E, ao mesmo tempo, abrir uma escola para ensinar a garotada os meandros do voleibol. "Começar com crianças e depois passar para categorias de base, como a infanto-juvenil", diz. Para isso, está buscando patrocínio para seu projeto, orçado em cerca de R\$ 2 milhões. Morando há quatro anos em Maringá, onde chegou para integrar a equipe de vôlei do então Cocamar, Paulão é o melhor "garoto propaganda" da cidade. Apaixonado, não se cansa de elogiar o verde e a qualidade de vida da Cidade Canção. Em entrevista ao Bom Dia Brasil, no mês passado, emocionou os maringaenses ao afirmar que não trocaria Maringá por nenhum outro lugar. Decidido a ficar, diz que já está vendendo seus imóveis no Sul para construir aqui a sua casa.

ACIM - Você tem um projeto para reestruturar o vôlei de Maringá. Como é isso?

PAULÃO - É um trabalho que muitas cidades nos Estados Unidos já fazem em nível profissional. É resgatar o voleibol com profissionalismo, montando uma equipe adulta e, ao mesmo tempo, trabalhar com categorias de base, estimulando a formação de novos atletas. Em cima disso vamos fazer um trabalho forte do ponto de vista empresarial.

ACIM - E como será o processo de reestruturação?

PAULÃO - Queremos formar uma equipe competitiva que possa fazer uma boa campanha na liga nacional este ano. Mas, principalmente, fazer um trabalho de base, que é o meu maior sonho. Trabalhar com

uma escolinha, e depois com categorias de base como a infanto-juvenil, masculino e feminino. Mas para isso é preciso um patrocinador forte, que invista no mínimo quatro anos. O fundamental seria um patrocínio de 10 anos, tempo suficiente para formar atletas de nível. Você começa a trabalhar com garotos de doze anos e dentro de dez anos tem profissionais prontos. Como é mais difícil conseguir patrocínios longos, estamos trabalhando com quatro anos, que já dará resultados nas categorias inferiores.

ACIM - E quanto custará este projeto?

PAULÃO - Em torno de R\$ 1 milhão para formar a equipe adulta. Mas para o projeto todo - que engloba escolinha e as categorias de base - serão necessários entre R\$ 1,8 milhão e R\$ 2 milhões. Mas é um projeto a longo prazo. Você pode investir nas categorias inferiores e colher os frutos daqui a alguns anos.

ACIM - E você já tem patrocinador?

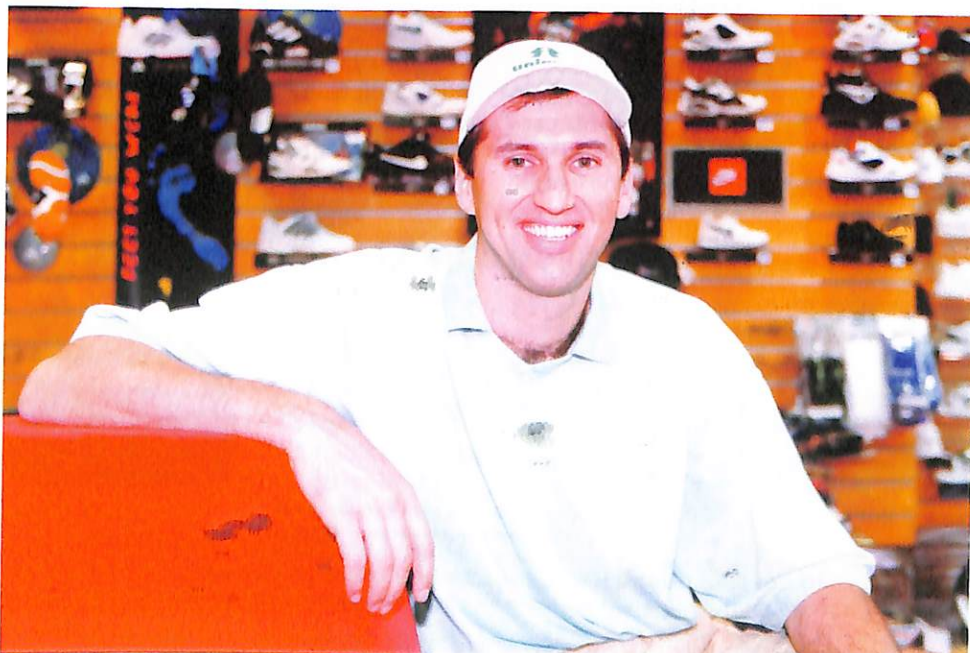
PAULÃO - Hoje a gente está com a Telepar, Audi e Agrototal... E estamos tentando fechar outros patrocínios...

ACIM - Em nossa região não temos empresas que possam bancar patrocínios milionários. Como você pretende levar o projeto adiante?

PAULÃO - Realmente... não temos quem possa bancar patrocínios milionários, mas temos um povo que gosta de ter ideal. E esse ideal hoje em Maringá é o voleibol, que está bem estruturado. Então a ideia é trabalhar em cima de projetos que tragam retorno à cidade. Acho que com o apoio do empresariado e da comunidade, poderemos fazer um grande trabalho.

ACIM - Qual sua concepção de time ideal: grandes estrelas ou jogadores com espírito de equipe?

PAULÃO - Fui campeão olímpico com



João Mantovan

Paulão: projeto afinado com Maringá

uma equipe que ninguém conhecia e, por experiência própria, sei que o companheirismo dos jogadores é fundamental. É como uma empresa: todos têm que somar esforços... Então, nosso objetivo não é trazer craques, mas jogadores que tenham personalidade e espírito de coletividade.

ACIM - Em várias oportunidades, você manifestou um grande carinho por Maringá. Além da qualidade de vida, que outros motivos te seduziram?

PAULÃO - As pessoas daqui dizem que nunca viram alguém de fora falar tão bem de Maringá como eu. Sei lá... Vim para cá porque adorei a cidade e o carinho dos maringaenses. Meus dois filhos nasceram aqui. Recebo um carinho, uma atenção tão grande do pessoal daqui que já me tornei um cidadão maringaense. Hoje mesmo estava falando com meus pais por telefone e os convidei para vir morar em Maringá. O carinho que sinto por Maringá é fruto de tudo isso.

ACIM - E o retorno financeiro?

PAULÃO - Tem gente que pensa que o campeão olímpico veio para Maringá para ganhar dinheiro. Pelo contrário. Vim sem proposta nenhuma, fiquei um ano e meio

sem contrato com ninguém, tentando montar uma equipe de voleibol. Hoje já tenho amigos aqui, que me chamam para um churrasco, uma conversa, uma pizza. Esse carinho é muito importante. Para mim, o que fica é a amizade, os verdadeiros amigos. Não o dinheiro... Eu adoro ganhar dinheiro, mas o dinheiro não é tudo na vida.

ACIM - Você disse ao Bom Dia Brasil que não trocaria Maringá por nenhuma outra cidade do Brasil. Isto tem a ver com um projeto de vida seu?

PAULÃO - Sim. Vim por acaso, a convite de amigos, e gostei muito. Depois de dois anos na cidade, vi que eu não teria muito mais tempo na seleção e pensei "quero ficar em Maringá". Meu projeto de vida bateu com Maringá, uma cidade ótima pra se viver. Meu projeto de vida é ter crescimento profissional aqui.

ACIM - Você veio para jogar no Cocamar



João Mantovan

e acabou assumindo a equipe. Você deixou de ser atleta para ser dirigente?

PAULÃO - Sim. Este ano estou deixando de ser atleta justamente para me dedicar a este projeto, que é grandioso tanto em nível profissional como pessoal. Tenho certeza que este trabalho vai dar certo e me trazer uma realização muito grande. Quero fazer um trabalho de base com crianças para transformá-las não só em atletas, mas em pessoas amigas, de confiança. O esporte me deu uma coisa maravilhosa que é defender a minha pátria lá fora e chegar como ídolo, como herói. Todo menino sonha com isso. Meu objetivo é fazer um trabalho a longo prazo e ajudar a fazer muitos campeões.

ACIM - Em que pé está o andamento do seu projeto?

PAULÃO - O time adulto já está formado e os trabalhos na escolinha devem começar dentro de 60 dias.

ACIM - Qual a expectativa sobre seu futuro em Maringá?

PAULÃO - Montar um trabalho a longo prazo e construir minha casa. Pretendo vender os imóveis que tenho no Sul e construir casa em Maringá.

ACIM - Então você veio mesmo para ficar?

PAULÃO - Com certeza.

Um evento de sucesso não ocorre por acaso



HOTEL
Deville
MARINGÁ



O Hotel Deville é o lugar ideal para a realização do seu evento. São 4 salões com capacidade para 400 pessoas, equipados com sistemas de audiovisual e comunicação. Com pessoal especializado para atendê-lo, cuidamos de todos os detalhes. Assim você não se preocupa com nada e o sucesso acontece naturalmente.

Av. Herval, 26 - Centro - Fone: (044) 226 1001 - Fax: (044) 226 1977 - Central de Reservas: 0800 411866
E-mail: deville@wnet.com.br



Capa

Multiplicando lucros

Considerada uma atividade altamente promissora, a piscicultura vem despontando como uma alternativa econômica para Maringá e região, seduzindo até mesmo empresários



João Mantovan

Pesque-pague: lazer como fonte de lucros

Domingão de sol em Maringá. Dia de pegar molinete, isca, chapéu, caixa de pesca e cair na pescaria. Este ritual, que até a algum tempo era restrito a pescadores de carteirinha, hoje virou mania de homens, mulheres e até de crianças. Afinal, nunca foi tão fácil encontrar e fregar tanto peixe como agora.

Essa nova geração de pescadores tem feito a alegria dos pesque-pague, uma atividade que vem crescendo na região. Estima-se que, aos sábados e domingos, pelo menos 6 mil maringenses se deslocam para os pesqueiros localizados dentro e fora do município, retirando das águas entre sete e oito toneladas de tilá-

pias, pacus, carpas e corimbas.

O que homens e mulheres chamam de lazer, os proprietários destes pesque-pague podem chamar de lucro. A piscicultura, como é conhecida a criação de peixes em cativeiro, é considerada pelos técnicos a atividade rural mais lucrativa, batendo com folga culturas tradicionalmente rentáveis, como hortas e pomares.

Um comparativo feito pela Emater do Paraná, e usado pela Secretaria Municipal de Agricultura, mostra bem o potencial econômico da criação de peixes. Com um hectare de tanques, o produtor tem condições de alcançar, por

ano, um lucro líquido variável entre R\$ 8 mil e R\$ 14 mil. Com um hectare de soja, este mesmo produtor embolsaria só R\$ 361,00 por ano. Com café adensado, o lucro seria de R\$ 3 mil. Nesta comparação, apenas a horticultura é páreo firme, com faturamento de R\$ 5 mil por ha/ ano. Ou seja, nenhuma outra atividade consegue ser mais lucrativa que a piscicultura.

REDEÇÃO

No rastro do lucro garantido, a região tem assistido a um verdadeiro "boom" de pesqueiros. Só o município de Maringá tem 14. Juntando todos, são 20,5



João Mantovan



Pesqueiros: atividade rentável e de futuro

hectares de lâminas d'água, o equivalente a quase 30 campos de futebol. Juntos, vendem 360 toneladas de peixes por ano, movimentando R\$ 1,5 milhão.

Parece muito? Os especialistas afirmam que a piscicultura na região está só engatinhando. Garantem que a atividade é altamente promissora, despendendo como a redenção econômica para muitas propriedades rurais, principalmente as de pequeno e médio portes. Mas quando se referem ao cultivo de peixes, os técnicos também estão falando da produção de alevinos (filhotes) e engorda, dois ramos ainda pouco explorados na região.

Maringá, por exemplo, produz e engorda apenas 30% dos peixes que comercializa nos pesque-pague. O restante – cerca de 280 toneladas, é comprado em municípios como Toledo, Assis Chateaubriant e Palotina, região onde a piscicultura é tão forte que já começa a se voltar para o abate em frigoríficos especializados.

“Se 70% do volume comercializado pelos pesqueiros vêm de fora, significa que existe um mercado grande a ser explorado”, ressalta o secretário de Agricultura de Maringá, Jaime Dallagnol. Grande entusiasta da atividade, ele afirma que o município tem todas as condições naturais para investir na piscicultura: água em abundância, terra fértil e assistência técnica especializada. “Sem falar nos investimentos, que são relativamente baixos”, cita.

Dados da Emater mostram que o custo para construir um tanque gira em torno cinquenta centavos o metro quadrado, contando o trabalho de terraple-

nagem, mão de obra, equipamentos e insumos. “O investimento é pago em dois anos, o que vem depois é lucro”, diz Dallagnol. Mas nem tudo são flores nesta atividade. Para ter lucro, é preciso muita dedicação e conhecer bastante a atividade. Neste ponto, tanto Emater quanto a Secretaria de Agricultura dão apoio ao produtor, oferecendo cursos e treinamento.

ALEVINOS

O empresário maringaense José Sanches Filho é um dos que apostam na produção de peixes. Há dois anos, ele mantém em Munhoz de Melo uma estação de piscicultura com 59 tanques e um laboratório de reprodução. Dali, saem por ano 3 milhões de alevinos de diferentes espécies, vendidos a um preço médio de R\$ 45,00 o milheiro. “Vendemos tudo o que produzimos”, diz.

Na Piscicultura Piracema, como é chamada a estação, são mantidas matrizes para reprodução, a fecundação é feita em tanques próprios e os alevinos são vendidos quando atingem cerca de 3 centímetros. Assim como outros piscicultores, Sanches prefere não falar em lucros, mas diz que os custos de produção são bastante altos. Em sua opinião o ramo mais rentável ainda é a engorda de peixes. “O futuro da atividade é a produção para abate em frigoríficos”, acredita.

Às voltas com a fundação da Associação de Piscicultores de Maringá, o empresário calcula que a região noroeste possui mais de 500 produtores trabalhando com engorda. Por enquanto, a produção abastece os pesque-pague.

Fotografias

BURZEGA

(044) 972-4305



João Mantovan

Para o produtor Ademir da Silva, piscicultura foi "salvação da lavoura"

"Mas já existe oferta para atender ao abate".

ENGORDA

O Recanto das Sete Lagoas, em Sarandi, tem menos de um hectare de tanques e há quatro anos se dedica à engorda de peixes. Toda a produção é voltada para abastecer o pesqueiro, que abre ao público aos sábados e domingos. Durante o verão, o local recebe cerca de 200 pessoas por final de semana, vendendo em média 500 quilos de peixes. "Os gastos são altos, mas o lucro compensa", diz o empresário Tércio Grassmann, proprietário do Recanto.

Segundo Grassmann, para baratear custos, ele passou a produzir ração de engorda. Mesmo reclamando dos custos de produção, ele diz que a piscicultura é uma ótima atividade. "Para mim, não podia ser melhor", completa.

PRIVILÉGIO

Um dos mais movimentados pesque-pague de Maringá, o Pesqueiro São

José mantém meio hectare de tanques em plena área urbana. Fica nos fundos do Horto Florestal e, por sua localização privilegiada, recebe uma média de 900 pessoas por final de semana, durante o verão. É o que garante um dos sócios-proprietários, Ademir Ferreira da Silva. Junto com dois irmãos, ele se dedica à atividade há dois anos. E diz não ter de quê reclamar. "O pesqueiro foi a "salvação da nossa lavoura", brinca Silva, que antes cultivava hortaliças e flores na propriedade.

O Pesqueiro São José compra o peixe no ponto para ser fígado. E como todos os pesque-pague, reforça o lucro com uma estrutura montada para receber os pescadores de finais de semana. Ou seja, lanchonete, aluguel de varas e venda de iscas. Além da comercialização dos peixes, é claro.

INICIANTE

Para o pesquisador Gilberto Pavanelli, do Núcleo de Pesquisa em Limnologia, Ictiologia e Aqüicultura (Nupélia)

ADVOCACIA RAYMUNDO VERMELHO

ÁREAS CIVIL, COMERCIAL, FISCO-TRIBUTÁRIO E TRABALHISTA.

Raymundo do Prado Vermelho

OAB 5914 Fone (044) 262-3167

Maria Consuelo Villela Vermelho Obici

OAB 20565 Fone (044) 264-1466

Veridiana Villela Vermelho

OAB 21650 Fone (044) 262-1865



Dar Vacina é Dar Amor!

O PAM possui um Setor de Vacinas, preparado para atender aos usuários, inclusive à comunidade não usuária, durante o ano todo.

Crianças e adultos podem e devem receber vacinas e se proteger contra diversas doenças, pois prevenir sempre é melhor que remediar.

VACINAS DISPONÍVEIS

- Antigripal (Vaxigrip)
- Meningite por Haemophilus Influenzae
- Meningite por Meningococos
- Difteria, Tétano e Coqueluche (DTP)
- Infecções por Pneumococos
- Hepatite B

Consulte nossos preços. Usuários PAM têm descontos especiais.



PARANÁ ASSISTÊNCIA MÉDICA

A Vida Em Primeiro Plano.

LIGUE

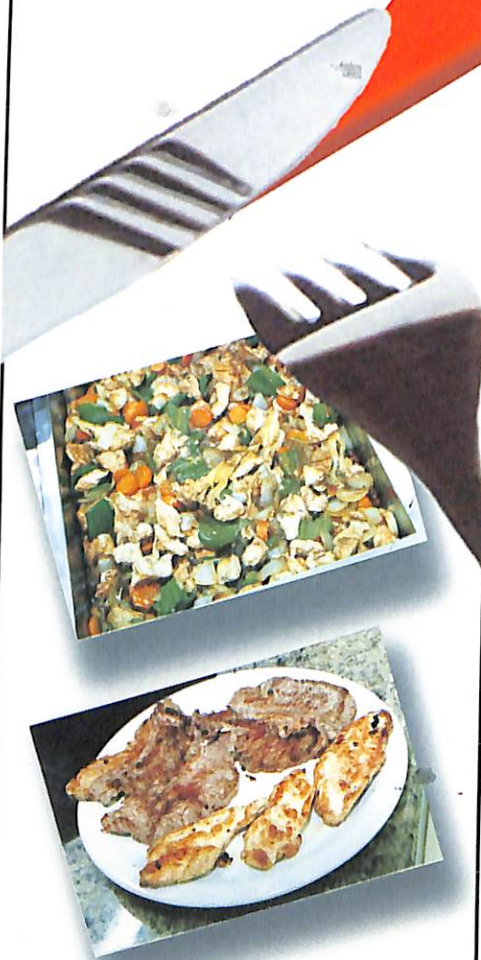
224-1530

CENTRO DE ESPECIALIDADES PAM

Av. Tiradentes, esquina com Av. Paraná.

SÓ NÃO COMA ESTE ANÚNCIO

Almoço Self Service
com mais de 70 variedades
À La Cart de 2ª a 2ª
(Somente no Jantar)



Rua Santos Dumont, 2555
Maringá - PR • 222 9162



Despesca: tirando o lucro da água

da Universidade Estadual de Maringá, a piscicultura é uma atividade de futuro no Brasil, com destaque para o Paraná, que já responde por 40% da produção nacional, hoje estimada em 45 mil toneladas/ano.

“A produção de peixes em tanques está apenas iniciando no Brasil, afirma o pesquisador. “É um mercado que tem muito a crescer ainda”. Atualmente, o consumo de peixes de água doce no país é sustentado em grande parte pela pesca predatória. Mas diante dos problemas ambientais que esta atividade vem provocando, a tendência é a piscicultura passar a abastecer o mercado interno nacional, nas próximas décadas.

ALERTA

A tilápia é a preferida dos piscicultores, por ser resistente, fácil de ser criada e ter mercado garantido. Mas, de um modo geral, a criação em tanques não é uma atividade simples. Por serem extremamente sensíveis a variações de temperaturas e à lotação do recinto, os peixes podem se estressar, perdendo a resistência natural. “Quando isso acontece, ficam sujeitos à doenças”, explica Pavanelli, um especialista em moléstias de peixes brasileiros.

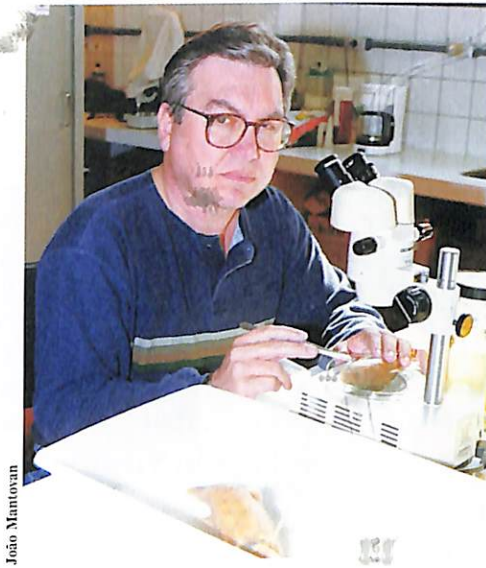
Aliás, são as doenças o principal problema da piscicultura. E neste campo, o conselho do pesquisador é um só: “prevenir, prevenir, prevenir”. Como qualquer atividade promissora que cresce em ritmo acelerado, a cultura de peixes também tem suas desvantagens. Se por um lado é altamente lucrativa, de outro, carrega o ônus de se transformar em fonte poluidora do ambien-

te, acarretando prejuízos à saúde humana.

São os cientistas quem fazem o alerta. O uso indiscriminado de produtos químicos na água dos tanques, como medicamentos, ração e sal por exemplo, já é preocupante em regiões com alta concentração de tanques. Além de poluir os mananciais de água, alguns produtos usados sem nenhum cuidado podem afetar a saúde de quem consome o peixe. É o caso, por exemplo, do Verde Malaquita, um medicamento para combater fungos que, se usado sem controle, provoca lesões cancerígenas no organismo humano.

Para evitar problemas no futuro, a piscicultura precisa crescer de forma ordenada, ser conduzida por produtores capacitados e com acompanhamento técnico. “Caso contrário, a atividade corre o risco de se tornar inviável”, alerta Pavanelli. Na avaliação do pesquisador da UEM, dois fatores podem levar a piscicultura ao colapso, a exemplo do que aconteceu com a avicultura na década de 80: a disseminação de doenças e a contaminação ambiental.

Não é de hoje que alertas deste tipo vem sendo feitos. Para debater o assunto, a Abrapoa (Associação Brasileira de Patologistas de Organismos Aquáticos) estará realizando em Maringá, em setembro, o 5º Encontro Brasileiro e o 1º Encontro Latino Americano de Patologistas de Organismos Aquáticos (veja matéria ao lado). Durante quatro dias, especialistas em piscicultura do Brasil, América Latina e Europa estarão discutindo formas de evitar problemas decorrentes de uma piscicultura mal conduzida.



João Mantovan

Pavanelli: pesquisa quer acompanhar a atividade

Atividade precisa de controle

Atenta ao crescimento da piscicultura no país, e considerando que as doenças têm sido o principal problema da atividade, a Embrapoa tem trabalhado para lançar novas luzes sobre o assunto. Para isso, promove a cada dois anos um encontro de pesquisadores e especialistas para difundir novidades e novas questões da área.

É com este objetivo que a entidade estará promovendo em Maringá, de 21 a 24 de setembro mais um evento do gênero. O 5º Encontro Nacional e o 1º Encontro Latino Americano de Patologistas de Organismos Aquáticos irá abordar os rumos da piscicultura no país.

Entre estes assuntos discutidos estão, é claro, a proliferação dos pesque-pague; o uso indiscriminado de antibióticos nos tanques; e a necessidade de uma política governamental visando controlar a *Lernaea*, um parasita que afeta a pele do peixe, causando grande mortalidade.

De acordo com o presidente da Abrapoa, professor Gilberto Pavanelli, a multiplicação indiscriminada de pesqueiros é vista com preocupação pelos pesquisadores. Se conduzidos sem nenhum acompanhamento técnico, os pesque-pague podem funcionar como disseminadores de doenças, comprometendo a atividade.

Dentro deste tema, o encon-

tro discutirá a necessidade de regimes de quarenta nos pesqueiros. Toda vez que o produtor adquirir um novo plantel, deverá confiná-los num tanque separado por um período de quarenta dias. A medida tem como objetivo evitar que as doenças sejam disseminadas.

Os especialistas pretendem chamar a atenção do público participante – pesquisadores, técnicos, acadêmicos e piscultores, sobre a importância de usar produtos químicos e antibióticos na hora e na quantidade certa. O uso indiscriminado destes produtos acabam poluindo mananciais d'água, prejudicando o ambiente e até a saúde humana.

Outra questão abordada no encontro é a urgência de uma política governamental para o setor, com programas de incentivo e também controle da atividade. A idéia é cobrar a criação de mecanismos para controlar a entrada de novas doenças no país, a exemplo da *Lernaea*, um parasita de origem húngara que entrou no Brasil com a importação de carpas, nas décadas de 50/60.

Os pesquisadores defenderão também a criação de um certificado sanitário para o peixe. Trata-se de uma espécie de SIF, que controlaria a qualidade do pescado, evitando problemas para a saúde do consumidor.

Saúde a gente não inventa



Em cada detalhe uma prova



da busca constante pelo melhor.



a valorização da vida.



um hospital completo

Pronto Socorro / UTI /
Hemodinâmica / Centro Cirúrgico /
Tomografia / Ressonância Magnética /
Laboratório / Raios X / Maternidade



Hospital Paraná

Tecnologia em saúde perto de você.

Av. Dr. Luiz Teixeira Mendes, 1929
Maringá - PR - Telefax: (044) 224-2322

Buenos Aires

é um show

Viagem à Argentina encanta o grupo de contemplados com o prêmio da Campanha do Dia das Mães, promovida pelo Sivamar e ACIM

Cláudio Galleti
Enviado especial

Foi como viver um sonho. A frase de uma das integrantes do grupo que viajou para Buenos Aires como prêmio da Campanha do Dia das Mães, resume o grau de satisfação de quem teve a oportunidade de conhecer a capital da Argentina. A comitiva foi formada por 35 pessoas, entre contemplados e equipe de apoio.

Idealizada pelo Sivamar – Sindicato dos Lojistas do Comércio – e ACIM, a Campanha “Doriana Leva a Mamã a Buenos Aires” foi realizada pela Meta Propaganda. A promoção teve o apoio da Gessy Lever, Banco do Brasil, Prefeitura de Maringá, Gráfica Regente, Varig e Rio-Sul.

Dos 30 sorteados, 10 preferiram vender suas passagens (fato previsto e permitido pelo Regulamento da Promoção). Dos que repassaram o prêmio, uma está grávida de sete meses; duas eram menores e as mães não quiseram viajar; uma está construindo e preferiu investir na obra e seis alegaram motivos particulares.

Entre os integrantes do grupo havia consumidores de Maringá, Apucarana, Cianorte, Fênix, Flórida, Mandaguari, Santa Fé e Sarandi. A maioria dos contemplados exerce a profissão de professor. Mas tinha também donas-de-casa, empresárias e estudantes. A faixa etária esteve entre 30 e 40 anos.

Mais de 95% da comitiva fizeram a primeira viagem ao exterior. Apenas cinco pessoas já havia saído do Brasil. Teve ainda quem viveu a emoção de voar pela primeira vez: 33% nunca havia tirado “os pés do chão”. Além das experiências pessoais, o grupo foi personagem de um momento

Curiosidades

Buenos Aires é encantadora. A cidade respira Tango; venera Evita e San Martin; é a capital dos taxis e dos tratadores de cachorros. Fundada em 1580, tem hoje três milhões de habitantes, 46 bairros, 1.800 monumentos e uma frota de 40 mil taxis, a maioria movida a gás.

Nas ruas é comum encontrar “tangueros”, músicos, e os tratadores de cachorros. Todos os dias, os tratadores saem com os “mascotes”, como são chamados os cães, para passear e para brincar nas praças. Os passeios são feitos duas vezes ao dia – pela manhã e à tarde – e duram uma hora. Estes “babás” chegam a cobrar até 100 dólares por animal.

Em Palermo – local das resi-



No Caminito as casas são construídas com folhas de zinco e pintadas de diversas cores

dências da maioria dos embaixadores que representam seus países na Argentina – é o bairro do metro quadrado mais caro da Argentina: 2.500 dólares. Na Ricoleta, bairro nobre, está o cemitério onde foi enterrado o corpo de Evita Peron. No Centro, estão a Praça de Maio, a Catedral, a Casa Rosada e a Prefeitura de Buenos Aires.

A Praça de Maio é mundialmen-

te conhecida, por abrigar os protestos das mulheres argentinas contra o desaparecimento de mais de 30 mil argentinos; filhos, maridos e netos mortos pelo regime militar daquele país que durou de 1976 a 1983. A catedral é uma construção de 1821, onde está o corpo do General San Martin e a Casa Rosada é a sede do Governo Federal.



Fotos: Cláudio Galletti

Há 15 anos, Carlos Sosa pinta segurando o pincel com a boca



Diretores da ACIM com o grupo de mães, antes da decolagem



Parte do grupo na Praça de Maio, em frente à Casa Rosada

histórico para o comércio de Maringá.

SONHO

Pela primeira vez o Sivamar e a ACIM distribuíram viagens para o exterior, como prêmio de uma Campanha. “Foi uma experiência fascinante”, diz Ariovaldo Costa Paulo, diretor do Comércio da ACIM e um dos integrantes da equipe de apoio. O presidente do Sivamar, Massao Tsukada, que também foi à Argentina, concorda com o colega.

Eva Vendrame, de Maringá, uma das mães sorteadas, declarou ter ficado encantada. “Realizei um sonho. Sempre desejei conhecer Buenos Aires”, revelou. O casal Ricardo e Solange Marques, de Apucarana, ficou satisfeito com a viagem. “Foi uma experiência extraordinária que vamos lembrar para o resto de nossas vidas”, ressaltaram.

Para Márcia Dall’ago, de Flórida, Buenos Aires é “sensibilidade à flor da

pele”. “É um povo que aprendeu a gostar e a valorizar a arte e as manifestações culturais. Estes valores ficam claros nos espetáculos de tango, onde os artistas incorporam uma personagem e se apresentam como se vivessem na época de Gardel”, destacou.

A porção sensível do povo argentino também chamou a atenção do casal Lourival e Lucília Zamuner, de Maringá. “É impossível ficar indiferente em Buenos Aires”, concluíram. Lourival foi um dos integrantes que já havia viajado ao exterior. “Mas esta foi diferente. Foi tudo bem organizado, sem contratemplos e até o clima colaborou”, ressaltou.

No retorno, o grupo estava convencido. A viagem valeu. Buenos Aires é um encanto. O roteiro bem elaborado e as atrações escolhidas “a dedo”, permitiram que o grupo conhecesse os principais pontos turísticos e aproveitasse cada segundo do passado na capital argentina.

Senhor Tango



O show de tango é uma viagem de volta ao tempo de Gardel

O Tango é uma paixão argentina. No Caminito, um dos berços do ritmo que imortalizou Carlos Gardel e Astor Piazzolla, o multicolorido das casas construídas com folhas de zinco chama a atenção do visitante. Transformado em uma Galeria ao céu aberto, o Caminito mistura o som do “bandônion” com as telas e esculturas dos artistas plásticos. Um deles é Carlos Sosa, que há 15 anos pinta telas, segurando os pincéis com a boca.

A história do Tango também pode ser conhecida nas casas de show. No Senhor Tango – ex-Tango Mio – o espetáculo emociona. É uma sensação contagiante. Turistas do mundo inteiro sentem-se como se estivessem em La Boca ou no Caminito, quando o primeiro “bandônion” executou o primeiro acorde de um lamento de amor que mais tarde deixaria a Argentina para conquistar o mundo na voz de Gardel e no ímpeto de Piazzolla.

Aprendiz de jardineiro

Escola ensina jardinagem a adolescentes, afastando-os do risco da delinquência e oferecendo profissionalização

Impossível não notar o colorido que toma conta dos canteiros centrais da avenida Tiradentes. Onde até pouco tempo a grama reinava absoluta brotam agora sálvias, tagetes, beijinhos e camarões. Tudo plantado por alunos da Escola de Jardinagem de Maringá, um projeto que alia profissionalização de adolescentes e a revitalização de ruas e praças da cidade.

São 17 aprendizes, que recebem aulas práticas e teóricas de jardinagem. Orientados por uma agrônoma, eles aprendem a cultivar flores e mudas ornamentais e a criar jardins nos canteiros centrais da cidade.

O projeto nasceu no ano passado

com a lei municipal que instituiu a Fundação do Meio Ambiente. Cada aluno é mantido por bolsas de meio salário mínimo oferecidas por empresas e instituições conveniadas com a prefeitura e Fundama, entre elas a ACIM e Fiep.

Na Escola de Jardinagem, os adolescentes - com idades entre 14 e 17 anos, aprendem mais que lições de floricultura. Aprendem, por exemplo, que devem respeitar o próximo e ser respeitados, assim como seus deveres e direitos de cidadãos. O projeto, idealizado pelo vereador Basílio Bacarin, tem como meta principal criar oportunidade de profissionalização para adolescentes de baixa renda, livrando-os do risco da de-



Fotos: João Mantovan

Alunos de jardinagem: ruas floridas

linquência juvenil. Com a bolsa que recebe na Escola, a maioria ajuda na renda familiar.

Para a agrônoma Cássia Helena Borghi, que dá orientação prática, o projeto está surtindo o efeito esperado. "Os alunos realmente estão respondendo à altura", diz. De acordo com o idealizador do projeto, o objetivo é aumentar o número de alunos a partir do segundo semestre de 98, quando forma a primeira turma. "Nossa meta é manter 100 alunos por turma, nos próximos anos" diz, entusiasmado. Bom para os adolescentes que desejam ter uma profissão. E melhor ainda para Maringá, que ganhará ainda mais jardins.

Dedicação reconhecida

Criado há 25 anos, o Núcleo Papa João XXIII recebe prêmio nacional pelo trabalho humanitário

O excelente trabalho prestado em favor da comunidade rendeu, em maio passado, ao Núcleo Social Papa João XXII, o prêmio Bem Eficiente. Oferecido pela empresa Kanitz e Associados, de São Paulo, a premiação tem como objetivo louvar a atuação de entidades filantrópicas que se destacaram no país. Em todo o Brasil, 50 instituições foram agraciadas com o prêmio, sendo quatro delas do Paraná.

Fundado há 25 anos pela Mitra Diocesana, o Núcleo atende a cerca de 700 pessoas carentes no município, desenvolvendo seis programas de cunho social. Um destes programas visa reestabelecer o vínculo familiar. Para isso acolhe famílias pobres, sem teto e com filhos pequenos, em casas de 54 metros quadrados construídas em forma de vila.

Durante quatro anos, essas famílias recebem acompanhamento em saúde, higiene, alimentação, educação, convivência

familiar e comunitária, moral, religião e bons costumes. Neste período, são estimuladas a fazer uma poupança para, no futuro, construir suas próprias casas em terrenos que se comprometem a adquirir.

A vila do Núcleo conta com 66 casas. Desde que foi criado, o programa já ajudou 311 famílias. A maioria delas conseguiu construir, em sistema de mutirão, residências em Maringá, Sarandi e Paiçandu com as economias que amalharam vivendo em regime de comodato na entidade.

Os demais programas são desenvolvidos há oito anos, a partir da inauguração da Escola profissionalizante João XXIII. Com a colaboração de funcionários do Banco do Brasil e parcerias dos Irmãos Marista e Prefeitura de Maringá, o Núcleo oferece 12 cursos profissionalizantes para adultos e jovens carentes. Mas o atendimento aos necessitados não pára por aí.



Hoffman, com o prêmio : surpresa

Em 95, em parceria com a Secretaria Municipal de Educação, a entidade criou o programa Pequeno Cidadão, que dá reforço escolar, alimentação, formação religiosa, lazer e saúde a 150 crianças carentes.

Já o programa Oficina de Artesanato atende a 140 adolescentes, que também recebem reforço escolar, alimentação, assistência Médica e participam de 15 cursos de artesanato, esporte, formação religiosa e moral. Finalmente, o 6º programa prevê atendimento médico e odontológico a todas as pessoas diretamente ligadas ao núcleo.

De acordo com o presidente do Núcleo, Hugo Hoffmann, o prêmio Bem Eficiente foi uma surpresa que acabou estimulando ainda mais os voluntários da entidade. Ele afirma que a premiação é um presente para todos que acreditam na ajuda ao próximo e dedicam algumas horas diárias a esta nobre tarefa.

ACIM cria Câmara de Odontologia

Criada no mês passado, Câmara irá apoiar o crescimento do setor, consolidando Maringá como centro de excelência em odontologia

A odontologia maringaense vive um período de efervescência profissional e científica. Sem fazer nenhum barulho, a atividade odontológica cresceu nos últimos anos, transformando Maringá num centro que já começa a ser referência no sul do país.

Os números provam isso. A cidade tem hoje um dos seis melhores cursos de graduação do Brasil, oferece atendimento de qualidade em todas as especialidades odontológicas, apresenta um dos mais baixos índices de cárie infantil do Estado, conta com quatro escolas de aperfeiçoamento profissional, uma delas em nível de pós-graduação, e já produz duas revistas científicas com artigos inéditos escritos por especialistas locais.

Esta performance chamou a atenção da ACIM, que vê no segmento um tônico a mais para fortalecer Maringá como pólo de serviços e de ensino superior. No mês passado, a entidade deu um passo importante nesta direção. Criou a Câmara Setorial de Odontologia, cujo objetivo é unir os profissionais da classe em torno de um projeto: consolidar e divulgar Maringá como um centro de excelência odontológica.

“Temos na odontologia um campo promissor na área de prestação de serviços”, diz o presidente da ACIM, Jefferson Nogaroli. “As clínicas e as escolas de aperfeiçoamento profissional atraem centenas de pessoas à cidade, o que incrementa o consumo de serviços de diferentes naturezas”.

A Câmara, que está em fase de estruturação, irá promover a união das entidades da classe a fim de amearhar maior representatividade política. Outra finalidade é promover eventos científicos, fortalecer a pesquisa e dar apoio a projetos nesta área.



João Mantovan

Furquim: “odontologia maringaense sempre foi pioneira”

“A idéia é mostrar que Maringá já é um centro de excelência em saúde bucal, tanto na parte clínica como também em ensino e pós-graduação”, destaca o ortodontista Laurindo Furquim, coordenador da Câmara.

NOTA MÁXIMA

A odontologia maringaense sempre foi pioneira. Desde os primeiros anos de fundação, a cidade atraiu bons profissionais que não tardaram a criar uma entidade representativa. Fundada em 53, a Associação Maringaense de Odontologia (AMO) foi uma das responsáveis pelo desenvolvimento do setor, criando a primeira escola de aperfeiçoamento profissional da região.

Atualmente, o município conta com cursos de aperfeiçoamento e pós-graduação (Latu sensu), atraindo alunos de várias regiões do Paraná, Santa Catarina, sudoeste de São Paulo e sul do

Mato Grosso do Sul. “Maringá recebe por mês cerca de 500 profissionais nos diversos cursos de aperfeiçoamento e especialização”, diz Furquim.

No ano passado, o Curso de Odontologia da Universidade Estadual de Maringá recebeu do MEC nota máxima em todos os quesitos avaliados pelo provão. A aprovação colocou o curso maringaense em igualdade com os mais gabaritados do país, como é o caso da USP de Bauru, referência nacional em ensino e pós-graduação do setor.

O Departamento de Odontologia da UEM mantém cursos de aperfeiçoamento e trabalha no projeto de oferecer também especialização (Latu sensu) e mestrado. “A odontologia em Maringá desenvolveu-se naturalmente, um indício de que a cidade tem aptidão nata para ser um centro de referência nesta área”, conclui o coordenador da Câmara.

Sucesso em dose dupla

Realizada há sete anos pelo Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM, Feira Ponta de Estoque cresce a cada ano, com sucesso de público e de vendas

Produtos de qualidade com descontos inacreditáveis. A combinação, que agrada a qualquer consumidor exigente, tem garantido sucesso absoluto à Feira Ponta de Estoque desde que foi inaugurada pelo Conselho da Mulher Empresária da ACIM, em 92.

A feira, que começou pequena, confinada a um salão de 200 metros quadrados na avenida Brasil, vem crescendo a olhos vistos. Tanto que este ano deverá ocupar todo o recinto do Pavilhão de Exposições do Parque Francisco Feio Ribeiro, recebendo um público estimado em 50 mil pessoas.

Organizada para ocorrer entre os dias 9 a 12 de julho, trará cerca de 200 expositores e uma estrutura completa para atender a clientela. O consumidor poderá comprar com descontos reais desde confecções, calçados, acessórios, perfumarias e tecidos até itens de decoração. E ao contrário de outras feiras do gênero, adquirir mercadorias da temporada outono-inverno 98.

A tradição da Feira Ponta de Estoque da ACIM, promovida há sete anos na cidade, tem criado um hábito entre muitos consumidores, que aguardam o evento para adquirir produtos a preços abaixo do mercado. "Isto é mais uma prova da aceitação do público", diz a empresária Solange de Paula, presidente do Conselho da Mulher Empresária da ACIM.

VANTAGENS

Atraindo público de Maringá e região, a feira é vantajosa para consumidores e comerciantes. Principalmente para o comerciante. Ao liquidar as mercadorias do outono e inverno, o lojista faz girar o estoque e ganha fôle-



Feira Ponta de Estoque: vantagem para consumidores e lojistas

go para a temporada primavera-verão. A filosofia da feira tem funcionado tão bem que o evento tem um rol de expositores cativos.

O sucesso da feira Ponta de Estoque começa em sua organização. Pelo regulamento, só é permitida a participação de expositores varejistas, que possam oferecer descontos reais no preço das mercadorias. "Esta é a principal condição para ser expositor", destaca Solange.

BENEFICENTE

Pela primeira vez, a feira será promovida em parceria com o Sivamar (Sindicato do Comércio Varejista de Maringá). Este ano, a estrutura de

apoio foi incrementada, com a ampliação da praça de alimentação, que será instalada num espaço de 200 metros quadrados. "Clientes e Expositores poderão fazer suas refeições no próprio pavilhão, com maior comodidade para todos", diz a vice-presidente do Conselho da Mulher, Maria Alice Pinatti, que idealizou e realizou a primeira edição da feira, em 92.

Também este ano, a feira irá contribuir com o serviço de assistência social em Maringá. É que o estacionamento do parque será administrado pelo Provopar (Programa do Voluntariado Paranaense), órgão que atende a famílias carentes do município.

A serviço da cidadania

Ao completar 24 anos, O Diário do Norte do Paraná ratifica a condição de líder. Pesquisas comprovam que o jornal é o mais lido e o que está mais presente na memória do maringense

O Diário do Norte do Paraná chega aos 24 anos como o jornal mais lido de Maringá. Pesquisas divulgadas recentemente indicam que 70,5% do universo consultado lembram de O Diário quando o assunto é jornal e que aos domingos, 51% dos exemplares que vão para os lares de Maringá têm o logotipo de O Diário.

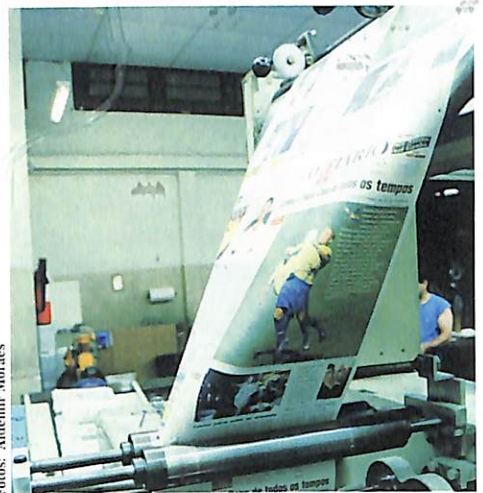
São números que constatarem a condição de líder e conferem o título de o jornal da família maringense. Para conquistar esta posição foram necessários muito esforço, investimento e coragem para entrar em um mercado de concorrência acirrada, quando consolidar um novo veículo de comunicação impresso parecia ser difícil, quase impossível.

A história de O Diário tem início com Joaquim Dutra. A primeira edição – considerada histórica por sair com 72 páginas – chegou às bancas no dia 29 de junho de 1974. Na época, era um dos poucos jornais impressos em off-set. Foi um

avanço. Com o moderno equipamento, era possível fazer um produto maior, melhor e com mais tempo para sua elaboração.

Quando Franklin e Rosey Rachel Vieira da Silva assumiram o comando, O Diário experimentou um novo ciclo de modernização e crescimento que dura até hoje. A proposta dos diretores era consolidar a condição de líder e expandir a área de atuação, através da adoção de uma política de investimento constante em equipamentos e pessoal.

Assim, O Diário passou a acompanhar a evolução do jornalismo. A informática ganhou espaço até informatização total, da redação ao setor administrativo; as impressoras foram substituídas até chegarem as unidades que passaram a produzir o jornal em cores. Recentemente, foram incorporados novos cadernos e uma profunda reformulação gráfica deixou o jornal de “cara nova”.



Fotos: Aldeimir Moraes

ESTÍMULO

O novo visual foi acompanhado por investimentos na área de pré-impresão, com a compra de equipamentos de última geração. Todo este esforço foi realizado para que a população receba um jornal bem impresso, com fotos nítidas, cores marcantes e tipo de letra para facilitar e estimular a leitura.

Nos classificados, O Diário é um dos poucos jornais do Paraná a receber anúncios aos sábados. A maioria encerra a seção na sexta-feira. Isto é possível graças à adoção de tecnologia que permite preparar o caderno em apenas uma hora. Para estimular as pessoas a anunciarem no sábado, O Diário faz promoções, com sorteio de prêmios entre os anunciantes do dia.

Aliás, promoção é uma constante no O Diário. Das comemorações do Dia das Mães, dos Pais, dos Namorados e das Crianças recebem atenção especial. A conquista de novos assinantes também garante prêmios. Os assinantes recebem ainda o Cartão de Conveniência. Com o Cartão, ganha-se descontos em mais de 200 estabelecimentos de Maringá e na compra de ingressos para eventos culturais.

Desde maio, O Diário passou a oferecer o Cartão de Crédito O Diário/Banco Boavista/Visa. É mais um atrativo para o assinante que trará vantagens na realização de compras no Brasil e no Exterior. O objetivo é fazer com que o leitor do jornal use o Cartão de Crédito com frequência.

Para o próximo ano, O Diário reserva mais novidades. O Parque Gráfico ganhará novas unidades, que permitirão a impressão de mais páginas em cores e melhorar a qualidade do jornal. Investimentos que comprovam que O Diário, além de registrar a história, faz história do jornalismo do interior do Paraná.



Novas unidades vão permitir a impressão de mais páginas coloridas



Capital de Giro

Olimpíada das Apaes



Divulgação

Um espetáculo de cores e movimentos marcou a abertura da 13ª Olimpíada Estadual das Apaes, no último dia 5, em Maringá. O ginásio Chico Neto foi decorado com 45 mil balões coloridos, especialmente para receber os atletas. A emoção tomou conta do público durante a apresentação das 300 delegações. O ponto alto da festa ficou por conta do atleta maringense Aparecido Evangelista de Sousa que, ao lado do jogador Paulão, acendeu a pira olímpica.

Cerca de mil atletas de 300 cidades paranaenses disputaram as provas de atletismo, futebol, futsal, basquete, natação, tênis de mesa e Ginástica Rítmica Desportiva. Os atletas especiais fizeram bonito nas competições, dando demonstrações de força e espírito de competição. Os vencedores das provas participarão da Olimpíada Nacional das Apaes, que acontece em julho na cidade de Salto (SP).

Além mar



Dirceu Herrero

O economista português Manoel Rocha Teixeira de Almeida passou o mês de maio em Maringá estudando o processo de produção da soja. Consultor de um grupo de empresas que fabrica ração animal, Almeida veio conferir se há condições de cultivar soja em terras portuguesas. Voltou para Portugal impressionado com a beleza e organização de Maringá e levando na pasta o estatuto da ACIM. Ele pretende fomentar a criação de uma Associação Comercial e Industrial em Marco de Canaveses, cidade recém criada ao norte de Portugal.

Mérito



Divulgação

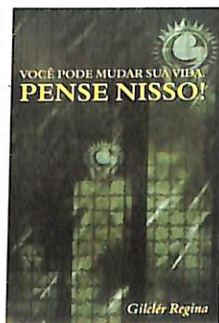
O presidente da Fiacp (Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuárias do Paraná), Farage Kouri, (à direita, na foto) recebeu, em maio passado, medalha e diploma de mérito industrial. A homenagem foi feita pelo Sistema Fiep como parte das comemorações do Dia da Indústria. Kouri e outros dois empresários foram agraciados como incentivadores do desenvolvimento econômico paranaense. O prêmio foi entregue pelo presidente da Fiep, José Carlos Gomes de Carvalho (à esquerda).

Fora de linha

O Recanto Somos Todos Irmãos lançou recentemente a campanha *Informática para Todos*, que visa arrecadar computadores, impressoras, teclados, mouses, placas e disquetes fora de uso em empresas da cidade. A idéia é consertar estes equipamentos e montar uma escola de informática para adolescentes carentes. Com o apoio da Câmara de Informática da ACIM, que cuidará do conserto das máquinas, a instituição pretende oferecer cursos de office-boy, recepcionista, auxiliar de escritório com treinamento em informática. As empresas interessadas em contribuir com a campanha devem entrar em contato com o Recanto (fone 227-4281) ou na Master Tech (fone 226-7020).

Auto ajuda

O consultor de empresas e escritor Gilclér Regina acaba de lançar seu segundo livro. *Você pode mudar sua vida. Pense nisso!* está fazendo tanto sucesso que foi para segunda edição antes mesmo do lançamento oficial. Só em Maringá e região foram 10 mil exemplares vendidos. Editado pela Clichetec, o livro tem 136 páginas e traz 80 pequenas histórias cujo fio condutor são lições do cotidiano para alcançar sucesso na vida profissional e pessoal.



José Mantovan

Padre Zezinho

A Sociedade de São Vicente de Paula em Maringá promove, dia 4 de julho, no Chico Neto, um show beneficente com Padre Zezinho. O espetáculo terá ingressos a preços populares e arrecadação voltada para atender as atividades vicentinas. A SSVV realiza trabalho assistencial distribuindo alimentos e remédios a famílias carentes e acolhendo idosos abandonados nos asilos São Vicente de Paula.

Proveta

Poucas pessoas sabem, mas mora e atua em Maringá um dos maiores especialistas brasileiros em reprodução humana. O médico Gilberto Almodin estuda e pesquisa técnicas de fertilização in vitro há 20 anos e já conseguiu feitos inéditos. Por ter obtido o primeiro bebê de proveta do Brasil em mulher na menopausa, ele passou a figurar no Guinness (1994). Através de trabalho laboratorial, ele já consegue identificar doenças como hemofilia e mongolismo em embriões de apenas dois dias de vida, antes mesmo de transplantá-los no útero materno.

Pós-graduação

Parceria firmada entre a empresa Trexon Consultoria e Treinamento e a Escola de Economia da Fundação Getúlio Vargas (FGV) irá incrementar o setor de pós-graduação em Maringá. A partir deste mês, a Trexon passa a oferecer cursos de especialização em 26 áreas, todos coordenados e ministrados por professores da FGV.

Perfume de mulher



José Mantovan

Depois de atuar durante seis anos como consultora empresarial, Eligiani Sanches Ernandes decidiu colocar em prática a experiência acumulada nesta área. Ela acaba de inaugurar na avenida Herval, 244, a loja Essência Humana, especializada em perfumes e cosméticos nacionais e importados. "Fiz a escolha certa", diz Eligiani, uma apaixonada por essências e cosméticos. A nova loja procura oferecer marcas já consagradas no mercado, sem deixar de ousar nas novidades. "Trabalhamos com produtos e as últimas cores da moda".

Sert

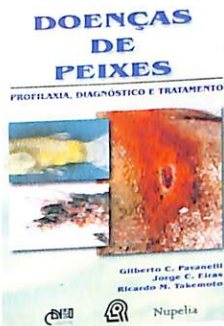


Fotos: João Mantovan

O Secretário de Estado do Emprego e Relações do Trabalho, Pedro Granado, despachou em Maringá nos primeiros quatro dias de junho. Neste período, manteve reuniões com os escritórios regionais, agências do Sempre e parceiros da SERT visando incrementar a qualidade no atendimento ao trabalhador. Durante os encontros, Granado destacou que sua secretaria dispõe de R\$ 65 milhões para investimentos na geração de emprego e renda no Estado, através do Proger e do Banco da Família.

Peixes

O pesquisador da Universidade Estadual de Maringá, Gilberto Cesar Pavanelli, acaba de lançar no CNPQ, em Brasília (DF), o livro *Doenças de Peixes - Profilaxia, Diagnóstico e Tratamento*. Escrito em parceria com os professores Jorge Eiras, da Universidade do Porto (Portugal), e Ricardo Takemoto, da UEM, o livro é o primeiro no país a tratar de doenças de peixes brasileiros. A obra traz um apanhado geral sobre doenças de peixes, formas de prevenção, diagnóstico e tratamento. Tudo em linguagem simplificada, o que permite ser usado como manual por técnicos e piscicultores. Editora Eduem, 264 páginas.



Qualidade de vida



Tabajara Marques

Dentro de um ano, Maringá terá um item a mais para divulgar dentro do quesito qualidade de vida. A Sanepar iniciou os trabalhos de ampliação da rede de esgotos, que será estendida a 80% da cidade. O projeto é implantar 215 quilômetros de dutos, beneficiando 10 bairros. As obras serão divididas em seis lotes, com previsão de término em setembro do ano que vem. Segundo o gerente regional da Sanepar, Wilson Pedrosa, a grande vantagem de Maringá em relação a outras cidades brasileiras é a capacidade de tratar o esgoto coletado. Enquanto a maioria não trata os despejos, Maringá possui três lagoas de tratamento que evitam a poluição do ambiente e garantem melhor qualidade de vida para a população.

Ampla e Moderna

A Caixa Econômica Federal reinaugurou, no último dia 18, a agência Maringá, que passou por uma reforma completa, dentro do Programa de Modernização iniciado pela CEF. Localizada em pleno centro da cidade, a agência ganhou espaço, ficando mais moderna, ágil e bonita. Com a reformulação, a Caixa quer melhorar as condições de trabalho e oferecer um melhor atendimento qualificado ao cliente. Além das reformas no prédio, a agência está operando com equipamentos avançados e salas de auto-atendimento especializadas.

Gênios & loucos

Arte e loucura é o tema do ciclo cultural que Sociedade Médica de Maringá está promovendo durante todo o mês de junho. São palestras, debates, exposições e mostras de vídeo que enfocam vida e obra de gênios da pintura, música, literatura e teatro. Tudo numa abordagem artística e psiquiátrica. A palestra "O mito do artista louco" encerra o ciclo de palestras, no dia 27, no auditório da Sociedade médica.

Diretores da ACIM



Antonio Fermenton - vice-presidente

Empresário do setor de publicidade, tem 41 anos e é proprietário das empresas Out-Braz e Real Painéis. Integra a diretoria da ACIM há três anos. Na última gestão foi diretor para Assuntos Comunitários. É coordenador da Câmara Técnica de Atração de Investimentos do Codem (Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá).



Carlos Anselmo Corrêa - diretor para Assuntos Sócio-Econômicos

Formado em Geografia pela Universidade Estadual de Maringá, tem 37 anos. É sócio-proprietário do Colégio Nobel e da Editora Liceu. Como empresário do setor de educação faz parte da atual diretoria do Sinepe (Sindicato das Escolas Particulares).



TRANSCOCOMAR
TRANSPORTES E COMÉRCIO LTDA.

CGC (MF) 81.108.029/0001-93 - INSCR. EST. 701.03961-01
MATRIZ:
Rod. PR 317 - Km 02 - (Saída p/ Campo Mourão) - Fone: (044) 225-2748
Fax: (044) 225-2547 - CEP 87065-000 - Cx. Postal 451 - MARINGÁ - PARANÁ

SÃO PAULO:

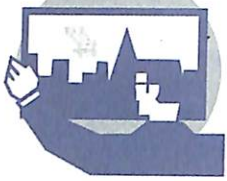
PARANÁ:

ALM. TAMANDARÉ Fone: (041) 757-2005
CAMBÉ Fone/fax: (045) 254-1699
CAMPO MOURÃO Fone/fax: (044) 822-5456
CURITIBA Fone/fax: (041) 548-5445
PARANAGUÁ Fone/fax: (041) 423-7272

MINAS GERAIS:

ARAGUARI Fone (054) 241-2102

ASSIS Fone/fax: (018) 524-1955
ARACATUBA Fone/fax: (018) 622-2880
BARRA BONITA Fone/fax: (014) 641-5201
CAMPINAS Fone: (019) 240-5176
..... Fax: (019) 240-4075
OURINHOS Fone/fax: (014) 522-7068
RIBEIRÃO PRETO Fone/fax: (016) 615-0022
SÃO PAULO Fone/fax: (011) 877-0395



Por amor a Maringá

Campanha de marketing quer despertar o orgulho de ser maringaense e divulgar Maringá como o melhor lugar para se investir e viver

Instituir o sentimento de maringaísmo na população e transformar os maringaenses em “embaixadores” de Maringá, mostrando lá fora toda beleza da cidade canção. Este é um dos objetivos da campanha de marketing que o Codem está criando e que começa a ser divulgada em breve. Mais do que uma medida promocional, a campanha será o marco para que os maringaenses comecem a pensar na cidade como o melhor lugar para quem busca qualidade de vida.

Diversos veículos de comunicação do país já destacaram as belezas de Maringá, e a própria população demonstra carinho pela cidade, mas para o publicitário e vice-presidente da ACIM, Antônio Fermenton, ainda não é o suficiente. “É claro que nós que moramos aqui gostamos da cidade, mas temos que ter amor por tudo que ela nos oferece e divulgar este sentimento lá fora”, explica.

Segundo Fermenton, o sentimento declarado de amor por Maringá com certeza vai contagiar outras pessoas e transformar a cidade em uma rota obrigatória para turistas e novos investidores. Ele diz que outras cidades do Paraná e do Brasil conseguiram projeção nacional e internacional graças às campanhas de publicidade e também ao próprio sentimento de seus moradores, que valorizam cada espaço, cada programa



João Mantovan

Maringá: beleza e qualidade de vida como atrativos

desenvolvido em prol da comunidade. “Temos que divulgar o que nossa cidade tem de melhor, ou seja, a qualidade de vida, a exuberante arborização, as ruas planejadas; enfim, todas as vantagens que ela oferece”, afirma.

O entusiasmo por Maringá já foi revelado diversas vezes pelos maringaenses. Só para lembrar, vale destacar a vibração da torcida nas partidas de vôlei masculino, realizadas no Ginásio Chico Neto. A equipe não conseguiu chegar nas partidas finais da Superliga de Vôlei, mas o público foi reconhecido como o melhor e mais vibrante do campeonato. Foi uma importante demonstração de amor pela cidade e por aquilo que ela oferece também na área de lazer e esporte, mas para os conselheiros do Codem, ainda é possível fazer muito mais.

CIDADANIA

Para o advogado e conselheiro do Codem, Paulo Roberto Pereira de Souza, ao declarar amor por Maringá, os mora-

dores estarão demonstrando cidadania. Deixar de pensar no individual e pensar coletivamente é um exemplo de força, de coesão. Este tipo de sentimento, garante Souza, valoriza a cidade e faz torná-la mais atrativa aos olhos dos investidores. “É uma tendência mundial este tipo de valorização da cidade onde se mora. Quando os moradores demonstram interesse pela cidade, automaticamente eles participam muito mais dos projetos municipais e acabam influenciando na administração política. Esta demonstração de cidadania impressiona muito, principalmente aqueles que buscam um lugar para viver ou para investir, já que esta participação dos moradores expressa uma sociedade mais organizada, com poderes de decisão que se perpetuam e não tende a acabar após um mandato político”, garante.

VÍDEO

Uma das propostas da campanha de marketing é produzir um vídeo sobre



Hector Marcon

Fermenton: “Queremos apresentar Maringá ao mundo”

Maringá, mostrando toda beleza da cidade e revelando dados sobre o seu potencial e a qualidade de vida que ela oferece. O vídeo será traduzido em vários idiomas e distribuído em diversas entidades de vários países. Entre os pontos favoráveis de Maringá está o fator segurança. Conforme Fermenton, existe atualmente uma vontade muito grande de empresas estrangeiras em investir no Brasil "Se não for em Maringá, estas empresas vão investir em outras cidades do Paraná ou mesmo de outros estados, por isso, o que estamos fazendo é divulgar a nossa cidade e destacar o que temos de melhor para oferecer. Queremos apresentar Maringá ao mundo", diz.

Apesar do interesse em novos investimentos, que podem gerar empregos e riquezas, os conselheiros do Codem admitem que é preciso cuidado para não comprometer a qualidade de vida que a cidade oferece. Nesse aspecto, Fermenton e Souza afirmam que a cidade ainda tem capacidade para crescer sem se transformar em uma metrópole problemática com alto índice de poluição, criminalidade e transtornos no trânsito. A Feira dos Oceanos, onde o presidente Fernando Henrique Cardoso esteve visitando recentemente, em Portugal, é um dos locais onde o vídeo sobre Maringá será apresentado.

Um só objetivo

A participação de profissionais liberais, empresários, representantes de entidades e políticos em prol de um projeto maior que é o desenvolvimento de Maringá, é, na opinião do engenheiro José Carlos Valêncio, o principal mérito do Codem (Conselho de Desenvolvimento Econômico). Para ele, através da união destes representantes é que as idéias fluem naturalmente e podem ser transformadas em programas técnicos de interesse da maioria. Para Valêncio, o poder executivo pode e deve ter o apoio da comunidade nos projetos que visam o crescimento organizado da cidade. "O Codem reúne pessoas experientes e qualificadas para contribuir com o município", diz.

Uma das principais conquistas do Codem, segundo Valêncio, foi a criação da ZPA que transformou Maringá em uma cidade bastante atraente para novos investidores. "Foi um longo período de luta e trabalho, mas acio que sinceramente valeu a pena porque comprovou a importância da participação de técnicos realmente interessados com o desenvolvimento da cidade", explica.



José Carlos Valent

Valêncio: "Esforço valeu a pena"

Segundo Valêncio, a aglutinação da força técnica e política, independente de bandeira partidária, sem interesse de auto promoção, é o que faz do Codem um órgão de apoio ao poder executivo. "Os projetos desenvolvidos por técnicos garantem embasamento para os políticos nas reivindicações de recursos para o município, e é isso a que o Codem se propõe", garante.

Terceirização Via Cooperativa



Av. Tiradentes, 1180
Sala 04 - Centro
Fone: (044) 262-5519
Maringá - PR

Nova Alternativa de Terceirização

Agora ficou mais fácil terceirizar serviços. Acaba de ser criada em Maringá uma das primeiras Cooperativas de Trabalho do interior do Paraná. Com a contratação da Norcoop, o empresário da cidade e região poderá reduzir custos fixos e ampliar a competitividade da sua empresa.

Na Cooperativa de Trabalho, o cooperado é sócio e não está sujeito à Legislação Traba-

lhista. O profissional tem mais estímulos para produzir e mostrar serviço. É que a garantia do contrato é a eficiência, produtividade e competência do trabalhador.

A contratação de Cooperativas de Trabalho se tornou muito comum nos grandes centros como São Paulo e Curitiba. Em Maringá, a Norcoop está preparada para atender às necessidades do empresário.

**Procure a Norcoop e
faça um bom negócio!**

- Recepção/Telefonia Secretaria
- Contabilidade
- Rotinas de Departamento Pessoal
- Implantação de CPD
- Montagem de Equipamentos
- Criação de Home Page
- Engenharia Projetos e execuções
- Vigia/Portaria e Zeladoria
- Telemarketing
- E outros serviços

Quatro anos em um

Convênio ACIM/CES levará estudos supletivos até as empresas, facilitando a escolarização de trabalhadores do comércio, indústria e prestação de serviços

Numa época em que o conceito de qualidade total invade o mercado, a qualificação profissional começa a preocupar as empresas. Nem sempre o funcionário está apto a frequentar um curso de qualificação, já que a falta de escolarização básica ainda é um problema que atinge grande parte dos trabalhadores brasileiros.

Estatísticas do Sistema Nacional de Empregos mostram que cerca de 30% dos trabalhadores que procuram uma vaga no mercado de trabalho nunca concluíram a primeira série do primeiro grau. Ou seja, mal sabem ler e escrever. De olho na questão, a ACIM vem buscando alternativas que minimizem o problema. Dentro de algumas semanas, firmará parceria com o Centro de Estudos Supletivos (CES) a fim de levar a escola para dentro das empresas.

A idéia é aproveitar a estrutura do programa Ensino à Distância, já oferecido pelo CES. Professores treinados irão até os locais de trabalho dar aulas para os funcionários em horários alternativos. Cursando o supletivo, estes alunos têm condições de concluir o primeiro e segundo graus num período de dois anos, ficando aptos a participar de cursos de qualificação e treinamento.

QUALIFICAÇÃO

O grande objetivo da parceria ACIM/CES é elevar o nível de escolarização média desta fatia de trabalhadores. Profissionais capacitados e bem treinados produzem mais, atendem melhor, têm maior facilidade de manter-se empregados e até de alcançar promoções.

“Um funcionário com este perfil só tem a somar dentro de uma empresa”, afirma Carlos Anselmo Corrêa, diretor para Assuntos Sócio-Econômicos da ACIM. De acordo com Corrêa, facilitar a escolarização dentro dos locais de



João Mantovan

Escola na empresa: estudo em horários alternativos

trabalho é uma forma de correr contra o tempo. Principalmente porque que o mercado pede profissionais cada vez mais qualificados. E a grande maioria dos cursos de qualificação exige que o aluno tenha segundo grau completo.

SUPLETIVO

O programa de ensino à distância, implantado em Maringá no ano passado pelo CES, já é adotado por 20 empresas de médio e grande porte. As aulas acontecem no horário de almoço, final do expediente ou aos sábados. E uma das vantagens é que o trabalhador não precisa se deslocar até a escola.

De acordo com a coordenadora do ensino à distância, Neusa Barbi, a parceria com a ACIM irá facilitar a divulgação do programa nas empresas. “No ano passado, quando iniciamos este trabalho, eram 200 alunos. Hoje, já são 4.700 inscritos, mas temos capacidade para aten-

der a muito mais”, garante.

No mesmo molde do supletivo, o ensino à distância exige força de vontade e determinação do aluno. Durante o horário de aula, ele recebe orientação de um professor, estuda mais um pouco em casa, tira dúvidas com o orientador e realiza as provas. A rapidez do aprendizado também depende do estudante. Ele é quem dita o ritmo, já que o curso é dividido em disciplinas.

O aluno paga uma taxa de R\$ 7,00 por disciplina. Para concluir o primeiro grau, gasta-se R\$ 35,00 por ano. Já o segundo grau, o investimento é de R\$ 56,00/ano. Em muitos casos, as empresas subsidiam o curso, sem despesas para o funcionários. Segundo Neusa, em dois anos, é possível ter o certificado de segundo grau nas mãos. “O diploma é expedido pela Secretaria Estadual de Educação, o que permite ao aluno até prestar o vestibular”.



União em família



Fotos: João Mantovan

Farmácia União: atendimento que faz a diferença

Há 38 anos no mercado, a Farmácia União cresceu e modernizou-se sem nunca perder sua principal característica: cultivar a amizade dos clientes

A família Nakagawa começou no ramo de farmácia ainda com o avô Shigueo Nakagawa que morava em Astorga e administrava uma drogaria naquele município. Em 1959, o filho, Mário Nakagawa, mudou-se para Maringá e trouxe na bagagem um pouco da experiência adquirida no trabalho junto com o pai. Senhor Mário, como é chamado até hoje pelos clientes, abriu em Maringá a Farmácia União, instalada na avenida São Paulo. O primeiro prédio da farmácia ficava no terreno ao lado de onde funciona atualmente

Junto com a filha Júlia Nakagawa, Mário iniciou em Maringá um atendimento diferenciado, onde o cliente é recebido com educação, respeito e toda atenção. Ainda no início da década de 60, os três irmãos de Mário também atuavam no ramo de farmácia, mas acabaram desistindo da atividade e partindo para outros segmentos da economia. Farmacêutico provisionado, ele decidiu se manter no setor, apesar das dificuldades.

Paciente e dedicado, ele soube administrar o empreendimento e passou a contar com a colaboração cada vez mais qualificada e dedicada dos filhos. Além de Júlia, os filhos Edna, Marilda e Edson também demonstraram interesse pela atividade e decidiram seguir os passos do pai na preferência pela empresa. Edna decidiu aperfeiçoar os conhecimentos na área, e fez o curso de Farmácia na Universidade Estadual de Maringá. Já Edson, o filho caçula, iniciou o curso de Administração, também na UEM.

A experiência e o conhecimento adquirido na universidade foram fundamentais para os irmãos superarem um dos momentos mais difíceis da família em 1985, quando senhor Mário sofreu infarto e teve que se afastar da administração da farmácia. Nesta época, Júlia já não atuava na empresa. Ela havia sido aprovada no concurso do Banco do Brasil, onde hoje ocupa um cargo de gerência.

PERSONALIZADO

Unidos em prol de um ideal, o de dar continuidade na atividade iniciada pelo pai, Edson, Edna e Marilda, empregaram um ritmo moderno de gerenciamento da Farmácia União. Apesar de novos métodos de administração, os irmãos decidiram manter um dos pontos fortes da empresa, que é o bom atendimento ao cliente. "Temos uma tradição de atendimento em Maringá e fazemos questão de mantê-lo porque sentimos que é isso que os nossos clientes esperam", explica Edson. Segundo ele, a Farmácia União é uma empresa familiar que está atenta para imprimir uma administração profissional. Hoje, diz ele, cada irmão atua em um setor. Edna, por exemplo, assumiu junto com o pai, a responsabilidade técnica. Marilda atua no setor de compras, e Edson, no financeiro. "Estamos bem afinados, cada um no seu setor", garante Edson.

Acompanhar os passos da modernidade tem sido prioridade na empresa, tanto que os irmãos pretendem implantar código de barra ainda este ano, nos dois estabelecimentos comerciais. Outra preocupação constante da família, é cuidar do lay-out. "Maringá é uma cidade bonita, e temos que ter o cuidado de também contribuir com esta beleza, alterando a fachada das nossas farmácias", justifica Edson. A dedicação da família surtiu bons resultados, e há três anos, a Farmácia União tem uma filial instalada na avenida Brasil, esquina com a avenida Getúlio Vargas.

Senhor Mário, que continua atuando na empresa, ainda preserva o velho hábito de cumprimentar os clientes e conversar com cada um deles. Ao lado da esposa, Hilda Nakagawa, ele faz questão de ficar boa parte do expediente na Farmácia, onde as recordações e os amigos sempre aparecem, mesmo que seja para dizer apenas "bom dia, senhor Mário".



Família Nakagawa: dedicação há duas gerações



Relaxe...

é copa do mundo!

por Dirceu Herrero

Enquanto você vai observando o desfile de jogos da copa do mundo pela televisão, relaxe, pense nos benefícios que uma boa seleção pode lhe proporcionar!

Não, não estou me referindo à venda de bonés, bandeiras e outras quinquilharias verde e amarelas.

São benefícios indiretos. Ou você não vê nenhuma semelhança entre o futebol e uma empresa?

Vamos enumerar algumas regras que uma seleção deve seguir e que não fariam mal nenhum se fossem adotadas por sua empresa...

Primeira regra: treinamento.

Qual o primeiro requisito para uma seleção que quer ser campeã do mundo?

A resposta é treinar, treinar, treinar.

Pois os jogadores não têm que estar entrosados para chegar ao gol? Claro. E na sua empresa, você treina seus funcionários?? Olha que sem treino...

Segunda regra: humildade.

Sem humildade não vamos a lugar algum. A arrogância já derrotou muitas seleções. Entrar no campo de "salto alto", achando que o jogo já está ganho, faz com que o adversário cresça.

Assim é na empresa. Lembre-se que seu concorrente quer sempre vender mais que você. Esta é a regra do mercado: vender. Vender serviços, vender produtos. A diferença é que aqui, podem haver dois vencedores. Então, lance mão da humildade e parta para a terceira regra...

Terceira regra: criatividade.

Com humildade, saiba mudar, saiba observar o mercado, saiba ser criativo. Por melhor que seja o esquema tático, em um ou outro momento do jogo, sempre vai haver a necessidade de um drible, de um toque pessoal, mágico.

Na empresa, não siga regras rígidas. Saiba mudar de acordo com o mercado. Seja

diferente. Encontre um diferencial.

Quarta regra: esquema tático.

Na regra anterior, abordamos que o esquema tático pode ser quebrado. Mas tem que existir! Os treinos servem para entrosar os jogadores e para adequá-los dentro de uma tática pré-determinada. Claro, uma tática que leve ao gol adversário e faça com que sua defesa seja eficiente.

Sua empresa tem uma política? Seus funcionários sabem porque trabalham e onde querem chegar? Bem, se não sabem, você precisa mudar seu esquema tático.

Quinta regra: disciplina.

Espere aí: como pode haver disciplina se temos que deixar rolar nossa criatividade? Aí é que está: é preciso saber dosar as regras. A rigidez pode funcionar durante um tempo, mas não dura para sempre. Se não, as seleções do antigo leste europeu teriam colecionado todos os títulos das copas do mundo.

Deixar rolar a criatividade à solta, também não funciona. Quem se lembra da seleção colombiana de 94. Era uma das favoritas ao título. Individualmente seus jogadores eram excelentes. Mas, não passou da primeira fase. Faltou humildade e principalmente disciplina.

Na empresa, a disciplina é fundamental. Os funcionários têm que saber para quem "passar a bola", e no momento certo. Fique de olho naquele que segura muito a bola. E também não deixe de observar aquele para quem a bola está sempre "ferendo". Ele nunca quer responsabilidades.

Sexta-regra: paciência.

Quem se lembra do supertime do Brasil de 82? Aquela seleção só tinha craques, desde Júnior, Toninho Cerezo, Éder, Sócrates, até Zico e Falcão. Agora, quem se lembra da derrota de 3x2 (três gols do Paolo Rossi) para a Itália.. Só precisávamos do empate e faltando alguns minutos para o

final do jogo, nossa seleção se lançou ao ataque, queria a vitória. Ora é preciso paciência, saber jogar com o regulamento.

Assim deve ser sua empresa. É preciso saber o momento oportuno de se lançar ao mercado. Uma promoção, por exemplo, deve ter a data ideal, o estoque certo, a estratégia perfeita. Cuidado com o Rossi...

Sétima regra: entrar em campo.

Óbvio demais? Realmente, mas é possível ganhar o jogo sem entrar em campo? Não, e para isto existe o famoso WO, tão comum no futebol de várzea.

Não seja uma empresa da várzea. Não se esconda. Seja profissional, enfrente os desafios, as adversidades. Coloque seu "time" em campo, dispute todas as jogadas e ganhe mercado.

Oitava regra: buscar a perfeição.

Esta é uma regra com duas subdivisões básicas. A primeira é dificultar ao máximo o gol adversário. A Segunda é fazer o máximo de gols possíveis. Muito simples? Pois é, são as coisas mais simples aquelas que mais nos passam despercebidas. Pois o Zagallo não disse que o gol é apenas um detalhe? Diga-se de passagem um detalhe fundamental.

E será que nas empresas, as pessoas estão preocupadas com as coisas mais simples? Será que elas estão preocupadas em chegar à perfeição? O que é a perfeição para sua empresa? Você já definiu os objetivos de sua empresa? Já definiu as ações que terá que tomar para chegar até eles? Já selecionou bem seus funcionários? Já realizou treinamentos? Já reciclou?

Bem, se você não fez nada disso, ou fez apenas um pouco, você pecou em algum detalhe. Cuidado, você pode perder no básico: tomar mais gols que marcar. Aí, meu amigo, não tem Pelé que dê jeito na sua empresa!

Dirceu Herrero - editor da Revista ACIM

Deixe sua família por nossa conta!



O Santa Casa Saúde coloca à sua disposição um hospital de excelência, com os melhores profissionais de cada área. Você e sua família estarão assistidos 24 horas por dia em todo o Brasil, em caso de emergência, através de convênio com a Abramge. Por isso, antes de adquirir um plano de saúde, consulte um dos nossos promotores e faça o melhor negócio para seus familiares. Afinal, o Santa Casa Saúde é o Plano de Amor à Vida!



Santa Casa
Saúde

Rua Furtado Mendonça, 245 - Telefax.: 227-3630
E-mail: scsaude@netsix.com.br

PHOCUS

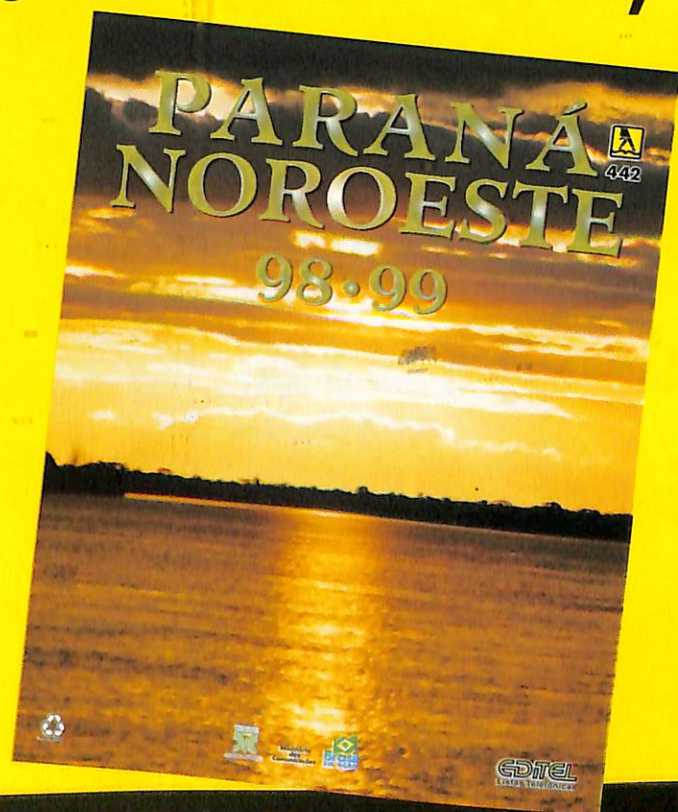
No Paraná, onde tem telefone, tem Editel.

Lembre-se:
A Lista Editel é a
única autorizada
pela Telepar.

EDITEL
Listas Telefônicas

DDG 0800 43 7363

www.editel.com.br

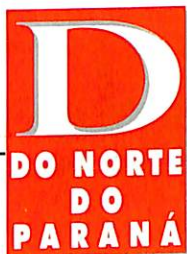


Promoção

Você Assina.
Você Ganha.

Assine

O



DIÁRIO

UM JORNAL A SERVIÇO DA CIDADANIA

e concorra a um

prêmio por semana.

E em dezembro a um

SEAT CORDOBA 0 km.



Ligue: **221-6055**



Promoção válida até 19/12/98.