

ACIM

Associação Comercial e Industrial de Maringá

**Capacitação e treinamento:
Mais que uma meta,
uma realidade da ACIM**



Ainda nesta edição:

- *O que diz o Relógio Biológico*
- *A Arte de Coleccionar*

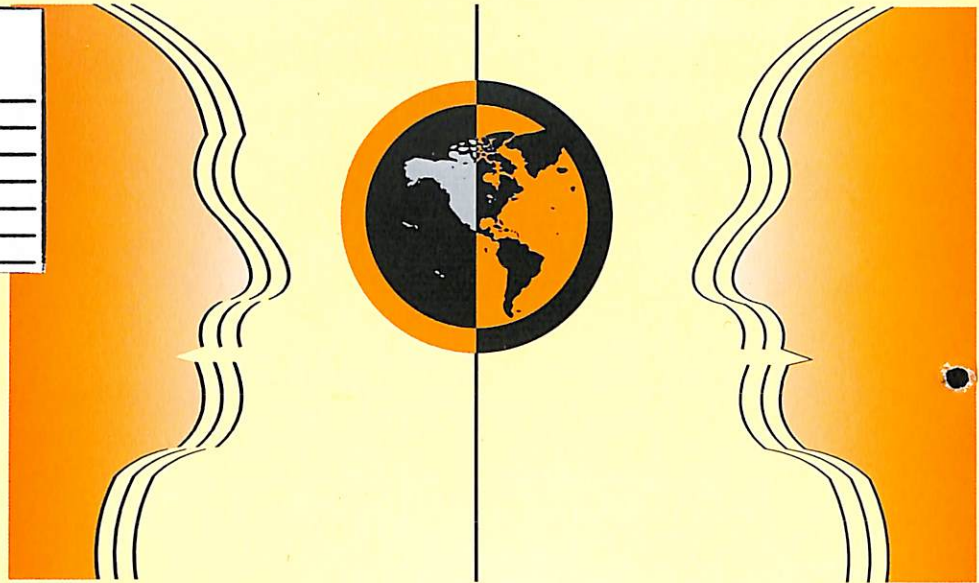


Entrevista com Joilson Dias

26 e 27 de outubro/2001

ACIM	
Clas. 050	
R454	
Reg. 0380	
Data 26-04-05	
Proced.	
R\$	NF
	Data

**TECNOLOGIA
MOSTRA**



Inventores & Empreendedores.

Empreendedor, venha conhecer grandes oportunidades de negócios

Local: CTM - Centro Tecnológico de Maringá

Rua Cantor Raul Seixas, s/nº - Jardim Ipanema - Maringá - PR

Informações:

IDR - INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO REGIONAL

Rua Basílio Sautchuk, 388 - Maringá - Paraná

Telefax: (44) 3025-3300 - E-mail: idr@idr.org.br

Site: www.idr.org.br

Realização:



Patrocínio:



Apoio:



APESAR DA CRISE

Mais do que nunca é hora de mostrar talento

Vivemos tempos difíceis. A tragédia ocorrida nos Estados Unidos não encontra paralelo na história mundial, visto o momento, as conseqüências e os desdobramentos que trazem em seu bojo. Mesmo não sabendo exatamente quais seriam tais conseqüências, é possível precisar que se darão em todos os níveis: político, econômico e social.

Assistimos, em tempo real, as cenas de horror e medo. Mas, passada a perplexidade inicial, paira um outro medo: o de uma recessão global. Recentemente um grande jornal do Paraná noticiou que o comércio varejista está adiando as compras para o Natal. Culpa-se o desaquecimento da economia americana, agravado pelo atentado terrorista. Mas não é só. Se somam também as crises energética e argentina, tornando o mercado apreensivo.

É compreensível que diante desse cenário o empresário esteja com o "pé atrás". Até porque o mercado ainda está incerto, dificultando as previsões econômicas. Não se pode dizer, sem medo de errar, como irão se comportar as vendas. Contudo, em momentos de crise é comum o surgimento dos alarmistas, que invariavelmente arriscam os piores prognósticos. Como empresário e como presidente desta associação arrisco dizer que o segredo está em ser mais forte do que a crise.

Não faltam exemplos de empreendedores que se sobressaíram em tempos difíceis, por isso prefiro acreditar que as crises ajudam a

revelar talentos. E é isto o que espero do empresário maringáense, que ele revele seus talentos e dribble a adversidade. Até porque Maringá vive um momento ímpar, no qual se desenham novas atrações de investimentos e a implantação de grandes projetos.

A ACIM tem procurado fazer a sua parte, contribuindo para o desenvolvimento da classe empresarial. Um exemplo: detectamos nichos de carência de qualificação profissional, e isto nos levou a redirecionar a política da entidade para o investimento em treinamento e capacitação, passando a atender, deste modo, não só o empresário local, mas seus funcionários.

Também buscamos impulsionar o desenvolvimento através de convênios que abrem linhas de crédito ao empresário local, a juros "civilizados". Um acordo nesse sentido foi firmado recentemente com o Banco do Brasil, por meio do qual os associados da ACIM terão direito a 25 milhões de reais em financiamento. Mas este não é o único caso. No ano passado, por exemplo, assinamos um acordo com a Caixa Econômica Federal para liberação de dinheiro aos nossos empresários associados, visando o pagamento do 13º salário.

Certamente nossos esforços de impulsionar o desenvolvimento local também passam pela criação do IDR e a implantação do Codem. Sem esquecer, é claro, do Sicredi



Heitor Marcon

Metropolitano, uma cooperativa de crédito mútuo dos comerciantes, integrada ao Sistema das Cooperativas de Crédito do Paraná e implantada com o esforço e apoio da diretoria da ACIM.

Outras ações foram e estão sendo feitas e não seria o caso continuar a listagem neste espaço. O que quero ressaltar é a preocupação que a entidade tem em criar uma parceria com seu associado, de forma que, unidos, possamos encontrar soluções conjuntas e trabalhar para o bem comum.

JEFFERSON NOGAROLI

Presidente da ACIM



SOLANGE MARCON

[44 223 3336]

Presidente: Jefferson Nogaroli
1º Vice-Presidente: Antônio Fermenton
2º Vice-Presidente: Adilson Emir Santos
DIRETORIA
Assuntos Comunitários: Luiz Roberto Marquezini
Assuntos Sócio-Econômicos: Carlos A. Corrêa
Agronegócios: Luiz Lourenço
Comércio: Ali Saadeddine Wardani
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: Antônio Donizete Busiúquia, Cícero Bianchi,
Cláudio 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;
Odvaldo 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
Tsuakada; 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: Cláudio L. Zavatini
Inovações Tecnológicas: Ademir Kimura
Prestação de Serviços: Rejane Capristo de Oliveira
Relações Públicas: Luiz Eduardo Borin Gonçalves

CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA E EXECUTIVA
Presidente: Roni Enara
1º Vice-Presidente: Sílvia Cristina Franchini Rezende
2º Vice-Presidente: Maria Lúcia Fernandes
1ª Secretária: Nilva Cardoso El 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: Sílvio Luiz
Mattos da Silva
Coordenadora de Eventos, Cursos e Treinamentos: Yara
Sue Kaway
Coordenadora do SCPC: Ivanete Aparecida Pagnan

■ CAPA

ACIM investe em
capacitação e
treinamento

PÁG. 10



■ ENTREVISTA

Joilson Dias fala do
IDR e dos seus
projetos pessoais

PÁG. 06



■ PESQUISA

Censo Econômico vai
revelar o perfil
empresarial de Maringá

PÁG. 28

■ CRÉDITO

Convênio inédito, firmado
com o Banco do Brasil, irá
disponibilizar 25 milhões em
financiamento para
associados da ACIM

PÁG. 32

■ SAÚDE

O respeito ao relógio
biológico pode aumentar a
produtividade nas empresas

PÁG. 14

FALHA NOSSA

Cometemos um equívoco na edição
anterior da Revista ACIM ao creditar as
fotos da reportagem da Flaviline (página
23) ao fotógrafo João Cláudio Fragoso.
Na verdade, as fotos da matéria foram
tiradas por Ivana Martins.

REVISTA

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ
ANO XXXVIII - Nº 408 - Setembro/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

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

EDITORIAÇÃO
Andréa Tragueta

CAPA
Criação: RTFi
Fotos: Arquivo Revista ACIM

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

DEPARTAMENTO COMERCIAL



Koiti Celso Kikuchi, no detalhe, à direita, e reunido com os consultores e auxiliares do departamento



Contato direto da ACIM com os associados

E diferentes produtos e serviços colocados à disposição do nosso cliente

O Departamento Comercial da ACIM é o setor responsável pelo contato direto da entidade com os associados. Atua tanto na atração de novas empresas quanto na fidelização das empresas já filiadas. O Departamento faz parte da Gerência de Negócios e Expansão e tem como diretor responsável Ariovaldo Costa Paulo, Diretor de Serviços e Inovações Tecnológicas.

Hoje, o Departamento está estruturado para trabalhar com os mais diversos produtos e serviços oferecidos pela ACIM, entre eles os vários convênios firmados com empresas associadas e que incluem planos de saúde e odontológicos, convênios educacionais e empresariais, e outros. Entre os produtos, destacam-se os diferentes meios de acesso ao Serviço ACIM de Informações ao Crédito - SAIC: o **Concheque**, um micro terminal de consulta cadastral; o **Concheque Master**, uma máquina de consulta, preenchimento de cheques e relatórios; o **Seivor**, que é um meio de acesso para consultas cadastrais via ondas de rádio e que permite a gestão de uma empresa matriz e suas filiais bem como o acesso à Internet 24 horas; e o **ACIMNet**, que é a consulta ao SAIC via Internet, acessando diretamente a home-page da ACIM, www.acim.com.br.

CAMPANHAS

O Departamento Comercial também é o responsável pela comercialização das feiras e campanhas promovidas pela ACIM e seus parceiros, que beneficiam diretamente os associados na geração de lucros, formação de capital de giro e renovação de estoques, além de serem grandes atrativos para a comunidade. Entre esses eventos, se destacam a Feira Ponta de Estoque, a Maringá Líquida e as campanhas do comércio em datas especiais.

Campanhas institucionais como o **Ganhe +**, que proporciona ao associado a vantagem de ganhar mensalidades, a partir da indicação de um novo sócio para a ACIM, também são coordenadas pelo Departamento.

Para divulgar e comercializar todos esses produtos o Departamento conta com um Gerente de Negócios e Expansão, Koiti Celso Kikuchi, quatro consultores que fazem o contato pessoal com as empresas; três auxiliares comerciais que atendem os associados diretamente na ACIM e dezessete atendentes do SAIC, que prestam informações cadastrais para as empresas filiadas. ■

SERVIÇO

Departamento Comercial da ACIM
Telefones: (44) 221-5043
e (44) 221-5067

AGENDE-SE

Confira a programação de eventos da ACIM para Outubro

- Nos dias 4 e 10 haverá o curso de "Vitrines de Natal: o impulso fundamental no processo das compras de final de ano". Será no auditório da associação com o designer gráfico Juan Carlos Saavedear.
- De 15 a 18, a partir das 19 horas, no auditório da ACIM, Maria Cristina Seára fala sobre "Administração do Tempo".
- Também, de 15 a 18, Carmem Lúcia Moraes ministra o curso "Gestão em Recursos Humanos", das 8 às 12 horas.
- O Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM promove, no dia 19, um café da manhã com o professor Nailor Marques. Será no auditório do SESC, a partir das 7 horas.
- Hidelbrando Magno fala sobre Fraudes, no auditório da ACIM, nos dias 16, 17, 18 e 19, a partir das 19 horas.
- "ICMS na Importação e Exportação" é o tema que a Casa Mercosul irá abordar, de 16 a 19, das 19 às 22 horas, no auditório da ACIM.
- Dia 18, das 8 às 18 horas, no Teatro Calil Haddad, acontece o 37º Encomex.
- De 22 a 25 a ACIM promove um curso sobre ISO 9000, a partir das 19 horas, com a instrutora Franciane Rodante Gaioto.
- Nos dias 26 e 27 acontece a II Mostra Tecnológica, no CTM
- Será realizado, nos dias 26 e 27, no Teatro Calil Haddad, o 3º Seminário Paranaense de Empreendedores e Jovens Empresários, promovido pelo Conselho do Jovem Empresário (Copejem) da ACIM.
- Empreendedorismo é o tema que Agnaldo Silva aborda no dia 30, a partir das 8 horas, no auditório da ACIM.

Mais informações sobre os eventos, ligue no telemarketing da ACIM. Os telefones são (44) 221-5070; 221-5052; 221-5071.

DE MALAS PRONTAS

O coordenador técnico do IDR e professor da UEM vai passar dois anos nos EUA trabalhando num projeto que poderá trazer grandes resultados para Maringá

Joilson Dias: O IDR é um grande laboratório e por meio dele estão criando-se diferentes oportunidades de desenvolvimento



Natural de Paraíso do Norte, a primeira cidade grande que Joilson Dias, 41 anos, conheceu foi Maringá. Veio para cá em 1978 para graduar-se em Economia, pela Universidade Estadual de Maringá. Terminou o curso em 1981. Fez o mestrado em Porto Alegre e doutorado nos Estados Unidos.

Hoje, o professor da UEM e coordenador técnico do Instituto para o Desenvolvimento Regional – IDR – se prepara para voltar aos EUA, para um curso de pós-doutorado. A mulher, Maria Helena Ambrósio – também economista – e as duas filhas pequenas, partem com ele, no dia 12 de outubro.

Depois de trilhar uma carreira brilhante, que o habilita a trabalhar em qualquer parte do mundo, ele insiste em permanecer em Maringá. “Meu lugar é aqui, onde sei que meu trabalho é útil”, diz. Nesta entrevista Dias fala da viagem, do trabalho à frente do IDR e de planos pessoais. Acompanhe.

ACIM – O senhor foi convidado para desenvolver um projeto de pesquisa nos EUA. Que projeto é esse?

Joilson – Crescimento e desenvolvimento econômico. Trata-se de uma nova área de pesquisa de fronteira, para avaliação do papel preponderante do empreendedor no crescimento da economia. A pesquisa é realizada em parceria com cientistas americanos, na Carolina do Sul e já foi apresentada, este ano, em dois seminários internacionais.

ACIM – Quanto tempo o senhor e sua família pretendem ficar fora?

Joilson – Dois anos. Era para partirmos em setembro, mas com os atentados terroristas tivemos que adiar nossos planos de viagem.

ACIM – Vocês não têm medo de embarcar para os EUA com a ameaça de guerra pairando no ar?

Joilson – Dá um certo medo e o fato das crianças estarem indo aumenta a responsabilidade, mas em nenhum momento pensamos em desistir. Tenho a certeza de que estaremos seguros. Além do mais,

esta é uma oportunidade de ouro. O convite está sendo uma consagração em termos científicos.

ACIM – Este trabalho que o senhor está desenvolvendo hoje, na área de empreendedorismo, está sendo aplicado no IDR?

Joilson – O IDR, na verdade, é um grande laboratório. Os princípios que estamos desenvolvendo, são aplicados na prática por meio do Instituto e com isso estamos criando um ambiente propício para o desenvolvimento econômico da região.

ACIM – E já é possível medir esse trabalho?

Joilson – Nós trabalhamos com três grandes objetivos. A curto e médio prazos, atrair empreendedores para a região; a médio prazo fazer uma combinação do desenvolvimento empreendedor com novas tecnologias; e a longo prazo criar os empreendedores. O trabalho começou com a atração de algumas empresas para Maringá e incentivando os próprios empresários locais a ampliarem suas atividades. Sabe-se que um dos princípios para isso é criar mecanismos facilitadores para estimular o surgimento de novos empreendimentos. Entram aqui, por exemplo, os cursos que visam o aproveitamento dos pólos da região. Posso dizer que existe um pólo potencial na área de educação e outro na área de saúde que está sendo muito bem aproveitado. Em termos gerais, aquilo que nós tínhamos planejado atingir em 2020, com esses setores, já foram alcançados.

ACIM – E quanto ao projeto de longo prazo?

Joilson – Estamos trabalhando num grande Projeto de Desenvolvimento Regional, que promete excelentes reflexos em termos de valor agregado da economia local. Ainda é cedo para falar deles, precisamos de um certo sigilo para trabalhar, mas posso adiantar que estamos usando um outro ponto

estratégico, que é a localização de Maringá, no contexto do Mercosul. Há um grande plano de logística preparado para ele.

ACIM – O que faz esse modelo de programa dar certo?

Joilson – O grande sucesso de qualquer programa de desenvolvimento, em qualquer âmbito, está no grau de mobilização da sociedade. Esse talvez seja o grande trunfo de Maringá. O Movimento Repensando Maringá, que culminou com a criação do Codem, mobilizou a sociedade civil que, organizada, passou a trabalhar pelo desenvolvimento econômico da cidade.

ACIM – O senhor afirmaria que todo esse trabalho é mais reconhecido lá fora, do que entre a comunidade local?

Joilson – Não penso assim. O fato do nosso sistema planejado gerar impacto lá fora é porque ele surge como uma alternativa possível para comunidades que estão justamente buscando isso. Aqui os resultados não parecem tão perceptíveis porque eles estão, por assim dizer, diluídos no dia-a-dia. Talvez o impacto só seja sentido se o serviço deixasse de existir.

ACIM – O que se pode falar hoje, em termos de perspectivas, sobre o Projeto de Desenvolvimento Regional?

Joilson – Como disse trabalhamos com objetivos de longo prazo. Vamos falar de uma megatendência mundial, por exemplo, na área de saúde. As pesquisas feitas hoje irão determinar a propensão às doenças do futuro e que, por sua vez vai gerar uma demanda na área de fitoterápicos, de medicamentos genéricos, entre outros. O nosso projeto traba-

lha com toda uma cadeia de cientistas capaz de direcionar o conhecimento de forma a atender a demanda futura. O projeto se complementa com outras áreas como a biotecnologia funcional, projetos específicos para *laser*, laboratórios de meteorologia. Tudo está interligado.

ACIM – Como é realizado o trabalho?

Joilson – Montamos um sistema no qual vários cientistas, de diferentes áreas de conhecimento, formam um conjunto único dentro dessa diversidade, aplicável na prática de forma a contemplar diferentes produtos e serviços. É o que denominamos: Núcleo Desenvolvedor de Tecnologias.

ACIM – O senhor fala na criação de novos produtos e serviços?

Joilson – Sim. Os empresários precisam sair da mesmice, produzir produtos e serviços diferenciados. Algo que impulse a economia. Este talvez seja o grande segredo do nosso programa e que propicia, até o presente momento, uma excelente repercussão.

ACIM – Fale sobre seus projetos pessoais

Joilson – Meu grande projeto pessoal é chegar ao topo da carreira como cientista e pesquisador. Posso dizer que hoje eu vivo um momento ímpar na minha vida, tendo a oportunidade de experimentar aquilo que é essencial a todo cientista: buscar novos conhecimentos. Creio que a ida aos EUA pode acelerar esse processo. Além disso essa viagem vai me possibilitar trabalhar com a minha esposa. A única vez que trabalhamos juntos num projeto, ganhamos o Prêmio Brasil de Economia, em 1997.

ACIM – E qual foi o projeto de pesquisa?

Joilson – Os “Limites da Política Cambial”. Fizemos um sistema diferenciado que gerou pequenas desvalorizações cambiais até um limite máximo. Nosso trabalho foi encontrar este limite. O projeto teve uma repercussão excelente, o próprio presidente do Banco Central, que na época era o Gustavo Franco, se manifestou.

ACIM – De onde veio a idéia de cursar Economia?

Joilson – Confesso que foi uma sugestão de um professor. Eu nem sabia o que fazer. Aliás, minha carreira começou cheia de atropelos. Logo depois de formado quis fazer mestrado, mas no período de 81 a 84, não fui aceito em nenhum programa de mestrado do Brasil. Quando finalmente passei, em Porto Alegre, alcancei o sexto lugar e conquistei o direito a uma bolsa de estudos. A essa altura eu já era um

executivo de alto nível. Troquei tudo pela carreira acadêmica.

ACIM – As dificuldades iniciais não o desanimaram?

Joilson – Eu sou um sonhador por natureza. Lembro muito bem que entre meus colegas de faculdade, o sonho de todos era passar num concurso do Banco do Brasil ou da Caixa Econômica. Eu era muito ruim e não conseguia passar em nenhum dos dois, mas mesmo assim eu falava em fazer doutorado nos EUA. Claro, todos riam de mim. Mas consegui realizar aquele sonho que parecia impossível. Todo mundo tem seu anjo da guarda, o meu é fabuloso

ACIM – A carreira acadêmica o realiza?

Joilson – Muito. O convívio com os alunos me renova. Depois de uma aula elimino qualquer sinal de estresse. E o que mais me motiva é quando encontro um aluno que quer ser melhor que eu. Tenho certas frases comigo e uma delas é a seguinte: o aluno tem que saber sempre mais do que o mestre. É a filosofia de acumulação de conhecimento.

ACIM – A sua carreira profissional lhe dá o direito de escolher qualquer lugar do mundo para desenvolver seus projetos. Por que escolheu Maringá?

Joilson – Nunca gostei de grandes centros, aí está um razão. Além disso, quando eu estive nos EUA, fazendo doutorado, a perspectiva de voltar a Maringá tinha um sabor especial: saber que aqui meu trabalho seria útil. Lá eu trabalhava com uma equipe grande, tinha um trabalho altamente especializado, mas era mais um dentro da equipe. Aqui o desafio era maior eu tinha que começar do zero, criar um estrutura de trabalho. Por isso, diante dos tantos convites que recebi, optei por ficar aqui. Assumi o compromisso de ficar dois anos, já estamos há oito.

ACIM – Com esse ritmo de trabalho, o senhor encontra tempo para o lazer?

Joilson – Essa é uma área que fui abandonando aos poucos. Aliás, meu objetivo hoje é justamente dar mais atenção a isso. Quero poder desacelerar meu ritmo de vida para poder cuidar melhor da minha saúde e proporcionar um convívio maior com a família. Também sonho escrever um livro diferente, no qual eu possa transferir meu conhecimento numa linguagem popular. Falar de economia de uma forma romaneada. É muito difícil escrever nesses termos, estou há dez anos nesse projeto, mas acho que agora encontrei o fio da meada.

IMAGEM

A IMAGEM DA SUA EMPRESA É SEU MAIOR PATRIMÔNIO.



E PARA QUE SUA EMPRESA CAUSE SEMPRE A MELHOR IMPRESSÃO NOS CLIENTES, LIGUE AGORA 227 8412 PARA CONHECER A LINHA ESPECIAL DE UNIFORMES PLATTY'S, CRIADA SOB MEDIDA PARA EMPRESAS QUE, COMO A SUA, SE PREOCUPAM COM A IMPRESSÃO VISUAL, AOS OLHOS DOS CLIENTES.



Fotografia: Joelma Scalambulo

PLATTY'S

DIVISÃO DE UNIFORMES PROFISSIONAIS

FONE (44) 227 8412

R. NÉO A. MARTINS, 2425 - MARINGÁ - PR

UM NOVO OLHAR

O livro de Maílson da Nóbrega nos possibilita ver, com outros olhos, as transformações pelas quais passa o País

O livro "o Brasil em transformação" (Editora Gente), escrito por Maílson da Nóbrega, Ministro da Fazenda, no período de 1988 a 1990, e um dos mais requisitados consultores econômicos do país, retrata de maneira singular as transformações pelas quais vem passando o país nesse último quartel de século.

"O Brasil está mudando para melhor, a uma velocidade sem precedentes". É com essa frase que o autor inicia sua jornada para mostrar ao leitor quais são as mudanças. O livro é uma coletânea de artigos com uma análise didática das complexidades da economia brasileira, publicados nos principais meios de comunicação do país, contendo também quatro capítulos inéditos.

De uma maneira otimista, mas calçada numa base sólida de dados, o autor percorre temas como as transformações no mercado de capitais, ocorridas no país desde a estabilização da economia; as reformas tributárias e da previdência social; e ainda sobre a "mal fadada" (sic) reforma da constituição de 1988, na qual Nóbrega critica alguns constituintes da época, dizendo que a revisão da constituição misturou o desejo de consolidar a democracia com uma visão ultrapassada do mundo.

Sobre a CPMF, o livro nos mostra porque o tão famigerado imposto, que gerou tanto debate, é um "imposto ruim", quando trata do efeito cascata que traz às operações de mercado de capitais, sem o qual não há como formar uma economia de mercado forte em uma nação.

O livro ainda trata a nossa previdência social como um "espelho piorado das desigualdades sociais" tendo se transformado no paraíso de espertalhões, que se beneficiam com os privilégios. O problema é que esses privilégios fundamentam-se em leis.

Os principais pontos destacados são as transformações que vem passando o país desde o início da abertura do mercado brasileiro para as importações, fato que, para muitos, ocorreu em 1990 durante o governo do ex-presidente Fernando Collor, mas que na realidade já vinham sendo estudadas e implementadas desde a segunda metade da década de 1980 pela equipe econômica



Nerildo Bezerra:
mudanças para melhor

do governo.

As transformações no campo demográfico no Brasil também são citadas pelo ex-ministro, que aborda o relatório de desenvolvimento humano preparado pela ONU e pelo Ipea, assinalando que essa é "uma das mais importantes transformações estruturais da sociedade brasileira nas últimas décadas deste século". Não houve a "explosão populacional" prevista no início da década de 70; a taxa de fecundidade de mulheres em idade fértil caiu de 5,8 filhos em 1970 para 2,4 filhos no ano de 1999, segundo o PNDA. Uma queda de 60% em um quarto de século, marca dificilmente alcançada por outro país em tão curto espaço de tempo. Com esse ritmo, acredita-se que a taxa de crescimento anual da população brasileira ficará próxima de 1% no início do século XXI, que era de assustadores 3% na década de 1970, e a previsão é de que por volta de 2040 tenderá a zero, quando a população se estabilizará.

Essas transformações, principalmente a demográfica, são muito importantes para o planejamento e definição de políticas sociais para podermos, quem sabe, superar velhos problemas sociais e de crescimento. A leitura se faz necessária para que possamos ver com outros olhos as mudanças e transformações que vêm acontecendo no nosso imenso Brasil.

Nerildo Bezerra é diretor da SPC Treinamento Empresarial. Atua como instrutor, consultor e contabilista há mais de 10 anos. Instrutor terceirizado do SEBRAE, com mais de 1000 pessoas treinadas entre micro e pequenos empresários no ano de 2000. Também é instrutor terceirizado da ACIM

O QUE ESTOU LENDO



Valdeci Aparecido da Silva

Presidente do Simatec

HOMENS SÃO DE MARTE, MULHERES SÃO DE VÊNUS

"Basicamente o livro mostra as diferenças de valores entre homens e mulheres, tornando-se uma importante ferramenta para melhorar o relacionamento no cotidiano. Seja profissional ou pessoal."

Autor: Jonh Gray
Editora: Rocco



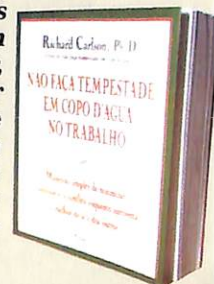
Paulo Morais Badan

Consultor em Marcas e Patentes

NÃO FAÇA TEMPESTADE EM COPO D'ÁGUA NO TRABALHO

"Os problemas existem em qualquer lugar, a qualquer momento. Este livro revela estratégias simples capazes de transformar seu comportamento no âmbito profissional."

Autor: Richard Carlson
Editora Rocco



por Dirceu Herrero



BASTIDORES

No final dos anos 1970, o empresário Carlos Ajita era um crítico ferrenho do Serviço Central de Proteção ao Crédito da ACIM. Ético, fazia suas reclamações diretamente a então chefe do SCPC, Zenaide Machado. Reclamava e dava sugestões.

CONVITE

Quando o então futuro presidente da ACIM, Alcides Siqueira, estava montando sua diretoria, recebeu de Zenaide Machado a indicação do nome de Carlos Ajita. Sem nem mesmo conhecer o empresário, Siqueira chamou-o para compor a diretoria e tomar conta do Financeiro e do SCPC.

DEU NO QUE DEU

Ajita não só correspondeu à altura a confiança depositada nele, como acabou eleito para a presidência na gestão seguinte.

ACIM FAZ HISTÓRIA

Ajita contou esta e outras histórias durante depoimento no projeto "ACIM Faz História". O projeto está levantando fatos que levaram a ACIM e a cidade a chegar aonde chegaram.

XUXA

Outra história de Carlos Ajita: na sua gestão ele preparou uma campanha que teria como encerramento um show da apresentadora Xuxa. Houve alguns problemas e a ACIM acabou fechando contrato com a rival Angélica. Foi um sucesso, com 25 mil pessoas comparecendo ao evento.

MANCHETE

Se fosse editor de jornal, o diretor José Carlos Valêncio teria uma manchete ideal para os fatos acima: "Ajita troca Xuxa por Angélica diante de 25 mil pessoas".

EMPREENDER

Vai indo muito bem o Projeto Empreender, implantado em Maringá, através de parceria entre ACIM, Sebrae e Fiaciap. Foram criados quatro núcleos nos segmentos de autopeças, automecânica, gráficas e indústrias de móveis, com 69 empresas participantes. Está sendo criado agora o núcleo de auto-elétricas.

COINCIDÊNCIA...

Ou visão? Segundo a Gazeta Mercantil, no Paraná existem 157 núcleos do Projeto Empreender com 2.400 empresas envolvidas. Uma pesquisa mostrou que entre as empresas do setor industrial houve um incremento de 21,6% no número de empregos. No setor comercial, o aumento foi de 27,3%.

PODER DE CONVENCIMENTO

Há dois anos, o então Coordenador Regional da Fiep, Carlos Walter Martins Pedro, convidou o presidente da ACIM, Jefferson Nogaroli, para um jantar. O objetivo era convencer Nogaroli a ser candidato à presidência do Codem. O feitiço virou contra o feiticeiro. Resultado: Walter não só saiu da reunião como candidato como ficou dois anos na presidência do conselho.

PROMOÇÃO

A conselheira Clarice Franchini, integrante do Conselho da Mulher Executiva e Empresária, possui grande experiência no setor administrativo, na área de saúde, e está mostrando toda sua competência na Paraná Assistência Médica - PAM. Tanto que, há mais ou menos um mês, foi promovida ao cargo de Diretora Geral do PAM.

PATROCÍNIO

Entre outras empresas, GVT e Editel assinaram parceria com ACIM e IDR para patrocinar a Mostra Tecnológica e o Encontro Paranaense de Empreendedores. A mostra será nos dias 26 e 27 de setembro e o Encontro, organizado pelo Copejem, será nos dias 27 e 28 de outubro.

DE VOLTA AOS EUA

Após realizar excelente trabalho à frente do Instituto para o Desenvolvimento Regional, órgão criado em 94 pela ACIM, o economista e professor da UEM, Joilson Dias, estará voltando aos Estados Unidos. Desta vez, para fazer pós-doutorado.

NATAL

ACIM e Prefeitura (Secretaria de Indústria e Comércio) estão preparando promoções de Natal. A ACIM até já adquiriu um apartamento para sorteio da campanha.

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

No Consórcio Zacarias Chevrolet você conta com opções de grupos especiais diferenciados. O Grupo 60/300, além do sorteio, oferece a possibilidade de várias contemplações por lance, de acordo com o saldo de caixa. São muito mais chances para você adquirir seu Chevrolet 0km.

ZACARIAS
A casa do seu Chevrolet

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

PESSOA FÍSICA	PARCELAS (60 meses)
ECONÔMICO	R\$ 200,19
CELTA	R\$ 292,51
CORSA WIND	R\$ 333,67
PESSOA JURÍDICA	PARCELAS (60 meses)
ECONÔMICO	R\$ 191,75
CELTA	R\$ 280,18
CORSA WIND	R\$ 319,60

Preços sujeitos a alterações pela fábrica sem prévio aviso.

CAPACITAR E TREINAR

Max Geringer, Waldez Ludwig, Luiz Almeida Marins, Clóvis Tavares, José Alfredo Liévore, Glória Kalil, Raul Marinuzzi, Gilberto Dimenstein... É grande a lista de palestrantes que já passaram por Maringá, a convite da Associação Comercial. Como também é grande o número de pessoas que a entidade conseguiu reunir, nos mais diferentes espaços da cidade, em torno dos inúmeros eventos que promoveu. Só nos últimos quatro anos, calcula-se mais de 100 mil pessoas (esse número quadruplica se contarmos as feiras como a Ponta de Estoque, Moda Paraná e Feira da Construção), público dividido entre palestras, cursos, almoços empresariais e outros eventos realizados com a chancela da ACIM.

Não é por acaso. A entidade estabeleceu como meta, em especial nas gestões mais recentes, reforçar e expandir sua diretriz de "Capacitação dos Empresários e seus Colaboradores". Em abril de 1998, ao assumir a presidên-

ACIM investe na conjugação destes verbos

cia da ACIM pela primeira vez, Jefferson Nogaroli dinamizou os serviços já existentes e criou outros. Sob a sua égide estruturou-se logo de início um departamento exclusivo para trabalhar com eventos, responsável pela elaboração de uma extensa agenda de palestras seminários e cursos. A jornalista Suzana Duarte assumiu a tarefa.

De lá para cá o departamento vem ganhando cada vez maior expressão. Os números falam por si. Em 1999 o departamento de eventos da ACIM registrou cerca de 80 mil pessoas nas diver-

sas atividades realizadas (foram 60 ao todo). Em 2000 a entidade aumentou sua participação na oferta desses eventos. Foram 74 atividades diferentes e um público de quase 103 mil. Em 2001, o setor foi remodelado com a contratação de Yara Sue Kaway, atual Coordenadora de Eventos, Cursos e Treinamentos. Nesse período foram firmadas parcerias com patrocinadores como Unimed, PAM, Editel, GVT, O Diário, Unifamma, Faculdades Nobel, entre outros. Os resultados se mostram animadores. De janeiro até agosto, mais de 123 mil pessoas já passaram pelos eventos promovidos pela associação.

MÚLTIPLAS FORMAS DE ATUAR

Além de palestras e cursos, o setor ainda cuida de uma agenda para os cafés da manhã, sempre com discussões técnicas sobre diferentes temas; e para almoços e jantares empresariais, visando promover a aproximação dos empresários com lideranças e a comunidade.



Em quatro anos, um público de 100 mil, sem contar as feiras

Burzega

Há também as feiras que são um espaço onde os empresários podem comercializar e mostrar seus produtos num evento de maior âmbito. No calendário da ACIM, o destaque vai para a Feira Ponta de Estoque, tradicional no calendário comercial da cidade e que hoje reúne lojistas do setor de confecções, calçados, cama, mesa e banho, acessórios, eletrodomésticos e móveis. Só este ano, na 11ª edição da feira, cerca de 120 mil pessoas passaram pelo Parque Internacional de Exposições, onde é realizada.

Para o presidente da ACIM, Jefferson Nogaroli, a política adotada nesse setor serve antes de mais nada para aproximar associação e associado. “Ao reafirmar sua posição como promotora de atividades para empresas e comunidade, a ACIM busca investir em promoções que tragam retorno pessoal aos empresários e seus funcionários”, pontuou ele.

Mas, para o empresário, este é um trabalho que extrapola os limites do setor empresarial. É certo que ao longo de sua história a ACIM assumiu um papel de liderança que não pode ser colocado de lado e ao investir fortemente no setor de evento a entidade levanta mais uma vez uma bandeira importante. Nogaroli, acredita que essa iniciativa da associação está contribuindo para que Maringá se consolide como um pólo regional de eventos, com potencial inclusivo para atrair outros mercados. Embora não saiba precisar os números exatos, o presidente estima que do total de público atendido pela ACIM, durante os diversos eventos, em média 20% são de pessoas vindas da região.

“Mesmo quando trabalha em prol de benefícios que extrapolam os limites do meio empresarial a ACIM está auxiliando os empresários associados”, destaca o presidente. Para ele, o mais importante é ter uma visão de futuro. Nestes períodos de rápida mudança tecnológica e instabilidade de mercado a informação é o bem mais preciso de uma empresa. Citando Benjamim Franklin, o empresário diz que “adquirir conhecimento é o investimento que oferece o melhor retorno”. Segundo ele, quando a entidade disponibiliza meios de capacitação profissional, na verdade está buscando o desenvolvimento comunitário, e desse modo atender o interesse de todos e criar melhores condições de emprego e expansão nos negócios.

“A grande ameaça que o empresário enfrenta hoje não está na política econômica, mas na capacidade para aproveitar as oportunidades existentes.



O maestro Raul Marinuzzi “orquestrou” uma palestra para empresários de Maringá no ano pass

Thomaz Caspary, engenheiro gráfico e consultor de inúmeras gráficas no Brasil, fala a empresários do setor



Palestrantes locais também são convidados pela ACIM, como a secretária municipal de Indústria, Comércio e Turismo, Rosa Izelli

Quando falamos em capacitação profissional, nos referimos a ampliar as chances do empreendedor”, teoriza Eduardo Araújo, diretor de Eventos e Promoções da ACIM.

Claro, boa parte dos eventos que a associação promove visa o fortalecimento do comércio, um setor que responde por mais de 60% das empresas associadas. Mas a capacitação é uma esfera de muitas faces e freqüentemente são contempladas diferentes áreas de conhecimento, que podem ser tão diversificadas quanto a legislação trabalhista e comunicação interpessoal, por exemplo. Por meio desta metodologia atende-se não apenas diferentes públicos, mas diferentes necessidades de capacitação de um mesmo público.

Já se foi o tempo em que os executivos se preocupavam apenas com sua própria área dentro da empresa. O esforço para abandonar velhos organogramas e descrições de cargo é algo que as companhias empreendem há algum tempo. Cada vez mais quem trabalha na área de recursos humanos, por exemplo, lida com pendengas que só o pessoal do jurídico resolvía. Ou os executivos de marketing discutem questões de finanças e vice-versa. Significa dizer que a habilidade em lidar com diferentes situações é vital para uma carreira de sucesso hoje.

CAPACITANDO E EDUCANDO

Basicamente os eventos que a associação organiza se dividem em dois programas específicos para que possam atingir o maior número possível de empresários e colaboradores. O programa de Capacitação Profissional tem um caráter motivacional e de marketing, e é desenvolvido através de palestras e seminários.

Outra vertente é o Programa de Educação Continuada que tem uma série de cursos definidos, com temáticas escolhidas de acordo com a necessidade dos associados. Nos dois casos os investimen-



Jefferson Nogaroli: “conhecimento e um investimento de grande retorno”



Eduardo Araújo: “quando falamos em capacitação nos referimos a ampliar as chances do empreendedor”

tos são voltados para a capacitação de empresários e seus colaboradores, buscando otimizar a gestão de suas empresas.

Também se assemelha o processo de escolha dos instrutores. “Buscamos agendar os eventos alternando grandes nomes no cenário nacional, com os talentos locais”, explica Yara Kaway.

CALENDÁRIO

Os principais eventos que estão na agenda da ACIM nos próximos meses:

• **Mostra Tecnológica** – É um espaço idealizado para apresentar protótipos e projetos de inventos, de máquinas, equipamentos, produtos, materiais, projetos de serviços e processos das mais diversas áreas, assim como para apresentar e adquirir conhecimento sobre empreendimentos de base tecnológica. O grande objetivo do evento é reunir e colocar frente a frente interesses de inventores e pesquisadores com investidores e empreendedores, gerando oportunidade para o surgimento de negócios e empreendimentos de base tecnológica em diversas áreas. Estima-se que duas mil pessoas visitem a Mostra este ano, que será realizada de 26 a 27 de outubro, no Centro Tecnológico de Maringá.

• **4º Seminário Paranaense do Jovem Empresário e Empreendedor** – Este evento é uma iniciativa do Conselho Permanente do Jovem Empresário da ACIM (Copejem) e, como acontece tradicionalmente, marca o encontro de empresários vindos de várias cidades paranaenses com o propósito de trocar experiências; propiciar a formação de novas lideranças empresariais; formar e aprimorar os jovens empresários; e estimular a criação de novos conselhos de jovens. Será realizado nos dias 26 e 27 de outubro, no Teatro Calil Haddad.

VENDAS POR TELEFONE

Dentro da sua estrutura organizacional a ACIM conta ainda com um departamento de telemarketing responsável pela comercialização e divulgação de produtos e serviços da ACIM, em especial os eventos promovidos pela entidade, e que hoje

Brasil Telecom

ANUNCIE.

A LISTA DOS ASSINANTES ESCOLHIDA PELA BRASIL TELECOM.

0800 26 51 56



TeleListas
www.telelistas.net

NOVIDADES

A programação de eventos deste ano inclui alguns projetos pioneiros. Confira:

- **Férias é ACIM** – Pela primeira vez a ACIM ofereceu uma colônia de férias para filhos de associados. Foi de 18 a 21 de julho e participaram crianças de 8 a 12 anos. A garotada aprovou a iniciativa e querem bis.

- **MBA- Formação Gerencial para Comércio, Varejo e Indústria** – Com este projeto, oferecido em parceria com a Apras, a ACIM implanta uma modalidade que pretende investir com mais afinco, que são os cursos de média e longa duração. No caso do MBA, serão 220 horas/aula. Os conteúdos passados, são baseados na premissa de que os participantes podem aprender a administrar a empresa de maneira mais eficiente. Ao longo do curso, os alunos têm a oportunidade de desenvolver habilidades e conhecimentos nas áreas mais importantes do funcionamento de uma empresa ou empreendimento.

- **Banco de Empregos** – Este é outra novidade que a ACIM deve implantar em breve, por meio do departamento de eventos. Sabe-se que, de um lado, um dos grandes problemas dos empresários é obter mão-de-obra qualificada. Por outro lado, muitas pessoas não têm a oportunidade de se qualificar. O Banco de Empregos chega para auxiliar na resolução destas duas questões. Por meio deste sistema os pretendentes a um cargo nas empresas fazem testes de vocação profissional e são encaminhados para cursos específicos de formação, nos quais serão submetidos a exames, cujos bons resultados darão direito a certificação. Uma vez certificados esses indivíduos passam a fazer parte de um banco de dados de trabalhadores que fica à disposição das empresas associadas. Dentre as funções que constam no Projeto do Banco de Empregos tendo, portanto, garantido o curso de formação, estão: vendedor/balconista; office boy; copeira; porteiros; secretária; auxiliar administrativo e crediária.

funciona com quatro operadoras.

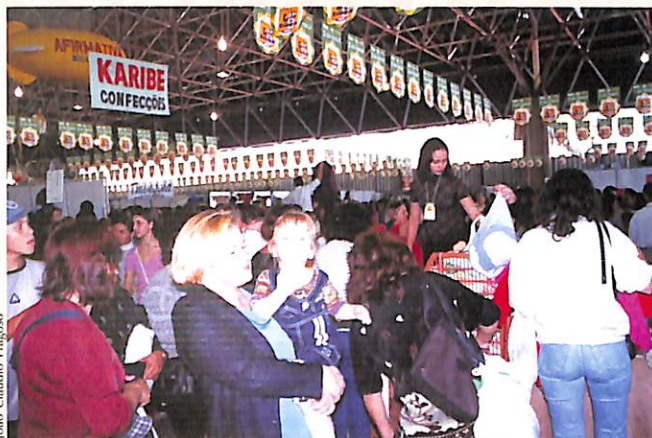
O departamento ainda conta com o trabalho de dois assistentes de eventos e um estagiário do curso de Turismo das Faculdades Nobel.

“Com todo esse trabalho, nosso objetivo principal é fornecer aos participantes uma abordagem prática e direta da realidade do mundo atual, suas tendências e reflexos na postura do profissional como pessoa, o comprometimento, a maximização do seu potencial e motivação para a obtenção de resultados em todos os setores da vida moderna”, finaliza Eduardo Araújo. ■



Burzago

O ex-governador Paulo Pimentel fala a empresários durante jantar empresarial



João Cláudio Frangoso

Ponta de Esteque: 120 mil participantes este ano



Burzago

Várias parcerias são firmadas na realização dos eventos



e-mail: cerprosoft@cerprosoft.com.br
Home page: www.cerprosoft.com.br

CERPROSOFT INFORMÁTICA LTDA.

HÁ 20 ANOS INFORMATIZANDO EMPRESAS COM COMPETÊNCIA E RESPONSABILIDADE.

SISTEMAS DE GESTÃO EMPRESARIAL:

Sistemas para gestão de empresas comerciais, industriais, distribuidoras (com uso de Palmitop) e prestação de serviços.

MÓDULOS: Conta à Receber, Contas à Pagar, Controle de Estoque, Caixa / Bancos, Fluxo Caixa, Faturamento, Cupom Fiscal, Formação Preço Venda.

SISTEMAS INTEGRADOS PARA ESCRITÓRIOS DE CONTABILIDADE:

Sistemas de Gestão Pessoal, Controle Patrimonial, Contabilidade, Livros Fiscais, Honorários.

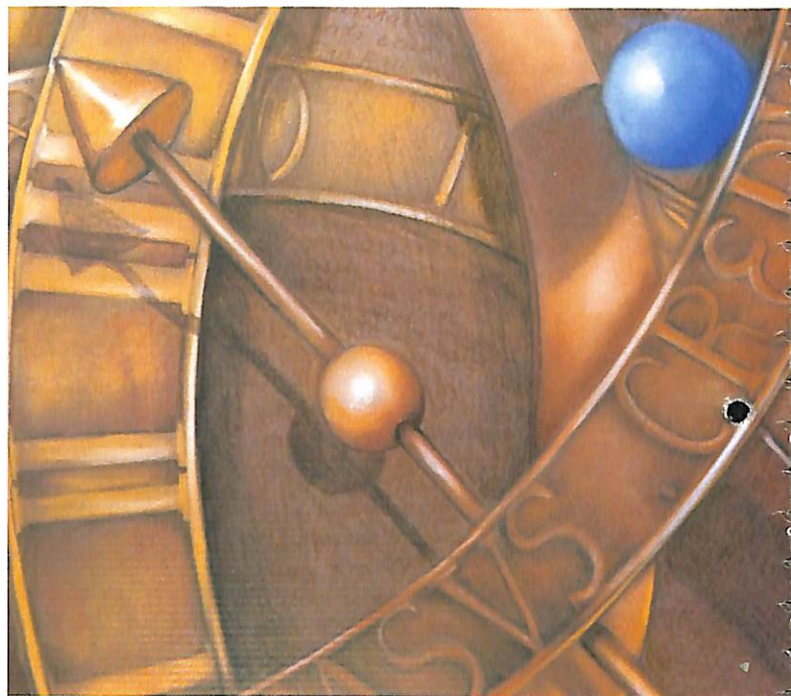
Av. Brasil, 3772 - Ed. Shimabukuro, Sala 31.2

- Tel.: (44) 222-5024 - Maringá-PR

EM BREVE
NOVAS
INSTALAÇÕES.
SEDE PRÓPRIA

QUE HORAS SÃO NO SEU RELÓGIO BIOLÓGICO?

O respeito ao ritmo genético garante maior produtividade e bem-estar



A primeira vez que se ouviu falar que os seres vivos tinham ciclos definidos pelo ambiente foi em 1729, na Academia de Ciências de Paris. O autor da teoria, o astrônomo Jean-Jacques De Mairan, foi então motivo de escárnio. Na época, ninguém aceitou a idéia de que as criaturas têm mecanismos internos que marcam o tempo e produzem ciclos.

Mas com o avanço da ciência, ficou demonstrado que possuímos gens que determinam o funcionamento de diversas estruturas orgânicas, capazes de promover uma organização temporal das atividades fisiológicas. É o chamado relógio biológico que explica, por exemplo, porque um indivíduo está a pleno vapor durante a madrugada enquanto outro não produz nada, ou quase nada, nesse horário.

Conforme os especialistas, podemos ser classificados em três categorias, de acordo com o cronotipo de cada um. Assim, os indivíduos podem ser matutinos, intermediários e vespertinos. Nos três casos as características são determinadas geneticamente e interferem na capacidade que o sujeito tem para realizar tarefas nos diferentes momentos do dia.

O matutino típico acorda entre 5h30 e 6 horas da manhã e sente necessidade de deitar-se em torno de 22 horas. O vespertino é o oposto, acorda entre

10 horas e meio dia, mas possui uma capacidade produtiva entre duas e cinco da madrugada. O intermediário, como o próprio nome diz, está entre esses dois extremos.

Estas características têm sido levadas em consideração em diversas empresas, nos Estados Unidos, no Canadá e em muitos países da Europa, que procuram organizar seu quadro de funcionários pautadas pelo relógio biológico, visando assim maior produtividade e o menor desgaste físico e mental do trabalhador.

No Brasil, ainda são poucas as iniciativas nesse sentido. “Numa sociedade que privilegia os matutinos, quem não está apto a levantar cedo é levado a adaptar-se aos horários da maioria, ainda que o peso desta adaptação se faça às custas de alterações do seu padrão

cronobiológico natural”. A afirmação é do professor do departamento de Ciências Morfofisiológicas da Universidade Estadual de Maringá (UEM), Marcílio Hubner de Miranda Neto.

Segundo ele, quem realiza atividades profissionais em momentos desfavoráveis está sujeito às desordens internas que podem gerar queda de produtividade. Além disso, verifica-se aumento na probabilidade de erros e de acidentes no trabalho. “Não é à toa que pesquisas realizadas no mundo todo apontam que às 3 horas da manhã registra-se maior número de acidentes no trabalho”, frisa o professor.

A predisposição ao estresse, ao envelhecimento precoce e ao desenvolvimento de problemas como gastrite, úlcera e enfarto, também podem ser citadas como consequência dessas adaptações.



Marcílio de Miranda Neto: “Numa sociedade que privilegia os matutinos, sofre quem precisa adaptar-se aos horários da maioria”



CLARO E ESCURO

Para entender como se dá esse processo, vale destacar que todos nós sincronizamos nossas atividades orgânicas com os ciclos do ambiente. A luz solar é o principal elemento sincronizador. Ela é captada pelos olhos e enviada para a glândula pineal e para o hipotálamo. Embora nos seres humanos todas as células possuam uma estrutura capaz de marcar o ritmo de funcionamento orgânico, essas duas regiões do cérebro são os relógios biológicos mais importantes. São elas que comandam o ciclo de atividade e repouso.

Em síntese, o mecanismo se processa pela presença de maior ou menor quantidade de melatonina, hormônio que regula os estados de sono e vigília. Se produzida em maior quantidade, avisa ao corpo de que é a hora de repouso. Já a luz do dia inibe os neurônios produtores de melatonina, daí acordamos. Agora, quando acordar depende do cronotipo do indivíduo e está relacionado com o hormônio que está em circulação no organismo.

No entanto, as relações sociais e de trabalho atuam como sincronizadores

das atividades humanas, explica Miranda Neto. “Esses dois fatores fazem com que os indivíduos vespertinos tenham que arrastar seus ritmos biológicos, comportando-se como matutinos. Ou matutino artificial, como costumamos classificar”, esclarece.

O professor diz que todo o organismo tem uma certa flexibilidade, podendo “arrastar-se” por até duas horas – tanto faz se para mais tarde ou para mais cedo – sem grandes prejuízos. Além desse limite o indivíduo começa a ter problemas e terá de passar por um período de adaptação.

PROCURANDO EQUILIBRAR-SE

Por exemplo, um vespertino que, por questões profissionais, obriga-se a dormir mais cedo e a acordar com o raiar do dia, levará uma semana para equilibrar seu ritmo de sono e temperatura. Funciona assim: ao entrar em estado de sono a temperatura do organismo fica mais baixa, possibilitando a queda do metabolismo celular, que por sua vez irá propiciar o sono reparador.

Quem dorme “antes da hora” estará com a temperatura alta e não produz um sono de qualidade. Consequentemente, acorda com a temperatura baixa, o que significa que ainda não será produtivo nas atividades físicas e mentais. Até entrar no compasso “certo”, levará cerca de uma semana. Além disso, precisará de mais quinze dias, em média, para acertar outros ritmos biológicos.

Ao final desse período ele terá se tornado um matutino artificial. E tudo estaria bem se não fossem as férias e feriados prolongados. Se nessas oportunidades o indivíduo voltar a obedecer seu relógio biológico (que é imutável), no retorno ao trabalho terá de passar por nova adaptação. “Esse vai e vem é o grande causador das desordens temporais e consequentemente dos problemas de saúde dos quais já falamos”, lembra Miranda Neto. O problema torna-se ainda mais grave quando o trabalhador é obrigado a cumprir turnos semanais de trabalho. Neste caso, seu ritmo genético vive em eterna adaptação.

Por tudo isso, o respeito ao ritmo genético é tão importante. Para o professor da UEM, os empresários só teriam a ganhar se trabalhassem a favor do relógio biológico dos seus funcionários. “Haveria ganhos de produtividade e de qualidade de serviço, além de melhor qualidade de vida do trabalhador”.

Para os interessados no assunto, o professor tem uma boa notícia. “É extremamente simples fazer a identificação do cronotipo de uma pessoa. Basta submetê-la a um questionário padrão, que é aceito internacionalmente e cuja aplicação não exige nenhum conhecimento anterior, podendo ser realizada por qualquer pessoa”, anuncia. ■

* A foto de abertura desta matéria é uma tela da artista plástica Tânia Machado. O trabalho, feito em técnica mista, intitula-se *Chronos* e mede 0,50 m x 0,65 m.



Patrone Administradora e Corretora de Seguros Ltda.
Av. Curitiba, 476 - Maringá - Paraná
Telefax: 0**(44) 262-2134 - Cel.: 9972-5928
E-mail: patrone@nobel.com.br

Valteir Patrone
Consultor de Seguros

- PLANOS DE SAÚDE
- SEGURO DE VIDA
- SEGURO EMPRESARIAL
- SEGURO AUTOMÓVEL
- SEGURO RESIDENCIAL
- PREVIDÊNCIA PRIVADA

- A Patrone opera com as melhores seguradoras do mercado.
- Há 07 anos, a Patrone vem provando que melhor que ter seguro é estar seguro.

• Parceira da **ACIM** desde 1994

CONVÊNIOS ACIM

A ACIM oferece aos associados uma rede de empresas e profissionais liberais que praticam descontos diferenciados do mercado. Além das empresas, os convênios também podem ser estendidos para familiares e funcionários.

CONVÊNIO MÉDICO



PAM

Plano de saúde que oferece diferentes produtos para atender a todos os tipos de empresas, com ampla rede de médicos, hospitais e serviços especializados. Av. Tiradentes, 1061, telefone (44) 218-1530.

HSBC

O seguro saúde do HSBC garante a cobertura de atendimentos médicos e clínicos especializados, internamentos hospitalares e atendimento psiquiátrico. Telefone (44) 262-2134.

Unimed

Plano de saúde com grande rede de médicos para o atendimento clínico, hospitalar e serviços especializados. Av. Tiradentes, 1008, telefone 222-7050.

Caroline Phillip – Psicóloga

Prestação de serviços nas áreas de Psicoterapia, Acompanhamento Psicológico, Avaliação Psicológica e Orientação Psicológica Vocacional e Profissional. Rua Néo Alves Martins, 3377, sala 2, telefone (44) 224-4196.

Ana Cláudia Gonçalves e Ana Sueli

Luchetti Vieira de Oliveira – Psicólogas

Prestação de serviços nas áreas de Psicoterapia em crianças, adolescentes e adultos, com orientação vocacional e profissional e avaliação psicopedagógica. Avenida Curitiba, 486, sala 703, telefone (44) 224-9235.

Patrícia A. D. Colchon e Renato Gimenes de Brito – Psicólogos

Prestação de serviços nas áreas de Psicoterapia em crianças, adolescentes e adultos, com orientação vocacional e profissional e avaliação psicopedagógica. Avenida Curitiba, 486, sala 703, telefone (44) 224-9235.

CONVÊNIO ODONTOLÓGICO



Uniodonto

Prestação de serviços odontológicos feitos por cirurgiões dentistas associados ao plano. Avenida Papa João XXIII, 513, telefone (44) 227-1150.

Sociedade Odontológica de Maringá – SOMA

Prestação de serviços odontológicos feitos por cirurgiões dentistas associados ao plano. Rua Santos Dumont, 2454, sala 6-A, telefone (44) 226-3466.

CONVÊNIO EDUCACIONAL



Centro Cultural Hispano

Curso de espanhol, com material didático e ênfase na conversação. Rua Tomé de Souza, 27, telefone (44) 269-6855.

União das Faculdades Metropolitanas de Maringá - Unifamma

Oferece descontos nos vestibulares e nas mensalidades dos cursos de terceiro grau. Telefone (44) 225-5500

CONVÊNIO EMPRESARIAL



Serviço Educacional Lar e Saúde (SELS)

Implantação de projeto de ginástica laboral nas empresas, visando diminuir o risco de lesões por motivos ergonômicos. Telefone (44) 236-8000.

BADAN Cadastros

Pesquisa de anterioridade de registros, pedido de registro de marca, controle de processo e vigilância de marca. Telefone (44) 9963-6701.

Centro de Vida Independente de Maringá – CVI

Convênio de cunho social que visa orientar as empresas para a contratação de de-

ficientes físicos, conforme prevê a lei federal. Telefone (44) 263-8310.

Alcântara Advogados & Consultores Associados

Recuperação de créditos tributários, tais como impostos, taxas e contribuição de melhorias, contribuições sociais e previdenciárias, multas e outras refutações tributárias. Avenida Carneiro Leão, 125, sala 401, telefone (44) 225-7882.

VET Serviços de Pós-Venda

Consultoria na área de pós-venda, pesquisas para manutenção e/ou recuperação de clientes. Telefone (44) 262-4311.

Ergon – Consultoria, orientação e pesquisa

Diagnóstico organizacional, assessoria em gestão de recursos humanos, gestão empresarial, organizacional, pesquisa de viabilidade econômica e de mercado, ISO 9000 e avaliação de desempenho. Rua Santos Dumont, 2166, telefone (44) 226-3732.

CETEGH - Centro de Tecnologia em Gestão Humana

Consultoria organizacional, assessoria psicológica e aconselhamento gerencial para o aprimoramento profissional de funcionários. Telefone (44) 226-8396

Anima Corretora de Seguros

Contratação de seguros em todos os ramos, registrados em apólices especialmente implantadas para a ACIM, porém, com faturamento direto aos segurados. Telefone (44) 222-0506.

SERVIÇO

Mais informações sobre os convênios podem ser obtidas pelo telefone (44) 221-5065, no Serviço de Atendimento ao Cliente da ACIM.

Kaiser

Sempre vai bem

Venda proibida para menores de 18 anos.



Vinhos Personalizados A Qualidade INTERVIN com a Assinatura Qualificada de SUA EMPRESA

VINHOS

ALJÔFAR

&

VINHOS

OTTOBELLO

O seu cliente
receberá o vinho nesta
embalagem para presente

O Presente
IDEAL para
Todas as
Ocasões



Pedidos e Orçamentos

Cascavel - (45) 9972-0490

Curitiba - (41) 372-2306
9982-2661

Maringá - (44) 262-0082

Hortolândia - SP
(19) 3897-1919
9735-4796

Espaço para personalização



INTERVIN

FONE : 262-0082

Av. Dr. Luiz Teixeira Mendes, 952 - Sala 02 - Maringá - PR
e-mail: intervin@wnet.com.br



Quem “ser” e quem não “ser”: eis a questão...

Somos seres conflitivos, vulneráveis e frágeis. Vivemos com angústia, porém com capacidades de superá-las. Iniciamos a vida numa dependência absoluta e gradativamente vamos construindo nossa personalidade.

Um dos momentos do desenvolvimento da personalidade é a adolescência. Este período é marcado por transformações, dúvidas e ansiedade, além de uma reorganização da identidade. Isso permite a passagem do mundo infantil para o mundo adulto, onde o adolescente busca uma saída para encontrar seu próprio lugar na sociedade.

É também nesse momento que o adolescente deve fazer a escolha de uma profissão. Essa escolha é um passo importante na conquista de um sentimento de independência, pois é quando o jovem está construindo a imagem ideal de si mesmo. Na escolha profissional está presente uma ruptura e também um vínculo entre o passado e o futuro. O passado sendo marcado pelo fato de pertencer a uma família determinada, com suas relações de dependência aos pais, ao futuro, assumindo uma identidade adulta.

Nessa perspectiva, o jovem cria projetos na expectativa de realizá-los num futuro próximo ou distante, os quais devem ser sustentados por uma realidade nem sempre acolhedora. Esta realidade é caracterizada pela concorrência do mercado de trabalho, a diversidade de profissões, especializações e avanço tecnológico que dificultam a escolha profissional. E o jovem, por vezes, demonstra-se imaturo, sem ter consciên-

cia das influências que sofre e da falta de informação acerca das profissões existentes no mercado de trabalho.

ESCOLHA PROFISSIONAL

Outro ponto dessa realidade diz respeito a importância do papel da família na escolha profissional. O jovem pode identificar-se ao ideal de seus pais, tentando responder às suas expectativas. Em alguns casos, a escolha pode estar ligada a um sentimento de culpa e à necessidade de reparar algo nesta relação.

O adolescente, ao definir seu futuro, não apenas define o que fazer, mas pode estabelecer “quem ser e quem não ser”. Sendo assim, ele procura submeter-se ao teste, que para ele “é um instrumento dotado de poderes mágicos, capaz de resolver o problema da escolha do próprio futuro” (Bohoslavsky, 1987)

Sendo assim, o papel do psicólogo em Orientação Profissional será primordialmente o de esclarecer situações, além de conscientizar e vincular a problemática do adolescente, abrangendo todos os aspectos do contexto histórico e as situações locais de onde acontece a escolha profissional. Com isso, não se deve esquecer que o grupo familiar constitui uma referência fundamental negativa ou positiva na orientação do adolescente.

Pessoas que necessitam de auxílio para a escolha profissional podem contar com a orientação profissional que pode ser solicitada por qualquer indivíduo ou até empresas, para talvez fa-

zer uma melhor distribuição e consequente aproveitamento de seu quadro de funcionários.

Seu objetivo principal é facilitar o processo de escolha do orientado, e principalmente propiciar o auto-conhecimento, nos aspectos pessoais, familiar e social. Além, de oferecer mais informações sobre as profissões e as áreas de atuação. Pode-se observar, nos trabalhos desenvolvidos, que os jovens, no início deste processo, muitas vezes se inscrevem para o vestibular sem saber de fato o que os espera. E, pior, o que gostariam de fazer no futuro. Muitos desejam seguir as carreiras tradicionais ou aquelas que se encontram na “moda”, que oferecem “status” e alto retorno financeiro, sem ao menos ter a informação precisa do curso pretendido.

Antigamente, ter um diploma de curso superior era mais raro, portanto era algo muito respeitado e constituía passaporte quase infalível para o sucesso profissional. Hoje, porém, as condições são muito diferentes, pois os cursos superiores proliferaram e os diplomas se popularizaram. A posse deles não assegura mais emprego para ninguém.

O mais importante é gostar do que se faz. Uma pessoa sempre poderá encontrar um nicho de mercado que lhe ofereça boas oportunidades de aplicar seus conhecimentos. Só precisa de mobilidade. É necessário ter em mente que o mercado de trabalho se organiza por ocupações e não pelas profissões nas quais as pessoas se formam. Segundo Roberto Macedo, “Seu diploma, sua prancha”: “as ocupações podem guardar, ou não, correspondência mais estreita com as profissões”. Ele mostra que o engenheiro mecânico pode responder por todas estas ocupações: produção (de máquinas); manutenção; venda; marketing; financiamento; gerência de área, etc. O diploma de engenheiro é uma coisa, ocupação é outra, dependendo da oportunidade que surgir. Isso é mercado de trabalho. O importante é ressaltar que todos os mercados estão sendo segmentados e globalizados ao mesmo tempo, o que acarreta o aparecimento de novas possibilidades e o fechamento de outras.

Dessa forma, a proposta fundamental é auxiliar o orientando para uma escolha bem sucedida, de acordo com suas aptidões, identificações e interesses, para que posteriormente seja um profissional capacitado, ético e realizado profissional e pessoalmente.

Este artigo foi elaborado por Ana Cláudia Gonçalves e Ana Sueli Luchetti V. de Oliveira. Elas são psicólogas e atendem no Centro Integrado de Psicologia. Telefone: (44) 224-9235



A Zacarias Veículos conta com dez certificações ASE

ZACARIAS VEÍCULOS: CERTIFICAÇÃO PELA ASE

É comum quando o consumidor leva seu veículo a uma oficina mecânica, seja para reparos ou manutenção preventiva, que ele questione a efetiva competência do profissional para realizar a tarefa adequadamente. A preocupação não se restringe somente ao veículo, mas, principalmente, com relação às pessoas que dele dependem e cujas vidas podem ser colocadas em risco, caso o serviço não seja bem executado.

A capacidade dos profissionais no segmento de reparação é sempre colocada em jogo até que se prove a sua efetiva competência, que pode ser comprovada por meio da execução da tarefa. Entretanto, até que se comprove a perfeição dos serviços, sempre restará uma dúvida, assim como, poderão surgir desagradáveis surpresas caso esses serviços não fiquem adequados.

Foi com base nessa intranquilidade que, em 1972, a pedido do governo dos Estados Unidos, foi criada a ASE - Automotive Service Excellence, iniciando-se uma nova era no segmento americano de reparação de veículos.

Além de uma bateria de testes para

avaliar o seu conhecimento, o profissional certificado pela ASE segue um código de ética definido pela entidade, que dentre outros fatores estabelece um compromisso com a qualidade, com a honestidade, e, principalmente em tratar o veículo do cliente como se fosse o seu.

No Brasil, principalmente depois da abertura de mercado, com o ingresso e a produção de veículos de melhor qualidade e de tecnologias mais avançadas, além da valorização de um consumidor cada vez mais exigente e consciente dos seus direitos, tornou-se indispensável que os profissionais da área de reparação fossem aprimorados e colocados à prova quanto a sua capacidade técnica e qualidade certificada dos serviços. Assim, o Brasil entra na era da reparação certificada por critérios que seguem normas internacionais de qualidade.

A ASE é uma entidade que promove um verdadeiro vestibular ao reparador, no qual este deve demonstrar efetivos conhecimentos sobre suas atividades, com criteriosos métodos de avaliação que contam com o alicerce de aproximadamente 40 entidades ligadas ao setor automotivo.

Para certificar-se de que o seu veículo está em boas mãos o consumidor deve verificar se os profissionais de mecânica, funilaria e pintura portam a insígnia "ASE" em seu uniforme, o que é facilmente destacado entre os demais.

Assim, pensando em elevar cada vez mais o padrão de qualidade de seus serviços, bem como criar maior confiabilidade a seus clientes, a Zacarias Veículos de Maringá conta atualmente, em seu quadro de profissionais de reparação, com 10 certificações ASE, que evidenciam os serviços de elétrica, direção, suspensão, freios, motor gasolina e diesel, funilaria e pintura. Esses profissionais, além de serem aprovados nos exames promovidos pela ASE, periodicamente recebem treinamento para reciclagem sobre novos produtos, equipamentos e tecnologias.

A Zacarias se orgulha desses profissionais, que além de provarem seus conhecimentos quando da aprovação nos testes da ASE, também provam no dia-a-dia que realmente entendem daquilo que fazem, pela qualidade e eficácia dos reparos que realizam. ■

EXPOCASA ADIADA PARA 2001

A II Expocasa, evento promovido pela ACIM em conjunto com a AEAM, Sinduscon-Nor, Simatec, Secovi e UEM, que seria realizado de 26 a 30 de setembro, foi transferida para o próximo ano. A decisão foi do Comitê Gestor da Expocasa após analisar a atual conjuntura econômica, como a alta do dólar, crise na Argentina e o racionamento de energia em vários Estados.



Divulgação

CACB TEM NOVO PRESIDENTE

O empresário Luiz Otávio Gomes (foto), ex-presidente da Associação Comercial de Maceió – AL assumiu em junho a presidência da Confederação das Associações Comerciais do Brasil. A CACB, que tem sua sede em Brasília, reúne 27 federações, 1.800 associações comerciais e 2,5 milhões de empresas associadas. O novo presidente esteve participando da convenção da FACIAP, em agosto, em Foz do Iguaçu.

SEGURO SOLIDÁRIO

Consolidando ainda mais os benefícios aos associados, a ACIM assinou um convênio com a Ânima Corretora de Seguros para a contratação de seguros de todos os ramos. Os associados que contratarem a corretora para seguros de vida em grupo e acidentes pessoais estarão ajudando também com investimentos no setor social. A Ânima Corretora instituiu o Seguro Solidário que é a doação de 1% do total dos prêmios pagos e fechados no convênio para uma instituição indicada pela ACIM.



Gabriel Heg, diretor da Ânima Corretora de Seguros

ACIM ASSINA CONVÊNIO COOPSAÚDE

A ACIM assinou no último dia 3 de setembro o convênio CoopSaúde Unimed. O evento foi marcado por reunião entre as diretorias das duas entidades. Representaram a Unimed os médicos João Maria da Silveira (presidente), Durval Francisco dos Santos Filho, Natal Gianoto, Roberto Pazzelo e Marco Antônio Rocha Loures. O primeiro vice-presidente da ACIM, Antônio Fermenton, elogiou a parceria que a Unimed tem com a ACIM, destacando que o convênio saúde é um dos mais tradicionais da entidade e tem colaborado para a fidelização e atração de novos associados. João Maria da Silveira tam-



Divulga

bém elogiou a parceria e disse que o plano de saúde da Unimed é o mais amplo do mercado e uma opção segura para a ACIM e seus associados.

II MOSTRA TECNOLÓGICA

Nos dias 26 e 27 de outubro, Maringá vai sediar a II Mostra Tecnológica: Inventores & Empreendedores, organizada pelo Instituto para o Desenvolvimento Regional – IDR. O evento será no Centro Tecnológico de Maringá e deverá ter a participação de mais de 80 inventores que estarão expondo seus produtos e patentes. O objetivo da mostra, segundo Eduardo Araújo, diretor Executivo do IDR, é aproximar o inventor do empreendedor, aliando as boas idéias ao capital para colocá-las no mercado.

CARTÃO DE CRÉDITO

A Associação Comercial e Industrial de Londrina – ACIL – foi a pioneira no Paraná na campanha contra as altas taxas cobradas pelas administradoras de cartões de crédito e o atraso no repasse para as empresas. A campanha ganhou corpo e foi encampada pela FACIAP que está discutindo o assunto com todas as associações filiadas.

FÓRUM REPENSANDO A SAÚDE

Foi grande o êxito do Fórum Repensando a Saúde de Maringá, realizado nos dias 29, 30 e 31 de agosto, organizado pela Associação dos Amigos do Hospital Universitário e pelo Sindicato dos Médicos. Cerca de 280 pessoas participaram das reuniões realizadas no auditório da Sociedade Médica. No dia 31, o secretário de Estado da Saúde, Armando Raggio, prestigiou o evento. Como resultado efetivo do Fórum foi elaborado um documento solicitando ao Governo do Estado que as verbas que Maringá recebe do SUS sejam equiparadas às de Londrina. Hoje, aquela cidade recebe mensalmente cerca de R\$ 6 milhões e Maringá, apenas R\$ 1 milhão. O documento teve o apoio de Raggio. A ACIM esteve presente nas reuniões, sendo representada pelos diretores José Carlos Valêncio e Luiz Roberto Marquezini. Valêncio (foto) foi um dos palestrantes na abertura, quando falou sobre a questão dos Resíduos Hospitalares.



João Cláudio Fra



Luís Fernando Ferraz, presidente do Sindvest; **ministro Paulo Renato de Souza**; **Carlos Walter Martins Pedro**, presidente da Fundação CTM; e **Belino Sezini**, diretor do Senai/Maringá.

RECURSOS FEDERAIS PARA O CENTRO TECNOLÓGICO

O Centro Tecnológico de Maringá (CTM) vai receber recursos – a fundo perdido – no valor de R\$ 2,2 milhões, para a aquisição de equipamentos de laboratório nas áreas de mecânica e confecção. O convênio foi assinado no último dia 21 de agosto, em Brasília, pelo ministro da Educação, Paulo Renato de Souza, e pelo presidente da Fundação CTM, Carlos Walter Martins Pedro.

Os recursos serão utilizados para a aquisição de equipamentos visando a implantação do laboratório ainda este ano. Isto vai garantir a implantação de mais cinco cursos técnicos de nível pós-médio, incluindo o de Mecatrônica e o de Confecções (design, estilista, modelagem e técnico de produção), que serão ministrados pelo Senai.

O CTM aproveita a estrutura construída para abrigar o antigo CEFET e é parcialmente utilizado pelos cursos de engenharia da Universidade Estadual de Maringá.



SPAIPA

A gerência da Spaipa S/A, fabricante dos produtos Coca-Cola e distribuidor Kaiser e Heineken no Paraná e interior de São Paulo, tem novos gerentes de vendas. Assumiu a gerência de vendas de Maringá e região, **Joás dos Santos Silva Junior**, e como gerente de vendas de auto-serviço, **Rogério Domingues Pais**.

NOVO COMANDO

Com formação em Análise de Sistemas e Pós-Graduação em Gestão Empresarial, **José Adriano Danhoni Neves** (foto), é o novo Gerente de Marketing do Santa Rita Saúde. Com ampla experiência no ramo de saúde, José Adriano assumiu o cargo em julho de 2001 para dinamizar ainda mais a área comercial e a comunicação da empresa.



EU RECOMENDO

Espaço aberto ao leitor para indicação de filmes, restaurantes e bares



Sérgio Guilherme

Gerente Institucional da ACIM

Oliver é um clássico que não pode faltar na coleção de qualquer admirador do cinema. Adaptação musical do conto de Charles Dickens, dirigido pelo lendário Carol Reed, que levou seis Oscar - incluindo o de melhor filme - em 1968, a versão em DVD, lançado pela Columbia Pictures, traz imagens totalmente restauradas e remasterizadas digitalmente.

O filme conta a história de *Oliver Twist*, um garoto órfão que foge da vida desanimada do asilo e vai para as ruas de Londres. A história se passa em pleno século XIX, época da Revolução Industrial. O menino transforma-se em um batedor de carteiras profissional, mas acaba descobrindo um tesouro inesperado. Um lar e uma família só para ele.



Cláudia Furquim

Empresária

Acho que sempre vale a pena rever *O Silêncio dos Inocentes*, o filme de Jonathan Demme, produzindo há 13 anos, mas que ainda hoje continua com cara de novidade. Do filme todo mundo já tem uma ligeira idéia do que trata. **Clarice Starling** (Jodie Foster) está prestes a se formar como agente do FBI e é colocada no centro de um caso sinistro,

protagonizado pelo Dr. Hannibal Lecter (Anthony Hopkins). A versão em DVD traz uma extensa galeria de fotos, o trailer de cinema e um *making off*, com uma rápida apresentação de bastidores, feita em 1991.



ACP FAZ 111 ANOS

A festa reuniu cerca de 2 mil pessoas

Com público recorde de quase 2 mil pessoas, a Associação Comercial do Paraná comemorou, no dia 16 de julho, os 111 anos de fundação da entidade e o Dia do Comerciante. O presidente da ACIM Jefferson Nogaroli, fez questão de participar do evento para parabenizar a entidade.

O presidente da ACP, Marcos Domakoski, que na ocasião também estava comemorando um ano de gestão, disse que a presença de tantos convidados, entre autoridades, associados e empresários "é consequência do espaço cada vez maior que a ACP vem ocupando junto à sua comunidade."

Num breve discurso, o presidente da ACP lembrou que a entidade,

durante sua gestão, teve uma participação significativa na discussão dos problemas que afetam a cidade e o Estado.

MOSTRA DE PARTICIPAÇÃO

Exemplos disso foram a discussão sobre a privatização do Banestado, o posicionamento sobre a privatização da Copel, a discussão da segurança nos bairros e o debate sobre as taxas cobradas pelos cartões de crédito.

Durante a cerimônia houve a entrega do prêmio Top Comercial, criado para estimular o desenvolvi-

mento de soluções criativas e do espírito empreendedor entre as empresas que atuam em Curitiba. A vencedora do ano foi a Obra Prima Express. Outras duas homenagens foram prestadas: O Destaque Empresarial, para a empresa "Sonosul", e a Comenda do Barão para a Leão Junior.

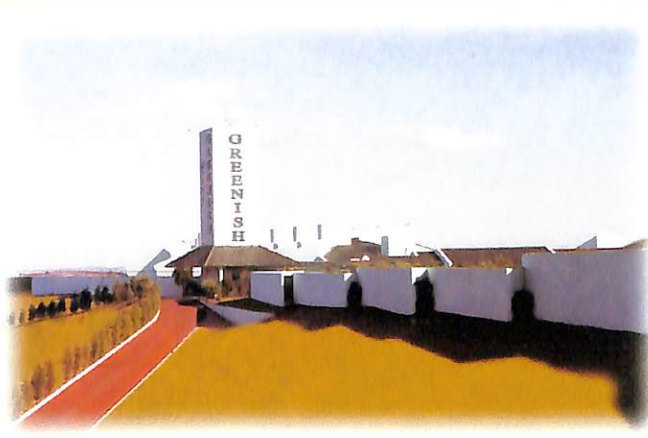


Marcos Domakoski, o terceiro a partir da direita da foto, comemorou um ano de gestão

Foto: Divulgação

Você merece prazer...

O corre corre e a pressão do dia-a-dia exigem que de vez em quando, se dê um providencial descanso para a cabeça. O Greenish Motel, destaca-se como o melhor do gênero em toda a região, oferecendo ambientes capazes de tornar os seus momentos ainda mais agradáveis e felizes.



Motel ★ ★ ★ ★ ★
Greenish



Libere o estresse



Relaxe

Com várias opções de preços, o Greenish é o preferido dos que fazem questão de qualidade total e de um atendimento diferenciado, inclusive em gastronomia.

Vale a pena conferir e incluir o Greenish em programações especiais, que celebram o prazer de viver.



Curta os momentos de prazer

BR 376 KM 192 - Tel.: 0**(44) 232-3878 - MARIALVA - PR

Visite nosso site: www.motelgreenish.com.br
e-mail: trentoewelter@klnet.com.br

Muitas pessoas são “contaminadas” pelo “vírus” do colecionismo, que quando se instala praticamente não tem “cura”, podendo levar o sujeito a fazer malabarismos para conseguir uma “preciosidade”. O hábito, além de ser uma ótima terapia ocupacional, ajuda no enriquecimento interior



Elici Nakamura: coleção de caixas de fósforos, com a colaboração dos amigos



Ivonete Marim: 300 corujas e nenhuma superstição

QUANTO MAIS MELHOR

Algumas pessoas dizem que é por *hobby*, outras por fascinação, há quem afirme que coleciona coisas pelo simples prazer de pesquisar e conhecer a história de determinado objeto. O fato é que o ser humano tem o hábito milenar de juntar coisas que estão ou estiveram intimamente ligadas ao seu dia-a-dia. E, aliás, foi em consequência desse hábito que surgiram os museus, as bibliotecas e os arquivos.

Em comum, os colecionadores têm uma paixão sem limites pelas suas “preciosidades” que podem ser cartões-postais, canetas, xícaras, relógios, caixa de fósforos, soldadinhos de chumbo, bonecas, trenzinhos elétricos, revistas, utensílios de cozinha, selos. Tudo pode ser colecionado.

O universo do colecionador é mesmo vasto e nele estão inseridos clubes, com formalização de sócios, emissão de catálogos e leilões a toda sorte de atrativos para aglutinar pessoas com o mesmo *hobby*. O colecionador também vale-se das mais variadas fórmulas para con-

seguir seus exemplares e renovar sua coleção. Presente de amigos, viagens ao redor do mundo, lances em leilão e troca de correspondência com colecionadores de outros países, são algumas das estratégias usadas.

Sabe-se que a “febre” pode atingir a todos, em qualquer idade e lugar, mas não é possível precisar quando teve o seu início. Há indícios dessa arte desde a Idade Média. Consta que o poeta Francesco Petrarca (1304-1374) elaborou o primeiro tratado sobre a Numismática – ciência que se ocupa de moedas ou medalhas.

No entanto, foi com a filatelia - o chamado rei dos *hobbies* - que o hábito ganhou força. Sir Rowland Hill, em 1840, ao pretender a reforma postal e introduzir o uso do selo, como é conhecido hoje, com o famoso “Penny Balça”, na Inglaterra, não poderia nunca imaginar que seria o grande impulsionador desse comportamento. Assim ambos, moeda e selo, são, sem dúvida, as mais universalizadas formas de coleção.

DINHEIRO GUARDADO

“Não sou um colecionador, sou apenas um curioso no assunto”, argumenta o empresário Alcides Siqueira. Mesmo rejeitando o rótulo, a verdade é que ele possui uma invejável coleção de cédulas, um acervo que começou a ser montado há 25 anos. Além disso, é um profundo conhecedor da história do dinheiro. Pelo sim, pelo não, esses dois ingredientes, sem dúvida, o colocam na condição de colecionador. E sua coleção inclui notas de vários países do mundo, que são catalogadas e manuseadas com todo o cuidado. Siqueira tem uma pasta onde guarda dinheiro de outros países e outra exclusiva para as notas nacionais. Nos dois casos possui algumas raridades. Um bom exemplo é uma cédula da União Soviética, emitida em 1910. Da história recente do Brasil, ele possui duas notas de dez reais. Numa delas aparece escrito “P. A. Cabral” e na outra “Pedro Álvares Cabral”. “Para um colecionador detalhes como esse assumem grande impor-

tância porque valorizam o acervo”, explica o empresário.

BRINCADEIRA DE CRIANÇA

Embora a raridade seja um dos principais temperos de uma coleção, o caráter lúdico não deve ser esquecido nunca por quem pretende iniciar-se no mundo das coleções. O que conta mesmo, dizem os aficionados, é o amor que o colecionador tem por sua coleção, independente de variedade dos modelos.

Nesse ponto, não importa o preço nem o número de unidades que se tem. Vale, mesmo, a satisfação que cada objeto é capaz de trazer. É aqui que reside a paixão pelo *hobby*.

Wilson Gatto, que coleciona carros há mais de vinte anos, entende bem o que isto quer dizer. “É difícil explicar como começou essa paixão”, diz ele. “Só sei que na infância eu era fissurado em carros, mas a minha família era muito humilde e os meus pais nunca puderam comprar um”, lembra.

Sua coleção começou de forma despretensiosa. Um carro aqui e outro ali, e de repente, o empresário já tinha entrado

para o time dos grandes colecionadores. Hoje, sua frota inclui 29 automóveis, a maioria das décadas de 60 e 70. Como os demais, ele também conhece a história e os detalhes de cada modelo. “Conheço um pouco”, diz com injustificada modéstia.

Do Jeep ao Karman Ghia, Gatto tem vários modelos e para todos os carros ele dispensa a mesma dedicação. É ele quem limpa e garante a manutenção diária dos veículos. E faz questão de incumbir-se desta tarefa. “Dá um pouco de trabalho porque tenho que ligar todos os veículos, tirá-los do lugar e manobrar de volta. Mas faço tudo com imenso prazer e garanto que vale a pena”, revela.

CORUJAS PARA TODO GOSTO

Uma coleção que exige menos tempo e dedicação, mas nem por isso assume menor importância para sua dona é a de corujas. Neste caso, a colecionadora é a professora Ivonete Helena Marim. “Tudo começou quando uma aluna me deu uma coruja, mas disse que para ter sorte precisava ganhar outras seis”, conta. A partir de então, os amigos começaram a presentear-na com corujas, uma mais diferente e criativa do que a outra. Hoje, Ivonete tem 300 exemplares, todas colocadas em uma estante que fica na sua sala de estar. “Tem gente que perdeu avião para comprar coruja para mim”, diverte-se.

De parafina, vidro, e até de sucata, as corujas da coleção de Ivonete chamam a atenção e ela garante que



Aladin Oliveira: média de mais de um Jeep por ano

Como iniciar uma coleção

- É bom ter em mente quanto se investirá financeiramente. Consciente de seu potencial financeiro você pode iniciar sua busca pelos objetos que escolheu colecionar.

- Para que essa procura seja mais seletiva e saudável, procure segmentar a coleção, seguindo suas preferências pessoais. Essa segmentação é aconselhável para evitar a compra desordenada, ajudando o colecionador a sentir mais prazer pelas peças que adquire.

- Aprenda a criar um senso crítico em relação aos objetos, evitando comprar tudo o que vê pela frente. Diferente de um comprador compulsivo, o colecionador é organizado e faz do *hobby* uma forma particular de enriquecer-se intelectualmente.

- A qualidade e a quantidade das peças vai depender de quanto o colecionador vai investir na coleção. Mas o investimento aqui não é só monetário. O tempo gasto na coleção também é muito importante para o desenvolvimento da mesma e para o seu próprio enriquecimento interior.

- É aconselhável reservar um lugar apropriado para guardar as peças, de preferência longe dos curiosos. Esse lugar será seu refúgio, um local mágico capaz de fazê-lo esquecer-se de tudo, até dos problemas, por alguns instantes

- Pesquise em enciclopédia, livros ou revistas, numa tentativa de fazer um verdadeiro estudo sobre o tema escolhido. Ai então estará vivendo plenamente seu *hobby*.



Centro Integrado de Psicologia

• PSICOTERAPIA EM CRIANÇAS, ADOLESCENTES E ADULTOS • ORIENTAÇÃO VOCACIONAL E PROFISSIONAL
• DIFICULDADES DE APRENDIZAGEM INFANTIL

Ana Cláudia Gonçalves
Psicóloga - CRP 08/08295-0

Ana Sueli Luchetti V. Oliveira
Psicóloga - CRP 08/08168-4

CONVENIADOS À ACIM:
DESCONTO AOS ASSOCIADOS
E FAMILIARES DIRETO.

Tel.: 0**(44) 224-9235

Av. Curitiba, 486 - Centro Médico Santa Rita - Sala 703 - 7º andar - CEP 87013-380 - Maringá - PR.



Alcides Siqueira: profundo conhecedor sobre a história do dinheiro

não se importa com as superstições negativas envolvendo o pássaro. “Dizem que, quando a coruja pia na janela, é sinal de mau agouro. Só que a ave também é o símbolo da sabedoria”, argumenta a professora.

AMOR DE CRIANÇA

O Jeep é um dos mais importantes, senão o mais importante veículo utilitário que ajudou muitos desbravadores que se embrenhavam pela mata no interior do Paraná, nas décadas de 40 e 50. O empresário Aladin Belmiro de Oliveira, 48 anos, cresceu vendo o pai dirigindo um modelo desses.

O tempo passou, Aladin hoje também é pai de família, mas a paixão pelo Jeep continuou. Há cerca de 10 anos ele começou a comprar alguns modelos, iniciando sua coleção. Já conseguiu juntar treze, numa média de mais de um por ano. Ele conta que a maioria foi adquirida em ferro-velho.

Efetuada a compra, o passo seguinte é recuperar o Jeep. É quando começa uma verdadeira maratona pela procura de peças. Caprichoso e conhecedor de cada modelo, Aladin afirma que só compra peças originais e para isso aproveita as viagens que faz a São Paulo e Curitiba.

Entre todos os modelos, Aladin destaca um que pertencia a um padre que morava em uma cidade pequena do Mato Grosso do Sul. “Comprei o carro de um agricultor aqui no Paraná, mas na hora de transferir o documento, constatei que ele estava no nome do padre. Aladin precisou ir até o Mato Grosso do Sul para pegar um documento que reconhecia que o veículo era da paróquia e que tinha sido leiloado”. O Jeep é um modelo de 1962. Uma preciosidade, segundo ele.

Para Aladin, o prazer de colecionar só é interrompido em tempos de vacas

CURIOSIDADE

- Um comerciante de São Paulo, está há quatro anos no Guinness como o brasileiro com o maior número de latas de cerveja no País e na América do Sul. São cerca de 34 mil.

magras. “Quando passo por alguma dificuldade financeira paro temporariamente de comprar peças e deixo de renovar minha coleção, mas ainda assim estou sempre envolvido com os modelos que já adquiri”, afirma ele, que nem cogita vender uma de suas raridades.

COM CERTO AMADORISMO

Algumas pessoas encaram a arte de colecionar objetos de uma forma bem mais *light*. A jornalista Elci Nakamura diz enquadrar-se nesse grupo. Aliás, ela é categórica ao afirmar que não é uma colecionadora, mas uma simpatizante do *hobby*. “O colecionador é aquela pessoa que estuda e conhece profundamente o objeto que coleciona, este não é o meu caso”, justifica.

Apesar disso, ela é sempre lembrada pela coleção de caixas de fósforos que possui. Segundo disse, foi quase por acaso que a história teve início. “Falei para alguns amigos que me interessava por fósforos e eles passaram a me trazer exemplares diferentes, muitos deles adquiridos em viagens ao exterior. De grão em grão, o acervo chegou a 70 caixas. Hoje ficou mais complicado renovar o estoque. “Fumar em lugares públicos é um hábito em desuso no mundo todo e com isso as caixas de fósforos, que antes ficavam expostas no *hall* de hotéis e mesas de restaurantes, praticamente sumiram”, argumenta a jornalista. ■

Vire a revista



Se você está lendo este anúncio, já pegou o espírito da coisa. Isso porque teve que virar a revista. Tentou e apostou num jeito diferente de fazer algo tão simples como ler. Com a parceria entre o PAM e a ACIM, acontece o mesmo. Você cuida da sua saúde de uma maneira que não se vê por aí: descontos especiais prazos reduzidos de carência, Centro de Especialidades no próprio PAM, consultas e exames sem guia e muito mais. Quem é associado ACIM não pode ficar na mesmice dos outros planos. Com o PAM é diferente. E muito melhor.



Mude os planos

GVT CRIA NOVO CONCEITO EM TELEFONIA FIXA PARA MARINGÁ

Depois de mais de 50 anos vivendo sob um regime de monopólio na telefonia fixa, os consumidores brasileiros começam a desfrutar os benefícios trazidos com a competição. As empresas de telefonia, para conquistar o cliente, oferecem serviços diferenciados, atendimento de qualidade e preços competitivos. Uma linha telefônica, que chegou a ser comercializada a preços superiores a R\$2 mil em meados dos anos 90, hoje pode ser adquirida a R\$ 50 (preço GVT), instalada dentro de casa. Outra mudança significativa é que o telefone já não é usado somente para transmissão de voz.

Entre os clientes da GVT, operadora que atua no Paraná, outros oito estados mais o Distrito Federal e mantém em Maringá sua Central de Relacionamento, a adesão a serviços como Siga-me, Conversa a 3 e Ligação Simultânea é superior a 30%. O índice é recorde no Brasil, onde a utilização desse tipo de funcionalidade é inferior a 5% da base instala-

da. É também superior ao registrado nos Estados Unidos, onde não chega a 15%. "A adesão a este tipo de serviço mostra que a imagem do telefone está mudando e as pessoas estão passando a utilizá-lo como uma ferramenta de apoio às atividades do dia-a-dia em casa e no trabalho", afirma o vice-presidente de Marketing da GVT, **Ciro Kawamura**.

FACILIDADES

São serviços que permitem falar com vários interlocutores ao mesmo tempo (Conversa a 3), receber ligações direcionadas ao telefone fixo residencial ou do escritório no telefone celular (Siga-Me), saber o número de quem está chamando (Identificador de Chamadas), compartilhar uma secretária eletrônica com diversos usuários mantendo a privacidade no recebimento de recados (Super Secretária GVT) e até falar ao telefone sem desconectar a internet em uma linha comum, com acesso discado (Navega e Fala).



Ciro Kawamura, vice-presidente de marketing

Além disso, os clientes GVT podem escolher entre cinco planos de preço que atendem a diferentes perfis de uso da linha telefônica, variando de R\$18 mensais para 150 minutos em ligações locais de telefone fixo para fixo a minutos ilimitados por R\$90 mensais, também para ligações locais de telefone fixo para fixo. "A empresa continua empenhada em formatar novos serviços, produtos e inovações para que o telefone, cada vez mais, funcione como um facilitador da vida das pessoas", finaliza Kawamura.

FACIAP

JOVENS EMPRESÁRIOS FORTALECEM ASSOCIATIVISMO

"A participação dos jovens nas entidades de representação da classe empresarial é muito importante ao agregar novas idéias e fortalecer o espírito associativista", disse o presidente da Federação das Associações Comerciais do Paraná, Ardisson Akel, durante reunião da diretoria da entidade, na qual foi reafirmado o apoio para o fortalecimento dos 10 Conselhos de Jovens Empresários já existentes no Paraná e o incentivo para a criação de novos nas associações comerciais.

O vice-presidente da Faciap e coordenador dos Conselhos de Jovens Empresários, Guto Costa, acredita que a criação de mais conselhos significa injetar sangue novo nas associações comerciais, revelando novas lideranças que contribuirão para fortalecer a classe empresarial. Ele cita exemplos marcantes da atividade dos conse-



Jovens empresários discutem criação de novos conselhos

lhos, que têm se concentrado, principalmente, no esforço pela capacitação empresarial, realizando cursos, seminários e palestras.

Em Maringá e Ponta Grossa, as Acias delegaram aos jovens empresários a coordenação do Projeto Empreender, os quais vêm desempenhando a missão com grande entusiasmo e eficácia. O

Projeto Empreender, fruto de convênio entre o Sebrae e a Faciap, reúne empresas em núcleos específicos por ramo de atividade, para a discussão de problemas comuns, visando a busca de soluções para aumentar a produtividade e a qualidade da gestão empresarial.

Dois grandes encontros de jovens empresários estão programados para o final de outubro. Em Ponta Grossa, de 25 a 27, reúnem-se integrantes dos atuais conselhos e representantes de associações comerciais que ainda não possuem conselhos. Em Maringá, no dia 26 e 27, um grande evento aberto a jovens empresários de todo o Paraná deverá reunir cerca de 700 participantes, segundo a previsão do presidente do Copejem, Wilson de Matos Silva Filho.

TRABALHO COM QUALIDADE



Mário Martinucci Filho:
estamos no caminho certo



A pesquisa atingiu o maior índice no quesito "participação e satisfação dos funcionários"

A Martinucci do Brasil provou que sabe cuidar bem dos seus funcionários

O Sesi-PR tem um programa chamado "Status Qualidade de Vida no Trabalho" que classifica as empresas em relação ao que elas oferecem de benefícios e de condições para o seu quadro funcional. A classificação é feita por meio de uma pesquisa, a qual resulta em um *ranking* estadual.

Até aí nenhuma novidade. A notícia é que, entre duzentas empresas pesquisadas este ano, a Martinucci do Brasil conquistou o primeiro lugar. A referida pesquisa levanta indicadores sobre segurança e saúde ocupacional, escolaridade e qualificação profissional, gestão participativa e satisfação dos funcionários, atividades esportivas e de lazer. A Martinucci, que é maringense e atua no setor de fabricação de móveis e cadeiras para escritório, atingiu o maior índice no quesito "participação e satisfação dos funcionários" e uma ótima pontuação nos demais.

Fundada em julho de 1984, a Martinucci tem hoje 108 colaboradores. Em 1991 o empresário Mário Martinucci Filho deu início ao processo de certificação da empresa. Acabou se tornando objeto de pesquisa do renomado consultor Marco Aurélio Vianna, cujos dados foram utilizados em um dos seus livros.

Para Marinho, como é mais conhecido o diretor presidente da Martinucci, a pesquisa do Sesi-PR indica que a empresa está no caminho certo e que os investimentos em treinamento e o uso das ferramentas da Qualidade realmente estão contribuindo para o seu fortalecimento. Entre as várias medidas adotadas nesse sentido, ele destaca, por exemplo, o sistema de gerência participativa na qual há incentivo para que os funcionários criem soluções para melhoria do ambi-

ente de trabalho e da qualidade do produto, para aumento da produtividade e redução de custos e desperdícios.

O empresário também fala com orgulho da política de desenvolvimento profissional e pessoal do funcionário. "Alguns colaboradores que não haviam terminado o 1º ou 2º grau estão fazendo supletivo, sendo que a meta é 2º grau para todos em 2003. Além disso, a empresa mantém uma pequena biblioteca e uma videoteca à disposição de toda a equipe, pois consideramos que qualquer investimento em novos conhecimentos é muito salutar", exemplifica ele.

Parte do trabalho de capacitação e treinamento é também estendido aos revendedores de produtos Martinucci, por meio de Encontros para Dirigentes Lojistas e de Treinamentos para Vendedores e Montadores das vendas, distribuídas pelo Brasil a fora.

Segundo informou Marinho, 6% do período de trabalho anual da empresa é dedicado a reuniões, palestras e treinamentos. "Com isso nos aproximamos da média das empresas no Japão, que é de 10%, e suplantamos a média brasileira (1%) e até a mundial (4%)", salienta.

"Vale à pena realizar um trabalho de princípios", apregoa Marinho. "Mas apesar de nos sentirmos felizes pelo reconhecimento do trabalho que realizamos, temos a exata consciência de que ainda falta muito para aproximar-nos do desejado. De qualquer modo entendo que basta um pouco mais de seriedade na direção do País, valorizando as empresas e os profissionais que fazem do Brasil uma nação tão promissora", conclui o empresário.

Sua empresa precisa de Seguros

ACIM

A Ânima Corretora é assim: oferece a solução ideal para proteger a sua tranquilidade e o seu patrimônio:

- Seguros de Vida em Grupo, Saúde e Previdência Privada, para os Diretores e Funcionários, com produtos das maiores e melhores seguradoras.

- Seguros de Automóvel, Residências, Condomínios e Empresariais, com a melhor relação custo x benefício.

A experiência e a confiabilidade da Ânima, com planos e condições especiais fazem a diferença.

Consulte-nos e obtenha propostas adequadas à sua necessidade.

ANIMA
CORRETORA DE SEGUROS

PARCERIAS PARA ASSEGURAR O FUTURO.

animaseg@nobel.com.br

Av. João Paulino V. Filho, 672

Sala 6 (térreo)- Maringá-PR

Tel.: 0**(44) 225-0506

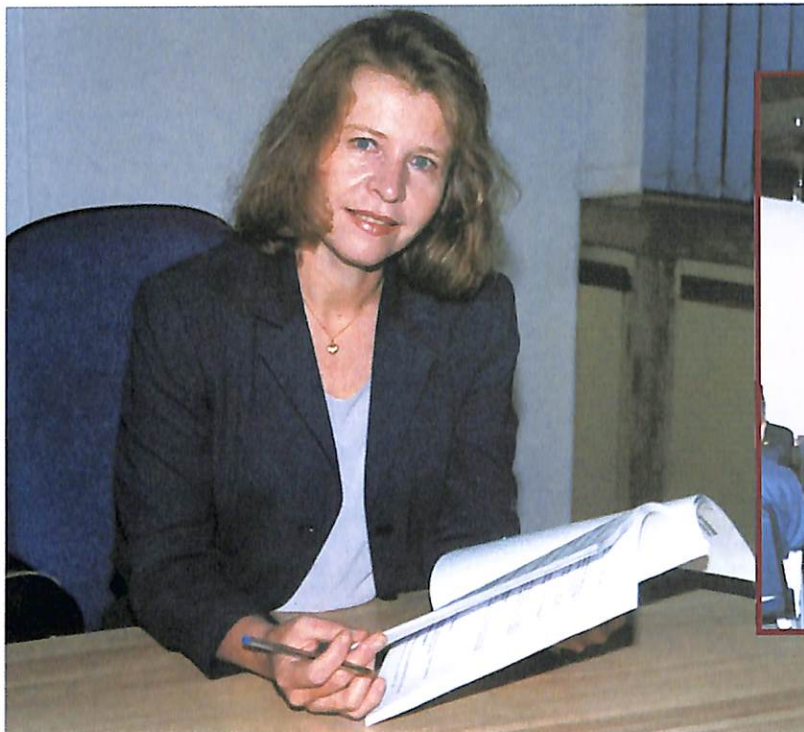
Rua Borba Gato, 930

Tel.: 0**(43) 339-5251

Londrina-PR

PERFIL EMPRESARIAL DE MARINGÁ

A prefeitura, junto com outras entidades, está organizando um censo econômico para identificar empresas que atuam no município



Rosa Izelli, à esquerda, e no detalhe durante o evento que apresentou o censo aos empresários de comunicação

Deve ser iniciado, em outubro, o 1º Censo Econômico de Maringá. O censo está sendo preparado pela Prefeitura Municipal, por meio da Secretaria de Indústria, Comércio e Turismo (Seict), junto com outras entidades, entre elas, ACIM e o Codem.

No dia 9 de agosto, a secretária Rosa Izelli Martins reuniu os diretores das empresas de comunicação social de Maringá, num café da manhã, realizado no Golden Ingá Hotel, para apresentar aos empresários o projeto sobre o censo econômico.

Na mesma ocasião, os diretores também conheceram o material publicitário que será veiculado sobre o projeto, ainda neste mês. Serão *outdoors*, inserções comerciais em televisão, *spots* em rádios, cartazes, entre outros.

O lançamento oficial do censo deverá ocorrer no dia 26 de setembro, às 7h30, no auditório do Centro de Ensino Superior de Maringá (Cesumar).

Na primeira semana de outubro, será iniciada a coleta de dados, prevista para durar cerca de um mês. O levantamento será feito por duas equipes de recenseadores, sendo uma formada por 40 alunos do Cesumar e outra por 250 agentes de saúde, ligados à Secretaria Municipal de Saúde.

Os agentes de saúde já desenvolvem um trabalho nos bairros de Maringá, por meio do Programa Saúde da Família. São eles os responsáveis pelas visitas às residências, tentando identificar os problemas de saúde dos moradores.

QUANTAS E QUAIS SÃO?

Portanto, o censo terá o envolvimento de quase 300 pessoas no trabalho de campo, todos identificados por meio de crachás, para que o cidadão não seja surpreendido quando receber a visita do recenseador. A previsão também é que o levantamento completo, incluindo a ela-

boração dos relatórios e tabulação de dados, seja concluído em dezembro.

Com este censo, a prefeitura quer saber qual é vocação e a dimensão econômica de Maringá, levantando informações necessárias ao seu desenvolvimento. O projeto abrangerá a área urbana e os distritos, cadastrando cerca de 20 mil empresas.

Por meio do levantamento, a prefeitura pretende conhecer quantas empresas existem, quais são elas, quantas são formais e informais, quantas são voltadas à indústria, comércio e serviços, a divisão das empresas de acordo com o porte (micro, pequenas, médias e grandes), entre outras coisas. Assim, será possível estudar as cadeias produtivas, incentivar e fortalecer os segmentos econômicos representativos, direcionar treinamentos e capacitação empresarial, e planejar o futuro econômico e social do município e da região. ■

AMERICAN CAPS

O SUCESSO SOBE À CABEÇA

BONÉS • CHAPÉUS • CAMISETAS

Confeccionados em brim de altíssima qualidade e tecidos da moda, personalizados com os mais modernos sistemas de bordados, fabricados totalmente em nossa indústria, desde o *design* até o acabamento.



ATENDEMOS LOJISTAS DE TODO O PAÍS
BEM COMO A ÁREA PROMOCIONAL
PARA EMPRESAS.

Rua Néo Alves Martins, 2125 - Centro
CEP 87.013-060 - Tel.: 0**(44) 269-7069
e-mail: hoyas@americancaps.com.br

MARINGÁ - PR

ACIM E EDITEL FIRMAM CONVÊNIO DE PARCERIA

O acordo prevê a publicação de 140 mil exemplares de uma lista telefônica de Maringá e região, que começa a ser distribuída em julho do próximo ano

A ACIM e a Editel Listas Telefônicas assinaram convênio para a publicação da lista telefônica Editel 2002 que será veiculada em Maringá e região. Para o presidente da associação, Jefferson Nogaroli, o convênio firmado vai beneficiar empresários e comunidade que terão um produto de alta qualidade, visto que a empresa é uma das mais conceituadas no setor em que atua. "A Editel conta com a chancela da ACIM pelo profissionalismo com que trabalha", disse ele.

No mercado brasileiro há 47 anos, a empresa edita listas telefônicas em Sergipe, Alagoas, Bahia, Espírito Santo e Paraná, sempre como líder de mercado. Aqui no Estado, está instalada há 17 anos, contando inclusive com um parque gráfico próprio de mais de 15 mil m², situado em São José dos Pinhais e equipado com maquinário de alta tecnologia.

"Só no Paraná são publicadas 16 listas anualmente. Também imprimimos guias de endereços, folhetos publicitários, livros didáticos e cadernos", explica o superintendente da empresa, Salésio Simiano. Segundo ele, serão distribuídos 140 mil exemplares da edição da lista de Maringá e região, sendo os números auditados pela ACIM e Ernest Young. Ele contou ainda que já foram formalizados contratos com três mil empresas e a expectativa é que esse número deverá dobrar até o fechamen-



Jefferson Nogaroli e Dante Marchione, da Editel, assinam o convênio

to da comercialização da nova lista. "Seguindo uma política da empresa estamos trabalhando com profissionais da região e com isso, gerando emprego", destaca.

MERCADO EM EXPANSÃO

O diretor de Marketing da Editel, Dante Marchione Neto, lembrou que o setor está em franca expansão provocada pela recente abertura de mercado. Para ele, hoje, as editoras têm maior mobilidade e podem trabalhar com criatividade, o que não acontecia até pouco tempo quando estavam vinculadas aos padrões das operadoras. "A Editel sai ganhando com essa abertura porque conhece a fundo como atua e quais as necessidades desse mercado", pontua. "Pela atual regra de mercado podemos agregar novos valores e inovações aos nossos produtos, o que não é possível quando se trabalha dentro de regras preestabelecidas."

O presidente da ACIM, destacou que já existia um bom relacionamento entre a associação e a empresa e que o convênio assinado vem apenas formalizar e fortalecer essa aliança, que é van-



Salésio Simiano explica que serão distribuídas 140 mil listas telefônicas

tajosa para os empresários e para a população em geral, que consulta a lista telefônica. "O nome Editel traz consigo valores como tradição, idoneidade, competitividade, precisão nas informações e qualidade no produto que coloca no mercado", destaca Nogaroli. ■

MARINGÁ É SEDE DO 37º ENCOMEX

É a primeira cidade do interior do Estado a ser escolhida para sediar o Encontro

A expectativa é a de que mais de 600 empresários de Maringá e da região se reúnam, no Teatro Calil Haddad, no dia 18 de outubro, para participar do Encontro de Comércio Exterior (Encomex). Será a 37ª edição do evento, realizado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, por meio da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). O objetivo do encontro é estimular a participação do empresariado brasileiro no comércio internacional e, principalmente, facilitar seu engajamento no processo exportador, buscando com isso, uma maior aproximação com o setor privado, em especial com as micro, pequenas e médias empresas.

Em geral o evento é realizado em capitais, que se caracterizam como pólos exportadores. Maringá será a primeira cidade do interior do Estado a sediar o Encomex. Para Maria Alice Bourdon, coordenadora da Casa Mercosul, entidade ligada à ACIM e ao Sebrae-PR e respaldada pelo fomento ao mercado exportador, a região possui grande potencial nesse setor e por isso desperta o interesse dos órgãos competentes.

Maria Alice diz que a expectativa é a de que o Encomex ajude a desmistificar a cultura da exportação no interior do Estado e a mostrar que o mercado externo não é só uma oportunidade real, mas possível de ser conquistado. "A Casa Mercosul já desempenha esse papel junto aos empresários locais e da região, mas o evento vai permitir que esse público saiba ainda mais sobre o que é preciso para ganhar o mercado externo", disse a coordenadora.

No final de agosto, os técnicos da Casa Mercosul participaram de uma reunião, em Maringá, com o analista de comércio exterior da Secex, Edgar Luiz Rodrigues, e com o encarregado do Encomex no Brasil, Luiz Eduardo Netto Sá Fortes. O encontro serviu para definir detalhes da organização do evento.

Segundo adiantou Maria Alice, esta edição do Encomex irá atrair a alta cúpula da área de exportação e, entre tantas autoridades, é aguardada a presença do ministro do Desenvolvimento, In-

dústria e Comércio Exterior, Sérgio Amaral. Na programação do evento haverá painéis sobre "Políticas e ações de comércio exterior"; "Oportunidades para o comércio exterior brasileiro"; "Mecanismos de financiamento ao Comércio Exterior"; e "Instrumentos de apoio e estímulo ao comércio exterior".

Segundo a coordenadora da Casa Mercosul, será uma boa oportunidade de acesso a informações de relevância a cerca da estrutura, do funcionamento e das regras básicas do intercâmbio comercial brasileiro; dos mecanismos de apoio à exportação (como as linhas de financiamento do PROEX, dados estatísticos, o Programa Novos Pólos de Exportação - PNPE, dentre outros); das oportunidades de negócios com o exterior, além de normas e ações na área de defesa comercial e de orientações em matéria de negociações internacionais.

O Encomex abrange ainda, Despachos Executivos, ou seja, oportunidades de entrevistas individuais dos participantes com os diretores e técnicos dos Departamentos da Secex, bem como com os representantes de outros órgãos e entidades presentes. Durante o encontro será realizado um evento paralelo, no qual serão expostos serviços e técnicas de apoio ao comércio, de potencial interesse para as empresas da região.

A participação no Encomex é gratuita e os interessados podem fazer a inscrição na Casa Mercosul. O evento conta com o apoio da Secretaria de Estado da Indústria e Comércio, da Federação das Indústrias do Estado do Paraná, da Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuárias do Paraná, do Sebrae-PR, do Banco do Brasil, da Prefeitura Municipal, da Empresa de Correios e Telégrafos, do Centro de Ensino Superior de Maringá (Cesumar) e do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem).

SERVIÇO

Casa Mercosul - telefone (44) 221-5081
e-mail: eventos@casamercosul.org.br



MULTMARCAS
Marcas & Patentes

**Assessoria e Consultoria
Empresarial no Brasil e Exterior**

O Registro

O expressivo número de pedido de marcas mostra que o empresariado vem tomando consciência da importância do registro de marcas, não apenas como proteção de seu uso, mas, também, como um bem material de valor econômico. A marca registrada garante ao proprietário o direito de uso exclusivo em todo território nacional em seu ramo de atividade econômica. Ao mesmo tempo, sua identificação pelo consumidor pode proporcionar uma parcela estável de mercado, tornando-a um bem valioso para a empresa.

**Seja dono,
registre!!!**

**(Ligação Gratuita)
0800 643-1626**

**Av. São Paulo, 172
13º Andar - Cj. 1312 - Centro
Fone/Fax: (44) 226-3254
Aspen Park Trade Center
Maringá/PR - Cep: 8713040**

www.multmarcasepatentes.com.br




ASSINE JÁ!
LIGUE: 0800 443535

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

ACIM E BANCO DO BR

As entidades assinaram um protocolo inédito que irá disponibilizar R\$ 25 milhões em financiamento

A ACIM e o Banco do Brasil assinaram, neste mês, convênio que vai disponibilizar, para as empresas associadas à entidade, recursos de R\$ 25 milhões, para custeio, manutenção e novos investimentos. A assinatura ocorreu durante um almoço empresarial que reuniu empresários, dirigentes de entidades, políticos, diretores e presidentes de várias associações comerciais da região.

Do total de crédito previsto no convênio, cerca de R\$ 3 milhões são do CooperFat e serão destinados a financiar empreendimentos que estimulem a criação de emprego e geração de renda.

Com a assinatura do convênio, a ACIM configura-se como a primeira associação comercial a manter uma parceria desta espécie, abrindo, inclusive, caminho para outras entidades. “A partir desta experiência pioneira, a diretoria nacional do Banco do Brasil poderá ampliar o convênio para outras associações comerciais”, salientou o presidente da ACIM, Jefferson Nogaroli. “Estamos preocupados também com o desenvolvimento regional e nossa luta é para que outras cidades sejam beneficiadas, ampliando o leque de oportunidades para os investidores”, justificou ele.

Na prática essa ampliação começa a

ser delineada. O superintendente regional do Banco do Brasil, Milton Goetten de Lima, adiantou que acordos semelhantes já estão sendo viabilizados na região, destacando, como exemplo, as associações de Campo Mourão, Loanda e Paranavaí. Ele calcula que o precedente aberto em Maringá poderá facilitar novos contratos. Segundo disse, até a formatação final do convênio assinado com a ACIM, foram necessários muitos acertos, levando aí pelo menos cinco meses de negociação. “Daqui para frente o processo será mais simples, pois a grosso modo, basta seguir o modelo”, disse Milton Goetten.

O superintendente ainda destacou o papel desempenhado pelo gerente de negócios do banco, Antônio Ferreira do Amaral Júnior que, segundo Goetten, foi o primeiro a acreditar na viabilidade do acordo. “O que nos encorajou foi ver o trabalho sério que a ACIM presta aos seus associados e à comunidade”, frisou.

GRANDE SALTO

Jefferson Nogaroli elogiou muito a competência e a visão de futuro dos executivos do banco. Evocou a frase proferida pelo astronauta Neil Armstrong, o primeiro a pisar na Lua, (“Um pequeno passo para o homem, mas um grande salto para a



O presidente da Câmara Municipal, Walter Guerles e o vice-prefeito de Maringá, Ivo Caleffi, comparecem ao evento de assinatura do convênio e posaram ao lado dos diretores da ACIM e dos gerentes das agências locais do BB

BRASIL FORMALIZAM CONVÊNIO



Milton Goetten de Lima, durante a assinatura do termo de cooperação...



...e ao lado do presidente da ACIM, Jefferson Nogaroli

humanidade”) e fez uma analogia. “Tendo em vista a enorme carência de recursos necessários para impulsionar o desenvolvimento local, essas linhas de crédito parecem mesmo um pequeno passo, mas, sob outra ótica, se transformam num grande salto, pois representam o empenho de duas instituições trabalhando em conjunto para o bem comum”, disse.

O empresário falou ainda sobre a preocupação e o trabalho das duas entidades para que o convênio cumpra de fato o seu papel e o dinheiro chegue às mãos do empresário “Muitas linhas de crédito são liberadas formalmente, mas não são efetivadas na prática”.

Nogaroli também fez questão de frisar a posição estratégica do Banco do Brasil em Maringá e região para a expansão comercial e industrial. “O Banco do Brasil de Maringá faz jus à condição de banco público, voltado para os interesses da comunidade. Isto se deve à vontade de seus executivos externada nesta parceria, que além de propiciar condições de desenvolvimento para o pequeno e médio empresário, também se justifica pelo seu cunho social.

BASES DO FINANCIAMENTO

O empresário que optar por captar recursos do CooperFat, por exemplo,

onde o modelo cooperativista será priorizado, o teto das operações chega a 200 mil reais, com prazos de até oito anos para saldar o débito e até 12 meses de carência, com juros de 4% ao ano, acrescida de taxas de longo prazo (TJLP). Em contrapartida, a empresa deverá garantir a contratação ou a manutenção de uma vaga de trabalho, a cada 10 mil reais emprestados.

Terão direito ao financiamento, as empresas associadas, ou que venham a se associar à ACIM, e que tenham faturamento bruto anual máximo de até 6,12 milhões de reais. Para ter acesso ao financiamento a empresa deverá apresentar uma proposta enquadrável no Programa de Geração de Emprego e Renda (Proger). Todas as operações terão um fundo de aval do FunProger, garantido agilidade e desburocratização na hora da concessão de crédito.

Dentro da atual política econômica não existe acesso a recursos com o perfil negociado entre a ACIM e o Banco do Brasil, no qual estão contemplados prazo de pagamento, agilidade na concessão do crédito e juros baixos. Para Nogaroli, este convênio representa um grande benefício para o empresário, porque representa crédito fácil, disponibilizado de forma “civilizada”.

JÁ COMEÇOU!

O empresário Edson Bento Luca foi o primeiro a formalizar o pedido de liberação de crédito, pelo convênio assinado entre as duas entidades. Sua empresa, Luca & Feitosa, é associada da ACIM há 17 anos, e atua no setor de confecção e transformação de jóias.

Segundo informou o empresário, o projeto apresentado por ele prevê a ampliação da área de loja, que passará de 47m² a 112 m², além da compra de novos equipamentos. “Com essas mudanças iremos criar de imediato três novos postos de trabalho. Em um ano e meio deveremos abrir mais cinco vagas”, disse ele.

Para o empresário a linha de financiamento contemplada neste convênio é extremamente favorável. “Não existe no mercado dinheiro disponível em condições tão boas quanto essas”, salientou. “O convênio servirá para solidificar novos investimentos em Maringá”, finalizou.

Edson Bento Luca: primeiro a solicitar uma linha de crédito



Redesenhando o Novo Centro de Maringá

A pedido da atual administração, o Codem elaborou projeto de ocupação dessa área nobre da cidade

A comunidade de Maringá possui uma oportunidade única. A de fazer do Novo Centro um marco urbanístico capaz de projetar a cidade em nível nacional. Poucos municípios deste porte possuem uma área central de grandes dimensões e totalmente desocupada.

Os estudos para a ocupação da área tiveram início em 1987, em seguida deu-se a remoção do pátio de manobras, armazéns e residências dos funcionários da Rede Ferroviária Federal Sociedade Anônima – R.F.F.S.A –, hoje América Latina Logística – ALL. Na época foi encomendado projeto ao arquiteto Oscar Niemeyer, o chamado Projeto Ágora, que em linhas gerais criava três glebas A, B e C; previa o rebaixamento da linha férrea a céu aberto; e destinava as glebas A e B para uso comercial e residencial, e parte da gleba C para uso público. As edificações seriam isoladas sobre um grande subsolo de dois pavimentos para garagem, um de uso privativo do edifício e outro de uso público.

Ao longo da ferrovia seria permitido somente construções de dois pavimentos que formariam uma barreira de proteção à linha férrea. O projeto ainda previa a instalação de um terminal rodoviário localizado no subsolo daquela que seria a praça central, cuja área verde ficaria sobre lajes de concreto.

A partir de 1993 outro projeto foi desenvolvido e com características diversas do projeto anterior, principalmente no que se refere ao parcelamento do solo. Os terrenos, que antes seriam parcelados em áreas de aproximadamente dois mil metros, com o novo estudo passaram a ter dimensões variadas.

Optou-se, neste projeto, por cobrir os trilhos rebaixados, possibilitando a utilização da parte superior, para a implantação de uma rua. Na parte inferior, pela largura adotada para o túnel, abriu-se a possibilidade de instalação de três vias férreas que, no futuro, poderiam ser utilizadas para o transpor-

te de massa, interligando as cidades de Marialva, Sarandi, Maringá e Paiçandu. Também foi alterada a concepção das construções, as quais obrigatoriamente deveriam conter sobrelojas avançando sobre recuo previsto, formando uma área coberta contínua.

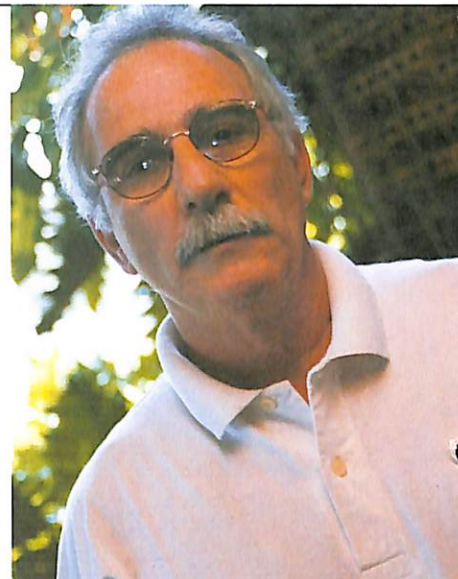
No início deste ano, a atual administração solicitou ao Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá – Codem – um estudo sobre o sistema viário e o uso e ocupação de solo naquela área nobre da cidade. Formou-se comissão específica, composta não só pelos membros do conselho, mas por diversos representantes da sociedade civil, incluindo arquitetos, engenheiros, paisagistas, imobiliárias, urbanistas, entre outros.

A proposta foi aprovada na Plenária do Codem em meados de agosto. Também foi apresentada à Câmara Municipal e ao Poder Executivo, bem como à comunidade, por ocasião da audiência pública realizada no dia 19 deste mês. Com relação ao sistema viário o novo estudo propõe que a rua projetada no Novo Centro seja transformada em avenida possibilitando, assim, futura ligação Leste/Oeste da cidade, sendo que sobre o túnel as vias seguem paralelas, mas fora deste trecho utiliza as laterais da linha férrea.

Além de desafogar o trânsito, esta alteração permitirá o acesso aos lotes que têm fundo com a via férrea. Vale salientar que esta alternativa não trará custos de desapropriações, pois no Novo Centro os lotes somente serão deslocados em direção à avenida Tamandaré, que será readequada.

O estudo propõe ainda que a gleba C pertença exclusivamente ao Poder Público, permitindo a utilização como amplo espaço destinado a atividades cívicas, culturais, de lazer e ainda de caráter monumental para uso da comunidade em geral.

Pela proposta as calçadas a serem construídas na área do Novo Centro te-



Cochia Jr: “o Novo Centro pode ser um marco arquitetônico”

rão quatro metros de largura e as obras deverão respeitar um recuo de três metros a partir desta linha. Na prática, as calçadas terão sete metros de largura, isto porque no espaço de recuo obrigatório será proibido a colocação de qualquer elemento que crie obstáculo ao livre trânsito dos pedestres, exceto os de caráter de sustentação da construção.

Embora isto já estivesse determinado na lei 23/93, que estabeleceu o perfil do Novo Centro, o projeto do Codem amplia as possibilidades de quem vai construir naquela área. O que se fez foi flexibilizar a criação arquitetônica. Por exemplo, foram mantidas as medidas das calçadas e do recuo, mas permitiu-se a construção de edificações térreas nas esquinas, sem a obrigatoriedade das coberturas, exigindo-se recuo de seis metros.

Outro detalhe: quem fizer o embasamento terá a vantagem de não precisar contabilizar esta construção no coeficiente de ocupação do terreno, coeficiente este que determina que a construção não pode ser maior do que seis vezes o tamanho do terreno, enquanto a taxa de ocupação é de 50%.

Em síntese, a proposta preserva o rigor da Lei, onde é estritamente necessário e flexibiliza onde é possível flexibilizar, sem perdas para a paisagem urbana do Novo Centro. Quem ganha é a cidade.

Adolfo Cochia Júnior, é engenheiro civil, secretário do Codem e presidente da Comissão Especial Novo Centro/Aeroporto Gastão Vidigal.



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

 EDTEL

Site

www.editel.com.br

Lista Classificada

Lux Janelas e Esquadrias
pág. 45

Lista Inteligente

Caffè Le Chat Noir
Cód. LIN 6554sos102.com.br

Kids Calçados

KIDS

chat noir

caffè
le chat noir

Lista Assinantes

Oswaldo de Souza
pág. 23

SAC

Atendimento ao Consumidor

41 320 5400



CD ROM

Autovan Aluguel de Vans

AQUI

Guia

Rua XV de Novembro
mapa 12 - pág. 20

Onde tem informação tem Editel.

Seja qual for a sua necessidade de informação, a Editel oferece os melhores produtos e serviços para facilitar a sua vida e valorizar o seu negócio. Consulte-nos. SAC 0800 400 6363.

 EDTEL

A LISTA MAIS CONSULTADA