

ISO9002

# ACIM

R\$ 3,90  
Maio/2002  
Nº414  
Ano 38

*Revista da Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Maringá*



# SICOOB

SICOOB Metropolitano:  
com uma nova parceria, cooperativa muda para crescer.

É hora de  
implantar  
um sistema  
integrado  
de gestão.

Nada  
como uma  
solução que  
realmente  
**atenda.**

## Melhor ainda se for do seu jeito.

A RM Sistemas é a empresa que desenvolve o CORPORE RM – o ERP que fala a língua do Brasil. Presente em 25 estados é, dentro de seu segmento, a softwarehouse que mais investe em tecnologia e pesquisa, e a primeira em excelência empresarial e rentabilidade em 2001, segundo a revista Info Exame.

Por tudo isso, a RM desenvolve as melhores soluções integradas em gestão empresarial - inclusive para nichos específicos, como educação, obras e projetos e recursos humanos. Além disso, uma equipe de customização e implantação garante que a tecnologia ERP da RM tenha **total aderência** à sua empresa. Conheça o CORPORE RM, e as soluções verticais da RM Sistemas.

**Afinal, quem pensa em ERP consulta a RM.**



Microsoft  
CERTIFIED  
Partner

ORACLE

 **ATAK**

CONSULTORIA & SISTEMAS  
Representante Local: (44) 227 5657

Saiba mais: [www.rm.com.br](http://www.rm.com.br)  
Ligue: **0800-888-81-00**

**RM**  
**SISTEMAS**

**Tudo em ordem.**

CRM . Business Intelligence . Controladoria . Finanças . Materiais e Compras . Logística . Automação Comercial . Recursos Humanos . ASP . Manutenção . Gerenciamento de Obras e Projetos . Gestão Escolar . Produção

EM CLIMA DE COPA DO MUNDO!

# om o pé direito



**O** início de gestão dos novos conselhos da ACIM foi além do esperado. Começamos, como se diz, com o pé direito. Muito trabalho, é verdade, no entanto a produtividade tem acontecido na mesma proporção.

O mérito deve ser dividido entre todos. Conselheiros e vice-presidentes desta instituição. Cada um na sua função exerce um papel importante nessa empreitada, que é dirigir a segunda maior associação do Estado, ficando atrás somente de Curitiba.

Trabalhando com metas definidas, a nossa equipe vem apresentando excelentes resultados. Já se pode perceber o grande poder de articulação dos Conselhos do Jovem Empresário, Comércio e Serviços. O Conselho da Mulher Empresária tem uma grande missão pela frente, que é a organização da Feira Ponta de Estoque. A Fundacim se prepara para seu lançamento oficial, que deverá se dar nas próximas semanas. Novos projetos fervilham pelos lados do Instituto de Desenvolvimento Regional. Enfim, a movimentação é grande em todos os setores.

Presidir um grupo desse "quilate" é fácil, pois há a certeza de que a tarefa terá co-participantes e co-responsáveis. Agradeço a cada um pelo trabalho desempenhado.

Quero parabenizar a Casa Mercosul pelo sucesso na realização do II Fórum Internacional de Negócios. Foi a continuidade de um projeto que tem grande potencial de crescimento.

Cumprimentos também à Frank Silva, eleito Empresário do Ano 2002. Destaco ainda a visita do vice-presidente do Banco do Brasil, Ricardo Conceição, que resultou na liberação de linhas de crédito para o empresariado local (veja matéria nesta edição).

E, por último, quero falar da minha expectativa positiva com relação à nova bandeira do nosso sistema cooperativo de crédito mútuo que passa a se chamar Sicoob Metropolitano. Assunto de capa deste número.

**Ariovaldo Costa Paulo**

Presidente da ACIM

**QUALIDADE DE VIDA, LOCALIZADO  
A 170KM DE MARINGÁ**

85% DOS LOTES  
VENDIDOS  
EM 90 DIAS



**ELDORADO  
DO RIO PARANA**

**PRAIAS - PESCA - LAZER - TURISMO**

ESCRITURA  
NO ATO

**SEGURANÇA, PROFISSIONALISMO,  
EXPERIÊNCIA, E HONESTIDADE.**

**ALTO NÍVEL DE CREDIBILIDADE**

**HEODORADO  
IMOVEIS**

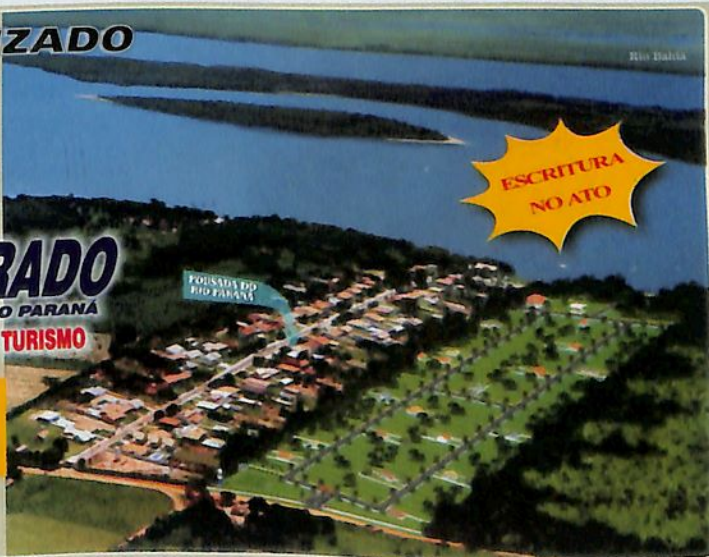
**INFORMAÇÕES E VENDAS:**

**(44) 226-6699**

EXECUTIVO TALENTO IMOBILIÁRIO

Imobiliária Maringaense com Certificado ISO 9002

Qualidade faz a diferença



CA REGENTE  
ica Regente  
reparou  
Surpresa  
ra Você  
ma Página!

# Rede representativa e ágil

**Pelas novas diretrizes, o Conselho do Comércio e Serviços da ACIM cresce, não só em número, mas na forma de atuação**

**I**mplantado em 1999, o Conselho do Comércio e Serviços da ACIM vem conquistando cada vez mais destaque dentro da dinâmica da entidade. Nesta gestão, novos empresários foram convidados a compor este Conselho, passando de 64 para, aproximadamente, 100 membros. Juntos, eles representam uma amostragem significativa do mercado e são peças fundamentais na política de aproximação da entidade com a comunidade.

O objetivo agora é melhorar ainda mais o desempenho deste órgão e, para isso, novas diretrizes estão sendo implantadas. Disseminar os serviços da ACIM e identificar demandas do setor empresarial, configura uma das principais metas do Conselho e um dos instrumentos a ser utilizado é o trabalho em conjunto entre as vice-presidências do Conselho Administrativo, estabelecendo uma inter-relação.

“O Conselho tem que estar na linha de frente em qualquer mobilização”, avalia Sir Carvalho, presidente do órgão. Outra forma de atuação é a criação de mecanismos que ofereçam incrementos aos negócios dos conselheiros, por meio de palestras, trabalhos motivacionais, manuais com dicas e informações sobre negócios, prestando um serviço direto a seus membros.

Agora, a grande inovação deste Conselho é a fomentação de “células multiplicadoras”. Cada conselheiro constituirá uma célula e será responsável por identificar, entre sua rede de contatos, outras 10 pessoas que julgue fundamentais na comunidade. Estas 10 pessoas serão devidamente cadastradas e ficarão sob sua responsabilidade.

Neste processo, cada conselheiro aciona sua célula, convoca, convida, enfim mobiliza seu



A COMU

O grande número de conselheiros fez com que a posse acontecesse em duas etapas

grupo. Em pouco tempo, se terá alcançado um número representativo nas reuniões onde serão discutidos assuntos de repercussão e interesse para a classe empresarial. “A associação é o que ela representa politicamente e seu lado institucional tem peso à medida que aumenta sua representatividade”, pontua Carvalho.

Segundo o presidente, o Conselho pretende mostrar uma ACIM aberta à participação da comunidade, destacando a importância desta

interação entre as partes. Cada membro terá, em seu estabelecimento, um certificado que o identifica como conselheiro da ACIM, revelando que ele poderá ser consultado por qualquer pessoa e está pronto a ouvir e coletar sugestões ou críticas junto àquela comunidade.

Com esta atitude, segundo Carvalho, a ACIM vai além do seu papel empreendedor, liderando ações junto a comunidade e deixando de ser patrimônio apenas dos associados, mas passando a ser patrimônio também de Maringá.



## CENTRO DE CONVENÇÕES ANCHIETA

269-5009c / 227-5008r / 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!

Av. Anchieta, 1.140 - Zona 02 - (continuação da Av. São Paulo) - CEP 87010-350 - Maringá - Paraná

# COLOQUE SAÚDE NA SUA EQUIPE.



Em época de Copa do Mundo muito se fala em talento, união, entrosamento, esquema tático, etc. Comparando essa época a uma empresa disputando a sua fatia no mercado é a mesma coisa. Para vencer é preciso tudo isso e algo mais: saúde. Uma empresa que quer vencer tem que ter uma equipe saudável para ter produtividade e competitividade.

Por isso, deixe o Santa Rita Saúde cuidar dos seus funcionários. O Santa Rita Saúde é resultado da credibilidade dos profissionais do Hospital Santa Rita, somada à tradição de mais de quatro décadas de serviços médicos dedicados a toda a região norte do Paraná. Um centro de excelência médica, que investe constantemente em sua estrutura física e pessoal, disponibilizando serviços laboratoriais, cirurgias cardíacas, transplantes, UTI, maternidade exclusiva, tudo projetado e desenvolvido com o que há de melhor e mais moderno na medicina.

E toda essa estrutura é oferecida em condições especiais para os conveniados ACIM.

Portanto, antes de colocar a sua equipe em campo, consulte o Santa Rita Saúde. Só assim você terá garantia de bons resultados em qualquer época.



**262-1306**

LIGUE! FAÇA O SEU.

Av. Independência, 14 - Sala 02 - Maringá - PR



## Capitalismo: crise, ameaças e soluções

Tendo como base a estrutura conceitual, formulada ao longo de seus estudos e práticas, o autor fala de ciências sociais, economia e crise financeira global

**G**eorge Soros, autor do livro "A crise do capitalismo: as ameaças aos valores democráticos - as soluções para o capitalismo global" (Editora Campus, tradução de Afonso Celso da Cunha Serra), é conhecido no mundo inteiro como administrador bem sucedido e como filantropo. Ele nasceu na cidade de Budapeste, na Hungria, no ano de 1930. Em 1947, mudou-se para a Inglaterra onde recebeu sua formação acadêmica. Nesse período foi influenciado pelas idéias e práticas do filósofo da Grécia, Karl Popper, sobre o pensamento e o método científico. Em 1956 foi para os Estados Unidos e lá constituiu e gerenciou o Fundo de Investimentos Internacional, por meio do qual acumulou uma grande fortuna.

Soros se destaca pela constituição, gerenciamento a assessoramento de várias instituições e fundações, todas dedicadas ao desenvolvimento e à preservação da infra-estrutura das instituições de sociedade aberta.

Por meio de suas fundações, contribuiu para as reformas no mundo do pós-guerra. Além disso, ele tem vários artigos sobre as mudanças políticas e econômicas na Europa e na econômica na União Soviética. Também é autor de vários livros na área da política econômica.

Nesta obra, Soros usa como base uma estrutura conceitual, formulada ao longo de seus estudos e práticas, e que lhe serviram para compreender a crise financeira global em pleno desenvolvimento. O autor expõe a filosofia que o guiou, tecendo uma crítica das ciências sociais, em geral, e da economia, em particular, mostrando, por exemplo, como os princípios teóricos se relacionam com o comportamento humano.

O autor aborda muito bem a discrepância entre uma economia global



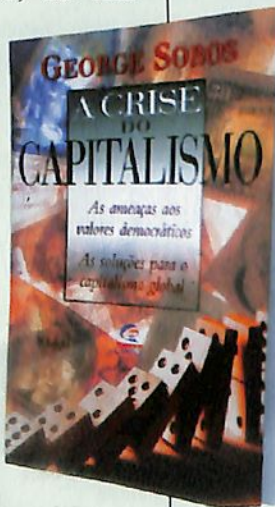
**Albany destaca os principais pontos da obra**

é uma organização social e política de âmbito nacional; a relação desigual entre os devedores e os credores; a substituição dos valores humanos pelos valores monetários; o sistema capitalista global como forma distorcida de sociedade aberta. Ao final, ele faz uma análise de como tudo isso gerou a crise atual.

Vale dizer que o autor, que recebeu vários títulos honorários em reconhecimento aos seus esforços para promover as sociedades abertas em todo o mundo, deixa claro que apesar das deficiências do capitalismo, não se opõe à ele. Porém, frisa que para estabilização e regulamentação de uma economia global, é necessário também um sistema global para o processo decisório político.

A saída, na visão de Soros, está na criação de uma sociedade igualmente aberta e global.

**Maria Pereira de Souza. (Albany)  
Secretária da Educação do  
Município de Maringá**



## O QUE ESTOU LENDO O apanhador de sonhos



**Rogério Recco,  
jornalista,  
diretor da  
Flamma  
Comunicação  
Empresarial**

"Neste novo romance, o primeiro depois de "Saco de Ossos", Stephen King cria uma história envolvente sobre a verdadeira amizade. Num texto assustador e emocionante, King, um dos principais nomes da moderna ficção americana e autor de mais de 30 best-sellers, leva seus personagens a travarem uma luta inigualável com o mundo das trevas."



Autor: Stephen King  
Editora: Objetiva

## Globalização de negócios: construindo estratégias competitivas



**José de Jesus  
Previdelli,  
vice-reitor da  
Universidade  
Estadual  
de Maringá**

"Ter ou não competitividade global? Esta é a idéia que está por trás da nova ordem mundial e que as empresas e empresários brasileiros não podem ignorar. A eficiência interna já não é mais suficiente. É necessário competência internacional. O texto de Eduardo Bassi procura apresentar soluções e equaciona situações ao propor uma matriz de globalização envolvendo as áreas funcionais das organizações".



Autor: Eduardo Bassi  
Cultura Editores Associados

# Ophicina de Ambientes

Projetos: - de Interiores  
- de Mobiliário

Assessoria: - Acompanhamento da Obra  
- Levantamento de Custos  
- Execução do Projeto.



Foto do Local



Projeto



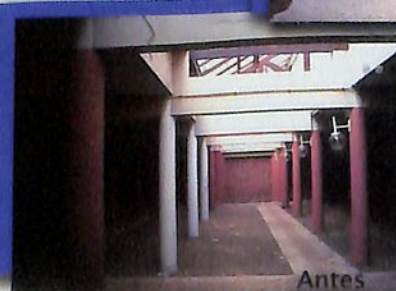
Antes



Foto do Local



Projeto



Antes

**NOVA SEDE DA ACIM**  
Uma Obra de 850 m<sup>2</sup>  
em 19 dias.  
Milagre? Não.  
20 anos de experiência  
e excelência nos resultados.



by *Celidônio Chagas*  
Interior Designer - ABD 4012

Av. Cerro Azul, 111 - Sala 203  
Fones: 227-5534 e 9972-0688  
e-mail: celidonio@wnet.com.br

# Homem de equipe

Ramiro Wahrhaftig foi nomeado pelo Governador Jaime Lerner para assumir a Secretaria de Estado da Indústria, do Comércio e do Turismo, cargo que ele hoje acumula com a Secretaria de Estado da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior. Nesta entrevista, concedida por e-mail para a Revista da ACIM, ele se autodenomina um homem de equipe e foi esta característica que o levou a aceitar o desafio de comandar a SEIT. Wahrhaftig também fala de alguns projetos dentro da secretaria e adianta, sem dar detalhes, que a região de Maringá será beneficiada na sua gestão. Acompanhe.



## O que o levou a aceitar o desafio de assumir a Secretaria de Estado da Indústria, do Comércio e do Turismo?

Participo da equipe do Governador Jaime Lerner desde o início de sua primeira gestão, na secretaria de Estado da Educação, e posteriormente na secretaria de Estado da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior. Aceitei este novo desafio porque sou um homem de equipe e a secretaria tem uma equipe vencedora, que ajudou o Paraná a iniciar este extraordinário processo de industrialização.

## Quais suas metas à frente da pasta?

Dar continuidade às ações propostas e em execução pela secretaria, constantes no Programa de Investimentos, e encaminhar uma ou duas novas propostas para o desenvolvimento do setor no Estado.

## Quais as estratégias de médio e longo prazos para o desenvolvimento da região Noroeste do Paraná?

Quero incrementar as ações e busca de novos investimentos para todas as regiões do Estado, notadamente no Noroeste, explorando suas vocações e potencialida-

des. No segmento agroindustrial, estamos incentivando, junto à secretaria da Agricultura melhor aproveitamento de outras culturas como a soja e a mandioca, objetivando expandir a cadeia produtiva destes dois segmentos, em especial.

## O senhor acredita em continuidade do trabalho quando o novo governo tomar posse, em 2003?

Programas bem elaborados permanecem, independente das decisões eminentemente políticas. Os programas de sucesso do Governo Jaime Lerner, de uma ou de outra forma, podem ter continuidade.

## O que a região Noroeste do Paraná, e em particular a região de Maringá, poderá esperar de sua gestão?

A continuidade de transparência das ações desenvolvidas pela secretaria da Indústria, Comércio e Turismo e o fomento às ações de atração de novos investimentos, como eu já citei, especialmente no segmento agroindustrial. Devo ressaltar que estou impressionado com a capacidade de mobilização e com a

determinação dos empresários da região.

## O senhor prevê algum investimento para a região Noroeste ainda este ano?

Sem entrar em detalhes, digo que a região Noroeste receberá boas notícias muito em breve, até porque somos continuamente procurados por empresários interessados em investir no Estado do Paraná.

## Como o senhor avalia o crescimento industrial do Paraná nos últimos anos?

Nos últimos sete anos o governo do Estado firmou 246 protocolos com empresas que se credenciaram aos benefícios fiscais concedidos. Destas, 80% confirmaram seus investimentos que totalizaram R\$ 29,5 bilhões. Até agora foram gerados 160 mil empregos diretos e mais de 550 mil empregos indiretos. O governador Jaime Lerner tem afirmado que a industrialização do Paraná está garantindo empregos em todo o Estado. Agora chegou a vez de os impostos pagos pelas novas empresas levarem benefícios para os paranaenses através de um

mecanismo de consulta popular, como uma forma ampliada de "orçamento participativo". Entre as opções que os paranaenses poderão escolher para investir o ICMS da industrialização estão: apoio à agroindústria, apoio ao pequeno agricultor, apoio ao pequeno empreendedor, educação, saúde e segurança, no caso de obras e ações estaduais. As opções para obras e ações no município do participante são: estradas, vilas rurais, creches, habitação, saneamento, parques e praças.

### Qual a representatividade da agroindústria no cenário estadual?

O Paraná está mostrando ao Brasil que não é mais economia periférica de outros Estados. Com incentivos ao setor agroindustrial o Paraná está conseguindo fato bastante raro que é a competitividade com produção e solidariedade também com produção. Ao igualar as condições tributárias das indústrias de carne, pescados e leite em pó do Paraná com os demais Estados, o Estado deu início a um novo momento do agrobusiness. E esse benefício mostrou que existe perfeita harmonia entre os poderes porque graças ao Legislativo, foi possível esta ação. A "Lei Brandão", de autoria do deputado Hermas Brandão, zera o ICMS nas operações internas do setor de carnes aves, coelhos, gado bovino, bubalino, suíno, caprino e



*"Estou impressionado com a capacidade de mobilização e com a determinação dos empresários da região"*

Ramiro Wahrhaftig,  
Secretário da Indústria,  
Comércio e Turismo do PR

ovino pescados e leite em pó, possibilitando a competitividade dos produtos paranaenses com outros Estados consumidores, onde o imposto é zerado nas transações do mercado interno. Nas operações interestaduais, o imposto recolhido agora é de 5%. Além disso não há em nenhum outro Estado brasileiro um programa de governo tão bem estruturado e integrado como o Paraná Agroindustrial.

### O senhor acredita no potencial de crescimento do setor?

A perfeita integração entre o setor produtivo, as instituições de prestação de serviço tecnológico, e Governo faz com que todos os setores da economia do Paraná cresçam, e ganhem em competitividade. O crescimento da economia paranaense está acontecendo acima da média nacional. E todos os setores da nossa economia estão contribuindo para esse crescimento.

### Na sua opinião quais as perspectivas para o Estado?

O Paraná deverá continuar tendo amplo destaque nos mais diversos setores da economia, especialmente por ter adotado um modelo de desenvolvimento sustentado. As perspectivas para os próximos anos são bastante otimistas, até porque o Estado conseguiu fazer uma poupança do ICMS que começa a ter reflexos positivos principalmente na arrecadação dos tributos nos municípios. Rapidamente também o Paraná prepara a transição de uma economia industrial para uma baseada no conhecimento.

### Como o senhor avalia o papel que a ACIM desempenha no fomento ao desenvolvimento regional?

Vejo como fator decisivo para as políticas públicas a integração e harmonia entre os poderes. E, os empresários reunidos em associação representativa, como é o caso da ACIM, têm voz ativa nesse processo de desenvolvimento. Juntos, todos os segmentos representativos revelam, a curto prazo, todo o potencial que um estado pode obter em benefício de sua gente.

### O Governo apresentou um projeto de autonomia universitária. Como estão as discussões em torno dele?

O projeto ainda não foi analisado e discutido na Assembléia, mas realmente desejo que tenhamos condições de aprová-lo ainda este ano.

## LOCAÇÃO DE SALAS E EQUIPAMENTOS PARA TREINAMENTO

CENTRO DE EVENTOS TRECSSON

A mais moderna e completa infra-estrutura para sua empresa realizar treinamentos, reuniões e eventos. Equipada com telefone pabx, fax, computadores, impressoras laser, data show, com salas climatizadas, cadeiras estofadas e sistemas de luzes individuais para uso em projeções que garantem o sucesso de seu evento. Para pequenas feiras e roda de negócios, nosso centro de eventos possui uma área de 600 m<sup>2</sup> com 14 stands e amplo estacionamento. Além da estrutura confortável e harmonia de nossos espaços oferecemos excelência em serviços, com coffee break diferenciado, formatado de acordo com sua necessidade e orçamento.

BUSINESS CENTER  
CENTRO DE DESENVOLVIMENTO  
DE NEGÓCIOS

Sua empresa vai ter um trabalho especializado e personalizado adequado às suas necessidades com custos otimizados. Faça um comparativo antes de optar por um local para seu evento. Faça-nos uma visita!



Informações:  
(44) 262 1162

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

Rua Luiz Gama, 149 2º Andar Boulevard Gallery  
Maringá - PR

# Sob nova ba

**A cooperativa de crédito mútuo ligada ao comércio estabeleceu uma nova parceria que já começa a dar frutos**

**A** partir deste mês o sistema de crédito mútuo cooperativo, também chamado de cooperativa do comerciante de Maringá, troca de nome: ao invés de Sicredi Metropolitano passa a se chamar Sicoob Metropolitano. A alteração não acontece apenas no nome. Com a mudança, a cooperativa vai contar com um novo parceiro, que é o Sistema das Cooperativas de



**Agência da avenida Colombo, onde irá funcionar também a central**

Crédito Integrantes do Bancoob, ou simplesmente Sicoob.

Mas, por que mudar? A resposta é simples: para crescer. Depois de dois anos funcionando sob as regras do Sicredi, percebeu-se que a capacidade de expansão da instituição local era maior do que este sistema oferece.

Nesse ponto, vale retroceder e

contar, em rápidas passadas, a história dessa cooperativa, concebida e implantada no âmbito da ACIM com a missão, entre outras, de atender as necessidades de crédito fácil e desburocratizado do empresariado local. Fundada em novembro de 1999, na época com 26 cooperados e um capital inicial de 35 mil reais, um mês



**Shopping Avenida Center abrigará uma das novas agências**



**Como irá ficar a Agência Centro com a mudança**

# ndeira



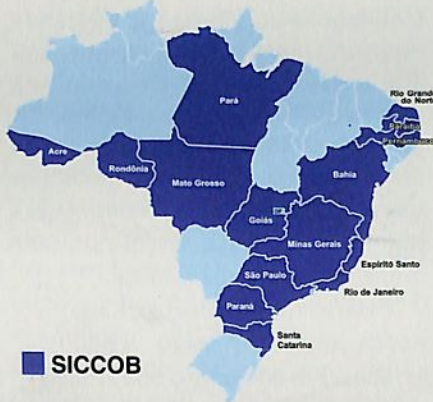
depois a cooperativa já registrava o movimento de mais de 207 mil reais. Atualmente são 1.297 cooperados e um patrimônio líquido ajustado (PLA) de 1,5 milhão e movimento mensal perto de 10 milhões de reais. Com esse desempenho, o Metropolitano atingiu um crescimento de 282% no total de recursos administrados; 380% no PLA; e 335% nas sobras, sendo considerada, dentro do sistema de crédito cooperativo do Brasil, uma das unidades que mais cresceu.

Como a demanda de crescimento não pára, a diretoria local solicitou, junto a Central Sicredi Paraná, a abertura de três outras agências. Desse modo, com a capacidade ampliada, além do aprimoramento dos serviços aos atuais cooperados, estaria abrindo espaço para atendimento a novos empresários interessados em integrar-se ao sistema. O que evidentemente fortaleceria ainda mais a cooperativa.

Entretanto, os pedidos foram indeferidos sem justificativa aceitável, segundo explicou Luiz Ajita,

presidente do Metropolitano. A medida engessou os planos de expansão da instituição e trouxe, aos seus executivos e cooperados, uma grande frustração.

Outro fato que criou mal-estar no Metropolitano foi a criação, pela Central Sicredi Paraná, do Regulamento de Fomento de



Cooperativas de Crédito, no qual a Central define não haver interesse que se constituam novas cooperativas de crédito, junto a segmentos

vinculados às Associações Comerciais e Industriais (ACIA's), no Paraná, uma vez que o Metropolitano foi instituído no âmbito da ACIM, ainda na primeira gestão de Jefferson Nogaroli.

É importante salientar que tanto Nogaroli, quanto Ajita, são vice-presidentes da Faciap (Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuárias do Paraná).

Ajita destaca ainda mais uma razão para a mudança. Segundo ele, o Sistema Sicredi implantou o Programa ACNB (Atendimento Cooperativo em Nome do Bansicredi), que foi disponibilizado para as 25 cooperativas rurais do



*No coração de Maringá.*

*Nêo Alves Martins, 2597*

TABELIONATO  
**LIANA  
CLAUDIA**

*Tradição se mantém com evolução*



**Luiz Ajita, além de presidente da cooperativa é empresário do comércio e conhece as necessidades do setor**

Estado, menos para as 3 de crédito mútuo, entre as quais está incluído o Metropolitano. “Esta medida discriminatória, contra as cooperativas de crédito mútuo, que são minoritárias dentro do sistema, ensejou o desejo de buscar novos parceiros”, pontua o presidente.

### VANTAGENS COMPETITIVAS

A diferença entre uma cooperativa de crédito rural e outra de crédito mútuo é que a primeira está ligada a atividades extrativistas e agropecuárias e a de crédito mútuo é voltada para determinadas categorias de trabalhadores, profissionais liberais e empresários

Para o gerente regional do, agora, Sicoob Metropolitano, Luiz Carlos Depiere, “a troca foi uma boa opção do ponto de vista comercial”. Segundo ele, o Sicoob é o maior sistema de cooperativas de crédito do país, com mais de 1.300 agências, espalhadas em 15 estados brasileiros (veja mapa na pag. 11). “Integram o sistema 15 centrais e mais 789 cooperativas sendo 450 de crédito mútuo (que são maioria) e 339 de crédito rural”, enumera o gerente.

“Com a troca é provável que possamos oferecer uma gama maior de produtos e serviços voltados especificamente para o segmento que atendemos, inclusive linhas de investimento voltados para o setor”, avalia Depiere.

Os resultados da mudança já começam a aparecer. Sob a nova bandeira, a cooperativa do comerciante terá, além da agência centro, três novos postos de atendimento: na avenida Colombo, no Shopping Avenida Center e em Sarandi. Outra boa nova é que Maringá será sede da Central das Cooperativas de Economia e Crédito Mútuo do Estado do Paraná (a autorização já foi dada pelo Banco Central), que vai

funcionar junto com a agência da Colombo e cuja diretoria executiva estará a cargo do Metropolitano. Será a primeira Central de Cooperativa a funcionar fora de uma capital. “A Central vai nos garantir mais autonomia e agilidade para decidir as questões de interesse do cooperado”, pondera Luiz Ajita, recém-nomeado diretor-executivo da Central.

Com a abertura das agências, novos empregos estão sendo gerados. Em novembro de 1999, eram 6 colaboradores, hoje já são 34 e esse número pode crescer em pelo menos 50% nos próximos meses.

Animado com as perspectivas de futuro, o presidente do Sicoob Metropolitano e diretor-executivo da Central, conta que a ampliação nos postos de atendimento e a criação de uma central em Maringá é um grande passo para expansão do sistema. Logo de saída, além das agências locais, três outras cooperativas de crédito mútuo já estão filiadas à Central: a de Francisco Beltrão, Foz do Iguaçu e Dois Vizinhos. Contudo, novas cooperativas já estão sendo

fomentadas.

### ACIA's PODEM SEGUIR O MODELO

Luiz Ajita adianta que está em estudo a implantação de um convênio dentro da Faciap para incentivar a criação de cooperativas junto às associações do Estado, tendo como base o modelo local.

Ardisson Akel, atual presidente da Faciap, aprova e incentiva o projeto. Para ele, a federação sempre procurou apoiar boas idéias e por isso quer ser parceira na divulgação da excelente experiência implantada em Maringá, através da ACIM.

O empresário Jefferson Nogaroli destacou a visão empreendedora do presidente Akel, que foi um dos primeiros a apoiar a implantação da cooperativa do comerciante, quando ela ainda estava em projeto e não se podia medir seus resultados.

A Faciap elegerá sua nova diretoria em agosto e Nogaroli poderá ser o próximo presidente. Sua candidatura foi lançada recentemente, com apoio da ACIM e de empresários da região. Caso seu nome seja confirmado para o cargo, uma das suas principais



**Rogério Machado: “os números de conta não sofrem alteração”**



**Diretoria explica, em assembléia, o porquê da mudança, medida aprovada pelos cooperados**

diretrizes será o fomento à implantação de novas cooperativas ligadas às ACIA's, criando desse modo uma rede estadual. Para facilitar o processo, poderá ser incorporada à estrutura administrativa da Faciap, uma diretoria de crédito cooperativo dentro da federação. Nesse caso, Luiz Ajita poderá ser indicado para o posto, em função da larga experiência acumulada nessa área.

Para o presidente da ACIM, Arioaldo Costa Paulo, é um grande incentivo perceber que uma semente gerada dentro da associação, e criada para beneficiar o empresariado local, esteja se expandindo tanto. E destaca a necessidade de fortalecer ainda mais a cooperativa do comerciante. "Quanto maior for nossa capacidade de mobilização e quanto maior for o número de empresários a se integrarem ao sistema, mais representatividade ele terá", reforça ele.

Arioaldo lembra que, além de receber um excelente atendimento bancário, a aquisição de cotas na cooperativa é um negócio rentável. "Sou presidente da ACIM, mas também sou empresário e preciso pensar em rentabilidade nos meus empreendimentos. Falando como empresário, digo, com toda segurança, que o sistema de crédito

cooperativo é extremamente vantajoso", pontua.

Estão aí os números para comprovar. Na última assembléia, realizada em março deste ano, a cooperativa distribuiu, entre os cotistas, exatos R\$ 231.532,12 em rentabilidade sobre o capital social. "Cada cooperado teve em média 33% de rendimento, mas há casos no qual a participação nos lucros atingiu 60%", revela Pedro Airton da Silveira, assessor de negócios da Central. Ele explica que a variação se dá porque o rendimento é calculado baseado na média de aplicação, depósitos à vista, valor de capital, valores de empréstimos e outros fatores.

Numa conta rápida, tomando como exemplo apenas a média de rendimento, de cada mil reais aplicados em capital, ao longo do ano de 2001, o cooperado recebeu 333 reais em cotas de capital. "São números expressivos para qualquer cooperativa e mais ainda para uma cooperativa que está no mercado há dois anos apenas", pondera o assessor.

### UMA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA DIFERENTE

A participação nos resultados é apenas um dos benefícios da cooperativa, que também oferece

## COBERTURAS QUE MOSTRAM A LUZ.

As coberturas de policarbonato no novo prédio da ACIM mostram tudo. Beleza. Praticidade. Resistência.



Conheça mais na

**Ornatus**  
ESTILO EM ACABAMENTOS

Av. Brasil, 4383 - (44) 224-2956 - SAC: 0800-44-5556  
ornatus@ornatus.com.br

todos os serviços de um banco convencional, com a vantagem de um atendimento personalizado e tarifas menores. Nas aplicações financeiras os rendimentos são melhores e nas linhas de crédito os juros são menores e o acesso é mais facilitado.

Tudo isso é possível, primeiro, porque os custos operacionais são bem menores do que os de um banco tradicional, já que se trabalha com uma estrutura mais enxuta. Outro fator importante, é que as cooperativas se beneficiam de diferenciais tributários que são previstos em legislação e recaem sobre determinadas operações.

Há ainda uma vantagem significativa, mas que nem sempre é percebida, talvez pela subjetividade. O fato é que a cooperativa do comerciante é presidida por um empresário do setor, que conhece, na prática, os problemas e necessidades da classe a qual representa.

## APOSTA NA MUDANÇA

Um dos sócios fundadores da cooperativa, Sidnei Garcia Palomares, atesta, a partir da sua experiência, que o sistema é vantajoso para o



Luiz Carlos Depiere e Sidnei Garcia Palomares: gerente e cooperado

empresariado. Proprietário da Klausid, Indústria e Comércio de Confecção Infantil, ele explica que, embora mantenha conta em outros bancos, concentrou praticamente todas as operações financeiras no Sicoob Metropolitano, garantindo assim mais rentabilidade para seus negócios. “A economia é expressiva”, garante.

Para ele, todo cooperado deveria seguir a mesma receita. “Em certa medida nós somos os donos, e ao mesmo tempo clientes, da instituição, por isso precisamos nos preocupar em fortalecer aquilo que é nosso, pois seremos beneficiados dessa forma”, alega.

Sidnei disse que sua meta é aumentar sua participação nos resultados da cooperativa, adquirindo novas cotas, pois aposta no potencial de crescimento do sistema. “Tenho certeza de que ainda vai se ouvir falar

muito da nossa cooperativa”, projeta o empresário.

Com relação a troca de bandeira, ele não vê problemas e acredita que a mudança será para melhor. “As chances de crescimento são maiores agora”, pontua.

No dia-a-dia de funcionamento da agência, os clientes não sentirão nenhum reflexo na mudança de gestão. Segundo informou o superintendente da Central, Rogério Machado, os números das contas deverão se manter e quem ainda tiver talões de cheques do Sicredi poderá usá-los até 28 de junho, data da efetiva mudança do sistema. “Quanto aos cheques pré-datados, estes serão compensados normalmente”, explica Machado.

“Se mesmo com algumas limitações conseguimos chegar até onde chegamos, agora que estamos conquistando autonomia vamos alçar grandes vôos”, sonha Ajita, na certeza de que a diretoria e os cooperados compactuam com ele o mesmo sonho. “A meta é difundir ainda mais a filosofia de parceiros cooperativistas e montar uma instituição sólida, com representatividade em todo o Estado”.

Tereza Parizotto



Pedro Airton da Silveira: “em alguns casos a participação nos rendimentos chegou a 60%”

## Concessionária premiada

**A** Ingá Veículos, concessionária de caminhões Mercedes-Benz, em Maringá, foi a grande campeã nacional da campanha desenvolvida pela fábrica da Mercedes-Benz do Brasil, por meio da Divisão Comercial de Peças.

Esta campanha, cujo *slogan* é *Superação 2001*, foi realizada de julho a dezembro do ano passado entre todas as concessionárias do Brasil, totalizando aproximadamente 200 revendas. Os requisitos exigidos no desempenho foram: crescimento de vendas em peças genuínas; cumprimento de objetivos de compra e venda; e índice de fidelidade em peças genuínas.

Depois de levar os títulos de Destaque Regional (primeira fase) e Campeã Regional (final), a Ingá Veículos também foi vitoriosa na categoria nacional, o que lhe valeu muitos prêmios, além da posse transitória do troféu Desempenho Empresarial.

Vencer uma campanha de âmbito nacional demonstra todo o esforço e dedicação da equipe Ingá Veículos. E na opinião dos diretores da concessionária, este prêmio consagra também o trabalho de qualidade e parceria desenvolvido junto aos seus clientes, "os grandes responsáveis por esta vitória da empresa maringaense".



Os quatro gerentes da agência (no centro da foto), na cerimônia de entrega do prêmio, da qual participaram ainda o presidente da câmara (à esq.), o presidente da ACIM, o presidente do Codem e o secretário municipal de Transportes.

# Maringá 55 anos



**abençoada  
por Deus e  
bonita por  
natureza.**

Parabéns, família maringaense  
Votos de:



Usina de Açúcar Santa Terezinha Ltda.

RCA  
226-6498

## RECANTO DOS MOSQUETEIROS CHÁCARA

**Dentro do perímetro  
urbano,  
no asfalto...**



**Campo Suíço, Vestiários, Piscina,  
Salão de Festas, Churrasqueira,  
Mesas de Jogos.**

Alugamos para Festas e Eventos

**Fones 226-2195 / 9972-8779**

# Retratos de Maringá

**Censo Econômico, além de revelar a vocação e a dimensão econômica do município, ajuda a planejar o futuro de seus moradores**

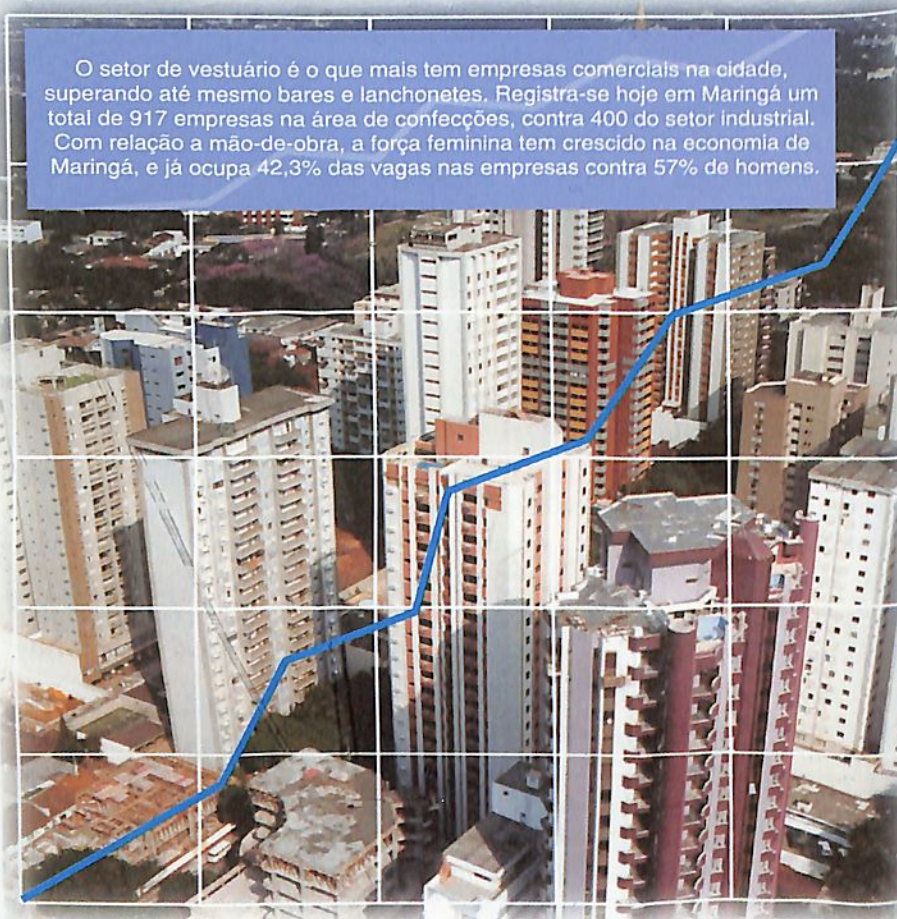
**N**o ano do seu quinquagésimo quinto aniversário, Maringá ganhou um presente valioso, capaz de definir os rumos da cidade para as próximas décadas. Trata-se do Censo Econômico. Pela primeira vez se fez um levantamento amplo e detalhado, cujos principais dados já foram registrados e avaliados, servindo como ponto de partida para traçar um projeto de desenvolvimento econômico sustentável para a cidade e região. Por meio dos resultados obtidos pela pesquisa, é possível aproveitar melhor as oportunidades de negócios e solucionar os vazios econômicos representativos, direcionando treinamentos e capacitação empresarial à focos específicos do mercado.

O Censo revelou algumas novidades e comprovou antigas suposições. Antes mesmo de começar a pesquisa, já se sabia que a economia de Maringá estava voltada para a prestação de serviços e comércio. Agora, isto está impresso em números: das 13.032 empresas existentes, mais de 6 mil são prestadoras de serviços (47,2 % do total), e 5,6 mil são comerciais (42,6%). No entanto, o segmento industrial, com apenas 1,3 mil empresas (10,2% do total), responde por 51% da riqueza gerada no município, principalmente por agregar valor ao produto.

As pequenas e médias empresas constituem a maior parcela do mercado local. Embora 5 em cada 10 entrevistados não tenham informado o faturamento dos seus empreendimentos, 54% daqueles que deram essa informação possuem faturamento anual que oscila entre 10 e 30 mil reais e 4,9% acima de R\$1 milhão.

Entre estas constatações, no total foram gerados mais de 400 mil dados, segundo informou a secretária Municipal de Indústria, Comércio e Turismo, Rosa Izelli. Mas a secretária adverte que não basta identificar cada segmento, é preciso usar essa base de dados para analisar oportunidades de investimentos.

No cruzamento de dados é possível avaliar, por exemplo, se as empresas estão



inseridas dentro de uma cadeia produtiva, que inclui produção, industrialização e comercialização. “Desse modo”, diz a secretária, “podemos trabalhar com informações exatas para potenciais investidores, detectando os segmentos mais promissores”.

## MERCADO: ALGUNS SATURADOS OUTROS EM CRESCIMENTO

Uma análise de mercado assim, serve para indicar o setor com maior ascensão ou apontar a saturação e as carências. Por exemplo, abrir um salão de cabeleireiro, hoje, pode ser um negócio de risco.

Os números gerais do censo, com

relação a este setor do comércio, servem de alerta: existem 582 estabelecimentos no gênero, o que significa um cabeleireiro para cada 515 maringaenses. Um índice elevado, segundo o presidente do Sindicato dos Salões de Cabeleireiro, Instituto de Beleza e Similares do Estado do Paraná, Jonas de Oliveira. Um estudo feito pela entidade revela que para um cabeleireiro sobreviver ele deveria atender uma média de, no mínimo, 800 pessoas por mês.

Não quer dizer que não exista espaço para o crescimento do setor. A matemática, nesse caso, não é direta. É preciso, por exemplo, avaliar a distribuição desses estabelecimentos. Sabe-se que em Maringá há uma grande concentração de salões no

centro, enquanto nos bairros mais distantes há certa demanda. Portanto qualquer investimento na área precisa seguir uma diretriz planejada. A informação é de Antônio Marques dos Santos, presidente do Secriath (Sindicato dos Empregados em Condomínio, em Mobiliárias, em Turismo e Hospitalidade de Maringá).

Mecânicos e lojas de auto peças também não faltam na cidade. No entanto, neste caso o grande número de empresas e prestadoras de serviços desta área é justificável pelo fato de Maringá apresentar uma frota de 2,3 habitantes para cada veículo.

Em contrapartida, há setores com potencial de crescimento, como o mercado de turismo de eventos, um setor que a administração municipal está investindo muito. Prova disso é a anunciada implantação do *Convention Visitors Bureau*, uma espécie de escritório de capacitação, geração e produção de eventos para Maringá, com lançamento previsto para 31 de julho deste ano.

O projeto tem o objetivo de atrair eventos como convenções, feiras, exposições, seminários e palestras, capazes

de agilizar ainda mais o comércio e a prestação de serviços da cidade.

Segundo Sérgio Takao Sato, presidente do Conselho Municipal de Turismo e diretor do Sindhotel, a expectativa é que o turismo de eventos movimentará vários setores da economia, proporcionando a atração de recursos e investimentos em diferentes setores empresariais, comerciais e de prestadoras de serviços. Para ele, a cidade possui uma rede hoteleira e gastronômica de porte, muitas vezes até com capacidade ociosa. "A implantação do *Convention Visitors Bureau* vem como uma alternativa para estimular esse e outros setores da economia".

### GERAÇÃO DE EMPREGOS

Outro ponto de destaque revelado pelo censo é o atual panorama da geração de empregos em Maringá. Foi constatado que, hoje, quem mais emprega é o setor de serviços. São 43,2% do total de empregos, contra 29,9% da indústria.

Constou-se ainda que cerca de 42% dos trabalhadores ganham entre um e dois salários mínimos e 41% de três a cinco. Isso significa que 83% dos maringenses

ganham de R\$ 200,00 a R\$ 1.000,00. Como a economia funciona na base de troca de riquezas, baixos salários significam baixo volume de negócios.

A expectativa é a de que nos próximos anos gere-se maior oferta de emprego e crescimento da renda salarial.

A Secretaria de Indústria, Comércio e Turismo acredita no potencial da geração de emprego, e já está trabalhando para que isto aconteça com rapidez com duas estratégias: a implantação do *Convention Visitors Bureau*, que vai dinamizar o comércio e o turismo, e o desenvolvimento do parque tecnológico local que vai elevar a competitividade de indústrias existentes e estimular a vinda de outras.

Ela ressalta outro dado bastante promissor: o de que empresários acreditam na economia da cidade. A pesquisa também constatou que, em média, 68% deles planejam fazer investimentos na empresa em 2002, mesmo que seja com recursos próprios. Isto revela um maringaense otimista, que acredita no potencial econômico de sua cidade, e vislumbra maiores e melhores investimentos.

# GARANTIA DE SAÚDE



## unimed

MARINGÁ

20  
ANOS  
ISO 9001

Ligue 221-2727

Av. Tiradentes, 1008 - Maringá - PR

# Crédito novo para o empresário

**ACIM recebe a visita o vice-presidente do BB e o encontro resulta na liberação de novos recursos para o convênio do Cooperfat**

**A**s associações comerciais da região marcaram um "gol de placa" (o clima de Copa do Mundo justifica a expressão) ao assinarem o convênio do Cooperfat. O fato aconteceu em pleno feriado, em comemoração ao aniversário de Maringá, e contou com a importante presença de Ricardo Alves da Conceição, vice-presidente do Banco do Brasil, entidade parceira nesta negociação.

Uma das grandes beneficiadas foi a ACIM que recebeu a liberação de 3 milhões de reais, como recursos adicionais ao convênio do Cooperfat assinado em setembro do ano passado, lembrando que aquele foi o primeiro da espécie em todo o país. Desse modo, a parceria pioneira entre ACIM e BB se traduz numa linha de crédito de 6 milhões, disponíveis para as empresas associadas. Isso porque na assinatura do convênio, no ano passado, também foram liberados 3 milhões em recursos.

O vice-presidente do Banco do Brasil assinou ainda novos convênios com três associações comerciais da região. São elas: a Associação Comercial e Industrial de Arapongas, que teve R\$ 13 milhões liberados, dentro de um convênio macro, dos quais 3 milhões são em recursos do Cooperfat; a Associação Comercial e Industrial de Paçandu cujo valor do convênio é de 2,55 milhões de reais, sendo 700 mil do Cooperfat; e a Associação Comercial e Industrial de Nova Esperança, com convênio assinado de 8 milhões de reais.

## GERANDO RIQUEZA

O superintendente regional do Banco do Brasil, Milton Goetten de Lima, frisa que esta linha de crédito capta recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) e é destinada a financiar empreendimentos que promovam a criação e manutenção de postos de trabalho e a geração e distribuição de renda por meio dos modelos associativista e cooperativista. Na prática, a cada 10 mil reais emprestados pelo convênio, a



O encontro na ACIM reuniu cerca de 80 pessoas, com nomes representativos do cenário local

empresa beneficiada com o dinheiro deve garantir a contratação ou a manutenção de uma vaga de trabalho.

Até hoje, 14 empresas associadas da ACIM foram favorecidas por meio dessa modalidade de crédito, absorvendo mais de 1,5 milhão em recursos (a média é de 100 mil reais por empresa). Outros 453 mil reais já foram aprovados e a liberação do dinheiro depende somente de pequenas formalidades. Fora isso, quase dois milhões estão comprometidos, porém, ainda na dependência do processo de aprovação de cadastro.

Mais do que cifras, todo esse capital girando no mercado representa o fortalecimento de empresas e a geração de renda. Edson Bento Luca, que foi um dos primeiros empresários a se beneficiar do convênio, garante que fez um bom negócio. Sua empresa, segundo disse, não tem o hábito de recorrer a empréstimos, no entanto as condições oferecidas pelo Cooperfat são compensadoras. "É o dinheiro mais barato e acessível no mercado", atesta ele. Os juros são de 4% ao ano mais a TJLP, com prazos de dois a oito anos de carência.

Luca, que atua no mercado de confecção de jóias, revela que tomou emprestado cerca de 21 mil reais e utilizou esse dinheiro para compra de novos

equipamentos e para ampliação da fábrica. Em contrapartida, aumentou seu quadro de pessoal com a contratação de mais três funcionários.

O vice-presidente do Banco do Brasil se revelou impressionado com os resultados alcançados por meio deste convênio que, segundo ele, representa o uso nobre do dinheiro do trabalhador à medida que gera emprego e renda ao invés de subsidiar o desemprego. Ricardo Conceição elogiou muito a seriedade do trabalho desenvolvido por meio da parceria entre a ACIM e a superintendência regional do Banco do Brasil.

O executivo falou ainda sobre a reestruturação geral pela qual passou o Banco do Brasil nos últimos anos, resultando no saneamento das contas, no fortalecimento da instituição junto ao mercado financeiro e, por conseqüência, no ganho de credibilidade junto a clientela. Segundo Ricardo Conceição, hoje, o BB não só compete com outros bancos privados em condições de igualdade e lucratividade no mercado financeiro, como oferece um diferencial. "Somos uma instituição comprometida com o desenvolvimento do país e temos como desafio apoiar boas idéias como essa", pontuou.



**Ricardo Conceição: apoio a boas idéias**

### **COMPROMISSO COM O ASSOCIADO**

Para o presidente da ACIM, Ariovaldo Costa Paulo, o convênio do Cooperfat representa o compromisso da associação com seu associado. Embora concorde que a carência de recursos entre os empresários locais ultrapassa os 6 milhões, ele frisa que esse dinheiro simboliza o empenho de duas instituições trabalhando juntas na busca de geração de riquezas. "Afim, não é toda hora que o tomador de empréstimo tem acesso a um crédito fácil, desburocratizado e barato", lembra Ariovaldo, além de destacar o pioneirismo da iniciativa. Na sua avaliação, a visita do alto executivo do BB ajudou a consolidar essa parceria. "Hoje, o convênio é uma realidade que tende a crescer e gerar novos frutos", analisa.

O empresário e médico Kiyoyiti

Kuroda, proprietário da Fetal Med enfatiza a facilidade de empréstimo como a principal vantagem do convênio. No seu caso o dinheiro (cerca de 75 mil reais) foi usado para aquisição de um equipamento de ultra-som de última geração. "Um médico de São Paulo ficou admirado quando soube como consegui o capital para a compra do equipamento, relatando que não encontra essa facilidade onde vive", atesta Kuroda. Para ele, o diferencial neste convênio está no prazo de amortização da dívida e nas taxas reduzidas.

Para a linha de crédito do CooperFat, o teto das operações chega a 200 mil reais. Têm direito ao financiamento, as empresas associadas que tenham faturamento bruto anual de até 6 milhões. O risco do empréstimo não é da associação, mas dos tomadores de crédito, que deverão obedecer os critérios de concessão estabelecidos pelo banco. Vale destacar que todas as operações do

## **"O convênio representa o uso nobre do dinheiro do trabalhador"**

Cooperfat têm um fundo de aval do FunProger, o que resulta na agilidade e desburocratização na hora da concessão de crédito.

A suplementação de recursos que a ACIM recebeu também possibilitou que três novos associados assinassem contratos de empréstimo por meio do convênio. As empresas são: Clínica de



**Edson Bento Luca: "o dinheiro do Cooperfat é mais barato e acessível no mercado"**

Ortopedia Maringaense; Sedmar, Serviços Especializados e Transportes Maringá; e Gracieri & Grasieli, empresa do setor de alimentação.

Diversos presidentes e diretores das associações comerciais que compreendem a região da Caciner (Coordenadoria das Associações Comerciais e Industriais do Noroeste do

Paraná), presidida pelo empresário maringaense Carlos Würmeister, estiveram presentes no encontro e prestaram uma

homenagem a Ricardo Conceição. O encontro também reuniu deputados, dirigentes de entidades e empresários, inclusive do setor agrícola, que aproveitaram a presença do alto executivo do banco para expor os resultados do projeto Arenito Nova Fronteira que compreende o consórcio de agricultura e pastagens.

**ENCLIMAR**  
AR CONDICIONADO



**ENCLIMAR**<sup>®</sup>  
Air Duct Cleaning

**Limpeza Robotizada de Dutos**

**Serviço de Instalação e Manutenção de Ar Condicionado  
Limpeza Robotizada de Dutos**

**Carrier**

Credenciado

Rua Stévia, 106 - Pq Industrial Bandeirantes III - Maringá - PR  
CEP 87070-110 - Fone: (44) 225 - 2000 - Fax: (44) 225 - 2790  
e-mail: enclimar@wnet.com.br



Foto: Altair Galvão

# Na retranca e

**A princípio cautelosos, os empresários do comércio começam a se animar com a Copa do Mundo e apostam na competição para aumento do faturamento**

**A** “Família Scolari” parece que ainda não convenceu o torcedor brasileiro de que poderá voltar do Japão com a taça do penta campeonato na bagagem. Ao descrédito, some o fato de que esta Copa do Mundo acontece do outro lado do planeta, com transmissão dos jogos pela madrugada ou bem cedo. Com isso, é provável que a maioria dos torcedores grite gol vestida de pijama, ao invés de uniformizada com a camisa da seleção.

O empresário do comércio sentiu, de saída, o baque desses “gols contra”, porém a aposta num contra-ataque ganha força. Embora sem muita euforia, há quem creia que esse clima morno não vai durar muito. Basta o Brasil ganhar os dois primeiros jogos dentro do campeonato para o torcedor se encher de orgulho e... se vestir de verde amarelo. Afinal, estamos no país do futebol.

Pouco a pouco, as vitrines vão se colorindo com esses tons e os comerciantes entrando no “clima da Copa”. Alguns mais cautelosos do que outros, evitando estratégias de risco. Em meio a tantas incertezas, Osmar Biff é um que preferiu não se arriscar.



Proprietário da Malharia Marym Malhas ele conta que não fez estoque de tecidos com as cores da bandeira. “São tons com pouca saída depois da Copa”, justifica.

Com uma estratégia oposta, a Malhas Torch assinala um aumento, até agora, de 30% nas vendas, em relação ao mesmo período do ano passado. As malhas verde e amarela respondem diretamente por 20% deste aumento, segundo informou o gerente de produção da empresa, Alceu Tavares.

*“As malhas verde e amarela respondem diretamente por 20% do aumento na produção”*

Alceu Tavares, gerente de produção da Malhas Torch

Ele afirma que, neste campeonato, a malharia está comercializando bem mais do que na Copa de 98 (talvez porque algumas concorrentes não arriscaram no negócio) e a expectativa é aumentar ainda mais o faturamento. "Investimos 40% a mais em produção este ano e estamos satisfeitos com os resultados", se gaba o gerente, cuja clientela inclui lojistas do Paraná e de várias regiões do Brasil, inclusive o estado de São Paulo.

#### **VENDAS NO ATACADO**

Gerente administrativo do Shopping Maringá Vest, Paulo César Gomes, conta que o clima da Copa ainda não "pegou" entre os atacadistas locais. Na última reunião, realizada com representantes dos 5 shoppings do

do inverno. Ocorre que os coletes salva-vidas são o carro-chefe da empresa, mas a saída do produto está diretamente relacionada com o sol e o calor. Por isso, ele decidiu investir na produção de 14 itens relacionados com a Copa. O resultado foi melhor do que o esperado. Mesmo trabalhando com

*o clima da Copa ainda não "pegou" entre os atacadistas locais*

Paulo César Gomes,  
gerente administrativo  
do shopping Maringá Vest



# O contra-ataque

setor, a estratégia era investir mais no marketing da nova estação do que no campeonato propriamente dito. Mas ele não descartou uma reviravolta se a seleção avançar na competição. Por enquanto, fica a critério de cada lojista decorar sua vitrine com os símbolos da Copa. O que aliás, é quase uma obrigação para quem vende artigos esportivos, como é o caso da loja Pantera, lá mesmo no Maringá Vest. Segundo uma das vendedoras, Eunice Arrais, em comparação com a Copa de 98, as vendas estão bem menores e abaixo do esperado. "Mesmo os clientes mais assíduos estão receosos em comprar camisas da torcida brasileira", disse a vendedora. Mas ela segue a tendência geral e aposta no crescimento do faturamento lá pelo segundo ou terceiro jogo do Brasil.

Muito mais otimista, Odair de Oliveira, proprietário da Indústria de Coletes Canção, pegou carona na Copa para resolver um problema de queda de faturamento da empresa com a entrada

produtos de risco ele está conseguindo 50% de margem de lucro. "A touca de lã é o item mais vendido", diz o empresário.

No varejo também se verifica um clima de otimismo. Segundo a gerente da Galeria dos Esportes, Marisa Marques Carreira, 15 dias antes do início da Copa as vendas de camisas da seleção tinham aumentando 30%. Embora reconheça que a porcentagem é menor, em relação a Copa passada, ela aposta no potencial de crescimento das vendas e na desova do estoque.

Ela conta que, entre a linha de produtos comercializados, a camisa da seleção é disparado o item mais procurado. E para vestir a camisa oficial o torcedor vai ter que desembolsar cerca de 200 reais. Poderá gastar menos se optar por uma réplica, que sai por volta de 15 reais, em média.

#### **DE OLHO NO LANCE**

Se o mercado de confecções é um dos que mais se aquecem em clima de Copa

do Mundo, ele não é o único. À medida que a "bola" rola nos gramados do Japão e da Coreia, os revendedores de eletrodomésticos também marcam pontos no placar de vendas de televisores. Quem impulsiona os negócios é o torcedor, que não abre mão de ver os dois Ronaldinhos, o Denilson, o Cafu, o Edilson e companhia, numa tela maior e com melhor definição. Uma semana antes do início da Copa, o comércio local já registrava um aumento de 30% nas vendas deste item, segundo informou o Vice-Presidente de Comércio da ACIM, Adilson Emir Santos, que por sinal é empresário deste setor. Até o fim do campeonato, Santos acredita que as vendas devem crescer ainda mais, chegando aos 40%. Ainda segundo ele, o comércio de vídeo cassetes também tende a aumentar. "Como a maioria dos jogos acontece de madrugada, as pessoas estão optando por gravar a partida e assisti-la em outro horário", opina ele.

# Ponta de Estoque será em julho

**Para o consumidor, a feira promete diversificação de mercadorias e preços baixos. Para o expositor, a garantia é de bons negócios**

**U**ma excelente notícia para lojistas e consumidores de Maringá. Vem aí a Feira Ponta de Estoque 2002, que será realizada de 10 a 13 de julho, no Parque Internacional de Exposições. O evento entra em sua 12ª edição como a mais esperada feira do comércio local, reunindo, entre outros segmentos, o de confecções, calçados, artigos de cama e mesa, cosméticos, móveis e eletrodomésticos.

Até o fechamento desta matéria restavam apenas 13 estandes disponíveis, dos 293 colocados à venda este ano, e que, por sinal, representam 37 a mais do que em 2001. Indício claro de que a feira vem crescendo a cada nova edição. Outra constatação nesse sentido é que, logo no primeiro dia de vendas, 85% dos espaços foram comercializados.

Para surpresa dos organizadores, muitas empresas já esperavam pela abertura das inscrições um dia antes de iniciarem as vendas. "A fila começou a se formar às 13 horas", conta Anália Nasser, presidente do Conselho da Mulher Executiva e Empresária, órgão vinculado à ACIM, responsável pela organização do evento, com apoio do Sindicato dos Lojistas do Comércio Varejista de Maringá (Sivamar) e da Prefeitura Municipal.

Para o gerente da Mari-Móveis, Silvio de Jesus Alves, o sacrifício de passar a noite na fila garantiu não apenas a participação na feira, mas a escolha de bons espaços. "Este é o terceiro ano consecutivo que montamos estande na Ponta de Estoque e posso garantir que, a cada participação no evento, as vendas superaram as expectativas da empresa", referenda.

Parte da razão de sucesso da feira se deve ao público. Em 2001, cerca de 130 mil pessoas passaram pelo Parque de Exposição. É um número bastante representativo, com tendência de crescimento. Para os empresários, uma feira com este tamanho é certeza de bons negócios.



**Ponta de Estoque: a fila antes mesmo do início das vendas**

Dos estandes já comercializados, 72% foram comprados por empresas ligadas ao setor de confecção e calçados e, segundo adiantou a presidente do Conselho da Mulher Empresária, este ano algumas marcas famosas estarão na feira, com produtos a preços convidativos.

Outra novidade este ano, serão os estandes de lustres e materiais elétricos. Até agora, pelo menos uma empresa do setor decidiu apostar no potencial do evento.



**Silvio Alves: vendas superaram a expectativa**

Anália acredita que a tendência dessa feira é justamente a de diversificação, com a incorporação cada vez maior de novos segmentos do comércio, ainda que permaneça a hegemonia da área de confecções e calçados. "Há espaço para

todos", pontua a empresária.

Ela destaca o excelente trabalho do Conselho da Mulher na consolidação deste evento, que começou com poucos estandes instalados, a princípio, em um galpão. "O Conselho encampou o projeto quando as empresas ainda não apostavam muito nele e foi graças à essa base de apoio que a feira conseguiu tomar corpo e se tornar este mega evento", avalia a empresária.

Anália lança mão de outros números para reforçar o potencial da Ponta de Estoque. Segundo ela, no ano passado o volume de negócios girou em torno de R\$ 3 milhões. "Foi a melhor edição já realizada", assegura. E completa: "este ano, com o crescimento da feira, devemos superar essa marca".

Uma preocupação dos organizadores foi dimensionar os índices de compra. Uma pesquisa realizada, no ano passado, entre os consumidores indicou que 62% dos entrevistados compraram alguma mercadoria, enquanto 37% voltaram para casa sem levar nada. De acordo com os dados, 50% dos consumidores gastaram até R\$ 50,00 em compras. Para 35% a faixa de gasto ficou entre R\$ 50,00 e R\$ 100,00. E 15% disseram ter comprado mais de R\$ 100,00 em mercadorias na feira.

# O afeto gera lucro

## O comércio varejista de Maringá fechou o Dia das Mães com saldo positivo de vendas

**D**ez entre dez lojistas dizem e assinam embaixo que o Dia da Mãe é a segunda melhor data para o comércio. Só perde mesmo para o Natal. Neste ano a regra se confirmou e mais uma vez os empresários do setor puderam registrar saldos positivos. De acordo com os dados da associação comercial, as vendas, motivadas pela data, cresceram 12% em relação ao mesmo período do ano passado e 25%



Comércio de confecções e...

se comparadas com o mês de abril.

Os números se baseiam nas consultas ao Serviço Central de Proteção ao Crédito. Para Adilson Emir Santos, vice-presidente para assuntos do comércio da ACIM, o desempenho do comércio acabou surpreendendo positivamente, pois esperava-se um crescimento médio de 8%. Adilson Santos atribui o salto à leve queda de temperatura que antecedeu a data. É compreensível. Com os termômetros mais baixos, não foram apenas os filhos que correram

às lojas. Quem precisou de peças da nova estação também lotou os balcões. Aliás, segundo ele, a permanência da frente fria deverá impulsionar as vendas também neste mês de junho.

De acordo com o balanço feito pela equipe técnica do SCPC, alguns setores mostraram um desempenho melhor que outros. Os que mais se sobressaíram foram o comércio de confecções, calçados, perfumarias, jóias e relógios.

Para Adilson Santos outro fator deve ser considerado na hora de analisar o bom desempenho do comércio local. Ano a ano a es



perfumaria: entre os setores que se destacaram no Dia das Mães

cidade vem se destacando como pólo regional. A variedade de opções e o bom atendimento são fatores importantes, mas há que considerar as bem sucedidas campanhas do comércio e as feiras realizadas pela ACIM, em parceria com o Sivamar, que ajudam a consolidar a cidade como centro de referência para boas compras.

# Plástica com mais segurança

Tecnologia e cuidados pré e pós-operatórios diminuem riscos nas cirurgias plásticas, mas não os eliminam completamente

Os tempos modernos trouxeram novas prioridades ao ser humano: a busca da juventude e a valorização acentuada da estética. Nesse contexto, as cirurgias plásticas deixaram de ser encaradas como supérfluas e são mais freqüentes hoje. Os procedimentos e técnicas têm se aprimorado, assim como os produtos anestésicos e os silicones para implantes mamários. O nível de rejeição tem diminuído sensivelmente. A tecnologia, associada a cuidados pré e pós-operatórios, tem auxiliado a diminuir os riscos.

Com tudo isso, vez por outra, a imprensa divulga complicações em procedimentos estéticos que às vezes resultam na morte do paciente. Daí, a dúvida mais freqüente nos consultórios hoje é: quais os riscos de se submeter a uma operação para melhorar a aparência? De acordo com os especialistas, mesmo em procedimentos simples podem ocorrer infarto, infecções, acidente vascular cerebral e mesmo choque anafilático. Fora as complicações específicas de cada técnica.

A Sociedade Brasileira de Cirurgia Plástica (SBCP), uma das maiores associações mundiais da especialidade, orienta os pacientes sobre os tipos de cirurgias, riscos e cuidados necessários em seu site: [www.cirurgiaplastica.org.br](http://www.cirurgiaplastica.org.br).

A entidade relaciona os passos para a escolha do médico: fazer uma lista de especialistas, baseando-se em indicação de amigos e de profissionais da área de saúde e na relação da SBCP; verificar as credenciais, a formação acadêmica na área, checando se a faculdade é reconhecida e se o profissional é credenciado no hospital; levar em conta o tempo de experiência; e, durante as consultas com os médicos selecionados, comparar as personalidades, opiniões, condutas, honorários e a maneira que eles respondem às perguntas e explicam os riscos envolvidos.

## ATUAÇÃO PREVENTIVA

O cirurgião Paulo Padovez, atendendo em Maringá desde 1984, explica que mesmo com todos os cuidados há riscos. Para minimizar e evitar as complicações, são realizados exames clínicos e laboratoriais e



Fábio Paixão recomenda não realizar várias intervenções de uma única vez

avaliações com cardiologistas e anesthesiologistas. Segundo o médico, hoje os centros cirúrgicos estão bem equipados e os anesthesiologistas monitoram constantemente os pacientes, o que torna mínimo o risco de choque anafilático, que já foi um grande vilão na história.

Além disso, outras medidas são adotadas para que as operações sejam mais seguras. Alguns médicos indicam, por exemplo, antibiótico profilático. Significa que, no mesmo momento em que o paciente recebe a anestesia, já começa a tomar o medicamento evitando o risco de infecção.

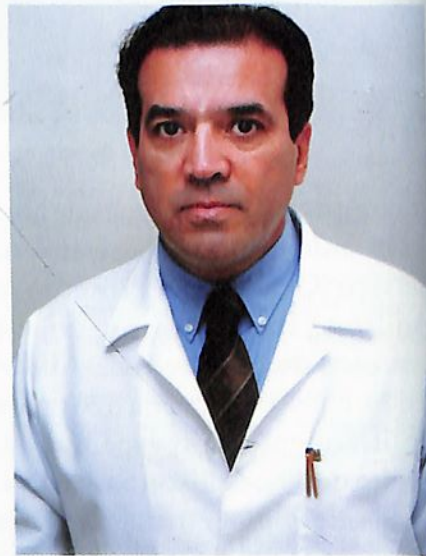
Do mesmo modo, se é detectada uma possibilidade de embolia pulmonar, são tomadas medidas preventivas. Se a pessoa tem varizes, as pernas são enfaixadas para evitar trombozes, exemplifica o médico Fábio Paixão, desde 1983 em Maringá. Outro cuidado importante é não realizar múltiplas cirurgias num mesmo momento, pois o risco é proporcional ao tempo de intervenção.

O sucesso da cirurgia também depende dos cuidados pós-operatórios. Para não comprometer a cicatrização, o esforço físico excessivo por um determinado tempo é proibido. Em alguns casos, são indicadas cintas compressivas. É importante também tomar a medicação da maneira indicada,

assim como seguir outras orientações médicas.

## CLUBE DA LULUZINHA

A maioria da clientela que procura os consultórios ainda é formada por mulheres que, segundo o cirurgião Agenário Victor



Agenário Victor: "mulheres são as que mais procuram cirurgia"

Batista, há 27 anos na cidade, são sempre mais informadas sobre os procedimentos, técnicas, riscos envolvidos e sobre o que desejam.

No rol das solicitações femininas imperam a plástica abdominal, a lipoaspiração e a implantação de prótese mamária. Também são comuns as cirurgias de face, rinoplastia e de redução de mamas.

Os homens, que correspondem de 10 a 20% da clientela dos cirurgiões plásticos, são mais modestos nas consultas e mais exigentes no pós-operatório. Segundo Victor, o homem, de modo geral, quer mais a perfeição. Entre os pedidos mais freqüentes, estão a blefaroplastia, a rinoplastia, a lipoaspiração, o tratamento da calvície e rugas.

O Brasil é reconhecido mundialmente por ser um centro de excelência na cirurgia plástica. O País conta com boas escolas e com quadro humano bem qualificado. A

diversidade racial e o clima tropical são alguns dos fatores que levaram a esse panorama. Os médicos tiveram que aprender a lidar com a diversidade de pele e estrutura física, com características diferenciadas, e puderam contar com uma demanda alta em decorrência de as pessoas exporem mais os corpos por causa do calor.

A divulgação dos preços das cirurgias esbarra na ética médica, mas segundo os entrevistados, eles estão bem mais acessíveis hoje em dia e costumam ser menos que os publicados em revistas dos grandes centros, como São Paulo e Rio de Janeiro. Enquanto a decisão pela cirurgia não vem e para adiar sua visita ao cirurgião plástico, Fábio Paixão dá algumas dicas, como cuidar da alimentação e da pele (hidratação e proteção solar) e praticar atividade física regular.

**Rose Koyashiki**

Especial para a Revista ACIM

## Cirurgia que molda o corpo

O termo "plástica", de origem grega, significa moldar, dar forma. A especialidade abrange uma ampla gama de procedimentos que visam à reparação de defeitos e imperfeições congênitos ou adquiridos, melhorando as funções e a aparência do corpo humano.

Os procedimentos mais usuais na área são:

- **Cirurgia das pálpebras (blefaroplastia)** - Pode ser realizada sob anestesia local e consiste na retirada do excesso de gordura nas pálpebras. A recuperação pós-operatória é relativamente rápida. O resultado final, porém, com total normalização da área operada, só se dará após um período de 3 a 6 meses.
- **Correção de rugas faciais** - A cirurgia para correção da flacidez da pele e musculatura faciais, que demora de 3 a 6 horas, pode ser feita sob anestesia local ou geral. Quando existe uma papada acentuada, ela pode ser tratada por uma lipoaspiração, quase sempre associada a uma correção da musculatura do pescoço, através de uma incisão abaixo do queixo. O resultado final - não necessariamente na aparência, mas especialmente na sensação que o paciente sente de pele com pouca elasticidade - só virá depois de 3 a 6 meses.
- **Rinoplastia** - A cirurgia de correção do nariz, que poderá ser simultânea a uma correção de desvio de septo, é feita sob anestesia local ou geral. O período de internação é geralmente de meio a um dia. 80% do resultado da cirurgia serão vistos ao retirar a modelagem; mas o resultado final leva de 3 a 6 meses.
- **Correção de abdômen** - Pode ser realizada por cirurgia convencional ou por lipoaspiração. E, se for o caso, os dois procedimentos poderão ser associados. A cirurgia é realizada sob anestesia peridural ou geral e o paciente permanece internado de um a dois dias.
- **Lipoaspiração** - Onde existe gordura aumentada e localizada, a lipoaspiração proporciona um ótimo resultado. A cirurgia exige uma internação de meio dia, um no máximo. Anestesia geral ou peridural,



• podendo ser local quando a área for muito pequena.

• **Mamas** - A cirurgia para redução da mama leva, em média, 4 horas; o implante mamário demora cerca de duas horas; o levantamento de mama, 3 horas. Dependendo do caso, a anestesia poderá ser local, geral ou peridural. O tempo de internação varia de meio dia a um dia, mas as mamas demorarão alguns meses até atingir sua forma definitiva.



Se você é um beneficiário do PAM, use o seu Clube de Vantagens. Se você não é um beneficiário do PAM, faça o seu plano e entre para o Clube de Vantagens. Se você é um empresário, faça parte do Clube de Vantagens do PAM e ganhe mais clientes.

**No PAM,  
todo mundo  
tem vantagem.**

Para ter acesso à lista de empresas conveniadas, ligue para (44) 218-1530 ou clique no [www.pam.med.br](http://www.pam.med.br)

**PAM e ACIM  
parceiros desde 1992**

# Ação e reação

Em campanha eleitoral, candidatos investem nos materiais gráficos como estratégia para conquistar a popularidade e acabam movimentando o mercado deste ramo

**M**udanças estão sempre presentes em ano eleitoral, sejam elas no campo político, econômico ou social. No próximo dia 6 de outubro milhares de brasileiros irão às urnas para o primeiro turno da maior eleição já vista na história do País, na qual irão escolher um novo presidente da República, governador, deputados (estadual e federal) e senador.

Até lá, enquanto os candidatos lutam pela preferência do eleitorado, alguns segmentos prometem esquentar o mercado. E um dos setores da economia que se movimenta com certa agilidade em período de eleições é o gráfico.

É fácil compreender o por quê. Panfletos, cartazes, bandeirolas, folhetins, ou mesmo os "famosos" santinhos, enfim as propagandas eleitorais impressas transformam-se em produtos essenciais para a propagação da imagem dos candidatos. O resultado é o aumento



Luiz Nora Ribeiro: expectativa de crescimento nos últimos 60 dias



Luiz Tel: ampliação no quadro de funcionários e aquisição de novos equipamentos

linha geral, em grande parte das empresas gráficas. Em algumas delas esta é a época de maior movimento, de grande giro de capital; tempo de fechar "bons negócios".

## ENTUSIASMO MODERADO

No entanto, é preciso considerar que as eleições de 2002 apresentam um diferencial para as gráficas do interior, categoria em que se enquadram as, aproximadamente, 80 existentes em Maringá. É que desta vez os cargos políticos em votação serão de projeção federal e estadual, resultando em números reduzidos de candidatos locais.

Logo, o faturamento com a impressão das propagandas eleitorais caberá, na sua maioria, às gráficas dos grandes centros, de onde certamente pertencerão o maior número de candidatos. Ainda não é possível saber quantos candidatos de Maringá entrarão

na disputa, já que os partidos têm prazo até 30 de junho para definirem oficialmente seus representantes nas eleições.

O Singamar (Sindicato das Indústrias Gráficas de Maringá e região) não projeta uma perspectiva grandiosa para o mercado local nestas eleições, nem mesmo quando esta expectativa se estende para toda a região, onde atuam um média de 150 empresas.

Mesmo com essas variáveis, o setor gráfico maringaense promete esquentar a produção, ainda que seja a fogo brando. Algumas gráficas estão se preparando e esperam um crescimento na produção de pelo menos 10% entre os meses de julho a setembro.

## APOSTA VERSUS CAUTELA

A exemplo da Bertoni, a aposta é pela elevação do faturamento durante o

período eleitoral. Com capacidade para gerar de 5 a 10 milhões de “santinhos”, a empresa espera atingir esta quota. E já se trabalha com a idéia de montagem de escalas de funcionamento em finais de semana para “darem conta da demanda”. “Este é um período bem-vindo, em que precisamos aproveitar ao máximo o trabalho extra”, comenta Sandro Bertoni, proprietário da empresa.

Mais cauteloso, Luiz Nora Ribeiro, proprietário da gráfica Sthampa, que desde 89 aproveita tradicionalmente o filão eleitoral, não conta aumentar muito o faturamento. “Não sei se por causa da crise que o país vem enfrentando há muito tempo, mas o mercado gráfico nas eleições não vem crescendo de forma satisfatória”, destaca. Entretanto, ele complementa que acredita em um razoável crescimento na produção nos últimos 60 dias que antecedem as



**Sandro Bertoni: esquema montado para “dar conta da demanda”**



**Vanderlei Alves da Costa: negócio de risco**

eleições, e já calcula contratar mais mão-de-obra para ajudar os 32 funcionários que hoje emprega em sua empresa.

Apesar de envolver todas as categorias do mercado gráfico, esta realidade não se adequa de maneira uniforme, ficando mais restrita às empresas de grande porte. A explicação para isto, segundo Ribeiro, vem do fato de que, normalmente, o trabalho impresso de campanha eleitoral é uma produção cara, que requer grandes investimentos. “As gráficas de pequeno porte acabam pegando os trabalhos menores, que exigem e giram menos capital”, complementa.

E, para completar o quadro, ainda existem as que preferem ficar mais de fora do mercado político, pois garantem ser este um negócio de risco. A gráfica Coopergraf funciona há 10 anos em Maringá, e é uma delas. Vanderlei Alves da Costa, proprietário da empresa explica a razão. “A inadimplência é comum neste meio, trabalhos eleitorais exigem um grande investimento que nem sempre têm retorno garantido por parte do cliente, o que causa insegurança e

instabilidade para as empresas de pequeno e médio porte”.

Luiz Tel, proprietário da Regente, uma das gráficas mais representativas da cidade, confirma a existência do risco nos negócios que envolvem materiais para campanhas eleitorais; mas dá a dica de como trabalhar neste mercado e evitar os indesejáveis “calotes”. “Não tem mistério, o segredo é prestar serviços para clientes antigos que tenham um bom referencial, políticos que tenham credibilidade na praça”, adverte.

Com 33 anos de mercado, a Regente aposta em um aumento de até 20% na produção, mas espera este crescimento apenas para os dois últimos meses antes das eleições. Contudo, a empresa já está se preparando para receber as encomendas. “Pretendo ampliar o quadro de funcionários que hoje chega aos 70, admitindo temporariamente pelo menos mais 15 empregados. Reservo mudanças também nos equipamentos, iria adquirir novas máquinas no final do ano para agilizar o trabalho, mas antecipei

**Dany Francielle Gongora**  
Especial para a Revista ACIM



**Dados fornecidos pelo Cartório Eleitoral local indicam que na eleição passada Maringá tinha cerca de 207 mil eleitores. Até o fechamento desta edição não se sabia exatamente quantos estavam cadastrados, mas a perspectiva é a de que este número salte para pelo menos 210 mil este ano. “Podemos apostar sem medo de errar neste aumento”, garante Nilson Rodrigues Carvalho supervisor do Fórum Eleitoral Regional.**

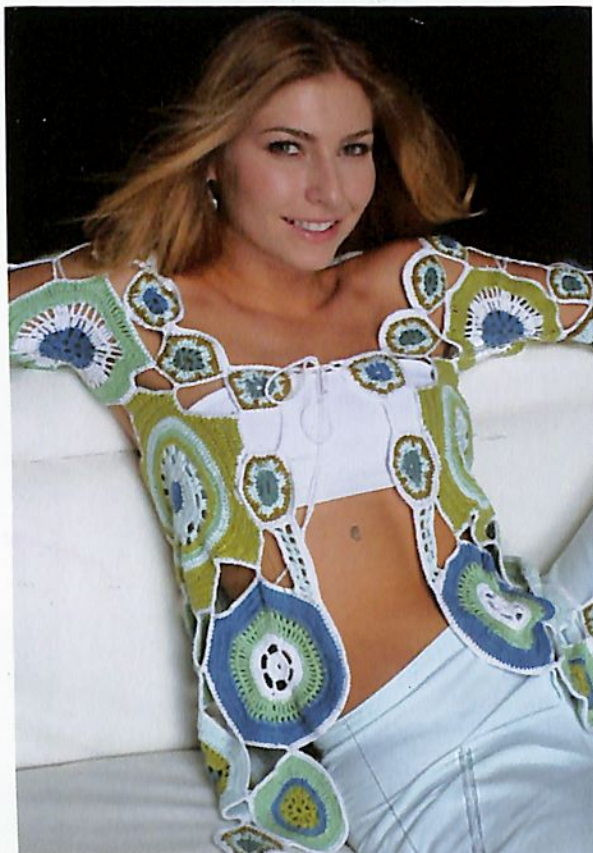
# Mercado em crescimento

O País é campeão no quesito empreendimento e os empresários locais parecem confirmar essa vocação

O povo brasileiro é o mais empreendedor do mundo. Pelo menos é o que diz uma pesquisa realizada pela consultoria Ernst & Young, realizada em 21 países. De acordo com os dados do estudo, o País tem 16% da População Economicamente Ativa (PEA) envolvida na abertura de empresas, à frente de países como os Estados Unidos (terceiro colocado no ranking), Canadá, Alemanha, entre outros.

A capacidade empreendedora local não deixa a desejar. O surgimento constante de novos empreendimentos aponta nessa direção. Verdade que muitas empresas fecham antes mesmo de completar três anos de atividade, o que aliás é uma tendência nacional. Mas, esse é um outro ponto da questão que certamente voltaremos a abordar.

Nossa intenção agora é focar nos lojistas que estão estreando no mercado local. A lista é grande: segundo dados da Junta Comercial, pelo menos 32 novos contratos de empresas foram firmados no último trimestre. O resultado desta expansão é o caminho reto do progresso à medida que aumenta o giro de capital



Helena: investimento local com potencial de expansão nacional

loja bem equipada que dispõe de 25 funcionários para oferecer mercadorias de cama, mesa e banho, roupas, calçados e acessórios, foi necessário o investimento de R\$ 200.000,00. Dinheiro que o proprietário espera ter retorno dentro de 6 meses. "O maringaense tem nos recebido muito bem, o movimento está satisfatório", comenta.

Outra estreante no mundo dos negócios é Helena Louro. Ela pegou carona no sucesso alcançado na primeira edição do programa Big Brother Brasil, exibido pela rede Globo e decidiu investir numa confecção de peças de crochê. Nada estava planejado, mas após sair do programa, ela se deu conta do sucesso das roupas de crochê que usou durante sua participação na casa. Todo mundo perguntava pelas peças que, na verdade, foram confeccionadas pela avó. "Daí surgiu a ideia de montar uma linha de crochê", confirma sua irmã, Estela Louro, sócia da empresa.

O empreendimento, hoje, já é uma realidade e logo de saída está absorvendo a mão-de-obra de 50 crocheteiras de Maringá e Barbosa Ferraz. Todas terceirizadas. A empresa, que leva seu nome (Helena Louro Crochê) está em atividade há pouco mais de um mês e a produção está a todo vapor. Falta só definir alguns pontos de vendas. As empreendedoras não pensam em trabalhar diretamente com o público. Pelo menos por enquanto, as vendas serão só no atacado.

A ampliação de mercado, contudo, está sendo pensada com cuidado. "O setor de confecções é forte em Maringá e queremos investir nele, mas também pretendemos ampliar nossos negócios", rebate Estela. Em princípio a produção será comercializada na região, mas as empresas já estão fechando negócios em grandes capitais, como Curitiba, Rio de Janeiro, São Paulo e Fortaleza. É a moda saindo de Maringá para todo o país.

Dany Francielle Gongora  
Especial para a Revista ACIM

na cidade, novos impostos são gerados e empregos criados.

## FILIAL COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO

Rui Manica é um bom exemplo de empresário que está acreditando no comércio maringaense. No mercado há cerca de 12 anos, com lojas em Cascavel e Londrina, no início de maio ele inaugurou uma filial numa área comercial nobre de Maringá. Manica acredita que seus negócios podem crescer investindo na Cidade Canção. "Minhas expectativas são as melhores", revela ele, destacando o potencial do município que apresenta grande fluxo de clientes. "Bem diferente de muitos lugares que tenho rodado".

Para abrir a Manica Confeccões uma



Novo empreendimento aposta bons negócios na cidade Canção

# Há vagas

**O Banco de Empregos é um programa da ACIM criado para qualificar pessoas para o ingresso no mercado de trabalho**

**S**e o alto índice de desemprego é uma realidade, há outra igualmente incontestável. Muitas vagas no mercado de trabalho não são preenchidas por falta de mão-de-obra qualificada. Sabendo disso, a ACIM vem procurando diferentes formas de resolver, ou pelo menos amenizar, o problema. Nesse sentido, a entidade oferece, já há algum tempo, cursos e treinamentos para funcionários de diversos segmentos produtivos.

Além disso, um novo projeto segue esta mesma diretriz: o Banco de Emprego, cuja finalidade é qualificar e requalificar pessoas para o ingresso ou retorno ao mercado de trabalho.

O projeto compreende várias etapas. Primeiramente é feito um cadastramento dos candidatos e estes passam por uma triagem que visa adequar seu perfil ao conteúdo dos cursos de capacitação oferecidos. Formadas as turmas, os inscritos entram na fase de treinamento, com instrutores especialmente convidados pela ACIM.

Concluído o curso, com duração variável de acordo com a área, os treinados passam por uma avaliação rigorosa. Se aprovados, são incluídos em um cadastro de empregos que estará disponível à todos os empresários associados da ACIM.

Por enquanto, estão sendo programados treinamentos nas áreas de vendas, auxiliar de crédito, office-boy, zeladoria e departamento pessoal.

O projeto foi criado para atender jovens, que estão ingressando no mercado de trabalho, pessoas mais velhas que, por causa da idade,

encontram dificuldades na hora de arrumar emprego, e ainda portadores de deficiência física.

O presidente da ACIM, Arioaldo Costa Paulo, destacou as vantagens do programa, "ao invés de discutirmos o fim do emprego, estamos procurando saídas simples e viáveis para capacitar pessoas que hoje estão excluídas do mercado de trabalho, aumentando as chances desse público na conquista de uma colocação digna, com salários melhores".

A coordenadora do projeto, Yara Sue Kaway, reafirma a importância deste treinamento: "Embora não nos comprometamos a arrumar emprego, os nossos treinandos são colocados numa grande vitrine, o que além de aumentar suas possibilidades de inserção no mercado, também nos traz uma grande dose de responsabilidade. Daí a preocupação em treinar bem esse pessoal", pontua ela.

O projeto está apenas iniciando. A primeira turma se formou há cerca de um mês, quando 18 alunos receberam certificados do curso básico de departamento pessoal. Para o instrutor deste grupo, o economista José Adilson

Nascimento, o desempenho da turma foi excelente, tendo em vista que a maioria dos participantes nunca tinha ouvido falar em departamento pessoal.

Ainda não estão programadas novas turmas, mas as inscrições continuam abertas e podem ser feitas na sede comercial da ACIM, à rua Néo Alves Martins, nº 2.321 ou pelo telefone (44) 3025-9632. Nesse mesmo número, os empresários podem obter informações a respeito dos treinandos.



## Quando se trata de odontologia estética

Eu confio...



...eu indico!

*Prida*

- ▶ Clareamento dental, Nitô & Day White
- ▶ Lâminas de Porcelana
- ▶ Plásticas Dentais
- ▶ Fechamento dos Espaços e Falhas
- ▶ Remoção de Manchas
- ▶ Rejuvenescimento do Sorriso
- ▶ Mudança de Cor e Forma dos Dentes
- ▶ Corcas e Próteses em Cerâmica Natural sem Metal
- ▶ Substituição de Restaurações Naturais
- ▶ Tratamento do Mau Hábito
- ▶ Estética Completa do Sorriso
- ▶ Clínica Geral



**DR. WANDERLEY JR.**  
Wanderley de Almeida Cesar Jr.

Fone: (44) 262-9078

www.odontoestetica.com.br  
Av. Humaita, 890 - Maringa - Pr.

# Prata da casa

**Dono de grande talento, Zanzal Mattar é um dos artistas plásticos mais respeitados de Maringá, mas suas obras não têm fronteiras e estão espalhadas pelo mundo todo**

**N**um país que ainda valoriza muito pouco sua cultura, viver da arte já é um feito inédito. Zanzal Mattar se orgulha de estar nessa categoria. Há 27 anos ele trocou o que poderia ser uma promissora carreira dentro da Engenharia Civil para se dedicar exclusivamente às artes plásticas. Hoje, aos 60 anos de idade, ele não tem dúvida de que a troca valeu a pena. Os apreciadores da sua arte também.

Zanzal é natural de Iacanga, cidade do interior de São Paulo, tendo chegado a Maringá em 1963. Sua arte está espalhada em vários pontos da cidade, inclusive no principal cartão de visitas de Maringá: a Catedral Nossa Senhora da Glória. Além do imenso painel (18 metros) no cone da igreja, que retrata a santa, diversas outras pinturas e esculturas em metal podem ser apreciadas na catedral. Vale destacar que a pintura no cone está entre as maiores do mundo, pintadas no interior de um templo.

Suas obras também podem ser vistas na igreja Cristo Ressuscitado, no seminário Arquidiocesano, na igreja São José, na igreja Nossa Senhora Aparecida, na Casa das Irmãs e em diversos outros espaços religiosos, inclusive de cidades vizinhas.

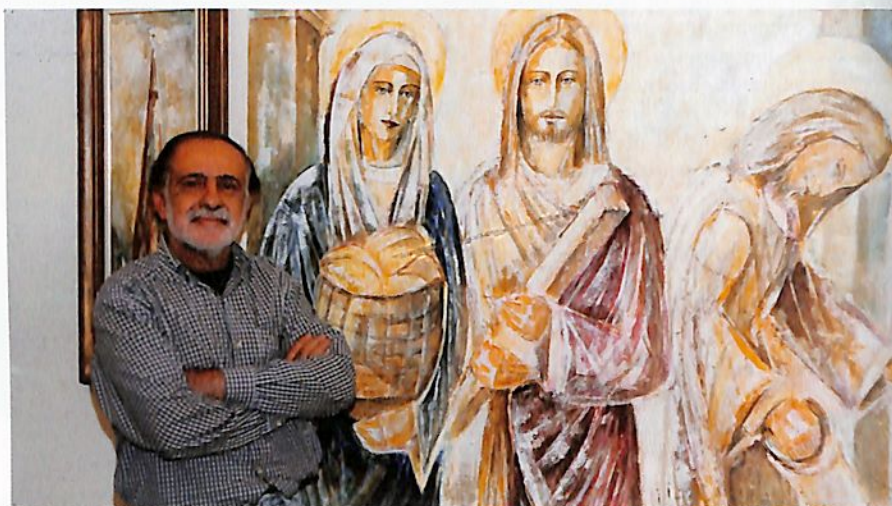
## INSPIRAÇÃO NO HOMEM DO CAMPO

Além da arte sacra, ostrabalhos de Zanzal ainda revelam marcantes traços sociais e a forte presença do homem do campo. O quadro *Menor Abandonado*, pintado pelo artista no início da década de 80, integra o acervo do Museu do Vaticano, tendo sido entregue ao Papa João Paulo II durante sua primeira visita ao Brasil. O arcebispo Dom Jaime Luiz Coelho fez a entrega.

Suas esculturas e painéis também estão presentes em diversos espaços da cidade, entre eles o Fórum, Prefeitura, Shopping Aspen Park, Clube Centro Português e vários bancos e empresas.



Escultura do artista exposta no Aspen Park



Zanzal Mattar à frente de um dos seus trabalhos, pintado na capela da Congregação Sagrada Família de Bergamo, no Rio de Janeiro

Relevante dizer que, dos artistas paranaenses, apenas Zanzal e Poty Lázaro possuem trabalhos expostos no Museu de Arte de Londrina. No caso de Zanzal a escultura *Espaço e Movimento* pode ser vista logo na entrada, no jardim do museu. A obra, segundo o autor, representa o Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra.

Desde 1984 o artista plástico vem realizando diversas exposições, inclusive fora do Brasil. Em 1992, por exemplo, ele fez uma exposição na Alemanha, na qual foram vendidas 60 telas e dentro dessa mostra foram doados, à UNICEF, os direitos de reprodução de seis obras do artista, que hoje são impressas em cartões postais naquele País.

Nos últimos 20 anos todos os presidentes do Brasil receberam pelo menos um trabalho do artista. O príncipe Akihito, do Japão, também possui duas telas de Zanzal. Engrossa a lista, diversos embaixadores, prefeitos e governadores.

Em diversos momentos a ACIM tem valorizado o talento de Zanzal. Foi ele que criou, a



D. Jaime Luiz Coelho entrega o quadro *Menor Abandonado* ao Papa João Paulo II

de Zanzal. Foi ele que criou, a convite da associação, a estatueta do Prêmio Empresário do Ano.

Além disso, a entidade já entregou obras do artista nas homenagens que presta para algumas autoridades, inclusive durante missões empresariais no exterior. O próprio governador Jaime Lerner, presente na cerimônia de posse do presidente Ariovaldo Costa Paulo e dos conselhos da ACIM, foi homenageado com uma escultura dele, trabalhada em metal, e que retrata o trabalhador dos cafezais.

### Serviço

O artista mantém uma exposição permanente, na rua Darcy Vargas nº 50, Zona 4. Informações pelo telefone: (44) 224-3689

## Escritório Gomes: 30 anos em Maringá

**O** Escritório Gomes de Contabilidade está completando 30 anos. Fundado em 1972, faz parte da história de Maringá por ter angariado neste período o mais alto prestígio entre a comunidade e se consolidado como o mais completo escritório de contabilidade da região.

“Fomos pioneiros na mudança do conceito de que o escritório de contabilidade era apenas um guarda-livros. Inovamos e hoje, nossa atuação tem reflexos na área social, ecológica e política, sempre focada no bom atendimento ao cliente”, destaca José Gomes Ferreira, contador, advogado e diretor do Escritório Gomes.

O princípio básico dessa empresa de assessoria, consultoria contábil, fiscal e tributária é o mesmo de 30 anos atrás: fazer com que o cliente se sinta à vontade como se tivesse um contador/consultor dentro de sua própria empresa. Alguém pronto para atendê-lo, a qualquer dia e hora, em todas as suas necessidades.



**Equipamentos de última geração e profissionais qualificados para bem atender as empresas**

crescimento de Maringá, sendo um dos mais antigos e atuantes diretores da Associação Comercial, onde ocupa hoje o cargo de conselheiro no Conselho Superior da ACIM.

Gomes tem uma participação bastante ativa nas entidades de classe, tendo sido o primeiro presidente eleito do Sindicato dos Contabilistas do Paraná, fundador e diretor da Federação dos Contabilistas do Paraná; fundador e diretor do Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis do Estado do Paraná Sescap, e foi ainda conselheiro do Conselho Regional de Contabilidade do Paraná. Atua também em diversas entidades civis e religiosas, bem como em clubes de serviços, tendo sido presidente do Rotary Clube de Maringá. Na gestão 2002/2003, Gomes será Assistente do Governador do Rotary.

O que faz um escritório de contabilidade diferente e confiável é a qualidade de seus serviços, que proporciona às empresas alternativas seguras, produtivas e responsáveis. O Escritório Gomes alia tudo isso a uma localização privilegiada, nas imediações do Parque do Ingá, pulmão verde da cidade, próximo ao centro empresarial e financeiro, tendo iniciado no último mês de abril o processo de implantação da ISO 9001/2000. “Temos uma moderna estrutura física, suprida por equipamentos de última geração e uma equipe com os melhores profissionais do mercado, preparada para atender as empresas de Maringá e região em todas as suas necessidades”, informa Gomes.



**José Gomes Ferreira: há 30 anos prestando bons serviços para a classe empresarial**

Faz parte de suas metas o desenvolvimento de novos conhecimentos e novas tecnologias, direcionando-os sempre ao cliente. “Temos um compromisso de oferecer uma solução para os negócios de nossos clientes, contribuindo para o seu crescimento, com responsabilidade, apresentando informações que priorizem sempre a ética profissional. É isto que faz a diferença no Escritório Gomes”, destaca o seu diretor, que também faz questão de contribuir com o seu trabalho para o



**Luzia Aparecida Cortez Gomes: trabalho essencial ao lado do esposo**



**Maria Aparecida trabalha há 17 anos, com muita dedicação, no Escritório Gomes**

### Serviço

Escritório Gomes de Contabilidade S/C Ltda.  
Av. Paçandu, 1192  
Fone: 222-5693  
Maringá

## HOMENAGEM



Deputados recebem placas comemorativas

O presidente do Conselho de Desenvolvimento Econômico (Codem), Antônio Fermenton, e a reitora da Universidade Estadual de Maringá (UEM), Neusa Altoé, homenagearam os deputados estaduais Durval Amaral, Ricardo Maia, Edno Guimarães e Nelson Garcia, pelo empenho na criação dos 9 novos cursos da UEM, que serão implantados nos câmpus de Maringá, Cianorte e Umarama. A reitora agradeceu a atuação dos parlamentares e destacou o apoio recebido pelas prefeituras das cidades que irão sediar os novos cursos e cujos prefeitos estiveram presentes na solenidade. Falando em nome do Codem, Fermenton destacou a satisfação em poder reconhecer o empenho dos deputados estaduais em benefício da coletividade. Ele fez um agradecimento especial ao deputado Durval Amaral pela atuação dele na comissão de orçamento da Assembléia Legislativa.



Takashi Yamauchi, palestrante convidado

## SUBSEDE DO TRABALHO

O Ministério Público do Trabalho inaugurou, em Maringá, a Subsede do Trabalho. Instalada na avenida Centenário, 116, a criação da Subsede tem por objetivo ampliar a atuação da instituição, principalmente junto à região rural, onde são maiores as reclamações trabalhistas. O evento contou com a presença, entre outras autoridades, do Procurador-Geral do Trabalho, Guilherme Mastrichi Basso. A Subsede de Maringá fica na maior microrregião do Estado e atende 103 municípios dos 399 existentes no Paraná.

## TECNOLOGIA

Há 15 anos no mercado, a Atak Sistemas não mede esforços para proporcionar, aos seus 24 mil clientes, segurança e confiabilidade em seus softwares de gestão. Com clientes em 12 estados brasileiros, a empresa está sempre atenta às novidades tecnológicas. Para atender esse objetivo, a Atak foi buscar no mercado uma solução segura para atender as empresas de grande porte da região, que necessitam de um programa de

gestão completo. Dessa busca, nasceu uma parceria com a RM Sistemas.

Vale destacar que a Atak Sistemas foi eleita, pelo IDG Computerworld, entre os anos de 1997 a 2001, com a melhor empresa do Brasil, do segmento em que atua. Foi eleita ainda uma das dez maiores empresas produtoras de software, no balanço anual da Gazeta Mercantil e recebeu o título de precursora entre as empresas de software de gestão em rentabilidade, concedido pela Revista Info Exame.

## FUNDACIM

A Fundacim promoveu, no dia 21 de maio, o I Seminário sobre Responsabilidade Social. Voltado ao empresariado local e suas entidades de classe, o evento teve como objetivo despertar o investimento no terceiro setor, apresentando necessidades, caminhos e vantagens dessas iniciativas. O encontro contou com a participação de um especialista em desenvolvimento para o terceiro setor, o palestrante Takashi Yamauchi.

## FÓRUM DE NEGÓCIOS

A Casa Mercosul superou as expectativas com o II Fórum Internacional, cujo tema abordado foi "Novos Mercados para Exportações". O evento, que integrou a programação da Expoingá, contou este ano com grande número de participantes, mostrando o interesse dos empresários regionais em atuarem no mercado de exportação. Os representantes da China, Emirados Árabes, Rússia e Índia, que vieram falar sobre oportunidades de negócios, ficaram entusiasmados em conhecer melhor os produtos regionais destinados à exportação.

A exemplo disso, a empresária Elaine Baroni, proprietária da Granja Baroni, abriu conversação com a comissão de chineses, durante o Fórum. A partir daí, há grandes chances de os negócios se concretizarem.



O presidente da ACIM, (à esquerda) ao lado dos palestrantes: Zhang Jisan (Consul Comercial da China), Dalel Singh (Consul Comercial da Índia), Gilberto Ramos (Pres. da Câmara de Comércio Brasil-Rússia) e Ardisson Akel (Pres. da Faciap)

**Alaor Teodoro da Silva:**  
sucesso em condomínios  
de lazer



## THEODORADO

O empresário Alaor Teodoro da Silva, da Theodorado Imóveis, está comemorando o sucesso de vendas do Condomínio Eldorado do Rio Paraná. Lançado em janeiro deste ano, mais de 70% do condomínio está vendido, o que

possibilitou viabilizar, em 8 meses, a infra-estrutura que estava programada para 36 meses.

Este é o quarto empreendimento de pesca, praia, lazer e turismo, todos com localização nobre, proporcionando qualidade de vida, num empreendimento próximo a Maringá.

## CAFÉ COM CULTURA



**Paulo Roberto é o primeiro**  
palestrante do projeto

A ACIM implantou um projeto em parceria com a Receita Federal. É o Café com Cultura, que reunirá, uma vez por mês, empresários de diferentes segmentos para uma palestra de alto nível, acompanhada por um café da manhã. O primeiro encontro aconteceu no dia 23 de maio e o palestrante convidado foi o advogado e professor da UEM, Paulo Roberto Pereira de Souza, que falou sobre ética e cidadania. Para outras informações sobre o projeto ligue (44) 3025-9632.

O empresário Franklin Vieira da Silva, proprietário do O Diário do Norte do Paraná e da Rádio Cultura de Maringá, foi eleito Empresário do Ano 2002. O prêmio é uma promoção da ACIM, Sivamar, Coordenadoria Regional da Fiep e da Apras. Franklin Silva foi escolhido por um processo de indicação que envolveu 23 entidades patronais. Junto com ele, outros 20 empresários também foram indicados ao prêmio. A entrega oficial do título será no dia 12 julho.

## EMPRESÁRIO DO ANO



**Frank Silva, entre empresários e**  
lideranças que o elegeram

## INTERNET

No portal da ACIM há um espaço reservado às empresas que procuram por profissionais qualificados nas diversas áreas. Basta clicar sobre o link "empregos" para anunciar vagas

ou consultar os currículos cadastrados, que estão organizados por área de atuação. O link também está disponível para quem quiser enviar currículos. Os interessados poderão acessar o endereço [www.acim.com.br](http://www.acim.com.br).

V I N H O S

ALJÓFAR

**inter**  
**VIN**®  
VINÍCOLA

V I N H O S

OTTOBELLO

**Fone: (44) 262 - 0082**

# Balanco da globalização

**Será mesmo que globalização é apenas uma palavra bonita, inventada pelos países fortes para invadir a economia alheia?**

**A**pós duas décadas de globalização os organismos internacionais (BID, BIRD, FMI, Clube de Roma) avaliam o efeito desta nova ordem mundial. Há um certo consenso de que a pobreza aumentou “vis à vis” a concentração de riquezas. Atribui-se tal fenômeno a alguns fatos: a) perda ou diminuição da soberania nacional; b) concorrência desigual entre países; c) protecionismo; d) míngua de capitais em circulação. Iniciemos nossa análise pelos itens “c” e “d” que estão na atual pauta da imprensa mundial e têm agitado a Organização Mundial do Comércio (OMC).

Sempre foi entendido que a globalização seria a livre circulação de mercadorias e capitais. Contudo, no cotidiano das relações comerciais internacionais a expressão “livre” parece não ser observada pelos países das economias mais fortes. Estes exportam seus produtos para os países emergentes sem aceitar a tradicional contrapartida. As barreiras que se criam para as exportações dos países emergentes são de diversos tipos: sobretaxa (protecionismo claro e sem disfarce), protecionismo disfarçado (não comprar produtos dos países que usam o trabalho infantil).

Tais barreiras ensejam reação. Isso tem diminuído o ritmo do comércio mundial. Assiste-se então um retorno à concorrência no melhor estilo pré-globalização. Além do protecionismo, os países historicamente desenvolvidos, aproveitando a abertura dos mercados, impõem aos emergentes uma concorrência desigual. É mais

fácil, por exemplo, os Estados Unidos venderem produtos de elevado valor agregado do que o Brasil. Os Estados Unidos são detentores de elevada tecnologia, e não repassam (globalizam) para qualquer outro país. Assim, as grandes potências vão ganhando mercado e os emergentes se retraem e perdem a oportunidade de formar reservas cambiais. O risco aumenta.

Concomitante, os capitais estão diminuindo. O acesso a eles estão mais difíceis, não só pela concorrência entre os emergentes na busca de tais capitais, mas pela repatriação para seus países de origem onde os aplicam no setor produtivo gerando empregos, em contrapartida aos ganhos especulativos anteriormente realizados. Mas o que tem preocupado os países emergentes é a perda parcial ou total (vide o caso da Argentina) da soberania nacional quando da formulação de políticas econômicas que visem os interesses nacionais. O receituário do FMI - Fundo Monetário Internacional para os países emergentes, se seguido a risca, trará sérios problemas para a manutenção da soberania nacional. Entre os remédios presentes no receituário destacam-se:

**Mourão Dantas explica que receituário do FMI costuma conter “remédios amargos”**

destacam-se: privatizações aceleradas; estabilidade com base na âncora cambial; falta de uma legislação que regule remessa de lucros (o FMI exige livre circulação de capitais). As reformas urgentes e mal feitas podem causar intranquilidade à nação.

Para finalizar, vale recordar a célebre frase do economista americano J.K. Galbraith: “Globalização é uma palavra bonita que nós americanos inventamos para podermos invadir as economias alheias.”

**\*José Adalberto Mourão Dantas é professor de Desenvolvimento Econômico**



# ACIM



Aqui o associado encontra uma relação de produtos e serviços oferecidos pela associação

# SAIC

 **3025-9610**

## SERVIÇO ACIM DE INFORMAÇÃO AO CRÉDITO

O Serviço ACIM de Informação ao Crédito é o resultado da experiência de quase meio século na prestação de serviços de proteção ao crédito aos empresários da cidade e compreende diversos serviços. Entre eles o SCPC, por meio do qual o associado tem acesso a informações de pessoas físicas e seu histórico comercial. Este serviço integra a Rede de Informações de Proteção ao Crédito - RIPC, o maior e de melhor banco de dados de registros de créditos do país, no qual estão disponibilizados o tráfego de mais de 200 milhões de informações graças a interligação com todos os SCPCs do Brasil. A interligação é sinal de maior segurança na hora de liberar o crédito ao cliente, pois qualquer registro, mesmo que seja em outra cidade ou Estado, é acusado. Dependendo do meio de acesso, as consultas estão disponíveis 24 horas, inclusive aos feriados. O acesso pode ser feito:

- ACIM. Acesso pelo telefone 3025-9610. É necessário código do usuário e senha de acesso
- pelos terminais do Concheque (com o código do usuário e senha de acesso) desenvolvido especialmente para atender as necessidades do comércio nas consultas de cheques e crédito. O serviço possui ainda uma variação que é o Concheque Master, que além das consultas permite fazer a leitura e impressão dos cheques.
- via ondas de Rádio pelo sistema Seivor que permite a conexão on-line com o banco de dados de registro de informações da ACIM, além de permitir que as empresas se comuniquem diretamente com filiais e fornecedores de forma eficiente e segura com internet 24 horas.
- pelo sistema CPP, no qual a empresa pode utilizar o sistema de consultas da ACIM 24 horas, contratando os serviços de conexão ponto a ponto da Brasil Telecom.

• pela internet, através do Portal ACIM ([www.acim.com.br](http://www.acim.com.br)) ou diretamente através do link [acimnet.com.br](http://acimnet.com.br). Com o código do usuário e senha de acesso.

• pelo telefone 3025.9600, com o código do usuário e senha

• via on-line, através da interligação do seu estabelecimento com o banco de dados da

O usuário ainda pode optar pela consulta múltipla, que permite em um só acesso ao banco de dados consultar os registros do SCPC e Videocheque.

Os valores das consultas variam de acordo com o volume realizado e meio utilizado.



## SERVIÇO DE INFORMAÇÕES COMERCIAIS

As informações comerciais de pessoas jurídicas são disponibilizadas por meio do serviço SCPC Empresarial. Nesta modalidade de serviço, o usuário tem acesso a informações cadastrais, de empresas de Maringá e seus sócios, tais como protestos, pedido de falência e concordata, execução extrajudicial, entre outros. Os valores das consultas também variam de acordo com o volume realizado e o meio de acesso utilizado. Estes são os mesmos usados para consulta de pessoas físicas (veja item anterior).



## ALERTACIM

 **3025-9602**

O AlertACIM é um serviço de utilidade pública criado para registrar, no banco de dados da ACIM, a ocorrência de perdas, roubos ou extravios de cheques e documentos, antes mesmo de se dirigirem à polícia ou ao banco. O serviço é gratuito e serve para inibir a ação de fraudadores nos estabelecimentos comerciais, uma vez que ao realizar as consultas de procedência dos cheques ou documentos ao banco de dados da ACIM, o associado irá receber a mensagem de alerta sobre o ocorrido. Os alertas devem ser feitos pelo Fone: 3025-9602 e ficam registrados por 24 horas. Depois desse período só serão mantidos mediante a apresentação do Boletim de Ocorrência obtido junto à delegacia da Polícia Civil.

## BALCÃO DE ATENDIMENTO AO PÚBLICO

 **3025-9602**

Este serviço está aberto ao público em geral que necessita obter informações cadastrais no SCPC ou VÍDEO-CHEQUE, além de informar sobre os serviços do SAIC, receber as inclusões e exclusões de clientes inadimplentes dos associados da ACIM. Fone: 3025-9602



## CERTIFICADO DE ORIGEM

A Casa Mercosul está autorizada, pela Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuária do Paraná (Faciap), a emitir o Certificado de Origem, disponível a qualquer empresa e/ou indústria exportadora, que venda produtos no mercado externo e que certifica a origem brasileira do produto negociado. Com este documento o importador garante benefícios tributários em seu país, cujos índices dependem do acordo estabelecido entre o Brasil e o país importador. O Certificado de Origem segue um modelo específico para cada mercado. Informações pelo Fone: 3025-9616 ou pelo site [info@casamercosul.org.br](mailto:info@casamercosul.org.br)



## CONVÊNIOS FINANCEIROS

O acesso ao crédito sem muita burocracia e com valores diferenciados de mercado é uma das preocupações da ACIM. Pensando nisso, a associação ajudou a implantar a cooperativa do comerciante, o Sicoob Metropolitano, na qual o cooperado tem a sua disposição, além de todos os serviços bancários de uma agência, linhas de crédito e financiamentos voltados ao comércio, descontos de duplicatas, antecipação de crédito e desconto de cheques, operando sempre com as menores taxas de mercado. Seja você um cooperado. Informações pelo Fone: 3027-6900.

### BANCO DO BRASIL/COOPERFAT:

Convênio que permite às empresas associadas recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador, com juros abaixo dos de mercado, para capital de giro, insumos, equipamentos e renovação de frota, entre outros. Mais informações: rua Santos Dumont, 2270 - 9º andar. Fone: 221-1983.

## SAC SERVIÇO DE ATENDIMENTO AO CLIENTE

**3025-9646**

O SAC é um canal de comunicação direta com o associado que serve para tirar dúvidas sobre produtos e serviços prestados pela associação, fazer reclamações e/ou sugestões.

## ATESTADO DE EXCLUSIVIDADE

As empresas que necessitam participar de licitação, podem solicitar à ACIM o Atestado de Exclusividade. Esse documento é fornecido apenas aos associados da entidade e devem ser solicitados junto à Secretaria. Informações pelo Fone: 3025-9621.

## SALAS E EQUIPAMENTOS

A ACIM coloca à disposição dos seus associados um auditório com capacidade para 100 pessoas, totalmente equipados para a organização de eventos, workshops, seminários, palestras e cursos. O serviço conta com recursos necessários para videoconferências, além de salas VIP e de apoio. Informações pelos Fones: 3025-9633 ou 3025-9634.

## LOCAÇÃO DE VÍDEOS

**3025-9633**

A ACIM dispõe de vídeos de treinamento e desenvolvimento de RH, nas áreas de vendas, motivação, marketing, administração, treinamento, análise de crédito, cobrança, entre outros. Locação e outras informações pelo Fone: 3025-9633 ou 3025-9634.

## BIBLIOTECA

**3025-9634**

O associado pode contar com um excelente acervo de livros técnicos e publicações diversas que constituem fonte de consulta, inclusive para enriquecer trabalhos e projetos. Informações pelos Fones: 3025-9633 ou 3025-9634.

## BANCO DE EMPREGOS

**3025-9632**

O Banco de Empregos da ACIM foi criado para o desenvolvimento e capacitação profissional de pessoas, investindo na sua qualificação ou requalificação, visando seu retorno ao mercado de trabalho. Após passarem pelos treinamentos e pelos testes de qualificação os treinandos são relacionadas num cadastro, que é o Banco de Empregos, que é disponibilizado entre as empresas associadas.



## CONVÊNIO EDUCACIONAL

Investir em capacitação é uma das principais diretrizes da ACIM. Entre as ações nesse sentido estão os convênios mantidos com instituições de ensino que oferecem vantagens para os associados e seus funcionários. Os conveniados são:

**CENTRO CULTURAL HISPANO** - Curso de espanhol, com material didático, e ênfase na conversação. Rua Tomé de Souza, 27 - Fone: 269-6855.

**CULTURA INGLESA** - Curso de inglês para todas as idades e níveis de aprendizado. Rua Arthur Thomas, 770 - Fone: 226-7570.

**UNIFAMMA** - Oferece descontos nos vestíveis e nas mensalidades dos cursos de terceiro grau. Fone: 225-5500.

## TREINAMENTO

**3025-9632**

Para a reciclagem e atualização dos conhecimentos técnicos de cada segmento, a ACIM organiza cursos e treinamentos durante o ano todo. Informações: 3025-9632 ou [eventos@acim.com.br](mailto:eventos@acim.com.br)

• *Para o mês de junho aproveite os descontos oferecidos aos associados e faça o quanto antes a sua reserva para o Empretec Programa para Empresários e Futuros Empreendedores. O programa, que já vem sendo implantado em vários Estados com excelentes resultados, um aspecto da conduta empresarial a exercícios práticos que aperfeiçoam as habilidades do empreendedor. Será de 8 a 16 de junho. Inscrições pelo Fone: 3025-9636.*

# CONVÊNIO MÉDICO

A ACIM também oferece convênio médico com descontos especiais aos associados e seus funcionários. Participam deste convênio:

**PAM** - Plano de saúde que oferece diferentes produtos para atender a todos os tipos de empresas, com ampla rede de médicos, hospitais e serviços especializados.

Av. Tiradentes, 1061 - Fone: 218-1530.

**HSBC** - O seguro saúde do HSBC garante a cobertura de atendimentos médicos e clínicos especializados, internamentos hospitalares e atendimento psiquiátrico.

Fone: 262-2134 (Patrone Corretora).

**UNIMED** - Plano de saúde com grande rede de médicos para o atendimento clínico, hospitalar e serviços especializados.

Av. Tiradentes, 1008 - Fone: 222-7050.

**SANTA RITA SAÚDE** - Plano de saúde que oferece diversos produtos empresariais de assistência médico-hospitalar.

Av. Independência, 14 - Sala 2 - Fone: 262-1306.



## CONVÊNIOS ODONTOLÓGICOS

A ACIM mantém convênio com clínicas odontológicas que prestam serviços com descontos aos associados e seus funcionários. Participam deste convênio:

**UNIODONTO** - Avenida João Paulino Vieira Filho, 672 - Sala 6 - Fone 225.0506.

**SOCIEDADE ODONTOLÓGICA DE MARINGÁ (SOMA)** - Rua Santos Dumont, 2454 - Sala 6A - Fone: 226-3466.

**ORALMED - AMOD ASSISTÊNCIA MÉDICO-ODONTOLÓGICA** - Av. Prudente de Moraes, 998 - Sala 5 - Novo Centro.

## ATENDIMENTO PSICOLÓGICO

A ACIM mantém convênio com diversos profissionais da área de **Psicologia** e oferece descontos especiais aos associados e seus funcionários. Participam deste convênio:

**CAROLINE PHILLIP** - Prestação de serviços nas áreas de Psicoterapia, Acompanhamento Psicológico, Avaliação Psicológica e Orientação Psicológica Vocacional e Profissional. Rua Néu Alves Martins, 3377 - Sala 2 Fone: 225-6484.

**LUZIA HELENA LIMA BASTOS** - Prestação de serviços para as empresas associadas na área de psicologia clínica, na especialidade de psicoterapia de adultos e adolescentes. Rua Néu Alves Martins, 3415 Sala 304 - Centro. Fone: 224-6693.

**ANA CLÁUDIA GONÇALVES E ANA SUELI LUCHETTI VIEIRA DE OLIVEIRA** - Prestação de serviços nas áreas de Psicoterapia em crianças, adolescentes e adultos, com orientação vocacional e profissional e avaliação psicopedagógica. Avenida Curitiba, 486 - Sala 703 - Fone: 224-9235.

**PATRÍCIA A D. COLCHON E RENATO GIMENES DE BRITO** - Prestação de serviços nas áreas de Psicoterapia em crianças, adolescentes e adultos, com orientação vocacional e profissional e avaliação psicopedagógica. Avenida Curitiba, 486 - Sala 703 - Fone: 224-9235.

## CONVÊNIO EMPRESARIAL

As empresas associadas são beneficiadas através de convênios com:

**ANIMA CORRETORA DE SEGUROS** - O convênio oferece vantagens na contratação de seguros em todos os ramos, registrados em apólices especialmente implantadas para a ACIM, porém, com faturamento direto aos segurados.

Avenida João Paulino Vieira Filho, 672 - Sala 6 - Fone: 222-0506.

**SERVIÇO EDUCACIONAL LAR E SAÚDE (SELS)** - Implantação de projeto de ginástica laboral nas empresas, visando diminuir o risco de lesões por motivos ergonômicos. Fone: 236-8000.

**MEGA MARCAS E PATENTES** - Pesquisa de anterioridade de registros, pedido de registro de marca, controle de processo e vigilância de marca. Fone: 9963-6701.

**CENTRO DE VIDA INDEPENDENTE DE MARINGÁ (CVI)** - Convênio de cunho social que visa orientar as empresas para a contratação de deficientes físicos, conforme prevê a lei federal. Avenida Colombo, 5790 CAP, Bloco T-14. Fone: 263-8310.

**ALCÂNTARA ADVOGADOS & CONSULTORES ASSOCIADOS** - Recuperação de créditos tributários, tais como impostos, taxas e contribuição de melhorias, contribuições sociais e previdenciárias, multas e outras refutações tributárias. Avenida Carneiro Leão, 125 Sala 401 - Fone: 225-7882.

**PATRONE CORRETORA DE SEGUROS** - Oferece aos associados condições especiais na contratação de planos de saúde, seguros de vida e acidentes pessoais.

Avenida Curitiba, 476 - Fone: 262-2134.



**VET SERVIÇOS DE PÓS-VENDA** - Consultoria na área de pós-venda, pesquisas para manutenção e/ou recuperação de clientes. Fone: 262-4311.

**ERGON, CONSULTORIA, ORIENTAÇÃO E PESQUISA** - Diagnóstico organizacional, assessoria em gestão de recursos humanos, gestão empresarial, organizacional, pesquisa de viabilidade econômica e de mercado, ISO 9000 e avaliação de desempenho. Rua Santos Dumont, 2166 - Fone: 226-3732.

**CETEGH - CENTRO DE TECNOLOGIA EM GESTÃO HUMANA** - Consultoria organizacional, assessoria psicológica e aconselhamento gerencial para o aprimoramento profissional de funcionários. Fone: 226-8396.

**RPS ADMINISTRADORA E CORRETORA DE SEGUROS** - Contratação de seguros em todos os ramos com a empresa Yasuda Seguros. Avenida Paraná, 518 - Loja 7 - Fone: 269-6329.

## ACIM

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL  
E DE SERVIÇOS DE MARINGÁ

Rua Basílio Saltchuk, 388  
Fone: (44) 3025-9595 - Fax: (44) 3025-9619  
Cx. Postal 1033 - CEP 87013-190 - Maringá - Paraná  
Home-page: [www.acim.com.br](http://www.acim.com.br)  
e-mail: [acim@acim.com.br](mailto:acim@acim.com.br)

### CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

**Presidente:** Ariovaldo Costa Paulo  
**1º Vice-Presidente:** Antonio Fermenton; **2º Vice-Presidente:** Ali Saadeddine Wardani; **Vice-Pres. p/ Assuntos do Comércio:** Adilson Emir Santos; **Vice-Pres. p/ Assuntos da Indústria:** Carlos Walter M. Pedro; **Vice-Pres. p/ Assuntos de Serviços:** Wilson de Mattos Silva; **Vice-Pres. p/ Assuntos de Comércio Exterior:** Carlos Alberto Domingues; **Vice-Pres. p/ Assuntos Comunitários:** Luiz R. Marquezini; **Vice-Pres. p/ Assuntos de Novos Produtos e Tecnologias:** Eduardo D. Araújo; **Vice-Pres. p/ Assuntos do Serv. de Informações Cadastrais:** Nivaldo Reginato; **Vice-Pres. p/ Assuntos de Fin. Patrimônio:** Carlos A. Tavares Cardoso; **Vice-Pres. p/ Assuntos de Rel. com o Associado:** Carlos Alberto Wurmeister; **Vice-Pres. p/ Assuntos de Mkt e Vendas:** Guilherme Fávero; **Vice-Pres. p/ Assuntos de Desenv. Regional:** Oscar Conchon; **Vice-Pres. p/ Assuntos de Eventos:** Shiniti Ueta; **Vice-Pres. p/ Assuntos de Capacitação Profissional:** José Carlos Valêncio; **Vice-Pres. p/ Assuntos de Agronegócios:** José Fernandes Jardim Jr.; **Vice-Pres. p/ Assuntos de Crédito Cooperativo:** Luiz Ajita; **Vice-Pres. p/ Assuntos de Integração Econômica:** Carlos Anselmo Corrêa; **Vice-Pres. p/ Assuntos de Resp. Social e Cidadania:** Milton Goetten de Lima; **Vice-Pres. p/ Assuntos de Shopping Center:** Domingos Bertonecello; **Vice-Pres. p/ Assuntos Intersindicais:** Heitor Bolela Jr.; **Vice-Pres. p/ Assuntos das Micro e Peq. Empresas:** Carlos Alberto Facco; **Vice-Pres. p/ Assuntos de Segurança:** Guido Hermann.

### CONSELHO SUPERIOR

**Presidente:** Jefferson Nogaroli  
**Secretário:** Sabas Martins Fernandes  
**Conselheiros:** Antônio Donizete Busíquia, Claudio Batistela, Claudio Haruo Mukai, Eraldo Formaggio, Gersi Francisco Andreotti, João Maria da Silveira, José Gomes Ferreira, Luís Carlos Masson, Luís Fernando Ferraz, Paulo Meneguetti, Reginaldo Nunes Ferreira, Renato Tavares, Roberto Petrucci Júnior, Valdecir de Brito.

### 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, Jefferson Nogaroli.

### COPEJEM - CONSELHO PERMANENTE DO JOVEM EMPRESÁRIO

**Presidente:** Adriano Okawa  
**1º Vice-presidente:** Wilson de Matos Silva Filho  
**2º Vice-presidente:** Walcir Franzoni; **Vice-presidente p/ Assuntos de Informações:** Enicéia Silva; **Vice-presidente p/ Assuntos do Comércio:** Marcos César Gameiro Obici; **Vice-presidente p/ Assuntos de Desenvolvimento Regional:** Sandro Bertoni; **Vice-presidente p/ Assuntos da Indústria:** Cláudio L. Zavatini; **Vice-presidente p/ Micros e Pequenas Empresas:** Ademir Kimura; **Vice-presidente p/ Assuntos de Responsabilidade Social e Cidadania:** Adriana Scandela; **Vice-presidente p/ Assuntos de Integração Econômica:** Antonio Fiel Cruz Júnior; **Vice-presidente p/ Assuntos de Relações com Associados:** Mohamed

Ali Awada; **Vice-presidente p/ Assuntos de Eventos:** Ricardo Michels; **Vice-presidente p/ Assuntos de Serviços:** Ricardo Paiola Kmiecik; **Vice-presidente p/ Assuntos de Capitação Profissional:** Wanderlei de Almeida César Júnior; **Vice-presidente p/ Assuntos de Secretaria:** Cecília Leonor Philipp Borin.

**Conselheiros:** Alessandra Serra; Ana Carolina Gomes; Ana Carolina Schiavon; Claudiana Andreia Zavatini; Cláudio Isamu Suzuki; Daniela Midori Taguchi; David Conchon; Davilson Mantovanni; Gláuber Marini da Silva; Ives Tomita; Luciane Udenal; Luiz Eduardo Borin; Wilson Ap. de Oliveira.

### CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA E EXECUTIVA

**Presidente:** Anália Nasser  
**Conselheiras:** Adriana Pierini; Alcina M.R. Fresta; Alessandra A Moimás; Alessandra Serra; Ana Ligia Molin; Beatriz Bianchi da Costa; Celina Meneguetti; Cidinha Coquemala; Cintia Murad; Clarice Franchini Clélia Hilgemberg; Donária Rizzo; Elaine Maria de Andrade; Eligliani Ernandes; Elis Simone Ferreira; Elizabete Benites; Eunice Alvarenga; Helenice Ferri; Ines Tonom Pardini; Jeane Nogaroli; Laura Picoli Pequeno; Marcia Elshof; Maria Ap. Sabbag; Maria Cristina Stump; Maria Lucia Fernandes; Maria Sonia Coelho; Marlene Fernandes; Mirna Bevilacqua; Monica Grillo; Nanci Martins; Nilza de Fátima Spirandelli; Nilva El Ghaz; Pity Marchese; Regina Teixeira; Roni Enara Rodrigues; Sílvia Rezende; Tania Mara Serra; Telma Januário; Tininha Rodrigues; Wilma Belotto; Zenaida Machado.

### CONSELHO DO COMÉRCIO E SERVIÇOS

**Presidente:** Sir Carvalho  
**Conselheiros:** Ademir Camargo; Adhemar Anselmo; Ailson Costa Paulo; Alvaro Bento de Freitas; Angelo Antonio Minatel; Antonio Castanharo; Antonio Endrissi Sobrinho; Antonio Fernandes de Araújo; Antonio Marcos de Souza; Antonio Roberto da Silva; Aparecido Marroni; Ari Ricardo Engelbert; Artur da Costa Filho; Celidônio Chagas; Cicero Bianchi; Claudemir Aparecido Matiusso; Daltro Germano Alves; Débora Andrade Bomtempo Canavér; Dercílio Constantino; Dirceu Martins; Douglas Camillo de Souza; Douglas Ortiz; Eber Coutinho; Edercio Israel Pereira; Edson Luiz Cardoso Pereira; Edson Mauricio de Lima; Edson Sanches; Eduardo Gonçalves da Silva; Eduardo R. Celidônio; Eliel Pereira Diniz; Elizabeth Camilo; Flavio Koiti Otamura; Flávio Tavares; Frank Sandro Becchi; Gerson Luiz Sovinski; Hermes Aparecido Coli Vieira; Inês Tomon Pardini; Irineu Kioshi Otsuki; Irineu Meurer; Ivanilde Costa Silva; João Batista; João Cappabosck; João Paulo da Silva Júnior; João Willich; Jorge Ceranto; José Amauri Crozarioli; José Carlos Dos Santos; José Cláudio de Castro Ferrer Filho; José Paulo Urgnani; Julio Kusakawa; Kleber Jun Nabeta; Laércio Vieira Pereira; Luchoe Tombini; Luiz Carlos Aristo; Luiz Carlos de Paula; Luiz Erismar Pereira; Luiz Nora Ribeiro; Luzia Rati De Oliveira Costa; Manoel Claudemir Terron Garcia; Manoel Donizete Vaz Teixeira; Manoel Mário de Araújo Pismel; Marcelo Azevedo Jorge; Marcelo Filippin; Márcio Antonio Santos; Marcos Kenji; Maria Sônia Coelho; Mário Roberto Andregheti; Mario T. Misawa; Massayuki Sérgio Saito; Mauro Antonio Carvalho; Mauro Cominatto Men; Moacir Demori; Moacir Rodrigues Montalvão; Nelson Barbosa; Nicanor João Matheus; Norvan Noronha Dias; Odair Barion; Osmar dos Santos Vieira; Osvaldo Reginato; Osvaldo Soares de Oliveira; Paulo Pereira Lima; Paulo Roberto Teixeira; Petronio Cordeiro Junior; Regina Waléria Teixeira; Reginaldo Caleffi Navarro; Renato Zardeto; Rui Foletto; Sérgio Ramos da Costa; Sílvio Saiti Iwata; Sonia Maria Silva Vieira; Valdecir Amancio de Souza; Valmir Sevidanis; Wanderlei de Almeida César; Wanderlei Davina; Wilson Diniz Silva Vieira.

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

REVISTA

## ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE  
DO PARANÁ  
ANO XXXIX N° 414 MAIO/2002

Publicação Mensal da ACIM -  
Associação Comercial, Industrial  
e de Serviços de Maringá

**VICE-PRESIDENTE RESPONSÁVEL**  
Guilherme Fávero  
Vice-presidente de Marketing e Vendas

**JORNALISTA RESPONSÁVEL**  
Tereza Parizotto MT 15.118 SP

**ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO**  
Tereza Parizotto  
Daniel Coutinho de Paula

**DEPARTAMENTO COMERCIAL**  
Altair Aparecido Galvão

**CONSELHO EDITORIAL**  
Guilherme Fávero, Nivaldo Reginato,  
Anália Nasser, Adriano Okawa, Dirceu  
Herrero Gomes, Sérgio Gino, Tereza  
Parizotto, Koiti Celso Kikuchi, Sílvio  
Luiz Mattos da Silva, Yara Sue Kaway  
Van Linschoten

**EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA**  
Napoleão A. Moojen Neto  
(Interativa Comunicação)

**FOTOS**  
João Cláudio Fragoso  
Arquivo Revista ACIM

**CAPA**  
Criação: Ânima Comunicação

**FOTOLITOS**  
Macin Color

**IMPRESSÃO**  
Gráfica Regente

**ESCREVA-NOS**  
Rua Basílio Saltchuk, 388  
Fone: (44) 3025-9618  
Fax: (44) 3025-9619

Caixa Postal 1033 - Maringá - Paraná  
CEP 87013-190  
e-mail: [imprensa@acim.com.br](mailto:imprensa@acim.com.br)



# TABELA DA COPA DO MUNDO 2002. DESTAQUE E DOBRE

## OITAVAS DE FINAL

1º E	X	2º B
Seogwipo - 15-jun - 03:30		
2º A	X	2º F
Niigata - 15-jun - 08:30		
3º F	X	2º A
Oita - 16-jun - 03:30		
4º B	X	2º E
Suwon - 16-jun - 08:30		
5º G	X	2º D
Jeonju - 17-jun - 03:30		
6º C	X	2º H
Kobe - 17-jun - 08:30		
7º H	X	2º C
Miyagi - 18-jun - 03:30		
8º D	X	2º G
Daejeon - 18-jun - 08:30		

## QUARTAS DE FINAL

1º 2	X	1º 6
Shizuoka - 21-jun - 03:30		
1º 1	X	1º 5
Ulsan - 21-jun - 08:30		
1º 4	X	1º 8
Gwangju - 22-jun - 03:30		
1º 3	X	1º 7
Osaka - 22-jun - 08:30		

## SEMIFINAL

1º B	X	1º C
Seul - 25-jun - 08:30		
1º A	X	1º D
Saitama - 26-jun - 08:30		

## DISPUTA DO 3º LUGAR

2º E	X	2º F
Daegu - 29-jun - 08:30		

## FINAL

1º E	X	1º F
Yokohama - 30-jun - 08:30		

## VICE-CAMPEÃO

## CAMPEÃO



### TABELA DA COPA 2002

2002

PINTANDO O PENTA!



GRÁFICA REGENTE  
Av. Paranavai, 1146 - CEP 87070-100  
Fone: (41) 225-1432  
www.graficaregente.com.br

## OITAVAS DE FINAL

1º E	X	2º B
Seogwipo - 15-jun - 03:30		
2º A	X	2º F
Niigata - 15-jun - 08:30		
3º F	X	2º A
Oita - 16-jun - 03:30		
4º B	X	2º E
Suwon - 16-jun - 08:30		
5º G	X	2º D
Jeonju - 17-jun - 03:30		
6º C	X	2º H
Kobe - 17-jun - 08:30		
7º H	X	2º C
Miyagi - 18-jun - 03:30		
8º D	X	2º G

## QUARTAS DE FINAL

1º 2	X	1º 6
Shizuoka - 21-jun - 03:30		
1º 1	X	1º 5
Ulsan - 21-jun - 08:30		
1º 4	X	1º 8
Gwangju - 22-jun - 03:30		
1º 3	X	1º 7
Osaka - 22-jun - 08:30		

## SEMIFINAL

1º B	X	1º C
Seul - 25-jun - 08:30		
1º A	X	1º D

## DISPUTA DO 3º LUGAR

2º E	X	2º F
Daegu - 29-jun - 08:30		

## FINAL

1º E	X	1º F
Yokohama - 30-jun - 08:30		

## VICE-CAMPEÃO

## CAMPEÃO



### TABELA DA COPA 2002

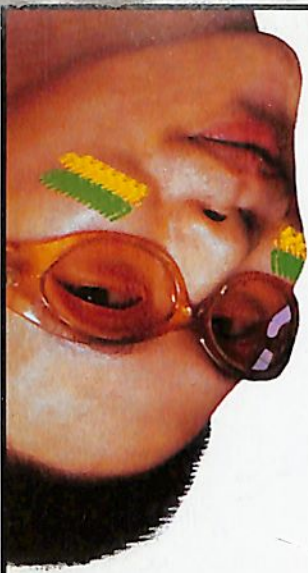
2002

PINTANDO O PENTA!



GRÁFICA REGENTE  
Av. Paranavai, 1146 - CEP 87070-100  
Fone: (41) 225-1432





# Você não precisa estar do outro lado do mundo para torcer pelo Brasil!

williamBz

## **Agora é pra valer:**

*Já estamos em clima de Copa do Mundo. E a Gráfica Regente, assim como todos os brasileiros, já está torcendo pela nossa Seleção. Por isso, nós preparamos uma surpresa. Duas TABELAS DA COPA DO MUNDO 2002 encartadas nesta revista, para você destacar, dobrar e acompanhar os jogos, marcando todos os resultados e é claro: TORCENDO MUITO!*



**GRÁFICA REGENTE**  
*Torcendo pelo Brasil!*

PENTA BRASIL!

# BALAS DE COCO

*Sua festa muito mais gostosa!*

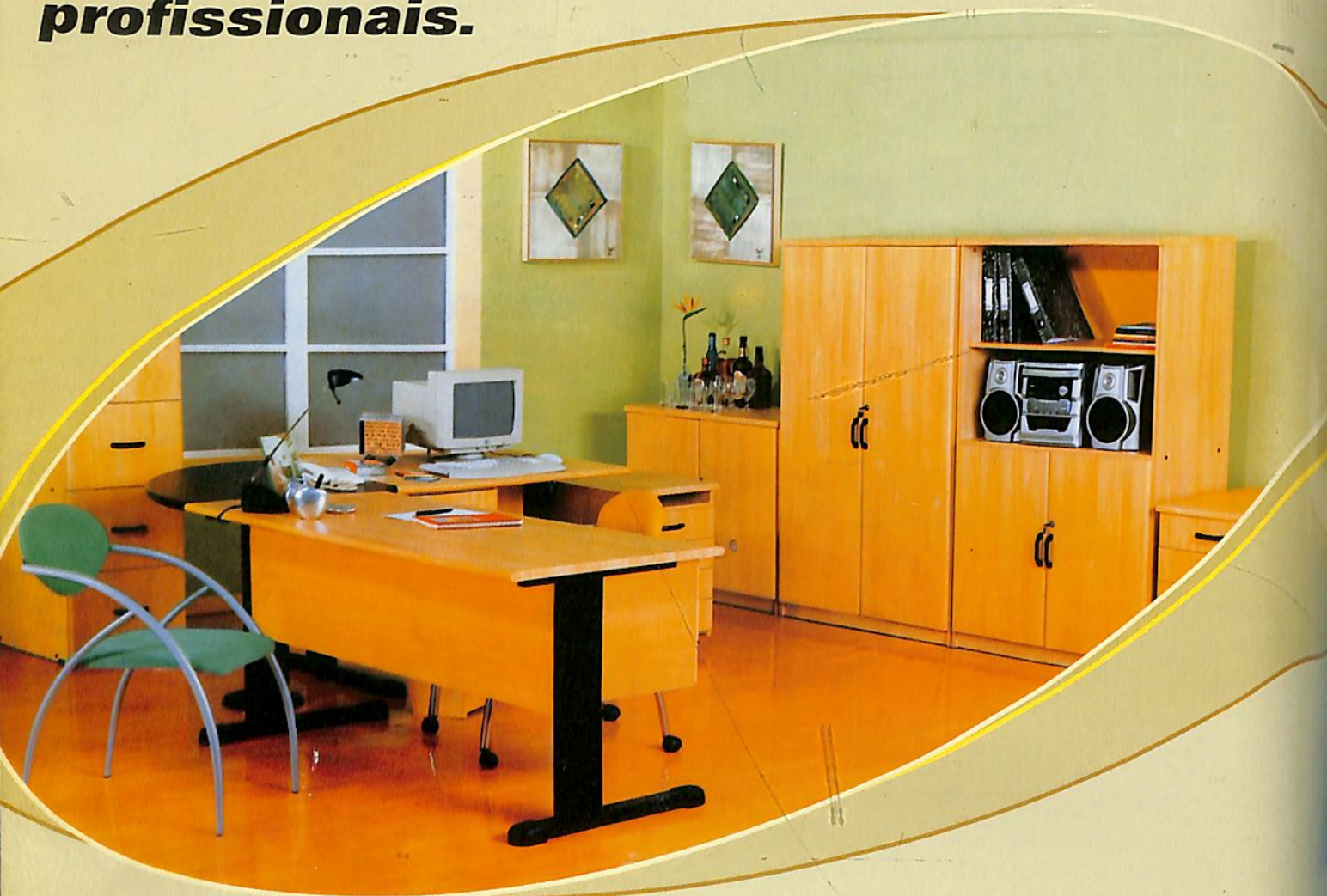
Balas de Coco tradicional ou gelada, com nozes, menta, abacaxi, chocolate, amendoim ou frutas cristalizadas. E ainda tem uma NOVIDADE DELICIOSA: Pirulito Colorido de Bala de Coco. Você vai se apaixonar!



**Encomendas**  
Fone: (44) 225-1361  
Cel: (44) 9102-6621  
Falar com Cida



**Transforme o seu ambiente de trabalho  
em local motivador e produtivo.  
Invista na qualidade de vida de seus  
profissionais.**



- **Valorize seu espaço;**
- **Atendemos pedido sob medida;**
- **Fabricação Própria;**



**TOMBINI**

**EQUIPAMENTOS PARA ESCRITÓRIOS - INSTALAÇÕES COMERCIAIS**



**Av. Carneiro Leão, 230 (esq. C/ Parigot de Souza) Tel.: (44) 262-1100**

**Lojas também em LONDRINA e CASCAVEL**