



# ACIM

Outubro/2000  
Nº 399  
Ano 37

Associação Comercial e Industrial de Maringá



## Maringá Pólo Educacional

Construindo o futuro  
a partir do conhecimento

2º  
TURNO:

Dr. Batista  
José Cláudio



### **ELEIÇÕES**

Falta pouco para conhecermos o novo prefeito de Maringá. O eleito terá a responsabilidade de conduzir a terceira maior cidade do Estado no século XXI, o que na minha opinião e na opinião, acredito eu, da classe empresarial significa continuar mantendo e elevando o padrão de qualidade de vida da nossa cidade. É garantir a segurança e emprego dos seus cidadãos e é também firmá-la como portão de entrada do Mercosul e líder de um pólo econômico para uma população de quase dois milhões de habitantes.



### **COMPROMISSO**

Do futuro prefeito a ACIM, junto com toda a classe empresarial de Maringá, espera o compromisso real e incondicional com o desenvolvimento social e econômico desta cidade. Na busca desse objetivo nossa associação se dispõe a trabalhar em parceria com o novo prefeito, objetivando a melhoria do bem-estar econômico e social dos cidadãos maringaenses.

Nesse sentido, a associação encaminhou um documento a cada um dos candidatos, resultante de uma série de reuniões do nosso comitê gestor, onde foram apresentadas várias propostas para possível incorporação no plano de governo da cidade.

### **CODEM**

O Codem também fez a sua parte. Se reuniu individualmente com os dois candidatos que disputam o segundo turno das eleições municipais, José Cláudio e Dr. Batista para apresentação do plano de trabalho do conselho, além de um documento entregue a cada um dos candidatos intitulado: "O que Maringá espera do novo governo". O documento foi elaborado a partir das necessidades primárias do município para o seu desenvolvimento e sua sustentabilidade.

### **ORÇAMENTO**

A principal reivindicação foi a de que o futuro prefeito continue honrando o compromisso de repassar os 2 % do Orçamento para o Fundo Municipal de Desenvolvimento Econômico que subsidia os projetos e toda a área de recursos humanos do Codem.

### **UNIVERSIDADE**

A consolidação de Maringá como cidade pólo educacional já é uma realidade. Em menos de três anos a oferta de vagas saiu de 2,5 mil para 6 mil. E no início do ano que vem a previsão é de que 3

mil novas vagas sejam oferecidas.

### **BENEFÍCIOS**

Esse crescimento sem dúvida está trazendo riquezas para a indústria e o comércio. Cada estudante que vem para cá gasta em torno de mil reais por mês, movimentando a economia da cidade. Além disso, muitos setores são beneficiados indiretamente com a expansão do ensino, como é o caso da construção civil.

### **SEGUNDO VESTIBULAR**

Por isso mesmo, a ACIM está empenhada para o fortalecimento do município como pólo educacional. Nesse sentido participamos de todo o projeto para a criação dos 11 novos cursos da UEM, a começar pela verificação da demanda. Em janeiro será realizado o segundo vestibular para esses novos cursos.

### **PROJETO EMPREENDER**

A ACIM, e o Sebrae-Paraná estão formando núcleos setoriais com representantes de diversos segmentos comerciais da cidade. A iniciativa integra o Projeto Empreender, que reúne empresários de um mesmo segmento para discussão de problemas comuns e soluções conjuntas. A experiência de outras associações, onde o projeto já foi implantado mostra que, apesar de concorrentes, empresários do mesmo setor só têm a ganhar trabalhando juntos. E a ACIM estará concentrando esforços para o sucesso desse projeto, aqui em Maringá.

### **MOSTRA TECNOLÓGICA**

Mais de 30 inventos e projetos de patentes foram expostos durante os três dias da 1ª Mostra Tecnológica: Inventores & Empreendedores, que foi realizada no Centro Tecnológico. A Mostra foi um sucesso e uma prova indiscutível de que ele visou, primordialmente, o desenvolvimento regional.

**JEFFERSON NOGAROLI**

Presidente da ACIM

# Todo mundo quer ser bem tratado.



## Com você não é diferente.

**unimed**

**MARINGÁ**

**ISO 9002**

Tratando bem da sua saúde.

**221-2727**

# ACIM

Associação Comercial e Industrial de Maringá

Rua Néo Alves Martins, 2321 - Fone (44) 221-5050  
 Fax (44) 221-5007 - Cx. Postal 1033 - Maringá - Paraná  
 Home-page: www.acim.com.br e-mail: acim@acim.com.br

**Presidente:** Jefferson Nogaroli

**1º Vice-Presidente:** Antônio Fermenton

**2º Vice-Presidente:** Adilson Emir Santos

**DIRETORIA**

**Assuntos Comunitários:** Luiz Roberto Marquezini

**Assuntos Sócioeconômicos:** Carlos A. Corrêa

**Agronegócios:** Luiz Lourenço

**Comércio:** Jair Morroni

**Comércio Exterior:** Luis Fernando Ferraz

**Comunicação e Marketing:** Nivaldo Reginato

**Desenvolvimento de Bairros:** Paulo R. Silva Bassi

**Eventos e Promoções:** Eduardo Daibert Araújo

**Finanças e Patrimônio:** Carlos A. Tavares Cardoso

**Indústria:** Carlos Walter M. Pedro

**Prestação de Serviços:** José Carlos Valêncio

**Relações Públicas:** Carlos Alberto Würmeister

**Serviços e Inovações Tecnológicas:** Ariovaldo C. Paulo

**Sicredi:** Luiz Ajita

**CONSELHO DELIBERATIVO**

**Presidente:** Hélio Costa Curta

**Secretário:** Paulo Moraes Badan

**Membros:** Ali Saadeddine Wardani,

Antonio Donizete Busiúquia, Cícero Bianchi,

Claudio Haruo Mukai, Claudomiro Siroti,

Cleide Tono Freitas Noronha,

Gilson Odair Barbiero, Luiz Carlos Masson,

Jorge Toyofuku, José Gomes Ferreira, José Rubens Abrão,

Reginaldo Nunes Ferreira, Sabas Martins Fernandes,

Sebastião Carlos Abrão.

**GALERIA DE PRESIDENTES**

Américo Marques Dias; Murilo Macedo; Alfredo Maluf;

Odwaldo Bueno Neto; Ermelindo Bolfer;

Manuel Mário de Araújo Pismel; Ivo Vitor Asmann;

Emílio Germani; João de Faria Pioli; Rodolfo Purpur;

Joaquim Dutra; Ubirajara de Araújo Pismel;

Luiz Júlio Bertin; Alvaro Miranda Fernandes;

Sidney Meneguetti; Atair Niero;

Raymundo do Prado Vermelho; Alcides Siqueira Gomes;

Carlos Mamoru Ajita; Fernando Henriques;

Massao Tsukada; Pedro Granado Martines; Hélio Costa Curta.

**COPEJEM**

**CONSELHO PERMANENTE DO JOVEM EMPRESÁRIO**

**Presidente:** Wilson de Matos Silva Filho

**Vice-Presidente:** Sandro Bertoni

**DIRETORIA**

**Assuntos Universitários:** Enicéia Silva

**Comércio:** Marcos César Gameiro Obici

**Comércio Exterior:** Paulo Roberto Viscardi

**Eventos Comunitários:** Wesley Dejuli

**Eventos Sócioeconômicos:** Walcyr Franzoni

**Finanças:** Rogério Yabiku

**Indústria:** Claudio L. Zavatini

**Inovações Tecnológicas:** Ademir Kimura

**Prestação de Serviços:** Rejane Capristo de Oliveira

**Relações Públicas:** Luiz Eduardo Borin Gonçalves

**CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA E EXECUTIVA**

**Presidente:** Roni Enara

**1º Vice-Presidente:** Sílvia Cristina Franchini Rezende

**2º Vice-Presidente:** Maria Lúcia Fernandes .

**1ª Secretária:** Nilva Cardoso El Ghoz

**2ª Secretária:** Fátima Macedo

**1ª Tesoureira:** Clarice R. L. Franchini

**2ª Tesoureira:** Márcia Miliatti

**Assuntos Comunitários:** Sandra Mara de Carlo Ceranto

**Diretora Adjunta:** Leonita Aparecida Prestes Tarosso

**Eventos:** Wilma Maria Romero Beloto e Eunice Paiva

**Relações Públicas:** Maria Alice Pinatti e Fátima Iwata

**Superintendente da ACIM:** Dirceu Herrero

**Gerente Administrativo:** César Augusto Galli

**Gerente de Negócios e Expansão:** Koiti Celso Kikuchi

■ **ENTREVISTA**

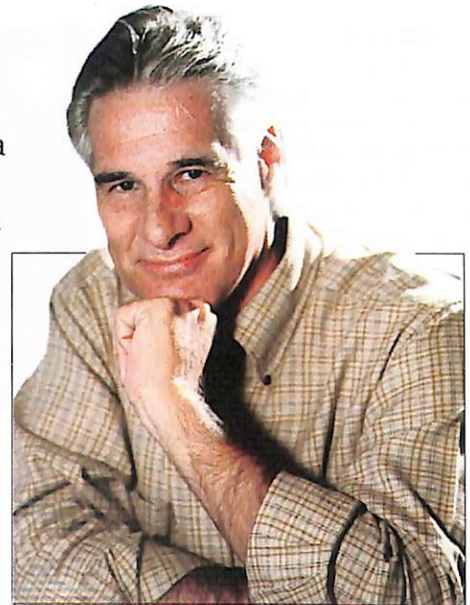
Max Gehringer, palestrante renomado e colunista da Revista Exame e Você S.A (entre outras) é o entrevistado do mês

**PÁG. 6**

■ **MULHER EMPRESÁRIA**

Conciliar carreira e filhos. Isso é possível!

**PÁG. 26**



■ **ELEIÇÕES**

O que esperar do novo prefeito!

**PÁG. 10**

■ **SÁUDE**

Agenda cheia não é desculpa para comer mal

**PÁG. 16**

■ **CAPA**

Com a expansão do ensino superior, Maringá se consolida como pólo educacional

**PÁG. 20**

Revista  
**ACIM**

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ  
 ANO XXXVII - Nº 399 - Outubro/2000

Publicação Mensal da Associação Comercial e Industrial de Maringá - ACIM

**DIRETOR RESPONSÁVEL**  
 Nivaldo Reginato

**JORNALISTA RESPONSÁVEL**  
 Tereza Parizotto - MT - 15.118 - SP

**ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO**  
 Sérgio Guilherme  
 João Claudio Fragoso

**DEPARTAMENTO COMERCIAL**  
 Mário Sérgio Verri

**CONSELHO EDITORIAL**  
 Nivaldo Reginato, Luiz Carlos Masson,  
 Paulo Moraes Badan, Roni Enara,  
 Wilson de Matos Silva Filho, Dirceu Herrero Gomes,  
 Tereza Parizotto e Sérgio Guilherme

**PROJETO GRÁFICO E EDITORAÇÃO**  
 Kiko Medeiros

**CAPA**  
 Criação: Sol Propaganda

**FOTOLITOS**  
 Macin Color

**IMPRESSÃO**  
 Gráfica Bertoni

**ESCREVA-NOS**  
 Rua Néo Alves Martins, 2321  
 Fone 44 221- 5064 - Fax 44 221-5007  
 Caixa Postal 1033 - Maringá - Paraná  
 e-mail: imprensa@acim.com.br

# A entidade participando da vida comunitária de Maringá

**O**ferecer produtos e serviços aos seus associados é uma missão importante que a ACIM encara com a maior seriedade, porém esta que é considerada hoje a maior associação comercial do interior do Paraná, trabalha e muito para o desenvolvimento da nossa cidade.

Nem todo mundo sabe, mas...

... A criação da ZPA foi uma idéia do presidente Jefferson Nogaroli. Atraiu para Maringá 22 empresas, gerando cerca de 800 empregos.

... Lado a lado com a FIEP, a ACIM criou o movimento Repensando Maringá, que culminou na criação do Codem.

... Há dois anos a ACIM implantava o Conselho do Comércio e Serviços, que hoje conta com a participação ativa de 65 empresários das mais diferentes regiões de Maringá.

... A ACIM desenvolveu esforços, junto com o Codem, Prefeitura, Fiep, Sindicatos patronais e deputados, para trazer verbas para o término do novo aeroporto.

... A ACIM foi uma das entidades que trabalhou pela implantação dos 11 novos cursos de graduação da UEM, criados este ano.

... O Centro Tecnológico de Maringá se tornou uma realidade graças também aos esforços desenvolvidos pela associação em conjunto com outras entidades. Desde março deste ano já funcionam no prédio do CTM sete dos 11 novos cursos de graduação da UEM. No próximo ano serão implantados cursos de níveis básico, técnico e tecnológico.

... A ACIM financiou a implantação da Qualidade Total dentro do 4º Batalhão da PM.

... A pedido do 4º Batalhão de Polícia Militar a ACIM doou em comodato 20 radiocomunicadores.

... Desempenhando um importante papel social a ACIM mantém 13 jovens carentes através do projeto Formando Cidadão, em parceria com o governo do Estado e o 4º Batalhão da PM.

... Os diretores da ACIM, juntamente com alguns membros do Conselho do Comércio e Serviços, mantém um caixa de R\$ 2 mil para custear despesas da Polícia Civil.

... A ACIM doou em comodato três computadores para dinamizar os trabalhos da Polícia Civil

... A ACIM foi uma das grandes incentivadoras na fundação da Escola de Jardinagem Pró-Jardim, implantada pela Fundama, através de um convênio entre Prefeitura Municipal, UEM e ACIM. Com ajuda dos empresários, os jovens aprendizes, vindos de famílias de baixa renda, recebem uma bolsa trabalho. Graças a iniciativa, os canteiros da cidade ficaram mais bonitos.

... A ACIM auxiliou na criação da Universidade do Varejo, que propicia cursos para jovens na área de supermercados.

... A ACIM auxilia vereadores, deputados estaduais e federais na elaboração e divulgação de projetos de interesse da classe empresarial. Podemos citar como exemplos o Programa Estadual de Recuperação Fiscal, ZPA, Pólo Têxtil, entre outros.

## AGENDE-SE

Confira a programação de eventos da ACIM para outubro e novembro

### OUTUBRO

▶ De 23 a 27 das 9h às 22h acontece curso de Gestão Financeira de Empresas, com a Consultoria da ACIM e Edmar Aparecido de Souza, especialista em controladoria e gerência financeira, no auditório da ACIM.

▶ Dia 24 acontece o Encontro de Mulheres Empresárias, com palestras, painel, desfile e rodada de negócios. Local: Sebrae e Trecxon

▶ Dias 24 e 25 às 20h, no Hotel Deville, acontece palestra sobre a Prevenção à Fraudes e Desvios na Empresa. O palestrante será Arnaldo Ferreira dos Santos, instrutor do Programa Brasil Empreendedor.

▶ No dia 27 das 9h às 14h acontece um City Tour e almoço empresarial no Golden Ingá, com o Cônsul Geral da República Federal da Alemanha, em São Paulo, Dieter Zeister. Na pauta, oportunidades e infra-estrutura em Maringá.

▶ Dia 31, às 20h, no Haddock Buffet, jantar com Aníbal Bianchini.

### NOVEMBRO

▶ Almoço empresarial com Amedeu Scarpa, vice-diretor para o Brasil do Instituto Italiano para Comércio Exterior Euro-paternariat. Dia 8 às 12h, no Hotel Deville.

▶ Palestra com o consultor e autor de vários livros de gestão empresarial, José Carlos Poli. A palestra terá como tema: "Prepare-se para o ATAC - Atendimento Total ao Cliente. Acontece dia 9, às 20h no teatro Calil Haddad.

▶ Dia 21, no Hotel Deville, às 12h, almoço empresarial com o prefeito eleito.

▶ Dia 24 no Moinho Vermelho às 20h, jantar empresarial com o Senador Osmar Dias.

▶ De 21 à 25 acontece a Expocasa, no Parque de Exposições.

**MACIN FOTOLITOS**  
 PROJETO GRÁFICOS  
 SAÍDAS EM FILMES FORMATO 2  
 ESCANEAMENTO CILÍNDRICO  
 PROVAS DE PRELO, PRESS-MACHT E DIGITAL  
 PLATAFORMAS PC E MACINTOSH

**23 ANOS**

central de atendimento: (44) 262.4151

**LEILÕES JUDICIAIS SERRANO**

**Ótimos Negócios!**

150 imóveis em Sarandi de R\$ 300 até R\$ 100 mil (21/11/00)

**Fone (44) 222-7299**  
[www.leiloesjudiciais.com.br](http://www.leiloesjudiciais.com.br)

# Max Gehringer: Lições de corporativismo

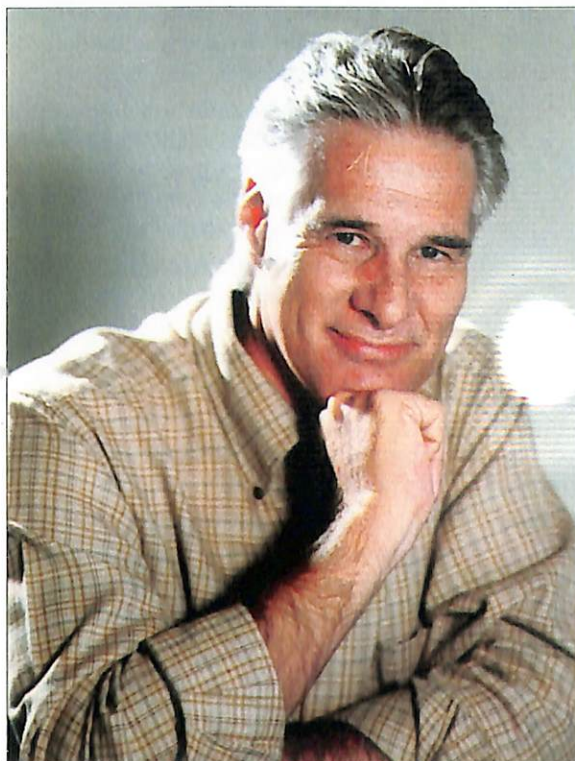
**E**leito no ano passado como um dos trinta executivos mais cobijados do mercado, Max Gehringer, 49 anos, lidera hoje o ranking nacional dos palestrantes mais requisitados, segundo dados publicados na Revista Veja, em 23 de agosto de 2000.

Sua história é peculiar. Começou a trabalhar cedo, aos 12 anos, em funções um tanto "exóticas", para usar um termo empregado por ele mesmo. Foi auxiliar de faxina, entregador de leite, atendente de farmácia, assistente paroquial, cartazista, até chegar a office-boy.

Aos 22 anos, logo após a conclusão do curso de Administração de Empresas, Max pediu licença do emprego e foi passar uma temporada de seis meses na Suíça. De volta ao Brasil e ao trabalho, não demorou para que os resultados obtidos onde aportava, repercutissem no mercado em ritmo acelerado. Assumiu a superintendência da Indústria Peixe, passando a diretor industrial, e depois a diretor de vendas e novos negócios da Elma Chips. Vale ressaltar que numa gestão de seis anos, o faturamento da empresa quadruplicou.

Convidado para dirigir os sistemas industriais na PepsiCo Foods International, nos Estados Unidos, acabou viajando o mundo nessa função. Voltou ao país para presidir a Pepsi-Cola Engrafadora.

As boas histórias que protagonizou ou acompanhou durante esses anos foram registradas no livro *Relações Desumanas no Trabalho - Da Primeira Entrevista à Aposentadoria*, um bem humorado tratado sobre o cotidiano de empresas e funcionários, no qual identifica problemas corriqueiros e dá dicas de como superá-los. A boa repercussão do livro resultou em um convite que o levou a ser colunista das revistas Exame, Você S.A. e Web, todas da Editora Abril. Aliás há três meses, saiu pela Editora Campus seu novo livro, *Comédia Corporativa*, uma coletânea dos seus artigos publicados nessas revistas.



**MAX GEHRINGER:** líder no ranking nacional dos palestrantes mais requisitados, segundo a Revista Veja

No último dia 17, ele esteve em Maringá, a convite da ACIM, para uma palestra empresarial. A Revista ACIM o procurou para uma entrevista exclusiva. Acompanhe!

## ACIM - Qual o perfil desejável de um empreendedor, hoje?

**MAX** - Empreendedores não mudaram através das décadas: eles precisavam – e continuam precisando – de coragem e de visão. Mas, há 50 anos, um empreendedor precisava mais da coragem do que da visão; hoje é o contrário, porque tudo está mudando a uma velocidade muito maior. Um passo dado na direção errada, não importa quão corajoso alguém seja, pode resultar no fracasso do empreendimento.

## ACIM - De que maneira se enquadrar nesse perfil?

**MAX** - Além das duas características básicas, o empresário agora precisa estar

atento ao que está acontecendo no mundo inteiro, e não apenas em sua cidade ou em seu Estado. Deve buscar informações sobre o que está ocorrendo na América, na Europa ou na Ásia, e adaptá-las às necessidades do consumidor brasileiro.

## ACIM - O que é preciso para uma empresa vencer na economia globalizada?

**MAX** - Parcerias. Não sócios para o negócio, mas empresas que possam constantemente alimentá-lo com informações e atualizá-lo tecnologicamente. Na economia globalizada, os mais fortes engolem os mais fracos, e os mais fracos têm sempre sido aqueles que acham que podem fazer tudo sozinhos, sem depender de nenhum apoio externo.

## ACIM - A globalização tende a reduzir ou a aprofundar as desigualdades entre países ricos e pobres?

**MAX** - O mundo globalizado continuará a ter ricos e pobres, porque essa diferença socioeconômica sempre existiu. Durante 200 anos, o Brasil tentou sozinho resolver os crônicos problemas de algumas regiões (caso do Nordeste) e as desigualdades se acentuaram. Só que nos tempos de hoje está cada vez mais difícil imaginar um país que consiga fechar suas fronteiras para o resto do mundo e ser bem sucedido (a Albânia tentou, o Irã está tentando, mas os resultados são sofríveis). É melhor ter parceiros lá de fora do que tratá-los como inimigos. Hoje, ninguém mais reclama que as indústrias automobilísticas multinacionais são uma ameaça à soberania nacional. Pelo contrário, os governos estaduais estão dando vantagens cada vez maiores para ter

uma montadora em seu Estado: elas criam milhares de empregos diretos e indiretos.

**ACIM - O que o profissional precisa fazer para se adaptar às mudanças do mundo?**

**MAX** - Entender o mundo, tanto fisicamente (viajando, o que nem sempre é possível) quanto mentalmente (via publicações ou via Internet, o que é simples e barato). Os profissionais precisam ter a clara noção de que a fase da empresa paternalista, que tudo provia e em troca só exigia obediência, está com os dias contados. Cada vez mais, os funcionários serão pagos pelos resultados que conseguirem gerar.

**ACIM - Qual a sua opinião sobre os inúmeros manuais de liderança ou gerenciamento, ou de outros tantos gurus da atualidade, que ditam comportamento?**

**MAX** - Ajudam, mas não resolvem. Pode-se ensinar uma pessoa a ser mais educada no ambiente de trabalho, ou a estimular características que ela já tenha, como a liderança. Tudo isso é ótimo, mas não garante o sucesso profissional. Pior mesmo são os manuais de auto-ajuda, que dão conselhos óbvios numa linguagem atraente. Eles são mais um refúgio que uma solução. Durante os séculos, desde o começo do mundo, as pessoas se refugiavam na religião; hoje, muitas se refugiam em conselhos do tipo "Sorria ao despertar e sua vida vai mudar".

**ACIM - De que forma os empresários podem criar um ambiente de confiança e comprometimento dentro da sua empresa?**

**MAX** - Com a combinação de dois fatores. O primeiro é a sinceridade: deixar claro para todos os funcionários o que a empresa quer fazer, como pretende fazer, e o que se espera de cada um. Para isso, é preciso definir metas individuais, premiar os mais competentes e substituir os incompetentes. Além de manter todo mundo informado sobre os resultados, na medida em que eles vão sendo obtidos. Muitas empresas ainda se negam a dizer para um funcionário se estão tendo lucro ou prejuízo, e ao mesmo tempo cobram dele "lealdade", como se lealdade fosse uma pista de mão única.

O segundo fator é o exemplo: os dirigentes da empresa devem agir como esperam que seus funcionários ajam.

**ACIM - O senhor tem se destacado por fazer uma abordagem do mundo dos negócios que não dispensa o bom humor. Trabalhar com bom humor seria uma receita de sucesso?**

**MAX** - Muita gente me diz que é fácil ser bem humorado quando se tem um bom cargo e muitas mordomias. Mas eu já era bem humorado desde meus tempos de office-boy. Não acredito que meu bom humor tenha me ajudado na carreira (pelo contrário, muitas vezes até atrapalhou, porque alguns chefes que tive me achavam um inconseqüente), mas certamente impediu que eu sofresse dos males típicos que atazanam a vida dos executivos: nunca tive úlcera nem insônia na vida, e nunca fiquei estressado. É claro que bom humor não é algo que se deva usar em todos os momentos do dia num ambiente de trabalho: se os resultados ficaram muito abaixo do esperado, fazer piada é uma péssima idéia.

**ACIM - Parece ser uma verdade que as boas oportunidades profissionais estão cada vez mais disputadas. Como se diferenciar em um mercado tão competitivo?**

**MAX** - Primeiro, claro, aprendendo mais que os concorrentes. "Deixar de estudar" está em primeiro na lista de lamentações dos leitores que me escrevem. Hoje em dia, ninguém mais pode parar de se atualizar, através de cursos, seminários ou leituras, ou de aprender novos idiomas.

Em segundo lugar, vem a "perda de tempo". São pessoas que passaram vários anos fazendo a mesma coisa, mesmo sentindo que aquela posição não teria futuro nenhum. E, quando acordam, percebem que estão em desvantagem, concorrendo com pessoas mais jovens e mais bem preparadas.

Em terceiro, vem o entendimento de que os generalistas têm mais chances que os especialistas. Quem estuda microbiologia tem um campo de ação muito mais restrito do que quem estuda Administração ou Marketing, por exemplo.

**ACIM - Como o senhor avalia o poder da informática nessa virada do século?**

**MAX** - A informática virou o mundo dos negócios de cabeça para baixo. Quem não tem noções básicas de informática vive em outro século. Mas também é bom lembrar que, sozinha, a informática não resolve problema algum: ela é uma ferramenta, não um fim em si mesma. Entender demais e não saber aplicar na prática é tão ruim quanto ser um "analfabete".

**ACIM - Via de regra um empreendedor já nasce feito?**

**MAX** - Eu tenho repetido à exaustão que existem dois tipos de profissionais: os que nasceram para empregados e os que nasceram para donos. Eu, por exemplo, nasci para empregado, e fui um bom empregado. Como dono, eu acho que teria sido um fracasso. Os problemas começam quando alguém com espírito de dono resolve ser empregado, porque donos são alérgicos a regras e empregados não vêem problemas em segui-las. Pior ainda é o empregado nato que resolve virar dono: ele vai quebrar, porque donos decidem sozinhos, e empregados repartem decisões. E, é claro, os empreendedores têm que se aperfeiçoar sempre, tanto quanto os empregados, ou até mais que eles. O verdadeiro empreendedor é o que nunca está satisfeito com o que já fez.

**ACIM - O senhor está preparando um livro novo?**

**MAX** - Há três meses, saiu pela Editora Campus meu livro "Comédia Corporativa", uma coletânea dos artigos publicados nas revistas da Editora Abril para as quais escrevi em 1999 (Exame, Você S.A. e Web) e mais uns 20 textos inéditos. O livro já vai para a quarta edição, o que é muito bom. Como neste ano passei a colaborar com mais duas revistas (a VIP e a Placar), vou ter textos suficientes para lançar um novo livro a cada ano, que é o que pretendo fazer.

**TEREZA PARIZOTTO**

**"Existem dois tipos de profissionais: os que nasceram para empregados e os que nasceram para donos"**

CARTAS

CARTAS

CARTAS

As cartas para esta seção  
devem ser enviadas para:

Rua Néo Alves Martins, 2321

CEP 87013-060

Maringá - PR

Se preferir mande  
um e-mail para:

[imprensa@acim.com.br](mailto:imprensa@acim.com.br)

### Entrevista

Foi com muito orgulho que vimos a publicação de nossa entrevista na edição de setembro da Revista ACIM, e estamos lisonjeados pelo reconhecimento.

São fatos como este, que nos impulsionam e nos dão estímulo para a continuidade do nosso trabalho, visando sempre o desenvolvimento e o bem estar de nossa comunidade.

Aproveitamos para estender os nossos agradecimentos a toda equipe responsável pela publicação.

ALDO PEREIRA TEIXEIRA  
Diretor Presidente da Aldo  
Componentes Eletrônicos

### Pesquisas

Foi um absurdo a divulgação de pesquisas tendenciosas nestas eleições municipais. A manipulação de dados precisa ser duramente fiscalizada pela Justiça Eleitoral. O que aconteceu precisa ser denunciado. O poder econômico não pode querer comprar a opinião de ninguém. A Revista ACIM poderia fazer uma matéria sobre esse abuso em sua próxima edição, ouvindo, principalmente a Justiça Eleitoral.

CARLA PATRÍCIA DA SILVA  
[cps@ig.com.br](mailto:cps@ig.com.br) - Maringá

### Eleições

Parabéns pela matéria sobre os candidatos na edição de setembro. Foi importante para sabermos quem eram os postulantes e seus principais planos. Queremos também registrar a nossa felicitação pelo artigo escrito pela professora Celene Tonella, da UEM, sobre "Democracia Representativa - Limites e Possibilidades" na referida matéria. Tomamos a liberdade de fazer cópias do mesmo para distribuir entre os acadêmicos da UEM.

GILVAN MARCELINO DE SOUZA  
Presidente do Centro Acadêmico  
Florestan Fernandes - UEM

### estras

Gostaria de parabenizar a ACIM pelo seu nível de envolvimento com a comunidade marigaense. Tenho acompanhado pela imprensa local várias das ações empreendidas por esta entidade e só posso destacar os benefícios trazidos, principalmente no que diz respeito a realização de palestras. Com bom nível e diversidade de temas e especialidades, esses eventos contribuem muito para a nossa formação empresarial.

RENATO MONTEIRO DE SOUZA  
Maringá

# AGORA BRONZEADA.



CHEGOU KAISER SUMMER DRAFT 600ml. LEVE AO EXTREMO.

# Sabor em Dobro

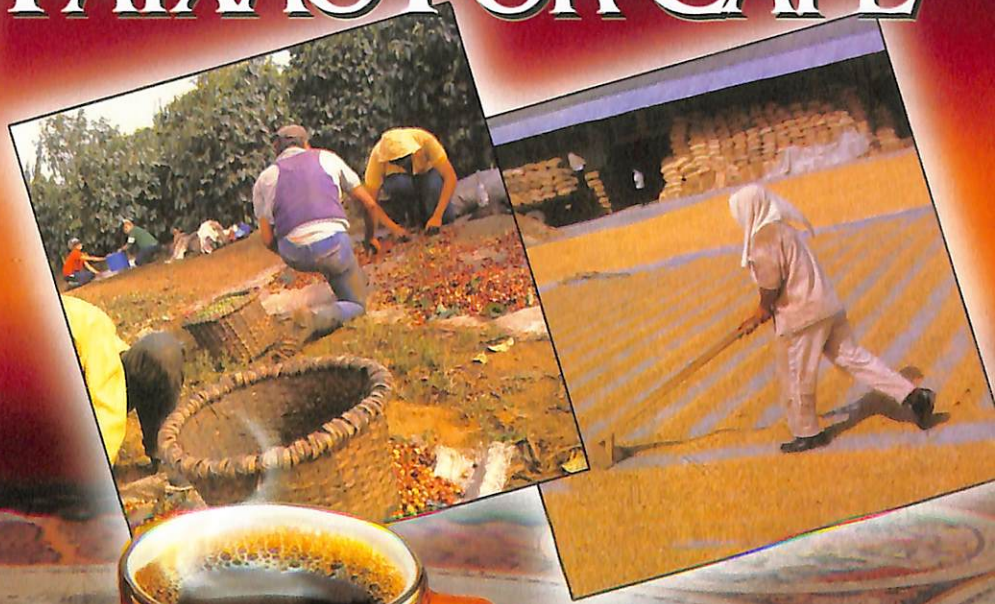
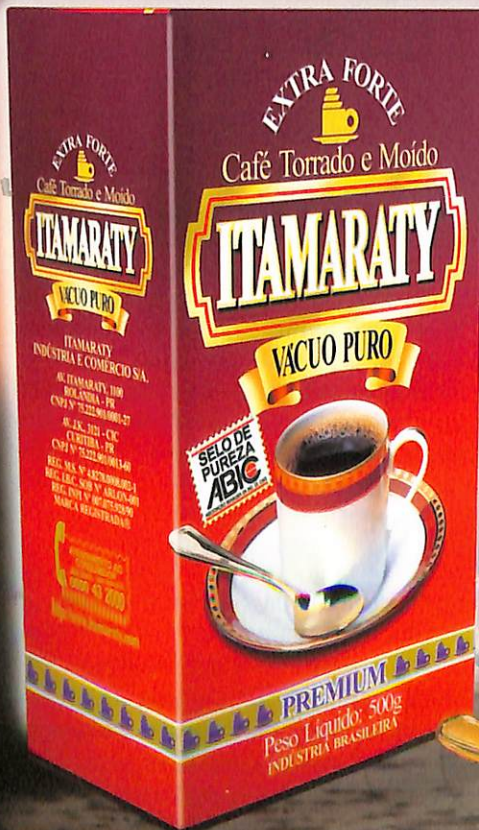
VITAMINADOS



CONHEÇA NOSSA LINHA DE PRODUTOS  
VISITE NOSSO SITE:  
[www.itamaraty.com](http://www.itamaraty.com)



## PRA QUEM TEM PAIXÃO POR CAFÉ



**ITAMARATY**

ITAMARATY INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A.  
AV. ITAMARATY, 1100 - PARQUE INDUSTRIAL - CAIXA POSTAL 1100  
CEP: 86600-000 - (DDD: 0xx43) 255-8800 - FAX/VENDAS: 255-8800  
ROJ. ANDRÁZ - PARANÁ

# Maringá elege o novo prefeito

Pela primeira vez, desde 1952, os maringaenses poderão escolher entre apenas dois candidatos o seu novo prefeito. Vantagens do segundo turno

**É** como se fosse uma final de campeonato.

Depois de uma longa e exaustiva primeira fase, os dois primeiros colocados vão disputar o título. Ou melhor, vão disputar os mais de 203 mil votos dos eleitores maringaenses na primeira eleição para prefeito, em dois turnos, da história da cidade.

José Cláudio (PT) ou Dr. Batista (PTB/PDT) será escolhido no último domingo de outubro, dia 29, o novo prefeito de Maringá. Os dois chegaram ao segundo turno ao deixar para trás outros sete candidatos.

Após quase dois meses de propaganda eleitoral, debates, comícios, reuniões, panfletagens e militância dos correligionários, José Cláudio ficou em primeiro lugar com 40.663 votos. Batista fez 39.281. A diferença foi pouco menos de 1.400 votos.

Com isso, a equilibrada disputa do segundo turno é direcionada para tentar conquistar os mais de 80 mil votos que foram dados aos outros candidatos. Uma tarefa nada fácil. Para isso, os candidatos refizeram suas estratégias, intensificaram a divulgação de seus programas de governo e se lançaram na disputa com projetos que visam uma nova Maringá para o novo século.

Se colocadas lado a lado, as propostas de José Cláudio e Dr. Batista se equivalem. Além de projetos que priorizam o social, educação, lazer, agricultura, saúde e desenvolvimento econômico, ambos pregam a quebra do monopólio no transporte coletivo, fim dos parquímetros e a suspensão do contrato com a empresa que cobra os impostos municipais atrasados.



**DR. BATISTA:** Respeito a opinião popular e busca do apoio de todos os segmentos da sociedade



**JOSÉ CLÁUDIO:** O PT consegue chegar pela primeira vez na disputa direta pela Prefeitura

A diferença é que o primeiro vem de um partido que tradicionalmente não conquistava resultados expressivos em Maringá e que surpreendeu todas as pesquisas eleitorais chegando em primeiro. “Durante 20 anos o PT construiu um programa de governo alternativo, melhor, moderno, para substituir o velho, que está colocado hoje no governo brasileiro. Nossos projetos foram copiados por outros candidatos e administrações como o Orçamento Participativo, Médico da Família, Banco do Povo e Bolsa Escola”, lembra José Cláudio.

Já o segundo, embora seja de um partido da base governista (PTB), tem como aliado um partido também de esquerda, o PDT. “Nossa coligação é a do pé no chão, da vontade, de homens comprometidos com o crescimento de Maringá, que respeita a opinião popular e que busca o apoio de todos os segmentos da sociedade e das jovens lideranças que estão surgindo”, destaca Dr. Batista.

**MODO PETISTA** Mesmo com as dificuldades e limites que uma prefeitura certamente tem, o PT acredita na possibilidade de fomentar campanhas e iniciativas que minimizem a questão de de-

semprego e que aumentem, simultaneamente, a circulação de renda necessária para o crescimento do município. Entre as várias medidas que a administração popular do PT pretende tomar, assumindo a prefeitura, destacam-se as seguintes:

1) Apoio às iniciativas populares do CODEM, no sentido de se criar incentivos municipais para o fortalecimento

das micro, pequenas e médias empresas já existentes na cidade, as quais terão prioridade nos incentivos fiscais. Se Maringá se tornar um excelente local de produção e vendas para as empresas implantadas há bastante tempo, isso atrairá, naturalmente, outras que queiram participar do desenvolvimento da cidade. A partir daí, o CODEM estabelecerá quais empresas deverão ser atraídas.

2) Tendo em vista a criação do Sicredi, um banco de cunho social, caberá à prefeitura apoiar seu fortalecimento, assim como destinar recursos que propiciem linhas de crédito com taxas diferenciadas para as micro e pequenas empresas, além de criar formas de colaborar com o fortalecimento dos agricultores de Maringá, incentivando a produção de alimentos componentes da cesta básica para serem consumidos em nossa própria cidade, e, com isso, gerar mais empregos e recursos. O município é o maior consumidor regional desses produtos (utilizados na merenda escolar) e, no entanto, importa-os de outras localidades.

3) Desenvolvimento de projetos de economia solidária, com vistas à criação de cooperativas de trabalho, para que as empresas maringaenses, desativadas em função de medidas econômicas adversas,

possam reabrir e ser dirigidas por trabalhadores e ex-proprietários, além de possibilitar o surgimento de outras.

Considerando-se os tópicos 1, 2 e 3, faz-se necessário um estreitamento de relações entre a UEM e faculdades particulares e a comunidade, em forma de assessoria e de consultoria a micro e pequenas empresas, tanto urbanas quanto rurais.

4) Consolidação da Agência de Desenvolvimento Regional-ADR, que conta com a articulação da UEM e da ACIM, para estudar e criar novos nichos de crescimento de negócios e de empregos, não só em Maringá como também nas cidades vizinhas, sobretudo nos ramos de turismo e serviços.

5) Criar a Secretaria de Ciência e Tecnologia.

6) Estabelecimento de uma política tributária justa para todos, decorrente de debates francos com as partes interessadas: município e contribuintes, a respeito de IPTU, ISSQN e demais taxas.

7) Implantar a Cidade Industrial de Maringá.

8) Consolidar o Centro Tecnológico de Maringá (antigo Cefet) e ampliar sua capacidade de formação de mão-de-obra especializada.

9) Organizar, em conjunto com a ACIM, campanhas que promovam Maringá

como centro regional de comércio e indústria, ou seja, como uma Capital de Negócios. Uma primeira medida, nesse sentido, é o projeto Cidade Luz.

10) Assumir e liderar resolutamente as campanhas de nível macrorregional que resultem em conquistas de obras de infra-estrutura, como a duplicação das rodovias de acesso a nossa cidade (Maringá/Guaíra, Maringá/Cascavel/Foz, Maringá/Curitiba e Maringá/Paranavaí).

11) Implantar o sistema redutor social de impostos e taxas.

12) Converter Maringá em pólo turístico nacional, aproveitando tanto sua beleza natural quanto sua localização estratégica para o Mercosul, sobretudo o ecoturismo e o turismo rural.

José Cláudio afirma que para adotar essas medidas, os recursos necessários virão do cumprimento da lei que determina que 2% do orçamento do município (cerca de 2 milhões de reais) sejam direcionados ao financiamento de iniciativas privadas, por meio do CODEM. “Esse dinheiro surgirá à medida que se acabe de vez com o desperdício na administração pública, sem contar também que existe dinheiro a fundo perdido em várias instituições nacionais e internacionais para financiar projetos e programas sérios. Tais recursos serão auferidos pela mobilização de uma equipe especializada em atuar na captação de



numerário, junto a organizações daquela natureza”, complementa o candidato.

**RESPEITO AO CIDADÃO** O programa de governo do Dr. Batista, denominado Plano Humanitário, tem como princípio fundamental a reorganização da estrutura da Prefeitura com base em critérios de respeito ao bem público, vocação humanitária, em consonância com a Lei de Responsabilidade Fiscal.

“Vamos retomar a cobrança de impostos pela prefeitura, desativando a empresa que hoje ganha mais de 14% para fazer isso. Também iremos acatar a vontade popular e desativar os parquímetros que não contribuíram em nada para os comerciantes e nem para os consumidores”, enfatiza.

Entre os principais planos que o candidato do PTB/PDT têm para a cidade, alguns merecem destaque. Dr. Batista promete:

1) Implantar política de estímulo à industrialização de Maringá;

2) Implantar um programa municipal consistente e de requalificação de pessoal, em conjunto com as empresas, com as escolas profissionalizantes e com as instituições de ensino superior, criando cursos básicos, por exemplo, de confecção, fiação e tecelagem, calçados, metal-mecânica, eletro-eletrônica, agropecuária e outros que sejam de vocação de nossa região.

3) Compromisso de repassar os recursos de 2% da arrecadação tributária mensal ao Fundo Municipal de Desenvolvimento Econômico do CODEM, para apoiar a criação de micro-empresas no município.

4) Criar o Programa Municipal Social de Frente de Trabalho.

5) Restabelecer a Zona de Processamento Aduaneiro – ZPA.

6) Apoiar, com tudo que estiver ao alcance do município, a consolidação do pólo agroindustrial de Maringá, destacando as cooperativas, as usinas de açúcar e álcool, as indústrias de processamento de soja, algodão, milho, stévia, canola, os frigoríficos, curtumes e agroindústria em

## Ex-diretor da ACIM é eleito

Edmar Arruda, o quarto vereador mais votado dessas eleições, com 2.756 votos, foi diretor de Serviços e Inovações Tecnológicas da ACIM, de 1998 até o início desse ano, quando foi convidado para continuar na nova gestão mas, abriu mão para poder se candidatar.

Em seu período na ACIM, coordenou a implantação do Sicredi, a cooperativa de crédito do comerciante; implantou o Departamento Comercial e o sistema de telemarketing, além de promover melhorias no Sistema Central de Proteção ao Crédito.

“É um orgulho para a ACIM ter um grande companheiro como o Edmar representando a cidade na Câmara Municipal”, elogiou o presidente Jefferson Nogaroli.



**EDMAR ARRUDA:** ex-diretor da ACIM na próxima Câmara de Vereadores



## Números da eleição no primeiro turno

- 1º- José Cláudio (PT) 40.663 votos
- 2º- Dr. Batista (PTB/PDT) 39.281
- 3º- Jairo Gianoto (PSDB) 35.158
- 4º- Cida Barros (PPB/PRN) 22.931
- 5º- Silvio Name (PMDB) 13.157
- 6º- Ulisses Maia (PPS/PHS) 6.371
- 7º- João Cioffi (PAN) 872
- 8º- Assendino Santana (PRP) 649
- 9º- Inês Leal de Castro (PSTU) 123

um dos segmentos da prefeitura e negociar. Vamos procurar recursos em todos os setores. Eu sempre tive bom relacionamento com o atual governador e no passado cheguei a apoiá-lo. Hoje é o Lerner, mas daqui há dois anos será outro governador”, explica.

Antevendo as possíveis dificuldades de administrar a terceira maior cidade do Estado e uma das vinte mais endividadas do Brasil, o candidato da coligação Libertaria Maringá, promete mostrar as contas da prefeitura. “No primeiro dia de governo, farei uma auditoria para saber como estão as finanças. Pretendo esclarecer a população sobre o que está acontecendo. Eu não posso pegar a prefeitura com uma dívida e administrar sozinho. Vou mostrar como está a situação”, conclui. ■

### SÉRGIO GUILHERME

### CONHEÇA O FUTURO PREFEITO

- JOSÉ CLÁUDIO PEREIRA NETO
  - Natural de Cambira - PR, 48 anos, solteiro
  - Advogado e pequeno empresário (proprietário da Del Rey colchões, empresa familiar)
  - Presidente da UMES (União Maringense dos Estudantes Secundaristas)
  - Presidente da UPES (União Paranaense dos Estudantes Secundaristas) por 2 mandatos
  - Filiado ao PT desde 1991
  - Presidente do Diretório Municipal do PT por 2 vezes (1993 e 1995)
  - Candidato do PT à prefeitura de Maringá em 1996 (10.540 votos).
- MANOEL BATISTA DA SILVA JÚNIOR
  - Natural de Pompéia, SP, 47 anos, casado e pai de duas filhas.
  - Médico formado na Faculdade de Ensino Superior de Marília, SP.
  - Especialista em clínica e cirurgia do aparelho digestivo e endoscopia.
  - É vereador pelo PTB (2º mandato), tendo sido o mais votado da história do município.
  - Foi candidato a deputado estadual tendo recebido 17.780 votos somente em Maringá.

### VEREADORES ELEITOS

A câmara municipal que vai assumir a 12ª legislatura - 2001/ 2004

- Walter Luiz Guerlles (PSDB) - Votação: 4.002  
 João Alves Corrêa (PMDB) - Votação: 3.833  
 Belino Bravin Filho (PPB) - Votação: 3.579  
 Edmar de S. Arruda (PFL) - Votação: 2.756  
 Mário M. Hossokawa (PSDB) - Votação 2.458  
 Márcia do R. B. Socreppa (PSDB) - Votação 2.216  
 P. Ferreira Dias (PSDB) - Votação: 1.902  
 as de Carvalho (PFL) - Votação: 1.891  
 P. Mantovani (PSDB) - Votação: 1.874  
 Aparecido D. Regini (PPB) - Votação: 1.814  
 José Maria dos Santos (PSD) - Votação: 1.805  
 Altamir A. dos Santos (PST) - Votação: 1.751  
 Manoel Á. Sobrinho (PDT) - Votação: 1.724  
 João B. Beltrame (PMDB) - Votação: 1.715  
 Silvana M. R. Borges (PT) - Votação: 1.581  
 Marly Martin Silva (PPB) - Votação: 1.560  
 Divanir Moreno Tozati (PST) - Votação: 1.520  
 Geremias V. da Silva (PTB) - Votação: 1.467  
 Antônio C. Marcolin (PTB) - Votação: 1.271  
 Edson R. Brescansin (PT) - Votação: 1.140  
 Valter Viana (PHS) - Votação: 1.112



Walter Guerlles obteve o respaldo de 4.002 pessoas e foi o mais votado entre os vereadores

geral para que agreguem valores de produção e diversifiquem seus produtos.

7) Criar o Sistema Municipal de Ciência e Tecnologia para desenvolvimento de projetos para dar suporte à geração de emprego e renda.

8) Engajar-se na luta pelo atendimento das reivindicações do Noroeste do Paraná tais como: a hidrovia do Ivaí; estrada de integração Norte-Sul, Maringá-Londrina-Faxinal dos Mendes; término das ferrovias ligando Cianorte a Guaíra através da Ferroeste; duplicação das rodovias Maringá-Campo Mourão, Maringá-Paranavaí, Maringá-Umuarama.

9) Consolidar na região um pólo tecnológico que aproveite a vocação e as peculiaridades regionais.

10) Fortalecer a representação política regional.

11) Revitalizar a avenida Brasil, ouvindo a comunidade.

12) Estabelecer um programa para manejo, preservação e ampliação da cobertura verde de Maringá.

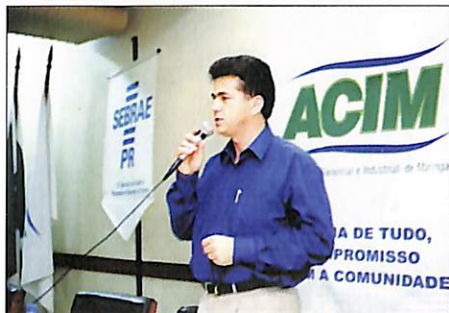
Para colocar em prática esses programas, Dr. Batista destaca a habilidade de negociação com o Governo do Estado e o enxugamento da máquina administrativa. “Temos que usar habilidade nas negociações. Temos que sentar com cada

# ACIM e Sebrae vão formar núcleos setoriais para melhorar comércio

A idéia é reunir empresários de um mesmo segmento para discutir problemas comuns e encontrar soluções conjuntas

**A** ACIM, e o Sebrae-Paraná estão formando núcleos setoriais com representantes de diversos segmentos comerciais da cidade. A iniciativa integra o Projeto Empreender, que inclusive já foi implantado em várias regiões do Paraná, dentro das associações comerciais. O objetivo é reunir empresários de um mesmo segmento para discussão de problemas comuns e soluções conjuntas.

“Reunidos em núcleos setoriais os empresários quebram paradigmas e descobrem que podem se unir a concorrentes para encontrar soluções rápidas, baratas e eficientes. E que podem estar aí as respostas que o consumidor e o mercado exigem”, destacou Orestes Hotz, consultor do Sebrae e coordenador estadual do Projeto Empreender.



Orestes Hotz, faz palestra na ACIM

No dia 13 de outubro ele esteve reunido com vários empresários na sede da ACIM, justamente para dar início ao projeto aqui na cidade e falar das principais diretrizes para a formação dos núcleos. Ficou acertado que a ACIM e o Sebrae vão disponibilizar gratuitamente um con-

sultor exclusivo para os núcleos, bem como toda a estrutura para o desenvolvimento das ações.

**ADESÃO** Mais de trinta associações comerciais do Paraná já aderiram ao programa. Dessas, treze já estão desenvolvendo o convênio, número que até o final do ano deverá aumentar consideravelmente, contando já com a participação da ACIM.

Das treze Acias envolvidas na primeira etapa do projeto, iniciada em dezembro passado, seis são do Oeste (Cascavel, Toledo, Assis Chateaubriand, Marechal Cândido Rondon, Foz do Iguaçu e Medianeira), seis do Sudoeste (Pato Branco, Francisco Beltrão, Palmas, Dois Vizinhos, Realiza e Coronel Vivida) e uma da região Norte do Paraná (Londrina). ■

Foto: TEREZA PARIZOTTO

**Agora em Maringá!!!  
O melhor e mais completo  
salão de eventos do Paraná**

**Escolha o buffet de  
sua preferência e visite-nos!**

**Ambientes requintados e  
infra-estrutura com arquitetura  
moderna de 1º mundo**

**O MOINHO VERMELHO OFERECE AINDA:**

- Sistema central de ar-condicionado
- Sala de reuniões
- Ampla cozinha, bar e churrasqueira
- Mesas e cadeiras
- Estacionamento amplo
- Espaço para até 1.200 pessoas

**Av. Colombo, 8700 - Fone (44) 262-5000 - Maringá - Paraná**

**PESQUISAS ELEITORAIS**

Os grandes perdedores das últimas eleições foram os institutos de pesquisa. Muitas dúvidas ficaram no ar.

**PRECONCEITO**

Alguns colegas jornalistas torceram o nariz para uma das explicações sobre a maior surpresa das urnas: no momento das entrevistas com os pesquisadores, os eleitores teriam tido vergonha de confessar o voto para o PT.

**CÂMARA**

Nestas eleições, ponto para as mulheres, que elegeram quatro vereadoras.

**ACIM**

Como sempre, a ACIM mantém-se neutra durante as eleições. Mas, está satisfeita com a eleição, para vereador, de seu ex-diretor, Edmar Arruda.

**DEBATES**

A ACIM vai ouvir e levar as reivindicações da classe empresarial aos dois candidatos à Prefeitura de Maringá, Dr. Batista e José Cláudio. No documento, a entidade pretende comprometer nosso futuro prefeito com questões como: Pólo de Ensino Superior; revisão das altas taxas do Imposto Sobre Serviços (ISS); incentivos para empresas; destino da área do velho aeroporto; construção de um Centro de Convenções, entre outras.

**TORCIDA**

Muitos empresários torceram muito pela reeleição de Basílio Baccarin e Shinji Gohara. São



vereadores que realizaram muitos projetos durante a atual gestão municipal. Pena também que o ex-presidente da ACIM, Alcides Siqueira, não tenha sido eleito.

**PENSANDO MEU NEGÓCIO**

Os participantes do projeto, realizado em setembro, gostaram muito da iniciativa da ACIM e do Sebrae. Mas, criticaram a condução: as palestras não agradaram cerca de 30% dos empresários. O projeto deve ser reeditado e as falhas corrigidas.

**PROJETO EMPREENDER**

A ACIM dá início a outro projeto em parceria com o Sebrae: o Empreender. O projeto consiste em unir empresários de um mesmo segmento na busca de interesses comuns. A expectativa é de formar pelo menos 10 grupos.

**CONCORRÊNCIA**

Em princípio, alguns empresários podem relutar em sentar-se à mesa com "concorrentes". Mas, em outras regiões, onde o projeto Empreendedor já foi implantado,



os segmentos alcançaram pleno êxito, com a descoberta de muitas ações que podem ser feitas em conjunto.

**SEGURANÇA**

Em recente reunião do sindicato da construção em Curitiba, o empresário Paulo Bassi ouviu vários elogios feitos em público pelo secretário de Estado da Segurança Pública, José Tavares. O secretário destacou a participação da classe empresarial na questão da segurança, citando como exemplo a iniciativa maringense, onde os diretores da ACIM e Sivamar se cotizaram para a doação de bicicletas e radiocomunicadores ao 1º Batalhão da PM, equipamentos que hoje são utilizados pelo Policiamento Comunitário. O secretário também falou da contribuição mensal feita pelos empresários para custeio de algumas despesas das polícias civil e militar.



**MARINGÁ LIQUIDA**

A promoção volta no ano que vem. Em breve os empresários conhecerão detalhes do evento e saberão como participar desta mega campanha que leva a assinatura da ACIM, Sivamar e Meta Propaganda.

**DIRCEU HERRERO**

Notas e/ou comentários para coluna: fax 221 5007 – e-mail: imprensa@acim.com.br

# Biruta é quem ainda não leu!

Um guia de orientação para as empresas, os negócios e a vida pessoal, em tempos de rápidas e bruscas mudanças de mercado

“**S**e um dia eu tivesse um único dólar, investiria em propaganda”. Esta frase foi dita certa vez por Nelson Rockefeller. Perguntado se faria o mesmo, em Market Biruta, Mário Kempenich responde: “Se eu tivesse um dólar, investiria em Inteligência Competitiva”.

Antes de chegar à definição de Inteligência Competitiva, é preciso conhecer primeiro o conceito de Marketing, na visão de Kempenich: “Marketing é a habilidade que a empresa tem de navegar no mercado. No passado, falávamos da necessidade de conhecer muito bem as limitações da empresa. Olhávamos para dentro dela, para a capacidade de se organizar, produzir, das condições de selecionar o melhor recurso, o melhor talento humano para trabalhar, etc.

Atualmente, não é mais possível sustentar o conceito de que o marketing é a visão interna da empresa. O Marketing é a visão externa da empresa.

A essa habilidade de conhecer o ambiente externo, o autor dá o nome de Inteligência Competitiva, que é, antes de mais nada, uma estratégia que coleciona informações e dados para competir melhor. Ou seja, a organização precisa conceber uma estratégia permanente de descoberta das forças que regem o mercado e como essas forças influenciam a empresa.

Uma dessas forças é o cliente. É preciso entender a interatividade que existe entre o gosto do cliente e a possibilidade da empresa atender às suas necessidades. É nesse ponto em que Kempenich nos leva a uma reflexão sobre a forma predominante que temos utilizado para nos comunicar com nosso *prospect* – os meios de comunicação de massa.

Atualmente, os produtos e serviços são segmentados, para públicos específicos. Existe uma demanda individualizada. Através da tecnologia é possível conhecer os hábitos de vida e de consumo das pessoas e separá-las por grupos e sub-grupos, chegando até à individualização. Ora, se eu conheço as pessoas com quem



**MIRIAM PARMEZANI:**  
“o livro é um alerta sobre como estamos conduzindo nossos negócios”

estou falando, por que continuo utilizando somente a comunicação de massa para me comunicar com elas?

Estas e outras perguntas surgem na cabeça do leitor de Market Biruta, à medida em que o autor quase que preconiza a sobrevivência da comunicação dirigida em detrimento da propaganda. Uma questão polêmica, que não ousa me aprofundar. Fico com o que me parece a tendência mais democrática e certa: o surgimento do *Wholegger*, o profissional que navega em comunicação de massa e comunicação dirigida, com a mesma desenvoltura.

Mas, nem só de Inteligência Competitiva, segmentação de mercado e nomes esdrúxulos para novos profissionais de Marketing é feito este livro. Eu diria que Market Biruta é um alerta sobre como estamos conduzindo nossos negócios, nossa vida profissional e ainda nos dá todos os ingredientes para levarmos à prática os conceitos apresentados. Inclui o próprio Kempenich relata diversos *cases*, que ele chama de “boas histórias para contar” de empresas como Ericsson, Kodak, Unibanco e Boeing, onde trabalhou ou prestou consultoria.

Enfim, se me permitem o trocadilho (não resisti), **biruta** é quem ainda não leu!

## MIRIAM MORAES PARMEZANI

Responsável pelo Departamento de Marketing do PAM - Paraná  
Assistência Médica  
E-Mail: miriam@pam-online.com.br

## O QUE ESTOU LENDO



**ALAÉRCIO CARDOSO**

Advogado,  
Assessor Jurídico  
do Sivamar

## ASPECTOS JURÍDICOS DA INTERNET

“Comércio eletrônico, crimes cometidos através da Internet, assinatura digital. Esses são alguns dos itens abordados pelo autor, que também formula propostas de regulamentação e trata da responsabilidade dos provedores de acesso nos aspectos civil e penal da questão”

Gustavo Testa Correia  
Editora Saraiva



**GUILHERME F. FÁVERO**

Empresário

## LIÇÕES DE SUCESSO

“Uma seleção fascinante e conclusiva dos líderes empresariais mais bem sucedidos dos Estados Unidos. E as estratégias, os métodos e os instrumentos motivacionais que eles utilizam para ajudar suas empresas a se destacarem. É um livro fundamental. Deveria ser leitura obrigatória para líderes e futuros líderes, em todo o tempo e lugar.”

Thomas J. Neff & James M. Citrin  
Editora Negócio



# AGENDA REPLETA NÃO É DESCULPA PARA COMER MAL

Alternativas saudáveis para quem não consegue fugir dos coquetéis e almoços de negócios

**Q**uem nunca ouviu ou recebeu recomendações sobre como manter um organismo saudável com uma alimentação correta? Mas se a lição sabemos de cor, nem sempre é fácil colocá-la em prática. Pior para quem tem uma vida agitada, cuja agenda de negócios e compromissos começa cedo e não tem hora para terminar. Para essa turma é praticamente impossível manter um cardápio saudável, certo? Errado.

Um café da manhã, um almoço de trabalho ou até mesmo um coquetel podem se transformar em aliados dos homens e das mulheres de negócios. Se você já cansou de ouvir dicas a respeito, mas nunca as colocou em prática, não desanime, porque a hora pode ser agora.

Lembrando que em matéria de corpo saudável, quanto antes começar a se cuidar melhor. Até porque o final de ano está chegando e as habituais festinhas de amigo secreto e os irrecusáveis jantares de confraternização chegam para “arrasar” qualquer dieta ou disciplina alimentar.



**ROSANA CHIUCHETTA:**  
coordenadora do curso de Nutrição do  
Cesumar dá dicas para manter a linha

**DICAS DE QUEM ENTENDE** Para a nutricionista Rosana Chiuchetta, coordenadora do curso de Nutrição do Centro de Ensino Superior de

Maringá (Cesumar), as pessoas se equivocam quando reduzem o número de vezes em que se alimentam por dia e aumentam a quantidade de comida. O ideal, diz a nutricionista, são pequenas quantidades de alimento, cinco a seis vezes durante o dia, para não armazenar gordura no organismo.

Rosana explica que nas principais refeições é necessário buscar uma fonte de proteína (carne, leite e derivados), uma de carboidrato (arroz, pães e farináceos) e outra de legume, verdura ou fruta.

Segundo a nutricionista, o café da manhã é indispensável e quanto mais completo melhor. Se a pressa for muita, é possível substituí-lo por uma fruta. “Só o café preto não

## MUDANÇA DE HÁBITO

Você sabia que 10 salgadinhos fritos com uma dose de uísque equivale a cerca de 550 calorias? A informação é terrível para quem em um coquetel come sem dó coxinhas e pastéizinhos. É bom lembrar ainda que 550 calorias equivale a um jantar completo. Por isso o ideal é partir para as substituições.

Segundo a nutricionista Rosana Chiuchetta, para quem busca melhorar hábitos alimentares mesmo em situações mais descontraídas ou festivas é só trocar salgadinhos fritos por assados ou lanchinhos frios. Dê preferência por exemplo, para baguetes e canapés.

Antes de sair de casa ou do trabalho para qualquer evento dessa natureza, o melhor é se preparar. Lance mão de uma barrinha de cereais ou de uma fruta. Isso reduz a vontade de comer e evita que você cometa pecados capitais contra a boa forma.

Evitar bebidas alcoólicas sem estar alimentado também é um hábito saudável. “O álcool complica a digestão e causa problemas de sono”, lembra a nutricionista.

resolve e às vezes até piora. Como é o caso de pessoas que, por exemplo, sofrem de gastrite”, conta Rosana.

Quando o almoço ou jantar for em restaurantes a melhor escolha é a do tipo *self service*. “Nos cardápios *a la carte*”, comenta a nutricionista, “a pessoa fica sem opção de escolha se quiser fazer um prato com as fontes necessárias”. Rosana lembra de pelo menos três advertências na hora das refeições principais. Uma delas é para evitar as churrascarias, já que nesses lugares a oferta de comida é grande e o risco de exagerar na “dose” aumenta, dificultando inclusive a disposição para o trabalho após o almoço. Outra recomendação é para evitar o *couvert*, quase sempre muito calórico. Segundo a nutricionista a salada continua sendo a melhor entrada. Frituras também devem ser evitadas.

Para formar o prato “ideal” é só escolher dois tipos de saladas (folhas e legumes), um tipo de massa e um tipo de carne. É sempre bom lembrar que maionese não é salada “Legumes crus tem um efeito melhor porque as fibras ficam intactas”, comenta Rosana. Ela ressalta também que “misturar” carne vermelha, com frango e peixe, não dá certo. É sempre um tipo só de carne e de preferência assada ou na grelha. A nutricionista informa ainda que é bom evitar combinações como lasanha e batatas. É um ou outro e se os dois forem juntos, então devem ser em porções menores. ■

**MARTA MEDEIROS**

Especial para a Revista ACIM

Foto: JOÃO CLÁUDIO FRAGOSO

## NO DIA-A-DIA

Para quem pretende manter a saúde e a linha, preste atenção nas dicas da nutricionista:

- O ideal é beber dois litros de água por dia.

- No escritório, mantenha uma fruta à disposição ou um suco de frutas, é sempre bom para se alimentar no intervalo das refeições.

- Tenha sempre no bolso do paletó ou na bolsa, uma barra de cereais para o desjejum. A barrinha é considerada prática para aqueles dias mais agitados.

- Na hora do almoço ou do jantar deixe de lado o refrigerante, a água com gás e até mesmo a água mineral. O melhor é tomar líquidos uma hora depois da refeição. A água com gás, por exemplo, dilata a parede do estômago dificultando a digestão.

- Trocar o refrigerante ou a água com gás, pela água mineral, suco sem açúcar ou com adoçante ou refrigerante diet, também é um hábito saudável.

- Não seja atleta de última hora, querendo fazer todos os exercícios em um dia só. O melhor para manter a forma são caminhadas de 45 minutos de três a quatro vezes por semana.



PARANÁ ASSISTÊNCIA MÉDICA

**SEU  
PLANO  
DE SAÚDE**

a partir de

**R\$ 1,21  
ao dia**



Pelo mesmo valor de três cafezinhos ao dia, você garante a saúde de seus funcionários.\*  
**Venha para o PAM.**  
O cafezinho é por nossa conta.

\* valor unitário

227-8188 • 225-0055

[www.pam-online.com.br](http://www.pam-online.com.br)

e-mail: [pam@pam-online.com.br](mailto:pam@pam-online.com.br)





**RELAÇÕES INFORMAIS NO TRABALHO**

A ACIM, o Sivamar, e o Sincontábil, promoveram no dia 5 de outubro uma palestra com o chefe de fiscalização da Delegacia do Ministério do Trabalho, Lauro Souza, para comerciantes, prestadores de serviço e contadores. O tema discutido foi a Lei Federal n.º 9983/2000 que passa a considerar crime a ausência de registro de funcionário em carteira de trabalho e a falta de repasse para a Previdência Social. O encontro aconteceu durante um café da manhã, no auditório do SESC.



**REFIS**

A convite da ACIM e do Sindicato dos Contabilistas, o deputado estadual Divanir Braz Palma (PST) e o delegado da Receita Estadual, Giancarlo Torres, apresentaram aos empresários maringaenses, o Programa de Recuperação Fiscal, o Refis Estadual. A reunião foi realizada no auditório do SESC, no dia 14 de setembro, e contou com a presença de mais de 90 empresários, dirigentes de sindicato, contabilistas, diretores do Sivamar e da ACIM.

**VISITA**

Atendendo a um convite da coordenadoria regional da Fiep e do novo delegado Regional do Trabalho, Wellington Cavalcanti, esteve na cidade, onde se reuniu com empresários e autoridades locais, num encontro que, segundo o próprio delegado, serviu para "estreitar relações institucionais".

Há menos de três meses respondendo pela Regional do Trabalho, esta foi a primeira visita que Cavalcanti fez a Maringá. Numa rápida avaliação, ele ressaltou que o principal ponto desse encontro foi "a disposição ao diálogo" que o empresariado mostrou.

Destacando que sua principal meta de gestão é aumentar a integração entre governo e os vários setores produtivos, Cavalcanti afirmou que aposta no trabalho em parceria, onde a união de forças contribua para a conquista



Da esquerda para a direita: Miguel Fuentes Salas, Paulo Meneguetti, Antônio Fermenton, Carlos Walter Martins Pedro, Wellington Cavalcanti, Ali Wardani e Sidney Meneguetti.

de resultados. "Nesse sentido, a reunião com o grupo de empresários locais nos deu uma primeira dimensão do que a instituição pode fazer por Maringá", disse. "Ainda é cedo para fazer um diagnóstico e falar de ações, no entanto senti muita abertura e boa vontade da classe empresarial", analisou positivamente o delegado.



**ESTRATÉGIAS DE VAREJO**

Marcos Gouvêa de Freitas, mestre e consultor em Administração de Empresas da Confederação Nacional dos Diretores Lojistas (CNDL), veio a Maringá para uma palestra com os empresários que aderiram ao projeto Pensando Meu Negócio. Convidado pela ACIM e Sebrae-PR, Gouvêa falou sobre "Estratégias de Varejo". O encontro aconteceu no Moinho Vermelho, no dia 21 de setembro.



**ATENDIMENTO E VENDAS**

Um show de atualização e de estratégias para melhorar o atendimento e as vendas. Essa foi a opinião unânime das mais de 500 pessoas que assistiram a palestra do consultor Elcio Coutinho, no Teatro Calil Haddad. A palestra fez parte da segunda etapa

do projeto *Pensando Meu Negócio*, promovido pela ACIM, e pelo Sebrae/Paraná. O evento aconteceu no dia 25 de setembro.



Adolfo Cocchia Jr, coordenador da Câmara Técnica do Gasoduto

**GASODUTO**

O Codem promoveu uma série de reuniões públicas para ampliar as discussões sobre os benefícios da implantação do gasoduto do Norte do Paraná. As reuniões (três ao todo) aconteceram no Auditório Hélio Moreira e contaram com a presença dos técnicos da Compagás, empresa que irá coordenar todo o trabalho de implantação do gasoduto. "O objetivo com essas três reuniões, é formar uma opinião receptiva e favorável à realização da obra", destacou o coordenador da Câmara Técnica do Gasoduto, no Codem, Adolfo Cocchia Júnior.



**CÂMARA DE CONCILIAÇÃO**

O juiz da 2ª Vara do Trabalho de Maringá, Cássio Colombo, apresentou as vantagens que a Câmara de Conciliação Trabalhista oferece aos empresários. O evento aconteceu no Haddock Buffet, no dia 12 de setembro, com direito a "bis", no dia 19.

# Onde você investe seu dinheiro?

Eles foram unânimes ao afirmar que o melhor lugar para se investir dinheiro é na própria empresa. Apostando em novas tecnologias e em modernização, eles acreditam que o empresário, de qualquer segmento, deve estar em aperfeiçoamento constante visando o aumento no padrão de qualidade e um melhor atendimento aos clientes. Leia algumas opiniões:



“O dinheiro que entra na empresa é reinvestido aqui mesmo. Compramos máquinas, nos modernizamos, em busca de melhor qualidade. Com isso, a empresa fica fortalecida e o retorno é certo. Acredito que essa é a melhor maneira de se investir um capital.”

**LUÍS TEL,**  
Gráfica Regente



“Tenho alguma coisa aplicada em imóveis e em fundos de renda fixa. Já o mercado de ações é incerto e prefiro não me arriscar. Agora, o que de fato nos tem dado retorno nos últimos quatro anos é o investimento na qualidade dos produtos, em tecnologia, no desenvolvimento e na modernização da própria empresa. Com essa política conseguimos um excelente desempenho. Praticamente triplicamos nossas vendas.”

**BENITO FINCO,**  
Color Finco



“Trabalhamos em um setor altamente competitivo, o que nos obriga a oferecer preços atraentes, mantendo o melhor padrão de qualidade possível. Por isso o investimento em matéria-prima, mão-de-obra qualificada, maquinários e melhoria do sistema de produção, passa a ser fundamental para que a empresa esteja fortalecida. Por isso não sobra capital para investir no mercado financeiro. De qualquer modo sou da opinião que aplicar dinheiro fora da empresa não é negócio.”

**EDSON A. DA SILVA,**  
Nina Modas



“Nós estamos investindo bastante na própria loja. Acho esse o tipo de aplicação mais rentável que existe, melhor do que comprar imóveis ou colocar dinheiro em ações.”

Recentemente reformamos o prédio, pois notamos que o mercado e o próprio consumidor já estavam nos cobrando essa modernização. Com todo esse investimento, achamos que o retorno será mais certo e satisfatório. Inclusive, estamos abrindo novas filiais, buscando expandir os nossos negócios.”

**BENEDITO GOULART,**  
Casa de Couro Santa Rita

Fotos: JOÃO CLÁUDIO FRAGOSO



# Paranaguá

## CABINES

DE MARINGÁ PARA O BRASIL



UM AMPLO ESTOQUE

DE CABINES NOVAS

E RECONDICIONADAS



**SCANIA**

**VOLVO**



**Mercedes-Benz**

RODOVIA PR 317 - KM 04 - CEP 87065-000  
FONE: (44) 266-2233 - FAX: (44) 266-2349  
MARINGÁ - PARANÁ - BRASIL

**FROTA PRÓPRIA DE APOIO PARA BUSCAR O SEU CAMINHÃO EM TODO BRASIL**

E-mail: paranaguacabines@wnet.com.br

formação e Ciências Biológicas, que irão corresponder a oferta de mil novas vagas.

Outros novos cursos deverão vir por aí. "Nossa meta para daqui a cinco anos é atender uma população universitária superior a dez mil alunos", revela o diretor.

Na opinião do empresário, Maringá apresenta todos os requisitos necessários para atrair jovens de diferentes regiões, seduzidos pela diversidade de cursos de graduação. "A cidade oferece índices excelentes de qualidade de vida, segurança, custos baixos nos aluguéis, bons restaurantes, maiores opções de emprego e o que é melhor, boas faculdades", assegura Matos.

**FACULDADES MARINGÁ** O mesmo grupo de empresários que controla o Colégio Paraná fundou as Faculdades Maringá, onde funcionam hoje seis cursos (veja quadro). Esse número deverá subir para 10 já em 2001 com a implantação das faculdades de Fisioterapia, Biomedicina, Enfermagem e Sistema de Informação, que irão corresponder a oferta de 400 novas vagas.

Segundo o diretor da entidade, Amauri Meller, é provável que até o final de 2001 além desses quatro, seis novos cursos sejam implantados. Quanto a esses últimos, por enquanto ele prefere não revelar quais são.

Mas uma novidade Meller faz questão de anunciar. Trata-se de um recente contrato de parceria estabelecido com a Unimar (Universidade de Marília). "Através dessa parceria a nossa instituição se torna campus da Unimar", explica o diretor. Nessa condição a entidade ganha autonomia universitária, ou seja, também poderá ampliar a oferta de cursos sem a necessidade de aprovação pelo MEC.

Porém, Meller destaca que a parceria estabelecida foi com a entidade mantenedora da Unimar. Significa dizer que nada muda no sistema administrativo, que continua nas mãos do grupo de empresários fundadores das Faculdades Maringá. Ele conta ainda que o novo campus, uma área de 9 alqueires localizado na saída para Astorga, está em ritmo acelerado de obras. "A previsão que é os novos cursos sejam implantados lá", diz.

**FACULDADES ALVORADA** A família Andrade tem uma tradição de mais de 35 anos na área de ensino superior. A ela per-

tence a Universidade Andrade, em Curitiba, a Faculdade Cristo Rei em Ponta Grossa e as Faculdades Alvorada, em Brasília e Maringá.

Aqui funciona atualmente apenas o curso de Administração de Empresas, com 100 vagas oferecidas a cada vestibular. Mas segundo o diretor e proprietário, Antônio Campos de Andrade, os planos de expansão são para o curto prazo. Até o final de 2001 a en-



Amauri Meller (no alto, à esquerda), Evandro de Freitas Oliveira (no alto, à direita), João Celso Sordi (no centro, à esquerda), José de Jesus Previdelli, (no centro, à direita) e Antonio Campos de Andrade (à esquerda)

tidade deverá implantar mais ou menos cinco novos cursos, abrindo mais de mil vagas, segundo o diretor, que por enquanto prefere não adiantar em que áreas irá investir.

Mas ressalta que a família Andrade aposta na consolidação de Maringá como pólo educacional e pretende investir bastante. "Nosso diferencial será a qualidade de ensino", pontua.

## FACULDADES METROPOLITANAS

**DE MARINGÁ (FAMMA)** Com uma história recente no cenário da cidade, já que o primeiro vestibular aconteceu há apenas seis meses, a Famma chega não para ser mais uma faculdade, mas para se diferenciar nesse segmento. Quem diz isso é o mantenedor da entidade, Evandro de Freitas Oliveira, que junto com o pai, o desembargador aposentado, Leandro de Freitas Oliveira, está à frente da instituição.

"O que nós oferecemos hoje é um conceito diferente de ensino", apregoa o mantenedor, cujo objetivo é dar a instituição uma característica empreendedora, onde formação e prática estejam sempre aliadas.

"Exigimos dos nossos professores além do doutorado e mestrado, que atuem na área, assim eles podem dar uma visão de mercado aos alunos", explica Evandro.

Além da carga horária normal todos os cursos incluem pelo menos 120 horas de treinamento prático. E segundo o mantenedor, no projeto inclui a implantação de uma incubadora virtual que será uma espécie de laboratório de testes, disponível para todas as áreas. "Esses esforços valem a pena e irão contribuir para que nossos diplomas tenham muito valor no mercado", sonha Evandro.

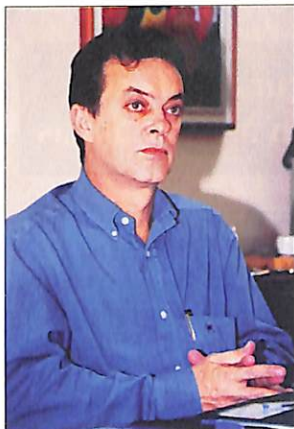
São seis os cursos oferecidos pela Famma (veja o quadro). Já para o próximo vestibular a oferta deve subir para nove. "Nosso projeto prevê a implantação de doze faculdades até o final de 2001", adianta Evandro.

Ele também fala de um outro objetivo, que é manter uma parceria com a comunidade, oferecendo ou patrocinando cursos, palestras e eventos culturais, dirigidos não apenas aos alunos da Famma, mas a todos os maringenses.

**FACULDADE INGÁ** Autorizada pelo Ministério da Educação, com o curso de Odontologia, a Faculdade Ingá, mantida pela Uningá, iniciou suas aulas em fevereiro deste ano, com atividades curriculares mais centradas no ensino das ciências básicas, caracterizada por uma integração

interdisciplinar. "As aulas de iniciação à clínica odontológica são ministradas já no primeiro ano, o que permite ao aluno um contato imediato com a parte profissionalizante", atesta Roberto Cezar de Oliveira, presidente da associação mantenedora da faculdade.

Ele revela ainda que a Ingá segue os passos das outras instituições de ensino superi-



ROBERTO CEZAR DE OLIVEIRA, presidente da associação mantenedora da Faculdade Ingá

or em Maringá. Como elas está em ritmo de expansão. "A Faculdade Ingá possui um plano de Desenvolvimento Institucional que prevê a implantação de novos cursos de educação superior, após aprovação pelo Ministério de Educação, e ainda, a implantação da pós-graduação", disse.

Segundo informou Oliveira, foi feito ao MEC o pedido de criação de oito novas faculdades. Sem adiantar quais, o presidente diz que em 2001 a Ingá deve abrir o vestibular para pelo menos três desses novos cursos.

Sobre o desempenho da instituição, Oliveira faz uma análise positiva. "Já no nosso primeiro vestibular, em fevereiro de 2000,

conseguimos preencher 75% das vagas oferecidas, o que é uma excelente marca para quem conta com um sistema de divulgação apenas regional", diz.

**FACULDADES NOBEL** Com dois cursos em funcionamento (Administração e Turismo) e um total de 220 vagas abertas anualmente, as Faculdades Nobel pretendem aumentar essa oferta. Segundo o diretor da entidade, Neumar Adélio Godoy, em 2001 dois novos cursos serão implantados: Sistema de Informação (100 vagas) e Direito (200 vagas).

"Queremos consolidar esses cursos para então pensar em nova etapa de expansão", adianta Godoy. Ele revela que o princípio básico da instituição que dirige, é primar pela excelência de "serviços prestados".

Ele lembra que o aumento de cursos superiores da rede privada é uma estratégia do próprio governo federal que espera dessa forma elevar os índices da população terceiro grau. De acordo com Godoy, a criação das instituições serão pautadas pelas avaliações periódicas do Ministério da Educação, que irá levar a um processo seletivo natural. "Só sobreviverá neste mercado quem oferecer qualidade", pontua o diretor.

Some-se a isto a questão do custo. "O



#### COLÉGIO NOBEL:

Tradição na área de ensino

preço praticado pelas faculdades vai atuar como um índice a mais de concorrência", avalia Godoy. Ele aposta na tradição como um diferencial para sua instituição. "O Colégio Nobel se destaca como uma instituição de peso, não apenas no cenário local, mas em toda a região. Essa tradição agrega valor ao nossos cursos superiores e vamos primar para reforçar essa imagem", finaliza. ■

#### TEREZA PARIZOTTO

Colaboração: Edmundo Pacheco e Giovana Faleiro

Fotos: DIVULGAÇÃO e JOÃO CLÁUDIO FRAGOSO

# O Melhor Vinho, Agora Com a Melhor Marca:

## A Sua!



O prazer de degustar um bom vinho pode estar inteiramente associado à sua marca ou de sua empresa.

Neste Fim de Ano, presenteie seus clientes, amigos e familiares com os Vinhos Personalizados da Intervin, Aljofar e Ottobello. Em nossa Reserva Especial, você escolhe entre branco, tinto ou rosé e sua marca vai gravada em destaque no rótulo, fazendo com que você seja lembrado pelo seu requinte, bom gosto e originalidade na hora de presentear. Solicite a visita de nosso representante.



  
**INTERVIN**  
Internacional de Vinhos Ltda

Avenida Herval, 275 - Sala 10  
Telefax: (44) 226-2318 - Maringá - PR  
e-mail: [intervin@wnet.com.br](mailto:intervin@wnet.com.br)  
0800 44 8008

## O QUE CADA INSTITUIÇÃO TEM A OFERECER

### UEM

CURSOS	Nº DE VAGAS
Administração	160
Agronomia	84
Arquitetura e Urbanismo	40
Ciência da Computação	44
Ciências Biológicas	88
Ciências Contábeis	120
Ciências Econômicas	124
Ciências Sociais	40
Direito	160
Educação Física	120
Enfermagem	44
Engenharia Civil	84
Engenharia de Alimentos	40
Eng <sup>a</sup> de Produção – Agroindústria	30
Eng <sup>a</sup> de Produção – Conf. Industrial	30
Eng <sup>a</sup> de Produção – Const. Civil	30
Eng <sup>a</sup> de Produção – Software	30
Engenharia Mecânica	40
Engenharia Química	90
Estatística	40
Farmácia	66
Filosofia	40
Física	60
Geografia	124
História	80
Informática	44
Letras – Português	40
Letras – Português/Inglês	80
Letras – Português/Francês	40
Matemática	84
Medicina	40
Odontologia	40
Pedagogia	120
Psicologia	80
Química	88
Secretariado Executivo Trilíngüe	40
Zootecnia	80
<b>TOTAL DE VAGAS</b>	<b>2584</b>

### FACULDADE ALVORADA\*

CURSO	Nº DE VAGAS
Administração de Empresas	100

<b>TOTAL DE VAGAS</b>	<b>100</b>
-----------------------	------------

\* Até o final de 2001 a entidade deverá implantar cinco novos cursos, que corresponderão a oferta de mais de mil vagas.

### FACULDADES NOBEL\*

CURSO	Nº DE VAGAS
Turismo	120
Administração com Habilitação em Gestão Empresarial e Negócios	100
<b>TOTAL DE VAGAS</b>	<b>220</b>

\* Para 2001 a previsão é de criação do Curso de Direito (200 vagas) e Sistema de Informação (100 vagas).

### CESUMAR\*

CURSOS	Nº DE VAGAS
Fonoaudiologia	80
Psicologia	100
Processamento de Dados	185
Medicina Veterinária	100
Fisioterapia	100
Administração	100
Moda	100
Jornalismo	50
Ciências Contábeis	100
Direito	100
Odontologia	100
Comércio Exterior	100
Publicidade e Propaganda	50
Educação Física	120
Nutrição	100
Farmácia	100
Turismo	100
<b>TOTAL DE VAGAS</b>	<b>1685</b>

\* Para 2001 o Cesumar prevê a implantação de 8 novos cursos (Normal Superior, Enfermagem, Matemática, Letras, Engenharia Mecatrônica, Secretariado Executivo Trilíngüe, Sistema de Informação e Ciências Biológicas) que irão corresponder a oferta de mil novas vagas

### FACULDADES MARINGÁ\*

CURSO	Nº DE VAGAS
Administração com habilitação em Comércio Exterior	100
Administração com habilitação em Análise de Sistema	100
Administração Mercadológica	100
Jornalismo	50
Rádio e TV	50
<b>TOTAL DE VAGAS</b>	<b>400</b>

\* Em 2001 serão implantados os cursos de Fisioterapia, Biomedicina, Enfermagem e Sistema de Informação, que irão corresponder a oferta de 400 novas vagas.

### FAMMA\*

CURSO	Nº DE VAGAS
Administração Geral	100
Ad. com Habilitação em Gestão de Negócios Internacionais	100
Adm. com Habilitação em Pequenas e Médias Empresas	100
Adm. com Habilitação em Serviços	100
Adm. com Habilitação Agronegócios	100
Marketing	100
<b>TOTAL DE VAGAS</b>	<b>600</b>

\* Para 2001 a instituição deverá implantar três novos cursos de Publicidade e Propaganda (100 vagas), Relações Públicas (100 vagas) e Ciências Contábeis (100 vagas) ampliando a oferta de vagas para 900.

### FACULDADE INGÁ\*

CURSO	Nº DE VAGAS
Odontologia	100
<b>TOTAL DE VAGAS</b>	<b>100</b>

\* Em 2001 a Ingá deve abrir o vestibular para três novos cursos.

## Os cursinhos se adaptam às mudanças

Com o crescente aparecimento de novas faculdades em Maringá, os cursos pré-vestibulares, que sempre se destacaram na preparação dos alunos para ingressarem no ensino superior se adequam às mudanças do setor.

Carlos Sperandio, coordenador do Curso Pré-vestibular Nobel, avalia que com o crescimento vertiginoso das faculdades, a tendência é diminuir o número de alunos maringenses, à medida que o acesso a essas faculdade fica mais fácil. "Isso acontecerá também porque a tendência é fortalecer o ensino médio, preparando o aluno para passar em seu primeiro vestibular, quando estiver concluindo o terceiro ano", explicou o professor.

O professor Roberto Macedo, coordenador do Genium Pré-vestibular, também acredita que a demanda dos cursinhos diminui à medida que cresce o número de faculdades. "A tendência é nosso público alvo se concentrar naqueles alunos que procuram ingressar nas faculdades públicas, onde a concorrência é naturalmente maior e a necessidade de preparação aumenta", analisa Macedo.

Com uma opinião semelhante, o professor Edson Scabora, diretor do Curso Pré-vestibular Drumond, acredita que a longo prazo, a implantação de diversas faculdades, tende a atrair mais pessoas para os cursinhos. "Nós percebemos, neste início, que houve uma diminuição em torno de 15% no número de alunos. Mas acredito, que futuramente, quando a consolidação de Maringá como pólo educacional, os cursinhos só terão a ganhar. "Nossos estudantes têm como objetivo entrar nas faculdades estaduais e federais e sempre será assim, até porque o custo de uma faculdade particular é muito alto. Só que, para ingressar nessas instituições, é preciso estudar mais e aí que os cursinhos ganham força", concluiu Scabora.

# Vista esta camisa

## Venha conhecer nossa coleção

Cursos	Duração	Período	Vagas
Administração	4 anos	N	100
Ciências Contábeis	4 anos	N	100
Moda	4 anos	D/N	50/50
Processamento de Dados	3 anos	D/N	60/125
Comércio Exterior	4 anos	N	100

Provas: Língua Portuguesa, Língua Estrangeira (inglês ou espanhol), Redação, História e Matemática.

Cursos	Duração	Período	Vagas
Direito	5 anos	N	100
Jornalismo	4 anos	N	50
Publicidade e Propaganda	4 anos	N	50
Turismo e Hotelaria	4 anos	N	100

Provas: Língua Portuguesa, Língua Estrangeira (inglês ou espanhol), Redação, História e Geografia.

Cursos	Duração	Período	Vagas
Psicologia	5 anos	D/N	50/50
Fisioterapia	4 anos	I	100
Fonoaudiologia	4 anos	V	80
Medicina Veterinária	5 anos	I	100
Odontologia	4 anos	I	100
Farmácia e Bioquímica	5 anos	N	100
Educação Física	4 anos	N	120
Nutrição	4 anos	V	100

Provas: Língua Portuguesa, Língua Estrangeira (inglês ou espanhol), Redação, Biologia e Química.

## Vestibular 25 e 26/11

Inscrições: no Cesumar, de 16/10 a 21/11.

Nas agências credenciadas dos Correios, de 16/10 a 11/11.

Taxa de inscrição: R\$ 70,00 - Documento: Fotocópia do R.G



44 227-6360  
www.cesumar.br  
Maringá-PR



# Associações Comerciais do Norte e Noroeste apóiam projeto do Arenito

Fomentado pela Cocamar, o projeto está comprovando a aptidão do solo do arenito caiuí para sediar um programa de reforma dos pastos com agricultura

**A**s associações comerciais e industriais do Norte e Noroeste do Paraná manifestaram apoio formal ao projeto que prevê a integração entre agricultura e pecuária na região, o Arenito, que está sendo fomentado pela Cocamar – Cooperativa dos Cafeicultores de Maringá.

O apoio foi formalizado na última reunião da Coordenadoria das Associações Comerciais e Industriais do Norte e Noroeste – Cacinor, ocorrida no dia 20 de setembro no auditório da ACIM e que contou com a participação de mais de 40 representantes de associações da região.

Atendendo convite do presidente da Cacinor, Antônio Fermenton, o vice-presidente da Cocamar, José Fernandes Jardim Júnior, fez uma exposição do projeto Arenito e da atual realidade do Noroeste, formado por 3,2 milhões de hectares, em sua maior parte em estágio avançado de degradação.

Segundo o diretor, experiências desenvolvidas há vários anos por produtores e pesquisadores da Universidade Estadual de Maringá e do Instituto Agronômico do Paraná (Iapar), comprovam a aptidão do solo do arenito caiuí para sediar um programa de reforma dos pastos com agricultura.

José Fernandes apresentou números relatando que as médias de produtividade agrícola têm sido até mesmo superiores às obtidas nas regiões tradicionais do Paraná. “Precisamos apenas que o programa seja conduzido com tecnologia adequada e orientação técnica para que os resultados sejam os esperados”, destacou.

A maior barreira, entretanto, segundo o diretor da Cocamar, tem sido a falta de entendimento da maior parte dos proprietários de terras. A integração seria muito vantajosa para eles, já que cedem parte de suas pro-



**ANTÔNIO FERMENTON:** “apoio irrestrito da entidade e desdobramentos em todas as associações da região”



**ARDISSON AKEL:** “todas as associações da região do arenito precisam realizar um esforço concentrado para que o projeto seja cumprido adequadamente”

priedades a arrendatários que fariam todo o investimento e devolveriam a terra, em 3 ou 5 anos, com a sua fertilidade totalmente recuperada. “Infelizmente a oferta de terras tem sido pequena apesar do grande interesse dos arrendatários”, concluiu.

**ÚNICA SAÍDA** Para o presidente da Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuárias do Paraná – Faciap, Ardisson Naim Akel, que esteve na reunião, todas as associações

da região do arenito precisam realizar um esforço concentrado para que o projeto seja cumprido adequadamente. “Entendo que esta é a única alternativa para a revitalização de uma região que tem sofrido com a ociosidade dos seus pastos e a falta de uma política agrícola eficiente”, frisou. Akel também concluiu os repre-

sentantes das associações para lutarem contra o “empobrecimento econômico do Noroeste”. O presidente concluiu que “é preciso que os líderes empresariais tomem consciência de que o futuro do Paraná depende de decisões que estão sendo tomadas agora. O projeto do Arenito precisa ser entendido como de vital importância para a classe”.

O presidente da Cacinor, Antônio Fermenton, reiterou que a iniciativa da Cocamar conta com o apoio irrestrito da entidade e que terá desdobramentos em todas as associações da região. “Precisamos incrementar o desenvolvimento regional e o fomento à integração agricultura-pecuária no arenito é a melhor forma de fazê-lo”, destacou.

Além do vice-presidente da Cocamar e do presidente da Faciap, estiveram presentes na reunião da Cacinor, Carlos Walter Martins Pedro, presidente do Codem; Luiz Ajita, presidente do Sicredi; Hélio Costa Curta, presidente do Conselho Deliberativo da ACIM; Daniel Campos, coordenador do Procon; Antônio Sacoman, diretor da Cocamar para o Arenito; Ali Wardani, presidente do Sindicato dos Lojistas do Comércio Varejista e Paulo Moraes Badan, diretor da empresa Badan - Marcas e Patentes. ■

# Caminhos para o desenvolvimento

Mais de 30 inventos e projetos de patentes foram expostos durante os três dias de feira, atraindo o interesse da comunidade

**M**aringá sediou de 19 a 21 deste mês a 1ª Mostra Tecnológica: Inventores & Empreendedores, que foi realizada no Centro Tecnológico, prédio onde funcionam os cursos de engenharia de produção da UEM e que também abrigará os cursos de nível Médio que estão sendo implantados em parceria com o Senai.

Mais de 30 inventos e projetos de patentes foram expostos, durante os três dias, para investidores, alunos e empreendedores interessados em novas tecnologias. O professor Joilson Dias, diretor de Pesquisas e Projetos do Instituto para o Desenvolvimento Regional – IDR e coordenador da Mostra, destacou a parceria com a Prefeitura, UEM, ACIM, Conselho de Desenvolvimento Econômico (Codem), Conselho Permanente do Jovem Empresário, Incubadora Tecnológica e Sebrae, para o sucesso do evento, que deve fazer parte do calendário oficial da cidade.



Joilson Dias discursando durante a abertura da mostra

“Vislumbramos um espaço onde inventores de Maringá, técnicos e membros da comunidade, pudessem apresentar os protótipos e projetos de seus inventos, máquinas, equipamentos, produtos materiais, projetos de serviços e processos das mais diversas áreas. A Mostra foi a concretização desse projeto que visou, pri-

mordialmente, o desenvolvimento regional”, destacou o coordenador.

O empresário Claudemir Elias Calheiros, diretor da Apoio Marcas e Patentes, e representante dos expositores exaltou a ideia que foi a de abrir um espaço onde o inventor e o expositor possam ficar lado a lado e viabilizar várias parcerias. “Tenho confiança total de que a Mostra foi um sucesso; Maringá está abrindo caminhos para o desenvolvimento”, concluiu.

O presidente do IDR, Jefferson Nogaroli, ratificou o compromisso da classe empresarial em continuar o trabalho pelo desenvolvimento de Maringá e da região. “A realização da Mostra no Centro Tecnológico é uma confirmação dos resultados de nossa parceria com o Poder Público”, finalizou. ■

Foto Feira: JOÃO CLÁUDIO FRAGOSO Foto Tuller: DIVULGAÇÃO

## Dr. Wesley e Dra. Cristina Tuller: dedicação à odontologia

O jogador profissional de futebol, Wesley Falcão Tuller, pisou pela primeira vez em terras maringaenses no ano de 1982. Após jogar em times de futebol como Corinthians de Presidente Prudente, São Paulo Futebol Clube, XV de Jaú, Guarani e Araçatuba veio acertar com o Grêmio de Esporte Maringá, que na época iria disputar a “Taça de Prata”.

Ficou poucos meses aqui, mas foi o suficiente para ele se apaixonar pela cidade. Dentro dele nasceu uma grande vontade de voltar para a “Cidade Canção”. A paixão pelo futebol só não era mais intensa do que a paixão pela odontologia. “Desde pequeno eu via meu avô, que é dentista, trabalhando com tanto amor à profissão, que também passei a gostar dela”, conta.

A dedicação ao futebol ficou em segundo plano e em 1983 ingressou na faculdade. Depois de concluir os estudos montou um consultório em Bauru, pois ele necessitava ter um conhecimento melhor na renomada Faculdade de Odontologia da USP, de Bauru, que possui um ensino em nível de primeiro mundo para esta área.

Um dos sonhos dele já estava concretizado que era a conclusão da faculdade. Mas o outro sonho de vir morar em Maringá ainda não. Foi em 1988 que decidiu mudar de consultório e de malas nas mãos voltou para a “querida Maringá”. “Graças a Deus estou aqui”, conta. “Me sinto um maringaense e quero ver meus filhos crescendo nesta cidade”, arremata.



### APRIMORANDO OS CONHECIMENTOS

Em 1989, doutor Wesley iniciou o curso de especialização em prótese dental na Faculdade de Odontologia da USP de Bauru, onde, com muito sacrifício conseguiu concluí-lo em 1992. No ano seguinte fez um curso de excelência em periodontia, no Centro de Ensino de Odontologia de Bauru, onde foi mais de um ano de estudos. Em 1994 iniciou novamente um curso de especialização em periodontia, também pela USP de Bauru. Em 1997 iniciou o curso de implantodontia, através do credenciamento do implante “Interpore”(EUA), na cidade de Londrina (PR).

Em 1999 iniciou o curso de Mestrado em Periodontia na cidade de Marília com o corpo docente da UNESP de Araçatuba, o qual irá concluir em março de 2001.

A realização profissional junto da esposa, a também dentista doutora M. Cristina Moreira Tuller, especialista em endodontia, pela Facul-

dade de Odontologia da USP de Bauru. Para os dois, a dedicação à profissão não deve parar nunca. “Dedicar, com humildade, à odontologia é aprimorar ainda mais nossos conhecimentos”, contam.

Para eles, “a odontologia é uma profissão que deve exigir do seu profissional o conhecimento científico de um médico, a destreza manual de um cirurgião e o senso ético de um artista, com isso vamos devolver ao próximo a alegria e o sorriso”.

**NÚCLEO ODONTOLÓGICO ESPECIALIZADO** Hoje os dois trabalham juntos. Numa moderna clínica com sala para endodontia, sala de vídeo e *slayde*, sala de esterilização, sala de computador, sala cirúrgica, pode-se encontrar ainda uma sala para escovação, onde ensinam o ato de escovar os dentes. Oferecem além do tratamento de canal, o retratamento de canal e clareamento dos dentes escurecidos. “Tudo isso feito com material importado”, além de todo tratamento de periodontia com toda orientação preventiva e corretiva da doença periodontal e também no tratamento de implantes”, explicam.

Religiosos, os dois gostam de dizer que seguem um princípio de vida: o ensinamento da palavra de Deus. Doutor Wesley ainda dá como exemplo de vida, o pai, Gilson Tuller. “Foi com ele que aprendi a ter fé em Deus, integridade e fazer tudo com amor. Assim, sendo um vencedor, com humildade e respeito ao próximo”, finaliza.

# Codem se destaca em projetos e ações

Conselho formado por instituições representativas da comunidade ganha reconhecimento estadual e se estabelece como principal órgão de apoio ao Poder Público

O Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá – Codem, está definitivamente inserido no contexto da cidade, como o principal braço de sustentação de suas políticas de desenvolvimento.

Pouco antes de completar quatro anos de existência, alcançou a unanimidade entre os candidatos que disputaram a prefeitura, sendo elogiado pelo seu caráter deliberativo e consultivo. “O Codem é a prova cabal de que é possível fazer um trabalho voluntário de qualidade, visando os interesses comunitários”, destaca o secretário municipal de Indústria, Comércio, Turismo e Agricultura, Miguel Fuentes Salas, que foi o seu primeiro presidente, de 1997 a 1999.

E esse trabalho voluntário é o destaque do Codem. Formado por líderes comunitários, representantes de 99 instituições da sociedade civil, órgãos públicos e concessionárias de serviços, contando com 322 membros, entre os integrantes do Plenário e das doze Câmara Técnicas Setoriais, o conselho participa ativamente das questões locais.

Com um corpo técnico de renomada projeção, o Codem tem em seus projetos o seu grande diferencial. Nesses quase quatro anos de atuação efetiva vem estudando e propondo às autoridades projetos de infra-estrutura indispensáveis para alavancar o processo de desenvolvimento de toda a Região Noroeste, tais como a hidrovía do Ivaí, rodovias duplicadas, extensão da ferrovia, hidrelétrica de Três Figueiras, aeroporto regional, gasoduto, termelétrica e sistema de comunicações.

Somam-se ainda os projetos já viabilizados como o da Zona de Processamento Aduaneiro (ZPA), que atraiu 22 empresas para a cidade; o do Pólo Têxtil, que transformou a região no corredor da moda; a Incubadora Tecnológica; a implantação de onze no-



O Codem reúne líderes de diversos segmentos

vos cursos de graduação na Universidade Estadual de Maringá; o Centro Tecnológico que vai oferecer cursos profissionalizantes de nível médio a partir do próximo ano; o Cd-Rom de atração de investimentos, além das propostas de inclusão de emendas para a região no Plano Plurianual de Investimentos do Governo Federal.

**DEDICAÇÃO E EMPENHO** O reconhecimento a todo esse trabalho tem sido constante. No último dia 16 de setembro, por ocasião da inauguração do Aeroporto Regional de Maringá, o Codem foi citado pelo governador Jaime Lerner como exemplo de dedicação e empenho pelo crescimento e desenvolvimento da cidade e região.

Ao Codem coube a missão de representar o município no discurso inaugural, quando o seu presidente, o empresário Carlos Walter Martins Pedro, fez um relato das atividades do conselho e o

envolvimento de toda a classe empresarial na conquista de melhorias para Maringá. “O novo aeroporto representa mais uma etapa na bem sucedida parceria do Codem com o Poder Público”, destacou Carlos Walter.

As metas para o próximo ano concentram-se na geração de emprego e renda. “Os projetos visam estimular os pequenos e médios empresários, pois são os que efetivamente geram impostos e riquezas para o nosso município”, enfatiza o seu presidente.

Com a missão de planejar o desenvolvimento da cidade e região, o Codem vai continuar atuando como uma força auxiliar ao Poder Público com um visão de longo prazo. “Planejar Maringá agora é vê-la no próximo século com mais qualidade de vida e, sobretudo, mais acolhedora e humana”, concluiu Carlos Walter.

SÉRGIO GUILHERME

# À moda antiga

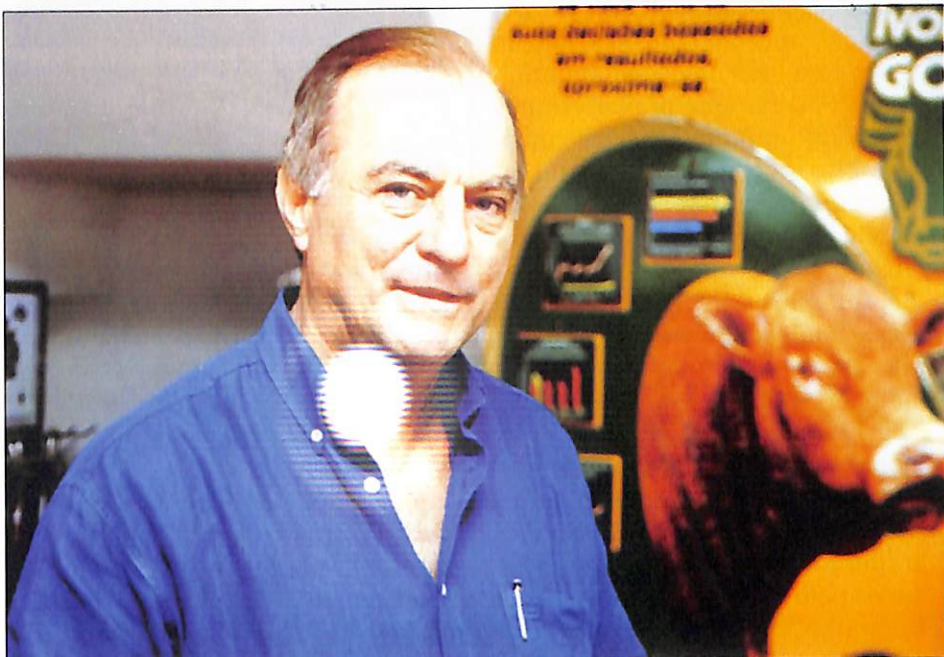
Cultivando alguns valores do passado, a Casa Agropecuária consegue o que muitos comerciantes almejam: a fidelização do cliente

O comércio de José Garcia de Campos, proprietário da Casa Agropecuária, tem características peculiares e algumas até impensáveis para os dias de hoje. A “cadernetinha”, para pagamento no final do mês, é uma delas. É que o segmento escolhido há 37 anos por Campos depende muito mais da relação de confiança estabelecida com o consumidor do que de fórmulas empresariais dos modernos programas de qualidade.

Campos explica que a confiança é fundamental porque os seus clientes são diferentes, quando comparados aos consumidores de outros segmentos. “Eu lido com pessoas da lavoura, que naturalmente são desconfiadas e só dão crédito para aqueles que retribuem com serviços e produtos de primeira qualidade”, conta o comerciante.

O empresário parece ter acertado na fórmula. Os primeiros clientes da Casa Agropecuária se mantêm até hoje e se transformaram em amigos da casa. Além disso, a empresa tem um índice de inadimplência baixíssimo e, que diante das históricas crises da pecuária na região Noroeste, chegou a financiar alguns clientes. “O retorno foi maravilhoso pelo fato deles se manterem nos negócios até hoje”, conta.

Pecuaristas e agricultores encontram no comércio de Campos uma variedade de produtos agrícolas e veterinários, além de ferramentas, para a lida no dia-a-dia do campo e da lavoura. Ao todo seu comércio conta com uma carteira de cinco mil clientes distribuídos em 14 lojas e 10 cidades das regiões norte e noroeste do Estado. A primeira loja foi aberta em Londrina, mas há 17 anos Campos transferiu a matriz para Maringá, onde mantém quatro lojas. As demais estão em Cornélio Procopio, Nova Esperança, Paranavaí, Loanda, Umuarama, Cruzeiro do Oeste, Cianorte e Campo Mourão. Todas, de



**JOSÉ GARCIA DE CAMPOS:** carteira fiel de clientes e serviços especiais para cativar novos consumidores

uma forma ou de outra, participam do desenvolvimento das cidades e fazem parte da história local, como é o caso das lojas de Paranavaí e Umuarama com 30 anos de estabelecimento.

Mesmo com uma carteira fiel de clientes, o empresário não descuida e cativa os agropecuaristas com serviços especiais, como a assistência técnica de profissionais vindos de multinacionais de São Paulo e Rio de Janeiro. Segundo Campos, através de uma parceria entre a Casa Agropecuária e os fornecedores é possível promover reuniões semanais, e em algumas lojas até diárias, para a troca de idéias entre os profissionais técnicos e os clientes. Esta oportunidade possibilita a reciclagem de conhecimentos e descoberta das novidades, tão necessários para quem depende de uma agricultura e de uma pecuária moderna, cuja exigência atual se baseia na alta produtividade e no baixo custo. Além das palestras técnicas, Campos man-

tém em suas lojas veterinários e zootecnistas à disposição dos clientes.

O empresário também envolve seus funcionários em treinamentos e programas de motivação. “Tudo isso com o objetivo de atender bem quem procura uma de nossas lojas”, ressalta. Seus três filhos participam ativamente dos negócios da família. Cada um em uma área diferente. Humberto é administrador de empresas, Emília economista e Clarice advogada, reponsável pela assessoria jurídica da empresa.

Além da Casa Agropecuária, Campos iniciou há dois anos a indústria de rações e de sal mineral para bovinos. Objetivo é ampliar os negócios e industrializar ração para peixes e cães. ■

**MARTA MEDEIROS**

Especial para a Revista ACIM

**RESERVA DE MERCADO**

Empresários de fora de Maringá tentaram organizar aqui, na primeira quinzena de outubro, uma Feira de Verão, um tipo de ponta de estoque para comercialização de roupas e móveis. O Sivamar, com apoio da ACIM, se mobilizou pedindo o cancelamento do alvará da feira, com base no decreto municipal n.º 264/98 que proíbe eventos desse tipo próximo a datas comemorativas, como o 12 de outubro, Dia das Crianças. Como os organizadores solicitaram o alvará apenas para a exposição e não venda de mercadorias, o Juiz Sá Ravagnani, da 2ª vara cível, permitiu, através de uma liminar que a feira se realizasse sob essas condições. Porém, bastou abrirem-se os portões do parque de exposições (local do evento) para as vendas no varejo acontecerem normalmente, o que foi comprovado através de notas pelo Sivamar. “Várias pessoas ligadas ao sindicato entraram na feira e conseguiram comprar mercadoria sem o menor problema”,



**ALI WARDANI:** “entidade cumpriu seu papel de defender nossos empresários”

relatou o presidente da entidade, Ali Wardani.

Como o sindicato conseguiu provar a violação da ordem judicial, a prefeitura tomou as devidas providências: lacrou a Feira, antes do término da mesma. Satisfeito com o desfecho do caso, o presidente do Sivamar acredita que a entidade cumpriu o seu papel, defendendo os interesses dos empresários locais e até do município, pois as empresas participantes eram de fora. Significa que elas lucraram com o comércio local mas não recolhem nenhum imposto em prol de Maringá.

**CALL CENTER**

A GVT, a nova operadora de telefonia fixa, está na reta final das obras na Central de Relacionamento com o Cliente – CRC, em Maringá. Este será o principal call center (centro de atendimento) da operadora, que irá atuar em nove estados, mais o Distrito Federal. As obras civis devem acabar no próximo dia 30 e a partir daí começam os testes de sistemas e equipamentos. A empresa prepara-se para entrar em operação até dezembro, oferecendo serviços de telecomuni-

cações diferenciados e inéditos. Além de Maringá, outras 23 cidades contarão com os serviços da GVT ainda este ano.

Aliás, a GVT começa a mostrar sua identidade ao mercado. A empresa já definiu sua logomarca (abaixo) e no início de outubro colocou no ar seu website, o primeiro canal de comunicação com interessados e futuros usuários. O endereço da operadora na Internet é: [www.gvt.net.br](http://www.gvt.net.br)



**UNIVERSIDADE DO VAREJO**

A Universidade do Varejo mantida pela Associação Paranaense de Supermercados e localizada em Maringá, esteve representada em Washington, Estados Unidos, na pessoa de sua coordenadora Laura Notoya Zamberlan, quando da sua visita ao Food Marketing Institute – FMI, que representa a categoria supermercadista americana. Recepcionada pela diretora do FMI, Suzanne Duval, Laura Zamberlan conheceu toda a estrutura e funcionamento do instituto e apresentou o projeto da Universidade do Varejo. A iniciativa mais do aprovada pelos especialistas americanos, a Universidade do Varejo acabou sendo tema de uma reportagem na revista World Report que deve sair no final deste mês.



Suzanne Duval e Laura Zamberlan no Food Marketing Institute de



Da esquerda para a direita: Nelson Rodrigues, assessor executivo da CCP; Valdir Barbosa e Cícero Carlos, diretores do Sitigram; Shinji Gohaia e Osvaldo Moço, diretores do Singramar

**GRÁFICOS**

Foi instituída e registrada recentemente junto ao Ministério do Trabalho e Cartório de Títulos e Documentos, o regimento da Comissão de Conciliação Prévia (CCP) do setor gráfico, envolvendo os dois sindicatos da categoria, sendo do lado patronal o Singramar (Sindicato das Indústrias Gráficas de Maringá e Região) e do lado profissional o Sitigram (Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias Gráficas de Maringá).

**INCUBADORA TECNOLÓGICA**

A incubadora tecnológica da Universidade Estadual de Maringá foi destaque, na edição de outubro, da revista Expressão, que circula nos três estados do sul (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul) e publicada pela Editora Expressão Sul, de Florianópolis, Santa Catarina. Numa reportagem intitulada “O mapa da Mina”, a publicação mostra algumas das principais incubadoras tecnológicas da região sul do Brasil. A incubadora da UEM figura nesta lista.



Em destaque os integrantes da Rede Constru&Cia

## DOIS ANOS DE ATIVIDADE

No último dia 6, a Rede Constru&Cia comemorou dois anos de atividades. Um concorrido jantar realizado no Centro Português de Maringá, marcou a data. Presentes no

evento lojistas de materiais de construção, filiados à rede, e diretores da Constru&Cia de Curitiba e Toledo (PR), Porto Alegre (RS) e Campo Grande (MS). O presidente da Associação Nacional dos Comerciantes de Materiais de Construção, Claudio Elias Conz, e o gerente nacional de vendas da Votorantin Cimentos, Anor Pinto Filipi, foram destaques no evento. O fundador da rede, o empresário, Paulo Roberto Silva Bassi, fez um rápido discurso assim como o atual presidente Valmir Sevidânis.

## O QUE MARINGÁ ESPERA DO NOVO GOVERNO

Os dois candidatos que disputam o segundo turno das eleições municipais, José Cláudio (PT) e Dr. Batista (PTB/PDT), estiveram reunidos com o Comitê Gestor do Codem. Cada um conheceu o plano de trabalho do conselho e recebeu o documento "O que Maringá espera do novo governo" que foi elaborado a partir das necessidades primárias do município para o seu desenvolvimento e sustentabilidade. A principal reivindicação foi a de que o próximo prefeito repasse os 2 % do Orçamento para o Fundo Municipal de Desenvolvimento Econômico (previsto em lei), que subsidia os projetos e toda a área de recursos humanos do Codem.



O presidente do Codem, Carlos Walter Martins Pedro, entrega documentos aos candidatos José Cláudio e Dr. Batista



## MÍDIA NACIONAL

A FourX Development, uma empresa que nasceu na incubadora tecnológica da UEM ganhou a mídia e o respeito nacional. Ela vem sendo apontada como um exemplo de resistência contra a crise econômica, devido ao desempenho da equipe no desenvolvimento de projetos na área de *softwares* de entretenimento. A equipe desenvolveu o jogo "O Reencontro" que acabou atraindo pessoas ligadas à área de games e ganhou divulgação primeiro no site Lagzero.com e, em seguida, no site No.com. O material produzido por este último chegou às mãos dos editores do jornal Valor Econômico, que publicou uma entrevista com os "gamers" maringenses. Depois foi a vez da Revista Veja que destacou em suas páginas os jovens da FourX.

# BUFFET GRANDE MESA



G - R - A - N - D - E - M - E - S - A



17 anos de tradição e bons serviços

Com 2 salões para festa.  
Conheça nossas instalações!



Av. Nildo Ribeiro da Rocha, 3678  
Fones (44) 224-9888 e 259-1155  
Maringá - Paraná

Atendemos  
onde solicitado

# Tudo para o lar

A Feira Ponta de Estoque da Construção e do Lar entra na sua segunda edição ainda mais incrementada

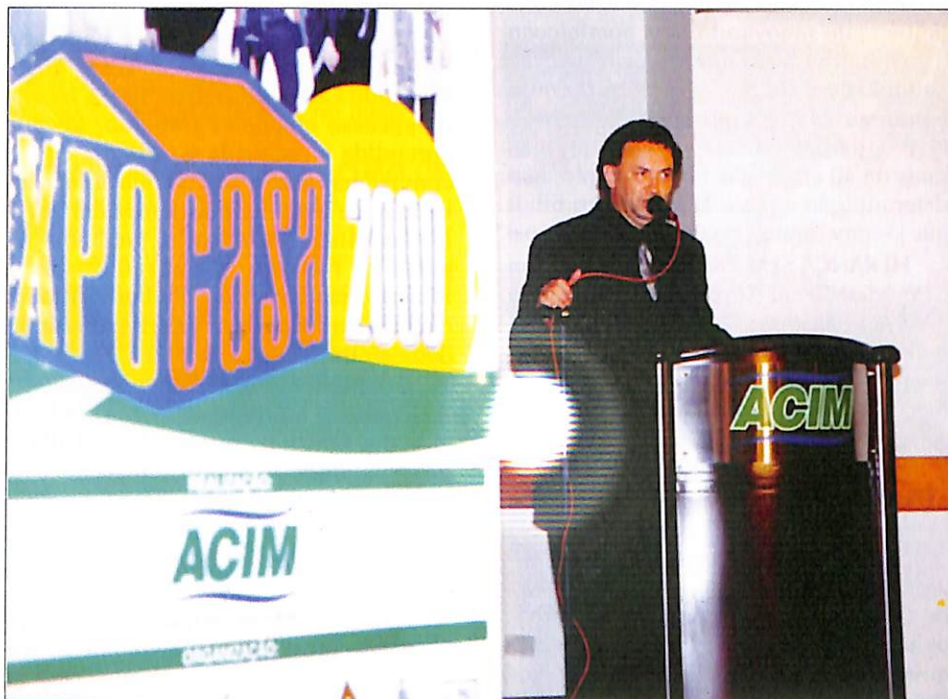
**F**oi lançada oficialmente no dia 4 de outubro, a Expocasa 2000. O evento é uma ampliação da bem sucedida Feira Ponta de Estoque da Construção e do Lar, lançada pela ACIM no ano passado, alcançando grande sucesso já na sua primeira edição.

Para esse ano, a ACIM contou com a parceria de outras entidades para reunir em um só local, quatro eventos ligados à área: a 2ª Feira Ponta de Estoque da Construção e do Lar, a 1ª Mostra de Arquitetos de Maringá, a 6ª Feira de Imóveis e a 7ª Semana de Engenharia e Tecnologia da Construção da Universidade Estadual. O evento vai acontecer no Parque Internacional de Exposições de Maringá, de 20 a 25 de novembro.

“Desde o ano passado, quando lançamos a feira da construção, detectamos a necessidade de oferecer algo mais para os consumidores da cidade e da região. Por isso, ao conseguirmos unir diversas entidades, esboçamos um grande evento que possa responder aos anseios desses potenciais compradores”, enfatizou o vice-presidente da ACIM, Antônio Fermenton, no jantar de lançamento da Expocasa 2000. Na ocasião 30% dos 107 estandes da Feira da Construção foram vendidos.

**ÚTIL E AGRADÁVEL** Para o presidente do Sindicato das Indústrias da Construção Civil do Noroeste, Sinduscon-Nor, engenheiro Oswaldo Neves da Luz, “o evento supre uma lacuna existente pois vai poder unir o útil ao agradável, com uma grande feira ponta de estoque de materiais de construção e outra expressiva feira de imóveis, beneficiando quem quer construir, reformar ou comprar sua casa, apartamento ou terreno”. Outra novidade, segundo Oswaldo, será a integração da mostra de arquitetos com a Semana da Engenharia da UEM, onde novos projetos e tecnologia estarão à disposição dos visitantes.

Também presente no lançamento da Expocasa, a reitora Neusa Altoé fez questão de frisar as parcerias que a Univer-



Antônio Fermenton no lançamento da Expocasa: 30% de estandes vendidos

sidade vem mantendo com a iniciativa privada possibilitando expandir seus projetos. Já a presidente do Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM, Roni Enara, destacou a atuação das mulheres empreendedoras de Maringá que tiveram a idéia de lançar a Feira Ponta de Estoque no ano passado e agora possibilitaram a realização desse grande evento.

**PARCERIAS** A Expocasa 2000 tem como organizadores o Conselho da Mulher Empresária e Executiva, Associação dos Comerciantes de Materiais de Cons-

trução (Acomac), Sindicato do Comércio Varejista de Materiais de Construção (Simatec), Universidade Estadual de Maringá (Departamento de Engenharia Civil), Sindicato da Indústria da Construção do Noroeste (Sinduscon-Nor), Sindicato da Habitação (Secovi), Associação dos Engenheiros e Arquitetos de Maringá (Aeam) e Conselho Regional de Engenharia e Arquitetura (Crea-Pr.).

A Expocasa 2000 tem ainda o apoio da Prefeitura de Maringá, Sociedade Rural, Sebrae/Pr., Sicredi, Cimentos Votoran e Faculdades Nobel. ■

Foto: JOÃO CLÁUDIO FRAGOSO

## Cursos e Palestras

**Curso: Gerenciamento de Conflitos Ambientais**  
Prof. Dr. Harrysson Luiz da Silva

*Dias: 10, 11, 24 e 25 de Novembro/2000 - 08 e 09 de Dezembro/2000*

*Carga Horária: 48 horas/aula*

**Palestra: "Os Donos do Futuro"**

**Roberto Shinyashiki**

*Dia: 28 de Novembro/2000*

**Informações:**

**Centralcon**  
CURSOS EMPRESARIAIS

Telefax: (0\*\*44) 262-4343

Av. Colombo, 6665 - Sala 101

Maringá - Paraná

E-mail: centralcon@nobel.com.br

# Promessa no tênis

Destaque nas quadras, Iverson Barros sonha em trilhar o caminho de feras no esporte

**O**tenista maringense Iverson Barros, 18 anos, inicia a partir de janeiro do ano que vem suas primeiras participações como tenista profissional, dedicando-se apenas aos torneios da Confederação Brasileira de Tênis e da Federação Internacional de Tênis (ITF), que somam pontos para a Associação dos Tenistas Profissionais (ATP).

É uma nova fase na carreira do jovem atleta que começou as disputas do circuito profissional em meados desse ano, embora mesclando ainda com alguns torneios amadores. Depois de quatros anos de treinamentos, que incluíram uma temporada em Miami (EUA), na tradicional academia Patrizio Appeai, e a disputa de vários torneios juvenis na Europa, México e Japão, que serviram para aprimorar a sua condição técnica, Iverson planeja o futuro com ousadia.

“Este é o momento certo para decolar a carreira e estar entrando no seleto grupo da ATP”, revela o tenista sem falsa modéstia. Iverson já foi campeão mundial juvenil de duplas, na Itália e na América do Sul, ganhou torneios nos Estados Unidos e foi integrante da seleção da América do Sul na Europa.

Experiência não lhe falta. Conhece muito bem o circuito da América do Sul, tendo jogado em quase todos os países e nas principais quadras que abrigam torneios profissionais.

“A fase de preparação no Brasil realizada nas quadras do Clube Olímpico e a participação freqüente nestes torneios sul-americanos foram muito bons para que eu pudesse me aprimorar”, disse.

A participação de um forte patrocinador, a Cooperativa dos Cafeicultores de Maringá – Cocamar, também é motivo de muita comemoração pelo jogador, já que isto lhe dá mais tranquilidade para treinos e jogos, garan-

tindo sua participação em torneios expressivos.

Iverson não esconde que sua meta é fazer o mesmo caminho das “feras” Jaime Oncins, Fernando Meligeni e Gustavo Kuerten. “Meu sonho é disputar a Davis e jogar em Roland Garros e em Wimbledon”, diz.

Outra retaguarda importante e jamais desprezada pelo atleta é o carinho da família. O apoio dos pais (Ivo e Salete) e dos irmãos é um ponto de equilíbrio para Iverson, que desde os 15 anos viaja sozinho para di-

versos lugares do mundo. “Onde quer que eu esteja, sempre terei a presença de meus pais comigo, me dando força e atenção para alcançar meus objetivos”, finaliza.



## Raio X

**IVERSON BARROS**

Natural de: Maringá

Idade: 18 anos

Filho de: Ivo Espíldora de Barros e Salete de Barros

**Principais títulos:**

- Tri-campeão dos Jogos da Juventude do Paraná (1997/98/99);
- Bi-campeão dos Jogos Abertos do Paraná (1998/99);
- Campeão mundial juvenil de duplas (Torneio da América do Sul) (1998);
- Campeão do IV USA Fall Championships (Miami – EUA) - primeiro atleta sul-americano a conquistar o título. (1999);
- Campeão do torneio de duplas do Circuito Europeu Juvenil de Tênis (Bologna – Itália) (1999).
- Campeão de várias etapas do Campeonato Brasileiro Juvenil e da Liga Mundial Juvenil de Tênis.

# Saúde Maringá!

O Codem congrega forças de todos os segmentos da sociedade buscando o desenvolvimento de projetos de gestão que viabilizem soluções e novos rumos para toda a nossa gente

**N**a Bíblia, no velho testamento, está escrito: "levanta-te, pois, porque te pertence este negócio, e nós seremos contigo; esforça-te, e faz assim". Avaliando esta instrução nos dias atuais, percebemos que a ordem dada àquele povo, também serve nesses tempos modernos, em incitamento aos nossos cidadãos para a busca da felicidade de todos.

Eis a questão: levanta-te, pois te pertence este negócio! E é exatamente o que fez a sociedade de Maringá, quando decidiu altruisticamente criar o Codem, Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá, onde congregou as forças organizadas de todos os segmentos da sociedade maringaense num mesmo objetivo: estudar e desenvolver projetos de gestão que viabilizem soluções e novos rumos para toda a nossa gente.

Levantamos sim e de forma coesa e organizada! Estamos em pé, trabalhando pela Maringá de nossos sonhos. Somos mais de trezentas pessoas, que doam seu tempo e seu conhecimento e também seus ideais, para desenvolver a sociedade onde vivem e trabalham.

Diante de tantas carências que a comunidade vivência e principalmente aquelas que afetam diretamente os mais desafortunados, percebemos que em primeiro plano está a saúde da população. Em seguida vem o emprego, a moradia, a segurança, a educação. E no item saúde, em nossa região, há superávit de leitos e falta atendimento, discrepância ocasionada pelo desequilíbrio das mecânicas de gestão no setor.



Sir Carvalho fala de um projeto elaborado dentro do Codem que promete dar maior eficiência e reduzir custos no setor da saúde

Se por um lado o setor privado é chamado para assumir uma missão única e exclusivamente do Estado, de outro faltava boa vontade para encarar a questão de frente e buscar a forma correta de solucionar o problema. Deu no que deu, hoje todos pagamos a conta, principalmente o setor produtivo. E já que a produção ficou com o ônus, nada melhor do que ela assumir o papel de gestor do problema ou da solução do mesmo, garantindo, assim, que pelo menos se tenha a médio prazo Qualidade Total e Encantamento do Cliente, também na saúde.

De posse do conhecimento desta problemática na saúde social, pudemos contribuir com o Codem, elaborando projeto voltado para a solução total, através de gestão integrada na

área. Projeto este que visa a profissionalização de toda a estrutura administrativa hoje existente, integrando os diversos setores e serviços a fim de dar maior eficiência e reduzir custos, equacionando o atendimento médico/hospitalar sem impor à iniciativa privada, como tem sido feito há muitos anos, o dever de bancar a saúde social da comunidade.

Neste projeto, a sociedade organizada, através de uma Fundação, pode criar e integrar mecânicas de gestão que premiam o

equacionamento da escassez de recursos, através de racionalização dos processos; definir foco para os diversos organismos envolvidos no atendimento e estabelecer sistemática para a integração do atendimento, visando o cuidado com a saúde antes que com a doença.

Resta-nos agora aguardar para que haja, por parte dos agentes envolvidos, disposição em discutir e questionar as propostas junto ao Codem, pois o que conta é a nossa saúde.

Enquanto isto, Saúde Maringá! ■

## SIR CARVALHO

É Consultor de Empresas nas áreas de Gestão Estratégica e Posicionamento de Mercado. Representa o movimento de Lions de Maringá junto ao Codem

Sabe como se comemora 22 anos no mercado ?

Com comprometimento, cumplicidade e disposição para fazer sempre melhor. Só assim foi possível vencer todos os desafios que surgiram ao longo desses 22 anos, é por isso que nós valorizamos acima de tudo você:  
cliente, parceiro e principalmente amigo.



Gráfica Bertoni, há 22 anos dando ao seu impresso a qualidade e a atenção que ele merece.

# Mãos à obra!

Foto: André Sanseverino



## EXPO CASA 2000



**II Feira Ponta de Estoque da Construção e do Lar**



**I Mostra de Arquitetos de Maringá**



**VII Semana da Engenharia e Tecnologia da Construção**



**VI Feira de Imóveis de Maringá**

Uma exposição completa para quem vai construir, reformar ou decorar. Você vai economizar muito, e ainda conferir as melhores alternativas de projetos e oportunidades imobiliárias. Fique de olho na economia e mãos à obra. Programe sua visita à Expocasa 2000. Você só tem a ganhar!

**De 20 a 25/11 Das 10:00 às 22:00**  
Parque de Exposições - Maringá - PR

Informações: ACIM - Fone (44) 221-5050 - <http://www.acim.com.br>

REALIZAÇÃO:



ORGANIZAÇÃO:



APOIO:

