

Revista

050
R454
N-406-ano-38-2001

ACIM



RS 3,90

Julho/2001

Nº 406

Ano 38

Associação Comercial e Industrial de Maringá



Empresário do Ano/2001

Luiz Lourenço

A agroindústria já enxerga novos horizontes

Ainda nesta edição:

CARTÕES DE CRÉDITO

É hora de rever
os custos

COMPORTAMENTO

A trupe dos aficionados
pela Harley-Davidson

SERVIÇO

Acim lança
ConchequeMaster

ACIM

Clas. 050
R454
Reg. 0328
Data 26.04.05
Proced. _____
NF
R\$ _____ Date _____



FALE DIRETO COM O CHEFE. ANUNCIE NA REVISTA ACIM.

O anunciante da Revista ACIM tem uma grande vantagem sobre os concorrentes, a comunicação direta com o seu público alvo. A Revista ACIM fala diretamente com os empresários e formadores de opinião que investem e contribuem para o desenvolvimento do setor comercial e cultural de Maringá.

Desse modo, seu anúncio é valorizado e suas vantagens percebidas por quem realmente decide. Da próxima vez que você preparar a estratégia de comunicação da sua empresa, não se esqueça de incluir a Revista ACIM, um veículo sério, respeitado e com a garantia de oferecer produtos e serviços à comunidade.

EMPRESÁRIO DO ANO

Este mês, a ACIM, em parceria com outras três entidades, teve a grata satisfação de fazer a entrega do prêmio Empresário do Ano 2001. O homenageado foi Luiz Lourenço, presidente da Cocamar.

RECEITA EFICAZ

Empresas existem para gerar valor. Essa é a primeira e principal vocação de qualquer empreendimento. É para isso que seus líderes armam estratégias, seus funcionários se empenham, seus acionistas investem. Na última década, Luiz Lourenço soube seguir essa receita simples, mas eficaz.

REESTRUTURAÇÃO

Ao Empresário do Ano cabe o mérito de ter sido o condutor do processo de reestruturação, envolvendo o passivo financeiro da cooperativa e a adequação de processos industriais, estruturas de atendimento e recepção de produtos. Através de seu trabalho, na última década, a Cocamar se transformou na maior empresa de Maringá e região Noroeste.

ARENITO

Lourenço ainda merece o nosso respeito pelo grande esforço empenhado em prol do Projeto Arenito Caiuá, que compreende o consórcio de agricultura e pastagem em solo arenoso, numa região de 3,2 milhões de hectares no Noroeste do Estado. Um projeto de enorme importância econômica e social, com vocação para mudar, para melhor, o destino de toda uma região.

ESCOLHA ACERTADA

São esses e outros requisitos que tornaram justa a escolha do nome de Luiz Lourenço para Empresário do Ano 2001. Sua eleição representou o reconhecimento, dos diversos segmentos produtivos de Maringá, ao trabalho de resgate da credibilidade e da recuperação da imagem da cooperativa. Além disso, serve de inspiração para a nossa comunidade empresarial. Usando uma frase de um colega de diretoria da ACIM: "teremos empresas melhores, uma economia mais próspera e uma sociedade mais justa, quando surgirem mais líderes com a visão administrativa e gerencial de Luiz Lourenço".



CARTÕES DE CRÉDITO

Também teremos empresas melhores quando o empresariado brasileiro deixar de ser tão penalizado por custos tão altos, como por exemplo, o dos cartões de crédito. Pesquisas demonstram que cresce dia-a-dia o pagamento feito através dessa modalidade. Para o comerciante a notícia poderia ser das mais animadoras, afinal o chamado dinheiro de plástico resolve um dos grandes problemas do comércio, que é a inadimplência.

ÔNUS

As operações com cartões de crédito no Brasil ainda representam um ônus muito grande para o comerciante. A começar pelas taxas cobradas pelas administradoras. Chegamos a pagar até quatro vezes mais do que pagam os empresários do Chile, dos Estados Unidos e de vários países da Europa.

MOVIMENTO

Prazo no repasse do dinheiro e alto custo pago com o aluguel dos terminais de processamento são outros problemas latentes e que precisam ser discutidos. As associações do Paraná, através da Faciap, estão procurando justamente isto. Ampliar e discutir esta questão, até encontrarmos fórmulas capazes de reverter esse quadro tão desfavorável para o empresário. A ACIM está desempenhando um papel forte neste movimento.

REGRA JUSTA

Nossa reivindicação é para que as administradoras trabalhem dentro de regras mais justas neste mercado, inclusive para viabilizar a ampliação do uso do cartão de crédito na nossa região.

ANTÔNIO FERMENTON

Presidente em exercício da ACIM

Foto: Solange Marcon

PAM LANÇA PAM Light EMPRESARIAL E REAFIRMA PARCERIA COM ACIM

No último dia 11 o PAM, Paraná Assistência Médica, ofereceu um coquetel no Clube Hipico de Maringá, em comemoração ao lançamento do plano PAM Light. Um plano de saúde ideal para o meio empresarial, pois oferece todas as coberturas previstas pela nova Lei de Regulamentação dos Planos de Saúde, por um preço bem mais acessível que os praticados atualmente no mercado.

No coquetel estiveram presentes empresários, médicos e diretores dos Hospitais que fazem parte da Rede Credenciada PAM Light e diretores da ACIM, Sicredi e Sindinvest.

O PAM e a ACIM mantêm uma sólida parceria desde 1992, que envolve participação em diversas atividades e principalmente disponibiliza às empresas associadas à entidade, um plano exclusivo PAM-ACIM com

valores especiais. No PAM Light, o associado ACIM terá ainda redução de carências para diversos procedimentos.

Este lançamento faz parte de uma série de atividades que o PAM vem desenvolvendo, sempre buscando se adequar às necessidades do mercado, mantendo o foco em sua estratégia que é baseada em se diferenciar pela excelência no atendimento.



Dr. Paulo Lima, presidente do PAM e Antônio Fermenton, presidente em exercício da ACIM assinam o acordo de revitalização da parceria, com os benefícios do PAM Light.



218 1530
www.pam-online.com.br

ACIM

Rua Néu 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 Marquezzini
Assuntos Sócioeconômicos: Carlos A. Corrêa
Agronegócios: Luiz Lourenço
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 Morais Badan
Membros: Ali Saadeddine Wardani, Antonio Donizete
Busíquia, Cicero Bianchi, Claudio Haruo Mukai,
Claudomiro Siroti, Cleide Tono Freitas Noronha, Gilson
Odair Barbiero, Luiz Carlos Masson, Jorge Toyofuku, José
Gomes Ferreira, 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
Assuntos Universitários: Enicéia Silva
Comércio: Marcos César Gameiro Obici
Comércio Exterior: Paulo Roberto Viscardi
Eventos Comunitários: Wesley Dejuli
Eventos Sócio-Econômicos: Walcir Franzoni
Finanças: Rogério Yabiku
Indústria: Claudio L. Zavattini
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
1ª Vice-Presidente: Sílvia Cristina Franchini Rezende
2ª Vice-Presidente: Maria Lúcia Fernandes
1ª Secretária: Nilva Cardoso El Ghaz
2ª Secretária: Fátima Macedo
1ª Tesoureira: Clarice R.L. Franchini
Diretoras Adjuntas: Mirian Veronezi Ganassin; Tânia
Mara Serra; Cecília Leonor B. Philipp
Eventos: Wilma Maria Romero Beloto

Superintendente da ACIM: Dirceu Herrero Gomes
Gerente de Negócios e Expansão: Koiti Celso Kikuchi
Gerente Institucional: Sérgio Gino
Coordenador Administrativo e Financeiro:
Sílvia Luiz Mattos da Silva
Coordenadora de Eventos, Cursos e Treinamentos:
Yara Sue Kaway
Coordenadora do SCPC: Ivanete Aparecida Pagnan

NESTA EDIÇÃO

■ EMPRESÁRIO DO ANO

A concorrida festa que
deu o título a Luiz
Lourenço, presidente
da Cocamar ▶

PÁG. 16

■ COMPORTAMENTO

Mais que um *hobby*, a
paixão pela *Harley-
Davidson* aponta para
um estilo de vida, que
muitos empresários
assumem ter adotado

PÁG. 10

■ MERCADO

Segurança X alto custo.
Vantagens e desvantagens
que as operações com
cartão de crédito
representam para o
empresário

PÁG. 25

REVISTA

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ
ANO XXXVIII - Nº 406 - Julho/2001

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
Tereza Parizotto
Giovana Faleiro
João Cláudio Fragoso



■ COMÉRCIO

Lojas apostam na venda
condicional e faturam
com o sistema

PÁG. 28



■ SAÚDE

Quando os "médicos da
graça" entram em cena a
alegria está de plantão

PÁG. 24

DEPARTAMENTO COMERCIAL
Altair Aparecido Galvão

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

PROJETO GRÁFICO
Kiko Medeiros

EDITORAÇÃO
Andréa Tragueta

CAPA
Criação: WMM
Fotos: Heitor Marcon

FOTOLITOS
Macin Color

IMPRESSÃO
Gráfica Regente

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

Conselheiros do comércio: PAPEL IMPORTANTE

Contando com a participação de 66 membros, o Conselho do Comércio e Serviços é uma das estruturas mais atuantes dentro da associação

O Conselho do Comércio e Serviços (CCS) da ACIM, é uma das estruturas mais importantes dentro da dinâmica da entidade. Criado em 1999, na primeira gestão do presidente Jefferson Nogaroli, o Conselho reúne diversos representantes entre os comerciantes locais. São empresários dos mais variados setores, definidos pela forte atuação e espírito de liderança nas diferentes regiões em que atuam.



Ariovaldo Costa Paulo, coordenador do Conselho

Talvez um dos grandes méritos deste órgão seja o de ter aproximado associação e associado, garantindo a este último uma participação mais direta nas decisões da diretoria. Isto é possível porque, através dos membros do Conselho, a ACIM passa a ter um canal permanente de comunicação com empresários de todas as regiões de Maringá.

O Conselho também desempenha um outro papel importante: o de revelar lideranças empresariais. Vale destacar que ao final da primeira gestão, três conselheiros foram convidados a integrar a Diretoria Executiva da ACIM. Os nomes são: Nivaldo Reginato, hoje diretor de Comunicação e Marketing; Paulo Roberto Silva Bassi, diretor de Desenvolvimento de Bairros; e Eduardo Araújo, diretor de Eventos e Promoções. Além disso, o conselheiro Cícero Bianchi foi chamado a fazer parte do Conselho Deliberativo da associação.

O empresário Ariovaldo Costa Paulo é o atual coordenador do Conselho, que hoje é composto por 66 membros, representantes de todos os segmentos do comércio. Mensalmente estes empresários se reúnem para debater assuntos de interesse geral. "Nosso objetivo é interpretar e expressar, com fidelidade, o pensamento da comunidade

empresarial de Maringá, promovendo a integração e estimulando os negócios, visando a prosperidade, a justiça social e as ações integradas com a região", frisou o diretor.

Desde a implantação deste órgão, muitos projetos e ações foram (e estão sendo) empreendidas. No final do ano passado, através de uma intervenção direta do CCS e o apoio do prefeito José Cláudio Pereira Neto, que na época ainda nem tinha assumido o mandato, a TecPark voltou atrás e reduziu o preço do estacionamento cobrado dentro da Zona Verde, depois de ter anunciado aumento nessas tarifas.

Outro bom exemplo da atuação do CCS é a campanha de Moralização de Cheques, cujo foco principal foi a tentativa de estabelecer um acordo de ética entre as agências bancárias e os comerciantes locais, buscando diminuir o número de cheques devolvidos.

Para otimizar o trabalho, os conselheiros foram agrupados em diferentes células, cada uma com um projeto a administrar. São elas: segurança, praças abandonadas, rodoviária velha, aeroporto, novo centro e bancos. Os integrantes dessas células estão discutindo e buscando soluções para os problemas que envolvem cada setor.

AGENDE-SE

A ACIM promove, entre os dias 16 e 25 de julho, das 19 às 22 horas, o curso "Vitrinas – Aspectos Práticos e Teóricos", com a instrutora Márcia Dias. O evento acontece no auditório da associação.

- A ACIM realiza entre 18 a 21 de julho, "Colônia de Férias", para crianças de 6 a 12 anos. O evento conta com uma programação variada e uma equipe de recreadores capacitados.

- Dia 23 de julho, às 20 horas, toma posse a nova diretoria do Codem, durante um jantar no hotel Golden Ingá. No evento, o empresário Antonio Fermenton assume a presidência da entidade, no lugar do atual presidente Carlos Walter Martins Pedro.

- Acontece, no dia 26, palestra com o grafotécnico Hildebrando Magno Ribeiro Filho, com o tema "Fraudes praticadas no comércio". Promoção da ACIM.

- No dia 31, a ACIM realiza almoço empresarial com o palestrante Roberto Rodrigues, engenheiro agrônomo, especialista em administração rural e professor de economia rural da Unesp. A palestra terá como tema "Cooperativismo no 3º Milênio".

PASSADO REVISTO

Manoel Mário de Araújo Pismel tem hoje 69 anos. Está em Maringá desde 1958. Foi sócio-proprietário de uma grande rede de distribuidoras de veículos Ford, no Norte e Noroeste do Paraná, com dez lojas espalhadas pela região, que juntas empregaram mais de mil funcionários. Ele também foi presidente da ACIM por duas gestões: 1960/1961 e 1964/1965. Vitimado por uma grave enfermidade, esteve fora do cenário empresarial e social de Maringá. Hoje, graças a um longo tratamento e cuidados constantes, ele está voltando à cena. Em 30 de junho, deste ano, foi empossado presidente do Lions Clube Pioneiros, o mais novo da cidade e que está reunindo os pioneiros de Maringá.

Recentemente, o ex-presidente foi entrevistado pela equipe do projeto "ACIM faz história". A Revista ACIM reproduziu, nesta seção, os principais trechos desta entrevista. Acompanhe!

ACIM: Como se deu a vinda da sua família para Maringá?

Manoel Pismel: Meu pai era distribuidor Ford desde 1925. Em 1936 ele se instalou em Londrina, que na época tinha apenas 250 casas. Mas, a cidade dependia exclusivamente do café, qualquer problema na lavoura afetava diretamente os negócios. Maringá era uma região nova, em formação, e além da cultura do café, produzia cereais, movimentava dinheiro através da pecuária e de madeiras.

ACIM: Como foi o início, sob o ponto de vista empresarial?

MP: Foi uma experiência muito interessante, apesar das dificuldades. Porque aqui era uma terra pujante. A riqueza era consistente, o progresso era forte.

ACIM: A sua gestão, na presidência da ACIM, foi marcada por um recomeço na história da entidade. Fale-nos sobre isso.



Manoel Pismel: presidente da ACIM em duas gestões

MP: Assumi a presidência da ACIM com a incumbência de organizar a associação. Os livros da entidade estavam perdidos e precisamos fazer uma pesquisa imensa para achar e reunir toda a documentação. Conseguimos montar uma sala, por empréstimo, na avenida Brasil, e retomar as reuniões.

ACIM: A partir daí a associação consolidou sua representatividade?

MP: Procuramos definir os problemas e as estratégias necessárias para buscar, junto aos governos municipal e estadual, soluções para Maringá.

ACIM: Quem estava com o senhor?

MP: Havia um grupo grande de amigos, gente que vestia a camisa da comunidade e que desempenhou um trabalho muito importante. Emílio Germani, Ermelindo Bolfer, João Paulino... Foram tantos nomes.

ACIM: Num determinado momento do desenvolvimento da economia de Maringá, ocorre a chegada de grandes investidores, numa cidade que até então se caracterizava pelos pequenos negócios. Como a ACIM, enquanto

representante de uma classe empresarial, recebe essas mudanças?

MP: Desde aquela época sabíamos que seria um erro falar na primeira pessoa do singular. O verbo deveria ser conjugado sempre na primeira pessoa do plural. Isto porque as necessidades eram tão grandes naquela época que o "Eu" nunca daria conta. Era preciso entender que as soluções exigiam uma união de forças. Porque os recursos naturais eram muito bons, mas faltava infra-estrutura. Faltava energia elétrica, água, esgoto, estradas para escoamento da produção agrícola. O Governo do Estado não conseguia atender o interior. Essa situação é que trazia a necessidade de união. A ACIM representou um pólo de concentração desses interesses.

ACIM: Isto teria contribuído para a mudança de mentalidade do empresário local?

MP: A grande maioria do empresariado veio de São Paulo. Eram empresários experientes. Foi graças a isso, e às grandes empresas que vieram para cá, que a cidade se tornou um pólo forte. As grandes empresas contribuíram não apenas para a compra, beneficiamento e produção de mercadoria, mas também no

abastecimento dos produtos industriais que vinham dos grandes centros. Começou a haver um fluxo econômico de todas essas riquezas. O dinheiro aplicado na terra produzia a riqueza que, no seu ciclo, movimentava o comércio e indústria. Mas para que isso se concretizasse era necessário ter energia e transporte. Pelo menos. Então a associação foi se organizando nesse sentido, com muita luta e eficiência. Não foi só a presidência. Criaram-se diversos setores de atividade dentro da associação.

ACIM: Como foi essa preocupação de buscar recursos?

MP: Este grupo, consciente da situação procurou cuidar da situação política do município e do Estado. Trabalhamos com a determinação de conquistar definições de posições para o município e obtivemos um grande êxito político, com a eleição do Ney Braga, para o Governo do Estado e João Paulino, para a Prefeitura. Embora a associação não tivesse ligação direta com a política, seus membros atuaram no sentido de procurar melhorias para o município.

ACIM: Qual o principal ganho com o aumento da representatividade da ACIM?

MP: Foi graças a essa representatividade, que problemas começaram a ser solucionados. A questão da energia elétrica, melhoria de estradas. O fato mais importante foi conseguir que a rodovia do café, construída no período Ney Braga, saísse do porto de Paranaguá e terminasse em Paranaíba.

ACIM: O senhor foi presidente durante os anos da ditadura? A ACIM chegou a ser influenciada

por este período?

MP: Sendo representante da classe empresarial, eu era procurado pelos ~~contra~~ revolucionários. Certa vez, em meu escritório, eles pediram informações sobre várias pessoas, que eram fichadas como comunistas. Tive a oportunidade de mostrar por A mais B que aquelas informações eram imprecisas. Com exceção de uma pessoa (que havia fugido) as fichas das demais foram limpas. Importante salientar que, de tempos em tempos, o comitê da revolução vinha a Maringá para conversar com o Presidente da Associação Comercial. Nessas conversas, tínhamos a chance de falar dos problemas regionais.

ACIM: Qual foi o ganho?

MP: Isso possibilitou algumas melhorias. Nós conseguimos um fluxo de contatos que garantiu a credibilidade de Maringá junto ao Governo Federal. Melhorou sensivelmente ainda o contato com o governo Estadual.

ACIM: Comparando com a década de 60, como o senhor avalia a ACIM hoje?

MP: Foi uma semente muito bem plantada. Ela evoluiu e educou o empresariado. As divergências que eram, muitas vezes resolvidas na bala, passaram a ser discutidas na mesa de reunião. Passaram a ser empresários negociando com inteligência. Todas essas experiências acumuladas possibilitaram

que a ACIM pouco a pouco se tornasse exemplo para o Paraná e para o Brasil.

ACIM: Durante a sua segunda gestão começou-se a falar em construção da sede. Como surgiu a idéia?

MP: À medida que Associação foi se consolidando e ampliando suas lideranças, surgiu a necessidade de ampliar também o espaço físico. Como toda associação, a situação financeira não era das mais confortáveis, atendia apenas as despesas do dia-a-dia. Não havia fundos de reserva para fazer uma sede. Mas a Companhia Melhoramentos Norte do Paraná doou o terreno. Conseguimos ainda a doação do projeto, tijolos, cimento, cal, areia, enfim todos os materiais necessários. Tudo graças ao esforço conjunto. Ninguém, disse não à ACIM. A nossa casa foi construída graças à solidariedade dos empresários da época.

ACIM: Na sua opinião, em cima de que bases a ACIM deve trabalhar?

MP: A ACIM não pode ignorar a força que tem. Mas não pode exagerar. O que ela precisa é ter análise consciente das necessidades a serem resolvidas. Não só para o dia-a-dia, mas com uma visão de futuro. Não podemos trabalhar no escuro. A ACIM tem a obrigação de abrir portas e conquistar posições justas. Não só para o empresário, mas para toda a cadeia social envolvida no processo produtivo. ■

“Ninguém disse não à ACIM. A nossa casa foi construída graças à solidariedade dos empresários”

Kaiser **NOTA**
10

PRODUTIVIDADE E SATISFAÇÃO

Com base numa pesquisa realizada, Christophe Dejours aponta como a organização da atividade produtiva pode influir no resultado do trabalho

Jorge B. M. Fernandes*

A pesquisa que Christophe Dejours apresenta no livro *A loucura do trabalho* (Cortez Editora), visa encontrar respostas para duas perguntas que os empresários levantam freqüentemente. Por quê alguns empregados parecem ser felizes em seus postos de trabalho e outros não? Como fazer para conseguir que as condições de trabalho contribuam – ao invés de atrapalharem – para obter a melhor combinação de produtividade, lucratividade e satisfação?

Três conceitos são centrais na análise do autor: o sofrimento psíquico produzido pelo trabalho, que também pode ser entendido como uma insatisfação profunda com o emprego; o papel da organização do trabalho; e as estratégias defensivas do trabalhador.

Dejours afirma, a partir de suas pesquisas, a inexistência de alguma doença mental específica decorrente do trabalho.

“Não existem psicoses do trabalho, nem neuroses do trabalho”, diz ele, referindo-se ao trabalho enquanto atividade produtiva. Por outro lado, o autor também questiona como os empregados lidam com o sofrimento psíquico produzido pelas condições de trabalho.

Para Dejours, o agente causador do sofrimento psíquico é a maneira na qual a atividade produtiva é organizada. O problema está, portanto, na forma como são conduzidos os processos produtivos e não no trabalho em si. Quer dizer que, a mesma atividade produtiva, organizada de formas diversas, poderá ser ou não fonte de sofrimento psíquico.

A pesquisa de Dejours considera que a “forma de organizar a atividade produtiva” inclui os sistemas e processos produtivos; o maquinário, equipamentos, aparelhos, ferramentas e instrumentos de trabalho; os espaços e a forma como eles são dispostos (*layout*); a estrutura e organização da empresa; a maneira de gerir a empresa no geral e os recursos humanos, em particular.

O que fazer para prevenir ou eliminar esses obstáculos ao ideal de toda empresa? Conseguir acréscimos de produtividade e lucratividade atrelados a



O livro é um “aviso” oportuno, segundo Jorge Fernandes

acréscimos no nível de satisfação dos trabalhadores? O autor não coloca exemplos que permitam verificar os efeitos práticos de suas análises. Entretanto, é possível apresentar alguns exemplos concretos da aplicação dos princípios apresentados e defendidos por Dejours.

O caso da fábrica da Volvo, em Kalmar (Suécia), é bem conhecido. Nessa fábrica foi abolido o sistema de linha de montagem pelo de células produtivas. Contrariando todos os prognósticos, os índices de produtividade aumentaram enquanto diminuíram os atrasos, os índices de doenças somáticas e psicossomáticas, as advertências e suspensões, os conflitos entre chefe e subordinados.

A Goodyear do Brasil implantou em 1980 (e mantém até hoje) um Programa de Qualidade de Vida que revolucionou as relações entre a empresa e os trabalhadores. Todos os problemas internos são analisados e propostas soluções por grupos de trabalho integrados unicamente por pessoas afetadas e escolhidas pelos seus pares. A participação é voluntária e não implica em remuneração adicional. Os grupos se reúnem em sessões de uma hora, no horário de trabalho. Quando necessário, é fornecida assessoria técnica pela empresa.

Com a orientação de um profissional bem qualificado, qualquer empresa pode encontrar soluções criativas para os problemas e desafios criados pela organização do trabalho e a gestão empresarial. Esse livro é, sem dúvida alguma, um aviso oportuno para a necessidade de se criar essas saídas.

JORGE B. M. FERNANDES

Professor da Universidade Estadual de Maringá (UEM)

O QUE ESTOU LENDO



José Amauri Crozarioli

Empresário

INFORMAÇÃO E GLOBALIZAÇÃO NA ERA DO CONHECIMENTO

O livro reúne doze autores de diferentes áreas, que analisam as múltiplas dimensões dos efeitos da globalização e o papel das empresas neste contexto. A temática é atual e a abordagem interessante.

Organizadoras: Helena M.M. Lastres e Sarita Albani
Editora: Campus



Valdecir Morales Domingues

Gerente de Vendas

NÃO FAÇA TEMPESTADE EM COPO D'ÁGUA

Na linha da autoajuda, este livro tem a seu favor a praticidade. O autor ensina maneiras simples para impedir que problemas insignificantes e corriqueiros dominem nossa vida.



Autor: Richard Carlson
Editora: Rocco

ACIM lança novo serviço

A associação está implantando uma nova modalidade de consulta de cheques, o Concheque Master

A ACIM lançou, no início de julho, o Concheque Master. Através dele, os comerciantes podem instalar na empresa uma máquina para preenchimento de cheques, que possui modem próprio ligado ao banco de dados da associação.

Na prática, o equipamento faz a verificação dos cheques através da leitura da tarja magnética, impressa no documento, e entra automaticamente em contato com o banco de dados, pela rede da Embratel, verificando todo histórico bancário do emitente. Se não houver nenhuma restrição, a máquina preenche o cheque, do contrário irá informar no visor os antecedentes da conta, como cheques sus-tados, roubados ou mesmo sem fundos. Com base nessas informações o empresário vai ter a segurança necessária para liberar ou não a compra.

O projeto é inovador e foi lançado primeiramente em parceria com o Sindicombustíveis. Nesta primeira etapa os beneficiados serão os donos de postos de combustíveis. Segundo o diretor de Negócios e Expansão da ACIM, Ariovaldo Costa Paulo, a escolha do setor não foi casual. "Os postos se caracterizam pelo recebimento de grande volume de cheque, na sua imensa maioria de pequeno valor, o que inviabiliza o protesto dos mesmos", justifica. "Por outro lado", continua, "o grande giro de clientes e o tipo de atendimento dificultam a consulta tradicional, via telefone. Com essas características achamos que o setor nos daria bons parâmetros para ser o primeiro a receber o novo programa, que poderá se estender para outras áreas", informa o diretor.

FÁCIL DE OPERAR

No operacional, o equipamento funciona sem estar conectado a um terminal de computador. É ligado simplesmente por um ponto de tomada elétrica e outro de linha telefônica. As vantagens são óbvias: rapidez no atendimento e segurança na concessão de crédito, uma vez que o banco de dados da ACIM usufrui hoje do status de estar interligado com o maior banco de dados do Brasil, envolvendo todos os estados.



Consulta rápida e segura

Para o presidente em exercício da ACIM, Antônio Fermenton, o projeto atende o objetivo da entidade que é o de trabalhar em prol do desenvolvimento da classe empresarial. "A inadimplência é um problema sério e não é de hoje que estamos buscando mecanismos para ajudar nosso associado a prevenir-se contra os maus pagadores. O Concheque Master é mais uma ação nesse sentido", opinou ele. "Nosso objetivo não é inibir o crédito, mas minimizar o prejuízo, oferecendo mais segurança ao empresário", frisou.

MUDAR PARADIGMAS

Para a diretora regional do Sindicombustíveis, Marlene Franco, a iniciativa da ACIM é benéfica para o setor e promete bons resultados. "Nosso segmento é um dos mais vulneráveis e costuma amargar grandes prejuízos com os cheques sem fundo", destacou a empresária, anunciando sua disposição pessoal de aderir ao novo serviço. "Acredito no seu potencial para coibir os golpistas", declarou.

A diretora, porém, disse que os empresários do setor terão de se adaptar ao serviço, criando uma nova cultura entre os clientes. "É comum, nos postos de combustíveis, o cliente preencher o cheque no carro, enquanto o frentista abastece. O importante é criarmos mecanismos para que ele se dirija ao balcão de atendimento", alertou.

A opção pelo Concheque Master inclui instalação do equipamento, treinamento e assistência técnica, sem custos adicionais para o cliente. Mais informações pelos telefones (44) 221-5065 ou 221-5043.



MaXXimus®



Max Control

Emissão de cupom fiscal, emissão de nota fiscal, emissão de boleto bancário, controle de estoques compras e vendas, financeiro. **PARA TODOS OS RAMOS DE COMÉRCIO.** * Disponível nas melhores lojas do ramo.

Max Indústria

Clientes, fornecedores, controle de estoque, código de barras, controle de matéria-prima e produtos acabados, controle de carga, PCP (Programação e Controle da Produção), faturamento, financeiro, etc.

Max Hotel

Controle de hospedagem, reservas, mapa de apartamentos separado por categorias, tarifador telefônico, financeiro, etc.

Max School

Controla alunos, matrícula, professores, cursos, boletim, turmas, histórico escolar, frequência de alunos, leitura de código de barras para presença, financeiro, etc.

Max Outdoor

Controla clientes, fornecedores, tabuletas, proprietários de terrenos, locação, reserva de painéis, orçamentos, financeiros, etc.

Max Cobrança

Programa específico para Assessorias de Cobrança.

Max Locadora

Controla clientes, fornecedores, filmes por gênero e categoria, reservas, locações, reservas, financeiro, etc.

MaXXimus®

Av. João Paulino Vieira Filho, 870 - Sl. 11
Novo Centro - Maringá-PR.

Fone/Fax: (44) 225-5155

Home-page: www.maxximus.com.br
E-mail: suporte@maxximus.com.br

SOBRE DUAS RODAS

Inspirados no filme *Sem Destino*, empresários e profissionais liberais fazem da paixão pela Harley-Davidson um estilo de vida

rem o traje típico de motoqueiro, no melhor estilo "Sem Destino". Primeiro o básico: bota, calça e jaqueta de couro. Depois uma infinidade de acessórios, indispensáveis na indumentária: *buttons*, lenço, luvas, bandeirolas, mochila, capacete... A lista é grande. A "transformação" faz parte do ritual. É bem melhor pilotar uma Harley vestido à caráter, segundo os integrantes do grupo.



Sem Destino: o filme inspirador

CARA A CARA COM FONDA

"Harlista de carteirinha", o cartorário Diderot Rocha Loures tem o maior xodó com sua "máquina". Ele confessa que seu estilo foi inspirado no filme *Easy Rider*. "Quando vi o filme pela primeira vez, prometi, a mim mesmo, que um

dia teria uma moto igual aquela", diz com a satisfação peculiar de quem consegue realizar um sonho.

Rocha Loures garante que depois de tantos anos de estrada traz na bagagem muitas histórias para contar, mas sem dúvida a mais marcante aconteceu no mês passado, durante um encontro de harleiros em Goiânia. Não foi o primeiro no gênero, mas este teve um quê especial, pois contou com a presença do próprio Peter Fonda, numa espécie de um túnel do tempo.

Outro que faz parte do time dos harleiros é o juiz trabalhista Cássio Colombo Filho. "Sou apaixonado pela Harley desde 1973, quando assisti o filme *Easy Rider*", diz. Na época ele

O filme *Sem Destino* (*Easy Rider*, 1969) é um clássico do cinema. A fita reúne um time de atores de primeira (Peter Fonda, Jack Nicholson e Dennis Hopper - que também faz sua estréia na direção) e conta a história de dois motoqueiros (Fonda e Hopper) que percorrem as estradas do interior americano em cima de uma Harley-Davidson, mostrada na fita como um ícone de rebeldia e liberdade.

Mais de 30 anos depois, o filme permanece na memória de muita gente. Indo além do saudosismo, em alguns casos, sendo capaz de influenciar comportamentos e transformar a Harley-Davidson em objeto do desejo. Nem tanto pela potência da "máquina", cujo desempenho, dizem os entendidos, não é dos melhores, mas pelo que ela representa enquanto símbolo de ousadia e espírito de aventura.

Em Maringá há uma elite, composta por empresários e profissionais liberais, que consegue conciliar as atribulações do escritório com a paixão por essas "máquinas". No fim do expediente ou nos finais de semana eles não hesitam em trocar o terno e a gravata para vesti-



Cássio Colombo: o preço de uma paixão

tinha apenas 13 anos, mas ficou encantado com a história dos dois motoqueiros que propagavam os ideais do movimento *hippie*.

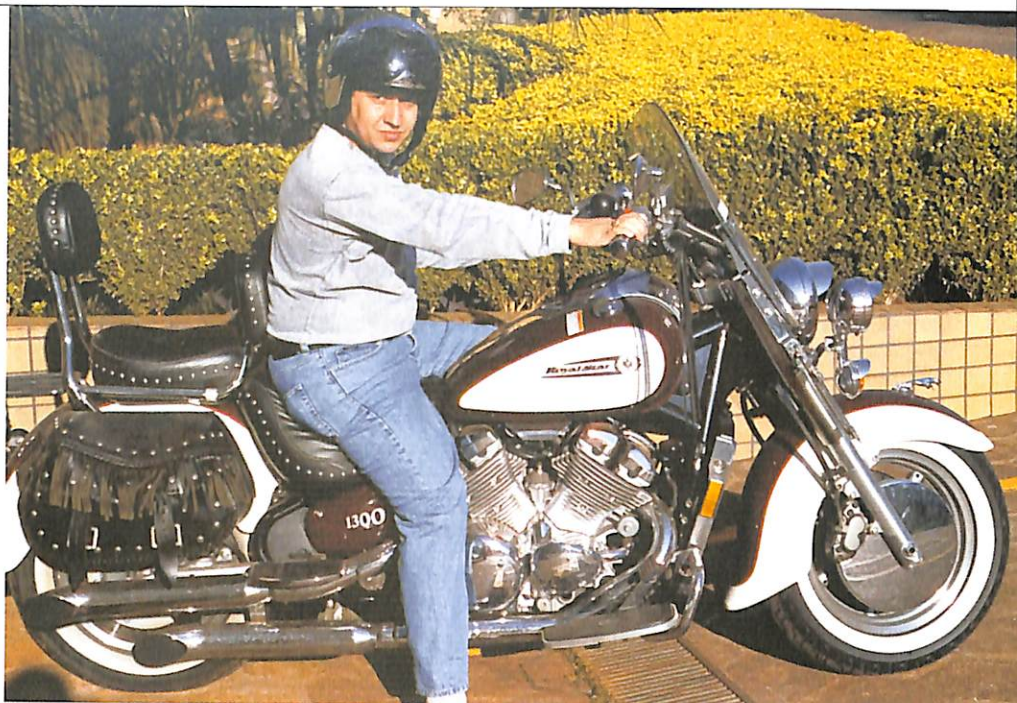
A paixão dura até hoje e Colombo não faz a mínima questão de escondê-la. Ao contrário, procura cultivá-la. Tanto, que quando se reúne com os amigos motoqueiros, chama a atenção pelo entusiasmo que demonstra ao falar da moto e dos novos acessórios disponíveis no mercado.

Ele não poupa tempo, nem dinheiro para deixar a “máquina” cada vez mais personalizada. Dono de uma Dyna Super Glyde 1340 cilindradas, ano 98, Colombo confessa que só de acessórios já investiu cerca de R\$ 8 mil. “É uma paixão e toda paixão tem um preço muito alto”, pontua.

ILEGÍTIMAS, MAS IGUALMENTE APAIXONANTES

Nem todos os integrantes possuem a “legítima” Harley, e sim motos que imitam o mesmo estilo de guidão alto. O empresário Luiz Tel, por exemplo, é um membro oficial do grupo, embora possua uma Yamaha Royal Star 1300. Segundo o empresário, uma “máquina” bem mais potente, ideal para quem gosta de velocidade como ele.

“Mas os acessórios são legítimos”, brinca. Frequentemente Tel participa dos encontros de harlistas pelo Brasil a fora. Entre uma reunião e outra, ele e a mulher, a empresária Andrea Cristina Tavares Tel, percorrem as estradas da região sobre duas rodas. Completamente



Luiz Tel: duas viagens por ano sobre duas rodas

“sem destino”, apenas pelo prazer de pilotar. “Costumo fazer duas viagens longas de moto por ano com a minha esposa”, diz. Segundo ele, as viagens representam um “investimento pessoal”.

O cartorário, Rocha Loures também reserva os finais de semana para passear de moto e conta com a companhia da mulher Bernadete Terezinha da Rocha Loures. “É gostoso sair e encontrar com pessoas que curtem mais ou menos as mesmas coisas que a gente”, descreve. O empresário explica que não existe uma programação pré-determinada entre os harlistas. “Geralmente almoçamos juntos aos sábados”, diz. Nos encontros, uma coisa é certa: o assunto em pauta é moto, *rock-in-roll*, blues e as histórias do movimento *hippie*

que até hoje é lembrado como um marco na história da humanidade.

Participam dessa trupe, muitos outros nomes. Miguel Fuentes Salas, José Sendeski Neto, Jorge Ceranto, Júlio César de Oliveira, Eduardo Pismel, Roberto Iantorno. Não teríamos espaço para relacionar todos. De qualquer modo é importante lembrar que existem muitos executivos e empresários que conciliam sucesso nos negócios com a paixão pelas “máquinas”. Não raro, eles chegam a despertar uma pontinha de inveja aos simples mortais, que admiram o estilo, mas não se arriacam a assumi-lo. ■

LUCINÉIA PARRA

Especial para a Revista ACIM

O PREÇO DE UM SONHO

O custo de uma Harley-Davidson não é nada modesto. O modelo esporte 883 cilindradas, que é um dos mais simples, custa em média US\$ 11 mil. Sem acessórios. Quem adquirir este modelo, e desejar incrementá-lo com acessórios básicos, vai precisar desembolsar mais aproximadamente US\$ 2 mil.

Já o modelo mais sofisticado, a

Eléctra Glyde Ultra, 1430 cilindradas, custa em torno de US\$ 35 mil. A vantagem é que o modelo já vem completo, com todos os acessórios incluídos.

Os modelos novos da Harley só são encontrados à venda em grandes centros como São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba e demais capitais brasileiras.



por Dirceu Herrero



ELOGIOS

Com bastante humildade, o presidente da Associação Comercial do Paraná, Marcos Domakoski, teceu muitos elogios à ACIM e em especial a esta Revista. Domakoski visitou a associação de Maringá em julho e comentou que sempre aprende muito quando vem aqui.

ACIM FAZ HISTÓRIA

Na condição de ex-presidente da ACIM, o empresário e diretor da Rádio Cultura, Joaquim Dutra, concedeu entrevista de duas horas ao projeto "ACIM Faz História".

ENTUSIASMO

Segundo Joaquim Dutra, a diferença entre o cidadão de Maringá de hoje e o de ontem (décadas de 40 e 50) é o entusiasmo. Os pioneiros eram desbravadores, entusiastas, otimistas. Para ele, hoje os maringaenses já não têm mais este espírito tão arraigado.

FELIZARDO MENEGUETTI

O empresário Felizardo Meneguetti, da Usina Santa Terezinha, também foi ouvido no projeto "Acim Faz História". Homem de muita leitura, cada vez que gosta de um livro, "seu" Felizardo adquire 11 exemplares a mais e presenteia os filhos.

KNOW HOW

Maringá está exportando *know how*. A Ágape Engenharia é a responsável pelo projeto do aeroporto e do prédio da Polícia Federal de Joinville-SC; pelo prédio da Polícia Federal de Uberaba-MG, e por três terminais rodoviários de passageiros em Manaus.

GRÊMIO

E o Grêmio, hein? Foi campeão da Série A-1 do Campeonato Paranaense. Em 2002, estará no grupo de elite do futebol. A coluna parabeniza a diretoria do clube, a Secretaria de Esportes e ao patrocinador oficial, GVT, que começa com o pé direito em Maringá.

CÍRCULO VICIOSO

A mídia tem falado tanto em "apagão",

crise de energia e alta do dólar, que isto está gerando um certo pânico no mercado. Alguns consumidores "apagam" o verbo "comprar" do dia-a-dia; lojistas deixam de anunciar, de promover produtos; e algumas indústrias baixam a produção. É um círculo vicioso.

OPORTUNIDADE

Durante Reunião da Diretoria Executiva da ACIM, os diretores comentaram que este momento pode gerar muitas oportunidades para aqueles empresários mais ousados e que acreditam no poder de reação do mercado.

CONTRADIÇÃO

Na referida reunião foram discutidos fatos que nos dão a certeza de que a situação não é generalizada, não chegou com tanta intensidade em Maringá e não deve perdurar por muito tempo. Vejam nesta coluna alguns dados sobre a economia local e nacional.

COCAMAR

A cooperativa vai muito bem, tanto que atingiu as metas de dezembro com cinco meses de antecedência. Se a cooperativa vai bem, é sinal de que o setor não está em crise. Pelo contrário. Em Campo Mourão, a Coamo elevou em 90% suas exportações nos primeiros cinco meses do ano em relação ao mesmo período de 2000.

AGROINDÚSTRIA

Em junho, houve superávit de US\$ 277 milhões na balança comercial brasileira. O principal motivo é que as exportações de produtos básicos cresceram 26,5% em relação a junho/2000. As receitas das exportações de soja, turbinadas pela alta das cotações internacionais, subiram 32,9%. É bom para Maringá e região.

SCPC

Os números do Serviço Central de Proteção ao Crédito da ACIM mostram crescimento de consultas: em abril (10,24%), em maio (11,74%), e em junho

(3,66%), comparativamente com o mesmo período do ano passado. Houve ainda uma grande queda na inclusão de inadimplentes no mês de junho: 11,34%. Se há mais consultas, provavelmente, há também mais vendas. Se há menos inclusões, é provável que haja menos calote.

SUCESSO

Os 250 estandes da Feira Ponta de Estoque foram vendidos em uma semana. E ninguém se arrependeu: 120 mil pessoas passaram pelo evento, deixando nos cofres das empresas cerca de R\$ 3 milhões.

FUNCIONÁRIOS PÚBLICOS

Apesar das dificuldades, principalmente pelos desvios de dinheiro, a Prefeitura de Maringá já pagou metade do 13º salário aos servidores municipais. São cerca de R\$ 2,3 milhões com potencial para entrar no nosso comércio.

INFLAÇÃO BAIXA

Segundo especialistas, a inflação neste ano não deve ser superior a 6%. A economia brasileira tem se pautado pelo que os economistas chamam de *stop and go*, ou seja, redução rápida de atividade seguida de uma expansão também ligeira.

NOVOS INVESTIMENTOS

O número de empresas atraídas pela prefeitura dobrou no primeiro semestre do ano. De 12, o número saltou para 24. Mais empregos, mais tributos gerados, enfim, mais riqueza.

NOTÍCIAS BOAS

Infelizmente, as notícias positivas não são "boas" de *marketing*, não vendem. Se fossem veiculadas com a mesma frequência das "outras", poderíamos criar um círculo virtuoso que seria bastante positivo para todos.

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



ANUNCIE.

A LISTA DOS ASSINANTES ESCOLHIDA PELA BRASIL TELECOM.

0800 26 51 56



TeleListas
www.telelistas.net

Nova diretoria toma posse

Depois de um ano de mandato, Carlos Walter deixa a presidência do Codem

O empresário Antônio Fermenton tomou posse, no último dia 23, como novo presidente do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem). Ele assume o lugar de Carlos Walter Martins Pedro. Terá como vice-presidente o advogado Paulo Roberto Pereira de Souza.

Para Fermenton o Codem, hoje, usufrui de grande representatividade e reconhecimento da comunidade.

Durante a gestão de Carlos Walter, o Codem teve papel importante em muitos dos projetos desenvolvidos em Maringá. Conheça os principais:

Incubadora Tecnológica de Maringá

– Inicialmente funcionando com projetos de Software, a implantação da Incubadora Tecnológica de Maringá foi uma iniciativa do Codem e teve como parceiros: UEM – Universidade Estadual de Maringá; Prefeitura Municipal de Maringá, FIEP-Federação da Indústria do Estado do Paraná, IEL-Instituto Euvaldo Lodi, ACIM-Associação Comercial e Industrial de Maringá, Sindimetal, IDR-Instituto para o Desenvolvimento Regional, TECPAR-Instituto de Tecnologia do Paraná, SEBRAE/PR.

Novos Cursos da UEM – Através de ação institucional do Codem, foram criados 11 novos cursos na UEM.

Audiência Pública para Zoneamento Econômico Ecológico de Maringá

– A partir de estudos realizados mostrando a situação da poluição ambiental em Maringá, foi realizada conjuntamente

com a Câmara Municipal de Maringá a Audiência Pública referente ao zoneamento econômico-ecológico de Maringá. Esse movimento deu início às discussões a respeito do meio ambiente juntamente com a população.

Criação do CD de Maringá – Dentro do projeto marketing de Maringá, que visa projetar a cidade no cenário nacional e internacional, foram viabilizados recursos para elaboração do CD de Maringá. Esse CD é composto de informações voltadas para investidores que inicialmente queiram conhecer a cidade.

Criação da Câmara Especial da UEM – Implantada com o objetivo de estudar e propor soluções para os problemas da UEM e melhorar a integração entre a comunidade e a Universidade.

Atendimento à empresas e entidades – A Secretaria Executiva do Codem promove atendimento a empresas e a entidades com informações, levantamentos e estudos especiais. Foram atendidas 135 empresas e organizações durante a gestão anterior.

COMPAGAS – O Codem elaborou, em conjunto com a COMPAGAS, o estudo de demanda potencial para a implantação do gás natural no trecho Maringá-Londrina.

ZPA – Foram elaborados os estudos de viabilidade para a implantação de empresas da ZPA e assinados protocolos de intenção com as seguintes empresas: Brambila, Cipel,

Comexport, Ecofruit e Alcatel. Foram elaborados estudos para viabilização do projeto ZPA II.

GVT – Apoio institucional e logístico à implantação da Empresa Global Village Telecom – GVT em Maringá.

Reflorestamento do Ribeirão Maringá – Um estudo, realizado junto com técnicos da Secretaria de Indústria, Comércio, Turismo e Agricultura do Município realizou um mapeamento dos fundos de vale e ribeirões do município de Maringá e buscou o envolvimento de alunos da rede pública de ensino, através da adoção dos fundos de vales. Também foi elaborado estudo para reflorestamento do Ribeirão Maringá.

Aeroporto – O Codem realizou estudos para implantação da aduana no novo aeroporto de Maringá. Foram levantadas as legislações pertinentes, além do apoio logístico ao poder público municipal para a sua implantação.

Banco do Povo – O Codem elaborou estudos sobre aspectos legais para a criação do Banco Social.

Selo de Qualidade – O Codem elaborou projeto de criação do Selo de Qualidade para Produtos Alimentícios Industrializados em Maringá.

Elaborado o Projeto Quati – Uma abordagem estratégica para a coleta, destinação e aproveitamento econômico do Lixo de Maringá, apresentado ao Poder Público Municipal.



CONSÓRCIO NACIONAL





CELTA
PARCELAS A PARTIR DE:

PESSOA JURÍDICA	PESSOA FÍSICA
R\$ 277,41	R\$ 289,62



ZAFIRA 2.0 8V
PARCELAS A PARTIR DE:

PESSOA JURÍDICA	PESSOA FÍSICA
R\$ 808,24	R\$ 837,90



ZAFIRA 2.0L 16V
PARCELAS A PARTIR DE:

PESSOA JURÍDICA	PESSOA FÍSICA
R\$ 947,84	R\$ 982,63



CORSA WIND
PARCELAS A PARTIR DE:

PESSOA JURÍDICA	PESSOA FÍSICA
R\$ 314,88	R\$ 328,75

- Preço idêntico a venda pela Internet, somente para o CELTA
- Preço para pintura sólida
- Preço não inclui opcionais
- Valor da prestação inclui seguro de vida para pessoa física



ZACARIAS
A casa do seu Chevrolet

Av. Tuiuti, 445
Telefone: (44) 261-3061
Maringá - Paraná

ACIM faz convênio com empresas

A Associação fechou convênios com diversas empresas e prestadores de serviços. Para o associado é uma grande vantagem. Ele recebe descontos na utilização destes serviços. Confira alguns desses convênios.

PAM - Convênio Saúde: Taxas de manutenção do plano com descontos especiais.

HSBC - Seguro Saúde: O associado da ACIM tem direito a 25% de desconto nas mensalidades do seguro.

Unimed - Convênio saúde empresarial: Atendimento clínico e hospitalar, com descontos de 25% na mensalidade.

Uniodonto - Convênio operacional: Serviços odontológicos com 25% de desconto na modalidade de Custo Operacional e de 10% na modalidade de pré-pagamento.

Centro Cultural Hispano - Convênio Educação: Desconto de 25% no valor do curso e descontos especiais para a

aquisição de materiais didáticos.

Serviço Educacional Lar e Saúde (SELS): Implantação de um projeto de ginástica laboral nas empresas.

Mega Marcas e Patentes: Pesquisas franquizadas e desconto de 10% sobre os honorários referentes ao pedido de registro de marca, controle de processo e vigilância de marca.

Centro de Vida Independente de Maringá - CVI: Orientação para a contratação de deficientes físicos, conforme prevê a lei federal.

Alcântara Advogados & Consultores Associados - Convênio Jurídico: Escritório de advocacia especializado na recuperação de créditos tributários.

VET Serviços de Pós-Venda - Convênio de consultoria: Serviços de consultoria empresarial na área de pós-venda.

União das Faculdades Metropolitanas de Maringá - Convênio Educação: Descontos de 10% nos vesti-

bulares e de 10% nas mensalidades dos cursos de terceiro grau.

Centro de Tecnologia em Gestão Humana: Consultoria organizacional, assessoria psicológica e aconselhamento gerencial, com 20% de desconto para os associados.

Caroline Phillip - (Psicologia): Convênio para atendimentos em consultório de psicologia, com descontos para associados.

Ana Cláudia Gonçalves e Ana Sueli Luchetti Vieira de Oliveira (Psicologia): Descontos para atendimentos em consultório de psicologia.

SERVIÇO

Para mais informações sobre convênios, entre em contato com o Departamento Comercial da ACIM pelo telefone (44) 221-5043 ou pelo e-mail: comercial@acim.com.br



**Associado:
Indique empresas
e ganhe mensalidades!**

Regulamento e maiores informações pelo fone 221.5043

CRESCEM COMPRAS COM CARTÃO DE CRÉDITO

Ao mesmo tempo que oferecem segurança, essas operações representam alto custo para o empresário

De acordo com uma pesquisa, realizada pela Credicard, existem hoje, no Brasil, 19 milhões de usuários de cartões de crédito. São consumidores que, segundo os dados da pesquisa, pagam 29% das suas despesas mensais com o chamado dinheiro de plástico. Interessante registrar que o cartão de crédito já superou o cheque no volume de recursos movimentados, que hoje respondem com 18% do total das despesas. Os cartões, revelam a pesquisa, só perdem mesmo para os pagamentos feitos em dinheiro (39%).

O que mais chama a atenção é a rapidez com que estão ocorrendo as mudanças. No mês de abril a Federação do Comércio do Estado de São Paulo registrou um crescimento de 13,1% das compras feitas com cartão de crédito na região metropolitana da capital do Estado, comparativamente ao mesmo período do ano passado.

Para o comerciante esses dados podem ser vistos sob dois ângulos diferentes. Por um lado a nova cultura monetária anunciada pela pesquisa garante maior segurança nas transações

comerciais, representado tanto pela menor manipulação de documentos (cheque e papel moeda), quanto pela redução do risco de inadimplência.

No entanto, as operações com cartões de crédito ainda estão longe do ideal, sob o ponto de vista do lojista.

“No Brasil os comerciantes pagam até quatro vezes mais às administradoras”

As altas taxas cobradas pelas administradoras estão entre as principais queixas. Os especialistas do setor apontam que, no Brasil, as empresas pagam até quatro vezes mais às administradoras, do que pagam os empresários do Chile, dos Estados Unidos e de vários países da Europa.

Outro ponto que merece ser visto nesta relação diz respeito ao prazo de repasse do valor das compras. Enquanto, em muitos países, as administradoras repassam em até três dias

esse valor, no Brasil o comerciante precisa esperar um mês para “ver a cor do dinheiro”.

E para acrescentar mais lenha na fogueira, vale lembrar o alto custo pago pelos lojistas com o aluguel dos terminais de processamento. Em média, as máquinas juntas representam um valor médio de quase R\$ 200,00 por mês.

Claro que para os pequenos e microempresários os custos reais sobre a operação com o dinheiro de plástico são maiores. “O que a

ACIM espera é que as administradoras trabalhem dentro de regras mais justas neste mercado, inclusive para viabilizar a ampliação do uso do cartão de crédito na nossa região”, frisou o presidente em exercício, Antônio Fermenton. Segundo informou, a Faciap (Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuárias do Paraná) e algumas associações do Estado já deram início a uma ampla campanha nesse sentido, inclusive com a forte participação da ACIM. ■

Ramelk[®]
C O S M É T I C O S

- Gel com algas e lipossomas
- Complexo facial
- Creme elastyn-col para seios
- Loção elastyn-col para o corpo
- Sabonete líquido
- Perfumes

TELEVENDAS:

0800-643.0910

Mais tempo e vida para você

- Eleser 50
- Creme abrasivo
- Hidratante ceramidas
- Tônico facial
- Seriu's hidratante masculino
- Shampoo (aveia e algas)

- Creme para mãos pêssego
- Creme anti-acne
- Creme clareador de pele
- Creme anti-celulite
- Bronzeadores
- Kit para limpeza de pele

MARINGÁ - Av. Paraná, 1540 - Sala 02 - Tel.: (44) 225-7849
BAURU-SP - Tel.: (14) 234-8922 / PRESIDENTE PRUDENTE-SP - Tel.: (18) 232-1139
<http://www.ramelk.com.br>

O OPERÁRIO DA RECONSTRUÇÃO

Luiz Lourenço recebe o título de “Empresário do Ano” em reconhecimento ao trabalho de resgate da credibilidade e da recuperação da imagem da Cocamar, em um período que muitos consideravam impossível a missão

Até pouco tempo atrás, o sucesso de um empresário era medido pelo número de novas unidades que abria e pelos postos de trabalhos criados. Hoje, é cada vez maior o espaço conquistado pelos empreendedores que aceitam o desafio de reerguer organizações agonizantes. Homens com a coragem de assumir que as empresas sob o comando deles encontram-se no “fundo do poço” e que depositam todos os esforços em processos de reestruturação administrativo-financeira. Cidadãos que erguem a cabeça, enfrentam as dificuldades de frente, e transformam, o que para muitos é uma missão impossível, em oportunidades.

Um exemplo do novo perfil do empreendedor moderno é Luiz Lourenço, presidente da Cocamar – Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá e Região –, o “Empresário do Ano”, versão 2001. “Quem tem a honra de conhecer essa pessoa admirável, logo percebe as suas qualidades. É um sujeito decidido, determinado, sempre disposto a defender bandeiras a favor do desenvolvimento do Noroeste e do interior do Paraná”, revela Ágide Meneguetti, presidente da Faep – Federação da Agricultura do Estado do Paraná – e companheiro de Luiz Lourenço em várias campanhas desenvolvidas ao longo da última década.

O presidente da Fiep – Federação das Indústrias do Estado do Paraná – e do Conselho Deliberativo do Sebrae/PR, José Carlos Gomes Carvalho diz que a figura de Luiz Lourenço deve servir



Luiz Lourenço recebe de Finco a estatueta do prêmio

de espelho para a sociedade paranaense. "Suas ações, seu desprendimento, precisam refletir e influenciar a classe empresarial. Ele é um orgulho para todos nós que conduzimos empresas, organizações e entidades. Elegê-lo como o "Empresário do Ano" é o mínimo que Maringá poderia fazer para homenagear um cidadão que fez história e nos presenteia com um legado fantástico ao reconstruir a nossa importante Cocamar", justifica.

MOMENTO OPORTUNO

Para os dirigentes das quatro entidades promotoras do evento – ACIM (Associação Comercial e Industrial), Sivamar (Sindicato dos Lojistas do Comércio Varejista), Apras (Associação Paranaense de Supermercados – Regional Noroeste) e Coordenadoria Regional da Fiep –, a escolha de Luiz Lourenço ocorreu em um momento oportuno. Quando a Cooperativa retoma o caminho do desenvolvimento e lidera o projeto de viabilização do Arenito Nova Fronteira; uma iniciativa ousada que tem o objetivo de ocupar uma área de 3,2 milhões de hectares, no noroeste do Paraná, com o cultivo de soja, consorciado com pastagem.

Antônio Fermenton, presidente em exercício da ACIM, destaca que se fez justiça. "Quem aceita o cargo de presidente de uma empresa em estado de insolvência e, com uma visão revolucionária, reconduz os va-

A história do prêmio

O "Empresário do Ano" é a nova versão do prêmio "Comerciante do Ano", criado pelo Sivamar, em 1980, para comemorar a data de 16 de julho, considerada o Dia do Comerciante.

A transformação do "Comerciante" em "Empresário do Ano" ocorreu em 1999. O primeiro homenageado foi o professor Wilson de Matos Silva, diretor-geral do Cesumar – Centro de Ensino Superior de Maringá. No ano passado, o agraciado foi Benito Finco, da Indústria de Equipamentos Fotográficos Colorfinco.

Massao Tsukada, presidente do Sivamar na época em que houve a transformação do prêmio, afirma que a comunidade empresarial tem a obrigação de valorizar os empresários de sucesso. Shiniti Ueta, diretor do Sivamar, que conduziu o processo de aproximação do Sindicato com a ACIM, a Apras e a Fiep, declara que o eleito passa a ser um símbolo do empresariado local.

Arioaldo Costa Paulo, diretor da ACIM, que também integrou o grupo responsável pela transformação do prêmio, comenta que o título se destaca na comunidade por ser avaliado pelas principais entidades de representação empresarial. "É uma honra para o homenageado. Para as entidades é a forma de retribuir a dedicação e o trabalho dos homens de sucesso da nossa cidade", finaliza.



Wilson de Matos Silva, eleito em 1999



Benito Finco, ganhador do prêmio em 2000

Dr. Luiz Lourenço,

Ser empresário nestes tempos difíceis é uma luta...
Ser escolhido o Empresário do Ano é uma conquista!



gões aos trilhos, merece ser reconhecido pela sociedade civil organizada de uma cidade. Principalmente quando a economia dessa cidade está diretamente ligada ao campo e à agroindustrialização”, argumenta. O presidente do Sivamar, Ali Saadeddine Wardani, declara que a escolha de Luiz Lourenço é o prêmio a um vencedor. “Ele é um exímio administrador. Homem de posições definidas. Líder que diz “sim” para os projetos com potencial e que sabe impor um “não” quando é preciso”, ressalta.

Na opinião do vice-presidente da Fiep e presidente do Sindimetal – Sindicato das Indústrias Metalmeccânicas de Maringá –, Carlos Walter Martins Pedro, o evento “Empresário do Ano” é uma festa cívica. Uma iniciativa com o dever de valorizar cidadãos com trajetórias de lutas em defesa do desenvolvimento econômico, social e cultural da região.

PRESENÇA DETERMINANTE

A análise do presidente da Apras – Regional Noroeste – Carlos Alberto Tavares Cardoso faz eco aos depoimentos dos colegas dirigentes de entidades empresariais. Ele avalia que a presença de Luiz Lourenço na Presidência da Cocamar foi determinante para a revitalização da Cooperativa. “O Empresário do Ano soube conduzir com maestria uma situação delicada e incômoda. Toda a comunidade maringaense, e porque não dizer toda a sociedade paranaense, acompanhou com expectativa todo o caminho percorrido; da agonia ao ressurgimento da Cooperativa”, reconhece.

O coordenador Regional do Sistema Fiep, Paulo Meneguetti, considera que o título valoriza o trabalho de quem jamais se deixou curvar diante das dificuldades, mesmo quando eram consideradas, por muitos, impossíveis de serem transpostas. E vai além. Segundo ele, a determinação do “Empresário do Ano” deveria servir de inspiração para a comunidade empresarial paranaense. “Teremos empresas melhores, uma economia mais próspera e uma sociedade mais justa, quando surgirem mais líderes com a visão administrativa e gerencial de Luiz Lourenço”, comenta.

Para o diretor-geral do Cesumar – Centro de Ensino Superior de Maringá

QUEM É LUIZ LOURENÇO

Nascido em Garça, no interior do Estado de São Paulo, Luiz Lourenço está na Presidência da Cooperativa, desde 1990. Advogado, formado pela Uem – Universidade Estadual de Maringá – nunca exerceu a profissão. Escolheu o Direito, por ser uma das poucas opções de cursos oferecidos, no final da década de 60, quando a Universidade começava a ser implantada na cidade. Entre as fortes lembranças daquela época, está o nascimento dos dois primeiros filhos, um casal. O terceiro viria anos depois.

“No meio do curso eu tinha dois filhos para criar. Foi um período de sacrifício”, resume. Mas que valeu à pena. Basta observar as fotos dos três netos, duas meninas e um menino, colocadas em um lugar privilegiado, ao alcance dos olhos do “vovô coruja”, na estante do escritório da Presidência da Cocamar. As fotos revelam também, outra paixão do empresário: a pescaria, que ao lado da criação de abelhas são os hobbies preferidos de Luiz Lourenço. O empresário só lamenta estar sem tempo para se dedicar a essas duas atividades.

Sobre a trajetória do auxiliar do Departamento de Operações que se tornou presidente da Cocamar, considerada a maior empresa em atividade na cidade, o “Empresário do Ano” tem



uma lista de agradecimentos. São pessoas que o ajudaram a trilhar um caminho árduo e nem sempre compreendido. Dois deles, faz questão de nominar: Constâncio Pereira Dias, primeiro presidente da Cooperativa, e Primo Celeste Artioli, responsável pela contratação de Luiz Lourenço, em janeiro de 1971. “Eles me influenciaram muito”, destaca.

O “Empresário do Ano” frisa que recebe o prêmio em nome de todos os dirigentes, dos cooperados e dos funcionários da Cooperativa. “O meu trabalho é direcionado para os agropecuaristas. E tudo o que conquistamos é resultado de um esforço de uma equipe”, conclui.



Ágide Meneguetti: companheiro em várias campanhas do presidente da Cocamar



Os organizadores do prêmio entregaram um diploma ao Empresário do Ano

– Wilson de Matos Silva – eleito o “Empresário do Ano”, versão 1999, a homenagem projeta as ações comunitárias e dá visibilidade ao resultado sócio-econômico alcançado pelo empreendedor de sucesso. “O título também amplia a nossa responsabilidade como empregadores e promotores do desenvolvimento local. Ficamos expostos, pas-

samos a ser mais observados e a ser mais cobrados pela sociedade”, cita. Sobre Luiz Lourenço, o professor confessa ser um admirador do empreendedor que tem a habilidade e a capacidade de ultrapassar obstáculos. ■

CLÁUDIO GALETTI

Especial para a Revista ACIM

OS HOMENAGEADOS

Conheça a lista dos agraciados com o título, desde que o evento começou a ser promovido pelo Sivamar – Sindicato dos Lojistas do Comércio Varejistas de Maringá –, em 1980.

- 1980 - Yoshiaki Oshiro
- 1981 - Francisco Vicente Mommenshon
- 1982 - Shiniti Ueta
- 1983 - Adirson Rossi
- 1984 - Antonio Samorano Trava
- 1985 - Mário Martinucci Filho
- 1986 - Massao Tsukada
- 1987 - Pedro Bortolossi
- 1988 - Carlos Ajita
- 1989 - Hélio Shimabokuro
- 1990 - Damásio do Paraná Barão
- 1991 - Dayton Gouveia
- 1992 - Fernando Vieira Raimundo
- 1993 - Jefferson Nogaroli
- 1994 - Antônio Donizete Busíquia
- 1995 - José Rubens Abrão
- 1996 - Devanir Marion
- 1997 - Carlos Alberto Tavares Cardoso
- 1998 - Ariovaldo Costa Paulo
- 1999 - Wilson de Matos Silva
- 2000 - Benito Finco
- 2001 - Luiz Lourenço

Parabéns Dr. Luiz Lourenço!

Sua escolha como o Empresário do Ano é a afirmação de muitos anos de luta e trabalho coroados pelo reconhecimento de toda a comunidade empresarial de Maringá.



Fertilizantes de Alta Qualidade

NOITE DE GALA

Criado para homenagear pessoas que se destacam no setor produtivo e lutam pelo desenvolvimento da comunidade maringaense, o prêmio *Empresário do Ano* ganha, a cada nova edição, maior destaque. A festa de entrega do título este ano comprovou isto.

A solenidade, realizada no último dia 12, contou com mais de 900 pessoas, que se reuniram no Clube Olímpico, para homenagear Luiz Lourenço. Marcaram presença no evento presidentes e diretores de diversas cooperativas paranaenses e de entidades locais, empresários de diferentes setores, além de lideranças políticas da cidade e região. A governadora em exercício, Emília Belinatti, foi representada pelo Procurador do Estado, Joel Coimbra.

Entre os convidados, estava o Senador Osmar Dias. Ex-funcionário da Cocamar e hoje cooperado, o senador fez questão de cumprimentar pessoalmente



GVT: homenagem especial ao Empresário do Ano

mente "o amigo" Luiz Lourenço. "Não dá para pensar em Maringá sem a Cocamar", disse o senador, salientando o importante trabalho de reestruturação empreendido por Lourenço à frente daquela que hoje pode ser considerada a maior empresa da cidade e tida como uma das principais cooperativas do Paraná.

"Sou testemunha do empenho e persistência dele na busca de soluções para os problemas enfrentados pela cooperativa, ao longo dos sucessivos planos econômicos", frisou.



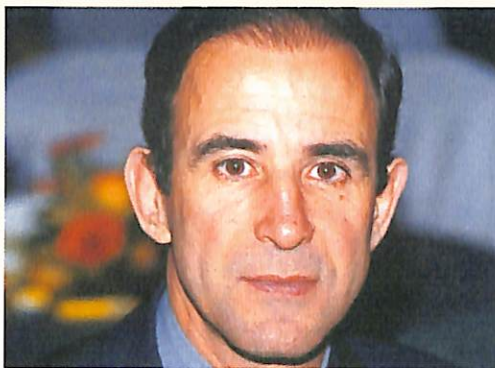
Anízio Tormena: competência diante da crise

Antes de tudo, um empreendedor!

*Parabéns,
Sr. Luiz Lourenço!
Empresário do ano 2001.*



● José Fernandez Jardim: prêmio partilhado



Joel Coimbra: representante da governadora no evento



MÁGICA DO COOPERATIVISMO

Demonstrando grande contentamento pela escolha do seu nome, Lourenço expressou seu agradecimento às entidades que indicaram seu nome e à comissão que o elegeu. Disse que a escolha representa muito, uma vez que reconhece o importante papel do cooperativismo no desenvolvimento da cidade e região. "Aprendi a acreditar na mágica do trabalho em cooperação", pontuou o empresário. "É gratificante observar que outras lideranças também comungam dos mesmos ideais. Até porque, no meu entender, as soluções não dependem de eventuais milagres, mas de ações empreendidas em conjunto", justificou.

O vice-presidente da Cocamar e presidente da Paraná Citrus, José Fernandes Jardim Júnior, elogiou a escolha de Lourenço para Empresário do Ano. Disse que também se sente homenageado à medida que pôde contribuir para o crescimento da cooperativa. "Tenho certeza de que este sentimento é compartilhado entre todos os funcionários da empresa", opinou. "O pró-

prio presidente declarou, em diversas ocasiões, que a vitória não era só dele, mas de todos os dirigentes, dos cooperados e dos funcionários da cooperativa", lembrou.

BRINDE AO DINAMISMO

Anízio Tormena, presidente da Alcoopar (Associação das Cooperativas de Alcool do Paraná), classificou como justo o título que as entidades empresariais de Maringá concederam a Luiz Lourenço. "O setor agrícola viveu dias difíceis e exigiu medidas drásticas para acompanhar as mudanças. O presidente da Cocamar soube conduzir muito bem a empresa nesse período crítico, modernizando-a e ampliando sua área de atuação. Esse prêmio brinda todo esse dinamismo e capacidade administrativa.

Para o presidente da Coamo (Cooperativa Agrícola Mouraoense) Aroldo Galacini, Lourenço é "um grande companheiro" na liderança cooperativista. "A Coamo nasceu se espelhando na Cocamar. Hoje realizamos um trabalho conjunto para desenvolvimento da região", disse ele, destacando a justa ho-

menagem feita a Lourenço.

Outro que também elogiou a escolha do Empresário do Ano, foi o prefeito de Maringá, José Cláudio Pereira Neto (PT). Ele destacou o Projeto do Arenito, hoje uma das principais bandeiras de luta do presidente da Cocamar e que promete trazer grandes divisas para Maringá e região. "Só esse projeto, já justificaria a premiação", disse.

QUEBRANDO O PROTOCOLO

O cerimonial da festa abriu espaço para uma homenagem especial que a GVT fez a Luiz Lourenço, entregando-lhe uma placa comemorativa. Outro destaque da festa ficou por conta da Concessionária Dama, que trouxe um Passat Alemão que ficou em exposição na entrada do salão.

A festa de entrega do prêmio Empresário do Ano contou com os patrocínios da Color Finco, Hershey's, Skol, Intervin, Água Mineral Safira, GVT, Concessionária Dama e Prefeitura Municipal e com apoio do Clube Olímpico.

TEREZA PARIZOTTO



SEMENTES
trimax

José Vieira & Filhos

Avenida Brasil - 6032 - Sala 111
Maringá - Paraná - CEP 87015-281
Fone: (44) 224-3634 / Fax: (44) 224-0125
e-mail: trimax@wnet.com.br

Parabéns Luiz Lourenço *Empresário do Ano 2001*

*Do campo veio a experiência que
determinou o seu sucesso empresarial.
Este prêmio é um reconhecimento por
todo o seu trabalho!*

FLAGRANTES DA FESTA



menton aplaude o Empresário do Ano



Deputado Rubens Bueno e o vereador Edmar Arruda marcando presença



Carlos Anselmo Corrêa e esposa prestam atenção no discurso de Lourenço



Deputado Estadual Divanir Braz Palma em Lourdes Rosario e o homenageado



Alaor Theodoro, da Theodorado Imóveis



Amigos reunidos para homenagem



O Senador Osmar Dias faz elogios ao amigo



José Previdelli, vice-reitor da UEM e o diretor da ACIM, Luiz Marquezini



Eduardo Araújo, diretor de Eventos e Promoções da ACIM, e Luciana Gondo



Hélio Costa Curta presta sua homenagem



O Deputado Federal, Odílio Balbinoti e esposa foram conferir o brilho da festa



Conselheiros da Cocamar prestigiaram o presidente da cooperativa



Deputado Estadual Ricardo Maia: presença marcante



Gerentes da Cocamar e o vice-presidente, José Fernandes, junto com o prefeito de Floresta, José Roberto Ruiz, foram conferir a entrega do prêmio



Elizeu Rezende, presidente da Corol e Ricardo Rezende



Wilson e Rosemary de Matos aprovaram a festa



Carlos Würmeister e Adilson Emir Santos, diretores da ACIM, destacaram a importância do prêmio



Rosa Izeli num flagrante solo



Neri Fabre e Alcides Fanhani representando a SR



Um tête-à-tête entre Osamar Dias e Odílio Balbinoti



Wilson de Matos Filho, presidente do Copejem, acompanha a festa ao lado de Enicéia Silva



Luiz Lourenço posa para a foto com Osmar Dias e o prefeito de Maringá, José Cláudio



Ariovaldo e Lucinei Costa Paulo em animado um papo com Massao Tsukada



Elizeu Rezende (Pres. Corol), Luiz Lourenço, Ricardo Rezende (Usina Sabarálcool), Paulo Zaneti



Ricardo e Cida Barros, numa roda de amigos



Ali e Jamile Wardani aprovaram a festa



Álbum de Família

RIR É O MELHOR REMÉDIO!!

Graças ao trabalho voluntário de profissionais, das mais diversas áreas, crianças enfermas têm conseguido enfrentar, com mais entusiasmo, a dura rotina dos hospitais



Divulgação

O Médico da Graça usa uma receita única (e infalível!): a alegria! Implantado através de uma organização não governamental (ONG), o serviço nasceu com um propósito claro: atender as crianças enfermas internadas em hospitais ou outras instituições de tratamento promovendo, por meio da arte e da cultura, da educação, da ética, da paz, da cidadania e dos direitos humanos, a humanização nesses atendimentos.

Por causa dessa iniciativa, muitas crianças e jovens estão conseguindo enfrentar a dura batalha contra a doença, em leitos de hospitais em Maringá. Atualmente cerca de 45 voluntários trabalham no projeto. São profissionais vindos de diferentes áreas. Médicos, enfermeiros, assistentes sociais, psicólogos, fonoaudiólogos, artistas, jornalistas, dançarinos, professores de educação física. Há espaço para todos.

O Médico da Graça sobrevive de doações de entidades e empresas maringenses que se identificam com o projeto, segundo o presidente da ONG e médico, Luis Renato Hapner.

O trabalho do grupo visa, de várias maneiras, levar alento para os pacientes mirins. Para isso a orga-

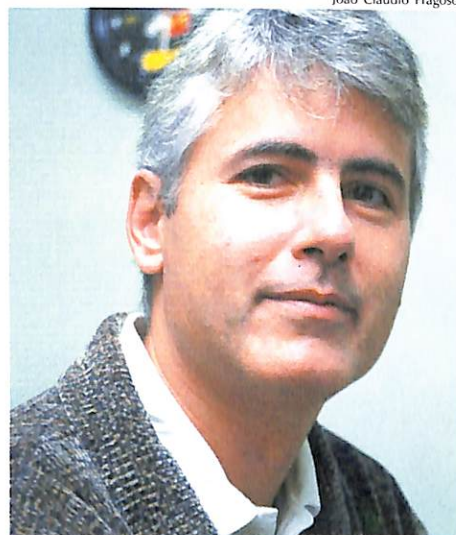
nização recorre à arte, cultura, atividades dirigidas, personagens e brincadeiras circenses, tudo bem planejado. A ordem é deixar a "alegria de plantão" para tentar amenizar a dor dos pequenos.

Segundo Hapner, a terapêutica tem se mostrado eficaz e ajudado no processo de recuperação. "As crianças reagem com mais facilidade ao tratamento". O médico explica que é fácil participar do projeto, mas precisa de muita vontade e dedicação. Existem quatro formas de ajudar.

Uma delas é destinar parte do imposto de renda a Programas Sociais de Amparo à Criança e ao Adolescente (pessoas físicas podem deduzir até 6% do imposto devido, desde que optem pela declaração completa).

Outra forma de auxílio é através de doações em nome da associação. Também é possível a elaboração de um projeto que atenda os objetivos do grupo e por último, o trabalho voluntário, passando a fazer parte de algum projeto que a entidade já esteja desenvolvendo.

"O importante é que a pessoa venha disposta a ajudar. Nosso trabalho é muito bonito, mas requer muita dedicação. Precisamos fazer com que as



João Cláudio Fragoso

Luiz Renato Hapner: "As crianças reagem com mais facilidade ao tratamento"

crianças enfermas entendam, através do projeto, que seu estado é passageiro e, que estar bem e feliz são passos fundamentais para que se recuperem mais rapidamente", finalizou Hapner. ■

GIOVANA FALLEIRO

SERVIÇO

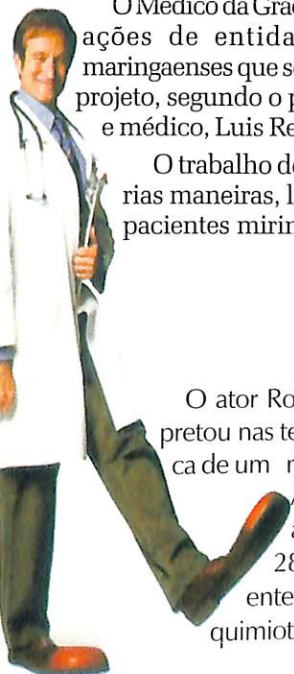
Médicos da Graça - Telefones (44) 226-2203 ou (44) 262-3738.

O Amor É Contagioso

com uma idéia de terapia medicinal paralela: o humor feito a partir de seus personagens, entre eles um palhaço e Dom Quixote. O filme (disponível em vídeo) é: "Patch Adams - O Amor é Contagioso".

Sobre o trabalho do médico, Robin Williams disse o seguinte: "Patch é a personificação da comédia funcionando no

alívio da dor. Muita gente, em princípio, fica assustada quando ele aborda uma criança sob tratamento quimioterápico. Mas elas não estão doentes. Elas são crianças passando por circunstâncias extraordinárias. Acredito que o humor é uma das melhores terapias medicinais. Humor é contato, conforto, propósito, abordagem".



O ator Robin Williams, interpretou nas telas a história verdadeira de um médico (Hunter Addams, de 53 anos), que durante 28 anos visitou pacientes infantis, da ala de quimioterapia dos hospitais,

GRÁFICOS PARTICIPAM DE SEMINÁRIO

Especialista no setor gráfico fala para diferentes profissionais da área, numa iniciativa do Projeto Empreender

O Núcleo Setorial de Gráficos, coordenado pelo Projeto Empreender, promoveu, de 23 a 25 de julho, o 1º Seminário da Indústria Gráfica. Direcionado aos empresários, diretores, gerentes e demais profissionais do setor. O objetivo é proporcionar aos participantes a ampliação de conhecimentos e de metodologias técnicas e práticas em relação a custo de produção, formação do preço de venda e elaboração e cálculo de orçamentos.

Para este evento foi convidado o engenheiro gráfico Thomaz Caspary. O palestrante é formado pela Escola Superior de Artes Gráficas de Stuttgart, Alemanha, com curso de extensão em Administração de Empresas Gráficas e pós-graduação em gerenciamento de produtividade. Atua há mais de 30 anos no ramo, sendo consultor de inúmeras indústrias gráficas no País. Além disso, é professor e membro do Conselho Diretor da ABTG – Associação Brasileira de Tecnologia Gráfica.

PRIMEIRA AÇÃO

O seminário constitui a primeira ação do Núcleo, que foi implantado em abril deste ano. Ele agrega empresas pertencentes à categoria empresarial gráfica visando atendê-las em suas necessidades e problemas comuns. Para isso, os coordenadores do projeto levam em conta os aspectos comerciais do setor,

buscando alternativas para a solução dos mesmos.

Após algumas reuniões de trabalho, o Núcleo apontou como principal problema do setor a baixa ou quase inexistente margem de resultados atingida pelas empresas. Desta constatação nasceu a idéia do seminário.

Os coordenadores explicam que o trabalho realizado dentro do seminário terá continuidade através de uma oficina de cálculos de custos e orçamentos devidamente orientada e ministrada por consultores e técnicos do Sebrae, do Singamar (Sindicato da Indústrias Gráficas de Maringá e Região) e da ACIM, entidades que participam do evento para melhor interação de todo o processo.

O Projeto Empreender atua em Maringá há quase um ano, graças a uma iniciativa da ACIM, Sebrae-Pr e Faciap – Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuárias do Paraná. Desde a sua implantação foram criados quatro núcleos setoriais. Além dos gráficos, há os núcleos de autopeças, automecânicas e moveleiros.

Através de diversas ações, o Projeto proporciona caminhos para que os diferentes Núcleos Setoriais criados conheçam seus pontos fortes e fracos, e aprendam a crescer em conjunto.

Para mais informações ligue (44) 221-5077.

DEIXE O MERCADO
PERCEBER SUA MARCA



RUMO A
ISO 9002

**BONÉS • CHAPÉUS •
VISEIRAS**

Confeccionados em
brim, brim
peletrizado ou Tactel,
atendem aos mais
avancados métodos
de fabricação,
podendo ser
personalizados com
gravação
emborrachada,
transfer e bordados.



CAMISETAS

Modelo gola pólo, produzidas em malha
piquet, com gravação em Silk-Screen,
transfer ou bordado.



**BOLSAS • MOCHILAS, NECESSAIRES E
PORTA-CD'S**

Linha esportiva e viagem em diversas
cores e tamanhos, confeccionados em
Nylon ou Bagum.



**ITALIA
MILANO**

Milano Bonés, Camisetas e Bolsas Promocionais
Av. Souza Naves, 193 - CEP 86.800-500
Telefendas: (43) 423-2211 / Fax: (43) 422-6229
e-mail: italiamilano@onda.com.br
www.italiamilano.com.br

APUCARANA - PR



GAIJIN II

Inicia-se, em breve, a etapa de pré-produção do filme Gaijin II. Já estão sendo definidas as locações, elenco e contrato de distribuição nacional e internacional do filme. Pela programação, as filmagens começam em dezembro deste ano. Para a cineasta Tizuka Yamasaki (foto) o apoio de entidades como a ACIM está sendo fundamental para a viabilização do projeto. No início deste ano ela solicitou, e a ACIM concordou, que a logomarca da associação fosse utilizada na divulgação do projeto.

Com lançamento previsto para o segundo semestre de 2002, Yamasaki vai buscar a indicação e a conquista do Oscar de 2003, de melhor filme estrangeiro. Segundo a cineasta, esta meta só será alcançada se puder continuar contando com o apoio de entidades como a ACIM.

BOA CAUSA

Uma pesquisa realizada no final dos anos 90, entre consumidores americanos, revela que 76% dos entrevistados estariam dispostos a mudar de marca, se esta for associada a uma boa causa, quando o preço e a qualidade são iguais. Outro dado interessante da pesquisa é que 64% dos consumidores disseram que pagariam, em média, 5% a mais por um produto que estivesse associado a uma causa social.

VOLUNTARIADO

A Organização das Nações Unidas (ONU) quer incluir o trabalho voluntário da população na medida do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) dos países. O IDH mede a qualidade de vida e desenvolvimento dos países combinando atualmente índices de analfabetismo, número médio de anos de estudo, renda per capita e expectativa de vida. A ONU vai submeter à votação dos delegados na Assembléia Geral, em 5 de dezembro, Dia do Voluntário, uma resolução que pede aos países ampliação do apoio aos voluntários e criação de incentivos legais e fiscais.

CAPITAL DE GIRO

GOL

A Gol Transportes Aéreos começou a atuar também no segmento de fretamento de vôos. Para tornar viável a nova modalidade de operação, a companhia reduziu o número de saídas no período entre 12 horas de sábado e 12 horas de domingo, quando diminui a demanda dos vôos comerciais. O ingresso no mercado dos vôos charter faz parte da estratégia da Gol de aumentar sua presença

Divulgação



no mercado. A empresa promete manter, também neste segmento, a filosofia de oferecer preços mais baixos que os da concorrência.

AREIA

O Simatec – Sindicato das Empresas de Materiais de Construção – deu início a um movimento para tentar inibir fraudes no mercado de areia e pedra. Segundo os dirigentes sindicais, algumas empresas estariam lesando o consumidor em até 3 m³ por carga, na hora da entrega do produto. O problema maior é que a população não tem instrumentos para comprovar o golpe. Para tentar solucionar o problema o Simatec conseguiu o apoio do IPEM – Instituto de Pesos e Medidas – que vai fiscalizar toda a frota local, aferindo os veículos e instalando uma régua de medição, com um lacre inviolável do Inmetro. Ao final desta operação, começará uma fiscalização.

João Cláudio Fragoso



Enquanto isso, o Simatec estará formatando uma ampla campanha de esclarecimento da população. "O consumidor que se sentir lesado deve denunciar a fraude, que representa crime contra as relações de consumo", declarou o presidente do sindicato Valdeci Aparecido da Silva (foto).

João Cláudio Fragoso



IMÓVEIS

A Pedro Granada Imóveis foi aprovada para receber o certificado de ISO 9001/2000 e deste modo passa a ser a primeira imobiliária do Brasil a receber a ISO na versão 2000 atualizada, que exige melhoria contínua na qualidade de atendimento.

SESI

O SESI de Maringá possui diversos programas e serviços, disponíveis para seus associados. Entre eles, um laboratório de análises clínicas próprio, no qual são realizados exames com qualidade e confiabilidade. Como auxílio diagnóstico, o SESI realiza também audiometria, teste visual e eletrocardiograma. E, pensando na agilidade e maior comodidade da empresa associada, a entidade disponibilizou uma Unidade Móvel para o atendimento dentro da empresa, sem deslocamento do trabalhador e sem custos adicionais.

Entre os serviços oferecidos inclui-se a realização de pesquisas de clima organizacional e de palestras e treinamentos. Destaque também para o Programa Ginástica na Empresa, que consiste na prática de atividades físicas realizadas pelos trabalhadores dentro do próprio local de trabalho. Outro serviço bastante procurado é o Programa de Educação do Trabalhador, desenvolvido em parceria com as empresas e o CES e cuja meta é possibilitar a escolarização do funcionário nos Ensinos Fundamental e Médio. Existem ainda outros serviços, sem falar na estrutura que a entidade possui e que inclui, por exemplo, auditório, ginásio de esportes, campo de futebol suíço, piscina, academia de ginástica. Mais informações pelo telefone (44) 224-1358.

MERCOCUL

Empresários, profissionais liberais, e estudantes interessados em adquirir uma visão sobre o processo de constituição, funcionamento e consolidação do Mercado Comum do Sul, têm uma boa chance para isso com o Curso Multidisciplinar sobre Mercosul. A promoção é do Centro de Ciências Sociais Aplicadas e do Programa Núcleo Mercosul da Universidade Estadual de Maringá. O curso acontece de 30 de julho a 29 de agosto e os interessados têm até o dia 27 deste mês para fazer a inscrição. Outras informações pelo telefone (44) 261-4489.

REGIOCOM

Foi realizado, em Maringá, entre os dias 2 e 14 de julho, o VI Colóquio Internacional de Comunicação para o Desenvolvimento Regional, Regiocom, com o tema "Comunicação e Turismo: Perspectivas para o Desenvolvimento Regional".

VITRINE

Mesmo na era das vendas on-line, a boa e velha vitrine ainda é um show à parte e resiste no tempo como eficiente estratégia de marketing. Sua importância vem sendo cada vez mais reconhecida por publicitários, proprietários de estabelecimentos comerciais e até consumidores. A vitrinista e produtora de moda, Márcia Dias, que há mais de oito anos trabalha na área, acredita que uma boa vitrine pode responder por até 70% das vendas. Entre os dias 16 a 25 de julho, ela promoveu um curso na ACIM sobre o tema.



FLORAIS

A empresária Wilma Beloto está lançando um vídeo de arranjos natalinos, produzido a convite de uma produtora de São Paulo, a Nitta's Vídeo. Na fita há mais de doze arranjos, mostrados passo-a-passo. O trabalho terá distribuição nacional e será vendido em bancas e lojas de artigos para floricultura. O lançamento do vídeo acontece dentro do 10º Encontro Nacional de Floristas (Enflor), que ocorre de 26 a 29 de julho, em Holambra, interior de São Paulo. Aliás, a empresária será uma das palestrantes neste evento.

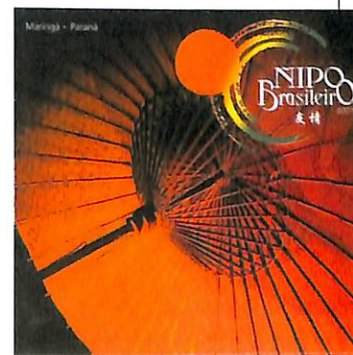


VEGAS GAMES

Foi inaugurada, recentemente, em Maringá, a Vegas Games. Com as mais modernas máquinas de caça-níqueis e vídeo-bingo, a casa é uma nova opção de entretenimento para os aficionados em jogos eletrônicos. Em coquetel de lançamento, membros do Conselho Permanente do Jovem Empresário de Maringá (Copejem) compareceram em peso.

ORIENTAL

Em 2001, o Festival Nipo Brasileiro completa 12 anos de realização. Criado em 89 para divulgar a cultura japonesa, o Festival hoje faz parte do calendário de festividades de Maringá e atrai milhares de visitantes da cidade e região. No ano passado, o evento reuniu, na ACEMA, mais de 70 mil visitantes nos sete dias de realização. Neste ano, a feira será realizada de 11 a 19 de agosto e conta com apoio da ACIM.



ENTREGA EM DOMÍLIO



Marília Estela, da Hugo Boss: "venda garantida"

Na correria do dia-a-dia, algumas rotinas podem se tornar um problema, em função da falta de tempo. Fazer compras é uma delas. Para quem tem a agenda lotada, às vezes fica mesmo difícil se entregar a esses pequenos prazeres. Pensando nessa dificuldade, algumas lojas mantêm um atendimento diferenciado que permite, a alguns clientes privilegiados, levarem para casa sacolas de roupas, sapatos e acessórios. Dessa forma eles podem experimentar, no conforto do lar e sem pressa, todas as peças, sem a obrigação de ficar com nenhuma.

Em algumas lojas, as vendas através deste sistema representam até 30% do total do faturamento. A maioria dos lojistas mantém um cadastro de clientes com este perfil e quando chegam as novas coleções, recorrem à lista. Feito o contato, é só separar algumas peças e viabilizar a entrega em domicílio. "Este tipo de serviço é venda garantida", afirma a gerente da Hugo Boss, Marília Estela Ramos.

Em alguns casos, os próprios clientes passam na loja para pegar a sacola com roupas, já preparada previamente. Cerca de 90% dos clientes que utilizam este serviço diferenciado da loja, conforme Marília, são empresários que têm uma agenda cheia de compromissos. "Como eles não têm tempo de vir até a loja, então a loja (ou parte dela) vai até eles", diz. A única desvantagem neste tipo de venda é que o cliente fica limitado ao que o vendedor selecionou para ele, ao passo que, se estivesse na loja, teria a chance de olhar muitos outros produtos e, quem sabe, se interessar por algum.

Mas a gerente da Planet Man, Nilza de Fátima Bonfim, afirma que isto não chega a ser um problema, uma vez que 99% dos clientes que levam mercadorias para casa acabam comprando tudo. "Poucas vezes o cliente devolve uma mercadoria e, geralmente, quando o faz é porque não gostou da modelagem ou a peça não lhe serviu", explica. Nilza admite que as vendas condicionais são para alguns poucos privilegiados. "Oferecemos este atendimento apenas para aqueles clientes antigos, que a gente conhece mesmo". No caso da sua loja, a venda através do sistema condicional representa de 5% a 10% no movimento total.

VERSÃO FEMININA

As lojas de artigos masculinos não são as únicas que oferecem este tipo de atendimento. As mulheres também desfrutam das vantagens da venda condicional. De acordo com Maria Virgínia Anselmi Kunzel, gerente da Celeiro, que vende calçados femininos, não é de hoje que a loja usa essa estratégia de vendas. "Há 16 anos que nossas clientes podem levar os calçados para a casa antes de concretizarem as compras". Neste caso, diz ela, 80% da mercadoria são sapatos ou sandálias de festa. "Geralmente a mulher prefere experimentar o calçado junto com a roupa de gala", justifica Maria Virgínia. As vendas, mesmo nestes casos, são quase 100% garantidas, assegura ela. "Raramente a cliente leva o calçado e não compra", diz.

O atendimento diferenciado garante

Embora não seja muito divulgada, a venda condicional é um serviço que algumas lojas oferecem aos clientes de confiança da casa, respondendo por uma parcela respeitável do faturamento total do negócio

acima de tudo conforto e comodidade ao cliente. É por isso, que não são apenas as pessoas super ocupadas que recorrem a este tipo de serviço. O estudante Carlos Eduardo Turchetto, é um exemplo de cliente que busca acima de tudo conforto. Ele estuda de manhã e confessa que tem tempo suficiente de ir às lojas para fazer compras. No entanto, ele já se acostumou com a venda condicional e há muitos anos não prova uma peça sequer fora de casa. "Não gosto de provar roupas em loja porque não me sinto muito à vontade. Além disso, em casa tenho mais tempo e tranquilidade". Carlos Eduardo revela que costuma recorrer a pelo menos três lojas que oferecem este serviço diferenciado. "Quando a loja não permite este tipo de venda, eu simplesmente não compro", garante.

Para os pais, a venda na condicional também é sinônimo de comodidade. Diante da dificuldade de conciliar o período de folga dos filhos e também para evitar que os "baixinhos" façam a tradicional bagunça dentro das lojas, muitas mães e pais não abrem mão de levar calças, camisetas, vestidos e conjuntos para os filhos provarem em casa. "Às vezes as crianças vêm junto com a mãe na loja e fazem tanta bagunça que ela acaba ficando nervosa e não compra nada, ou quase nada. Para evitar estes transtornos, oferecemos a venda condicional e daí as crianças têm mais liberdade para experimentar as roupas quando quiserem", diz a gerente da Joy Confecções Infantil, Giovana Anselmi. Ela explica que este tipo de atendimento é uma "gentileza ao cliente". Conforme Giovana,

também nesse caso, a venda é certa, já que os pais sabem o tamanho certo das roupas e o estilo de vestir de cada filho. "É muito raro a mãe devolver uma peça, e quando isso acontece a gente aceita numa boa, afinal ela acabou comprando outras". No caso da coleção infantil, a venda condicional ocorre mais no início de cada estação. "É muito relativo, mas geralmente as mães vêm e levam várias peças para serem usadas em toda estação", explica a gerente.

A garantia de conforto ao cliente também é uma preocupação de outro segmento comercial: das concessionárias de veículos. A Concessionária Zacarias, por exemplo, oferece um serviço diferenciado, disponibilizando um funcionário da loja para levar até a casa ou local de trabalho do cliente o carro do interesse dele. Geralmente, explica o gerente administrativo da Zacarias, Cidinei Aparecido Váz, o cliente liga solicitando o modelo desejado. "Levamos o carro até ele para que possa fazer um teste *drive*", diz Váz. Quando a venda é concretizada, a concessionária também leva o veículo até a casa do comprador. Segundo o gerente é crescente o número de clientes que já recorrem a este tipo de atendimento.

CONFORTO EM FAMÍLIA

A compra através do sistema condicional começa quase sempre de forma tímida, mas evolui a tal ponto que muitas pessoas já nem se lembram mais como é provar uma roupa no interior de uma loja. Sirlene Aparecida Appolloni Pereira adotou este tipo de compra para toda família e só reserva algumas datas especiais, como o Natal, por exemplo, para dar uma "olhadinha" nas vitrines. Sirlene diz que há muito tempo só compra roupas se puder levar para casa e provar antes. "Sempre morei em cidades pequenas onde este tipo de venda é comum", justifica. Este hábito foi reforçado após o casamento, em função da falta de tempo do marido, o advogado José Francisco Pereira. "Como ele está sempre ocupado, eu mesmo passo na loja e escolho as camisas e calças do gosto dele. Às vezes eu compro algumas peças, mesmo sem ele provar antes. E até nessas ocasiões, costumo levar antes para casa para verificar se a peça combina com o restante do guarda-roupa dele", conta. ■

LUCINÉIA PARRA

Especial para a Revista ACIM



Cidinei Váz, da Zacarias:
"carro na mão do cliente"



Giovana Anselmi, da Joy Confeções:
"comodidade para as mães"

NÚCLEO SETORIAL DE MOVELEIROS



NÚCLEO SETORIAL DE MOVELEIROS

"Uma iniciativa ACIM e SEBRAE"

*Produtos e Serviços
com Segurança e Qualidade*



Cozinha planejada



Móveis para escritório



Sala de jantar

JG MÓVEIS	228-0778
MÓVEIS SEMPRE BOM	263-6174
DAYANA MÓVEIS	263-6066
SINGULAR MÓVEIS	225-2983
E.G. MÓVEIS	262-7943
MÓVEIS SOFT LINE	266-1652
MILENAR MÓVEIS	264-3556
MÓVEIS IMPERADOR	3025-3791



Conselho da Mulher Empresária, responsável pela organização do evento

Público aprovou a feira

BOM DESEMPENHO

O público foi maior do que o esperado. O volume de negócios também. A 11ª edição da Feira Ponta de Estoque computou o melhor balanço da história do evento

Ao todo 120 mil pessoas passaram pelo pavilhão azul do Parque Internacional de Exposições, nos quatro dias da Feira Ponta de Estoque, superando as expectativas iniciais dos organizadores, que previam um público de 70 mil. O sucesso do evento pôde ser medido também pelo volume de negócios que, segundo os organizadores, ficou em torno de R\$ 3 milhões.

Os números não chegaram a ser uma surpresa, segundo informou a presidente do Conselho da Mulher Executiva e Empresária da ACIM, órgão responsável pela organização do evento. Ela conta que no final do primeiro dia de feira os expositores de uma maneira geral comemoravam o excelente movimento. "Alguns inclusive garantiram que venderam, num único

dia, o equivalente a quatro dias de feira no ano passado", lembra. Por essa "prévia", calculou-se que esta seria a melhor de todas as edições até aqui já realizadas.

Uma pesquisa feita entre os visitantes da feira apontou alto índice de satisfação. Dos entrevistados, 94% aprovaram a organização do evento. "A Feira Ponta de Estoque já é tradicional no calendário de eventos da ACIM e está mostrando a cada nova edição que a fórmula é boa, capaz de atender público e comerciantes", disse o presidente em exercício da ACIM, Antônio Fermenton.

Parceiro na realização do evento, o presidente do Sindicato dos Lojistas do Comércio Varejista (Sivamar), Ali Saadeddini Wardani, lembrou que os comerciantes têm, neste evento, uma oportu-

tidade excelente para desovar seus estoques e fixar sua marca junto a um grande público, que também sai ganhando com a vasta oferta de preços baixos.

SACOLAS CHEIAS

Uma preocupação dos organizadores foi dimensionar os índices de compra entre os visitantes. A pesquisa apontou que 62% dos entrevistados compraram alguma mercadoria.

O setor de confecções foi, ainda segundo a pesquisa, o que mais atraiu os compradores (69%). Em segundo lugar ficou o setor de calçados (27%), seguido pelo de móveis (4%).

A pesquisa indicou ainda que 50% dos consumidores gastaram até R\$ 50,00 em compras. Para 35% a faixa de gasto ficou entre R\$ 50,00 e R\$ 100,00. Apenas 15% disseram ter comprado mais de R\$ 100,00 em mercadorias na feira.

A Feira Ponta de Estoque conta com o apoio da Prefeitura Municipal, do Sicredi Metropolitano e da Sociedade Rural de Maringá.

Fotos: João Cláudio Fragoso

Garrote[®]
Material Médico-Hospitalar
Uma empresa maringense

GARROTE (Fita elástica de uso médico hospitalar)

- Faixas Cirúrgicas
- Faixas Estéticas
- Faixas Modeladoras
- Calça Moderadora
- Calça Obstétrica
- Faixa p/ cirurgia de mama

Rua Flamengo, 544 - CEP 87.005-180 - Tel.: (44) 226-3600 - Maringá-PR.

CENTRAL DE VENDAS

Rua da Paz, 195 - Cj. 519 - CEP. 80060-160 - Tel.: (41) 362-8200 - Curitiba-PR.
garrote@sulbbs.com.br



UM NOVO CONCEITO EM FAIXAS PÓS-CIRÚRGICAS

+
Altura:
30 cm



Uma faixa com dois fundos removíveis em malha.

Faixa Obstétrica em poliéster poroso com fundos removíveis nos tamanhos P - M - G - GG

ACIM e Apras implantam MBA para o varejo

Com início marcado para setembro, o curso promete ajudar empresários no gerenciamento e administração dos empreendimentos

A ACIM está implantando, em parceria com a Associação Paranaense de Supermercados (Apras-Regional Noroeste), o curso de MBA – Formação Gerencial para Comércio, Varejo e Indústria.

O curso foi criado a partir de uma experiência bem sucedida da Universidade do Varejo (escola ligada à Apras), que hoje trabalha com um produto semelhante, porém dirigido apenas para o setor supermercadista. A parceria com a ACIM promete beneficiar outros setores produtivos, proporcionando aos empresários do setor do comércio e indústria conhecimentos gerais e específicos para o gerenciamento e administração do seu empreendimento.

A constatação de que não existe formação dirigida diretamente para o va-

rejo e a necessidade de capacitar os profissionais da área fez com que a ACIM idealizasse este projeto que, sinteticamente falando, irá teorizar a prática, trazendo conhecimentos que poderão impulsionar os negócios. “O mercado mudou e hoje a capacitação profissional é um diferencial que costuma definir o sucesso empresarial de uma empresa”, justifica o diretor de Relações Públicas da ACIM, Carlos Alberto Würmeister.

Para os organizadores do curso, a iniciativa de oferecer capacitação aos profissionais do varejo coloca Maringá na frente e implanta um setor que promete expandir-se muito. A expectativa geral é a de que a formação de pessoal qualificado para trabalhar no varejo transforme-se em

peça chave, que ajudará o setor a se tornar mais competitivo.

Uma das receitas de sucesso do MBA – Formação Gerencial para Comércio, Varejo e Indústria é o corpo docente, que compreende profissionais com mestrado ou doutorado nas mais diferentes áreas, como Psicologia, Administração de Empresas, Economia, Veterinária, Direito e outras. O início das aulas está programado para setembro deste ano, com término em julho de 2002. O público alvo são os executivos, empreendedores, gerentes, administradores, encarregados e supervisores de departamentos.

SERVIÇO

Para mais informações ligue (44) 221-5070 ou 221-5052.

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

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

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

**MOINHO
VERMELHO**
eventos

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 - Tel.: (44) 262-5000 - Maringá - Paraná



TURISMO EM DEBATE

Durante três dias especialistas do setor irão discutir, em Maringá, o turismo no espaço rural. O evento deverá contar com a presença de grandes nomes da área

Maringá irá sediar, entre os dias 16 e 18 de agosto, o 5º Simpósio Regional do Turismo, que nesta edição traz como tema “Turismo no espaço rural”. O evento será realizado no Teatro Calil Haddad e deverá contar, durante a abertura, com as presenças do presidente da Embratur, Caio Luiz de Carvalho; do Secretário do Estado de Indústria, Comércio e Turismo, Eduardo Francisco Sciarra; do Presidente da Paraná Turismo, Luiz Guilherme Faria de Siqueira; do Superintendente da Eco Paraná, Taco Rooda; além das autoridades locais.

Entre as palestras agendadas destacam-se: Desenvolvimento e Implantação do Turismo Rural em Pequenos Municípios; Capacitação em Turismo Rural; Eventos no Espaço Rural; Tendências Atuais, Potencialidade e Limitações do Ecoturismo no Brasil; Experiências de Turismo Rural no Paraná; Legislação Ambiental e Meio Ambiente; Potencialidades das Vias Rurais de Maringá; entre outros.

No último dia do evento haverá três oficinas. Uma sobre Artes Florais, com



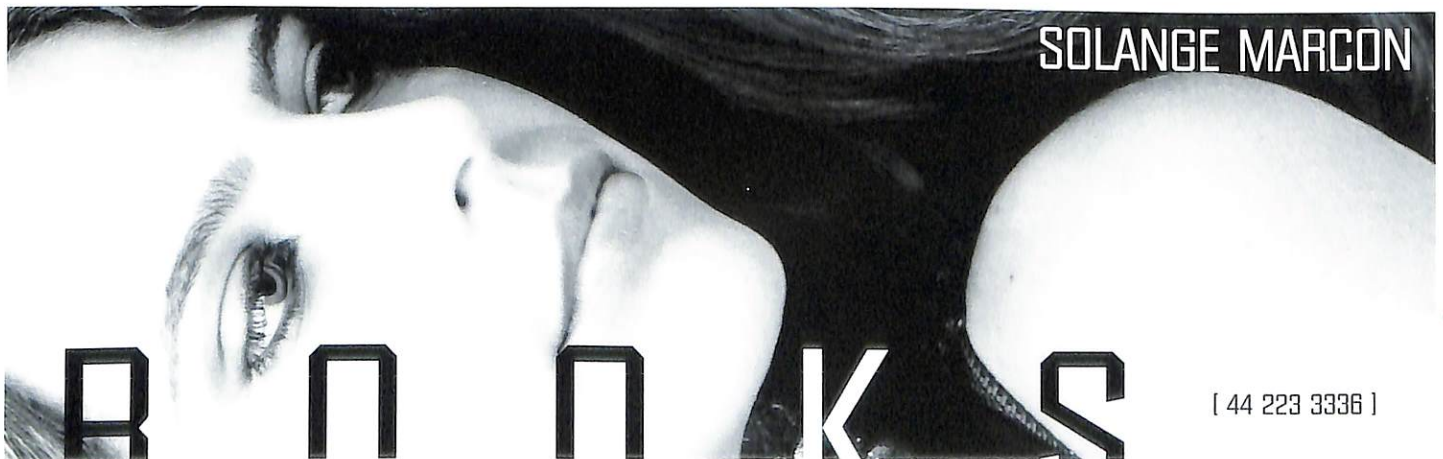
a designer floral Wilma Belotto; outra sobre Planejamento de Produtos Turísticos, com a especialista em turismo, Deise Bezerra, da Universidade Federal do Paraná; e a última sobre Planejamento e Implantação de trilhas para caminhadas, com o engenheiro florestal Adilson Wandembruch, da Fundação O Boticário de Proteção à Natureza. Os interessados deverão se inscrever no dia 16 de agosto, das 14 às 19h30, no Teatro Calil Haddad. ■

Empresários na Exporueda

Empresários locais e da região e estudantes do curso de Comércio Exterior do Cesumar (Centro de Ensino Superior de Maringá) embarcaram este mês para o Paraguai para participarem da Exporueda 2001, a maior rodada de negócios da América Latina. Mais uma vez a Casa Mercosul, entidade mantida pela ACIM, Prefeitura Municipal e Sebrae-PR, organizou a missão empresarial.

Este ano, 29 empresários integraram a comitiva. É um número menor do que o do ano passado, segundo informou Maria Alice Bourdon, coordenadora da Casa Mercosul. Mas a redução foi proposital. “Optamos por levar um grupo menor para que a nossa equipe tivesse melhores condições para assessorar os empresários no fechamento de negócios durante as rodadas”, frisou a coordenadora. “A estratégia acabou se mostrando acertada”, analisou.

De acordo com a coordenadora, participaram da rodada empresários de diversos setores dos países do Mercosul, Chile e Bolívia, e alguns da Europa e América do Norte. Em 2000, os negócios ultrapassaram os 20 milhões de dólares, atendendo diversos segmentos industriais, comerciais, agropecuários, tecnológicos e de infra-estrutura. “Em 2001, provavelmente este número foi batido”, calcula Bourdon. ■



SOLANGE MARCON



Expectativa de revelação de novos talentos nas diferentes modalidades

Maringá volta a ter seus jogos abertos

A última vez que a competição ocorreu na cidade foi em 1992. Para esta edição, o evento reúne atletas de 46 modalidades, nas categorias masculino e feminino

Depois de nove anos, os Jogos Abertos de Maringá voltam a ser disputados na cidade. O Governo Popular de Maringá, por meio da Secretaria de Esportes e Lazer, empenhou-se na promoção do evento, uma vez que também a Câmara Municipal aprovou uma lei, de autoria do vereador Walter Guerles (PSDB), disciplinando a realização dos jogos.

As disputas, que começaram no dia 13 e se estendem até 28 deste mês, incluem 46 modalidades esportivas, entre as categorias masculino e feminino. A competição tem o patrocínio do Itaú/Banestado e o apoio da ACIM e reúne, não apenas clubes ou associações, mas equipes de amigos ou de conhecidos que, devido ao caráter democrático do evento, também resolveram participar dos jogos.

A idéia da Secretaria de Esportes e Lazer foi dar oportunidade para que o maior número possível de pessoas pudesse se inscrever. Desta forma, a administração municipal procurou resgatar o espírito de cidadania presente em competições desta natureza.

Para o prefeito José Cláudio (PT), o evento funcionará como um preparativo para os Jogos Abertos do Paraná. Em razão disso, segundo ele, a administração fez um "esforço enorme" visando retomar esta tradição em nível local. Confor-

me o prefeito, além de motivadora, a competição poderá revelar novos talentos para os Jogos Abertos do Estado.

A solenidade de abertura, realizada no dia 13, no ginásio de esportes Chico Neto, com presença de grande público, foi emocionante e contou com todos os ingredientes de uma competição oficial, como desfile das delegações, acendimento da pira olímpica e juramento do atleta. A festa também foi marcada pelo show musical de Elvis Cover.

A cerimônia de encerramento será no Clube Olímpico, no dia 28, a partir das 20h30. Haverá a entrega de troféus para as equipes campeãs das modalidades, entrega de troféus para os três primeiros colocados na classificação geral, pronunciamento de autoridades e um baile. O ingresso para o baile não será vendido. A Secretaria de Esportes de Lazer distribuirá convites aos atletas participantes dos jogos.

Mas até o final da competição, os interessados estão podendo acompanhar disputas de atletismo, basquetebol, bocha, bochinha, bolão, boliche, capoeira, ciclismo, futebol, futsal, futebol suíço livre, futebol suíço veterano, futvôlei, GRD, handebol, judô, malha, natação, sinuca, taekwondo, tênis de campo, tênis de mesa, tiro ao alvo, truco, voleibol, voleibol de praia e xadrez.

ASSINE
smtv

Os melhores canais pintam na tela da **SMTV**

Assine já!
LIGUE GRÁTIS
0800 44 3535

HBO, SEVEN, FOX, CINEMAX, SEXY, BAND NEWS, CNN, TNT, etc.

smtv TV POR ASSINATURA
VOCÊ FAZ, VOCÊ VÊ.

Rua Néo Alves Martins, 1632
(Próximo ao Pq. do Ingá)
Maringá - PR.

GRATUIDADE DO ENSINO SUPERIOR

SIM

Joel Coimbra
Procurador Geral do Estado



A gratuidade do ensino público voltou à tona recentemente por conta de projeto de lei apresentado na Assembléia Legislativa, propondo a cobrança de mensalidades nas Instituições Estaduais de Ensino Superior. Tal iniciativa não é inédita. Na legislatura anterior foi apresentado projeto semelhante, estabelecendo um critério de cobrança denominado mensalidade seletiva, que foi rejeitado na Comissão de Constituição e Justiça e depois arquivado.

A proposta atual, assim como a anterior, não extingue a gratuidade mas estabelece algumas hipóteses em que o pagamento é exigível. É o suficiente para reacender o debate.

A gratuidade do ensino oficial nos três níveis - fundamental, médio e superior - é velha tradição do sistema constitucional brasileiro. A Constituição de 1988, fiel a essa tradição, situou a educação na categoria dos "direitos e garantias fundamentais". A seguir, dispoendo sobre a Ordem Constitucional da Cultura, estabeleceu a obrigatoriedade do ensino gratuito, inserindo-o entre os princípios elencados no artigo 206.

Sendo princípio, a gratuidade é intocável. Desobedecer essa regra básica é incorrer em inconstitucionalidade. Denominamos suicida qualquer proposta nesse sentido, porque fadada ao insucesso, seja pela rejeição em exame de mérito, no plenário da Assembléia Legislativa, seja pelo controle de constitucionalidade, que tanto pode ocorrer na esfera do Poder Legislativo ou do Poder Executivo (mediante veto do Governador do Estado), ou ainda pelo Poder Judiciário, em ação direta de inconstitucionalidade.

É preciso colocar em termos devidos o argumento que serve de base a esse tipo de proposta. Fala-se em promover justiça social, ante a desigualdade entre estudantes pobres, que acabam empurrados para as escolas particulares, e aqueles bem situados economicamente, que podem pagar boas escolas e bons cursinhos, ficando em situação privilegiada nos concorridos vestibulares das Instituições Públicas.

Argumenta-se também a necessidade de suprir as Instituições Públicas com meios necessários ao cumprimento de suas finalidades, ante a escassez de recursos públicos. Lembram ainda a necessidade de mecanismos para assegurar o empenho de alunos, que costumam ocupar vagas sem o aproveitamento devido, em detrimento dos verdadeiramente interessados.

Beira o cinismo dizer que a cobrança de mensalidades resultará em justiça social. O vestibular é uma alternativa à carência de vagas que ao Estado incumbe oferecer à todos cidadãos. A solução, nesse caso, não está em macular o princípio da gratuidade mas atendê-lo em sua amplitude, ou proporcionando vagas suficientes ou instituindo cursos públicos preparatórios para o vestibular.

Quanto à busca de recursos, devemos recorrer ao diálogo, à criatividade e ao planejamento, em ação integrada que envolva o Poder Público, as Administrações das Instituições Públicas de ensino e a comunidade, para encontrar a solução concreta e eficaz dos problemas.

NÃO

Divanir Braz Palma
Deputado Estadual



Vamos falar com franqueza! O Paraná somente dará um grande salto na qualidade de vida dos segmentos de menor renda a partir da democratização e melhoria da Educação. Em todos os níveis. Este processo passa pela qualificação da mão-de-obra e também pela ampliação do mercado de trabalho.

O comentário é oportuno para explicar à comunidade paranaense os reais propósitos de nosso projeto-lei em tramitação na Assembléia Legislativa limitando a gratuidade dos cursos nas universidades públicas estaduais, mantidas por cada um de nós, contribuintes paranaenses.

Sinceramente, através do nosso projeto, estamos garantindo o acesso ao ensino superior público aos setores de menor renda. Sem demagogia, com transparência e sem medo de ataques das classes mais favorecidas, defendemos o direito de um aluno carente freqüentar nossas universidades públicas em condições de igualdade com aquele de alta renda.

Vamos ser sinceros. Temos que entender que o Tesouro Estadual está com seus recursos exauridos. Portanto, diante dessa real situação, temos que praticar justiça social.

Ora, quem pode pagar curso superior mesmo numa universidade estadual, por que não fazê-lo? Com isto, seriam maiores as oportunidades para o aluno de baixa renda. Questão de aritmética simples, diante da limitação no número de vagas.

Vamos, a despeito das críticas que sofreremos, ampliar a possibilidade de acesso de alunos de menor renda ao ensino universitário para estes garantirem futuro melhor e com mais dignidade.

Desde já, deixemos claro. Existem critérios mesmo para os estudantes comprovadamente carentes porque nosso projeto não é assistencialista, nem paternalista e sim justo socialmente. O aluno carente que terminar curso universitário e desejar fazer outro curso terá que arcar com os custos das mensalidades. Idem para aqueles que, quando carentes, não demonstrarem maior interesse, situação comprovada por repetidas reprovações. A gratuidade ficará sempre condicionada à aprovação.

Conclamamos a sociedade paranaense a somar esforços conosco nesta empreitada cívico-educacional porque cabe ao legislador - assim como aos demais homens públicos - promover justiça social.

Vamos combater com argumentos sólidos a tese de gratuidade do ensino superior público para todos. Realisticamente - e em tempos de vacas magras -, mais do que nunca é preciso democratizá-lo em favor de quem efetivamente dele mais precisa. E não é o estudante de alta renda! Este, desde a juventude, precisa amadurecer com a visão - e prática - de justiça social em seu cotidiano para alcançarmos uma sociedade mais justa e próspera. Para o bem de todos!



Procurando mais realismo em seus impressos?



GRÁFICA REGENTE

A qualidade faz a diferença

www.graficaregente.com.br



A Gráfica Regente conta com modernos equipamentos e os profissionais mais qualificados do mercado gráfico para garantir os melhores resultados em seus trabalhos, pois aqui nós sabemos que a qualidade faz a diferença!

GRÁFICA REGENTE

Av. Paranavai, 1146 - CEP 87070-100

Fone: (44) 225-1432 - Maringá - PR

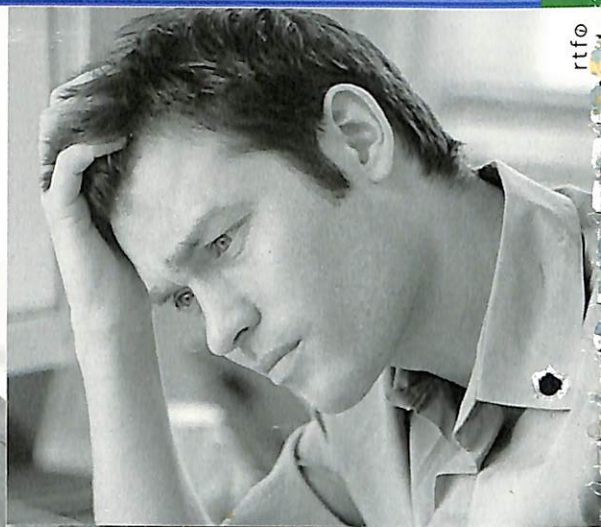
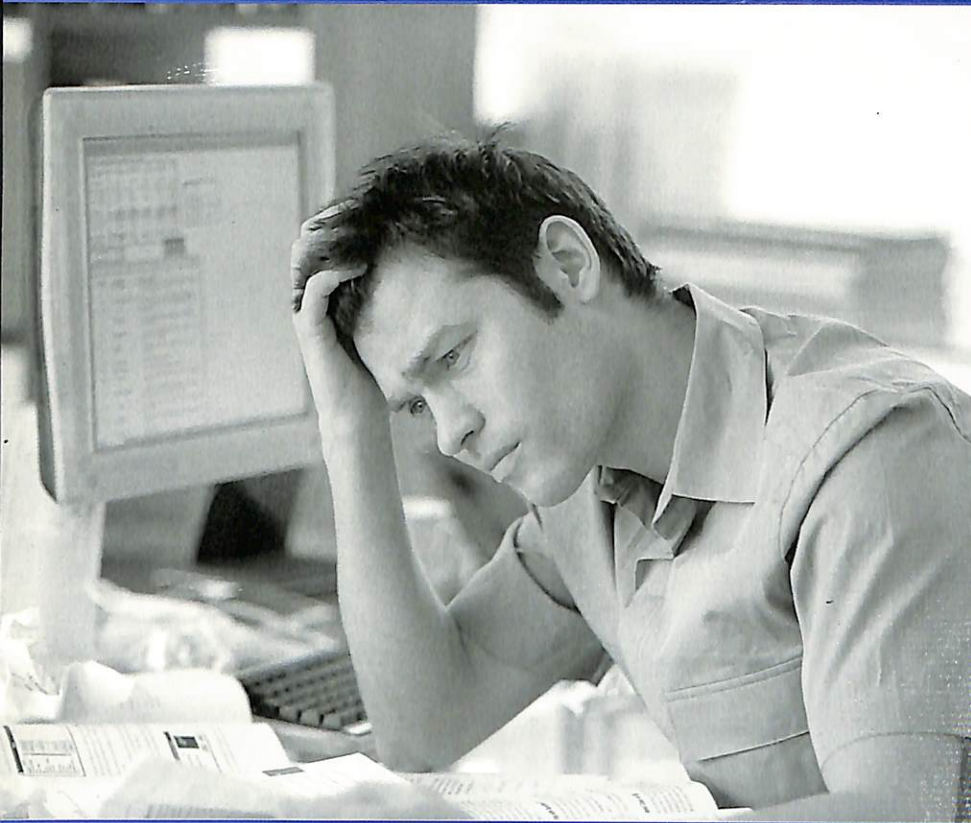
regente@graficaregente.com.br

REGENTE IMPRESSOS COMERCIAIS

Av. Carlos Borges, 994 - CEP 87060-000

Fone: (44) 225-1422 - Maringá - PR

regentel@graficaregente.com.br



EM VEZ DE CORRER

RISCOS, CORRA ATRÁS

DO LUCRO

Chegou o ACIM Concheque Master, um sistema de consulta de crédito extremamente eficaz. Compacto, simples de operar, discreto e com múltiplas funções. Ele é a ferramenta que sua empresa necessita para estar segura perante o mercado, assim você não correrá mais riscos e poderá pensar tranquilamente como vender mais. Para maiores informações, entre em contato conosco ou visite nosso site.

