

**Revista** 050  
R454  
N-410-ano-38-2001



# ACIM

R\$ 3,90  
Novembro/2001  
Nº 410  
Ano 38

*Associação Comercial e Industrial de Maringá*

# ISO 9002

# A CONQUISTA

Construindo um ideal com bases fortes

**ACIM**

Clas. 050  
R454  
Reg. 0382  
Data 26-04-05  
Proced. \_\_\_\_\_  
NF \_\_\_\_\_  
R\$ \_\_\_\_\_ Data \_\_\_\_\_



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](http://www.hsbc.com.br)

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

**HSBC**

SEU MUNDO DE SERVIÇOS FINANCEIROS

# IRRADIAR QUALIDADE

A implantação do Sistema da Qualidade na ACIM teve início no final da gestão do presidente Pedro Granado, em fevereiro de 1996, com o "Programa de Qualidade Total", tendo seqüência na gestão do presidente Hélio Costa Curta. Em agosto deste ano a associação recebeu a certificação ISO 9002, concedida pelo Instituto de Tecnologia do Paraná – TECPAR, coroando um esforço empenhado por esta diretoria.

Ao longo de todo esse processo foram muitas as pessoas que, de alguma forma, deram sua parcela de contribuição. Nem me arrisco a citar nomes sob o risco de esquecer alguém, o que certamente ocorreria. Mas reconheço, junto com toda a diretoria da associação, o valor de cada pessoa que colocou um "tijolo" que seja, na construção do processo de conquista da ISO 9002.

Sabemos que a Certificação vai muito além de um título. Quando a atual gestão encarou o desafio de concluir o projeto, o objetivo era enquadrar a associação dentro das regras de mercado que cada vez mais exigem a qualidade comprovada de produtos e serviços. Significa dizer que ao cumprir o Sistema de Normas da Qualidade a ACIM automaticamente obteve um salto, melhorando o desempenho dos produtos e serviços que oferece aos seus associados. Foi com esta meta que ultrapassamos cada etapa, a despeito das dificuldades que representaram.

Valeu o empenho, principalmente



Heitor Marcon

porque novos reflexos dessa conquista começam a se desenhar. Se antes a ACIM já se destacava entre as associações do Brasil, a ISO 9002 aumenta o foco de projeção e faz com que, a partir desta iniciativa, a entidade se torne espelho, não apenas para outras associações, mas principalmente para suas empresas associadas.

Se tivesse que falar em projetos futuros, me concentraria exatamente neste ponto. Uma vez certificada, o papel da associação agora é incentivar e apoiar as empresas associadas a também alcançarem o status de excelência na produção de

produtos e prestação de serviços. Estaremos então cumprindo, na totalidade, a política da qualidade que é: "Ter. Praticar para incorporar. Comprovar e, assim, irradiar."

Disse, no início, que não gostaria de citar nomes. Mas volto atrás para fazer pelo menos alguns agradecimentos. Ao diretor Cláudio Mukai, que na minha primeira gestão assumiu a tarefa de acompanhar diretamente o andamento dos trabalhos de Certificação e ao diretor Carlos Würmeister que o sucedeu quando assumi a segunda gestão. Agradeço, é claro, a todos os presidentes e diretores que, no seu tempo, estruturaram essa associação. Em especial ao primeiro presidente da ACIM, Américo Marques Dias, que foi o grande precursor. Meu reconhecimento, e o de toda a diretoria, à equipe da Pentágono Consultoria, que nos assessorou durante todos esses anos. E por último, um agradecimento especial, a equipe de colaboradores da ACIM, cujo papel foi fundamental na execução de um projeto tão audacioso como este. Destaque para a Coordenadora da Qualidade, Franciane Rodante Gaioto. Espero que a ACIM possa continuar contando com o empenho de todos na tarefa de "Irradiar Qualidade". Afinal, o trabalho não pára aqui. Sempre haverá muito a fazer quando a busca é pelo aperfeiçoamento contínuo.

**JEFFERSON NOGAROLI**

Presidente da ACIM



# PEDRO GRANADO

## IMÓVEIS

DESDE 1984 TRABALHANDO POR MARINGÁ

- Vendas
- Locação
- Administração de Imóveis
  - Construções
  - Perícias e Avaliações Judiciais.

A 1ª  
DO PAÍS  
NESTA  
NOVA  
VERSÃO



TECPAR

Av. Paraná 470 - Fone/Fax: 0\*\*(44) 222-8866 - Maringá - PR

Home-page: [www.pedrogranado.com.br](http://www.pedrogranado.com.br)

E-mail: [imobiliaria@pedrogranado.com.br](mailto:imobiliaria@pedrogranado.com.br)

# 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 Marquezzini  
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 Moraes 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  
Tsukada; Pedro Granado Martines; Hélio Costa Curta.

#### COPEJEM

**CONSELHO PERMANENTE DO JOVEM EMPRESÁRIO**  
Presidente: Wilson de Matos Silva Filho  
Vice-Presidente: Sandro Bertoni  
Assuntos Universitários: Enicéia Silva  
Comércio: Marcos César Gameiro Obici  
Comércio Exterior: Paulo Roberto Viscardi  
Eventos Comunitários: Wesley Dejuli  
Eventos Sócio-Econômicos: Walcir Franzoni  
Finanças: Rogério Yabiku  
Indústria: Cláudio L. Zavattini  
Inovações Tecnológicas: Ademir Kimura  
Prestação de Serviços: Rejane Capristo de Oliveira  
Relações Públicas: Luiz Eduardo Borin Gonçalves

#### CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA E EXECUTIVA

Presidente: Roni Enara  
1º Vice-Presidente: Sílvia Cristina Franchini Rezende  
2º Vice-Presidente: Maria Lúcia Fernandes  
1ª Secretária: Nilva Cardoso El Choz  
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: Kotti Celso Kikuchi  
Gerente Institucional: Sérgio Gino  
Coordenador Administrativo e Financeiro: Sílvia Luiz  
Mattos da Silva  
Coordenadora de Eventos, Cursos e Treinamentos: Yara  
Sue Kaway  
Coordenadora do SPCP: Ivanete Aparecida Pagnan

NESTA EDIÇÃO

## ■ CAPA

ACIM recebe  
certificação  
ISO 9002

PÁG. 12

## ■ SAÚDE

Tique nervoso: um  
problema possível de  
ser controlado

PÁG. 24

## ■ ENTREVISTA

Leia entrevista com o  
professor João dos Santos,  
que fala sobre o potencial  
turístico de Maringá

PÁG. 6

## ■ COMÉRCIO

Heitor Bolela Júnior  
é o novo presidente  
do Sivamar

PÁG. 16

### REVISTA

# ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ  
ANO XXXVIII - Nº 410 - Novembro/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 Fragoas

# TÉCPAR CERTIFICADO

O Instituto de Tecnologia do Paraná certifica que a empresa  
ACIM - ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ  
Rua Néo Alves Martins, 2321  
Maringá - PR - Brasil

Estabeleceu e mantém um Sistema da Qualidade para o  
campo de aplicação:

Filiação e atendimento a associados no  
fornecimento de informações cadastrais, realização de eventos,  
cursos, revista e assessoria de comunicação

Através de auditoria comprovou-se  
o atendimento aos requisitos da norma

**NBR ISO 9002:1994**

Este Certificado é válido até: dezembro de 2003  
Número do Certificado: 10 06 0214

Curitiba, 30 de julho de 2001.



## ■ COMPORTAMENTO



▲ Com a chegada do verão,  
cresce a procura pelas  
academias

PÁG. 28

DEPARTAMENTO COMERCIAL  
Altair Aparecido Galvão

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

PROJETO GRÁFICO  
Kiko Medeiros

EDITORIAÇÃO  
Andréa Tragueta

CAPA  
Criação: Sol Propaganda

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

Ensino Fundamental - Ensino Médio  
**Matriculas abertas**  
www.objetivo-mga.br

# Crescendo com Objetivo.

KAMATSU-S21

Inteligência, criatividade, espírito de iniciativa, capacidade de liderança e perseverança são importantíssimos aspectos que contribuem para a realização pessoal e profissional. Estimulá-los desde a infância é preparar o indivíduo para enfrentar o mundo que se transforma.

É importante a criatividade para encontrar soluções.

É fundamental persistência para não desistir diante das dificuldades.

O COLÉGIO OBJETIVO,

preocupa-se em despertar nas crianças e adolescentes responsabilidade, posicionamento, independência e senso crítico, com intuito de formar adultos realizados pessoal e profissionalmente. Lado a lado, desenvolve-se raciocínio e imaginação, razão e sensibilidade.

Inculcar tais valores nos alunos desde cedo é prepará-los para enfrentar um mundo em constante e rápida transformação.

É construir o futuro, hoje.

**Colégio**  
**OBJETIVO**

Avenida Guedner, 1610  
Fone (44) 227-6360 - Maringá.

## Cursos Oferecidos:

### Administração

Curso: Diurno • 100 vagas

### Ciências Contábeis

Curso: Diurno • 100 vagas

### Costura

Curso: Diurno / Noturno • 50/50 vagas

### Processamento de Dados

Curso: Diurno / Noturno • 60/125 vagas

### Comércio Exterior

Curso: Noturno • 120 vagas

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

### Psicologia

Curso: Diurno / Noturno • 50/50 vagas

### Psicoterapia

Curso: Integral • 120 vagas

### Fonoaudiologia

Curso: Vespertino • 60 vagas

### Medicina Veterinária

Curso: Integral • 100 vagas

### Odontologia

Curso: Integral • 100 vagas

### Farmácia e Bioquímica

Curso: Noturno • 100 vagas

### Educação Física

Curso: Noturno • 120 vagas

### Arquitetura

Curso: Vespertino • 100 vagas

Disciplinas: Língua Portuguesa, Língua Estrangeira (Inglês ou Espanhol), Redação, Biologia e Química.

### Arquitetura

Curso: Noturno • 100 vagas

### Journalismo

Curso: Diurno • 60 vagas

### Turismo e Hotelaria

Curso: Noturno • 100 vagas

### Publicidade e Propaganda

Curso: Noturno • 60 vagas

Disciplinas: Língua Portuguesa, Língua Estrangeira



# Vestibular 2002 cesumar

www.cesumar.br



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 SERÁ NÚCLEO DE CAPTAÇÃO DE EVENTOS NO BRASIL

Desde o mês de setembro, alguns empresários ligados ao setor de turismo e os técnicos da Secretaria Municipal de Indústria, Comércio e Turismo vêm discutindo a criação de um escritório de eventos e convenções em Maringá. A idéia nasceu da necessidade de unir o setor em torno de um objetivo que é o de alavancar a cidade como um centro para o turismo de negócios no Sul do Brasil. No dia 26 deste mês, empresários, técnicos e executivos especializados no assunto voltarão a se reunir para propor a criação do *Convention & Visitors Bureau* de Maringá, tomando o modelo desenvolvido com sucesso em Foz do Iguaçu e em outras cidades turísticas. O *C&VB* é uma marca conhecida no mundo todo e serve como chancela para os municípios que investem no turismo.

Um dos incentivadores dessa idéia é o turismólogo e sociólogo João dos Santos Filho, professor do curso de Turismo das Faculdades Nobel. Há 25 anos lecionando, sendo 16 deles na Universidade Estadual de Maringá, o professor João conheceu os paraísos do turismo na América Latina. Foi professor visitante no mestrado de Integração Latino-Americana na Costa Rica, um dos únicos países que vivem integralmente do que arrecada com o turismo; lecionou na Universidade de San Carlos, na Guatemala e morou um ano em Havana, Cuba, desenvolvendo estudos para a sua tese de doutorado.

Fazendo questão de sempre manter os pés no chão quando se trata de turismo em Maringá, o professor João concedeu esta entrevista à Revista ACIM, quando cobrou da atual administração a criação de uma Secretaria Municipal de Turismo.

**Revista ACIM - O senhor defende o argumento que Maringá tem mesmo potencial para o turismo de eventos?**

**João dos Santos** - Maringá é uma cidade, até certo ponto, privilegiada. Ela tem todas as características de uma cidade de primeiro mundo e isto é um diferencial para atração de grandes e diversificados eventos. Mas, é preciso esclarecer que quando dizemos que Maringá tem potencial para o turismo de negócios não quer dizer que aqui tenha área para grandes negócios. Maringá tem uma infra-estrutura urbana de extrema excelência que, por sua vez, tem facilidade para captar eventos. E é aí que deve entrar o *Convention Bureau*.

**Revista ACIM - Demorou a ser identificado este potencial?**

**João dos Santos** - Falar de turismo em Maringá sempre foi algo parecido com tabu. A cidade é jovem, não tem atrações históricas e, infelizmente há muita gente que confunde turismo com viagem. Em seus 54 anos, passou cinquenta deles sem se preocupar com a questão. Hoje, tanto o poder público quanto a iniciativa privada - o Codem, a ACIM, as faculdades de Turismo - estão preocupados em mudar essa idéia. Aos poucos as pessoas vão descobrindo que Maringá seria uma cidade com grande estrutura para eventos e convenções e esta também é uma parte muito significativa do turismo.

**Revista ACIM - Daí a necessidade do *Convention Bureau*?**

**João dos Santos** - Sim. O *Con-*

**"Daqui a um ano e meio, Maringá vai mudar totalmente o seu perfil econômico, tornando-se um núcleo de captação de grandes eventos no Brasil"**



*vention & Visitors Bureau* é formado por uma base que são as agências de viagens, empresas transportadoras, hotelaria e o comércio em geral. Ele é totalmente definido pela iniciativa privada que é quem realmente fomenta o turismo. Funcionaria como uma espécie de escritório central que tem a responsabilidade de administrar o turismo na cidade. Seria mantido pelas entidades que o formam. Por isso, não pode ter ligação alguma com o poder público. Sua estrutura tem que ser dinâmica e ágil. Seus representantes devem fazer muitas viagens para o exterior, muitos encontros com executivos. Uma entidade pública atrapalharia tudo isso pela morosidade dos seus procedimentos.

**Revista ACIM - Então, qual é o papel da Prefeitura nesse caso?**

**João dos Santos** - O *Convention Bureau* tem que nascer de uma vontade política. Sem essa iniciativa não teria



O Carvão de Eucalipto  
por um preço justo  
é daqui.

**Você merece!**

Televendas: 259.8648 - Maringá

sucesso. O prefeito José Cláudio parece que tem essa vontade. Caberia então à Prefeitura proporcionar a pequena infraestrutura para dar o pontapé inicial ao desenvolvimento do turismo de marca maior. O poder público colabora com a manutenção da parte viária, urbanização, jardinagem e embelezamento. Mas, a maior participação tem que ser da comunidade. Já tivemos várias reuniões com representantes da iniciativa privada para a organização do C&VB. De nada adiantaria termos um *Convention Bureau* de carimbo. Ele tem que existir por vontade política da iniciativa privada e da Prefeitura. Na verdade, os empresários devem se conscientizar e participar da criação desse escritório central de turismo. Haverá um ganho extraordinário para Maringá e região.

### **Revista ACIM - Ainda há quem duvide desse potencial em Maringá?**

**João dos Santos** - Quando criamos a Faculdade Nobel de Turismo percebemos claramente essa questão. Nem o aluno que escolhia o curso de Turismo tinha noção do que representava isso para a cidade. Como disse antes, uma grande parcela da população ainda acha que turismo é viajar. Mas é uma atividade muito mais ampla, social, que envolve toda a área das ciências humanas. Em Maringá, até bem pouco tempo, o turismo era considerado algo inexistente. Falava-se até muito dele, mas nada era feito para ele. Era relegado para o segundo escalão. E até hoje muitos pensam assim. Sequer temos uma Secretaria de Turismo. Veja onde instalaram a Central de Informações Turísticas de Maringá: num antigo banheiro público!

### **Revista ACIM - Por que o senhor faz essa defesa veemente pela Secretaria de Turismo?**

**João dos Santos** - Porque ela é fundamental. Quando você vai barganhar a vinda de um evento para a cidade, a primeira coisa que eles perguntam é: "Tem Secretaria de Turismo? Tem um órgão institucional público que dê apoio?" Se não tem, eles descartam. Você não tem chance. Eu ainda bato o pé nessa questão.

### **Revista ACIM - Nesse contexto, qual a importância das faculdades de Turismo? Haverá mercado para os futuros turismólogos?**

**João dos Santos** - O mercado em Maringá e na região é muito amplo. Há grande procura por mão-de-obra especializada na área do turismo. As duas faculdades, o Cesumar e Nobel, estão formando alunos de melhor qualidade. Cada uma com uma área de atuação diferente. O Nobel forma o aluno na área de agenciamento e eventos, com um perfil diferenciado dos alunos do Cesumar. A importância é que com as faculdades, Maringá passou a ser também referência no ensino especializado do turismo no Brasil. Um grande exemplo é a Faculdade Nobel que está inaugurando novas instalações e dentro de pouco tempo será a quarta ou terceira maior faculdade de Turismo do Brasil, em termos de titulação de professores, laboratórios de pesquisas e infra-estrutura.

### **Revista ACIM - O senhor viaja muito para congressos e eventos. O Brasil está mesmo descobrindo a sua vocação turística?**

**João dos Santos** - Eu diria que estamos redescobrimo. A questão do terrorismo, de um certo modo, favoreceu o Brasil. Readquirimos o que já era nosso há muito tempo. Temos uma potencialidade natural que é a maior do planeta e muitas vantagens sobre

outros países que estão muitos anos à nossa frente nesse setor. Aqui, o turismo pode ser explorado o ano todo, isso sem contar o grande filão que é o turismo exótico. O Brasil tem uma mão-de-obra extremamente qualificada para o bom atendimento, principalmente pelo trabalho desenvolvido pelo SESC e SENAC, e pelas faculdades de Turismo. O problema é que temos que aumentar o número de profissionais que atuam na área que ainda é muito pequeno. Hoje, estamos tirando o mercado das Antilhas e dos Estados Unidos. O turista europeu é alucinado por "mata e praia" e aqui há abundância disso!

### **Revista ACIM - E para a nossa região, o que podemos esperar?**

**João dos Santos** - Nossa infraestrutura é padrão. Temos um aeroporto de classe internacional e uma rodoviária nova. Teremos um futuro centro de convenções que vai começar a ser construído, próximo do novo aeroporto, para 2.500 pessoas. Nossa rede hoteleira vai triplicar daqui a um ano e meio. Para que todos esses investimentos? É lógico! Só tem que ser para o turismo de eventos. Ninguém pode estar pensando em turismo rural. Isso é um absurdo, já que o nosso núcleo rural foi totalmente devastado. Maringá tem um clima bom. Tem um traçado urbanístico excelente; tem uma captação de recursos públicos de primeira linha no Brasil; tem um núcleo universitário de padrão cultural elevado; tem infra-estrutura para receber o turista. O que é que queremos mais? Só precisamos do *Convention & Visitors Bureau* para que daqui a um ano e meio Maringá possa mudar totalmente o seu perfil econômico, tornando-se um núcleo de captação de grandes eventos no Brasil. ■



9  
anos



O Santa Rita Saúde conta com toda a estrutura e tradição do Hospital Santa Rita. Um centro de excelência médica, que investe constantemente em sua estrutura física e profissional, sendo um pioneiro em toda a região. Serviços laboratoriais, cirurgias cardíacas, transplantes, UTI, maternidade exclusiva, tudo projetado e desenvolvido com o que há de melhor em tecnologia.

E toda essa estrutura em condições especiais para os conveniados ACIM. Antes de fazer um plano de saúde, consulte primeiro a saúde do seu plano.

Mais uma parceria saudável



Consulte nossos planos especiais para conveniados da ACIM.

Planos para Associados a partir de  
R\$ 26,49

Telefone: 44 / 262 1306  
Av. Independência, 14 - Sala 02  
Maringá PR

# DESEMPENHO GLOBAL

O livro alinha conceitos e enfoques diversos relacionados às estratégias, assim como o papel das lideranças na definição e disseminação do sistema da Qualidade

**P**ensar em melhorar algum produto ou processo, ou mesmo (re)direcionar os rumos da gestão de uma empresa, implica em ter, preliminarmente, conhecimento e informações confiáveis. E neste ponto o livro "Planejamento do Sistema de Medição do Desempenho Global" traz uma contribuição destacável. Trata-se de uma publicação da Fundação para o Prêmio Nacional da Qualidade (FPNQ), entidade que administra o Prêmio Nacional da Qualidade e busca disseminar informações, conceitos, práticas, técnicas modernas e bem sucedidas de gestão da qualidade. A publicação, sob a forma de relatório, traz as principais conclusões e sugestões formuladas por um grupo de estudos criado no âmbito da Fundação, denominado de "Comitê Temático", formado por representantes de 27 organizações dos mais diversos setores. O objetivo desse grupo foi aprofundar os estudos comparativos, coletar, analisar e fornecer informações sobre o tema, considerado e reconhecido como de alto interesse para todas as organizações independentemente de seu segmento ou porte.



derados críticos e fundamentais para o desenvolvimento do planejamento de um sistema de medição do desempenho global, entendido como a realização da estratégia da organização e o valor que ela agrega aos clientes, aos acionistas, à força de trabalho, aos fornecedores e à sociedade como um todo.

Embora possa parecer uma leitura extremamente técnica, é importante ressaltar os aspectos reflexivos presentes na obra e o quanto

ela é importante no dia-a-dia de todos os gestores, à medida que busca alinhar conceitos e enfoques diversos, inclusive os relacionados ao próprio entendimento do que é desempenho global e estratégias, assim como o papel das lideranças na definição e disseminação do sistema nos diversos níveis. Nesse sentido, eventuais distorções de enfoque e de aplicação podem ser imediatamente corrigidas pois fica evidente que as decisões tomadas de forma isolada e pontualmente, ou sob uma perspectiva restrita (geralmente a dos indicadores financeiros), sem uma boa avaliação sistêmica de seu impacto no desempenho da organização, pode gerar desgastes e até prejuízos, ameaçando a própria sobrevivência da empresa.

Fica claro também que o assunto não se esgota com a publicação, bem como não se trata de receita pronta. Cada organização deve procurar definir seu sistema a partir da composição dos diversos elementos levantados, de acordo com as suas conveniências, das demais partes interessadas e, principalmente, das estratégias e visão de futuro. Como consta do relatório, geralmente as pessoas entendem um sistema de medição apenas para verificar se as metas estabelecidas foram cumpridas. E ressalva: "utilizar um sistema de medição com o intuito único de verificar se as metas estabelecidas foram cumpridas, equivale a dirigir um carro olhando apenas pelo retrovisor".

**Yasushi Shima.** Especialista em gestão da Qualidade e sócio da Pentágono Consultoria. Foi examinador do PNQ-ciclo de 1996



as organizações independentemente de seu segmento ou porte.

Existe hoje no mercado uma grande variedade e quantidade de publicações e informações sobre o tema, porém ainda dispersas e com focos variados. O relatório do Comitê Temático busca fazer uma leitura dos diversos enfoques e metodologias que têm influenciado as organizações de forma a proporcionar uma bela visão sistêmica.

O assunto ganha importância num momento em que as organizações estão sendo impelidas a buscar patamares cada vez mais elevados para o seu desempenho, através da melhoria contínua da qualidade de seus produtos e serviços e da excelência em sua gestão.

O livro contempla os aspectos consi-

## O QUE ESTOU LENDO



**Luciana Rodrigues Fernandes**  
Economista

## OS MANDARINS

*Companheira eterna de Jean-Paul Sartre, Simone de Beauvoir, em "Os Mandarins", nos introduz na densa atmosfera de insegurança do imediato pós Segunda Guerra Mundial. Longe de ser uma obra apenas de ficção, o romance se apresenta como um testemunho envolvente da autora que, com personagens autobiográficos, narra com propriedade o clima de hesitação dos intelectuais franceses na época.*

**Autor:** Simone de Beauvoir  
**Editora:** Difusão Européia do livro



**Júlio A. Zaramello**

Empresário em informática

## SEM MEDO DE SER/ VENCER

*"O resultado positivo de um projeto depende, entre outras coisas, de um bom planejamento. Este livro nos é de grande valia, pois ensina como estabelecer metas, podendo assim, chegar a um ideal de conquista em que acreditamos."*

**Autor:** Roberto Shinyashiki  
**Editora:** Gente





Linha Net II



Linha Net II

Top line  
da Martinucci



Linha Net station

 **Martinucci**  
Do Brasil

 **TRATTO**  
móbile

 **Martiflex**  
Industria de estofados Ltda.

**Somos em 3 para fazer cada vez melhor.**

Rua Projetada S/N, lote 32 - Parque Industrial II - Cep.: 87111-015 - Sarandi-PR  
Venda Direta tel.: 44 - 264-2525 - Cel.: 44 - 9102-1645 - Rosana

por *Dirceu Herrero*



**LUZES NATALINAS**

Mesmo longe do "apagão", as empresas de materiais elétricos de Maringá, não esperam aumentar as vendas de lâmpadas neste Natal em relação ao mesmo período do ano passado. A expectativa é de que a decoração de praças possa estimular a população a entrar no clima natalino e iluminar empresas, casas e prédios.

**CONCORRÊNCIA**

O maior concorrente das empresas de materiais elétricos é o comércio do Paraguai. Mal informadas, as pessoas compram produtos de baixa qualidade no país vizinho pensando fazer um bom negócio. É a velha história: "o barato sai caro".

**CAMPANHA MILIONÁRIA**

ACIM, Sivamar, Prefeitura e Câmara Municipal se uniram para realizar a maior campanha da história da cidade. Serão decoradas praças com motivos de nações de vários países e foi criada uma campanha de comércio que prevê o sorteio de um apartamento, dois carros e cinco motos.

**PELADÃO**

Quando viu o projeto de decoração natalina, um corintiano fanático sentiu uma forte emoção e sugeriu a decoração da praça do Peladão com motivos da **nação** corintiana.

**CONEXÃO ISO**

A ACIM lançou este mês o projeto Conexão ISO. O objetivo inicial é certificar entidades que representam empresas locais. O objetivo final é,

obedecendo a sua Política da Qualidade, "irradiar" as normas ISO entre as empresas da cidade.

**ÁLCOOL**

O presidente da Cocamar, Luiz Lourenço, ficou entusiasmado com a viagem que fez ao Japão. Os orientais estão estudando a adição de 10% de álcool à gasolina. Esta prática já foi adotada nos Estados Unidos.

**BRASIL**

Segundo Luiz Lourenço o Brasil tem muito a ganhar com estas decisões. "Afim, qual o país que está preparado para atender estes novos mercados?".

**NÚCLEO DE EMPRETECOS**

A ACIM, em parceria com o Sebrae, está criando um núcleo de Empretec. Para quem não sabe, "empretec" é a denominação de quem já cursou o Empretec.

**EMPRETEC**

O curso é organizado anualmente pelo Sebrae. Foi criado pela ONU e é considerado um dos melhores treinamentos na área existentes no país. Por solicitação da ACIM, o Sebrae criou uma turma especial que deverá se reunir entre os dias 19 e 27 de janeiro em Maringá.

**REFERÊNCIA NA SAÚDE**

Maringá tornou-se um centro de referência médica em nível regional, pela qualidade dos seus profissionais especializados, pela tecnologia de ponta, e também pelos novos e ótimos espaços físicos criados para melhor

atendimento dos pacientes.

**ENGENHARIA**

Em virtude de constantes investimentos na área médica, os engenheiros de Maringá estão, cada vez, mais se especializando em edificações voltadas especialmente aos procedimentos médicos.

**EXPORTANDO KNOW-HOW**

Devido à qualidade dos seus profissionais, Maringá já exporta projetos na área de engenharia para outras cidades e estados brasileiros. Um exemplo é o projeto estrutural de ampliação do aeroporto de Congonhas, no Rio de Janeiro, feito por uma empresa local.

**TROTE**

Dia destes o diretor da Maringá Materiais Elétricos, Carlos Würmeister, recebeu a visita de uma assistente social. Durante toda a conversa, a visitante falou alto, quase gritando. Irritado, o empresário pediu que ela falasse mais baixo, já que não era surdo. Foi quando ela explicou que fora enviada por um de seus vizinhos. "E ele me disse que o senhor tinha sérios problemas auditivos", completou.

**CHUMBO TROCADO**

Na primeira oportunidade, Carlinhos enviou uma pessoa para **se benzer** com seu vizinho empresário. "Segundo ele, chumbo trocado não dói".

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

**R\$ 41,00**

A Mega Marcas e Patentes firmou um convênio com a ACIM que é muito vantajoso para você que é associado: um desconto de 10% no valor do depósito de sua marca. Isso representa uma economia de R\$ 41,00 para sua empresa. Aproveite e defenda seu patrimônio. Afim, marca sem registro é como fruta no pé: qualquer um pode chegar e pegar.

**Registre sua marca. Aproveite o convênio com a ACIM.**



**(44) 227-2977 - badan@teracom.com.br**



# Casa Própria. Não é de hoje que você sonha com ela.

**(Realize seu sonho na Central de Negócios Imobiliários)**

Desde criança, em seus primeiros desenhos na escola, o sonho de ter uma casa própria sempre esteve muito presente. Você cresceu e esse sonho continuou. Agora, suas chances de realizar seu desejo aumentaram. Na Central de Negócios Imobiliários você tem o maior número de opções e as melhores ofertas de imóveis de Maringá. Procurando uma das imobiliárias credenciadas, consultando nosso anúncio em jornais da cidade e, em breve, através da nossa página na internet, você terá acesso aos imóveis disponíveis em toda associação.

Se você sempre desejou ter uma casa própria, realize seu sonho na Central de Negócios Imobiliários, afinal de contas, não é de hoje que você sonha com ela.

- Imobiliárias Credenciadas:**  
Imobiliária Fiorati. Fone: 226.2010  
Khoury Imóveis. Fone: 222.9624  
Construtora e Imobiliária Expansão. Fone: 255.5255  
Shimizu Imóveis. Fone: 223.0481  
Imobiliária Silvio Iwata. Fone: 222.8981  
Theodorado Imóveis. Fone: 226.6699  
Bellakaza Negócios Imobiliários. Fone: 226.5163  
Proposta Consultoria de Imóveis. Fone: 227.4641  
Becchi Imóveis. Fone: 224.5250  
Delta Emp. Imobiliários. Fone: 222.8930  
Sândalo Imóveis. Fone: 223.1331  
Ingaville Imóveis. Fone: 226.7676



**CENTRAL  
DE NEGÓCIOS  
IMOBILIÁRIOS**

O IMÓVEL QUE VOCÊ PROCURA, AQUI VOCÊ ENCONTRA.

# É ASSIM QUE SE FA

## ACIM É A 4ª ASSOCIAÇÃO DO BRASIL A SE CERTIFICAR COM AS NORMAS ISO

**E**m 1996 a ACIM deu início a uma jornada que mais tarde culminaria na certificação ISO 9002. Em agosto deste ano a associação teve coroados todos os esforços empenhados nesse sentido, quando o Instituto de Tecnologia do Paraná – TecPar emitiu o Certificado de Qualidade. Tornou-se, em todo o Brasil, a quarta associação comercial a ser certificada.

Seu modelo de gestão da qualidade veio a partir de um trabalho de redefinições de tarefas e responsabilidades e que exigiu persistência, esforços e dedicação por parte de todos os funcionários. Além de um firme propósito da atual diretoria para concluir um processo que, se já havia começado antes, precisava ser retomado de forma séria e conclusiva.

“Sempre acreditei na busca de um certificado de qualidade como um processo de melhoria contínua de uma empresa e, a seu modo, a associação também é uma empresa, pois presta serviços aos seus associados”, justifica o presidente Jefferson Nogaroli. Para ele a certificação hoje não é um luxo, mas uma exigência de mercado.

Conforme suas recentes declarações a certificação da ACIM foi uma somatória de esforços, cujo mérito deve ser dividido com todos os ex-presidentes e ex-diretores. Em especial ao precursor deste grande projeto que é a associação comercial, Américo Marques Dias, o primeiro presidente. “Cada um a seu tempo trabalhou para que a entidade desempenhasse um papel de destaque na defesa da classe empresarial, estando sempre na vanguarda dos acontecimentos”, enfatizou.

### GERANDO QUALIDADE

A primeira vez que se falou em Qualidade na ACIM foi no final da gestão do presidente Pedro Granado, em fevereiro de 1996. Motivado pela crescente necessidade de melhoria dos serviços prestados pela associação,

Granado convidou a equipe da Pentágono para uma consultoria especializada. De pronto foi feito um amplo diagnóstico organizacional para conhecer os principais acertos e eventuais problemas da entidade, no que dizia respeito ao objetivo proposto. “A ACIM sempre demonstrou ter muita eficiência no trato com seus associados. A idéia de implantar o sistema da qualidade era conseguir um padrão único e eficiente e maior controle sobre os serviços prestados”, explicou Granado.

O trabalho iniciado por ele teve continuidade na gestão seguinte, com o

empresário Hélio Costa Curta na presidência. Quando ele assumiu a associação, começou um trabalho de planejamento estratégico e diretrizes com a nova diretoria. Em paralelo, foi realizada uma reestruturação organizacional setorial, com criação de um organograma e a redefinição de cargos e funções. “Foi uma revolução! A associação vinha de um sistema gerencial interno antigo e que precisava ser remodelado”, destacou Costa Curta.

Esta reestruturação exigiu, entre outras coisas, a melhoria do ambiente interno. Foi então que a Consultoria

## TECPAR CERTIFICADO

O Instituto de Tecnologia do Paraná certifica que a empresa

ACIM - ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ  
Rua Néo Alves Martins, 2321  
Maringá - PR - Brasil

Estabeleceu e mantém um Sistema da Qualidade para o campo de aplicação:

Filiação e atendimento a associados no fornecimento de informações cadastrais, realização de eventos, cursos, revista e assessoria de comunicação

Através de auditoria comprovou-se o atendimento aos requisitos da norma

**NBR ISO 9002:1994**

Este Certificado é válido até: dezembro de 2003  
Número do Certificado: 10 06 0214

Curitiba, 30 de julho de 2001.



# Z ISO

Pentágono propôs a implantação do Programa 5S. Foi a base para “arrumar a casa” e preparar os funcionários para as etapas seguintes. Mas todas essas iniciativas ainda eram o embrião de um projeto maior: a certificação, que viria na gestão de Nogaroli.

Para Costa Curta, a certificação veio garantir e consagrar um trabalho que vem sendo desenvolvido há anos, dentro da ACIM. “É um grande avanço. Com a instituição monitorada, os associados passam a receber um atendimento com maior qualidade”, frisou.

## MUDANÇAS DE ROTA

Quando se pensou em implantar um sistema da qualidade com base nas normas ISO 9002, em meados de 1999, imaginava-se um trabalho para 12 meses até a conclusão da padronização dos processos e sua conseqüente certificação. Contudo, quanto mais se avançava no processo, novas reestruturações eram necessárias. “Algumas dificuldades precisaram ser superadas, mas quanto mais seguíamos em frente maior era a certeza de que a associação cresceria ao final de um trabalho que, no nosso planejamento, imaginávamos razoável do ponto de vista de gerenciamento”, falou Nogaroli.

João Cláudio Fragoso



Claudio Mukai foi o primeiro diretor a acompanhar os trabalhos da certificação



O comitê da qualidade reúne diretores e funcionários

“Hoje temos a clara percepção de que valeu a pena, pois com a gestão da qualidade, são visíveis os benefícios para a entidade, para os fornecedores, para os colaboradores e para o associado, que constitui a clientela da ACIM”, orgulha-se ele.

## COMITÊ DA QUALIDADE

A formalização de um Comitê da Qualidade, de treinamentos, mapeamento dos processos e elaboração das documentações foram os primeiros passos para implantação das normas. Vale destacar que o Comitê, formado naquela época e composto por líderes dentro da ACIM, mantém sua vocação inicial que é um trabalho contínuo de busca de aperfeiçoamento na aplicação das normas.

Logo no início de implantação do processo de qualidade foi nomeado um representante da Diretoria para acompanhar mais de perto o dia-a-dia dos trabalhos. O empresário Cláudio Mukai aceitou a tarefa, tendo exercido um papel vital nesta fase. “Ele foi um grande motivador e parceiro. Numa época em que a ISO era uma incógnita para a grande maioria dos funcionários ele conseguiu fazer com que enxergássemos adiante, assegurando-nos de que os resultados seriam compensadores”, relata Dirceu Herrero Gomes, Superintendente da ACIM.

Em julho de 2000, o diretor Carlos Würmeister assumia essa incumbência. “A ACIM acumulou, durante a sua existência, idoneidade e capacidade técnica. Hoje, estamos traçando um

## UMA FERRAMENTA PARA A EXCELÊNCIA

O Instituto de Tecnologia do Paraná - TecPar - é o primeiro Organismo de Certificação Credenciado pelo Inmetro - Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial -, com sede no sul do país. Foi credenciado em 1997 e conta com uma equipe de auditores e especialistas altamente capacitados. Além do pessoal qualificado e da experiência de 60 anos do Instituto em atividades de apoio ao desenvolvimento do Paraná, o contato constante com outros órgãos de certificação nacionais e internacionais conferem ao serviço credibilidade e segurança.

novo perfil da instituição, que é o de combinar essas competências para inovar produtos, processos e serviços”, resume o diretor ao falar sobre os ganhos da certificação.

Segundo explicou Würmeister, pelo programa de qualidade foi criado uma seqüência de passos, com o intuito de obter pontos de aferição ao longo do processo, estabelecendo os prazos necessários para uma sólida construção do sistema de qualidade. “Ou seja, foi preciso criar um planejamento, muitas vezes rígido, para não perder o foco de onde queríamos chegar”.

Em setembro de 2000, a ACIM realizou o primeiro curso de formação de auditores internos, com apresentação do Manual da Qualidade pela Consultoria



Foto Cláudio Fragoso

**Carlos Würmeister: "mantendo o foco no planejamento"**

da Pentágono. Nessa época, quem coordenava internamente os trabalhos era um estagiário, estudante do curso de Administração da Universidade Estadual de Maringá. Tempos depois ele deixava a função e o cronograma da certificação teve que ser redefinido.

Em dezembro, Franciane Rodante Gaioto assumiu o cargo de Coordenadora da Qualidade e a partir daí o processo ganhou forte impulso. Trabalhando com um cronograma apertado, mas com muita motivação e competência, ela conseguiu envolver todos funcionários num objetivo único: vencer, uma a uma, as etapas do processo. Nos dias 22 e 23 de fevereiro deste ano foi realizada a primeira auditoria interna e no início de abril a segunda.

Julho chegou e com ele a data marcada para a

auditoria de Certificação, agendada para o dias 16, 17 e 18. Com apenas uma não-conformidade a ACIM foi aprovada. "A ISO 9002 é uma grande conquista da ACIM, de sua diretoria e, principalmente, dos associados. O processo para a certificação é muito sério e há uma preocupação constante em estar sempre se aperfeiçoando para manter a conquista. Acredito que os associados já estão sentindo essa melhora e vão perceber os muitos benefícios que essa certificação pode trazer", atesta Yasushi Shima, sócio da Pentágono Consultoria.

Würmeister destaca que a padronização dos principais processos contribuiu para o enxugamento de etapas desnecessárias, diminuição dos desperdícios, melhoria dos trabalhos e para objetividade das ações. Para ele, todos têm a ganhar com isso.

Feliz com a vitória, Jefferson Nogaroli não esconde sua preocupação com o futuro. "Sabemos que a certificação é apenas o começo de todo um processo, servindo como base para a melhoria contínua e o aprimoramento dos nossos produtos e serviços", declarou o presidente da entidade. ■

## O QUE É ISO?

A ISO não é simplesmente uma marca e sim uma entidade que tem uma filosofia e uma razão de existir. A entidade ISO (International Organization for Standardization) é uma federação mundial integrada por Organismos Nacionais de Normalização, contando com um representante por país. No caso do Brasil, a ABNT é sua representante oficial.

As normas da série ISO 9000 foram criadas em 1987, na Suíça, para facilitar as relações comerciais e melhorar a gestão da qualidade das empresas. Mais de 120 países adotam este sistema, inclusive o Brasil. Recentemente o modelo de processo sofreu sensíveis alterações. As novas normas, conhecidas como ISO 9001:2000, possibilitam maior desempenho do produto e do negócio, eficácia e redução de custos. O grande foco, se deu no cliente. O objetivo de tais normas é garantir a satisfação dos clientes por meio da prevenção de falhas (ou não-conformidades) em todos os estágios do serviço sob consideração.

É importante ressaltar que a norma ISO 9002, assim como a norma ISO 9001, não certifica produtos. Portanto, não existe um produto certificado pela ISO 9002, mas sim um processo que garante o atendimento às exigências do cliente em relação ao produto adquirido.

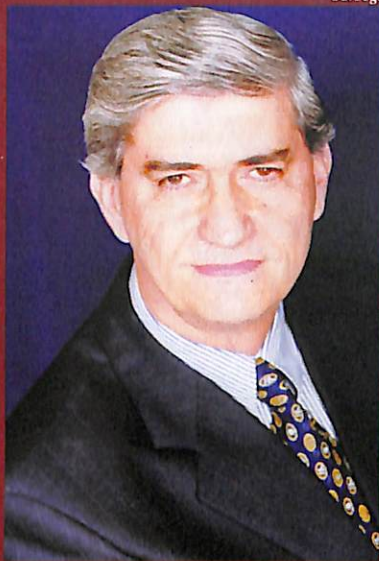
João Cláudio Fragoso



Funcionários comprometidos com a qualidade

# A SPAIPA, COCA-COLA E KAISER PARABENIZAM A ACIM PELO CERTIFICADO ISO 9002.





Burzega

O presidente Pedro Granado contratou uma consultoria especializada para implantar a ISO



João Cláudio Fragoso

Hélio Costa Curta: "A certificação consagra um trabalho desenvolvido há anos"

## COORDENANDO A QUALIDADE

A implantação da Coordenadoria da Qualidade foi fundamental para a conclusão do processo de certificação. O departamento, sob a responsabilidade de Franciane Rodante Gaioto, investigou os processos críticos de todos os setores envolvidos, constatando a necessidade de reformulação da documentação existente, definindo então, a estratégia de implementação.

Segundo Franciane, o maior desafio encontrado na fase de elaboração da documentação foi definir o que precisaria ser documentado e qual seria realmente o escopo da certificação. "A ACIM pode ser considerada um agregado de várias empresas, pois os setores são muitos específicos", diz ela.

Há o setor de eventos que organiza cafés da manhã, almoços, jantares, coquetéis, palestras, feiras, cursos e treinamentos; o SCPC, serviço que fornece informações cadastrais via telefone ou pessoalmente, registra documentos e cheques roubados ou perdidos e mantém todo suporte para procurar proteger os associados e clientes contra a inadimplência; o setor de comunicação que é responsável pela assessoria de imprensa e pela Revista ACIM; o departamento comercial que além de captar novos sócios, investe na manutenção e fidelização do associado; e o recém-criado Serviço de Atendimento ao Cliente.

Além destes setores chaves, a associação conta com os setores de gerenciamento e suporte que assumiram itens fundamentais da norma: Superintendência (Responsabilidade da Administração), Coordenadoria da Qualidade (Sistema da Qualidade, Controle do Produto Não-Conforme, Ação Corretiva e Preventiva, Auditoria Internas), Gerência Institucional (Análise Crítica de Contrato), Compras/Almoxarifado (Aquisição), Controler (Técnicas Estatísticas), Recursos Humanos (Treinamentos), e Informática, Secretaria, Administrativo/Financeiro, Tesouraria, Contabilidade, Ca-

dastrô/Faturamento, Recepção (Controle de Processo).

Mesmo diante desta particularidade, o presidente da ACIM insistiu em certificar a entidade integralmente. Foram elaborados então mais de 130 documentos e mais de 600 foram distribuídos. "O importante é que conseguimos o envolvimento de todos que se motivaram e comemoraram a conquista do certificado, obtido graças ao esforço conjunto", frisa Franciane.

Nogaroli ressalta que hoje é difícil retroceder e imaginar a ACIM como era antes. Na sua avaliação a implementação da ISO 9002 propiciou maior organização, formalização de responsabilidades, maior integração entre os setores, agilidade na resolução de problemas, maior capacitação e qualificação funcional, melhoria no atendimento, maior segurança e confiabilidade ao cliente.

E a melhoria é uma constante, pois as novidades do mercado e permanentes exigências conduzem a revisões e novos incrementos nos processos. O próprio sistema da qualidade está alicerçado em discutir as oportunidades de melhoria, implantá-las e avaliá-las permanentemente. O próximo passo para 2002 é adequar o sistema implantado na ACIM para a nova versão da norma e informatizar a sistemática de controle de documentos.

Outra novidade é o projeto Conexão ISO, cuja essência está no conceito de irradiação do sistema de qualidade. O projeto já foi lançado oficialmente e entra numa primeira fase que é a de sensibilizar e estimular os sindicatos e associações a implantarem o programa da qualidade, objetivando o fortalecimento das entidades.

A própria ACIM poderá servir de modelo. "Com esta etapa estaremos cumprindo, na totalidade, nossa política da qualidade que é: "Ter. Prática para incorporar. Comprovar e, assim, irradiar", enfatiza Nogaroli.

# Tudo de Primeira, Inclusive o ISO.

A Theodorado Imóveis foi a primeira imobiliária de Maringá a receber o Certificado ISO 9002.

Para nós, nada mais que um atestado da competência, da honestidade e da credibilidade de uma empresa líder.

Para você, a certeza de que aqui estão a segurança, o respeito e a agilidade que você merece.

Venha conhecer as possibilidades de negócio que só a Theodorado tem para você, e aproveite todas as vantagens que só a primeira pode oferecer.

ISO 9002  
Expedido em  
6/2/2001



AV. XV DE NOVEMBRO, 696  
(44) 226-6699

meta

# SIVAMAR TEM NOVA DIRETORIA

A posse oficial foi no final de outubro, quando Heitor Bolela Júnior assumiu a presidência da entidade

O empresário Heitor Bolela Júnior foi eleito, no dia 26 de setembro, presidente do Sindicato do Comércio Varejista de Maringá (Sivamar), tendo concorrido em chapa única e sido escolhido por unanimidade dos votos. A nova diretoria, encabeçada por Bolela Júnior, tomou posse oficialmente no dia 31 outubro, porém a festa solene para a transmissão do cargo será dia 28 deste mês, na Acema (Associação Cultural e Esportiva de Maringá).

Ao falar sobre os planos de gestão, o novo presidente declarou que sua meta é dar continuidade ao trabalho realizado pela diretoria passada, cuja principal preocupação foi a de motivar uma participação mais efetiva do associado nas decisões e ações do sindicato.

“É a participação dos associados que transforma o sindicato em uma entidade ativa”, justifica Bolela Júnior. Segundo ele a entidade continuará aberta às idéias e projetos que possam colaborar para a expansão do comércio. “Hoje o Sivamar é comprometido não apenas com o setor em que atua, mas com todo o desenvolvimento de Maringá”, ressalta.

O planejamento para 2002 ainda está sendo definido junto com toda a diretoria. De qualquer modo, a prioridade agora é a promoção de Natal. Com a chancela da ACIM, Sivamar e Prefeitura, está sendo formatada uma grande campanha para o comércio, na qual o consumidor receberá um cupom a cada R\$ 25,00 em compra, que lhe dará direito a concorrer ao sorteio de dois carros populares, cinco motocicletas Honda Biz e um apartamento. A promoção é a maior já vista na recente história de Maringá e deverá impulsionar as vendas, calculam os organizadores. “Estamos nos empenhando para que o comércio tenha um ótimo Natal”, destaca Bolela Júnior.

Mas para que a festa se complete, ele defende uma política de cautela na concessão de créditos e vendas à prazo. Há uma clara preocupação do sindicato com relação ao problema da inadimplência e



Heitor Bolela Júnior eleito com unanimidade dos votos

o presidente diz que a entidade continuará fazendo seu papel. “De diferentes formas estaremos ajudando o comerciante a tomar as devidas precauções nas compras a prazo”, opina.

## BALANÇO DE GESTÃO

Depois de dois anos à frente do Sivamar, Ali Saadeddine Wardani deixa a presidência mas se mantém ligado à diretoria, agora como diretor administrativo.

Ao fazer um balanço de sua administração, o ex-presidente se mostra satisfeito com os resultados. “Tivemos muitas conquistas”, comemora, citando como exemplo a implantação da Câmara de Conciliação Trabalhista em agosto do ano passado. Segundo ele a Câmara se tornou um importante instrumento facilitando os acordos entre empregadores e empregados. “O órgão recebe cerca de 100 petições por mês, com mais de 70% delas terminando em acordo”, revela.

O ex-presidente também ressaltou a importância da aproximação dos associados com o sindicato. “Os empresários precisam acreditar mais na representatividade que têm. O sindicato existe para defender a classe e não pode ser o porta-voz de uma minoria. Portanto, quanto maior a participação, tanto melhor”, declara.

meta  
**IMAGEM**  
**A IMAGEM DA SUA EMPRESA É SEU MAIOR PATRIMÔNIO.**



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

Fotografia: Joelma Scalambulo

**PLATTY'S**

DIVISÃO DE UNIFORMES PROFISSIONAIS

FONE (44) 227 8412  
 R. NÉO A. MARTINS, 2425 - MARINGÁ - PR

# 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  
Maringá - Paraná

e-mail: hoyas@americancaps.com.br

# ARTE COM AMOR

Dona de um talento natural, a empresária usa seu tempo livre para expressar-se por meio da pintura

**E**mpresária e com uma carga grande de responsabilidade, Izilda Fonseca Pereira, confessa que tem pouco tempo livre. Mas, diz que aprendeu a administrar seu dia-a-dia com maestria. “De que outra forma conciliar a carreira com os cuidados com a casa e os filhos?”, indaga.

Responsável pela setor de bordados dos bonés da American Caps, Izilda, que divide a sociedade da empresa com o marido, acompanha de perto todas as etapas de criação dos desenhos que, há mais de 15 anos estampam seus produtos.

Mesmo com uma agenda sempre lotada, a empresária faz questão de reservar um tempo só para ela, que pode variar de acordo com os compromissos da semana. Nesses momentos, que para ela são mágicos, Izilda exercita uma paixão que a acompanha há anos: a pintura em tela.

A vocação, segundo contou, vem dos tempos de infância. “Foi no colégio, nas aulas de educação artística, que arrisquei as primeiras pinceladas”, relembra. Mais tarde, já na idade adulta e trabalhando como funcionária do



A artista e sua obra

Banco de Boston, em São Paulo, ela chegou a ter seus trabalhos expostos. “É que anualmente o banco organizava uma exposição apenas com trabalhos dos funcionários”, diz.

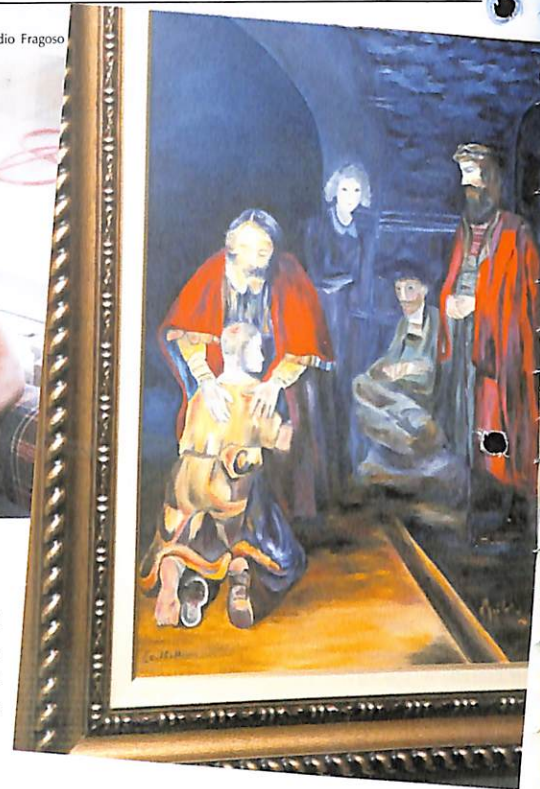
## LAPIDANDO TALENTO

Izilda está há sete anos em Maringá. Aqui, longe do corre-corre de uma grande cidade, ela confessa que encontrou um pouco mais de tempo para aprimorar sua arte. Até então sua técnica era adquirida por meio de consultas em livros e revistas especializadas. Claro, tudo muito bem temperado com um dom natural. “Com ajuda de uma professora particular pude aperfeiçoar muito meus trabalhos”.

Elogios não faltam. O marido, Eraldo Pereira, garante que é seu fã número um. “Ele sempre me apoiou muito e entendeu o quanto a pintura é importante na

minha vida”, conta. “Quando sento na frente de uma tela esqueço de tudo, até dos problemas”, conclui.

Izilda, como todo artista, tem suas preferências. Adora pintar paisagens, pois como ela mesma diz: “a natureza é um presente divino”. Os temas religiosos também a atraem. “Em princípio não acreditava que seria capaz de fazer obras tão belas, mas com o incentivo de amigos e da família, acho que estou crescendo na arte”, destaca. Para ela o segredo está em fazer o que gosta. “Pinto meus quadros com amor. Talvez por isso as pessoas gostem tanto”, ensina.



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](mailto: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

# Quer

MUITOS NEGÓCIOS EM UM SÓ DIA.

## uma idéia

FÉRIAS COM HORA MARCADA PARA COMEÇAR.

## para resolver isso?



COM A TAE VOCÊ CHEGA NA HORA  
QUE QUISER COM CONFORTO  
E SEGURANÇA.



*Vá de Táxi Aéreo Empresarial, o voo certo na hora que você quiser.*

*Com aeronaves novas e pilotos que passam por treinamentos na FlightSafety Internacional em Lakeland, nos Estados Unidos, fazemos vôos para todo o território nacional e para os países do Mercosul oferecendo um atendimento personalizado, com toda segurança, agilidade, conforto e praticidade que você precisa.*

*Por isso, você não pode deixar de conhecer o jeito mas fácil de chegar sem atrasos e perda de tempo.*



FRETAMENTO DE AERONAVES. VÔOS NACIONAIS E INTERNACIONAIS.

**ATENDIMENTO 24 HORAS.**

Praça Dr. Júlio Junqueira, 88 - 10º Andar - Sala 1002 - Centro - Arapongas-PR

Tel.: (43) 275.3993 / Celular: (43) 9972.3435

**TÁXI AÉREO EMPRESARIAL**

# CONSELHO COMEMORA BONS RESU

O 2º Encontro de Mulheres Empresárias foi um sucesso e ajudou a consolidar o evento que ganha mais força e passa a integrar o calendário da ACIM

Heitor e Solange Marcon

**S**urpreendeu positivamente o resultado do 2º Encontro de Mulheres Empresárias, realizado na primeira semana de novembro, no hotel Golden Ingá. Essa é a opinião de Roni Enara, presidente do Conselho da Mulher Empresária e Executiva, órgão ligado a ACIM, responsável pela realização do evento.

A surpresa, segundo ela, começou pelo número de expositores, que este ano chegou a 40. Bem mais que o dobro em relação a primeira edição, que reuniu 14 expositores. Mas a expansão não foi apenas numérica. “Tivemos um salto significativo na qualidade do evento”, pontua a presidente. Desde que foi concebido, seu objetivo seria promover a integração entre empresários, facilitando a troca de experiências, a realização de negócios e a busca de soluções comuns. Nesta edição houve algumas experiências pioneiras neste sentido.

## VITRINES CRIATIVAS

Na semana que antecedeu o encontro, algumas lojas do Shopping Avenida Center inovaram no conceito de vitrines. O inusitado aconteceu porque as lojas exibiram, junto com seus produtos, mercadorias de outra empresa, dividindo assim o mesmo espaço.

A iniciativa faz parte do projeto Negócios Criativos, desenvolvido pelo Conselho da Mulher. “Queríamos implantar uma cultura de negócios conjuntos, no qual um empresário deixa de ser concorrente para se tornar parceiro. Acho que conseguimos gerar uma pequena semente”, diz a presidente do Conselho da Mulher. Ela argumenta que é preciso criar uma nova mentalidade empresarial, entendendo que em tempos de globalização a concorrência chega de todos os lados e mais importante que se preocupar com seu vizinho é fazer dele um parceiro. “Esta atitude ajudará no desenvolvimento da cidade e conseqüentemente aumentará sua capacidade de atrair novos clientes, vindos de toda a região, para fomentar o comércio e a indústria locais”, idealiza Roni.



Sapatos e linha de produtos de banho: uma parceira que deu certo ...

É a política do juntos ganhamos mais. Experimentaram-na, por exemplo, a Bay Shore e a Fazenda Água Azul Turismo Rural. A primeira, uma loja de confecções, ambientou sua vitrine com produtos da segunda e deste modo quem entrou na loja para comprar roupa obteve informações a respeito da Fazenda. O mesmo aconteceu com a Birmingham que lançou sua linha de banho na vitrine da Sapataria; com a artista plástica Débora Kemmer que exibiu seus trabalhos na vitrine da Loba Confecções; com a Karimã Perfumaria que expôs os aquários da Casa Agropecuária Boi Forte na sua vitrine e na contrapartida teve seus perfumes exibidos na vitrine da Studio Matrice.

## PARCERIAS APROVADAS

A iniciativa recebeu aprovação geral. “Chamou atenção pelo caráter inovador e acabou gerando uma movimentação acima do esperado dentro da loja”, atesta Maria Cristina Hoffmann Stump, da Bay Shore. Para Nilva Cardoso El Ghaz, da Birmingham, a novidade tam-



... Assim como moda e turismo rural

bém foi benéfica. “Meus produtos estavam apenas expostos na vitrine, sem a finalidade de venda, mas o pessoal da Sapataria distribuiu vários cartões e pude fechar muitos negócios por meio desta modalidade”, explica.

E se foi um bom negócio para a expositora, foi melhor ainda para a loja. “As pessoas prestaram mais atenção na vitrine e isto nos ajudou a vender nossos produtos”, explica a

# RESULTADOS DO ENCONTRO

gerente da Sapataria, Josiane Cruz Martins.

A presidente do Conselho da Mulher destaca que a realização deste projeto só foi possível porque a administração do Shopping Avenida Center acatou de pronto a idéia. "A idéia é boa e não havia porque não acatar. Além do mais, acreditamos nos benefícios do trabalho em união, no qual os esforços conjuntos geram resultados para todos", explica Manoel Messias, presidente da Associação de Lojistas do Avenida Center.



João Cláudio Fragoso

A secretária Rosa Izelli foi homenageada durante o evento com o título de Diretora de Honra

## RODADA DE NEGÓCIOS

Na avaliação dos organizadores o encontro foi positivo também porque fomentou o comércio entre os expositores. Durante a rodada de negócios, que tradicionalmente compõe o evento, foram fechados vários contratos de fornecimento e idealizadas novas promoções conjuntas.

Ainda durante o encontro foi lançado uma parceria entre a Exitus Contábil e a De Águila Consultoria Organizacional, cuja proposta é um treinamento para grupos de empresas realizado ao ar livre, utilizando os recursos da natureza para promover a interação, criatividade e motivação de equipes.

## MOTIVAR É PRECISO

A exemplo da primeira edição do evento, o encontro foi aberto com uma palestra motivacional, desta vez com o consultor José Amauri Grozariolli que falou sobre a importância de agregar valor ao produto, o

caráter inovador como mola propulsora nas vendas e profissionalismo.

O Conselho da Mulher ainda prestou uma homenagem especial a secretária Municipal de Comércio, Indústria e Turismo, Rosa Izelli, agraciando-a com o título de Diretora de Honra do órgão. Outro ponto importante foi o reconhecimento ao trabalho das conselheiras colaboradoras, que embora não façam parte da diretoria participam ativamente dos eventos e projetos do Conselho, emprestando seu apoio. "Nosso objetivo é incentivar essa forma de colaboração", destacou Roni.

Ela disse ainda que o Conselho está preocupado em dar continuidade ao projeto Negócios Criativos. A idéia é fortalecer o projeto acompanhando e registrando as experiências bem sucedidas na prática e divulgá-las em outras praças. Isto, inclusive, irá ajudar a consolidar o evento, incentivando a participação de outros empresários e empresárias no próximo ano.

João Cláudio Fragoso



Os expositores aumentaram em relação ao ano passado

# INFORTEL

## INFORMÁTICA

• COMPUTADORES



• IMPRESSORAS



• SCANERS



• MONITORES



• SUPRIMENTOS EM GERAL

## TELEFONIA

Revenda Credenciada



Viver sem fronteiras

• CENTRAIS TELEFÔNICAS

INTELBRAS E SIEMENS

• TELEFONES SEM FIO



# INFORTEL

Rua Néo Alves Martins, 2776 - Maringá-PR

infortel@wnet.com.br

Telefax: (44) 226-7462

## EU RECOMENDO

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



**Altair Galvão**

Contato publicitário da Revista Acim

*Recomendo o álbum Nação Nordestina (BMG), na minha opinião o mais importante trabalho do paraibano Zé Ramalho, que o concebeu após dois anos ouvindo centenas de canções de diversos autores, anônimos e consagrados. Ouvia Gonzaga, Jackson do Pandeiro e Ari Lobo. Viajou pelo universo fantástico da cultura nordestina, renovou energias e pôs a boca no trombone, mostrando sua indignação com o abandono do povo. É político sem perder o romantismo. São vinte músicas, distribuídas em dois CDs, produzidos*

*por Robertinho do Recife. Destaco Pau-de-arara, de Luiz Gonzaga, O Meu País, de Livardo, Orlando e Gilvan, além de Prá Não Dizer Que Não Falei Das Flores, de Vandré, que recebeu atenção especial de Zé Ramalho. Notem a marcha das tropas, o rufar dos trambones, os canhões e as sirenes gemendo. Confirmam!*



**Eduardo Peinado**

Publicitário

*Impossível não se divertir com o filme Do que as Mulheres Gostam, uma comédia deliciosa, de Nancy Meyers, estrelado por Mel Gibson e Helen Hunt. Gibson interpreta um machista que - depois de um estranho acidente - adquire o poder de ler a mente das mulheres. Com este poder paranormal ele pode descobrir o que elas realmente pensam dele, um papel bem diferente para o astro de produções como Mad Max, Máquina Mortífera, Coração Valente e O Patriota.*

## CAMPANHA DE NATAL

O prefeito José Cláudio, o presidente da Câmara, Walter Guerles, o presidente da ACIM, Jefferson Nogaroli, e o presidente do Sivamar, Heitor Bolela Júnior, assinaram no último dia 13, o termo de cooperação que viabilizou a realização da Campanha "Natal: tempo de grandes emoções" que começa oficialmente no dia 1º de dezembro. Como a edição de outubro da Revista ACIM adiantou, a expectativa dos organizadores é promover um Natal diferente de todos da história da cidade. E emoção é o que não vai faltar. Quem comprar nas lojas que aderirem à promoção vai ganhar cupons para concorrer a um apartamento no Residencial Guarapari, dois carros populares e cinco motos. "Será o maior evento do ano em Maringá", garantiu o prefeito.



## RÁDIO CBN

A Rádio CBN de Maringá (95,5 Mhz) pertence agora ao grupo Maringá FM. Líder no segmento musical, a Maringá FM investe, com esta empreitada, no setor jornalístico utilizando a estrutura da rede CBN, reconhecida como o melhor rádio-jornalismo do Brasil. Cláudio Galetti, que já foi assessor de imprensa da ACIM, é o novo editor chefe e responsável pelo novo formato do jornalismo da emissora, que abrirá um amplo espaço para o esporte local em sua programação.

## PROJETO EMPREENDER

No dia 24 deste mês será realizado o 1º Encontro dos Núcleos Setoriais de Automecânicas do Noroeste do Paraná. Será no Senai de Maringá, das 8h30 às 12h30. O objetivo do encontro é reforçar as ações desenvolvidas pelos empresários nas cidades da região contempladas com o Projeto Empreender, como Maringá, Campo Mourão, Nova Esperança, Paranavaí e Umuarama. As inscrições podem ser feitas nas associações comerciais destas cidades.

## WILSON MATOS NO GRÊMIO

O diretor presidente do Cesumar, professor Wilson de Matos Silva é o novo presidente do Conselho Consultivo do Grêmio Maringá que voltará a disputar o Campeonato Paranaense de futebol da primeira divisão, no ano que vem. O professor Wilson vai colocar a sua experiência adquirida na administração do Cesumar a serviço do futebol profissional da cidade, com o apoio do prefeito José Cláudio, da Câmara de Vereadores e dos segmentos empresariais como a ACIM e o Sivamar. A primeira conquista já foi comemorada: o clube assinou contrato de patrocínio com o Sicredi para os próximos 13 meses e outros dois patrocinadores já estão em fase final de negociação para colaborar com o Grêmio.



## HOMENAGEM A HÉLIO CADORE

O Instituto para o Desenvolvimento Regional - IDR, homenageou no último dia 26/10, o superintendente regional do Sebrae, Hélio Cadore, por ocasião da abertura da 2ª Mostra Tecnológica. "Foi um reconhecimento por sua brilhante atuação em defesa dos interesses empresariais no Paraná", frisou o diretor executivo do IDR, Eduardo Araújo. Cadore fez uma palestra para empresários e diretores da ACIM e do IDR, falando sobre o trabalho do Sebrae no Paraná. O presidente da ACIM e do IDR, Jefferson Nogaroli, entregou-lhe uma tela da catedral Nossa Senhora da Glória, obra do artista maringáense Zanzal Mattar.



## CONSELHO DO COMÉRCIO

Duas importantes palestras foram ministradas para os conselheiros que fazem parte do Conselho do Comércio e Serviços da ACIM. No dia 30/10, Luiz Gustavo da Mata Machado, chefe do Departamento de Operações Bancárias do Banco Central do Brasil falou sobre o novo Sistema de Pagamentos Brasileiros – SPB, que entrará em vigor em abril. A palestra, patrocinada pelo Sicredi Metropolitano, lotou o auditório da OAB.

No último dia 13/11, foi a vez da palestra sobre Fraudes no Comércio, ministrada pelo especialista em criminalística Arnaldo Ferreira dos Santos, que recentemente esteve no programa do Jô Soares. A palestra foi no Centro de Convenções Anchieta e contou com a presença de mais de 120 pessoas. “Nosso objetivo é fazer com que os conselheiros estejam preparados para enfrentar as mais difíceis situações, por isso a importância dessas palestras que foram verdadeiros treinamentos”, destacou o coordenador do Conselho Ariovaldo Costa Paulo.



## SANTA RITA SAÚDE

Em jantar realizado no dia 12/11, a ACIM assinou convênio com o Santa Rita Saúde, empresa que atua há nove anos no mercado e é amparada pela estrutura do Hospital Santa Rita. Na mesma oportunidade e na presença de ambas as diretorias, o empresário José Geraldo da Luz Júnior, proprietário da empresa Pão & Companhia, foi o primeiro associado a se beneficiar da nova parceria e contratou o plano de saúde para seus funcionários e familiares, num total de 70 vidas seguradas.



## RECICLANDO

O publicitário Walter Thomé Júnior, da Sol Propaganda, participou da Expo Management, um mega congresso promovido pela HSM Management, em São Paulo, entre os dias 5, 6 e 7 de novembro. Segundo o publicitário, o evento – o maior no gênero – reuniu os grandes gurus de marketing e administração empresarial, nacionais e internacionais. O congresso não serviu apenas para reciclagem de conhecimento. Muitos e importantes contatos foram travados durante o evento, um deles com o futuro presidente da Associação Brasileira da Indústria Gráfica, Mário Cesar Camargo. Ele assume o cargo em dezembro e prometeu a vir a Maringá logo depois da posse para falar aos empresários do setor. “Já falei com os dirigentes do sindicato local que gostaram da novidade e estão tentando achar uma data para receber o palestrante”, disse o publicitário.



## ACIM EM DOURADOS

A diretoria da ACIM esteve no último dia 31 de outubro em Dourados – MS participando da solenidade de implantação dos Conselhos da Mulher Empresária e do Jovem Empresário na Associação Comercial e Industrial daquele município (ACID). Além do presidente Jefferson Nogaroli, que

fez uma palestra sobre o desenvolvimento da associação comercial, estiveram presentes Luiz Ajita, presidente do Sicredi Metropolitano; Antônio Fermenton, presidente do Codem, Roni Enara, presidente do Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM e o prefeito José Cláudio.

Fotos / João Cláudio Fragozo



# CONSÓRCIO NACIONAL



**CONSÓRCIO ECONÔMICO CHEVROLET - 60/300**

**Crédito: R\$ 10.199,00**

**Prazo: 60 meses**

**Parcelas: R\$ 211,19**



PICK UP CORSA STD

60 MESES

Crédito: R\$ 17.660,00  
Parcelas: R\$ 356,46



CELTA - 60/300

60 MESES

Crédito: R\$ 16.990,00  
Parcelas: R\$ 299,07



CORSA WIND 2P - 60-300



ZACARIAS

A casa do seu Chevrolet

Av. Tuiuti, 445 - Maringá - PR - Fone: (44)261-3061  
E-mail: zacarias.veiculos@zacarias.com.br  
Home page: www.zacarias.com.br

INSCRIÇÃO GRÁTIS

# TIQUE NERVOSO ESSE MAL TEM REMÉDIO

O distúrbio se caracteriza por movimentos involuntários, súbitos e repetitivos, que podem ou não estar associados a comportamentos compulsivos

A competição e o estresse diário refletem de uma forma diferente em cada pessoa, às vezes tão aparente que chega a prejudicar o convívio social, como no caso do tique nervoso. Crônicos ou temporários, os tiques são movimentos involuntários, súbitos e repetitivos, com as mãos, os dedos, os ombros, a cabeça e qualquer outra parte do corpo, ou com a voz, como tossir, assobiar, pigarrear.

Pessoas estressadas, que a gente encontra nas ruas diariamente, não são as vítimas exclusivas deste distúrbio. Famosos históricos, como o compositor Wolfgang Amadeus Mozart, já sofriam deste mal antes mesmo dos médicos e psiquiatras definirem uma linha de tratamento. Mozart – está nos livros – era portador da síndrome de Gilles de La Tourette, uma versão mais complexa do tique nervoso. A síndrome, de acordo com o médico psiquiatra Paulo Vecchi Abdala, de Maringá, se manifesta por meio de tiques motores múltiplos associados a pelo menos um tique vocal.

Abdala diz que falta um estudo profundo da patologia, principalmente no tocante às causas do problema e os fatores que ocasionam os tiques nervosos. Apesar disso, existem registros de casos analisados pela medicina desde o século 19. Sabe-se que o distúrbio tem seu pico de incidência na infância e adolescência, mas pode aparecer em ambos os sexos muito depois desses limites de idade. Normalmente surge como forma “simples”, com manifestações visíveis em qualquer parte do corpo. Na fase mais complexa, o indivíduo passa a apresentar também o tique vocal.

Em geral, explica o médico, a fase vocal é notada na forma de tosse, ruí-



Paulo Vecchi Abdala diz que ainda falta um estudo profundo da patologia

ção a palavras ou atos que deveria tomar. “Fatores externos acabam agravando o quadro”, alerta Abdala. Ele explica que um adolescente, em fase de mudanças em vários níveis, como o preparativo para um vestibular, pode ter complicações. “Quanto mais cobrança pior podem ser os sintomas”, avalia.

Os tiques ainda podem aparecer associados ao Distúrbio Obsessivo Compulsivo (DOC), conhecido também por Transtorno Obsessivo Compulsivo (TOC). É uma doença crônica, mas pode não se manifestar em períodos da vida. O maior problema da doença parece ser o desconhecimento dela, uma vez que atitudes obsessivas

ou ações repetitivas (compulsões) costumam ser encaradas como simples manias, dificultando o diagnóstico.

dos, ou a repetição de palavras do interlocutor. Os tiques “simples transitórios”, que atingem entre 5% a 25% das pessoas, normalmente a partir dos seis anos, tendem a desaparecer. Nos casos mais graves, quando o tique chega a interferir no desempenho pessoal do portador, existe o risco do problema ser prolongado para a fase adulta.

## REFLEXO DE CONFLITOS INTERNOS

Na avaliação da psicanálise, os tiques podem representar a expressão física de um conflito psicológico. O portador se manifesta através de expressões corporais ou verbais em substitui-

ou ações repetitivas (compulsões) costumam ser encaradas como simples manias, dificultando o diagnóstico.

O portador de DOC é escravo dos próprios pensamentos (obsessões) e repetições de gestos (compulsões). Os pensamentos continuados geram angústia e ansiedade, e as ações compulsivas são uma tentativa de aliviá-las. Lavar as mãos incontáveis vezes, por exemplo, tem por objetivo aliviar o incômodo trazido pelo pensamento obsessivo de se sentir sempre sujo. Só que o alívio é temporário, pois o pensamento ressurgue, desencadeando novamente as compulsões. É exatamente neste ponto, o das ações repetitivas

## TÉCNICAS DE RELAXAMENTO

O tratamento do tique nervoso apresenta bons resultados quando adotadas as técnicas de relaxamento e respiração. Um dos exercícios, conhecido como “prática maciça”, consiste em levar o paciente a repetir o movimento de forma consciente. Se o paciente pisca várias vezes, é incentivado a piscar em frente a um espelho. A observação acaba ajudando muito na conscientização do portador do tique.

Outra técnica é avaliar os músculos usados na contração involuntária, e forçar o paciente a movimentar outro grupo muscular. Se o portador ergue os ombros, é orientado a baixá-los sempre que tiver a reação do tique. No tratamento do DOC, é utilizada a técnica de exposição com prevenção de resposta. O paciente é colocado em situações que procura evitar, sempre com o monitoramento para ajudá-lo a fugir da reação compulsiva. Isso acaba desenvolvendo um controle sobre os impulsos.

motivadas por um pensamento obsessivo, que se faz a diferenciação entre os tiques e o DOC.

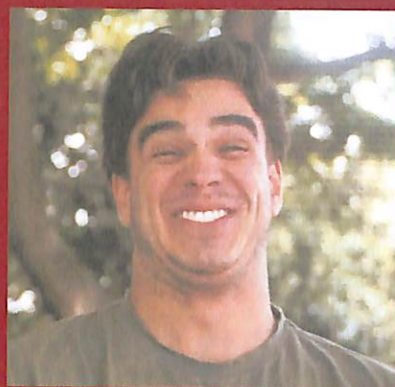
### COMO TRATAR

O tratamento é possível, e depende do grau do distúrbio. Através de tomografia computadorizada do cérebro, identifica-se anomalias que podem indicar as causas do problema. Normalmente, o tratamento, que deve ser conduzido por psiquiatra ou neurologista, é feito com antidepressivos, que equilibram o funcionamento da serotonina no cérebro, substância que atua sobre o controle dos impulsos. Além da medicação, o paciente pode precisar de psicoterapia para ajudá-lo a combater o comportamento compulsivo. Na área piscoterápica entram as técnicas de relaxamento e respiração, aliadas a exercícios que ajudam no desenvolvimento de controle dos impulsos.

Os especialistas acham também que as pessoas devem evitar observações, principalmente na fase inicial dos sintomas. A recomendação vale especialmente para os pais que cobram uma mudança de comportamento dos filhos, por causa do tique. Mesmo bem intencionados, a atitude está, na realidade, gerando aumento na ansiedade e com isso agravando o problema. “Dependendo do grau do distúrbio, o principal objetivo do tratamento não é eliminar o tique nervoso, mas melhorar a qualidade de vida do portador”, explica Abdala. Principalmente quando existe prejuízo social para a pessoa. ■

**MARCOS ZANATTA**

Especial para a Revista da ACIM



### PRINCIPAIS SINTOMAS DO TIQUE NERVOSO MOTOR

- Franzir a testa
- Erguer a sobrancelha
- Torcer o nariz
- Tremer as narinas
- Mostrar os dentes
- Morder os lábios
- Mexer a cabeça
- Torcer o pescoço
- Torcer as mãos
- Estalar os dedos
- Cerrar os punhos
- Balançar os pés
  - Saltitar

### PRINCIPAIS SINTOMAS DO TIQUE NERVOSO VOCAL

- Soluçar
- Suspirar
- Bocejar
- Emitir som de sucção
  - Entortar lábios
  - Pigarrear
  - Repetir palavras
- Falar palavrões excessivamente



*Prazos reduzidos de carência, Centro de Especialidades próprio, consultas e exames sem burocracia. O PAM e a ACIM estão juntos para dar mais saúde e energia à sua empresa.*

**218-1530**

[www.pam.med.br](http://www.pam.med.br)



Fornos tipo container: inúmeras vantagens sobre os modelos tradicionais

# CARVÃO COM SELO DE QUALIDADE

Com alto investimento em tecnologia de ponta, a Santa Emília confere maior qualidade na produção do Carvão Arco-Íris

Com uma experiência acumulada de 15 anos atuando no mercado de carvão vegetal, a Santa Emília se destaca no setor. Com sede em Maringá, a empresa distribui o Carvão Arco-Íris para a região sul e sudeste, abastecendo principalmente o estado de São Paulo, onde ocupa lugar de liderança.

Esses resultados foram conquistados graças ao profissionalismo, bom atendimento ao cliente, qualidade na produção e contínuo desenvolvimento tecnológico da empresa. A expansão do mercado levou a implantação da Santa Emília Distribuidora, que com um frota própria e uma boa política de parceria com seus fornecedores, faz um atendimento personalizado, em tempo real. O transporte é feito em caminhão baú, que além de acomodar melhor o produto, protege-o da umidade.

Sempre na vanguarda, a Santa

Emília está agora investindo em tecnologia de ponta para a produção do Carvão Arco-Íris, objetivando uma qualidade ainda superior a já conquistada. Para isso está equipando seu parque industrial com fornos do tipo container, desenvolvidos pelos técnicos da Universidade Federal de Viçosa, em Minas Gerais, e que representam o que há de mais inovador no ramo.

Os novos fornos oferecem inúmeras vantagens. Uma delas é a redução no tempo de produção. Enquanto os modelos tradicionais, feitos em alvenaria, demoram até 168 horas para completar o processo de carbonização da madeira, com essa nova tecnologia esse tempo pode ser reduzido para 22 horas.

A questão ambiental é outro ponto importante de comparação. O forno tipo container possui um sistema

de recuperação do alcatrão que é eliminado com a fumaça durante a queima, por isso produz uma fumaça menos poluente.

## MELHOR CONDIÇÃO DE TRABALHO

Diferente dos fornos de alvenaria, no qual os trabalhadores necessitam acompanhar o processo de produção durante toda a queima, muitas vezes intervindo para garantir a qualidade do produto, o novo modelo possui mecanismos de monitoramento feito por equipamentos especiais de precisão, dispensando a mão-de-obra que deste modo pode se ausentar e fazer outras tarefas durante a carbonização. Isto implica em melhoria do nível de vida das pessoas envolvidas no processo de produção, pois evita o contato constante com altas temperaturas e com elementos poluentes.

O produto final obtido com este forno é um produto de altíssima qualidade. Um carvão graúdo, com pouca moinha e por isso muito mais resistente durante o transporte.

A única desvantagem é o custo elevado do equipamento, mas Rúbio Garcia Goulart, sócio-proprietário da Santa Emília, garante que o retorno do investimento vem gradativamente, à medida que a empresa coloca no mercado um produto diferenciado e de padrão incomparável.

O empresário destaca ainda a modernização no processo de carbonização como a maior vantagem dos fornos containers, uma vez que ela é capaz de resolver o grande problema das carvoarias que é a condição subumana de trabalho. Aliada, claro, ao aspecto da proteção ambiental. Longe de ser um marketing oportunista, deste modo a Santa Emília confirma sua condição de empresa que respeita a natureza. Prova é que está regulamentada pelos órgãos competentes, com registros de entidades como o Ibama (Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis), IAP (Instituto Ambiental do Paraná) e IEF (Instituto Estadual de Floresta). Além disso, a Pastoral da Criança concedeu à Santa Emília o certificado de reconhecimento, por respeitar e cumprir o Estatuto Nacional da Criança e do Adolescente, em virtude da postura de não comprar carvão de fornecedores que empregam mão-de-obra infantil.

# UNIVERSIDADE DO VAREJO MAIS 22 ALUNOS CONCLUEM MBA

A Terceira Turma, formada por supermercadistas das cidades de Alvorada do Sul, Cambé, Cianorte, Londrina, Maringá e Umuarama, recebeu o certificado no dia oito de novembro

**F**oi uma cerimônia rápida e simples. Mas de significado sem igual para os 22 integrantes da Terceira Turma do MBA – Formação Gerencial para o Varejo. Receber o certificado de conclusão do curso oferecido pela Universidade do Varejo de Maringá, era a recompensa pelos 10 meses – tempo de duração do treinamento – de dedicação, aprendizado e, até, pelo sacrifício que muitos foram obrigados a fazer por residirem em cidades distantes da sede da “escola”.

É o caso de Agnaldo de Souza, há quatro anos gerente de loja dos Supermercados Planalto, em Umuarama. De fevereiro deste ano – mês em que as aulas tiveram início – até o dia oito de novembro – data da formatura -, uma vez por semana, ele e mais dois gerentes, Alfredo e José Luiz, viajaram mais de 320 quilômetros para se reunir aos companheiros de turma e aprender. Se valeu a pena? “É claro”, resume. Com a experiência de quem participa de cursos e palestras com frequência, ele afirma que todo o profissional preocupado em ficar na ativa é obrigado a se atualizar.

O colega de Agnaldo, Paulo Antônio de Carvalho, também viajou cerca de 320 quilômetros por semana. Sócio-proprietário do Supermercado Alvorada, em Alvorada do Sul, ele e sua esposa se matricularam no curso. Na avaliação dele, o MBA é fundamental para o setor que é carente de cursos específicos para a área. Ele ressalta que a maioria das técnicas ensinadas pode ser colocada em prática imediatamente. “São dicas relacionadas ao atendimento ao consumidor, cadastro de clientes, importância de quem paga à vista, entre outras”, declara.

Para Teresinha Matos Lopes, do Supermercado Lisboa, de Londrina, o MBA é um curso abrangente. “O treinamento aborda todas as áreas. Ao final temos uma visão geral de como administrar bem uma loja de supermer-



**Teresinha Matos Lopes, Supermercado Lisboa, de Londrina**

cados”, destaca. Gerente-administrativa, formada em Processamento de Dados, com especialização em Marketing e Propaganda, ela diz que as “aulas” despertaram o interesse em controlar melhor a vigilância sanitária, em conduzir melhor equipes e a ter mais cuidados com os custos.

Há cinco anos dono do Supermercado Conrado, de Cianorte, Deolindo Conrado fez o curso para verificar se as técnicas usadas por ele estavam corretas e para aprender novas formas de administrar a loja. Constatou que cometeria muitos erros, principalmente no quesito custos, e aproveitou bastante a convivência com os colegas para trocar experiências. “Eu estava com uma visão diferente. Desde que voltei a estudar, mudei muito e as alterações provocaram melhoras na empresa”, confessa.

O gerente de loja do Supermercado Burci, de Maringá, Leandro Diniz, concorda com os colegas. Com 14 anos de experiência no setor, ele começou como repositor, afirma ter aprendido muito nos 10 meses de aulas. “Vimos como organizar melhor uma loja e trabalhamos bastante o lado comportamental. É incrível ver como estamos diferen-

tes. O curso fez cada um mudar o jeito de ser e de encarar o mundo”, relata.

A coordenadora da Universidade do Varejo, a química Laura Notoya Zamberlan, especialista em Gestão da Qualidade e MBA Executivo, comenta que os depoimentos dos formandos são a maior prova do sucesso do curso que transformou a Universidade do Varejo – criada e mantida pela Regional Noroeste da Apras – Associação Paranaense de Supermercados – em um centro de referência nacional em matéria de aperfeiçoamento profissional para o setor.

Ela cita que os resultados alcançados pelas duas primeiras turmas levaram a ACIM a propor parceria à Apras para levar o curso da Universidade do Varejo para todos os associados da entidade e formar a turma 4. Para adaptar às necessidades do comércio, indústria e prestadores de serviços, o currículo sofreu alterações. As aulas da quarta turma, formada por 25 alunos, começaram em setembro e vão até julho de 2002.

Laura Zamberlan frisou que a Apras Noroeste mantém ainda outros programas de treinamento. Um deles é o Projeto Social, dirigido para a colocação no mercado de empacotadores e operadores de caixa. A maioria dos alunos é de família de baixa renda. Neste ano, deficientes físicos tiveram oportunidade de participar junto a outros jovens dessa forma integrando-se ao grupo. Sendo que no caso das operadoras, as meninas foram empregadas antes mesmo de concluírem o curso. “Temos muito orgulho desse Projeto. Nossos alunos, quando empregados, dão exemplo e são promovidos pela capacidade de desempenhar bem as funções”, frisa.

**Cláudio Galetti**

# O VERÃO ESQUENTA O SETOR DE ACADEMIAS

**T**odos os anos a história se repete. A proximidade do verão motiva homens e mulheres, de diferentes idades, a superlotarem as academias de ginástica, numa frenética correria atrás da boa forma. Mas se o mercado cresce nesta época, a cultura do corpo saudável, cada vez mais difundida nas sociedades modernas, faz deste um mercado promissor em todas as estações. Os indicadores servem de parâmetro. Hoje, há 4.800 academias de ginástica cadastradas na associação nacional que representa o segmento. Mas sabe-se que esse número é bem maior.

Se consideramos o faturamento do setor, que no ano passado atingiu 1,2 bilhão de reais, a conclusão é que academia de ginástica não é mais um pequeno comércio, mas um negócio cada vez mais sedutor e capaz de atrair novos investidores. Só em Maringá, nos últimos 2 anos, cerca de dez novas academias foram abertas.

Um dos precursores no ramo, aqui na cidade, Claudemir Moreno, proprietário da Físico e Forma, concorda que o mercado está em expansão. Mas para ele, hoje, o perfil de quem procura uma academia é diferente dos clientes que freqüentavam esses espaços há uma década ou mais.

As campanhas publicitárias, as publicações especializadas e a mídia de uma forma geral, estão contribuindo para uma mudança de comportamento da sociedade, criando novos focos de interesse. Atualmente, segundo Moreno, a preocupação com a saúde é um ingrediente tão importante quanto a boa forma. "E para quem almeja saúde e qualidade de vida e não só um corpo bonito, o importante é exercitar-se continuamente", destaca.

## SELEÇÃO NATURAL

A mudança é importante e traz um outro conceito dentro do negócio. Se

há dez anos a oscilação era marcante e as salas de ginástica praticamente esvaziavam nas épocas de inverno, hoje o público é mais ou menos equilibrado durante todo o ano. Há, sim, um sensível crescimento no número de matrículas na entrada do verão, mas depois de um tempo malhando, os novos atletas percebem o óbvio: que é preciso dedicação para alcançar os objetivos. Neste ponto muitos desistem e só permanecem aqueles que realmente têm alguma identificação com o esporte" revelou o empresário. Faz-se então uma espécie de seleção natural.

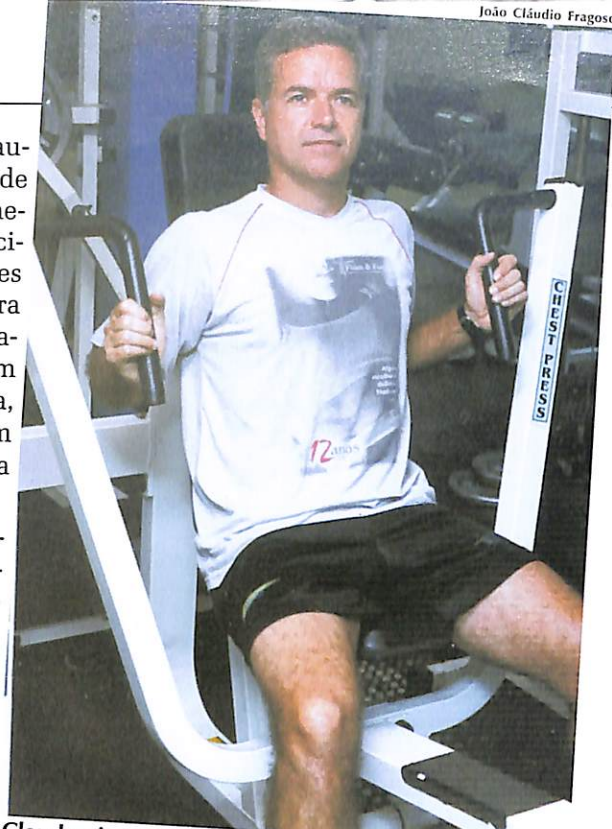
O mercado da "boa forma" cresce, sofisticase e atrai investidores



André Weffort, proprietário da Academia Estação tem opinião semelhante no que diz respeito à mudança de mentalidade. "Além das pessoas estarem mais conscientes com relação a importância da atividade física, elas passaram a compreender que milagres não acontecem. É preciso suar a camisa contínua e moderadamente para se manter saudável", frisa.

Mas Weffort assegura que, de uma forma ou outra, o verão acaba mesmo esquentando o negócio das academias. Em relação ao inverno, o movimento praticamente já dobrou na Estação e o

empresário relaciona esse aumento não somente à vontade de perder peso ou reduzir medidas. É que, além de exercícios físicos, homens e mulheres procuram as academias para "fazer o social". "Com a entrada do verão, as pessoas querem sair de casa, ver gente nova, conversar e a academia é um ambiente propício", arrisca Weffort.



**Claudemir Moreno, da Físico e Forma, confirma a expansão do mercado**

Matriculado em uma grande academia da cidade o consultor financeiro Francisco Vaz (o nome é fictício, já que o entrevistado pediu para não ser identificado), confessa que o clima descontraído, a presença de gente bonita e de bem com a vida, serve de motivação extra para a malhação na academia. "Aqui eu converso, encontro gente com meu perfil e até consigo alguns clientes".

### O PREÇO DA MALHAÇÃO

Entrar em forma, manter-se saudável ou simplesmente fazer amizades. Não importa o motivo que o leva a procurar uma academia, de qualquer modo há um preço a ser pago por tudo isso e

que é variável de acordo com a estrutura oferecida. A relação é simples. Quanto mais moderno e melhor aparelhado for o espaço, mais alta é a mensalidade. Dentro do mercado de Maringá os preços variam entre 30 e 80 reais, nos espaços convencionais, podendo subir quando se opta por um treinamento

### DICAS DA BOA FORMA



Orientações importantes para os que decidiram começar um atividade física, recomenciar em uma academia ou praticar algum esporte:

- Uma avaliação física é sempre necessária. Não comece nenhuma atividade sem saber como anda o seu corpo. "Durante a avaliação, o aluno pode comentar sobre algum tipo de dor ou incômodo, que ajudarão a levantar uma possível história de lesão muscular, nos ligamentos ou articulações já sofrida pelo aluno, ou ainda, ser constatado algum tipo de alteração postural", destaca Moreno;
- Acima dos 30 anos é também indispensável que se faça um eletrocardiograma;
- Se você quer perder peso é necessário que junto com os exercícios seja feito também um acompanhamento nutricional;
- Escolha a atividade que mais lhe

agrada. Uma boa opção são as academias que oferecem aulas grátis na primeira semana;

• Comece devagar. Aumente o ritmo aos poucos até que se sinta à vontade para realizar os exercícios sem maiores problemas;

• Outro detalhe importante é calcular a frequência cardíaca. Primeiro subtraia sua idade de 220. O resultado é o número máximo de batimentos que seu coração pode alcançar em um minuto. Você não deve ultrapassar 85% desse resultado. Para checar os batimentos, encoste os dedos no pescoço e conte as batidas por 15 segundos. Depois, multiplique por quatro e terá o resultado de um minuto.

• E lembre-se: se mesmo com todos esses cuidados você não se sentir bem durante os exercícios, peça ao instrutor para que suas atividades sejam revistas. Você pode estar extrapolando seus limites.

**O melhor da televisão está na**

PACOTE DE CANAIS

A PARTIR DE

22,51

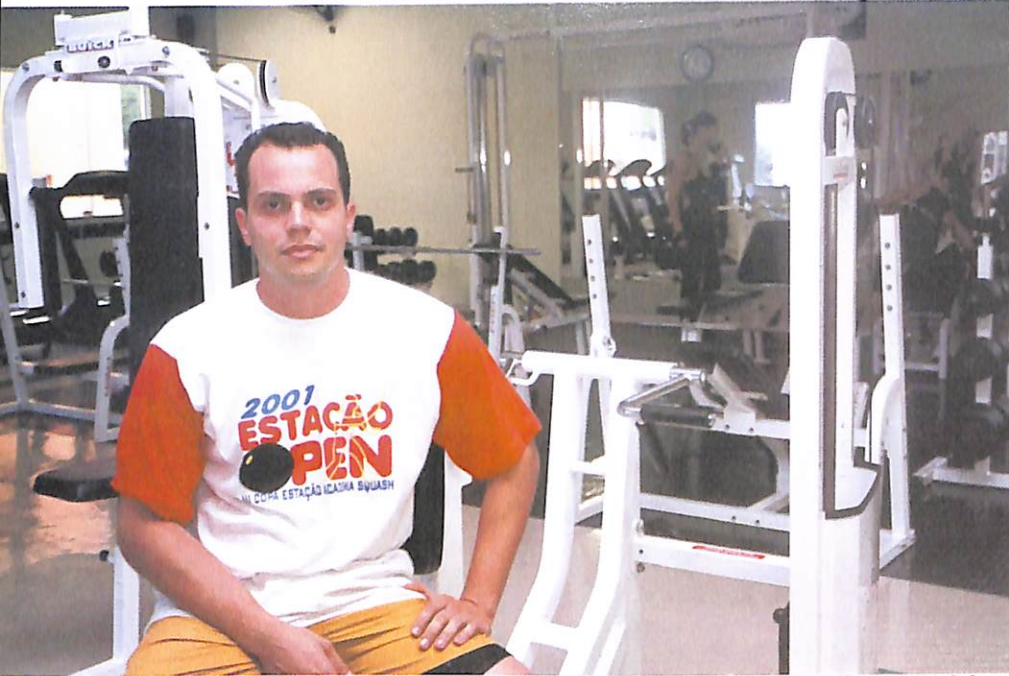
MENSAIS

Assine já!

0800 44 3535

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

MARINGÁ / SARANDI / MARIALVA /  
MANDAGUAÇU / PAIÇANDU



André Weffort, da Estação, diz que em relação ao inverno o movimento praticamente dobrou

acompanhado de um *personal trainer*. Para os empresários do setor, o preço alto se justifica. A pessoas que buscam uma boa academia não estão apenas à procura de exercícios para fortalecer os músculos ou perder peso. Elas querem atendimento personalizado, um ambiente agradável e equipamentos de última geração.

Com pretensões diferentes e bem mais modestas, algumas instituições oferecem atividades físicas a preços bastante acessíveis para o consumidor que deseja manter a forma, mas não quer, ou não pode gastar muito. É o caso do Serviço Social do Comércio (Sesc), que coloca à disposição do associado vários tipos de atividades esportivas, que vão desde musculação até a hidroginástica.

“A procura nesta época cresce em

torno de 60% e tende a aumentar no início de dezembro. Fechamos este mês com 450 pessoas frequentando as aulas de musculação”, destacou o coordenador de esportes do Sesc, Marcos José Gerino Campos.

De qualquer modo, vale lembrar aos que viveram uma fase de sedentarismo no inverno e agora querem recuperar o tempo perdido: é melhor voltar aos exercícios devagar. Respeitar os limites e não cometer exageros é regra básica para não ter problemas de saúde e para a atividade física fazer efeito. Weffort, da Estação, faz ainda um novo alerta para esses alunos temporários: “uma avaliação física é indispensável para o bom desenvolvimento de qualquer atividade. A partir desta etapa, os resultados esperados serão alcançados de forma mais rápida”.

## POR ONDE COMEÇAR

Se você está parado há mais de três meses é bom começar devagar. Inicie com um programa leve e não cometa exageros

**1. Alongamento:** é essencial para a prática de qualquer atividade física. Ele estimula a circulação e aumenta o gasto calórico durante a atividade. O ideal é fazê-lo por 10 minutos;

**2. Aquecimento:** comece o exercício devagar até sentir que o corpo está apto para uma atividade mais intensa. Aproveite para movimentar os braços, os ombros e respirar fundo;

**3. Escolha uma atividade:** caminhada, corrida, natação, bicicleta, aeróbica, etc. Não importa sua opção, o que vale é praticar, no mínimo, três vezes por semana;

## QUANTO CUSTA

Para quem pensa em entrar no ramo, os empresários do setor alertam que os investimentos são altos e oscilam entre 300 e 400 mil reais. Sem contar os gastos em estrutura física. O retorno do dinheiro aplicado pode levar até 6 anos. Mas os rendimentos são animadores, podendo atingir um lucro de 25% sobre o faturamento. A venda de roupas, e acessórios especiais para ginástica, prática comum nas grandes academias, costuma incrementar em até 5% o faturamento total.



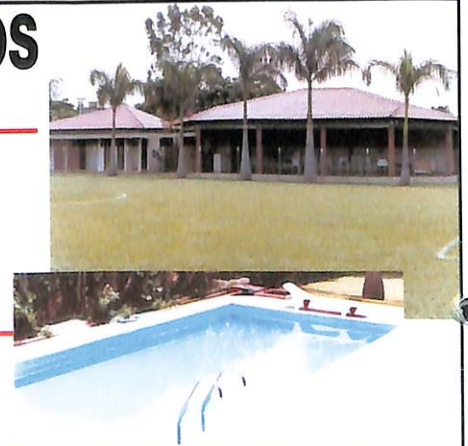
## RECANTO DOS MOSQUETEIROS CHÁCARA

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**



# QUESTÃO DISCUTÍVEL

A CPMF, que era para ser provisória, voltou a criar polêmica depois que virou um instrumento para a quebra de sigilo bancário

**C**riada com o objetivo de destinar recursos para a área da Saúde, a Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira (CPMF) até hoje não caiu nas graças da população. Seus maiores críticos lembram que a CPMF é um tributo que se acumula sobre os outros, gerando “efeito cascata”. Para o mercado financeiro, é mais um custo que prejudica a evolução das operações. Mas um fato é inegável: foi um dos tributos que mais engordou os cofres do Tesouro nos últimos anos.

A lei que instituiu a CPMF estipulou alíquotas crescentes ao longo de sua vigência. Desde 19 de março 2001, passou a expressar seu valor máximo - de 0,38% sobre o valor movimentado. Na soma das operações realizadas ao longo do mês, pode assumir um valor expressivo.

Mas, talvez, a questão mais polêmica incida na relação, agora direta, entre a CPMF e a quebra do sigilo bancário. Desde janeiro de 2001, a administração tributária federal tem, autorizada por lei, a permissão para utilizar os dados da CPMF para, com base nas movimentações financeiras, realizar cruzamento com as informações declaradas pelos contribuintes do Imposto de Renda e apurar omissões de rendimentos (da pessoa física) e de receita (da pessoa jurídica).

Para o Chefe da Seção de Fiscalização da Receita Federal de Maringá, Milton Vidotti Martins, a quebra do sigilo bancário feita por meio da CPMF, quando verificados indícios de fraudes, é uma norma que, como qualquer outra, deve ser seguida. Para ele a lei é justa e serve como instrumento para a fiscalização. “A Receita Federal usa os dados do tributo para verificar se a movimentação financeira do contribuinte é compatível com o imposto declarado. Se houver indício de irregularidade, os técnicos podem solicitar a quebra de sigilo bancário para investigação”, reforça Martins.

Antes, apenas as Comissões Parlamentares de Inquérito (CPIs) podiam promover a abertura de contas sem necessidade de autorização judicial. Todos os outros órgãos que quisessem obter

informações das instituições financeiras tinham de requisitar a quebra de sigilo ao Poder Judiciário. Pelo novo sistema, a autoridade fiscal pode decretar quebra do sigilo bancário sem precisar do aval da Justiça.

Isto significa que qualquer correntista seja pessoa física ou jurídica, que tenha conta bancária no Brasil, pode ter o sigilo bancário quebrado, desde que a Receita instaure um Procedimento Administrativo Fiscal (PAF).

## É LEGAL?

O assunto é polêmico e tem provocado calorosas discussões entre os juristas. Segundo o presidente da Martinelli Advogados, João Joaquim Martinelli, há duas questões a serem analisadas neste procedimento adotado pela Receita Federal. Saber se a norma que autoriza a quebra do sigilo bancário pela autoridade administrativa é inconstitucional é o primeiro ponto. Em segundo lugar cabe questionar se a referida lei pode ser utilizada para investigação de fatos anteriores à sua publicação. “O direito à intimidade é protegido constitucionalmente e o fato versa sobre a esfera privada do indivíduo. A inviolabilidade do sigilo bancário pode ser tida como uma extensão da inviolabilidade do domicílio” explica o advogado. “Portanto não há como admitir que autoridade administrativa faça uso da quebra do sigilo para aumentar a arrecadação de tributos, uma vez que há meios legais para combater a evasão fiscal, sem ofender as garantias do contribuinte”, frisa ele.

Martinelli destaca ainda que há confronto também com a garantia constitucional da irretroatividade das leis. “Antes da edição da lei que autorizou a quebra do sigilo pela autoridade administrativa, havia legislação garantindo ao contribuinte o direito ao sigilo. Desta forma, não é lógico a lei modificar uma situação consolidada à luz de expressa garantia legal”, esclareceu.

Martins, da Receita Federal, também concorda que o problema está na questão retroativa da ação. No entanto, defende que, desta forma, a Receita tem



João Joaquim Martinelli: “A legislação garante ao contribuinte o direito ao sigilo”

maior segurança nas investigações. “Isto porque, muitas vezes, as informações que obtemos não se apresentam como novas. Muitas têm ligação com transações feitas anteriormente”, comentou.

Em Maringá, a Receita Federal, iniciou as verificações fiscais, ou melhor, o cruzamento das informações há algum tempo, tendo como parâmetro as movimentações financeiras de pessoas jurídicas acima de R\$ 5 milhões e pessoas físicas R\$ 1 milhão. Porém, o “alvo inicial”, está em quatro categorias de profissionais liberais (médicos, advogados, dentistas e ex-prefeitos), que já foram fiscalizados e a partir de 5 de dezembro passam a receber as intimações da Receita Federal. “Existem pessoas que se declararam isentas e movimentaram R\$ 3 milhões. A Receita vai começar a fiscalização, que recebeu o nome de “Profissional Exemplar”, com essas categorias, mas a ação se estenderá, em breve, aos demais contribuintes”, declarou Martins.

Diversas ações diretas de inconstitucionalidade, movidas contra essa lei, ainda estão aguardando julgamento no Supremo Tribunal Federal (STF). Entretanto, a lei de quebra de sigilo bancário já está em vigor, independentemente da decisão do STF. Conforme o resultado do julgamento, ela poderá até vir a ser anulada, mas por enquanto nada impede sua vigência.

Martinelli finalizou destacando que a Receita Federal até pode ter o direito de acessar os dados, em nome do interesse social. “Mas existe um outro interesse, que é a intimidade do indivíduo. Deveria haver decisão judicial para a quebra do sigilo, para verificar, em casos específicos, qual dos direitos se sobrepõe”. ■

# NOS BASTIDORES DA NOTÍCIA

Além de propagar, na imprensa local e da região, as ações e serviços da entidade, a Assessoria de Comunicação produz a Revista ACIM, publicação oficial da associação

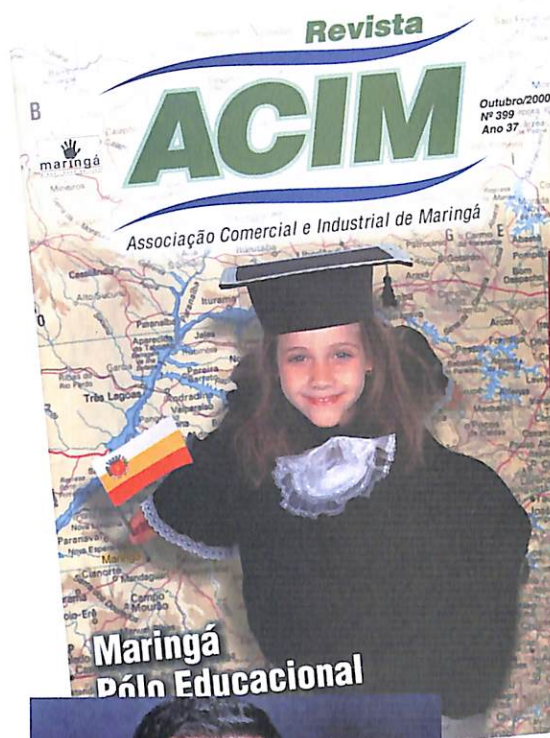
**H**á quase duas décadas a ACIM conta com os serviços de uma Assessoria de Comunicação, cujo papel é ser porta-voz da associação, divulgando para a imprensa local e da região as notícias de interesse da entidade e de seus associados.

Os passos iniciais para implantação deste departamento foram dados em 1985, na gestão do presidente Fernando Henriques que, apoiado pela diretoria da época, aprovou a contratação de um jornalista que desempenhasse a função de assessor de imprensa. Partindo da estaca zero, Edmundo Pacheco, o primeiro no cargo, estruturou o setor, que em princípio não tinha mesa, máquina de escrever (que dirá computador!) e muito menos sala própria.

Além das funções básicas de assessoria de imprensa, o departamento seria responsável pela produção do Boletim Informativo da ACIM, que tempos depois se transformaria em Revista ACIM, publicação oficial da entidade.

Hoje, como naquela época, a Revista ACIM é o principal produto da assessoria. Para Nivaldo Reginato, diretor de Comunicação e Marketing da associação a revista é ao mesmo tempo uma vitrine da ACIM e uma ponte de ligação com seus associados. Como o membro da diretoria diretamente ligado ao departamento de Comunicação, Reginato tem se preocupado em incentivar e oferecer suporte para a publicação.

“Mesmo antes de compor a diretoria



da ACIM tinha a revista em alta conta, utilizando-a como fonte de informação no que diz respeito às ações da entidade. Agora que estou, junto com a equipe de profissionais da área, nos bastidores da notícia, me preocupo muito mais em divulgar a revista no meio empresarial”, pontua o diretor.

**Revista ACIM, principal produto da Assessoria**

Aliás, seu trabalho à frente da pasta não ajudou só a revista, mas o de-

partamento de Comunicação, que hoje está mais equipado e em condições de ampliar sua área de atuação. “A ACIM expandiu muito seus serviços e eventos. Foi necessário dar melhor suporte ao pessoal da assessoria para agilizar a divulgação”, justifica Reginato.

O setor conta hoje com o trabalho profissional de duas jornalistas – Tereza Parizotto

e Giovana Faleiro – e de um fotógrafo – João Cláudio Fragoso. Esta equipe atende não apenas a diretoria executiva, mas os conselhos Deliberativo, do Comércio, do Jovem Empresário e da Mulher Empresária e Executiva. Fora isso, os serviços de assessoria são terceirizados atendendo, atualmente, dois sindicatos patronais: o do comércio e o de lojas de materiais de construção, Sivamar e Simatec, respectivamente.

Nos eventos em que a ACIM tem algum tipo de participação, embora não seja a promotora direta, a Assessoria de Comunicação também se encarrega de fazer a divulgação. Um bom exemplo, é o 37º Encontro de Comércio Exterior, promovido pelo Ministério do Desenvolvimento. Todo o trabalho de divulgação do evento, aqui em Maringá e na região, coube à Assessoria de Comunicação da ACIM. ■



**Nivaldo Reginato, diretor de Comunicação e Marketing**



## 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!



*Procurando mais realismo em seus impressos?*



**GRÁFICA REGENTE**

*A qualidade faz a diferença*



*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

regental@graficaregente.com.br

[www.graficaregente.com.br](http://www.graficaregente.com.br)

# VALOR AGREGADO

## A certificação traz incontáveis vantagens para a empresa e para o cliente

Quando se adquire um bem ou serviço, o comprador ou usuário quer saber se o que recebeu é o que foi pedido. Isto pode ser feito comparando-se o recebido com a especificação do que foi pedido. O ato de fazer esta verificação é a avaliação da conformidade.

A avaliação da conformidade de sistemas, processos, produtos, insumos e serviços para qualquer finalidade é uma tendência e um requerimento para acesso e permanência nos mercados do País e do exterior.

Em virtude da redução das tradicionais barreiras alfandegárias, a proteção dos mercados, cada vez mais competitivos, se dá pelas barreiras de natureza técnica, seja pelo estabelecimento de regulamentos, seja pela exigência crescente de procedimentos de avaliação da conformidade, instrumento capaz de fornecer, mediante a certificação e formas correlatas, a evidência de que o sistema de gestão de uma organização ou seus produtos e seus serviços atendem a requisitos técnicos especificados em normas e regulamentos.

Notadamente a certificação traz em seu bojo inúmeras vantagens. Um dos primeiros beneficiados é o comprador ou usuário, que deste modo tem a garantia da avaliação da conformidade do produto ou serviço, com normas ou regulamentos técnicos, feita por organismo competente tecnicamente e com credibilidade, reconhecido como independente das partes envolvidas. Mas a certificação também aumenta a aceitação dos produtos e serviços no mercado com a evidência da conformidade (selo, certificado, dentre outros), facilitando a relação com os mercados interno e externo; contribui para o bem estar público em áreas como saúde, segurança e proteção ambiental, pela garantia da conformidade; propicia um

eficaz meio de controle de processos/operações; influencia no aumento da produtividade e do nível da qualidade de produtos e de serviços; facilita a proteção quanto a ações legais relacionadas com produtos/serviços; proporciona confiança na relação cliente-fornecedor; facilita a comparação entre diversos produtos, sendo instrumento de defesa da concorrência; evita a multiplicação de avaliações por parte dos clientes, em particular quando efetuada no âmbito do Sistema de Certificação de um país; contribui para a detecção de não-conformidades e conseqüentemente para uma evolução das organizações e processos provedores de bens e serviços, a partir das auditorias de avaliação.

A transparência do sistema de avaliação da conformidade é condição indispensável para a sua aceitação por parte do mercado e, em particular, para possibilitar o reconhecimento mútuo das atividades decorrentes, entre países, o que permite que atividades usadas para a emissão de certificados por organismos de certificação em um país possam ser aceitas pelos organismos de certificação de outro e seus Sistemas Nacionais de Certificação, ampliando, sobretudo, o significado do estímulo à facilitação das relações comerciais e à construção de competência técnica nessa área que lhes dá suporte.

Os Memorandos de Entendimentos são os instrumentos para alcançar os reconhecimentos mútuos, em que se estabelecem objetivos comuns para os signatários, em seus campos de atividades. Destacam-se, neste contexto, os acordos multilaterais, os chamados *MLA – Multi Lateral Agreements*. Estes acordos podem se dar em diversos níveis e com diversas finalidades, por exemplo, ensaios, inspeções, auditorias ou as próprias certificações.

No caso do reconhecimento mútuo



Júlio Felix: "A certificação aumenta a aceitação dos produtos e serviços no mercado"

das certificações, ganha destaque especial a atividade desenvolvida pelo Fórum Internacional de Acreditação – IAF, que congrega cerca de 41 membros plenos e associados. Os organismos de credenciamento e os grupos regionais de organismos de credenciamento podem tornar-se membros do IAF. Outras organizações envolvidas no uso ou implementação de sistemas de certificação podem também se tornar membros desde que aceitos pelo Comitê Plenário do IAF.

O Brasil é um dos países fundadores deste Fórum, representado pelo organismo de acreditação brasileiro, o INMETRO – Instituto de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial.

Em 2000 o INMETRO assinou o MLA do IAF relativo à certificação de sistemas da qualidade segundo as normas da série ISO 9000. Como resultado, os certificados de sistemas da qualidade emitidos pelos organismos de certificação credenciados pelo INMETRO passaram a ser formalmente aceitos nos demais países signatários do MLA. Assim, cumprimos com um dos objetivos perseguidos pela comunidade internacional, inclusive da Organização Mundial do Comércio – OMC – uma só norma, uma só avaliação, um só certificado.

**Júlio C. Felix**

Diretor de Certificação – TECPAR

# Invista em seu futuro!

## Vestibular Faculdades Nobel

### Processo Seletivo

# Administração

# Turismo

# Direito

**Prova dia 07  
de Dezembro  
Não Perca!**

MARINGÁ - PR

[www.nobel.br](http://www.nobel.br)

Inscrições  
abertas de  
11 a 06/12/01

FACULDADES

# nobel

Faculdades Nobel, seu futuro levado a sério!

Crédito  
Educativo  
Próprio  
para os  
cursos de  
turismo e  
Administração

Av Quintino  
Bocaiuva, 1235  
Fone:  
(44) 225 9777  
Cep: 87020-160  
Maringá - PR

# 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:



LISTAS TELEFÔNICAS