

Revista

050
R454
N-409-ano-38-2001



ACIM

R\$ 3,90

OUTUBRO/2001
Nº 409
Ano 38

Associação Comercial e Industrial de Maringá

Maringá se prepara para um Natal de Grandes Emoções

**E CRIA MEGA PROMOÇÃO
PARA O COMÉRCIO**

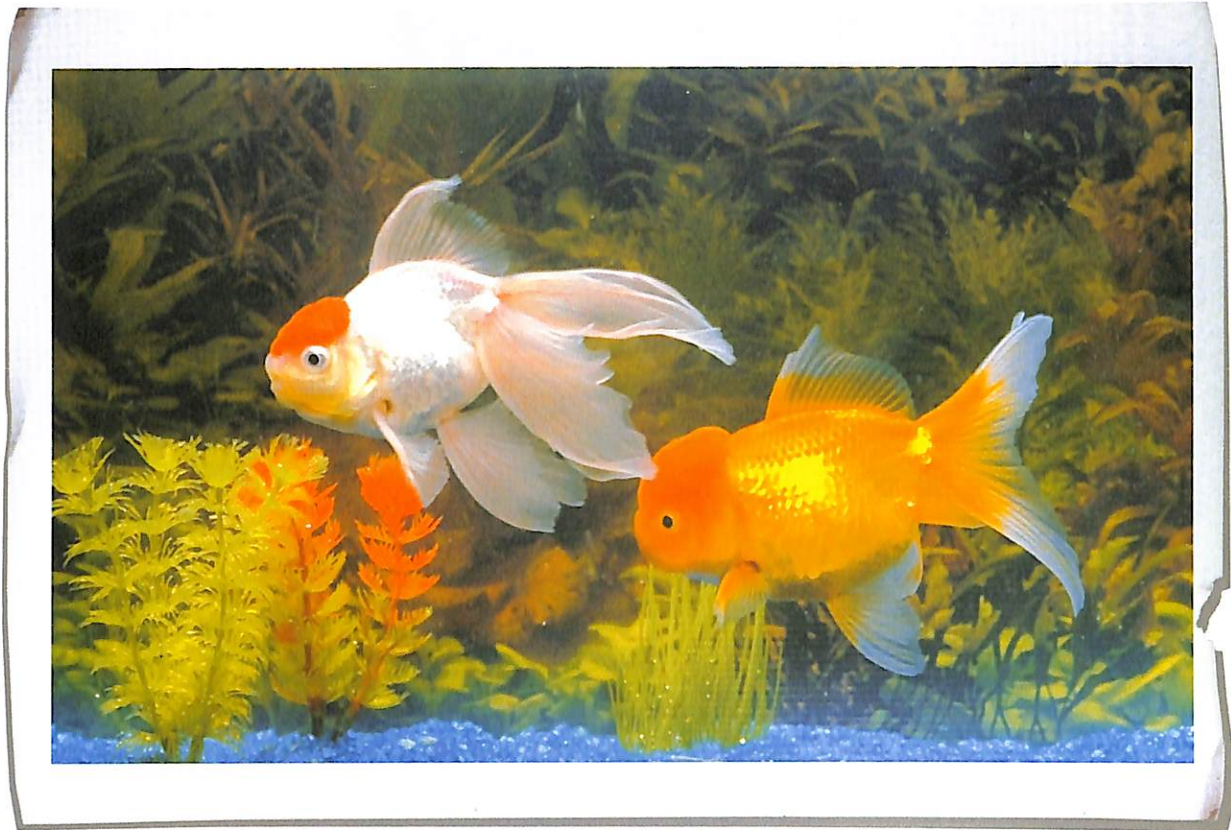


**AINDA
NESTA EDIÇÃO**

**IMOBILIARISTAS IMPLANTAM
CENTRAL DE NEGÓCIOS**

**MICROEMPRESÁRIOS TÊM ACESSO
AOS JUIZADOS ESPECIAIS**

MARINGÁ SEDIA O 37º ENCOMEX



ACIM

Clas.	050
	R454
Reg.	0381
Data	26-04-05
Proced.	
	NF
R\$	Data



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. Paranavaí, 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

ESTAMOS TRABALHANDO POR VOCÊ

Dois fatos relevantes marcaram os trabalhos da associação no mês de outubro. O primeiro foi a realização do 37º Encontro de Comércio Exterior, ou simplesmente Encomex. O segundo diz respeito ao convênio firmado com a Federação das Associações Comerciais do Paraná (Faciap) e o Tribunal de Justiça do Paraná e que facilita o acesso das microempresas aos Juizados Especiais.

Num momento que empresários e governos buscam diferentes maneiras para aumentar a geração de divisas do setor exportador brasileiro, iniciativas como a do Encomex assumem um papel importante e constituem uma ferramenta útil para pequenos e médios empresários que já exportam ou pensam em engajar-se no mercado exportador. Isto porque o encontro possibilitou não apenas o conhecimento técnico, mas principalmente a troca de experiências e informações com a alta cúpula da área de exportação da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), a promotora do evento.

Outro dado que merece destaque é o fato de Maringá ter sido escolhida para sediar o encontro. Foi a primeira cidade do interior do Estado a atrair a atenção dos organizadores e a escolha se justifica porque a região constituiu um pólo econômico expressivo dentro do cenário estadual.

Nossa associação foi parceira na realização deste evento, por meio da Casa Mercosul, órgão mantido pela ACIM e Sebrae, com apoio da Prefeitura Municipal e Coordenadoria Regional da Fiep, e cuja missão é

justamente o fomento ao mercado exportador. Quero ressaltar que, numa época em que empresários de vários setores voltam os olhos para o mercado externo, a Casa Mercosul torna-se uma aliada importante de pequenos e médios empresários da região, que graças a uma assessoria especializada, pouco a pouco estão descobrindo novas oportunidades de negócios.

Mas também sei que é preciso continuar nessa missão, aumentando a participação deste setor no processo exportador. Pesquisas indicam que, enquanto em outros países 50% das exportações são feitas por essa parcela do setor empresarial, ou seja, pequenos e médios, no Brasil os índices não passam de 3%.

Quanto a adesão da ACIM ao convênio Faciap-TJP, como disse o juiz Humberto Luiz Carapunarla, titular do Juizado Especial de Maringá, ele será a mola propulsora para que as microempresas exerçam seu direito à justiça rápida. A ACIM será o elo de ligação entre as empresas e o Juizado Especial de Maringá, dando suporte material, que agilizará a tramitação das causas até o seu julgamento. Todas as microempresas de Maringá poderão procurar a associação para tomarem conhecimento dos termos do convênio.

A iniciativa da Faciap-TJP merece



Heitor Marcon

todo nosso respeito, pois está criando uma vertente importante para combater a inadimplência e por sua vez impulsionar os negócios de pequenos e microempresários, que são os que mais sofrem com os maus pagadores. Como empresário e como presidente desta entidade, acredito plenamente no sucesso deste convênio e acredito também que a adesão da ACIM atende a principal finalidade desta associação que é representar e defender o interesse do seu associado.

JEFFERSON NOGAROLI

Presidente da ACIM

SANTA RITA SAÚDE

O Santa Rita Saúde foi criado em 1992 para atender com segurança e responsabilidade seus conveniados.

Para tanto investe constantemente em uma estrutura que atenda as reais necessidades de seus clientes. Disponibilizando serviços laboratoriais, cirurgia cardíaca, transplantes, UTI, maternidade exclusiva, centro cirúrgico.

ACIM

&

SANTA RITA SAÚDE

SAÚDE EM PRIMEIRO LUGAR

Mais uma parceria saudável!

Consulte nossos planos especiais para conveniados da ACIM.

Avenida Independência, 14 - Sala 02

Telefone: (44) 262-1306

Maringá PR.



ABRAMGE

Associação Brasileira de Medicina do Grupo

9 anos



O mais importante não é o plano de saúde...

...mas a saúde desse plano!

ACIM

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

Rua Néo Alves Martins, 2321
Fone: (44) 221-5050

Fax: (44) 221-5007 - Cx. Postal 1033 - Maringá - Paraná
Home-page: www.acim.com.br
e-mail : acim@acim.com.br

Presidente: Jefferson Nogaroli

1º Vice-Presidente: Antônio Fermenton

2º Vice-Presidente: Adilson Emir Santos

DIRETORIA

Assuntos Comunitários: Luiz Roberto Marquezini

Assuntos 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 Busiquia, 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;

Odwaldo Bueno Neto; Ermelindo Bolfer; Manuel Mário

de Araújo Pismel; Ivo Vitor Asmann; Emílio Germani;

João de Faria Pioli; Rodolfo Purpur; Joaquim Dutra;

Ubirajara de Araújo Pismel; Luiz Júlio Bertin; Alvaro

Miranda Fernandes; Sidney Meneguetti; Atair Niero;

Raymundo do Prado Vermelho; Alcides Siqueira Gomes;

Carlos Mamoru Ajita; Fernando Henriques; Massao

Tsakada; Pedro Granado Martines; Hélio Costa Curta.

COPEJEM

CONSELHO PERMANENTE DO JOVEM EMPRESÁRIO

Presidente: Wilson de Matos Silva Filho

Vice-Presidente: Sandro Bertoni

Assuntos Universários: 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: Silvia Cristina Franchini Rezende

2º Vice-Presidente: Maria Lúcia Fernandes

1ª Secretária: Nilva Cardoso El Ghoz

2ª Secretária: Fátima Macedo

1ª Tesoureira: Clarice R. L. Franchini

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: Silvio Luiz

Mattos da Silva

Coordenadora de Eventos, Cursos e Treinamentos: Yara

Sue Kaway

Coordenadora do SPCP: Ivanete Aparecida Pagnan

NESTA EDIÇÃO

■ CAPA

Entidades se unem
para uma grande
campanha de Natal

PÁG. 12

■ SAÚDE

Câncer de próstata: o
preconceito é o pior
inimigo e dificulta a
prevenção

PÁG. 24

■ PESQUISA

ACIM apóia a realização
do 37º Encomex

PÁG. 18

■ TECNOLOGIA

Mostra aproxima
empreendedores
e inventores

PÁG. 31

REVISTA

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ
ANO XXXVIII - Nº 409 - Outubro/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 Fragoço



■ ECOLOGIA



▲ Parque do Ingá
comemora 30 anos

PÁG. 26

DEPARTAMENTO COMERCIAL
Altair Aparecido Galvão

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

PROJETO GRÁFICO
Kiko Medeiros

EDITORAÇÃO
Andréa Tragueta

CAPA
Criação: Fábio Ignacio Barbosa / Lettera Propaganda
Modelos mirins: Vitor Yoshio Satto e Omar Wardani Bissi
Fotos: Nivaldo Satto

FOTOLITOS
Macin Color

IMPRESSÃO
Gráfica Regente

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

LINHA DIRETA COM O ASSOCIADO



Sirlene Vieira, atendente do SAC: "recebemos ligações de diferentes naturezas"

Reclamações? Sugestões? Pode falar com o SAC

Buscando ampliar a área de atendimento ao associado, a ACIM implantou o Serviço de Atendimento ao Cliente, o SAC. Por meio deste canal, cujo contato pode ser feito via telefone ou pessoalmente, na sede da entidade, são registradas sugestões, reclamações e solicitações de naturezas diferentes. As ocorrências são encaminhadas para as gerências e departamentos da ACIM, que buscam solucioná-las da melhor forma possível.

A criação deste novo serviço, além de cumprir as exigências da norma ISO 9002, na qual a associação foi certificada recentemente, atende uma antiga solicitação da Diretoria Executiva. "Sempre defendi a idéia de que a associação precisa manter um canal de comunicação direto e eficiente com seus associados", pontua o presidente Jefferson Nogaroli.

O SAC foi implantando primeira-

mente em caráter experimental, em julho deste ano, tendo sido oficializado no mês de agosto. Desde o início ele extrapolou sua missão inicial, servindo para atender não apenas os associados, mas a comunidade em geral.

Segundo informou a atendente do SAC, Sirlene Vieira, o serviço recebe ligações que vão desde associados que informam o não recebimento da Revista ACIM, até lojistas que reclamam dos bueiros entupidos ou lâmpadas queimadas nos postes de rua. "Quando o problema foge da nossa responsabilidade, procuramos intermediar a negociação com os órgãos competentes", informou Sérgio Guilherme, gerente institucional da ACIM.

Os interessados em entrar em contato com o SAC poderão fazê-lo pelo telefone 221-5065, ou comparecer à sede da ACIM, à rua Néo Alves Martins, 2321.

AGENDE-SE

Confira a programação de eventos da ACIM para novembro

- De 5 a 9, às 19 horas no auditório da ACIM, o professor Vicente Chiaramontes Pires ministra o curso "Abc do Marketing".
- Dia 8, o consultor do Sebrae Nerildo Bezerra apresenta seminário sobre vendas, Será no auditório da ACIM, das 9 às 17 horas.
- Dias 12, 13 e 14, às 19 horas, a associação promove o curso "Arranjos Natalinos", com a florista Vilma Beloto.
- Aproveitando os dias de feriado a associação agendou um curso de Neurolingüística, a ser realizado na chácara Marista, em Dr. Camargo, entre os dias 15 e 18. O instrutor será o médico Jougi Takahashi.
- Entre 19 e 22, o psicólogo organizacional, com pós graduação em gestão da Qualidade Total, Álvaro Gilmar Estevam de Araújo, ministra curso na ACIM. O foco do curso será: "Telemarketing – Vendas por telefone".
- No dia 20, às 20 horas, no Teatro Calil Haddad, a ACIM recebe oficialmente o certificado ISO 9002. Após o evento será ministrada palestra sobre "Qualidade de Vida", com Nuno Cobra, autor do livro "A semente da vitória". Nuno também já foi preparador físico de atletas famosos como Ayrton Senna, Mika Hakkinen, Rubens Barrichello, Jaime Oncins, entre outros. Ele vem a Maringá para falar sobre o tema "Qualidade de Vida".
- "Análise de crédito visando redução de inadimplência", é o tema do curso proferido pelo consultor da Universidade do Saber, Braz Ismael Vendramini, entre 26 a 30. Será no auditório da ACIM, das 19 às 22 horas.
- Mauro Halfeld, professor da Universidade Federal do Paraná, fala sobre "Investimentos – como administrar melhor seu dinheiro", dia 27, às 19 horas. Será no auditório do Cesumar, numa promoção da ACIM.
- Dia 30, às 14 horas, Pery de Canti (empreendedor Financeiro/Cultural), fala sobre "PIB da Cultura, no auditório da ACIM.

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

FOCO EM NOVOS MERCADOS

O ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Sergio Amaral, destaca que num mundo globalizado há boas oportunidades de negócios e defende a ampliação de mercado para nossos produtos, buscando não apenas oportunidades de negócio em outros países, como a ampliação da pauta exportadora. O Governo, por sua vez, lança programas para ampliar as políticas de incentivo à exportação. Essas e outras opiniões estão nesta entrevista exclusiva que o ministro concedeu à Revista ACIM, via e-mail, por ocasião do 37º Encomex.

Revista ACIM – Quais os setores com melhores perspectivas para engajarem-se no processo exportador?

Sergio Amaral – Podemos dizer que todos os setores têm grande potencial para colocar seus produtos no mercado internacional. Alguns, já acostumados a vender para o mercado externo, estão mais adaptados, são competitivos. Outros setores ainda precisam fazer um esforço para se modernizar, aumentando sua produtividade e competitividade para concorrer com os produtos de outros países. Os setores têxtil e de calçados são um bom exemplo: enfrentaram dificuldades no início da abertura comercial, mas souberam superá-las com a modernização de seus parques industriais e, hoje, são grandes exportadores. Os fóruns de competitividade, conduzidos pela Secretaria de Desenvolvimento da Produção do Ministério do Desenvolvimento, têm exatamente o objetivo de superar eventuais dificuldades das empresas para que elas possam concorrer no mercado internacional. O importante é notar que o Brasil deixou de ser um exportador de produtos primários – as chamadas *commodities* – e, hoje, integra o grupo dos exportadores de produtos manufaturados, que respondem por 70% de nossa pauta de exportações.

Revista ACIM – Quais as regiões do mundo com melhores oportunidades de negócio?

Sergio Amaral – Num mundo globalizado, há boas oportunidades de negócios em todos os países, independente do continente. Obviamente que

os Estados Unidos, pela própria condição de potência econômica, seguido pela Europa, tendem a absorver grande parte das exportações. Precisamos, entretanto, ampliar os mercados para nossos produtos, buscando oportunidades de negócio em outros países. No Ministério do Desenvolvimento, elaboramos uma relação de potenciais compradores para determinados produtos, numa política de busca de novos mercados para nossas empresas, sem desconsiderar, evidentemente, a importância do Mercosul. Os mercados dos Estados Unidos, Alemanha, Japão, Índia, México, Reino Unido e China são prioritários para diversos de nossos produtos, que podem chegar a esses países a preços competitivos. Há, nesses países, oportunidades para a exportação de alimentos, frutas, cafés especiais, cachaça, carnes, calçados, couros, componentes de máquinas para calçados, móveis, produtos têxteis, confecções, cosméticos, cerâmica e materiais de revestimento, autopeças e máquinas.

Revista ACIM – Que avaliação o senhor faz dos Encomex? Quais os resultados práticos?

Sergio Amaral – Os encontros são mobilizadores dos micro, pequenos e médios empresários. Consideramos de grande importância a realização dos Encomex, onde as empresas tomam conhecimento das oportunidades reais de negócios no exterior e as formas de chegar a esses mercados. Pequenas empresas de um mesmo setor são estimuladas a se unirem para vender seus produtos no mercado de outros países, já que sozinhas, talvez, não tivessem escala de produção suficiente para o fechamento de um contrato. Os resultados são animadores. Nos últimos anos, houve um crescimento significativo das operações feitas por pequenas empresas. Em 1998, por exemplo, foram fechadas 36 operações de exportação por micro e pequenas empresas com o apoio do Fundo de Aval do BNDES



“Defendo que o empresariado adote uma postura agressiva para romper as barreiras tarifárias e não-tarifárias”

(Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) e outras 245 por empresas de médio porte. No ano passado, o número de operações das micro e pequenas saltou para 115 e o das médias empresas para 3.294.

Revista ACIM – Para o senhor qual a importância de entidades ligadas ao setor privado, cuja missão é o fomento à exportação, como é o caso da Casa Mercosul?

Sergio Amaral – Essas entidades são muito importantes, eu diria até fundamentais e indispensáveis para o nosso objetivo. Há boas iniciativas, como a da Casa Mercosul e de diversas entidades empresariais, como as federações de indústrias, que criaram serviços especializados para dar consultoria e orientar seus associados na descoberta de oportunidades de negócios no exterior. É um serviço que valoriza o trabalho da entidade perante seus associados e de grande eficácia na alavancagem das exportações, já que elas têm uma comunicação freqüente e direta com as empresas do seu setor.

Revista ACIM – Na sua opinião, quais as principais dificuldades enfrentadas pelo pequeno empresário na hora de exportar?

Sergio Amaral – Um dos maiores problemas das pequenas empresas é a falta de informação. Enquanto as gran-

des corporações dispõem de consultores especializados e até da assessoria de organizações voltadas exclusivamente para operações de exportação e importação, as pequenas têm dificuldades para conhecer as normas do mercado internacional e identificar oportunidades de negócio. Por isso, é importante a atuação das entidades para ajudar os seus associados a se inserirem no mercado externo. Além disso, a Apex identificou dificuldades no acesso ao crédito pelas pequenas empresas, embora o crédito esteja disponível. Uma série de medidas está sendo implantada pelo Ministério do Desenvolvimento para facilitar o acesso das empresas de pequeno porte às linhas do Proex (Programa de Financiamento às Exportações) e na simplificação do processo de exportação. A reformulação da Câmara de Comércio Exterior (Camex), que terá um Comitê de Gestão, dará maior agilidade na implantação de medidas que favoreçam os exportadores. Já adotamos várias iniciativas para reduzir a burocracia nas operações de exportação e de crédito do Proex e novas medidas, se forem necessárias, serão adotadas.

Revista ACIM – O senhor acha que a mentalidade empresarial brasileira está acompanhando as mudanças do mundo globalizado?

Sergio Amaral – Sim. Muitas empresas já despertaram para o comércio exterior e destinam boa parte de sua produção ao mercado externo. Mas ainda há muito o que fazer para difundir a cultura exportadora no Brasil. Basta vermos que ainda é pequeno o número, em relação ao total, de empresas brasileiras que exportam.

Revista ACIM – Se o senhor fosse um empresário, atuando

em uma empresa de pequeno porte, quais as ações que tomaria para inserir sua empresa no mercado internacional?

Sergio Amaral – Procuraria o Sebrae e a Apex para me orientar sobre como atuar no mercado externo e entraria num consórcio de exportação formado por empresas semelhantes à minha. Em muitos casos, para entrar no mercado internacional, a empresa precisa adaptar seus produtos, melhorando a qualidade ou apenas introduzindo pequenas modificações. O passo seguinte é procurar integrar a empresa nas discussões sobre negócios externos. Em breve, até o final do ano, estará disponível o Portal do Exportador, na Internet, que será o caminho para que o pequeno empresário aprenda desde como exportar até como fechar negócios com outros países.

Revista ACIM – Quais seriam as expectativas no âmbito econômico e no âmbito do mercado externo, se a esquerda vencer as próximas eleições?

Sergio Amaral – Nenhum governo pode prescindir do mercado externo. Cabe ao próximo governo continuar o trabalho de incentivo às exportações brasileiras e manter a política de estabilidade da economia, como deseja a população.

Revista ACIM – As maiores economias do mundo enfrentam o fantasma da recessão, agravada pela onda de atentados terroristas. Na sua avaliação, de que forma esses fatos abalam a economia mundial e do Brasil?

Sergio Amaral – A economia mundial vai crescer menos e alguns países terão recessão, de acordo com todas as avaliações. E isso tem conseqüências

sobre a economia brasileira, que está inserida nesse contexto internacional. O crescimento econômico do Brasil, neste ano, deve ficar em 2%, enquanto prevíamos no início do ano 4,5%. Mesmo assim, nosso crescimento será bem superior ao da economia mundial. Há, portanto, prejuízos para o País, mas as principais causas são externas e independem da vontade do governo. Essas adversidades exigem de nós um esforço redobrado para continuarmos exportando nossos produtos para mercados em retração. Entendemos que este é o momento para retomarmos o debate de medidas fundamentais para garantir a competitividade do produto nacional diante dos seus concorrentes. E a principal medida é a reforma tributária, que exige o imediato engajamento de toda a sociedade. O governo, Congresso e o empresariado devem assumir essa discussão.

Revista ACIM – No seu entender, é importante para o Brasil estar no Mercosul?

Sergio Amaral – O Mercosul é a prioridade do Brasil. O próprio presidente Fernando Henrique Cardoso já deixou isso bem claro em seus pronunciamentos e nas iniciativas adotadas para fortalecer o bloco comercial. Isso não impede que estudemos a possibilidade da implantação da Alca (Área de Livre Comércio das Américas), mas é preciso garantir aos produtos brasileiros o acesso aos mercados e a queda gradual das barreiras comerciais, que em geral apenas protegem setores ineficientes dos países desenvolvidos. Defendo que o empresariado adote, junto com o governo, uma postura agressiva de ação para romper as barreiras, tanto tarifárias quanto não-tarifárias. ■

Kaiser



CAPITALISMO E TRABALHO

Os acontecimentos narrados no livro estão situados entre 1866 e 1867, no entanto nos parecem bastante atuais

Lisley M. da Silva

O livro *Germinal* do jornalista e escritor Émile Zola, publicado em 1885, com tradução e adaptação de Silvana Salerno é uma obra realista e surpreendente. O foco principal é a formação da classe operária quando a economia européia dava uma guinada decisiva rumo ao capitalismo industrial. Ao “percorrer” as páginas deste livro, o leitor percebe que tudo se passou no século XIX, porém ele é tão atual que poderia ser ambientado em algumas regiões brasileiras, ou em qualquer outro lugar do mundo, em pleno século XXI.

Para escrevê-lo, o autor não se contentou somente em pesquisar sobre o assunto. Émile Zola, foi trabalhar nas minas de carvão; viveu como mineiro para sentir na pele o que sentiam aqueles trabalhadores. Passou dois meses na região, onde foi morar nas mesmas casas em que viviam os operários. Comeu e bebeu nas mesmas tavernas, viveu o trabalho insano, a promiscuidade das moradias, o baixo salário e a fome. O fato do autor ter se preocupado em familiarizar-se com o meio, antes mesmo de escrever sua obra, faz com que ela se torne ainda mais fascinante.

Germinal é o nome do primeiro mês da primavera no calendário da Revolução Francesa: é quando as sementes das novas plantas germinam. Da forma descrita pelo autor, significa o germe da transformação social. A fé de Émile Zola em acreditar que o mundo iria sofrer uma modificação o levou a escrever esta obra. No transcorrer do livro percebemos uma das primeiras lutas do movimento operário moderno. O autor denuncia as péssimas condições de trabalho nas minas de carvão no norte da França e mostra o início da luta de classes entre proletariado e burguesia. O movimento descrito está diretamente ligado à formação da classe operária.



Lisley M. da Silva: “É vergonhoso constatar que *Germinal* parece ainda atual”

O capitalismo, socialismo e anarquismo são abordados e muito bem representados aqui. Zola chama atenção ainda, para a exploração do trabalho infantil nas minas de carvão, a baixa remuneração da classe operária, a alta taxa de mortalidade infantil, a baixa expectativa de vida, as condições subumanas sob as quais viviam os trabalhadores, os problemas de saúde gerados pelas péssimas condições em que tinham que trabalhar. Aborda também, as conseqüências da falta de aposentadoria. A fome e a miséria eram constantes na vida daquelas pessoas, conforme narra o autor que pode vivenciar tudo o que escreveu.

É triste e vergonhoso para nós, sabermos que tantos anos se passaram da publicação desta obra de Émile Zola, e que no nosso Brasil, ou melhor, no mundo, continuam sendo detectados os mesmos problemas citados em *Germinal*. Em muitos lugares ainda existem atividades econômicas marcadas pela exploração do trabalho, ainda que à custa da vida de trabalhadores. Em meio a estas situações sórdidas, o autor ainda encontra uma forma de deixar transparecer o sentimento de amor, de confiança e esperança em dias melhores.

Lisley M. da Silva é advogada do Sindicato do Comércio Varejista de Maringá

O QUE ESTOU LENDO

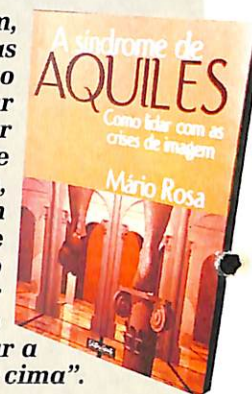


Osler Colombari Filho

Empresário

A SÍNDROME DE AQUILES — COMO LIDAR COM AS CRISES DE IMAGEM

O livro tem, entre outras qualidades, o mérito de mostrar que a melhor tática diante de crise de imagem, é saber lidar com a verdade, que passa a ser o maior valor estratégico para quem deseja “dar a volta por cima”.



Autor: Mário Rosa
Editora: Gente



Alexandre Brandão

Empresário em informática

JACK DEFINITIVO - SEGREDOS DO EXECUTIVO DO SÉCULO

O livro conta a história de Jack Welch, um executivo que aumentou a capitalização de mercado da General Electric em mais de US\$ 450 bilhões, nos últimos 20 anos, tornando-se o mais admirável líder de negócios no mundo.



Autor: Jack Welch - John A. Byrne
Editora Campus

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

por *Dirceu Herrero*



CRIATIVIDADE

Para incrementar ainda mais o visual e também diminuir os custos com a manutenção dos jardins em volta do Teatro Calil Haddad, o secretário Municipal de Cultura, João Laércio, convocou representantes das colônias de Maringá.

ATRIBUIÇÕES

As colônias têm a atribuição de criar jardins típicos em volta do teatro. As primeiras a aderirem ao projeto foram a ucraniana, a japonesa, a portuguesa, a alemã, a italiana e a árabe.

OUSADIA

"A palavra risco deriva do italiano riscare, que significa ousar. Risco é uma escolha e não um destino". A frase é de Peter Bernstein, e está no livro "Investimentos", de Mauro Halfeld.

INVESTIMENTOS

Mauro Halfeld faz algumas análises interessantes sobre a valorização do ouro, caderneta de poupança e outros investimentos. Sabe-se que os diretores de uma conhecida instituição financeira gostaram tanto do livro, que compraram 20 mil unidades e distribuíram entre seus funcionários.

POUPANÇA

Especialistas aconselham que uma pessoa com as contas equilibradas não gaste mais que 36%

do salário bruto em dívidas de longo prazo (incluindo aí poupança para aposentadoria e gastos com cartão de crédito).

NATAL

O Departamento da CNI - Confederação Nacional da Indústria, que mede o Índice Nacional de Expectativa do Consumidor, fez uma pesquisa em setembro e concluiu que 54% dos consumidores pretendem manter o mesmo nível de compras neste Natal, em relação ao ano passado.

INFORMALIDADE

Ainda segundo a CNI, 56% dos entrevistados pela pesquisa, não recebem 13º salário. Foram ouvidas 2000 pessoas.

CONCORRÊNCIA

Às vezes a gente pensa que a concorrência está na nossa frente. É preciso ter cuidado e ficar de olho em várias direções. O Boticário, por exemplo, fez uma pesquisa para saber qual é o produto que concorre diretamente com seus perfumes. O resultado surpreendeu muita gente: são os CDs.

PRESENTE

É que tanto os produtos de O Boticário como os CDs são muito utilizados como presente em datas comemorativas.

DIRETORIA

Levantamento da Secretaria da

ACIM aponta que ocorreram 803 reuniões envolvendo diretores da entidade nos primeiros nove meses do ano. No entanto, sabe-se que este número é bem maior, pois muitos diretores representam a associação em eventos e nem sempre comunicam o Departamento.

À DISPOSIÇÃO

A Secretaria tem toda a agenda das reuniões da diretoria. Esta à disposição dos associados que porventura queiram verificar qual o tempo que os diretores, por eles eleitos, dedicam à ACIM.

MAIS REUNIÕES

No levantamento não estão computadas as reuniões em que os diretores participam representando outras entidades em que integram. E estas não são poucas: Apras, Sindimetal, Sindvest, Sinepe, Codem, IDR, Fiep, AAHU, Rotary, Lions, Maçonaria, Faciap, Cacinor, Cocamar, Sicredi, Apae, entre outras.

QUESTÃO DE COMPROMETIMENTO

É o tal negócio: se você quer fazer com que uma tarefa seja bem feita, entregue a incumbência para quem já realiza inúmeras atividades.

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

GM CONSÓRCIO NACIONAL 

DELTA - 60/300



Crédito: R\$ 14.579,00
Prazo: 60 meses
Parcelas: R\$ 296,80

CORSA WIND 2P - 60/300



Crédito: R\$ 17.433,00
Prazo: 60 meses
Parcelas: R\$ 351,90

INScrição GRÁTIS

CONSÓRCIO ECONÔMICO CHEVROLET - 60/300

Crédito: R\$ 10.068,00
Prazo: 60 meses
Parcelas: R\$ 208,47

PICK-UP CORSA STD



Crédito: R\$ 16.780,00
Prazo: 60 meses
Parcelas: R\$ 338,70

 **ZACARIAS**
A casa do seu Chevrolet

AV. TUIUTI, 445
FONE 44 261 3061
MARINGÁ/PR.

MICROEMPRESÁRIOS TÊM ACESSO AO JUIZADO ESPECIAL

ACIM adere ao convênio TJ-FACIAP que visa beneficiar o pequeno empresário que quer reivindicar na Justiça o pagamento de dívidas e a cobertura de cheques sem fundos

Diversas associações comerciais do Estado estarão participando do convênio firmado entre o Tribunal de Justiça e a Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuárias do Paraná (Faciap), convênio este que facilitará aos microempresários o ingresso com ações nos Juizados Especiais.

Pelo acordo, as associações comerciais darão apoio material, colocando, inclusive, funcionários treinados à disposição da Justiça, o que agilizará a tramitação das causas até o julgamento das mesmas. Esses funcionários farão apenas os trâmites burocráticos, recebendo, encaminhando e acompanhando os pedidos, sem interferência no processo, a cargo dos juizes.

A ACIM é uma das parceiras da Faciap neste convênio, tendo assinado sua participação no último dia 23, numa solenidade que contou com a presença do vice-presidente do Tribunal de Justiça do Paraná, desembargador Altair Ferdinando Patituci; do Presidente da Faciap,

Ardisson Akel; do Presidente da ACIM, Jefferson Nogaroli e vários membros da diretoria. O encontro também reuniu dirigentes do Poder Judiciário do Estado do Paraná e do sistema de entidades filiadas à Faciap e à Caciner (Coordenadoria das Associações Comerciais e Industriais do Norte e Noroeste do Paraná, (Caciner), entidade presidida pelo empresário Carlos Würmeister.

ESTATUTO DA MICROEMPRESA

Conforme declarou Patitucci, a lei abriu a possibilidade do acesso da microempresa aos Juizados Especiais, sem que o Judiciário tivesse meios materiais para atendê-la. Daí a razão do convênio com a Faciap, minimizando o problema. O acesso do microempresário aos Juizados Especiais foi definido pela Lei 9.841, de outubro de 1999, que aprovou o Estatuto da Microempresa e pelo Decreto 3.474, de maio de 2000.

Segundo o presidente da Faciap,

Ardisson Akel, existem mais de 200 mil microempresas do Paraná, havendo grande interesse das associações comerciais em aderirem ao convênio, que podem assim prestar mais um serviço a seus associados. Ele acredita no sucesso do convênio e aposta no entrosamento entre as 270 associações comerciais e as 155 comarcas do Estado, numa iniciativa que “certamente vai beneficiar as microempresas das diversas localidades, que perdem dinheiro ao deixarem de reivindicar na Justiça o pagamento de dívidas e a cobertura de cheques sem fundos”.

Para o presidente da ACIM, o convênio é uma iniciativa importante da Faciap e do Tribunal de Justiça, que nasce sob o signo do sucesso. “Trata-se de um instrumento ágil, desburocratizado e cujos benefícios são imensuráveis”, declarou.

A legislação estabelece que podem ser ajuizadas causas, cujo valor vá até 40 salários mínimos para sentenças condenatórias, conforme esclarece o juiz Marcos Daros, que coordena a execução do convênio pelo Tribunal de Justiça. Para homologação de acordos, no entanto, não há limites, podendo, por exemplo, ser homologados acordos envolvendo dívidas de maior valor. ■



Antônio Fermenton, vice-presidente da ACIM, e Altair Patituci, vice-presidente do TJP durante assinatura do convênio

MARINGÁ SE PREPARA PARA UM NATAL DE GRANDES EMOÇÕES

Divulgação

Na recente história de Maringá nunca houve um Natal tão festivo quanto promete ser este que se aproxima. A festa deverá ser diferente e única, tanto pelo grande número de eventos agendados, quanto pela forma com que serão apresentados. Uma programação que, a medir pela animação dos organizadores, deverá ficar na memória de todos.

Foi justamente com o intuito de fazer história que se formou uma parceria entre ACIM, Prefeitura Municipal e Sindicato dos Lojistas do Comércio Varejista (Sivamar). Estas três entidades formataram a campanha, cujo tema escolhido foi “Natal – Tempo de Grandes Emoções”.

Emoção é o que não vai faltar, garante a comissão organizadora. A partir do dia 30 de novembro, data prevista para o lançamento oficial da campanha, até a chegada da festa do Papai Noel, adultos e crianças irão entrar num clima de magia preparado com todo o cuidado para a comunidade maringense e pessoas que venham visitar a cidade durante esse período.

“Diferente do ano passado, Maringá estará totalmente iluminada e haverá tantas atrações nas ruas e praças que todo mundo vai querer sair de casa para participar da festa”, aposta o presidente da ACIM, Jefferson Nogaroli.

É uma boa notícia para os lojistas que aguardam com expectativa a chegada do Natal, uma data que tradicionalmente é a mais promissora para o comércio. Mas se os comerciantes foram contemplados, os consumidores também não ficaram esquecidos. Uma mega promoção está sendo preparada para beneficiar todas as pessoas que comprarem no comércio local. A partir do início oficial da campanha, cada R\$ 25,00 em compra, realizada em qualquer uma das lojas que aderirem a promoção, dará direito a um cupom para concorrer ao sorteio de cinco motos Honda Biz, dois carros populares e um apartamento no Residencial Guarapari. “Os prêmios serão garantias de mais

Um
apartamento,
dois carros e
cinco motos.
Os prêmios
vão coroar a
maior
campanha
da cidade



emoções para quem comprar no comércio local em dezembro”, frisa Nogaroli. O investimento em premiação deve girar em torno de 120 mil reais.

Para temperar tudo isso, outras atrações estão sendo preparadas como apresentações de corais, espetáculos musicais, exposições de presépios e muito mais. “Encontramos uma forma de realizar uma grande campanha comercial envolvendo os maringenses em atividades que os permitirão estar imbuídos do sublime espírito natalino, estreitando ainda mais os laços de fraternidade. Será um Natal que marcará a todos”, reforça o vice-presidente da ACIM e um dos coordenadores da campanha, Adilson Emir Santos.

PRAÇAS TEMÁTICAS

O projeto ainda inclui a caracterização de locações, instaladas no Centro de Convivência Comunitária, de forma que cada uma represente uma nação diferente, incluindo a construção e instalação de réplicas de monumentos importantes dos respectivos países. Segundo o diretor da Secretaria de Indústria, Comércio e Turismo, Sebastião da Silva Freitas, será montado um cenário de 150 metros quadrados no local, onde estarão representadas as nações que ajudaram a colonizar Maringá. Entre elas Japão, Portugal, Alemanha e Itália. A Praça Farroupilha, no Jardim Alvorada, abrigará o cenário da Ucrânia.

As respectivas colônias toparam o desafio e estarão à frente deste projeto, assumindo inclusive a ampliação da área e a decoração do espaço. Além do trabalho artístico, o público poderá apreciar o artesanato e a música da nação ali representada.

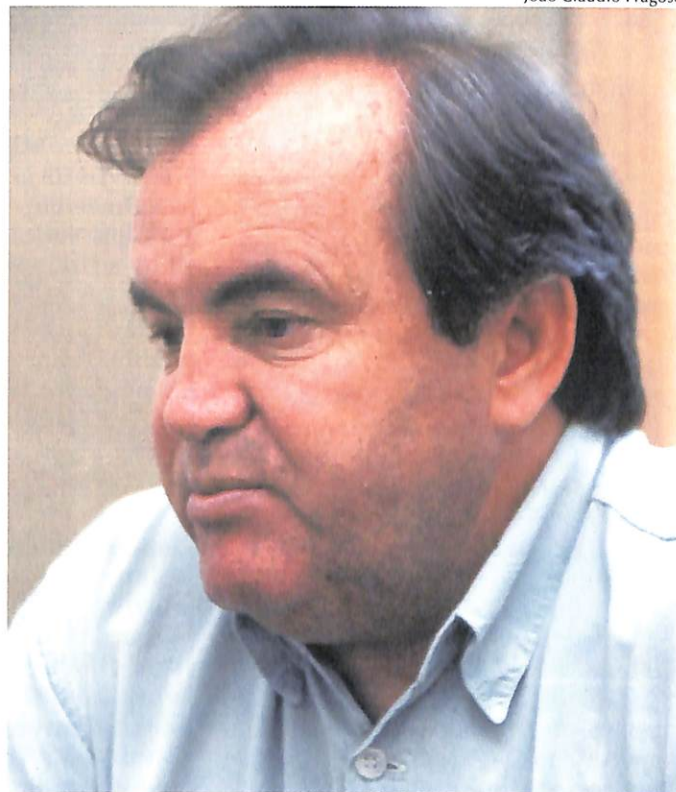
Neste “mundo globalizado” também será inserido o Papai Noel que neste ano terá residência fixa no Centro de Convivência, onde estará recebendo os baixinhos durante todo o horário de programação das atividades.

A Praça Napoleão Moreira da Silva, que fica entre a rua Santos Dumont e avenida Brasil, será ambientada com um presépio em tamanho natural, lembrando o principal motivo desta festa, que é o nascimento do menino Deus. No mesmo espaço haverá uma mostra de presépios que a exemplo de anos anteriores será organizada pela Casa de Nazaré – um centro de recuperação de dependentes químicos. Estarão em exposição mais de 35 presépios, criados por nossos artistas plásticos. Shows de música e apresentação de corais completam o cenário.

A comissão organizadora definiu que as praças Rocha Pombo, José Bonifácio, 7 de Setembro e Raposo Tavares também serão decoradas e iluminadas para o Natal.



Adilson Emir Santos:
“Nosso objetivo é envolver toda a comunidade numa festa única”



Prefeito José Cláudio assumiu a prefeitura prometendo uma grande campanha de Natal. Promessa cumprida

**A ÚNICA EM MARINGÁ
COM MONITORAMENTO
VIA RÁDIO.**



- Alarmes Monitorados
- Automação Residencial e Industrial
 - CFTV
- Monitorado com imagem à distância

E-mail: enforcerseguranca@wnet.com.br

Av. Dr. João Paulino Vieira Filho, 752 - Salas 02 e 03
Edifício Green Palace - Tel.: (44) 3025-6600 - Maringá - PR

LANÇAMENTO OFICIAL

Segundo adiantou Freitas, o lançamento oficial da campanha será feito no Teatro Calil Haddad, em meio a uma grande festa, que deverá contar com a presença de autoridades e grande público. Nesta data a cidade já estará praticamente toda iluminada, com decoração em clima de Natal. De acordo com o diretor, o terminal rodoviário, o Teatro Calil Haddad e o aeroporto também serão iluminados.

“As lojas e indústrias serão convidadas a decorar as suas fachadas”, explica Adilson Emir Santos. “Nosso objetivo é envolver todos, empresários e comunidade, numa festa única e propiciar aos maringenses e àqueles que nos visitam o maior espetáculo natalino de todos os tempos, centrado na busca de um mundo melhor não só para o comércio, mas para toda a cidade e seus segmentos”, concluiu.

Para o presidente do Sivamar, Heitor Bolela Júnior, a campanha é de vital importância, pois valoriza a cidade e desenvolve o comércio local, criando novas expectativas. “Apenas o fato de haver uma promoção confere ânimo novo para o empresário e consumidor. Melhor ainda se for uma campanha deste porte”, opinou.

Bolela Júnior destacou ainda que o movimento gerado a partir de uma promoção como essa, compensa os custos de adesão. “O retorno promocional e financeiro para a empresa é proporcionalmente muito maior do que os custos”. Segundo o empresário, a Convenção Coletiva de Trabalho em vigor, firmada entre os sindicatos patronal e dos comerciários - Sivamar e Sincomar - estabelece que o horário especial natalino começará no dia 7 de dezembro. Significa que a partir desta data as lojas ficam abertas até às 22 horas.

VÁRIOS PAÍSES NO NATAL MARINGAENSE

Cenário japonês



Cenário português



Cenário alemão



Cenário ucraniano



Trono do Papai Noel



Cenário italiano



Ilustrações / Decoração e Cia

As réplicas de monumentos representando os países que colonizaram Maringá serão montadas no Centro de Convivência Comunitária. O trono do Papai Noel estará na Praça Napoleão Moreira da Silva



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.

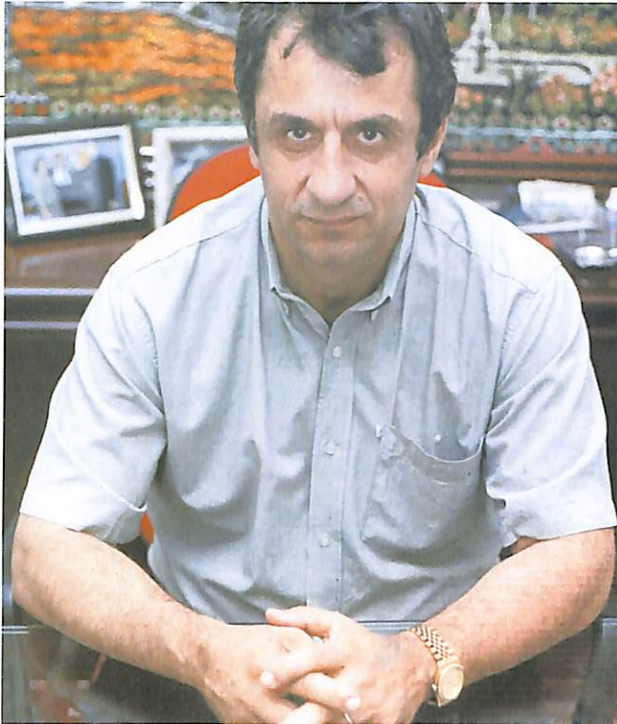
OTIMISMO GERAL

O clima de animação dos organizadores é visível e percebe-se a expectativa de realização de uma grande festa, cujo diferencial está pautado na integração com a comunidade. O prefeito José Cláudio Pereira Neto desde o início das reuniões da comissão organizadora mostrou-se um entusiasta da campanha. Logo que assumiu a Prefeitura Municipal, em janeiro deste ano, ele prometeu ajudar a fazer um grande Natal e está cumprindo sua promessa. "A campanha é importante porque vai criar uma marca de Natal para Maringá em nível nacional, não só para este ano mas de forma duradoura. Além

do significado religioso da data, este Natal será mais participativo e feliz. A prefeitura está colaborando amplamente em níveis político, logístico, administrativo e financeiro. É um evento pensado de forma a projetar Maringá em todo o Brasil e impulsionar o comércio em geral, contribuindo para aumentar a auto-estima da população com relação à nossa cidade", destacou o prefeito. O envolvimento da Câmara Municipal, sempre atenta aos interesses da comunidade, também está sendo muito importante para alcançar os objetivos. Os vereadores aprovaram o projeto de lei que autoriza o uso de recursos do município para a decoração natalina. "Sabemos que o comércio espera com ansiedade a época do Natal e não poderíamos deixar de apoiar uma promoção que incentive os comerciantes, que gera impostos e contribui para o aumento da riqueza de nosso município.

Isto sem falar nos benefícios também para os consumidores", destacou o presidente do Legislativo, vereador Walter Guerlles.

O diretor de comércio da ACIM, Ali Saadeddine Wardani, apontou a parceria entre o poder público e a iniciativa privada como um dos principais ingredientes para o sucesso da campanha. "No ano passado eram poucas as casas e lojas que se animaram a fazer a



João Cláudio Fragoso

Ali Wardani aposta em investimento na mídia para atrair visitantes de toda a região e calcula que a transformação da cidade num "palco natalino" irá se refletir nas vendas do comércio

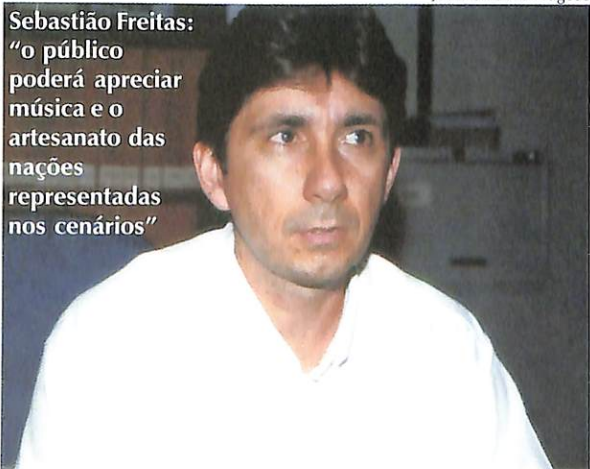
decoração natalina. Este ano, transformaremos Maringá num atrativo para que pessoas da região venham nos visitar", calcula. Para isso, segundo o diretor, haverá investimento na mídia local e regional.

Wardani estima que os investimentos para transformar a cidade "num palco natalino" irão se refletir nas vendas do comércio. A expectativa, segundo ele, é que as vendas cresçam 15% em relação ao ano passado.

"O apoio da comunidade é essencial para o sucesso da nossa campanha", frisa o presidente da ACIM, Jefferson Nogaroli. "Se mostrarmos ao país que estamos todos dentro deste novo espírito de mudança; se enfeitarmos nossas lojas, casas e ruas, quem sabe não damos um grande passo para que Maringá se transforme na Capital do Natal", sonha.

João Cláudio Fragoso

Sebastião Freitas:
"o público poderá apreciar música e o artesanato das nações representadas nos cenários"



O melhor da
televisão está na

smtv
TV POR ASSINATURA

Assine já!
**PACOTE DE
CANAIS**

A PARTIR DE

22,51

MENSAIS

Ligue grátis:

0800 44 3535

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

MARINGÁ / SARANDI / MARIÁLVIA /
MANDAGUAÇU / PAIÇANDU



Loducca®

Crédito Duplo
do HSBC,
a mais nova
solução de
crédito para
empresas.

Agora ficou mais fácil administrar o caixa da sua empresa.

O HSBC vai facilitar a administração do dia-a-dia do fluxo de caixa da sua empresa. Estamos lançando o Crédito Duplo, que garante dois limites de crédito ao mesmo tempo: um cheque especial e outro limite

pré-aprovado, com pagamentos parcelados e taxas menores. Fale com o gerente do HSBC e aproveite as vantagens do Crédito Duplo.

www.hsbc.com.br

Abra uma conta no
Business Banking do HSBC.
0800 701 3919

HSBC 

SEU MUNDO DE SERVIÇOS FINANCEIROS

UNIÃO DE IMOBILIÁRIAS MARINGAENSES CRIA CENTRAL DE NEGÓCIOS

Unidos em forma de associação, representantes das maiores imobiliárias da cidade prometem novidades para o mercado local

Com a finalidade de otimizar tempo e ampliar as opções de compra e venda no setor imobiliário, um grupo de imobiliárias locais tem se reunido periodicamente com fins de analisar o mercado imobiliário perante a economia local e brasileira. Como forma de acrescentar e até mesmo solucionar diversas dificuldades encontradas em tal setor, o grupo partiu de uma idéia inédita em nível regional e implementou a Central de Negócios Imobiliários. Na verdade, uma associação, que é composta pelas maiores imobiliárias de Maringá e que inicia em novembro, suas atividades, trazendo novidades ao mercado, encontradas até então somente nos grandes centros.

Segundo Cleverson Manoel Costa, secretário da Central de Negócios, a iniciativa surgiu no sentido de melhorar a qualidade de atendimento a seu público alvo, bem como atender as necessidades internas do próprio mercado. Exemplificando: o proprietário que pretende negociar seu imóvel, se apresenta à Central de Negócios, entrega sua opção a um dos associados de sua confiança, integrantes daquela, e passa automaticamente a ser assistido por toda a rede. Conseqüentemente aumenta a possibilidade de ter seu imóvel negociado com rapidez e pelo melhor preço do mercado. O comprador por sua vez, ao ler os anúncios da Central de Negócios, terá uma visão global do mercado imobiliário regional e poderá acessar quaisquer destes anúncios.

Convém mencionar que esta parceria entre as imobiliárias gera uma grande satisfação entre as mesmas, fortalecendo esta categoria. Nos dizeres de

Alaor Teodoro da Silva, “vivemos num mundo globalizado. Cabe-nos dar nossa contribuição. A Central de Negócios veio para proporcionar um atendimento de excelência aos proprietários e compradores de imóveis, mas também para gerar união entre as imobiliárias locais, eliminando de vez eventuais arestas”.

MERCADO CRESCENTE

A Central de Negócios também acredita que o mercado de imóveis em Maringá está cada vez mais promissor e a tendência é a de que o segmento continue evoluindo neste sentido. Nelson Barbosa, diretor da Central de Negócios, concorda que o setor educacional está contribuindo muito com o desenvolvimento e o crescimento de Maringá e, assim, do mercado de imóveis. “Maringá está crescendo em função de ser um pólo regional, o que tem atraído muita gente, também, em função de poder se tornar a capital paranaense do ensino superior. Com a chegada de várias faculdades, a cidade está se tornando o maior pólo universitário do Paraná e um dos maiores do país. Isso traz muitos investimentos para o setor imobiliário”, disse Nelson, que também acredita a explosão do setor a outros motivos. “Temos excelen-



Central de Negócios surge acreditando no crescimento de Maringá e na beleza da cidade

tes profissionais na área médica, estamos perto de internacionalizar nosso aeroporto, o que vai trazer muitos investimentos, inclusive porque Maringá terá um terminal de cargas do Mercosul”.

Os imóveis disponíveis na Central de Negócios poderão ser conhecidos através dos pregões em cadernos imobiliários de jornais maringenses, do site da associação ou diretamente nas imobiliárias que fazem parte da rede. Espera-se que a Central de Negócios seja um “divisor de águas” quando se falar em posicionamento de uma empresa em relação à qualidade de conceitos como atendimento, ética e seriedade. Trata-se de uma iniciativa que promete revolucionar a cultura do comércio em Maringá e só tem a somar à grandeza da cidade.

“EXPORTAR

No atual cenário mundial, aumentar as vendas para o exterior e obter superávit na balança comercial tornou-se ao mesmo tempo um desafio e uma necessidade premente para o Brasil. O sucesso nesta empreitada determinará o cenário econômico do País nos próximos anos. Na busca de estimular a exportação entre empresários da região, o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, por meio da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), promoveu em Maringá, no dia 18 de outubro, o 37º Encontro de Comércio Exterior, o Encomex. O evento reuniu cerca de 800 empresários dos mais diferentes setores, mas todos com um objetivo comum: descobrir maneiras de engajar-se no processo exportador.

“O Encontro é uma ação que vem sendo desenvolvida desde 97 e que se insere na política do governo federal de criar uma cultura exportadora”, explica Sérgio Nunes, coordenador geral desses encontros. O evento serviu para que empresários da cidade e região recebessem orientação e treinamento, por meio de palestras e conversas com representantes de órgãos envolvidos com a exportação. Maringá foi a primeira cidade no interior do Estado a sediar o Encomex. “A cidade foi escolhida por ser um pólo econômico expressivo”, salientou o secretário adjunto da Secex, Ivan Ramalho.

A ACIM, por meio da Casa Mercosul, esteve junto na organização deste evento. Para o presidente Jefferson Nogaroli esta participação é importante e atende uma das diretrizes da entidade, que é a de fomentar o mercado exportador e facilitar o ingresso de pequenas empresas neste processo. Ele lembra que em todo o mundo 50% das exportações são feitas por pequenos e médios empresários, enquanto que no Brasil esses índices ficam em torno de 2% a 3%.

CONHECIMENTO VITAL

Segundo o empresário, entre as principais dificuldades enfrentadas estão os altos custos de produção. “Nossos produtos acabam saindo mais caro por causa da tributação”, afirma. Somado a isto, ele também lista os problemas de logística e de burocracia, mas, na opinião do empresário, o principal limitador é mesmo o desconhecimento do mercado. “A informação é o principal produto para quem deseja exportar. Não há como entrar no mercado externo sem esse item e nesse sentido o Encomex contribuiu muito”, disse ele, destacando que a Casa Mercosul tem se tornado uma aliada importante de pequenos e médios em-

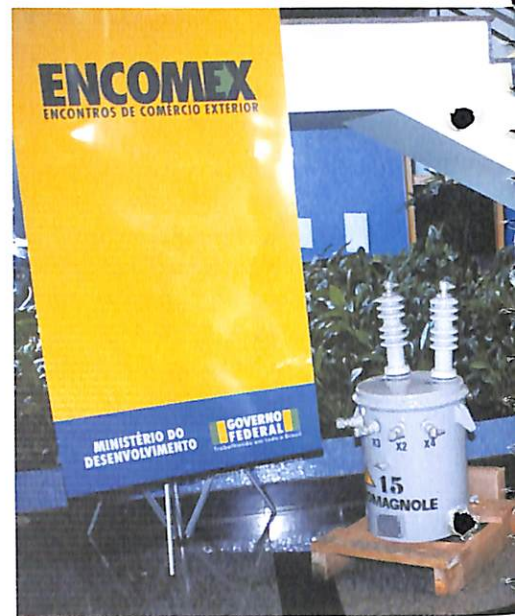
O slogan, lançado há alguns meses pelo presidente Fernando Henrique Cardoso, adotado uma política consistente de comércio exterior e melhorar o desenvolvimento econômico do País.

presários da região, que graças a uma assessoria especializada estão engajando-se no mercado exportador.

Entre as inúmeras empresas que utilizam-se da estrutura da Casa Mercosul está o Apiário Diamante. Inaugurada na década de 80, há quatro anos a empresa exporta própolis, em especial para os países asiáticos. Neste ano, pela primeira vez, ela exportou mel, vendendo, num primeiro lote, 60 toneladas do produto para a Alemanha. Segundo revelou Alberto Domingos, proprietário do apiário, a inserção do produto no mercado alemão abriu novas perspectivas para a empresa. De acordo com ele, importadoras de outros países europeus iniciaram negociações com a empresa. Domingos, que contou sua experiência no 37º Encomex, estima que a partir do comércio com a Espanha as exportações serão responsáveis por um aumento de 60% no faturamento da empresa, até o final de 2002.

PARANÁ CRESCE NO MERCADO EXPORTADOR

Segundo dados do MDIC o Estado do Paraná apresentou, nos primeiros oito meses de 2001, um saldo positivo de US\$ 73 milhões em sua balança comercial, sendo US\$ 3.601 milhões em exportações e US\$ 3.527 milhões em importações. Esses números representam uma evolução positiva no desempenho da balança comercial do Estado



que, no mesmo período de 2000, registrou déficit de US\$ 291 milhões.

“O Paraná é o estado que mais cresce em participação no mercado exportador”, apregoa José Carlos Gomes de Carvalho, presidente da Federação das Indústrias do Paraná. “Só este ano houve um crescimento de 20%”, lembrou ele, destacando que os pequenos empresários apresentam uma grande vantagem ao ingressar no mercado externo, pois se adequam mais facilmente às mudanças, se comparado às grandes corporações.

Para o secretário adjunto da Secex, o



Participaram da abertura do Encomex: da esquerda para a direita Luiz Ajita, vice-presidente da Faciap; Antonio Fermenton, presidente do Codem; Ivan Ramalho, secretário-adjunto da Secex; José Cláudio Pereira Neto, Prefeito Municipal; Jefferson Nogaroli, presidente da ACIM; e Milton G. de Lima, superintendente do Banco do Brasil

PARA VIVER"

rdoso reflete a prioridade do governo:
mpenho do Brasil nas exportações

Fotos: João Cláudio Fragoso

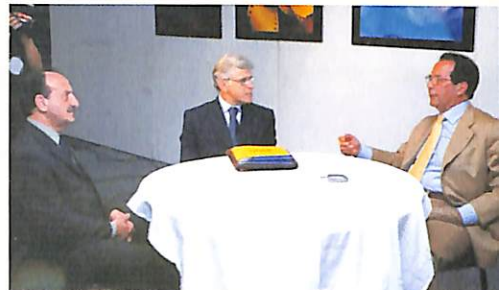


bom desempenho do Estado se deve principalmente à pauta diversificada de produtos exportados, o que segundo Ramalho, é uma política que deve ser seguida por todos os Estados, afim de aumentar a participação brasileira no comércio mundial, que hoje não chega a 1%. "No quadro atual, existem 25 produtos respondendo por 55% das exportações brasileiras. É preciso difundir a cultura exportadora, ampliando não apenas o número de empresas que exportam, mas também diversificar a pauta de exportação", pontua.

A expectativa dos organizadores do evento é que ele sirva de impulso para que novos empresários ingressem no processo exportador. Segundo disse Ramalho, experiências anteriores dão conta de que há empresários que passaram a exportar a partir do Encomex. "Esperamos que a fórmula se repita", disse o secretário adjunto, destacando que o Estado tem grande potencial de ampliar sua participação no comércio internacional. ■



Ivan Ramalho: "Maringá foi escolhida por ser pólo econômico expressivo"



Presidente da Faciap, Ardisson Akel e Carvalhinho trocam idéias com Ramalho, durante o evento



Alberto Domingos, do Apiário Diamante: experiência contada no encontro



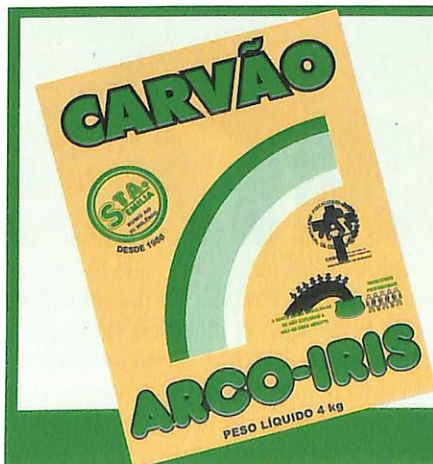
Jefferson Nogaroli: entre as diretrizes da ACIM está o fomento às exportações

OS NÚMEROS DO MERCADO EXPORTADOR

- Sabe-se que apenas 16 mil empresas brasileiras, num total de 4 milhões, vendem seus produtos no mercado externo.
- Desse total, 40 empresas monopolizam 39% das exportações
- Seis Estados respondem por 75% das exportações brasileiras. Paraná é o quarto nesse ranking.
- Na pauta exportadora brasileira consta que 25 produtos respondem por 55% das exportações.
- 56% dos produtos brasileiros são comercializados entre 7 países, incluindo aqui Estados Unidos e Argentina.
- A participação do Brasil no comércio

mundial é de menos de 1%.

- Na região de Maringá a agroindústria merece destaque tendo sido responsável - até o mês de agosto - por US\$ 3.047 milhões em exportações.
- No período de janeiro/agosto as exportações de soja, farelo e óleo no Estado do Paraná somaram US\$ 120 milhões e representam 31,64% do total de exportação do produto na balança brasileira. Resultado bastante significativo, uma vez que o total das exportações brasileiras destes produtos são de US\$ 3,8 bilhões, resultado 20% maior que o do mesmo período do ano passado.



O Carvão de Eucalipto
por um preço justo
é daqui.

Você merece!

Teleendas: 259.8648 - Maringá

UNIMED

Pela oitava vez consecutiva a Unimed ganhou o troféu Top of Mind, levantamento anual realizado pelo Instituto DataFolha, que avalia as marcas mais lembradas pelos consumidores brasileiros em diversas categorias de produtos. A Unimed foi lembrada por 36% dos entrevistados, enquanto a Amil foi citada por 5% dos ouvidos e a Golden Cross por 3%. O ranking é liderado pela Unimed desde 1994.



VISITA

No dia 17 de outubro, autoridades do governo paraguaio, estiveram na sede da ACIM, onde se encontraram com o presidente Jefferson Nogaroli, com o vice-presidente da ACIM e presidente do Codem, Antônio Fermenton, e com a secretária de Indústria, Comércio e Turismo, Rosa Izelli. A comitiva paraguaia esteve assim representada: Martin F. Sanemann, governador do Departamento Central; Adalberto Oviedo, Secretário de Desenvolvimento Econômico; Cirilo Ledesma, diretor do Centro Agrônomo Departamental; Alfredo Gry Syu, representante da missão técnica entre China e Paraguai; Juan Carlos Fisher, diretor da Telnet S.A (representante exclusivo da Steviafarma no Paraguai). O anfitrião do grupo foi o empresário Fernando Meneguetti, diretor da Steviafarma. O encontro abriu um canal de conversação e negociação que poderá resultar no intercâmbio comercial Maringá-Paraguai. Depois da visita na ACIM o grupo se reuniu com o prefeito José Cláudio Pereira Neto e em seguida foi conhecer de perto o processo de industrialização do adoçante Stevita.



João Cláudio Fragoso

Roni Enara, presidente do Conselho, falou na abertura do evento

CAFÉ DA MANHÃ

O Conselho da Mulher Empresária Executiva da ACIM reuniu, no dia 19 de outubro, cerca de 60 mulheres empreendedoras para uma palestra com professor Nailor Marques Jr. O evento contou com a presença da secretária Municipal de Indústria, Comércio e Turismo, Rosa Izelli que além de des-

taçar sua passagem pelo Conselho falou da sua admiração pelo trabalho realizado dentro deste órgão. Izelli frisou ainda que o levantamento que a Prefeitura Municipal está fazendo sobre a vocação e a dimensão econômica de Maringá poderá contribuir para o trabalho do Conselho.

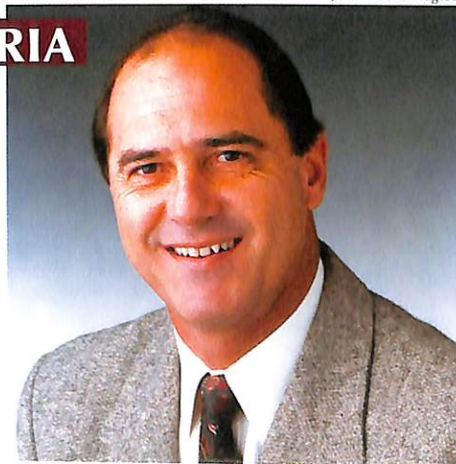
MARCAS E PATENTES

Uma facilidade a mais para os associados da ACIM que queiram fazer registro de marcas. A associação firmou um convênio com a empresa Mega Marcas e Patentes que garante 10% de desconto sobre os honorários referentes ao pedido de registro de marca, con-

trole de processo e vigilância de marca. O processo anterior, ou seja o de pesquisa, é realizado sem nenhum custo. Para mais informações entre em contato com o Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC) da ACIM. O telefone é (44) 221-5065.

REFORMA TRIBUTÁRIA

O Conselho Deliberativo da ACIM discutiu com os presidentes das associações comerciais da região Noroeste e com o presidente da FACIAP, Ardisson Akel, questões sobre Reforma Tributária. "Todo o setor produtivo da economia vem sendo onerado há décadas por uma carga tributária elevada e por encargos trabalhistas em níveis incompatíveis com a realidade econômica do País", destacou o presidente do Conselho, Hélio Costa Curta (foto). Não é de hoje que o Conselho Deliberativo vem discutindo o problema, tendo inclusive sugerido a formação de uma Diretoria específica para desencadear atividades permanentes que mobilizem as associações de todo o país, sobre um mesmo propósito e ideal, isto é, a reformulação do sistema tributário e do regime trabalhista vigentes. Akel, considerou o projeto extremamente importante para o



João Cláudio Fragoso

empresariado nacional. Disse que ele terá a relevância necessária para ser discutido em nível de Federação e, inclusive, na Confederação das Associações Comerciais do Brasil, do qual é vice-presidente. "Vamos dar todo o apoio necessário para a criação dessa diretoria", concluiu o presidente.



Divulgação

COMENDA

No último dia 10 de outubro, em Brasília, o presidente do Sistema FIEP, José Carlos Gomes Carvalho, foi uma das personalidades a ser admitida na Ordem do Rio Branco, no Grau de Comendador. A honraria máxima do governo brasileiro foi concedida pelos relevantes serviços prestados por Carvalho, que além de presidente do Sistema Fiep, é vice-presidente da Confederação Nacional da Indústria e faz parte de diversos outros organismos. A solenidade de entrega das insígnias e do diploma foi realizada no Palácio do Itamaraty, em Brasília, com a presença do presidente Fernando Henrique Cardoso, Grão-mestre da Ordem do Rio Branco, e grande quantidade de lideranças po-

líticas, empresariais e membros do governo. Além de Carvalho, mais duas paranaenses receberam igualmente a distinção: Zilda Arns, presidente da Pastoral da Criança, e Fani Lerner, secretária estadual da Criança e Assuntos da Família. Na semana anterior o presidente Carvalho também foi homenageado por 49 municípios que integram as Associações dos Municípios do Norte Pioneiro e do Médio Pioneiro. As duas entidades entregaram ao presidente do Sistema FIEP títulos de Cidadão Benemérito, em solenidade com centenas de autoridades municipais e estaduais, durante solenidade realizada no Centro de Exposições Expoara, em Arapongas.

CODM

Cerca de 200 pessoas – entre dirigentes de entidades, empresários e representantes do setor público – participaram, no dia 20 de outubro, da Assembléia Geral do Codem. Comandada pelo presidente do órgão, Antônio Fermenton, a assembléia cumpriu o papel de avaliar as ações do Codem, desencadeadas a partir de sua criação (em 1996) e instalação (em 1997), prestando-se, principalmente, à revalidação das metas estabelecidas há quatro anos, consolidadas após um longo ciclo de debates sobre o desenvolvimento econômico do município que começou na segunda metade da década de 80. Foram avaliadas as metas traçadas no passado, que projetavam Maringá 2020, e em que medida as ações e ob-



João Cláudio Fragoso

jetivos fixados desde então foram cumpridos. As câmaras técnicas, composta por representantes de mais de 90 entidades, foram unânimes em reconhecer, em seus relatórios, o “papel fundamental do Codem na recente história do desenvolvimento econômico da cidade”, enfatizando a representatividade que o órgão tem hoje, enquanto voz legítima de praticamente todos os segmentos da sociedade organizada.

EU RECOMENDO

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



Cecília Philip

Empresária

Recomendo o vídeo *Agonia e Êxtase*, dirigido por Carol Reed e estrelado por Charlton Heston (Ben-Hur). O filme fala da paixão pela pintura vivida por grande artista renascentista, Michelangelo Buonarroti, demonstrando seu empenho na busca do belo e sua necessidade viceral de dedicar-se à arte.



Suzana Duarte

Jornalista

Um dos mais bem sucedidos grupos vocais brasileiros, o Boca Livre atualmente formado por Maurício Maestro, Cláudio Nucci, Lourenço Baeta e Fernando Gama, fez muito sucesso



no fim dos anos 70 e nas décadas seguintes, com seus arranjos vocais cuidadosos e instrumentação suave. Trilhando uma carreira sólida e muito prestigiada, consagrada com dois Prêmios Sharp de Música, o grupo comemorou 20 anos de estrada com um CD antológico, lançado pela Indie Records, em 2000. Nesse CD o Boca Livre conta com a participação de grandes nomes da MPB como Milton Nascimento, Chico Buarque, Gal Costa, Djavan entre outros. Para um público ávido por boa música. Vale conferir!



Dailza Damas, uma das maiores nadadoras do mundo em mar aberto, foi uma das convidadas no primeiro encontro



A exposição de produtos foi um dos pontos altos do evento e deverá repetir a receita este ano

ENCONTRO REÚNE EMPREENDEDORAS

Empresárias e executivas de diferentes ramos de atividade se reúnem num evento que visa o fortalecimento da classe empresarial feminina de Maringá e região

Com o objetivo de incentivar a integração entre empresárias e executivas, dos diversos ramos de atividades e facilitar a troca de experiências, a busca de soluções comuns e a realização de negócios, o Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM promove o 2º Encontro de Mulheres Empresárias.

O evento será realizado no dia 6 de novembro e a exemplo da primeira experiência, ocorrida no ano passado, a programação inclui palestras, exposição de produtos e rodada de negócios. As atividades acontecem no hotel Golden Ingá, das 13h30 às 17h30 horas.

Para a presidente do Conselho da Mulher Empresária e Executiva, Roni Enara Rodrigues o encontro busca ba-

sicamente o fortalecimento da classe empresarial feminina de Maringá e região. "Será uma grande oportunidade para a troca de experiências, novos contatos e conhecimentos empresariais que, com certeza, ajudarão o trabalho e a vida profissional das participantes", enfatiza.

Os organizadores esperam superar, este ano, o número de participantes, que no ano passado chegou a 50 mulheres empresárias. As interessadas em estar neste evento poderão procurar o telemarketing da ACIM, contando inclusive com a possibilidade de inscrever suas empresas para a exposição de produtos e serviços, que ocorrerá no salão Maringá do Golden Ingá, a partir das 16h30. "Na primeira edição do evento a exposição foi um sucesso",

relembra Roni Enara. "Outro ponto alto foi a palestra motivacional com a nadadora Dailza Damas", conclui.

Para esta edição do encontro, a secretária municipal de Indústria, Comércio e Turismo, Rosa Izelli fará a palestra de abertura. Em seguida falam aos presentes o consultor Amauri Crozariolli e a presidente do Conselho, Roni Enara. No encerramento do encontro, as empresas inscritas farão uma rodada de negócios especialmente voltada para as mulheres empreendedoras.

SERVIÇO

Encontro de Mulheres Empresárias – Dia 6/11, das 13h30 às 17h30. Outras informações e inscrições na ACIM, telefone (44) 221-5052.



CENTRO DE CONVENÇÕES ANCHIETA

269-5009 e / 227-5008 r / 9972-4594



- 140 lugares
- Som Ambiente
- Microfone sem fio
- Retroprojeter
- Quadro negro / Telão
- Flip-Chart
- TV e Video
- Sacada para descanso
- Ar condicionado
- Cantina e muito mais!

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

CÂNCER DE PRÓSTATA

exame preventivo ainda enfrenta resistências

Por preconceito, desinformação ou mesmo receio, muitos homens não procuram o médico e com isso contribuem para que a incidência da doença se mantenha em alta

Nos últimos anos são muitas as campanhas de conscientização que tentam acabar com o preconceito dos homens em relação ao exame preventivo contra o câncer de próstata. Apesar disso, este tipo de câncer é o segundo mais comum entre os homens, só perdendo para o câncer de pele. Ano passado, foram registrados no Brasil cerca de 15 mil casos de câncer de próstata. Em quase 50% dos casos, a doença resultou em óbito e a principal causa foi o retardo do diagnóstico.

O preconceito ainda existe, mas pouco a pouco a barreira está sendo quebrada. Pelo menos esta é a opinião do urologista Edson Azevedo. Segundo ele, nos últimos 10 anos vem diminuindo a incidência da doença e isto se deve ao fato de que o homem está mais consciente da necessidade de fa-

zer os exames preventivos. Azevedo explica que a próstata começou a ser mais estudada há cerca de 15 anos e o diagnóstico precoce vem contribuindo para que o homem tenha uma expectativa de vida maior. Entretanto, ele reconhece que uma parcela da população masculina ainda resiste em fazer a prevenção, principalmente porque entre os exames necessários existe o famoso e fundamental exame de toque retal.

Situada logo abaixo da bexiga, em forma de uma castanha portuguesa, atravessada pela uretra, a próstata produz substância que, juntamente com a secreção da vesícula seminal e os espermatozoides, fabricados nos testículos, vai formar o sêmen ou esperma. Sem o líquido produzido pela próstata, os espermatozoides não vivem até atingir o óvulo no momento da fecundação. Geralmente, explica Azevedo, o homem precisa se preocupar com o exame de próstata a partir dos 40

anos. Dependendo dos primeiros resultados - se não for constatado nenhum indício da doença - o paciente pode se submeter aos exames a cada dois ou três anos a partir desta idade, mas depois dos 50 anos, o exame deve ser anual. Conforme o médico, a maior incidência da doença é a partir dos 60 anos de idade, mas para garantir o diagnóstico precoce, os cuidados devem começar antes.

Para identificar ou não tumores na próstata, o médico solicita quatro tipos de exames: o de sangue PSA - Antígeno Prostático Específico; urina, ultrassom da próstata e toque retal. O toque retal é fundamental para que o médico possa perceber, através do tato, as condições da próstata. "Todos os exames são importantes, mas o toque retal é imprescindível para verificar se a próstata está endurecida ou macia. Se estiver dura, já se desconfia de um câncer", explica o urologista.

Através de um diagnóstico precoce,



Edson Azevedo: "a conscientização da necessidade do tratamento preventivo está crescendo entre os homens"

TA stência

segundo Azevedo, é possível eliminar a doença ou dar uma expectativa de vida maior ao paciente. Conforme o estágio da doença é indicado um tipo de tratamento. Se for identificado logo no início e se o tumor estiver confinado na próstata, a indicação é para a retirada do órgão, ou seja, o paciente tem que se submeter à prostatectomia radical. Se houver infiltrações da doença, o tratamento indicado é a quimioterapia ou radioterapia.

SEM RISCO DE IMPOTÊNCIA

Um dos momentos mais delicados, segundo o urologista é a indicação da retirada da próstata do paciente. Há muito receio de que este tipo de cirurgia possa interferir no desempenho sexual do homem. No entanto, Azevedo garante que o risco da cirurgia causar impotência sexual é praticamente nulo. "A retirada da próstata não interfere no desempenho sexual do paciente; a única mudança de fato é que, com a retirada da próstata, o homem não poderá mais gerar filhos", reforça o médico. Azevedo afirma que já atendeu um paciente com 80 anos de idade que teve que se submeter à retirada da próstata por causa da doença. "Mesmo assim ele continuou, depois do período de recuperação, mantendo relação sexual normalmente de acordo com o desempenho que tinha antes da cirurgia".

INCIDÊNCIA DO CÂNCER DE PRÓSTATA

15%

aos 60 anos

30%

aos 70 anos

40%

aos 80 anos

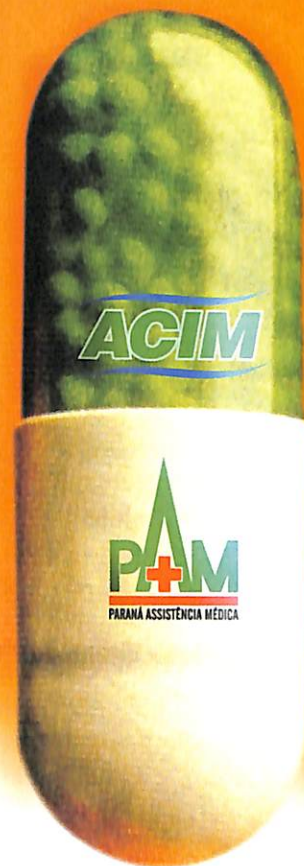
Um dos primeiros sintomas do câncer de próstata, de acordo com Azevedo, é a obstrução da urina. Caso o homem sinta que está indo mais vezes ao banheiro e tendo dificuldades para urinar, a sugestão é que procure um médico o quanto antes. A maior dificuldade na prevenção da doença, é que na maioria das vezes o câncer de próstata, na sua fase inicial não apresenta nenhum sintoma. "Daí a necessidade dos exames anuais e precocemente", ratifica Azevedo.

Como qualquer outra doença, a recuperação do paciente portador do câncer de próstata, depende muito da sua vontade de viver; da sua capacidade de encarar este problema como um desafio, e não se "entregar". "O tratamento em geral inclui acompanhamento psicológico. Sem dúvida aquele paciente que tem um humor melhor apesar da doença, consegue superar o problema e o muitas vezes, vence o câncer", diz Azevedo. ■

LUCINÉIA PARRA

Especial para a Revista ACIM

Foto: João Claudio Fragozo



INDICADO PARA SUA EMPRESA

O PAM criou uma fórmula econômica especialmente para sua empresa que é associada ACIM. Todas as vantagens dos planos PAM e mais prazos especiais de carência, Centro de Especialidades próprio, consultas e exames sem burocracia e muito mais. Tudo isso para a sua empresa ficar mais saudável e rentável.

Informações:

218-1530

www.pam.med.br

No ano em que o Parque do Ingá completa seu trigésimo aniversário, a sociedade civil e o poder público voltam as atenções para este que é um dos mais importantes e belos cartões de visita de Maringá. O parque ocupa um espaço de 47,3 hectares localizados numa área nobre da cidade; recebe em torno de um milhão de visitantes por ano e é considerado, por órgãos oficiais como o Ibama, a principal unidade de conservação ambiental do Estado. Apesar disso, apresenta graves problemas e precisa da ajuda para se manter vivo e saudável.

“Cada um pode fazer a sua parte”, apregoa o atual coordenador das unidades de conservação ambiental do município, João Batista de Lima. “Para isso é necessário que a comunidade entenda que o Parque do Ingá é um patrimônio de todos e que a responsabilidade de conservá-lo depende do esforço de cada um”, continua Lima, com um discurso entusiasmado e envolvente, que deixa transparecer um respeito profundo pela natureza.

Para ele a solução de alguns problemas dependem de ações simples e básicas. Já seria um bom começo se os visitantes deixassem de espalhar lixo pelo parque, pichar muros e árvores e alimentar os animais com salgadinhos, chocolates, sorvetes e outras guloseimas, responsáveis por inúmeras doenças nos bichos, como pneumonia e intoxicações.

NÃO ALIMENTE OS ANIMAIS

O parque possui atualmente 250 animais em cativeiro e cerca de 300 soltos como os quatis, lagartos, macacos e aves. Os que estão presos não correm tanto risco porque são monitorados constantemente e caso fiquem doentes recebem tratamento imediato. Com os demais a tarefa não é tão fácil. “Muitas vezes os animais só são encontrados quando a doença evoluiu e estão debilitados para reagirem ao tratamento”, explica Evandra Maria Voltarelli, médica veterinária do parque.

Ela sabe que algumas pessoas jogam alimentos por pura desinformação, sem calcular os danos que podem estar causando. Mas há também relatos de maus tratos deliberados contra os bichos, e neste caso, o maior perigo nem é a comida. Para dar uma idéia da extensão

VERDE QUE TE QUER

O Parque do Ingá, um dos mais belos cartões de visita de Maringá, completou 30 anos. O melhor presente de aniversário seria, sem dúvida, o trabalho conjunto em busca da sua conservação.



do problema, a médica conta que há quem jogue “bituca” de cigarro aceso para os macacos e saguis, queimando a pata dos animais.

Para tentar acabar, ou pelo menos minimizar o problema, está sendo estudada uma ampla campanha de conscientização da população. Não há datas definidas, mas existe a expectativa de que ações como essa se estruturam a partir da implantação de um conselho ligado ao meio ambiente, cuja criação já foi aprovada pela Câmara Municipal e espera somente a homologação, segundo informou o secretário de Serviços Urbanos e Meio Ambiente, Marino Elígio Gonçalves. Ele explicou que além de consultivo o conselho terá funções deliberativas e ajudará na gestão de todas as unidades de conservação ambiental da cidade.

Trabalho não falta. Há investimentos a serem feitos em curto, médio e longo prazo. No próximo ano deve-

rão ser aplicados recursos na iluminação do parque, concentrando-se principalmente ao redor do lago, segundo informou Lima. Ele explica que a fiação será subterrânea para não interferir na paisagem e também por questões de segurança. Novos investimentos em segurança também estão no planejamento, incluindo aí a contratação de mais profissionais. “Com essas medidas talvez possamos ampliar o horário de funcionamento do parque”, disse Lima.

Investir é importante, mas não é tudo. Também é preciso repensar inúmeras questões com relação ao parque. O governo municipal parece estar atento às necessidades e revela-se aberto para discutir soluções. O zoológico é um dos pontos principais. Vale a pena manter animais em cativeiro? Talvez essa seja o ponto de partida das discussões. Mas embora determinada parcela da população ache que não, uma

RO VERDE



pesquisa informal feita pela bióloga da Universidade Estadual de Maringá, Ana Lúcia Rosas Moreira, revela que a maioria aprova a manutenção do zôo que, por sinal, é um dos lugares mais visitados.

READEQUAR ESPAÇOS

Lima concorda em seguir a vontade da maioria, embora esteja na turma dos que são contra o cativo. De qualquer modo, ele pondera que se não é para acabar com o zôo, no mínimo é preciso melhorar as instalações dos animais. "O casal de leões precisa de maior espaço", exemplifica. "No viveiro há aves de rapina convivendo com outros pássaros, ou seja, predador e presa juntos. Embora estejam separados

Com 47,3 hectares e 70 espécies de árvores, a maior reserva nativa de Maringá foi aberta ao público em 10 de outubro de 1971. O fundador foi o então prefeito José Adriano Valente (1969-1972), que teve como projetista Alfredo Nifeller

por uma tela a convivência provoca estresse entre as aves", explica.

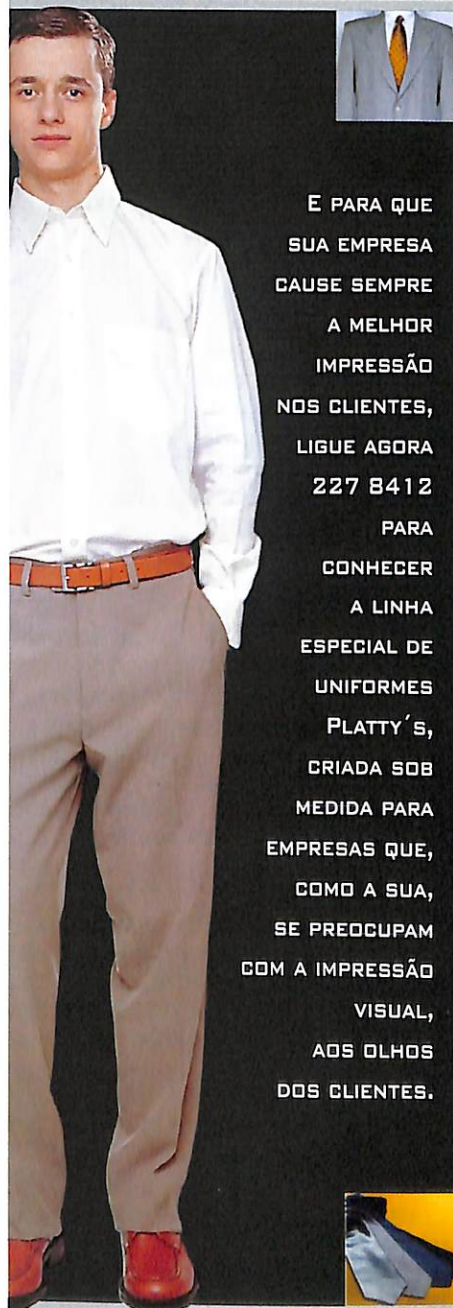
O secretário do Meio Ambiente anuncia que estudos estão sendo feitos para readequar o zoológico e uma das idéias é promover um redimensionamento de espaço de forma que possa haver maior interação com a natureza. Pensa-se, inclusive, em descentralizar a área. No entanto, Marino explica que as ações como estas demandam algum tempo, não apenas porque demandam dinheiro, mas porque necessitam da liberação do Ibama.

Existem ainda outros problemas a serem enfrentados e resolvidos como a contaminação do lago por metais pesados e o aumento das erosões provocadas pelas águas das chuvas. Estudos apontam que 91% do solo da Zona 1 está coberto por asfalto ou outro tipo de calçamento que impede a penetração da água da chuva, que assim escorre para o parque, agravando a erosão. Com o objetivo de controlar a situação, a Secretaria está construindo uma canalização nas duas extremidades da área, obra que teve início na gestão anterior. Quanto a qualidade da água das nascentes, uma equipe do Laboratório de Saneamento Básico da UEM, vem monitorando e realizando testes mensalmente.

Lima propõe, entre outras coisas, novas parcerias com a comunidade científica e empresarial para dar vida nova ao parque. Além de ampliar as existentes. Segundo disse, o poder público, por meio da Secretaria de Meio Ambiente está procurando sensibilizar as pessoas para a necessidade de arregaçar as mangas o quanto antes. "Já disse e repito que cada um precisa fazer a sua parte, porque o parque é de todos", pontua o coordenador. Sua paixão pela causa entusiasma até mesmo quem acabou de conhecê-lo. É um exercício no mínimo gostoso tentar ver, através dos seus olhos, um futuro melhor para o "nosso cartão de visitas". Que depois dos sonhos venham as realizações!

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: Joëima Scalambulo

PLATTY'S

DIVISÃO DE UNIFORMES PROFISSIONAIS

FONE (44) 227 8412

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

MARINGÁ É CAMPEÃ GERAL DOS JOGOS ABERTOS

Vitória veio 6 anos depois da última conquista

Definitivamente, o maringaense não tem do que reclamar de 2001 no que se refere a área esportiva. Primeiro foi o time do Grêmio que subiu para a primeira divisão do futebol paranaense. Em seguida, a mesma equipe do “galo guerreiro” trouxe para a cidade o troféu de campeão da série A-2 deste ano. No futebol de salão a Amafusa prosseguiu no ritmo acelerado de se manter na condição de uma das principais equipes paranaenses na modalidade. E agora, quase no final do ano, a cidade volta a comemorar mais um título importante.

Depois de 6 anos na disputa por boa classificação nos Jogos Abertos do Paraná, a delegação de Maringá é novamente a campeã geral dos Jap's. Desta vez a conquista foi na cidade de Toledo, durante a 44ª edição dos Jogos, que foram realizados no período do dia 12 a 20 de outubro.

Maringá obteve 428 pontos na soma geral, seguida de Londrina com 385 e Foz do Iguaçu, que ficou em terceiro na classificação com 370 pontos. Toledo obteve 252 pontos e ficou na sétima colocação.

No total, 86 cidades participaram dos jogos que reuniram mais de 5 mil competidores. Maringá esteve representada por 354 atletas organizados em 29 equipes na disputa de todas as 16 modalidades.

Mesmo sendo a maior delegação, os componentes da equipe não se envolveram em qualquer incidente nas quadras e saí-

O secretário de Esportes, Mário Verri, e o prefeito José Cláudio erguem troféu de campeão



Verri. O último título de Maringá na competição havia sido conquistado em 1995 em Campo Mourão.

TÍTULO ANTECIPADO

No sábado, véspera das partidas decisivas, Maringá já havia conquistado o título, quando a equipe garantiu presença em oito finais de modalidades coletivas e assegurou o título da GRD – Ginástica Rítmica Desportiva – ampliando a diferença para Londrina e Foz do Iguaçu, que disputaram a segunda colocação.

Ao longo da semana, Maringá conquistou os títulos do judô feminino e masculino, tiro ao alvo feminino e masculino, além do vôlei de praia masculino e feminino. As finais das modalidades coletivas foram disputadas no sábado. Maringá venceu no futsal, futebol feminino e masculino e no handebol masculino.

O município foi o único a participar de todas as modalidades em disputa. “Investimos muito para conquistar este título”, disse o prefeito José Cláudio, que esteve presente nos momentos mais importantes dos jogos e acompanhou de perto todas as partidas finais.

O prefeito também assegurou que fará todo o esforço possível para que a cidade possa oferecer toda a estrutura esperada pela comunidade esportiva para sediar a 45ª edição dos Jogos Abertos do Paraná, já confirmada para Maringá no ano que vem.



Delegação maringaense competiu em todas as modalidades

ram de Toledo também com o título de Campeões em Disciplina.

Esta foi a 12ª vez que a Cidade-Canção saiu vitoriosa na classificação geral. “A equipe esteve constituída essencialmente por atletas maringaenses e, tanto nas modalidades individuais quanto nas coletivas, o que prevaleceu foi a garra e a vontade de vencer por parte de nossos atletas e treinadores”, comemora o Secretário Municipal de Esportes, Mário

- Delegação teve o maior número de atletas em Toledo
- Disputou todas as modalidades
- Liderou a competição de ponta a ponta
- Foi considerada a mais disciplinada

ASSOCIAÇÃO PROMOVE CURSO DE NEUROLINGÜÍSTICA

O evento será entre os dias 15 e 18 de novembro

A ACIM convidou o médico Jougi Takahashi para ministrar um curso na área de Neurolingüística. Na qualidade de um dos profissionais brasileiros mais conceituados e requisitados na área, Takahashi promete proporcionar aos participantes um conhecimento teórico dos conceitos da Programação Neurolingüística (PNL) e seus efeitos práticos na vida pessoal e profissional de cada um. “A PNL é a ciência que trata da mente humana e como ela codifica a aprendizagem”, sintetiza o médico. “A partir daí”, continua, “é possível buscar o entendimento da nossa mente e descobrir como ela gera pensamentos, sentimentos e comportamentos”.

Formado em medicina, em 1982, Takahashi é *trainer* em PNL e, além do atendimento em consultório, presta assessoria, nesta área, para empresas de destaque nacional, como a Nippomag e Hoken. O curso que ele irá ministrar, a convite da ACIM, ocorre de 15 a 18 de novembro, na chácara Marista. Segundo os organizadores será um curso de imersão, totalizando 36 horas/aula e uma convivência de quatro dias. De acordo com o médico, o

treinamento se propõe a ajudar os participantes a perceberem suas capacidades, inclusive aquelas latentes ou que muitas vezes estão limitadas por sentimentos como raiva, tristeza e medo.

“A PNL é um excelente recurso para o autoconhecimento e nos ensina a gerar autoconfiança, empatia, bem como hábitos e atitudes que trazem resultados inteligentes e possibilitem a melhoria no relacionamento inter e intra pessoal”, apregoa Takahashi.

Ele explica que o curso é dirigido a gerentes e supervisores de empresas, bem como para profissionais liberais e pessoas que desejem melhorar o relacionamento e a convivência social. “A proposta do curso é gerar novas atitudes a partir de uma técnica simples, mas que constitui um recurso evolutivo e transformador, principalmente em



Divulgação

Jougi Takahashi: “A PNL amplia nossa capacidade de realizar mudanças”

nível comportamental, ampliando nossa capacidade de realizar mudanças pessoais positivas, inclusive resolvendo bloqueios e dificuldades na comunicação”, finaliza Takahashi.

Os interessados em participar do curso poderão fazer a reserva de vagas no Departamento de Marketing Direto da ACIM, pelos telefones: (44) 221-5070; 221-5071; e 221-5052.



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

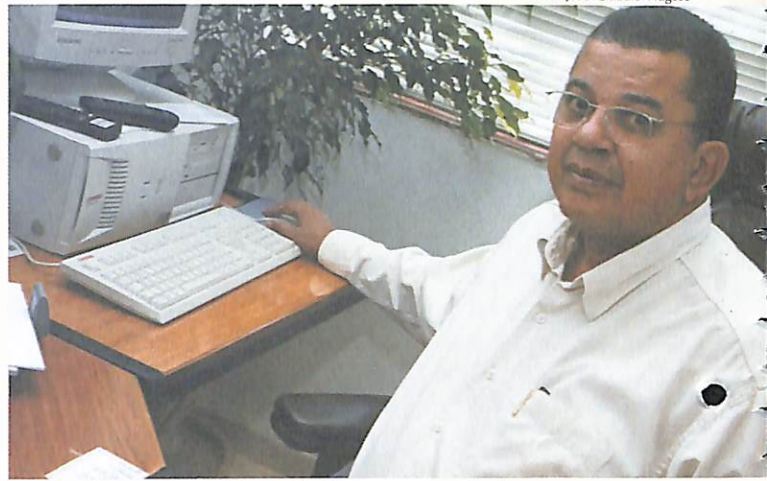
- PLANOS DE SAÚDE
- SEGURO DE VIDA
- SEGURO EMPRESARIAL
- SEGURO AUTOMÓVEL
- SEGURO RESIDENCIAL
- PREVIDÊNCIA PRIVADA

- 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



SMTV: escritório central na Néo Martins



Victor Hugo Marmelo Passos, gerente da empresa

SMTV UM ANO DE SUCESSO ENTRE OS ASSINANTES

Equipe bem treinada, atendimento de qualidade e interatividade com o assinante são algumas das fórmulas de sucesso da empresa

A SMTV, TV por assinatura, está completando um ano em Maringá. É uma data marcante, que se traduz com o sucesso conquistado pelos assinantes que, diariamente, têm a melhor programação da tevê mundial em sua casa.

Filmes, esportes, desenhos, documentários, shows, notícias... É o mundo dentro de casa num simples toque no controle remoto. O que, aliás, é um hábito saudável para os telespectadores da SMTV.

Um ano em Maringá é o resultado do grande investimento feito com os colaboradores em treinamentos de equipes, que resultaram em uma dedicação total e exclusiva a cada assinante.

SMTV é uma proposta inovadora que permite uma maior interação entre a empresa e seus clientes, abrindo um canal de comunicação para que o assinante participe, não apenas das promoções e eventos, mas também operando no critério das programações.

Ainda há muito para investir. O objetivo é transferir todos os benefícios àqueles que exigem algo mais que uma simples grade de programação.

A SMTV quer que este primeiro ano se transforme em uma seqüência de sucessos que serão comemorados com entusiasmo com todos os assinantes.



Mais de 30 canais à disposição do assinante



Atendimento: um dos pontos fortes da empresa

BOAS IDÉIAS EM EVIDÊNCIA

Mostra Tecnológica expõe ao público e empreendedores inventos geniais e com grande potencial mercadológico

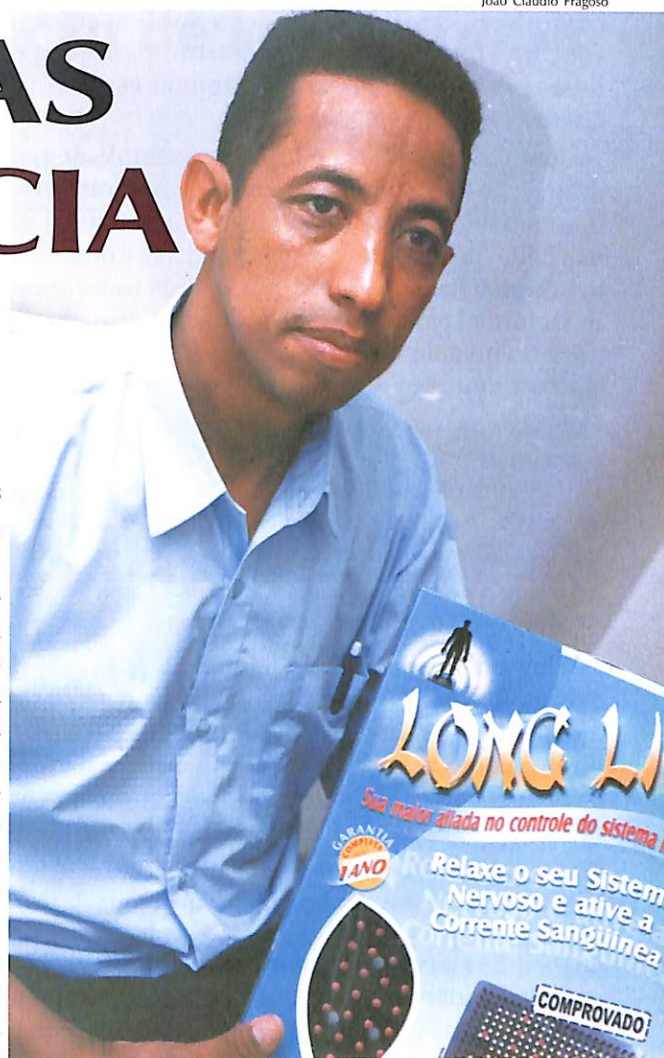
Pela segunda vez consecutiva o Instituto para o Desenvolvimento Regional (IDR), em conjunto com a ACIM promoveu a Mostra Tecnológica – Inventores & Empreendedores. O evento contou com 48 expositores (o dobro do ano passado) e 57 projetos inscritos, entre eles os desenvolvidos pela Incubadora Tecnológica de Maringá. Além de inventores de Maringá, a Mostra reuniu participantes de Curitiba, Londrina e Cascavel, confirmando a amplitude estadual que o evento adquiriu já em sua segunda edição.

E mais uma vez cumpriu seu principal objetivo que é o de reunir, num mesmo espaço, empreendedores e inventores, bem como instituições que podem contribuir para a viabilização de negócios, como o Sebrae. “Não podemos prescindir de tecnologia”, argumenta o presidente do IDR, Jefferson Nogaroli, que também é presidente da ACIM. “Portanto, está é uma feira de idéias, que necessitam de incentivo e capital para se trans-

formarem em novos produtos e ganharem o mercado”, acrescenta.

Como ocorreu no ano passado, a Mostra funcionou como uma vitrine para esses inventores, da mesma forma que se apresentou como uma grande mesa de negócios, propiciando acordos comerciais que se constituem no primeiro passo para a produção em série dos projetos economicamente viáveis.

Lado a lado com o IDR e a ACIM, diversas entidades participam na retaguarda da Mostra, como a Paraná Tecnologia, junto com a Secretaria de Indústria, Comércio e Turismo de Maringá, Instituto Euvaldo Lodi (IEL), Ministério da Ciência e Tecnologia, GVT Telecomunicações, Sebrae/PR e Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (CODEM).

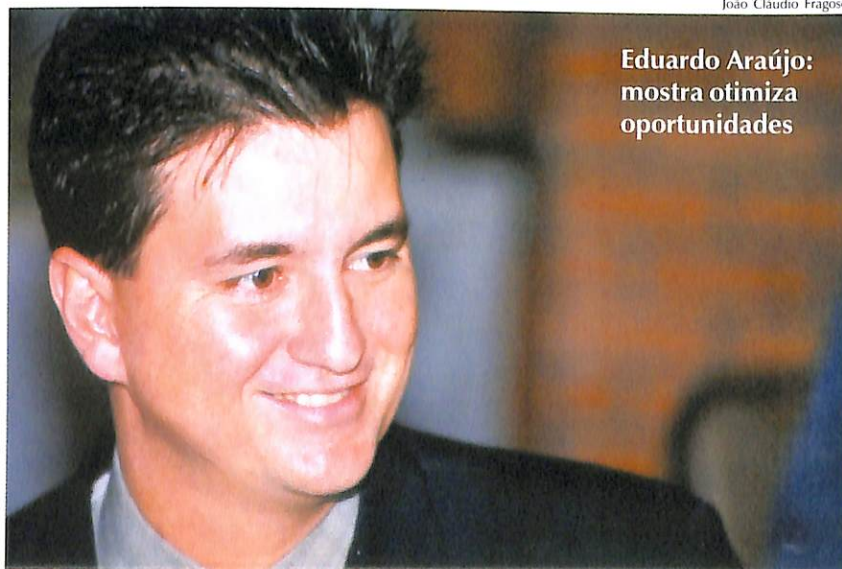


José Silva: fim da informalidade

ALÉM DAS CERCANIAS

A importância dessa verdadeira feira de boas idéias já transcendeu a região, firmando-se como um evento dos mais importantes do gênero no Sul do país. A expectativa é de que a Mostra ganhe projeção ainda maior nos próximos anos, como uma grande incentivadora da criatividade brasileira e especialmente dos paranaenses, considerando que oportunidades como estas só agora, muito recentemente, começaram a ser criadas.

“Há muito que divulgar, afinal, são centenas de pessoas queimando neurônios e concebendo produtos que – certamente – poderão contribuir para tornar a vida moderna bem mais fácil”, pondera Eduardo Daibert de Araújo, diretor executivo do IDR. “Nosso trabalho, portanto,



João Cláudio Fragoso

Eduardo Araújo:
mostra otimiza
oportunidades

caminha no sentido de trazer a público esses inventores e seus inventos, otimizando oportunidades para que muitas dessas criações geniais não fiquem esquecidas nas pranchetas”, acrescenta.

José Carlos da Silva é um bom exemplo do potencial deste evento. Ele foi um dos 24 expositores na primeira edição da Mostra, na qual apresentou ao público uma esteira massageadora magnética. O resultado foi surpreendente e quase imediato. “Tive tantos pedidos do produto que precisei transformar meu trabalho informal em uma empresa de fato e de direito”, conta o empresário/inventor. O impulso nos negócios resultou na criação de cinco empregos diretos e cerca de 20 indiretos.

Feliz com os resultados, o empresário repetiu a dose este ano ao participar da Mostra com uma nova versão do produto. “O ano passado foi um sucesso. Este ano minhas perspectivas são ainda maiores, pois estamos mais preparados para o mercado”, afirmou Silva.

SORVETERIA COMPACTA

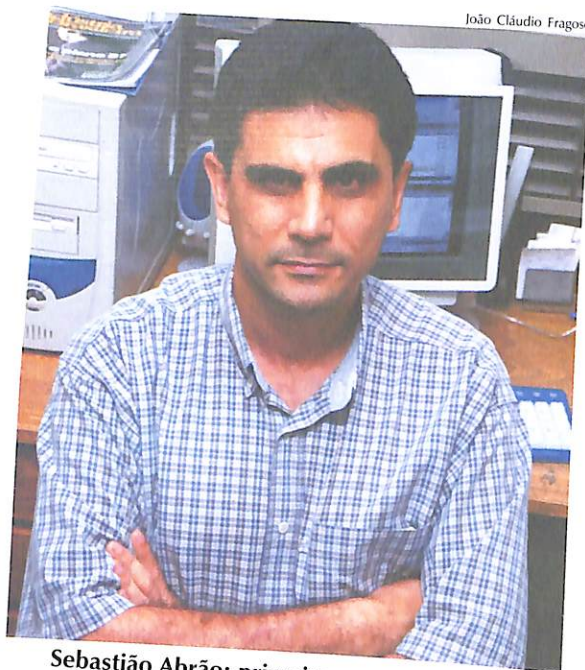
Convidado para participar da segunda edição do evento, Sebastião Carlos Abrão, não esconde a expectativa. “Acredito que a partir da Mostra irei realizar negócios efetivos, tanto diretos como para revenda”. O invento, uma sorveteira compacta, concentra em uma única peça, tudo que um sorveteria normal possui, com o adicional de possibilitar o preparo de sorvetes batidos no copo.

Em sua empresa, Abrão conta com a ajuda de três funcionários para a montagem das máquinas. Segundo ele, o mais interessante do produto é sua facilidade de locomoção. “A sorveteira compacta promete mudar o conceito das sorveterias comuns à medida que consegue ir até onde está o público. E o retorno líquido gira em torno de 35%”, destacou.

Além desses dois produtos a II Mostra Tecnológica recompensou os organizadores e o público, apresentando aos visitantes, e, em especial, aos empreendedores, um interessante catálogo de produtos, destinados às mais diversas finalidades. Entre as dezenas de inventos expostos figuraram: sistema de aquecimento solar próprio para piscinas, secador de roupa eólico, camiseta-toalha, pára-lamas universal, saco de lixo com fechamento, refrigerador compacto, sistema de recuperação de água, aparelho nebulizador eletro-pneumático, entre tantos outros. ■



Jefferson Nogaroli: “incentivo e capital capazes de transformar idéias em produtos”



Sebastião Abrão: primeira vez e expectativa de realizar bons negócios



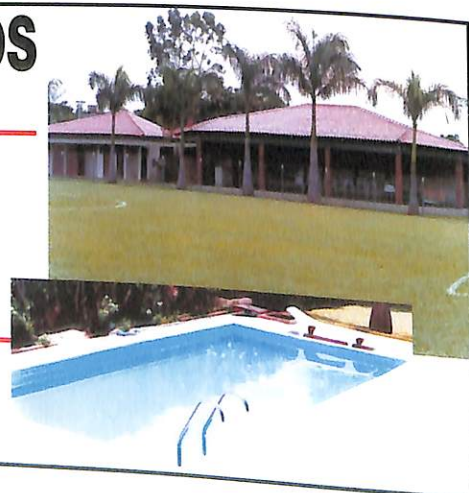
RECANTO DOS MOSQUETEIROS CHÁCARA

Campo Suíço, Vestiários, Piscina,
Salão de festas, Churrasqueira,
Mesas de Jogos.

Dentro do perímetro urbano, no asfalto...

ALUGA-SE PARA FESTAS E EVENTOS.

Tel.: 0 (44) 226-2195 / 9972-8779**



Os cuidados com a comunicação de sua empresa

A comunicação de uma empresa, seja ela via telefone, fax, Internet, depende muito da sua rede de telecomunicação. Por isso, quando uma empresa pretender comprar um equipamento que satisfaça suas necessidades, não pode pensar apenas em sanar os problemas atuais. É preciso que se pense no futuro. O equipamento não pode estar restrito apenas às suas funções originais, mas deve ser capaz de adaptar-se aos avanços da tecnologia. Ele terá de comportar várias outras funções que possam ser instaladas de acordo com as necessidades que surgirão ao longo do tempo.

Um bom exemplo são os PABX analógicos, que concentram as chamadas em um atendente (telefonista ou secretária) que as repassa ao ramal do destinatário solicitado. Atualmente no mercado, já há novos equipamentos que superam o PABX analógico. Tratam-se de equipamentos digitais integradores, que além da função PABX, permitem a utilização de vários serviços como VoIP (Voz sobre IP), VoFR (Voz sobre Frame Relay), DDR (Discagem Direta a Ramal) e CTI (Integração Telefone Computador). Com esses equipamentos, as chamadas telefônicas não precisam, necessariamente, passar por uma telefonista, já que cada ramal tem seu próprio número externo. "É como se fosse uma linha para cada ramal telefônico, mas com a vantagem de utilizar interligação 100% digital, com a operadora reduzindo desta forma o índice de falhas na comunicação", explica o empresário Sérgio Maximilla, gerente comercial da Maxcom, empresa que trabalha com soluções de telefonia há 15 anos em Maringá.

De acordo com Maximilla, essas tecnologias permitem falar diretamente com a pessoa desejada sem a necessidade de perder tempo com atendentes intermediários, muitas vezes despreparados. "Com esse sistema, a rapidez e precisão deixam de lado os transtornos causados pela demora no atendimento", frisa o empresário.

Outra facilidade dessa nova tecnologia é permitir a integração do telefone com o computador, o chamado CTI. Por meio dele, os telefones podem ser interligados com a rede de computadores da empresa, e assim quando um cliente ligar, o atendente terá, automaticamente, todo seu histórico na tela do computador. "Isto poupa tempo para saber qual a situação e identificação do cliente, agilizará as operações e estreitará os relacionamentos entre a empresa, clientes e fornecedores", explica Maximilla.

VENDEDOR SOLUÇÕES

A empresa que for adquirir um equipamento desse porte precisa estar atenta a detalhes importantes. O vendedor deve saber como apresentar o equipamento, ser ético e ainda fazer uma consultoria na empresa para que o equipamento ofertado não seja superior ao necessário e, muito menos, inferior no atendimento das necessidades do cliente. "É preciso vender soluções na medida certa e não apenas equipamentos", aponta o empresário.

Na aquisição de uma nova tecnologia o empresário precisa estar bem informado sobre os produtos disponíveis no mercado, para não cair em armadilhas, e procurar investir em sistemas que o ajudem a conquistar novos clientes ou



Sérgio Maximilla: Na aquisição de novas tecnologias o empresário precisa estar bem informado sobre os produtos disponíveis no mercado

fidelize os já existentes. "Voltamos ao caso do PABX analógico. Hoje, pode ser uma solução barata, mas se tornará cara porque a sua tecnologia não comporta os serviços e exigências do mercado de telefonia mundial. O dinheiro que a empresa gasta na compra de um equipamento como esse será perdido quando for necessário implantar os sistemas inteligentes", alerta.

SERVIÇO

Maxcom Telecomunicações – Avenida Demétrio Ribeiro, 430, sala 22, Zona 7.
Fone/Fax: (44) 227-2424

SERVIÇO

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 empresarial.
Av. Tiradentes, 1061, telefone (44) 218-1530.
HSBC
Seguro saúde do HSBC. Telefone (44) 262-2134.
Unimed
Plano de saúde. Av. Tiradentes, 1008, telefone 222-7050.
Caroline Philipp – Psicóloga
Rua Néo Alves Martins, 3377, Sala 2, telefone (44) 225-6484.
Ana Cláudia Gonçalves e Ana Sueli Luchetti Vieira de Oliveira – Psicólogas
Avenida Curitiba, 486, sala 703, telefone (44) 224-9235.
Patrícia A D. Colchon e Renato Gimenes de Brito – Psicólogos
Avenida Curitiba, 486, sala 703, telefone (44) 224-9235.

Sociedade Odontológica de Maringá – SOMA
Rua Santos Dumont, 2454, Sala 6-A, telefone (44) 226-3466.

CONVÊNIO EDUCACIONAL

Centro Cultural Hispano
Curso de espanhol. Rua Tomé de Souza, 27, telefone (44) 269-6855.
União das Faculdades Metropolitanas de Maringá - Unifamma
Descontos nos vestibulares e nas mensalidades dos cursos de terceiro grau. Telefone (44) 225-5500

CONVÊNIO EMPRESARIAL

Serviço Educacional Lar e Saúde (SELS)
Projeto de ginástica laboral. Telefone (44) 236-8000.
Mega-Marcas e Patentes
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 para a contratação de deficientes físicos, conforme prevê lei federal. Telefone 263-8310.

Alcântara Advogados & Consultores Associados
Recuperação de créditos tributários. Avenida Carneiro Leão, 125, Sala 401, telefone 225-7882.
VET Serviços de Pós-Venda
Consultoria e pesquisas para manutenção e/ou recuperação de clientes. Telefone 262-4311.
Ergon – Consultoria, orientação e pesquisa
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
Ânima Corretora de Seguros
Contratação de seguros em todos os ramos. Telefone (44) 222-0506.

SERVIÇO

Mais informação sobre os convênios pode ser obtida pelo telefone (44) 221-5065, no Serviço de Atendimento ao Cliente da ACIM

CONVÊNIO ODONTOLÓGICO

Uniodonto
Avenida Papa João XXIII, 513, telefone (44) 227-1150.

UNIÃO QUE FORTALECE

A ACIM desempenha um importante papel na história do associativismo do Paraná, indo além das suas fronteiras

O homem é um ser político e social, já dizia Aristóteles, e por isso, historicamente, tem se reunido em grupos com interesses afins, seja em família, entre amigos, colegas de escola ou de trabalho, nas entidades de classe e associações em geral, nos partidos políticos e na própria sociedade, formando o agrupamento maior que é a nação, conjunto com características próprias como idioma, identidade cultural e outros fatores.

Não vamos fazer um histórico da evolução do associativismo, mas é interessante nos referirmos ao surgimento das entidades empresariais em nosso Estado, mesmo porque a primeira instituição representativa dos setores produtivos, a constituir-se oficialmente, foi a centenária Associação Comercial do Paraná, que por tradição conserva o nome, embora sua atuação se restrinja, atualmente, ao município de Curitiba.

O fato que induziu à criação da ACP é o exemplo claro do papel principal de uma entidade de classe, ou seja, o de representar um determinado segmento da sociedade na defesa de suas reivindicações. No caso citado, havia uma revolta do empresário paranaense com relação à tributação de impostos, e a conclusão de que empresas ou segmentos, isolados em seus pleitos, não chegariam a lugar algum. Criou-se, então a ACP, tendo como primeiro presidente Ildefonso Pereira Correa, o Barão do Cerro Azul, empreendedor de sucesso em várias atividades.

O crescimento da economia estadual, com a expansão da cultura cafeeira na região norte e, mais tarde, a cultura da soja e do trigo no oeste e sudoeste, compondo uma agropecuária que deu base à industrialização, fez nascer inúmeras cidades com características próprias, em função da diversidade cultural, econômica e social de cada região e de seus colonizadores. Assim, começaram a surgir entidades locais re-

presentativas dos setores produtivos, que resultaram, mais tarde, na criação da FACIAP – Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuárias do Paraná, que temos a honra de presidir.

Atualmente, a Faciap congrega 270 filiadas, representando um universo de mais de 30 mil empresas associadas, do comércio, da indústria, da agropecuária e da prestação de serviços. Por ser de livre associação, sem vínculos sindicais ou de qualquer outra natureza, essas entidades estão abertas, também, a profissionais liberais, e muitos deles integram seus quadros associativos, porque, ao longo do tempo, elas passaram a defender os interesses das próprias comunidades, exercendo um papel importante nas decisões que afetam o seu destino.

Para citar um exemplo dessa significativa atuação, não precisamos ir longe. A ACIM, historicamente, desenvolve um trabalho que vai além da defesa de seus associados, liderando ações que muito têm contribuído para o desenvolvimento de Maringá, da região e do próprio Estado, seja por sua repercussão na economia estadual, seja pela extensão dessa experiência a outras entidades e comunidades. Algumas iniciativas, como a formação do Codem e do Sicredi Metropolitano, têm servido de estímulo a outras associações comerciais paranaenses e até além-fronteiras. Sem dúvida, muito da pujança dessa bela cidade é fruto da iniciativa da classe empresarial, irmanada em torno de sua entidade representativa, demonstrando o poder da união para atingir os objetivos propostos.

Assim como Maringá, outras filiadas têm exercido importante papel em suas regiões, canalizando suas experiências e reivindicações para a FACIAP, que por sua vez integra a CACB - Confederação das Associações Comerciais do Brasil, onde temos a satisfação de exercer a vice-presidência



Ardisson Akel defende a idéia de que o empresário assuma sua responsabilidade social

cia de Comércio Exterior, levando a experiência paranaense nesse setor para as mais de duas mil associações comerciais espalhadas pelo país.

É fundamental que o empresário assuma sua responsabilidade social. Ele, que por definição acredita no futuro de sua comunidade e do País, deve exercer seu papel de agente de transformação, fomentando o desenvolvimento econômico, com a geração de novos e melhores empregos, e contribuindo para a estabilidade social e o bem-estar geral da Nação. Essa missão ele pode e deve desempenhar a partir de sua associação comercial, sem se furtar a ocupar, com sua liderança, o espaço que a comunidade e o país lhe oferecem.

Sempre uso uma figura de expressão que bem demonstra o que representa o associativismo: fácil é rasgar uma folha de papel, mas, se juntarmos diversas unidades, isso se torna impossível. Com a união e a capilaridade de nosso sistema, temos muito a contribuir para o desenvolvimento de nossas cidades, do Estado e do País.

Ardisson Naim Akel é empresário da indústria e comércio de confecção, eleito presidente da Faciap em agosto de 1998, e reeleito em agosto de 2000. Também é vice-presidente de comércio exterior da CACB, advogado e administrador de empresas, com pós-graduação em marketing

www.cesumar.br

Vestibular 2002 cesumar

KAMATSU-S21
Foto: Joana Guimarães

Cursos Oferecidos:

Administração
Período: Noturno • 100 vagas

Ciências Contábeis
Período: Noturno • 100 vagas

Moda
Período: Diurno / Noturno • 50/50 vagas

Proc. de Dados
Período: Diurno / Noturno • 60/125 vagas

Comércio Exterior
Período: Noturno • 120 vagas

Provas: Língua Portuguesa, Língua Estrangeira (Inglês ou Espanhol), Redação, História e Matemática.

Psicologia
Período: Diurno / Noturno • 50/50 vagas

Fisioterapia
Período: Integral • 120 vagas

Fonoaudiologia
Período: Vespertino • 60 vagas

Medicina Veterinária
Período: Integral • 100 vagas

Odontologia
Período: Integral • 100 vagas

Farmácia e Bioquímica
Período: Noturno • 100 vagas

Educação Física
Período: Noturno • 120 vagas

Nutrição
Período: Vespertino • 100 vagas
Provas: Língua Portuguesa, Língua Estrangeira (Inglês ou Espanhol), Redação, Biologia e Química.

Direito
Período: Noturno • 100 vagas

Jornalismo
Período: Noturno • 60 vagas

Turismo e Hotelaria
Período: Noturno • 100 vagas

Publicidade e Propaganda
Período: Noturno • 60 vagas

Provas: Língua Portuguesa, Língua Estrangeira (Inglês ou Espanhol), Redação, História e Geografia.



Período de Inscrições
22/10 a 28/11
Provas
01 e 02 de Dezembro
Inscrições:
Secretaria do Cesumar
Internet: www.cesumar.br
Agências Credenciadas do Correio
Documento: (22/10 a 20/11)
FOTOCÓPIA RG - Taxa: R\$ 80,00

Disk Vestibular
(44) 227-6360

CESUMAR
CENTRO DE ENSINO SUPERIOR DE MARINGÁ

Av. Guedner 1610 - Fone (044) 227-6360 - Cep 87050-390 - Maringá/Pr.
www.cesumar.br

Agências Credenciadas do Correio: PR / Apucarana • Arapongas • Assis Chateaubriand • Astorga • Bandeirantes • Cambé • Campo Mourão • Cascavel • Castro • Cianorte • Colorado • Cornélio Procopio • Curitiba • Foz de Iguaçu • Francisco Beltrão • Goioerê • Guarapuava • Irati • Ivaiporã • Jacareizinho • Jandaia do Sul • Lapa • Laranjeiras do Sul • Londrina • Mandaguai • Mandaguçu • Maringá • Maringá • Medianeira • Nova Esperança • Palotina • Paranavai • Pato Branco • Ponta Grossa • Realeza • Rolândia • São Jorge do Ivaí • São José das Pinhas • Sarandi • Telêmaco Borba • Toledo • Umuarama • União da Vitória • MS / Amambai • Aquidauana • Campo Grande • Cassilândia • Corumbá • Coxim • Dourados • Fátima do Sul • Iguatemi • Naviraí • Nova Andradina • Paranaíba • Ponta Porã • Três Lagoas • MT / Barra do Garça • Cáceres • Cuiabá • Tangará da Serra • Varzea Grande • Rondonópolis • SC / Blumenau • Chapecó • Concórdia • Criciúma • Florianópolis • Joinville • RO / Araguesmes • Cacoal • Porto Velho • JI Paraná • Vilhena

Onde tem informação tem Editel.



- Distribuição e tiragem auditadas anualmente
- Mais de 3 mil anunciantes para a Lista de 2002
- Anúncios-bônus: CD-ROM, Internet e LIN

Apoio:

