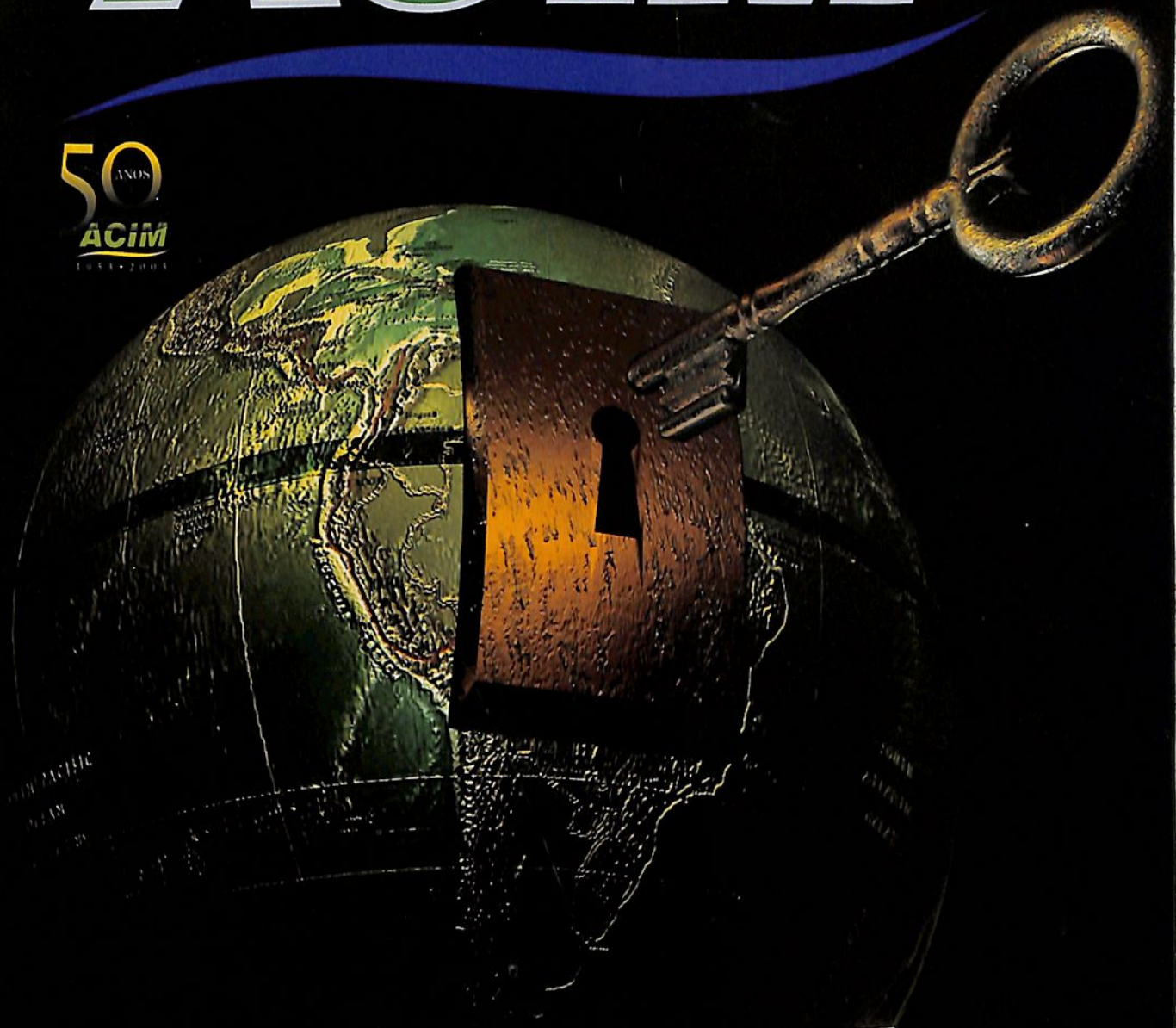


ACIM

R\$3,90
Março/2003
Nº422
Ano 40
www.acim.com.br

50 ANOS
ACIM
1953-2003



A chave do SUCESSO

De empregado a patrão: a trajetória de quem
apostou todas as fichas numa boa idéia



Um dia sua empresa vai ser gigante. Mas pode ter os serviços da GVT desde agora.



GVT Economix. Pacotes de serviços em telefonia para qualquer tamanho de empresa, com franquia única de minutos, conta detalhada na Internet e muito mais economia. Vantagens assim, só para você que tem GVT. Fale com um de nossos consultores. Ou entre em nosso site, use o Simulador de Economia GVT e comprove o quanto você pode economizar.

GVT Economix 2.000*
R\$ 99,00**

- Duas linhas GVT, com 2.000 minutos incluídos.
- Franquia única de minutos: o seu crédito mensal pode ser utilizado por todas as linhas do pacote.
- Conta detalhada grátis na Internet***: você sabe o que está pagando, inclusive nas ligações locais.

Conheça os outros pacotes Economix.



0800 052 0125
www.gvt.com.br

Um bom começo

Esta é a primeira Revista de 2003, um ano que promete em função dos desafios que temos pela frente. Passada a euforia inicial com o novo governo, impõe-se ao País atingir as metas capazes de reconduzi-lo ao crescimento econômico. Cabe ao Governo Federal implementar as medidas amplamente reivindicadas pela sociedade. As principais, sem a menor dúvida, são as reformas tributária, previdenciária, trabalhista e política. Mas também é preciso avançar com alternativas inteligentes como o cooperativismo de crédito.

Em termos bem práticos, o empreendedorismo tem avançado este País. O índice de empresas que fecham nos primeiros anos de vida deverá diminuir com medidas simples, como a isenção de ICMS para as que faturam até R\$ 180 mil por ano, determinada pelo Governador Requião. É bom frisar que nessa questão a mobilização das associações comerciais foi fundamental o que comprova a força do sistema liderado pela Faciap. E mesmo sem um modelo tributário e trabalhista justo, muitos empresários obtiveram sucesso em

seus negócios, gerando emprego e renda, como os exemplos que entrevistamos nesta edição.

Para concluir, reforçamos aos associados o desejo de um ano produtivo, nosso compromisso com a defesa dos interesses da classe empresarial e com o desenvolvimento de Maringá e Região. Este ano, com muito orgulho, a ACIM completa 50 anos, consolidada como uma das associações mais importantes do Brasil.



Ariovaldo Costa Paulo
PRESIDENTE DA ACIM

Cartas



Turismo

"O conjunto de diferentes assuntos abordados em uma única revista, requer responsabilidade e conhecimento para o sucesso absoluto. Parabenizo a Revista ACIM pelas matérias publicadas, especialmente sobre o meu setor que é o turismo. Além de enriquecer nosso conhecimento, o conteúdo da Revista fomenta os leitores a esse grande trade do turismo"

Fabio Kendi Oshita, proprietário
da Marco Polo Turismo

Variedades

"Nos últimos anos a Revista ACIM cresceu muito. A variedade de assuntos é maior, com um tipo de abordagem que foi se aproximando do leitor sem perder o foco de uma revista de negócios. Quando meus clientes precisam se dirigir aos formadores de opinião, recomendo que anunciem na Revista ACIM. Percebemos que ela realmente atinge este público. Sou leitor assíduo"

Walter Thomé Júnior, diretor
da Sol Propaganda

Cartas para esta seção podem ser enviadas para
a redação da Revista ACIM.

Fax: 3025-9619, o mail imprensa@acim.com.br

Índice

Editorial/Cartas

pág. 03

Entrevista

pág. 06

Capital de Giro

pág. 10

Enquete

pág. 12

Maringá Liquida

pág. 14

Negócios na Rede

pág. 18

Cooperativa de

Crédito

pág. 24

Resgate Histórico

pág. 26

Fundacim

pág. 30

Acim News

pág. 34

Isto é Acim

pág. 36

Expediente

pág. 38

Vale a pena ASSISTIR

A proprietária da Máxima Vídeo Locadora, Márcia Lucinda da Silva, recomenda dois filmes:

A Última Fortaleza



"A envolvente trama de 'A Última Fortaleza' se centraliza no tenente-general Eugene Irwin (papel de Robert Redford), militar transferido para um presídio de segurança máxima após ser julgado por uma corte marcial. A

enorme casa de detenção é administrada com mão-de-ferro e completo despotismo pelo coronel Winter (James Gandolfini). Não demora muito para que Eugene se revolte com a situação e passe a comandar uma grande rebelião contra as atrocidades e os maus tratos cometidos no presídio".

Tudo Para Ficar Com Ele



"Quando o assunto é amor, a bela Christina Walters (Cameron Diaz) tem uma receita infalível: não ficar idealizando um homem perfeito, porque o cara certo pode estar ao seu lado e você nem

percebe. Sua teoria, no entanto, vai por água abaixo quando conhece o charmoso Peter (Thomas Jane), com quem tem uma noite maravilhosa. No dia seguinte ele desaparece e Christina, quebrando suas próprias regras, parte em busca dele acompanhada por suas amigas. Durante essa aventura para reencontrar aquele que Christina agora considera ser seu homem perfeito, elas vão passar por situações hilárias e muitas confusões. Tudo isso para ficar com ele. O diretor Roger Kumble também dirigiu 'Segundas Intenções'.

Vale a pena OUVIR

Fabian Baquetti, proprietário do Velvet Bar, sugere dois CDs que são bastante tocados nas pistas de casas noturnas:



"Sem sombra de dúvidas, esse disco de Fernando Porto retrata o som que vivemos hoje. A palavra é exportar, e nada melhor que um DJ de qualidade (Patife) e uma boa pitada do swing brasileiro! Esse disco está bem conceituado na Europa e muito bem vindo e aceito na pista da Velvet"

O professor Paulo Alexandre de Oliveira indica um CD lançado há pouco tempo no Brasil



"O novo CD de Santana traz onze convidados especiais que desfrutam de grande sucesso nas paradas americanas e do mundo. Com seu rock latino, Santana mostra que permanece atual mantendo o estilo que o fez mundialmente conhecido, desde os tempos de Woodstock, em 1969. A faixa The game of love, com Michelle Branch, está sendo tocada nas maiores rádios do Brasil. Em meio ao rock mais 'caliente' desse músico mexicano, que atualmente desfruta o auge de sua maturidade artística, encontramos baladas mais suaves, blues e até Plácido Domingos".

Vale a pena NAVEGAR

O fotógrafo João Cláudio Fragoso indica alguns sites sobre fotografia:

www.fotosite.com.br
www.fotojornalismo.com.br
www.techimage.com.br
www.ebfoto.com.br
www.formulafoto.com.br
www.planetfoto.com
www.artphoto.com.br

Ivan Amorin, fotógrafo do jornal O Diário do Norte do Paraná, também recomenda alguns sites sobre fotografia

www.virtualphoto.net
www.fotopt.net
www.focusfoto.com.br
www.peteturner.com
www.fotomacro.com
www.fotomundo.com

O que estou LENDO A Arte da Guerra Para Gerentes



Elizabete Willemann, psicóloga clínica e organizacional, instrutora e consultora ACIM/Sebrae.

"As lições milenares do estrategista militar chinês Sun Tzu tornaram-se leitura obrigatória para o administrador de sucesso. O autor destaca 50 regras para o pensamento estratégico e as traz para o presente. É um texto que facilita a compreensão da sabedoria oriental e sua conseqüente aplicação na vida profissional e pessoal".

Gerald Michaelson
Editora Record



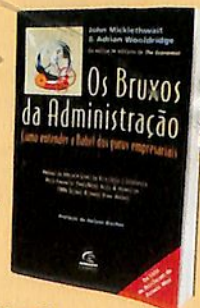
Os Bruxos da Administração



Adriano Cipriano Pereira, consultor na área de vendas.

"O livro 'Os Bruxos da Administração' apresenta uma coletânea de vários assuntos ligados à administração moderna, indicando ao leitor quais teorias devem ser vistas com mais atenção e quais devem ser descartadas. De forma ágil e agradável os autores escrevem sobre vários pensadores corporativos. É leitura obrigatória para aqueles que pretendem aumentar seus conhecimentos sobre o competitivo mundo corporativo".

John Micklethwait e
Adrian Wooldridge
Editora Campo





Sorte de quem tem um Plano assim.

Ter um plano de saúde que garante toda a assistência médica que a Lei determina é muito bom.
Ter um plano que ainda oferece muitos outros benefícios é melhor ainda.
Assim é o Santa Rita Saúde. O plano que está tornando mais tranqüila a vida das empresas e seus funcionários, pelo melhor custo/benefício do mercado.
Sorte sua!



- **Assistência Médica Completa**
- **Atendimento Nacional**
- **Serviço de Transporte Especial**
- **Assistência Funeral**
- **Seguro de Vida**
- **Serviço 0800**

Faça já um plano para sua empresa.



Sorte de quem tem.

COMPRAMOS CARÊNCIAS DE OUTROS PLANOS

Av. Independência, 14 - Sala 02 - Tel.: 3028-2000 - Maringá - PR

ANS nº 34.818-0

VENDAS:

CDM 262-5588

FILIADO À:



“Quero mostrar às pessoas que é possível entrar e sair honestamente de uma prefeitura”



Nos últimos anos a vida do prefeito José Cláudio Pereira Neto tem reservado acontecimentos marcantes. A histórica eleição à Prefeitura de Maringá e a vitória de Lula consolidaram projetos políticos acalentados durante muito tempo. No campo pessoal, a saúde pregou um enorme susto e mudou radicalmente seu estilo de vida. O prefeito ansioso, que se deixava abater muito com os problemas da administração municipal, deu lugar ao 'Zé Cláudio' mais sereno, mais consciente de seus limites como ser humano. Os problemas na prefeitura continuam, os desafios até o final do mandato são enormes, mas ele está confiante. Em entrevista à Revista ACIM o prefeito faz um balanço dos primeiros anos de mandato e faz projeções para os próximos dois anos.

Como está o José Cláudio hoje? Menos estressado com os problemas da prefeitura?

Na verdade a doença me ensinou a separar um pouco a vida particular da vida do prefeito. Ainda não consegui fazer isto do jeito que é preciso, mas já diminuiu bastante a interferência da prefeitura na minha vida particular. Estou cuidando mais do Zé Cláudio.

Na última Revista ACIM nós fizemos uma enquete e todas as lideranças empresariais destacaram a sua doença como fator negativo de 2002. É possível tirar algo positivo de tudo o que o senhor passou?

Em geral a população brasileira vota no candidato, mas não assume o mandato com ele. No nosso caso, mesmo sabendo que tínhamos assumido uma situação 'invejável' em termos de destruição de máquina pública, a população tinha pressa (e com razão) não só de arroz e feijão, mas de consulta médica, de creche... então começa uma fase de cobranças e o pessoal mais otimista acaba sendo encoberto pelo pessoal mais pessimista. Então, começa o isolamento da população com o governo e isto é um desastre. A partir do momento em que a população te isola, naturalmente aquele grupo de oportunistas que vive às custas do poder a vida inteira ocupa espaço. A doença fez a população despertar para isto: que ela tinha compromisso comigo, que tinha um prefeito e que este prefeito estava fazendo mais do que as pernas estavam permitindo. Hoje eu tenho com a população uma cumplicidade diferente do que tinha no começo do mandato. É este o grande presente que sobrou deste sofrimento todo: a identificação do prefeito com a população.

Fazendo um balanço destes dois anos: o que o senhor destaca de mais positivo?

O governo está centrado em duas vertentes bem claras: a inclusão social e o desenvolvimento econômico sustentável. Eu não vejo outra forma para o País sair do buraco que não seja através da educação. Esta é a grande obra do nosso governo. Mudamos a qualidade do ensino e também a qualidade do prédio, do espaço físico.



“Ainda este ano e no ano que vem nós vamos investir pesado no parque industrial que já existe e no projeto do parque tecnológico, que foi discutido e gestado por muita gente.”

Estamos criando uma escola pública que é modelo para o País. Então a grande obra nossa é a inclusão social. A partir do momento em que a criança começa a viver num ambiente bom, com alimentação, com higiene, naturalmente ela vai levar estes conceitos para casa. Então foi para isto que nós viemos, porque se fosse só pintar a escola, largar lá, tirar retrato e colocar no jornal, qualquer um faria.

E nestes dois anos, alguma decepção?

Eu fiquei triste com o resultado das eleições em Maringá. A população não soube aproveitar o momento para

fortalecer politicamente a cidade. Talvez tenham faltado opções. Mas necessariamente a cidade precisa aprender que não há como ser uma grande cidade se não estiver bem representada politicamente. Eu particularmente não me senti bem representado com o resultado das eleições.

E em relação à derrota do Lula em Maringá. O senhor ficou magoado?

Não, porque não consideramos assim. Se você olhar para trás vai perceber que nós crescemos mais de 100% de 98 em relação à 2002. Mas é claro que eu queria ganhar. E digo até o seguinte: se eu estivesse vivo nas eleições nós não teríamos perdido por pouquinho, nós teríamos ganhado por pouquinho, mas que nós iríamos virar o jogo, nós iríamos!

De que forma prática o senhor espera que Maringá seja tratada pelos governos estadual e federal?

Não queremos cargos, tanto que não saímos aos tapas disputando espaço no poder. Nós queremos respeito. Queremos que Maringá tenha tratamento igual ao que foi dado a cidades do mesmo porte. Que se rediscuta o teto da saúde pública. Que a obra do hospital regional (como o nome já diz, não é obrigação minha, mas do estado) seja concluída. Queremos que nossas propostas sejam ouvidas, sejam discutidas. Nós temos um projeto que é o Agropólo, que é regional mas foi bancado por Maringá através do Codem. Temos o projeto do Aeroporto Indústria, que é bem ambicioso e pode revolucionar economicamente Maringá. E temos outros investimentos que podem vir. E que na hora de discutir estes projetos, que a gente realmente encontre um parceiro.

O senhor disse que o PT não entrou na disputa por cargos, mas ainda assim o senhor não esperava que houvesse maringaenses no primeiro escalão do Governo Requião?

Na verdade eu esperava que o governador indicasse alguém do PMDB local, senão do primeiro escalão, mas bem próximo a ele, por

conta do desempenho do partido em Maringá. Porque o grupo que sustentou a campanha do Requião em Maringá lutou bravamente e só teve ajuda no 2º turno da militância do PT. Foi uma campanha feita no braço, na raça, no sentimento. Neste aspecto eu penso que o governador poderia ter visto para alguém deste grupo avançar mais, embora eu acredite firmemente que o governador vai amparar o grupo dele aqui, porque é um grupo muito leal.

Falando em sucessão, o PT vai ter candidato próprio?

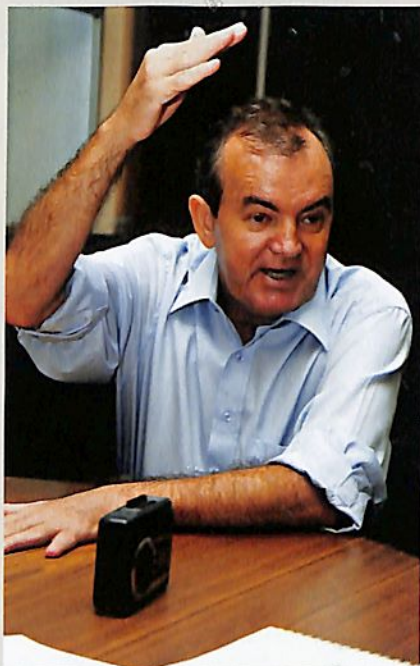
Com certeza absoluta!

O senhor pensa em se reeleger?

Não. Há tempos eu não gostaria nem de discutir o assunto. Mas diante do que está aí se propondo a nos suceder, nós vamos brigar até a morte para não deixar Maringá voltar no passado, voltar a ter uma quadrilha dentro da prefeitura. É algo que o povo não merece. Então, nesta circunstância eu gostaria de contribuir para que o nosso projeto seja reeleito, até a custa do meu próprio nome. Embora eu não morra de amores pela reeleição...

Há dois anos o senhor se comprometeu a investir nos parques industriais, mas isto acabou não ocorrendo. O senhor ainda pretende realizar estes investimentos?

Olha, não foi possível implementar tudo o que queríamos, mas fizemos um punhado de coisas, embora ainda longe do que gostaríamos para ter o modelo que consideramos ideal para uma cidade como Maringá. Não é para fazer um parque industrial como o Jairo fez, simplesmente comprar um sítio, abrir lotes, entregar para as pessoas e largar lá, deixando cada um se virar como pode. O modelo que nós queremos é o que a Rosa Izelli está fazendo, que é o Parque Tecnológico, o que nos levou para França, Inglaterra, Espanha, para conhecer melhor o modelo de desenvolvimento econômico sustentável. Queremos atrair os empresários não apenas em função de um projeto econômico, mas de um projeto de cidade. Este ano ainda e ano que vem nós vamos investir pesado no que já existe neste



“Vamos brigar até a morte para não deixar Maringá voltar no passado, voltar a ter uma quadrilha dentro da prefeitura. É algo que o povo não merece.”

projeto do parque tecnológico, que foi discutido e gestado por muita gente boa.

Em relação ao processo de licitação do aeroporto, suspenso a pedido do governador. Quando ele vai ser retomado?

O acordo que eu tenho com o governador é que assim que eu me sentir em condições normais e assim que ele acabar de montar o governo e puder respirar de toda a correria. Enfim, logo após o carnaval nós começamos a discutir não só o aeroporto, mas outras questões como o asfalto das casas populares, o Parque

Tecnológico, o Contorno Norte, porque estrategicamente nós investimos no projeto Pontifícia Universidade Católica (PUC) naquela região embora ninguém tenha dado crédito.

Em relação à área da saúde, o senhor encontrou mais dificuldades neste campo do que imaginava?

Eu encontrei mais dificuldades do que pensava nas parcerias. O governo Jaime Lerner tratou com absoluto desprezo a saúde pública do interior. E o governo federal optou por trabalhar as campanhas como de combate à AIDS e Dengue. Mas no plano do atendimento do dia-a-dia o único plano que o governo federal fez foi do médico da família, que era um programa do PT. Nós investimos 32% do orçamento em saúde no ano passado, enquanto em São Paulo a Marta investiu 13%. Você não vê mais uma reportagem de mãe que foi ganhar nenê por aí, isso é do tempo do Jairo para trás. Hoje você não vê reclamação de mãe que vai com vidrinho vazio dizendo que não achou remédio em posto de saúde. Falta pouco para a gente conseguir ter qualidade no atendimento de saúde em Maringá. Falta o Ministério da Saúde entender que precisa equiparar o nosso teto financeiro e com isso nós teremos recursos para contratar os serviços que faltam. Falta o governo federal e estadual assumir a conclusão do hospital regional.

Uma cidade arborizada como Maringá é sinônimo de qualidade de vida, porém estudos mostram que grande parte está condenada. Como resolver esta questão?

É uma floresta terminal. Você olha a fotografia do bosque, é muito bonita, mas entra nele e se desespera! Nós não recebemos nenhum investimento federal para o setor ambiental de Maringá nestes dois anos. Nós temos dois projetos, um dentro do pacote de desenvolvimento sustentável, que é específico para arborização e vai ser aplicado da metade deste ano pra frente, e outro de conservação da cidade. Nós chegamos à conclusão de que vamos ter de investir muito em maquinário, porque nós pegamos sucata, para mecanizar e instrumenta-

lizar mais o nosso pessoal. Nós temos uma deficiência muito grande hoje de pessoas e de equipamentos para fazer adequadamente a poda de árvores, a manutenção de jardins, de canteiros.

Há hoje um certo descontentamento em relação à limpeza da cidade. Falta gente para executar esta função ou falta educação por parte da população?

Estão faltando as duas coisas. Estamos com quadro defasado e não podemos repor pessoal. Por isso vamos investir em máquinas, vamos comprar agora um caminhão com capacidade de varrição de ruas que faz o serviço de 40 pessoas. Não vai desempregar ninguém, são pessoas que já saíram e não conseguimos repor, porque nós já contratamos todos os que tinham passado em concurso público. E falta educação também. Você pode olhar as lixeiras que estamos implantando, o cidadão joga o maço de cigarro ou uma lata no chão, mas não é capaz de esticar o braço mais meio metro. O comerciante do centro da cidade não varre a calçada em frente a sua loja de jeito nenhum, que ele ajuda a sujar com propaganda. Então faltam as duas coisas. Falta gente, mas falta realmente bastante educação na questão da limpeza de Maringá.

Em relação ao trânsito de Maringá, as estatísticas mostram o aumento no número de mortes. Como mudar esta situação?

Nós estamos fazendo uma revolução na sinalização da cidade, que é hoje três vezes maior do que quando assumimos. Mas o trabalho de disciplinar a cidade a ter educação no trânsito é lento. A estatística dos acidentes de trânsito em Maringá é menor do que nas outras cidades. O que está ocorrendo é que no Brasil está aumentando muito a violência no trânsito por conta do estresse. Na questão mais profunda do trânsito de Maringá, a mexida no novo centro vai mudar muita coisa, criando condições para melhorar os deslocamentos. E esta nova situação de tráfego vai ser implementada até o final do meu governo.

Como está a questão das dívidas herdadas das outras gestões?

Têm duas frentes de dívidas. Uma é de restos a pagar, de R\$ 50 milhões, que está sob controle absoluto. Nós devemos deixar próximo de 80% pagos e o restante muito bem saneado. São dívidas que negociamos com a Sotecol de R\$ 9 para R\$ 3 milhões, com o BNDES de R\$ 15 para R\$ 5,5 milhões e algumas negociações já foram consumadas. Mas esta é uma parte da dívida. As que pesam mesmo são as dos governos João Paulino, Said Felício Ferreira (primeiro e segundo), principalmente do governo Ricardo Barros e do Jairo, porque tudo o que se fez nesta cidade nos últimos anos ou foi com fundo perdido ou com empréstimos. Nós temos hoje mais de 100 contratos de financiamento com o BNDES, Banestado, Banco do Brasil e assim por diante, que não são da nossa gestão. Não tem um da nossa gestão porque Maringá nem podia mais tomar empréstimo. E nós estamos pagando R\$ 2,2 milhões por mês de encargos desta dívida.

O que o senhor espera ainda fazer até o final do seu mandato?

Eu espero concretizar a modernização administrativa do município, que já está bem avançada. O novo centro é a obra dos olhos que fecha o que conversamos no início: o eixo do governo é a inclusão social e o desenvolvimento econômico. Então, por mais que o aeroporto represente muito, Maringá é uma cidade comercial, e modernizar o centro da cidade é impulsionar o desenvolvimento. E tem a vinda da PUC. Agora as pessoas não vão mais ser moradores do Requião e sim da Região da PUC.

O senhor foi eleito prefeito, viu o Lula se eleger presidente. Algum grande sonho ainda?

Eu quero estar vivo para ver o sonho Lula presidente consumado. Ganhar para nós é pouco, consumir o governo é fundamental. Eu tenho um grande sonho que é sair vivo desta prefeitura, andar na Avenida Brasil, cumprimentar as pessoas de cabeça erguida. E ouvir as pessoas dizerem: "Aquele ali é o ex-prefeito". Quero que as pessoas saibam que é possível entrar e sair honestamente de uma prefeitura. E ainda respeitado. Este é o sonho que eu realmente quero para minha vida.



anima

GENTE ESPERTA NÃO GASTA À TOA

Cultura Inglesa
Aqui você aprende

TEC PAR
ISO 9002

R. Arthur Thomas, 770
Fone: 226-7570
www.culturainglesamaringa.com.br

Pólo de ensino superior

Consolidando Maringá como um pólo de ensino universitário, a Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUC) vai mesmo se instalar em Maringá. A Prefeitura Municipal auxiliou a instituição na localização da melhor área para a instalação do câmpus universitário, colaborou na identificação dos proprietários do terreno, ajudou a agilizar a documentação necessária para a efetivação da compra do lote e auxiliou na elaboração dos projetos. "É uma conquista para o desenvolvimento econômico do município, gerando não apenas emprego mas também renda", ressalta o vice-prefeito João Ivo Caleffi.

No momento, a Universidade

instalada no prédio do Colégio Marista, na Zona 2, mas neste ano ela deverá iniciar a construção de seu câmpus no terreno de cerca de 26 alqueires comprado pela instituição. A área está localizada entre as avenidas Tuiuti e Guaiapó, zona norte da cidade.

Já o Cesumar continua em franca expansão e acaba de entregar aos alunos mais um bloco. Com 11.241,18 m² de área construída, o bloco sete possui 58 salas de aula, anfiteatro para 470 pessoas, núcleo de prática jurídica, laboratório do curso Turismo e Hotelaria, clínica de Nutrição, capela e salas para professores. A construção gerou aproximadamente 180 empregos diretos.



Maringá ganha mais uma faculdade: a PUC iniciará a construção de seu câmpus na Zona Norte da cidade

Solidariedade digital

Todos os clientes do Sicoob concorreram no dia 29 de novembro a um carro zero quilômetro, e o ganhador teve o direito de indicar uma instituição para ganhar um computador. O felizarado, João Carlos Dias, indicou o Asilo São Vicente de Paula, que ainda não possuía nenhum microcomputador. No dia 20 de março os clientes estarão concorrendo a um Audi A3.



Sicoob doa microcomputador ao Asilo São Vicente de Paula

Vida Plena

A empresa Santa Rita Saúde lançou no mês de janeiro um plano de saúde especial para os novos usuários: além da cobertura básica que inclui consultas, exames, internações e cirurgias, os clientes poderão utilizar o plano Vida Plena que cobre despesas com serviços de remoção, assistência funeral e ainda bonifica o cliente com seguro de vida. Os antigos contratos poderão incluir esses serviços adicionais através de uma taxa extra de R\$ 3,50.

Mas não serão apenas os clientes que serão beneficiados com assistência médica. Neste ano a empresa estará patrocinando a assistência médica dos jogadores e comissão técnica da equipe do Grêmio Maringá e da Amafusa. Uma ambulância e equipe médica estarão de plantão em todos os jogos. "Estamos implantando ações na área de medicina preventiva e fomentando a prática de esportes", explica o gerente administrativo e financeiro, José Adriano Neves.

Fisioterapia de qualidade



Desde de setembro, Maringá conta com uma das mais modernas e bem equipadas clínicas de fisioterapia da região, a Corporatti Fisioterapia, criada pelas doutoras Cristiane Cardozo Silva, Danielle Cenerini e Fernanda Bonini Bacchi. Os serviços prestados atendem as áreas de ortopedia, cardiopulmonar, neurologia, neuropediatria, RPG e também presta atendimento para grupos de ginecologia obstétrica e terceira idade. A Corporatti oferece pacotes especiais na área estética e atende diversos convênios. Mais informações podem ser obtidas através do telefone (44) 224-0060.

Publicações acadêmicas

Três novas publicações estão circulando na cidade. A Maringá Consultoria, empresa júnior da Faculdade Maringá, lançou o jornal "O Administrador". Com tiragem de três mil exemplares e edição mensal, o jornal traz artigos de profissionais, acadêmicos e docentes da área de administração, entrevistas e indicações de leitura. "Nosso jornal é um meio de divulgação de idéias e atualização de conhecimento para todos os profissionais da área de administração", explica o coordenador do projeto, Paulo Alexandre de Oliveira.

O departamento de Economia da

UEM também lançou um veículo de comunicação especializado: no final de janeiro começou a circular a revista "Informações Sócio-Econômicas de Maringá". Distribuída para escolas de 1 e 2 graus, instituições de ensino superior e empresas, a revista tem tiragem de mil exemplares e apresenta entrevistas, artigos e indicadores econômicos sobre finanças públicas, comércio, agropecuária, sistema financeiro, entre outros.

O "Cesumar Saúde" revista semestral lançado em janeiro pelo Cesumar, contém publicações de estudos, artigos, resenhas e trabalhos científicos desenvolvidos na área de saúde.



Três novas publicações foram lançadas por acadêmicos de instituições de ensino superior

Negócio conveniente

Pensando no aumento dos lucros e na conquista de novos clientes, proprietários de postos de combustíveis viram nas lojas de conveniência um filão rentável. De acordo com o Sindicato do Comércio Varejista de Combustíveis Minerais do Estado do Paraná, dos 65 postos instalados em Maringá, 43 possuem lojas de conveniência.

O proprietário do Posto Sameiro, José Carlos Dolago, instalou uma loja de conveniência há três anos

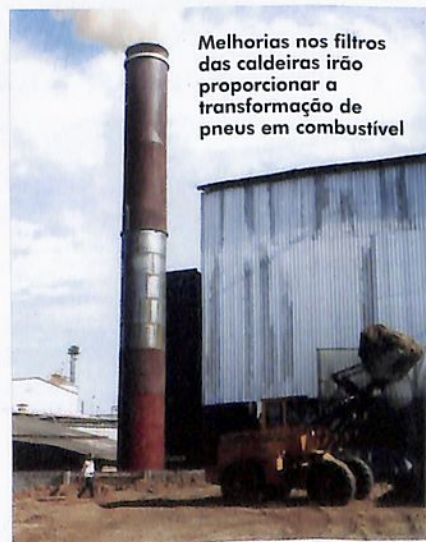
e atualmente ela é responsável por 10% do faturamento do posto. Como a margem de lucro é maior do que nas bombas de combustíveis, o negócio se torna mais rentável. O público que costuma utilizar as lojas de conveniência também é diferenciado. "Durante o dia a loja atende os mesmos clientes que vêm ao posto para abastecer, mas nos fins de semana costumamos atender pessoas mais jovens", conta o proprietário.



Lojas de conveniência contribuem para o aumento do faturamento nos postos de combustíveis

Combustível alternativo

A Cocamar Ecológica iniciou em fevereiro um projeto de transformação de pneus em combustível. De acordo com o engenheiro responsável pelo desenvolvimento de novos produtos, Claudomiro Sirotti, a queima de pneus apresenta quatro vezes mais poder de caloria do que a madeira e não causa impactos ambientais. Nos próximos meses deverão ser queimadas 950 toneladas de pneus por mês, que equivalem a 150 mil unidades. A Cocamar espera economizar R\$ 1 milhão por ano.



Em 2002, 56 pessoas morreram em acidentes no trânsito em Maringá. O que deve ser feito para mudar este quadro ?

"É preciso ter uma ação estruturada em três pilares. O primeiro seria o que envolve a Engenharia, que estuda os projetos de trânsito na parte da via. O segundo é a educação no trânsito, que envolve o comportamento do condutor e do pedestre, isto em forma de campanhas de trânsito. O terceiro pilar seria o esforço legal, que visa a fiscalização. Atualmente estamos trabalhando dentro do esforço legal, um projeto para contratação de uma equipe de agentes de trânsito, que irá trabalhar junto com a Polícia Militar na fiscalização do trânsito."

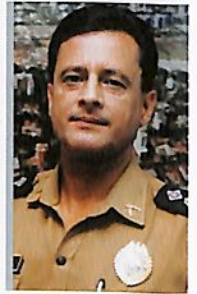


Renato Bariani
Secretário de Transportes

"Em Maringá, por meio de um convênio entre a Secretaria de Transportes do Município, o Departamento de Engenharia Civil da Universidade Estadual de Maringá e o 4º Batalhão da Polícia Militar, iniciou-se a primeira etapa para os estudos de acidentes de trânsito, que é a formação de um Banco de Dados com informações relevantes para atuações na área de Engenharia de Tráfego. Dois fatores podem contribuir muito na redução da gravidade dos acidentes: a redução da velocidade e a maior preocupação com os usuários do sistema de trânsito mais desprotegidos (pedestres, ciclistas e motociclistas)."

Profª. Drª. Fernanda Simões
Coordenadora do Curso de Engenharia Civil - UEM

"O meu primeiro projeto na área de trânsito se chama "Faixa da Vida". Este projeto visa educar o pedestre e motorista a respeitarem a faixa de retenção. Mas este projeto só será possível se houver colaboração da comunidade, imprensa e principalmente da prefeitura. Com certeza será um grande passo para diminuir este índice que preocupa a comunidade. Sem contar que a fiscalização não será feita apenas pelo pelotão de trânsito, e sim por todo o batalhão."



Tenente Coronel Luiz Carlos H. Júnior
Comandante do 4º Batalhão da Polícia Militar.

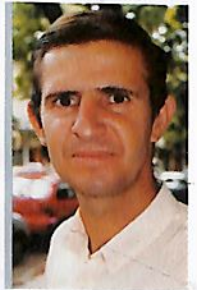
"Na minha opinião teria que ser feito um trabalho maior pelos veículos de comunicação, principalmente pela TV, mostrando depoimentos de pessoas que sofreram acidentes no trânsito. Assim, a população iria poder ver o que anda acontecendo nas ruas da nossa cidade. Outro ponto que vejo negativo no trânsito é a sinalização, pois somente no centro ela existe. Tem que haver não somente no centro e sim nas avenidas mais afastadas também, como a Avenida JK onde praticamente toda semana ocorre um acidente".



Juliana Zacardi
Vendedora de alarmes residenciais e comerciais



"Primeiramente a educação de pedestres, ciclistas e motoristas. Uma idéia é que as entidades ligadas ao trânsito promovam palestras educativas ou até mesmo informes nos veículos de comunicação municipais, e não apenas esperar que o governo federal seja responsável por esse trabalho. Outra idéia é que onde haja movimentação maior de veículos sejam instalados os radares eletrônicos, mas que eles funcionem e não apenas a estrutura para inibir a velocidade".



Marcelo Aparecido Porfirio de Souza
Funcionário Público

"A consciência por parte dos motoristas é tudo. Se houver uma maior atenção e mais paciência, acho que muitos acidentes banais não ocorreriam. Mas a sinalização do trânsito maringaense deveria ser melhor projetada, pois em lugares de tráfego intenso muita coisa deixa a desejar, tais como semáforo, faixa de pedestre e além de tudo, placas com melhor visualização".



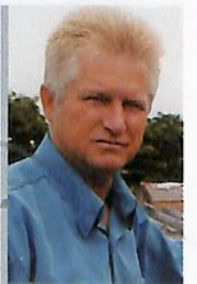
Ricardo Correia
Moto Boy

"O que falta é a conscientização dos condutores de veículos. Nos países desenvolvidos este índice é baixo, pois as multas são de valores elevados. Sou a favor das multas altas e de uma repressão mais presente no trânsito."

Rogério Lopes
Delegado Chefe da 9ª SDP



"A primeira coisa que tem que ser feita é uma educação prévia nas escolas. Tem que trabalhar o assunto com os alunos em forma de palestras e treinamentos. Mas de imediato tem que haver mais sinalização nas ruas, mais pardais e multas mais severas. O sistema de punição não está sendo muito rigoroso no que se diz respeito às multas por excesso de velocidade"



Oscar Conchon
Empresário

Edu

Gui

Papai

Vô Tico

Mamãe



Nem sempre podemos preencher um espaço tão importante em nossas vidas. Mas temos a certeza de contar com um Plano de Saúde eficaz.

**Auxílio Funeral e Seguro de Vida*

Nos planos Empresariais - Custo Operacional PAM - ACIM, este benefício não tem custo adicional. Basta assinar a proposta de adesão para receber a apólice e ficar ainda mais tranquilo. Fale com um de nossos representantes.



Parceiros Desde 1992



GVT expande cobertura no centro de Maringá

Com investimentos de R\$ 34 milhões em 2003, a GVT expande a cobertura na região central e prepara novos serviços baseados nas licenças para realizar interurbanos nacionais e internacionais

Doze mil novas linhas telefônicas GVT estarão disponíveis neste ano para empresas e moradores do centro de Maringá. As obras de expansão da área coberta pela GVT na região central da cidade já estão em andamento e integram o orçamento de R\$ 34 milhões previsto para este ano. As linhas, capazes de trafegar voz, internet e dados em alta velocidade com a inovadora tecnologia em que a distância máxima entre a casa do cliente e a rede de fibra ótica é de 800 metros permite a oferta de serviços diferenciados em telecomunicações. Em outras operadoras, esta distância pode chegar a 5 quilômetros.

“Com a expansão, ficamos aptos a atender às necessidades de grande parte do comércio maringaense instalado no centro, com soluções inéditas como o Economix”, afirma o vice-presidente para o Mercado Residencial, de Pequenas e Médias Empresas da GVT, Lauro Martins Júnior.

O Economix consiste em soluções com franquia única de minutos compartilhada por várias linhas telefônicas e uma só conta incluindo o detalhamento de todas as ligações, até locais de telefone fixo para fixo. O serviço é dirigido às médias e pequenas empresas que precisam de várias linhas, mas não querem complicação na hora de controlar a quantidade de minutos com as chamadas originadas de cada uma. A empresa pode adquirir a partir de duas linhas, com franquia de 360 minutos, até outras cinco opções em pacotes que variam de 2.000 a 15.000 minutos.



Paulo Teixeira (GVT Maringá), Sérgio Ricardo (Gerente), Ariovaldo Costa Paulo (ACIM) e Lauro Martins Júnior assinaram um convênio que irá beneficiar os associados

CONVÊNIO PARA OS ASSOCIADOS

Para as empresas filiadas à ACIM, o acesso a esses serviços ainda terá outras vantagens. Isenção da taxa de ativação e da primeira mensalidade, além de um aparelho telefônico gratuito são os benefícios gerados a partir do convênio firmado entre a GVT e a ACIM no dia 17 de fevereiro. A ACIM conta com 2.800 associados em Maringá de vários segmentos da economia. Além dos benefícios gerados pela parceria com a GVT, a associação oferece uma série de facilidades como consulta de crédito, planos de saúde com 25% de desconto, convênios com instituições de ensino, além da realização de seminários e cursos profissionalizantes. “Depois de experimentar e aprovar o serviço da GVT, que a ACIM utiliza desde junho de 2001, estamos recomendando aos nossos associados”, explica o presidente da ACIM, Ariovaldo Costa Paulo.

“Para escolher o plano mais adequado a cada negócio, as empresas contam com o Simulador de Economia,

uma ferramenta que, a partir do perfil de uso dos telefones da empresa, sugere o plano mais adequado e ainda mostra o tamanho da economia mensal gerada com a GVT. O simulador pode ser acessado pela internet no endereço www.gvt.com.br ou apresentado por um teleconsultor, requisitado pelo cliente a partir do telefone 0800 0520125.

LONGA DISTÂNCIA

Autorizada pela Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) em fevereiro deste ano, a operar longa distância nacional e internacional, a GVT passa a ser a única operadora completa em telefonia fixa na sua região de atuação. Com a licença, os clientes da operadora poderão efetuar ligações para qualquer lugar do Brasil ou do mundo a partir de um único código, o 25, recebendo na sua residência uma conta única. O início efetivo da prestação deste serviço está previsto para acontecer entre os meses de março e abril.

AGORA É MAIS FÁCIL COMPRAR PRODUTOS DE INFORMÁTICA E TELEFONIA CELULAR.

NOVA LOJA MR. BYTE DA HERVAL



TUDO EM
INFORMÁTICA
E TELEFONIA
CELULAR

COM

GARANTIA
PROCEDÊNCIA
ASSISTÊNCIA TÉCNICA

- HARDWARES
- SOFTWARES
- SUPRIMENTOS
- ACESSÓRIOS



AOC

ASUS



Genius

COREL

intel

Canon

NOKIA

TOSHIBA

SAMSUNG

COMPAQ

Microsoft

symantec

REVENDA



TECNOLOGIA QUE RESPEITA VOCÊ.

Aspen Park Shopping

Tel 227-6060

Shopping Avenida Center

Tel 269-2500

Avenida Herval, 150

Tel 226-8090

mrbyte@mrbyte.com.br

Negócios e criatividade sem limite na rede

Profissionais e empresas utilizam a internet para oferecer serviços diferenciados e conquistar clientes

Todos os dias mais de duas mil pessoas acessam o site www.raioxdanoite.com.br. Oferecendo um serviço peculiar, o site conquistou rapidamente milhares de usuários maringenses: atualmente são mais de 16 mil pessoas cadastradas. Mas qual é o segredo do sucesso? "Nosso site é o único da cidade que oferece uma coluna social eletrônica", responde o promotor Adriano Gatto.

No lugar das tradicionais colunas sociais dos jornais onde apenas um número restrito de pessoas consideradas "colunáveis" aparece, o site é bastante democrático e publica semanalmente cerca de 1.800 fotos, sem nenhum custo.

Elas são tiradas em festas, eventos, bares e casas noturnas da cidade. A repercussão é tanta que, a cada dois dias, cem novos usuários se cadastram. "Já recebemos propostas para fazermos a cobertura de festas nas cidades próximas à Maringá", conta Gatto entusiasmado.

Vários serviços gratuitos são disponibilizados no site: horóscopo, agenda de eventos, programação dos cinemas da cidade e fotomensagem. O site é mantido através da veiculação de anúncios publicitários e da parceria com as casas noturnas e bares da cidade.

No site, além de Maringá, estão hospedadas outras seis



Freqüentadores de bares e casas noturnas posam para o site raioxdanoite

cidades brasileiras, três paraguaias e quatro portuguesas, prestando o mesmo tipo de serviço. A analista de sistemas Juliana Pelandrê navega pelo **raioxdanoite** todas as 2^{as} feiras, procurando fotos de amigos: "Acho um serviço bem interessante. Muitas vezes mando fotos que saíram na página para amigos que estão longe", conta. Este, aliás, é outro serviço do site: todas as fotos podem ser enviadas por e-mail.

DIVERSIFICANDO SERVIÇOS

Assim como o site raioxdanoite, empresas maringenses descobriram na internet uma ferramenta ideal para vender produtos ou prestar serviços adicionais aos clientes. O Laboratório Santo Antônio é um

bom exemplo. Há um ano e meio a empresa oferece aos clientes a opção de acessar o resultado de exames pela internet. "Não tínhamos idéia do mercado potencial que a internet proporcione"



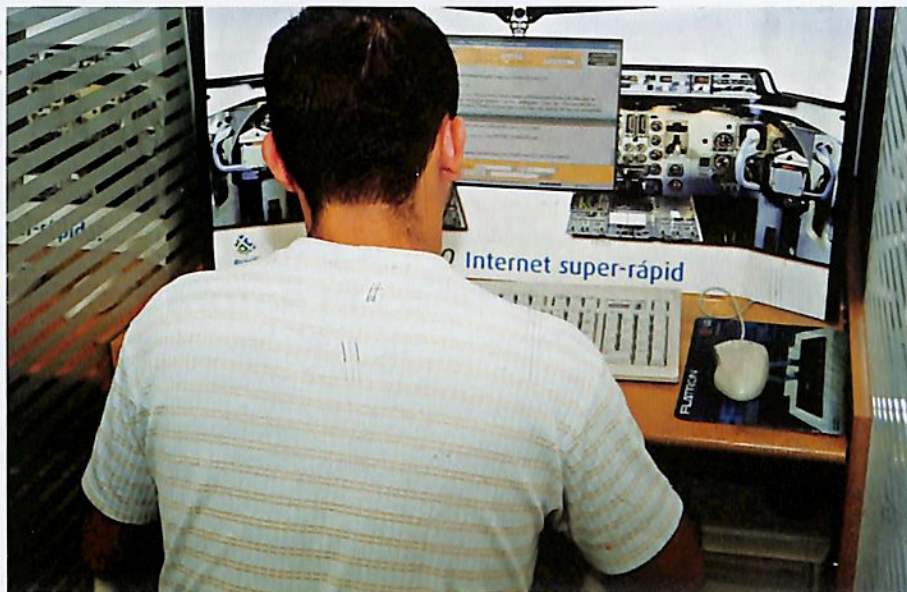
Colunismo social eletrônico é mais uma das inúmeras possibilidades que a rede oferece

ona às empresas”, comenta o diretor científico Ernesto Kimmelmeier.

Atualmente, cerca de 5% dos clientes já utilizam este sistema e o diretor do Laboratório estuda a possibilidade de prestar outros serviços pela internet.

O cinegrafista Valdir Carniel também viu na internet uma oportunidade para ampliar sua renda. Ganhando um dinheiro extra como fotógrafo, Carniel utiliza a rede para divulgar o portfólio de seu trabalho, possibilitando que os clientes escolham as fotos que serão compradas. Através do site, empresas de outros estados, como as revistas AlphaVille e Mares do Sul, já adquiriram suas fotos. Todos os meses cerca de 40 pessoas acessam o site para conhecer o trabalho do fotógrafo.

No começo deste ano foi criada a primeira farmácia virtual de Maringá, a Farma E. Oferecendo descontos de 25% em relação às compras feitas no “balcão”, os clientes têm à disposição um serviço de segurança e a opção de comprar medicamentos e produtos de



Empresas e profissionais liberais oferecem novos serviços aos clientes

higiene pessoal sem sair de casa. O produto é entregue no local desejado um dia útil após a compra.

O proprietário, José Marcos Cracco, explica que com a eliminação de despesas geradas pela manutenção de um estabelecimento é possível reduzir o preço dos produtos aos clientes. A Farma E está hospedada no www.farmae.com.br, mas também atende seus clientes em

um espaço físico, com o diferencial de não oferecer o desconto da compra virtual.

A ACIM também transformou a sua home page em canal de serviços aos associados. No endereço www.acim.com.br, é possível consultar cheques, lista de empregos, datas de cursos e treinamentos, notícias da entidade e também a agenda integrada (relação de eventos que acontecem na cidade).

QUALIDADE DE VIDA, LOCALIZADO A 170KM DE MARINGÁ

70% DOS LOTES
VENDIDOS
EM 90 DIAS



EL DORADO
DO RIO PARANÁ

PRAIAS - PESCA - LAZER - TURISMO

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

SINÔNIMO DE CREDIBILIDADE

ISO 9002
THEODORADO
IMÓVEIS

SEGUNDO ANO CONSECUTIVO TALENTO IMOBILIÁRIO

INFORMAÇÕES E VENDAS:

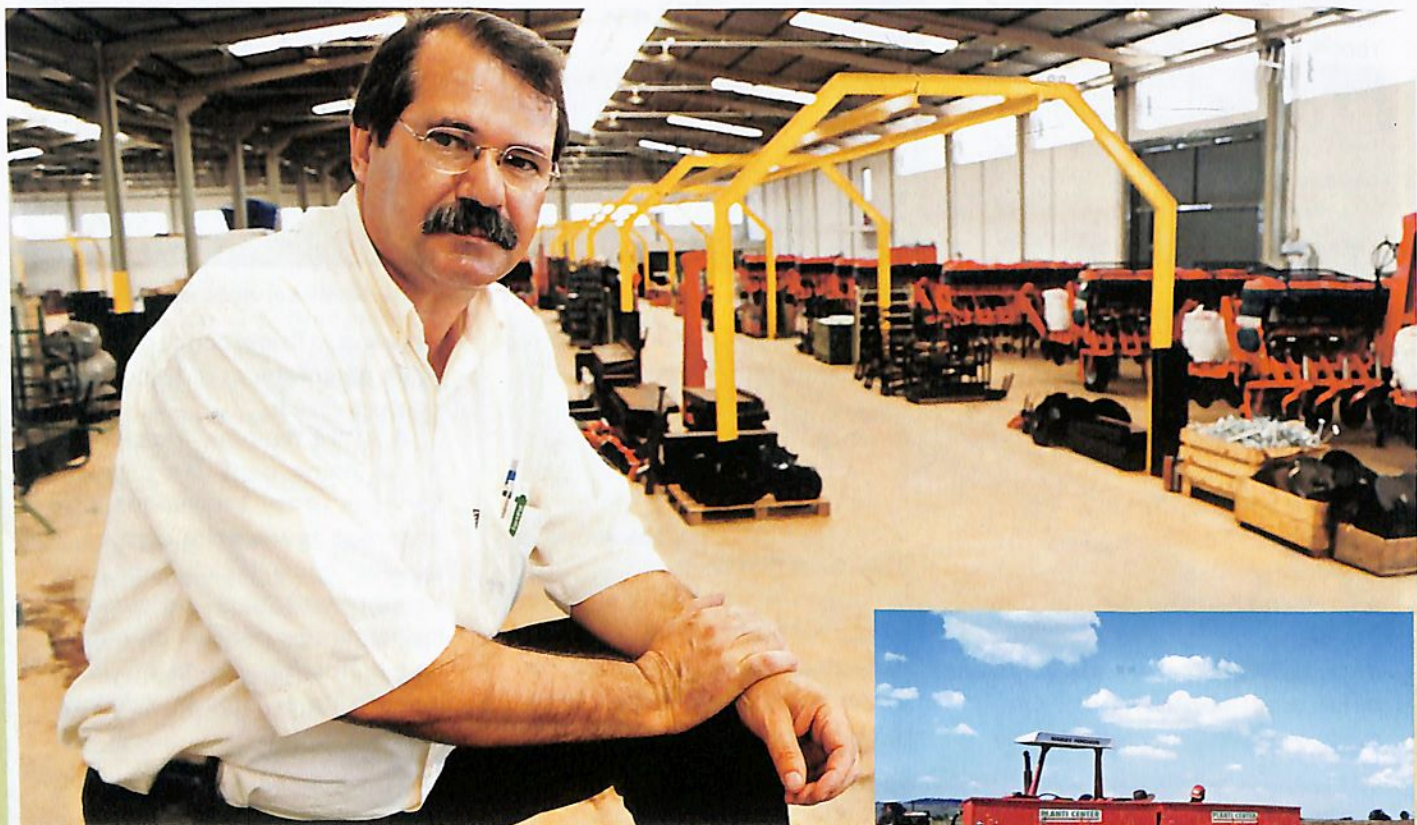
(44) 226-6699

Primeira Imobiliária Maringaense com Certificado ISO 9002

Aqui, a qualidade faz a diferença

Eles Venceram!

A obstinação e a coragem de deixar bons empregos levou esses empresários a transformar o sonho do negócio próprio em empresas lucrativas



A vontade de crescer motivou o engenheiro a virar um bem sucedido empresário no ramo de plantadeiras

O império construído por Bill Gates é o exemplo mais famoso, mas não é preciso ir tão longe para encontrar gente que conseguiu transformar boas idéias em negócios bem sucedidos. Aqui mesmo, em Maringá, são conhecidas histórias como a do empresário Antônio Donizete Buzíquia, um ex-funcionário público que hoje é proprietário da maior rede de móveis e eletrodomésticos do Paraná ou do reitor Wilson Mattos, que construiu um dos maiores centros universitários do Estado. Mas no meio empresarial há

muitos outros "cases", cujo ponto de partida foi a mistura entre coragem, senso de oportunidade e empreendedorismo.

Em 1988, o engenheiro Benjamin Dalla Rosa tinha um bom salário como projetista de uma grande fábrica de máquinas agrícolas no Rio Grande do Sul. Mas decidiu trocar a estabilidade pelo sonho de ter um negócio próprio. Escolheu o Paraná porque "muitos gaúchos se deram bem por aqui", e abriu uma pequena oficina de tornearia em Sarandi. Veio com a mulher, três filhos pequenos, um



Máquinas da Planti Center são vendidas para todo o Brasil

torneiro mecânico que topou a "aventura" e dinheiro para sobreviver durante um ano.

No começo, fazia adaptações nas máquinas dos agricultores, possibilitando o plantio direto e melhor desempenho na terra roxa da região. As encomendas foram aumentando e ele passou a desenvolver kits com peças especiais para cada tipo de plantadeira. Em 1994 projetou,



O poder de decisão está entre as principais vantagens de ter um negócio próprio, na opinião dos sócios da Runapel

com sucesso, uma plantadeira de mandioca capaz de cortar a rama e plantar ao mesmo tempo. Um ano depois desenvolveu uma plantadeira para soja e milho e repetiu a aceitação no mercado. "Fabrico produtos específicos, sem similar no mercado", diz o engenheiro, para explicar o sucesso.

O resultado é que 15 anos depois de abrir a pequena oficina com apenas um funcionário, o projetista que apostou no sonho é dono de uma moderna fábrica de plantadeiras. É a Planti Center, que emprega 80 funcionários, ocupa um moderno barracão de 5.500 metros quadrados em Marialva e atende todo o mercado brasileiro. "Eu tinha muita vontade de crescer", ensina.

ESPÍRITO EMPREENDEDOR

Quando deixou a fábrica de móveis para escritório onde trabalhava como gerente, em 1992, Rubens Natal Pereira resolveu empreender a si próprio.

Como conhecia a fundo esse ramo, sabia que havia mercado sobretudo para a linha de cadeiras e decidiu abrir uma fábrica.

Convidou para sócio o cunhado Euclides Guirado Cortês, que era gerente de uma construtora. Venderam terrenos, carros, "zeraram" as poupanças e cada um investiu o equivalente a US\$ 10 mil. Nascia a Runapel, num pequeno barracão alugado e com apenas cinco funcionários contratados.

Os novos empresários valeram-se do macete de negociar prazos maiores com os fornecedores e vender os produtos à vista. "Durante muito tempo nos sujeitamos a viver com uma retirada mínima, reinvestindo tudo aqui dentro", conta Rubens. Todo o crescimento foi cuidadosamente planejado. Em 1997, eles aderiram ao Prodem, programa de incentivo industrial da Prefeitura, e compraram uma área



Investimento em programas de qualidade ajudou empresa a crescer

de 3.200 metros quadrados no Parque Requião. Enfrentaram todo o tipo de dificuldade já que o local não tinha asfalto e nem energia elétrica. "Aqui era um lugar que ninguém acreditava, tivemos que brigar muito para conseguir que implantassem a infra-estrutura", conta Euclides.

Hoje a Runapel emprega 120 pessoas, fabrica cerca de 35 mil peças por mês, vende para todo o País e está instalada em uma unidade industrial de 6 mil metros quadrados. Com orgulho, os dois sócios revelam que a empresa foi a primeira do setor a conquistar o certificado ISO 9002 por investir em programas de qualidade como o 5S, estimular lideranças e contratar até psicólogo. "Nossos

funcionários recebem treinamento constante e são incentivados a serem empreendedores”, revela Rubens.

SENSO DE OPORTUNIDADE

Salvar negócios em crise parece ser a vocação do empresário Mário Martinucci Filho. Ex-barrageiro (chegou a trabalhar na construção de Itaipu), em 1978 decidiu que era hora de deixar de trabalhar como empregado. Ficou sabendo que a distribuidora da Skol em Maringá estava prestes a fechar e resolveu comprá-la junto com um sócio. Dois anos depois, deixou a sociedade e comprou uma loja de móveis de escritório, que também enfrentava problemas financeiros. Em 1984, arrematou o maquinário e o estoque de duas fabriquetas de móveis desativadas. Era o começo da Martinucci do Brasil, num barracão com apenas quatro

funcionários.

A fábrica tem hoje 120 funcionários e está instalada numa unidade industrial de 10 mil metros quadrados, em Sarandi. Mas não passou imune aos planos e crises econômicas. Em 1990 e 1991, a empresa sofreu um “baque seqüencial”, como define o empresário. Grandes clientes da Bahia e Espírito Santo abriram concordata e a empresa tornou-se vítima da inadimplência. O faturamento mensal caiu de US\$ 150 mil para US\$ 20 mil e Martinucci teve que dispensar 66 dos 86 funcionários. O empresário buscou apoio no Sebrae e foi orientado a implantar células de produção e programa de qualidade total. “Comecei a ter um acentuado ganho de produtividade, fechando 1992, 1993 e 1994 com crescimentos anuais de 100%”, conta.

Perguntado se já imaginava que iria tão longe, Martinucci surpreende com a resposta. “Eu imaginava

tudo, tenho registrado em filmes e apostilas de 1995 a projeção de tudo o que aconteceria nestes anos todos”, garante. “A Martinucci é hoje uma das poucas indústrias brasileiras, senão a única, a produzir toda a linha de móveis para escritórios, dos populares aos corporativos e para concorrência pública”, enfatiza, com orgulho, o empresário.

DEDICAÇÃO EM FAMÍLIA

Boa parte do trabalho de filmagem e som de Maringá leva assinatura da Kandyany. O que pouca gente sabe é que o proprietário Valmir Candiani (de sobrenome menos rebuscado que a empresa) descobriu por acaso a vocação para esta área. Ele trabalhava no setor de compras da UEM, em 1985, quando o então futuro sogro comprou uma novidade para a



Martinucci sempre buscou apoio das consultorias para definir o planejamento da empresa



O profissionalismo na cobertura de eventos ajudou a Kandyany a crescer

época: uma filmadora. Ele e a namorada, a Suzi, resolveram filmar o casamento de uma prima dela. Aos poucos, o hobby começou a virar trabalho extra. O casal gostou tanto da idéia que vendeu o jogo de quarto recém comprado, adiou o casamento e empatou o dinheiro numa filmadora (aquelas enormes, que tinham o cassete separado).

Em 1990, embora estivesse trabalhando no Núcleo de Recursos Audiovisuais da UEM, Valmir deixou o emprego para abrir a empresa. Começou a registrar campeonatos de hipismo, aos poucos comprou mais equipamentos e foi agregando mais serviços, disponibilizando telões e som para os eventos. Hoje ele tem 12 funcionários, câmeras profissionais Super VHS e Betacam, equipamentos de som, equipamentos e estúdio fotográficos, projetores multimídias e ilhas digitais de edição. A próxima meta é adquirir sede própria ainda este ano. E quanto a "namorada" Suzi, eles casaram, tiveram dois filhos e assim como o jogador Cafu, Valmir credita a ela o sucesso profissional. "Muita gente olha como estamos hoje e acha que é

da noite para o dia. Mas isto requer muita luta, dedicação total minha e da minha esposa Suzi, que triplicou a jornada cuidando da casa, dos filhos e trabalhando comigo na empresa", conta.

OPORTUNIDADE DE MERCADO

Em 1994 os irmãos Waldomiro e Guilherme Fávero enxergaram uma boa oportunidade de negócio. Ambos eram funcionários do setor atacadista e resolveram abrir uma distribuidora de bebidas. Venderam os carros para dar início



Percepção de um bom nicho de mercado foi o estímulo para abertura da Adega Brasil

à Adega Brasil, num depósito de apenas 200 metros quadrados, cinco funcionários e dois vendedores.

"Os bares, restaurantes e similares tinham dificuldade em compor um mix de produtos, tinham que negociar com vários distribuidores e até mesmo comprar em supermercados", conta Waldomiro. Além disso, muitas distribuidoras de cerveja, orientadas pelos fabricantes, deixaram de comercializar as



Empresa conta com modernos equipamentos

chamadas bebidas quentes. De olho nesse filão, a primeira providência tomada foi investir "pesado" em sistemas de informática, o que otimizou custos e agilizou o serviço. Para se ter uma idéia, atualmente a Adega está eliminando os blocos de pedidos dos vendedores, que estão sendo substituídos por palm tops.

Em 1999, aconselhados pelos fornecedores, os empresários abriram uma filial em Curitiba, mercado que se ressentia de bons serviços na área. "Apostamos na qualidade de vendas, informatização e na prestação de serviços diferenciados", conta Waldomiro. Hoje a entrega de bebidas para qualquer lugar do Paraná ocorre em no máximo 48 horas. A empresa tem um armazém de 2.400 metros quadrados em Curitiba e outro de 2.000 metros quadrados em Maringá e gera 95 empregos diretos.

Cooperativismo de crédito

Incentivo da ACIM à cooperativa dos comerciantes mostra sintonia com as necessidades da sociedade e com os planos do Governo Federal

Em julho de 2002, o então candidato Luiz Inácio Lula da Silva esteve em Maringá e ficou impressionado com a força do cooperativismo. Na época, garantiu que o cooperativismo de crédito teria total apoio de seu governo. Meses depois, em sua primeira reunião ministerial no cargo de Presidente da República, Lula determinou ao Ministro da Fazenda, Antônio Palocci Filho, a "aceleração de estudos para ampliação das cooperativas populares de crédito". O compromisso assumido durante a campanha resume-se no pressuposto de que ao incentivar a formação de cooperativas a população terá acesso a crédito mais barato e dependerá menos de financiamento bancár

O presidente do Sicoob Metropolitano, Luiz Ajita, frisa que o papel das cooperativas de crédito é o de "reciclar os recursos da comunidade". Ele ressalva apenas que até o momento o foco principal tem sido o incentivo ao cooperativismo de crédito rural, com ampla defesa do Ministro da



Para Luiz Ajita o fim das restrições pode alavancar o cooperativismo de crédito



Apoio às cooperativas de crédito está nos planos do governo federal e estadual

Agricultura, Roberto Rodrigues. "É preciso que o sistema de crédito mútuo, que diz respeito ao meio urbano, também seja olhado com atenção", alerta. Para Ajita, o Ministro do Desenvolvimento Indústria e Comércio, Luiz Fernando Furlan, também deveria sair em defesa do sistema, incentivando a formação de cooperativas de crédito de todos os segmentos.

Ajita defende o fim de algumas restrições, já que hoje o sistema é vedado aos médios e grandes empresários. "Normalmente os micro e pequenos empresários são tomadores de crédito e os médios e grandes aplicam recursos. E a idéia é justamente que as pessoas que têm recursos possam emprestar para outras", explica. O presidente do Sicoob

defende um modelo de cooperativismo sem restrições, como ocorre em países europeus e o acesso aos recursos federais, como o Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT.

O presidente da Faciap, Jefferson Nogaroli, destaca o apoio ao cooperativismo de crédito como "estratégia coerente" para alavancar a economia. "A Faciap vai celebrar convênios com o Bancoob e Sebrae para que, via Confederação das Associações Comerciais do Brasil, o bem sucedido modelo de cooperativismo de crédito que temos em Maringá seja implantado em todo o País", revela. Já o Governador Roberto Requião, que participou recentemente da inauguração do Sicoob em Toledo/PR, garantiu que vai apoiar a difusão do cooperativismo de crédito no Paraná.

Os bancos de Lula

É possível que você nunca tenha ouvido falar do Bancoob e do Bansicredi, mas pode se preparar. Se depender do presidente Lula, eles serão tão conhecidos quanto o Bradesco e o Itaú. Além do nome esquisito, o Bancoob e o Bansicredi têm outra coisa em comum. São os bancos criados para atender as cooperativas de crédito - grupos de profissionais que formam uma poupança comum para empréstimos e investimentos. Nos últimos cinco anos, o número de cooperativas cresceu 50%. Já são 1.500 e administram R\$ 15,5 bilhões em ativos. Agora, devem ganhar ainda mais força. Lula encomendou ao ministro Antônio Palocci um plano para turbinar as cooperativas. Quer usá-las para conceder financiamentos a mais gente, com juros menores.

"Não crescemos mais porque a lei nos amarra", diz Heli Penido, presidente da Confederação do Sicoob, a maior associação de cooperativas do País. "Com a palavra do Lula, vamos dar um salto enorme." Os dirigentes do setor querem que o BNDES financie a criação de cooperativas e que o BC permita a formação de grupos abertos, em que qualquer um pode virar sócio. Hoje, só é possível criar cooperativas por categorias, seja de médicos ou de pedreiros. A maior parte é de produtores rurais, gente com pouco acesso aos bancos. "Temos 50 milhões de trabalhadores sem conta bancária e oferecemos muitas vantagens para atraí-los", diz

Raimundo Mariano do Vale, presidente do Bancoob.

A principal delas é o custo. "Como nossa estrutura é menor e não precisamos fazer propaganda, nossos juros são mais baixos", continua Mariano. Em média, as taxas seriam entre um e dois pontos percentuais menores do que as dos bancos. Mas as cooperativas não se limitam a dar empréstimos. Começaram a abrir os bancos há cinco anos e já oferecem quase todos os produtos financeiros, de cartão de crédito ao acesso a rede de atendimento 24 horas. Somadas todas as sedes e filiais, chega-se a mais de 2.200 pontos de atendimento, número igual ao das agências do Itaú. As cooperativas têm dois milhões de sócios.

Os dirigentes de cooperativas acreditam que se tiverem mais liberdade podem repetir o modelo europeu, com segurança. Na França, elas foram o berço do Credit Agricole, um dos maiores bancos do País. O SGZ, da Alemanha, administra mais de um trilhão de euros. "Mesmo se o governo não mudar as regras, vamos dobrar de tamanho em três anos", diz Ademar Schardong, presidente do Bansicredi, que cresceu 40% ao ano, nos últimos cinco anos. "Respeitadas as proporções da economia, teremos bancos de cooperativas tão fortes quanto os europeus."

Matéria de
Ricardo Grinbaum
publicada na
Revista Dinheiro

Seu cliente quer falar, você está pronto para ouvi-lo?

A JOB CALL CENTER oferece para sua empresa a prestação de serviço essencial nos dias de hoje:

"O controle do seu mercado consumidor".

A JOB CALL CENTER oferece uma forte parceria agregando tecnologia e serviços, permitindo às empresas de todos os portes, terceirizar o seu departamento de teleatendimento e assim manter o foco na sua atividade principal.

Atraindo lucros, novos mercados e a fidelidade de seus clientes.



Operações Ativas:

Prospecção de mercado, pesquisa de satisfação, lançamento de produtos / Serviços, entre outros.

Operações receptivas:

0800 ou 0300 reclamações, informações, sugestões, vendas, help desk, entre outros...

JOB

CALL CENTER

(44) 226-6000

Arquitetando a história

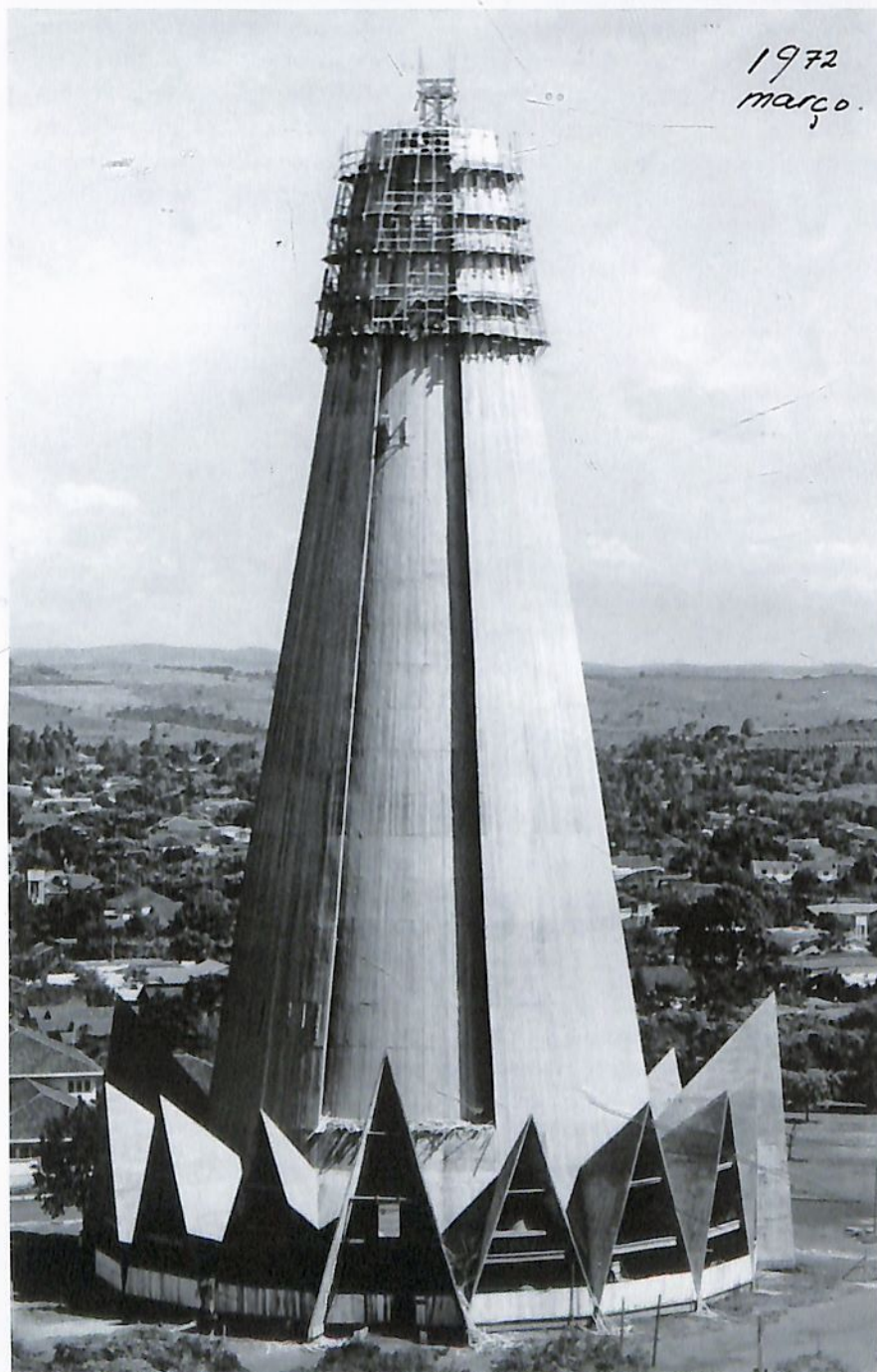
Da prancheta de uma arquiteto paulista saiu boa parte dos prédios públicos mais importantes de Maringá. Este pedaço pouco conhecido da história de cidade será contado em livro

Da curiosidade do arquiteto Aníbal Verri sobre a origem dos prédios públicos de Maringá surgiu um precioso resgate da história da cidade, além de uma constatação: a maioria foi projetada pelo arquiteto paulistano José Augusto Bellucci. A pesquisa virou tese de mestrado defendida por Verri na USP, em 2001, e ao que tudo indica, vai acabar se transformando em um livro.

Contratado pela Companhia Melhoramentos Norte do Paraná na década de 50, Bellucci veio com a missão de projetar um hotel para abrigar os compradores de terras. O primeiro projeto previa um prédio de sete andares com fachada de vidro, e foi considerado muito ousado (e inviável economicamente) para uma Maringá ainda com ruas de terra. O arquiteto chegou a elaborar nove propostas até chegar ao formato final, projetando desde a mobília às roupas dos funcionários.

Em 1956 ficou pronto o Grande Hotel Maringá, um projeto tão cuidadoso que resiste ao tempo e ainda hoje hospeda os viajantes. Mas agora tem outros proprietários e outro nome: Hotel Bandeirantes. "É uma obra muito bem construída, moderna no sentido do desenho e que vem atravessando o tempo", opina Verri.

O autor da tese conta que Maringá era a "menina dos olhos" da Companhia, cujas terras se estendiam até Umuarama. Por isso, além do arquiteto Bellucci, ela também contratou o urbanis-



Principal obra do arquiteto em Maringá, a Catedral em forma de cone, é a maior referência da cidade



Prédio para abrigar os compradores de terra na década de 50 funciona com hotel até hoje

ta José Macedo de Vieira, que projetou a cidade, e o agrônomo Aníbal Bianchini da Rocha, que implantou a arborização de Maringá e o paisagismo do Grande Hotel. E os investimentos da Companhia prosseguiram, tendo Bellucci como projetista. Em 1953, por exemplo, ele projetou o Aeroporto de Madeira.

Algumas curiosidades foram constatadas por Aníbal Verri em sua tese. Em 1956, após perder a eleição para diretoria do clube que reunia a elite local - o Aeroclube que funcionava no terreno que hoje abriga o Mercadorama - a Companhia reuniu dissidentes para erguer outro clube. Bellucci projetou o Maringá Clube com uma infraestrutura completa: piscinas, quadras esportivas e mobiliário.

A GRANDE OBRA

Com a chegada de Dom Jaime Luiz Coelho à Maringá, Bellucci foi contratado para a obra que viria a se tornar a grande referência da cidade: a Catedral Basílica Nossa Senhora da Glória. Verri descobriu que o projeto inicial previa a sua construção no terreno onde acabou sendo erguido o Hotel. "Uma das hipóteses é que a Companhia, que disputou e perdeu a eleição

para a Prefeitura de Maringá, implantou o Hotel junto ao chamado Centro Cívico como prova de poder", suspeita Verri.

O projeto da Catedral ficou pronto em 1959 com um detalhamento impressionante para época. Para cada etapa Bellucci confeccionava uma maquete e mandava de São Paulo para a aprovação. O arquiteto chegou a ir para Itália, o berço deste tipo de obra, em busca de vitrais para a Catedral. Mas após

desentender-se com Dom Jaime, Bellucci se afastou da obra. Não é dele, segundo Verri, o acabamento da Catedral, que talvez fosse mais "rigoroso" se Bellucci tivesse prosseguido até o final.

Quanto a idéia de projetá-la em formato de cone, o autor da tese encontrou muita controvérsia. Como Bellucci faleceu em 1999, Verri entrevistou o filho dele e também arquiteto José Carlos Bellucci. "Ele leu na



Tese do arquiteto Aníbal Verri resgatou parte da história de Maringá

Internet uma história de que Dom Jaime se inspirou na ida do homem para o espaço e garante que nunca houve tal conversa entre o arcebispo e seu pai”, conta Verri. “Ele conta que o pai se inspirou no gesto de união entre as mãos, em sinal de oração, para conceber o projeto em forma de cone”, completa.

Se no país de Oscar Niemayer o projeto da Catedral não é considerado referência do ponto de vista arquitetônico, para a sociedade ele tem grande importância como referência urbana. A idéia do cone, seja qual for o autor, não poderia ter sido mais acertada.

PROJETOS PÚBLICOS

Embora a pesquisa fosse focada na arquitetura da cidade, Verri acabou descobrindo histórias interessantes envolvendo a disputa de poder nos primeiros anos de Maringá. Consta que o projeto de urbanização da Praça Napoleão Moreira da Silva (esquina da Avenida Brasil com Duque de Caxias) nasceu de uma briga entre o então prefeito Américo Dias Ferraz e a Companhia Melhoramentos. Irritado com a falta de consenso em torno de um local para implantação da rodoviária, o prefeito teria mandado cortar as árvores da praça, que era mantida pela Companhia. Em resposta, a Companhia contratou Bellucci para urbanizá-la.

No início dos anos 60, Bellucci começou a projetar obras públicas para prefeitura. A



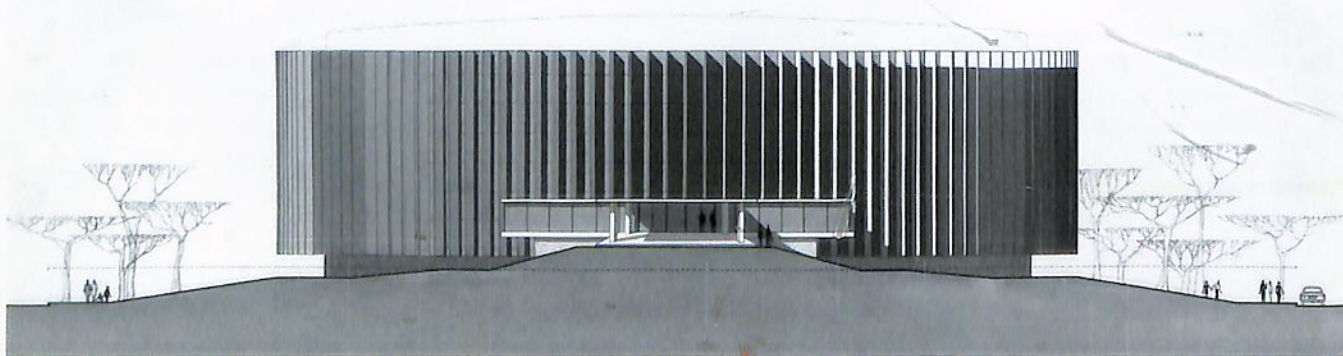
Praça Napoleão Moreira da Silva foi urbanizada após um desentendimento entre a Prefeitura e a companhia Melhoramentos

primeira foi a Praça Pedro II, que hoje é o Centro de Convivência (em frente à Catedral), obra contratada pelo prefeito João Paulino. Em 1964, na gestão de João Moreira de Carvalho, projetou o Cemitério Municipal, cujo prédio interno com mirante permanece inacabado até hoje. Neste mesmo ano começou a projetar o Paço Municipal, um projeto audacioso, que tinha Praça Cívica e vão livre de 40 metros. Este projeto acabou sendo descaracterizado nas gestões seguintes.

Verri descobriu também que o arquiteto Bellucci chegou a entregar projetos que não saíram do papel, como o do Teatro Municipal (que seria construído na praça em frente à choperia Car Wash). Tudo está devidamente guardado, cada etapa dos projetos, fotos de maquetes, pelo filho de

Bellucci. Um material rico, na opinião de Verri, que demonstra detalhamentos raros hoje em dia. “Ele tinha um rigor de trabalho que hoje os arquitetos simplesmente nem sabem como fazer”, opina.

Para o autor da tese, embora não tenha projetado nenhum marco na arquitetura brasileira, Bellucci era reconhecido como um excelente profissional. E deixou para Maringá um legado importante. “Todas as obras que ele projetou tinham um grande respeito com o espaço público. O cemitério tinha um mirante, a prefeitura uma praça de convivência, o Hotel um grande recuo. Ele não era um exibicionista, era um arquiteto preocupado com a função de suas obras para a sociedade”, conclui.



Garoto abre filial em Maringá

A Chocolates Garoto escolheu Maringá como ponto estratégico de distribuição de produtos para todo o Paraná, exceto Curitiba. A indústria acaba de abrir uma filial na cidade, seguindo o mais moderno sistema de comercialização e distribuição: o broker. Trata-se de uma tendência americana, que vem conquistando espaço no Brasil, transformando atacadistas/distribuidores em operadores logísticos.

A expectativa é que a filial movimente R\$ 15 milhões por ano, distribuindo, em média, 80 toneladas de chocolate por mês para

quase todo o Estado. A boa notícia é que os impostos serão recolhidos em Maringá. A Garoto escolheu a Arilu para abrigar a filial, que está empregando 180 pessoas em todo o processo.

A analista de vendas da Garoto, Simone Moreira Cunha, explica que o sistema de informática da Garoto está interligado às 40 filiais brasileiras, incluindo a de Maringá, possibilitando o acompanhamento simultâneo dos pedidos e do estoque. Por causa deste controle, a reposição de mercadorias é bastante racional, evitando-se devoluções em função da perda de validade.

Saiba mais sobre broker

Diferente das distribuidoras ou atacadistas, o broker não se encarrega apenas das vendas, mas também promove pesquisa e merchandising dos produtos. Oferece aos clientes material promocional e informações sobre o mercado, ensina técnicas de venda e exposição. Mas a grande vantagem está no fato das notas fiscais serem faturadas diretamente da indústria, evitando a bi-tributação. Com isso, os comerciantes conseguem comprar produtos mais barato e repassar esta economia aos consumidores finais.

Na prática, o broker possibilita ao pequeno varejo comprar direto da indústria e reduzir o preços do produtos nas gôndolas. Para as indústrias também são muitas as vantagens: os

produtos são colocados em todos os pontos de venda (e não apenas em grandes supermercados), há maior fidelização dos clientes, toda a linha de produtos está disponível (e não apenas ao estoque do distribuidor) e há maior chance de prospecção de novos compradores.

Para o broker, também é um bom negócio. Ele não precisa empatar capital com estoque, já este pertence à indústria, mas apenas armazená-lo. Não tem as despesas fiscais em relação à venda e recebe comissão sobre os produtos comercializados. Além disso, pode conciliar a atividade de atacadista ou distribuidor com as vendas nesta modalidade, otimizando o transporte de mercadorias.



Broker garante controle de estoque, distribuição otimizada, preços mais baratos



REVISTA

ACIM



Revista ACIM.
Seu melhor negócio em Maringá

Informações e Publicidade

9972 - 8779
3025 - 9595

Orquestra Juvenil

Fundacim quer utilizar a música para tirar crianças e adolescentes de situação de risco

A cultura é, sem dúvida, um excelente meio para a inclusão social de crianças e adolescentes em situação de risco. Pensando nisto, a ACIM, através da Fundacim, está criando o projeto da Orquestra Juvenil de Maringá, que pretende levar formação musical e cidadania a 100 meninos e meninas.

Segundo a superintendente da Fundacim, Roni Enara, a inspiração veio do Projeto Futuro, da Fundação Rezende Barbosa, de Assis-SP (mantida pela Grupo Nova América). Criado em 1987, o Projeto reúne hoje 250 integrantes, com idade entre 7 e 18 anos, e abrange cinco subprojetos: Horta, Banda Musical, Menor Aprendiz, Teatro Infante Juvenil e Coral. E um detalhe importante: todos estão matriculados na rede pública de ensino.

A Banda Musical já se apresentou em Maringá a convite da Fundacim, no dia 26 de novembro do ano passado,

durante a Noite da Solidariedade. Formada por 90 integrantes, a Banda já soma conquistas: foi campeã brasileira em 1995 e bi-campeã estadual (1997/ 1998). Em 1997 gravou o primeiro CD.



Banda da Fundação Rezende Barbosa, de Assis, servirá de modelo para a Orquestra Juvenil da Fundacim

modalidades, possibilitando aos jovens ingresso no quadro de funcionários das empresas do Grupo Nova América.

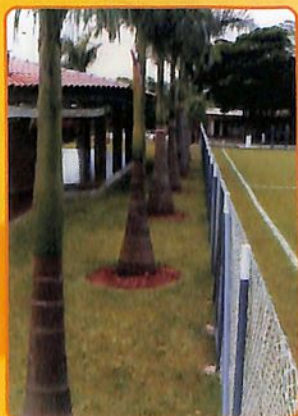
O Teatro Infante Juvenil desperta o interesse pelas artes cênicas e o gosto pelo teatro em particular, desenvolvendo o espírito crítico e a formação cultural do jovem. O Coral desenvolve a capacidade de expressão, solidariedade e sociabilidade. Além das atividades específicas, o Projeto Futuro oferece uniforme, lanches, material escolar, assistência médica, assistência psicológica, medicamentos, orientação educacional e palestras temáticas. Graças a ele, o Grupo Nova América ganhou o título de "Empresa

DESPERTANDO HABILIDADES

No subprojeto Horta os integrantes aprendem sobre o uso produtivo da terra. O Menor Aprendiz reúne participantes do Projeto em outras

Amiga da Criança", concedido pela Fundação ABRINQ, e recebeu da Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil (ADVB) o prêmio Top Social.

RECANTO DOS MOSQUETEIROS CHÁCARA



Dentro do perímetro urbano, no asfalto...

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



Alugamos para Festas e Eventos Fones 3028-0077 / 9972-8779

Cocamar completa 40 anos na melhor fase de sua história

A Cocamar tem muitos motivos para estar comemorando, em março, seus 40 anos de história: por vários anos seguidos vem batendo o próprio recorde em recebimento de soja, o seu principal produto; está inaugurando três novas unidades industriais para potencializar ainda mais a sua consagrada linha de produtos de varejo; projetos como a integração agricultura-pecuária no arenito, vão de vento em popa; não bastasse, em um ano de tamanha importância histórica, o Grupo Cocamar (incluindo as empresas coligadas) prepara-se para chegar ao sonhado patamar de faturamento de R\$ 1 bilhão.

"Em 2000, dissemos que aquele havia sido o nosso melhor ano até então; em 2001, os números foram ainda melhores e, em 2002, os resultados foram além do planejado", comenta o presidente Luiz Lourenço, confiante de que em 2003 o desempenho da cooperativa continuará surpreendendo.

No ano passado, além da captação de 463 mil toneladas de soja 5% a mais do que na safra anterior -, outros dois fatores impulsionaram o crescimento da Cocamar. O primeiro deles, a vigorosa evolução de 56% dos números do varejo, que saltou de R\$ 85 milhões para R\$ 136 milhões em um ano; o segundo, a escalada crescente da área de insumos, que saiu de R\$ 85 milhões para R\$ 116 milhões no mesmo período.

Agora, para atingir a meta de R\$ 1 bilhão, a cooperativa planeja continuar avançando em todos os setores, com destaque para o varejo, cuja perspectiva é fechar 2003 com uma participação de R\$ 210 milhões

no faturamento global 50% a mais que em 2002. A grande alavanca, para isso, são as novas unidades industriais, onde serão fabricados sucos de frutas, sucos com proteína de soja, maioneses, atomatados e molhos.

Com isso, a Cocamar deverá multiplicar por três

a quantidade de itens nas gôndolas, saindo de cerca de 30 para quase uma centena.

Os sucos de frutas chegaram recentemente ao mercado, envasados em embalagens cartonadas de 1 litro e 200 ml. A cooperativa pretende, já em 2003, deter 4% do mercado nacional de sucos prontos para beber, subir para 9% no ano que vem e alcançar 15% em 2005. A matéria-prima vem em grande parte do interior de São Paulo, Nordeste e até do Chile e, segundo Luiz Lourenço, elas deverão impulsionar a produção regional de frutas, tornando-se uma nova alternativa de renda para os produtores.

"A marca Cocamar é muito forte e sinônimo de credibilidade junto aos consumidores", observa o presidente, lembrando que em 2002 ela foi a quinta mais citada na pesquisa "Top Of Mind" a nível estadual, dentre as principais empresas paranaenses.

75% DOS ASSOCIADOS SÃO PEQUENOS PRODUTORES

Os cooperados da Cocamar são, em



Cocamar lançou sua mais nova linha de produtos: os sucos de frutas, que em 2005 deverá deter 15% do mercado

sua maioria, mini e pequenos produtores. Dos 5.525 integrantes do quadro associativo, 26% são mini, ou seja, com propriedade entre zero e 10 hectares, enquanto 49% são pequenos (11 a 50 hectares). Os médios produtores compõem 13% do quadro e os grandes, 12%.

Para o vice-presidente José Fernandes Jardim Júnior, a maior parte dos agricultores dificilmente sobreviveria sem o respaldo da Cocamar. "É o trabalho em cooperativismo que viabiliza principalmente as mini e pequenas propriedades", ressalta Fernandes, que deu como exemplo a produção de casulos de seda. Segundo ele, a Cocamar mantém-se nessa atividade mesmo que, eventualmente, tenha prejuízo. "O resultado que ela proporciona é pequeno para a cooperativa, mas não podemos desprezar a sua grande importância social", comenta, lembrando que são 750 produtores no campo e 300 empregos proporcionados na indústria e unidades de apoio.



DIA APÓS DIA, VOCÊ CADA VEZ MAIS JOVEM

O desenvolvimento cada vez mais rápido de novas tecnologias em tratamentos estéticos vem sendo um poderoso aliado para quem quer eliminar ou minimizar as marcas do tempo sem a intervenção do bisturi. É exatamente isso que a CLIMEST, há 16 anos no mercado, quer proporcionar a você. Com uma equipe altamente qualificada e atualizada nas áreas de Medicina Estética (Dr. Paulo Roberto Bubna), Fisioterapia Estética (Dra. Tatiana Pizani) e Psicologia (Dra. Ana Cláudia Gonçalves e Dra. Patrícia Freitas), a CLIMEST utiliza-se de modernos equipamentos nacionais e importados reconhecidos pelo FDA e Ministério da Saúde, bem como de medicamentos importados para obtenção de resultados altamente satisfatórios. Além de atenção exclusiva aos seus clientes, som ambiente, estacionamento próprio, materiais esterilizados e descartáveis e ambiente climatizado.

Entre os tratamentos oferecidos pela CLIMEST para estética facial e corporal destacam-se:

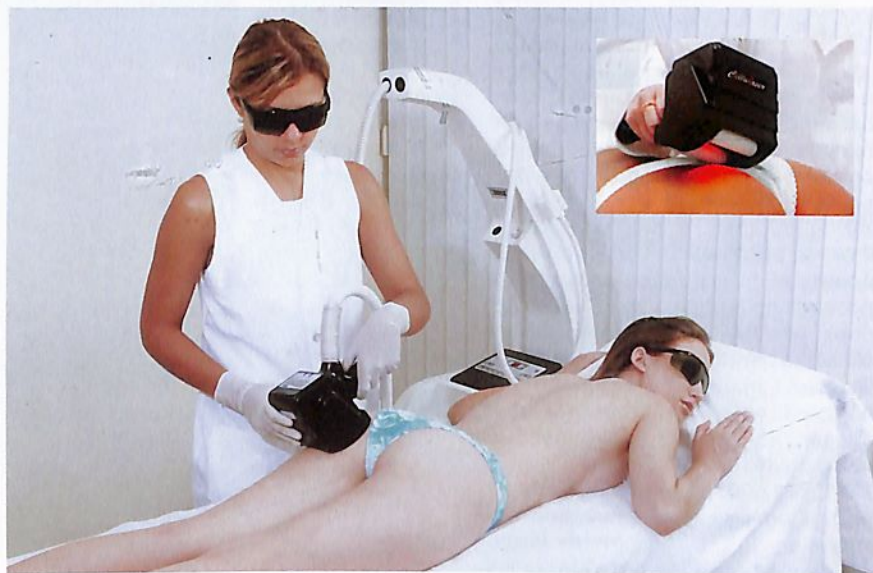
ESTÉTICA FACIAL

Preenchimentos Faciais: Aqua Mid, New Fill e Restylane Implantes para região de sulcos, rugas, depressões, aumento de lábios, queixo e bochecha, com duração variável de 4 meses a 3 anos;

Botox: Aplicação de toxina botulínica americana para eliminação de rugas de expressão frontais (testa), glabellares e periorculares (pés de galinha);

Cosmeciônica: Produtos manipulados personalizados para manchas, acne, envelhecimento, flacidez (DMAE entre outros) estrias e quelóides;

Exoderm: Revolucionária máscara rejuvenescedora de fenol tamponado, que faz um peeling



O aparelho Cellulaser melhora a celulite em até 80%

profundo eliminando rugas superficiais, médias e profundas, flacidez facial, manchas, cicatrizes de acne. Resultado em 8 dias sem corte;

Limpeza de Pele: Tratamento para retirada de comedões (cravos) e limpeza dos folículos, proporcionando a prevenção do envelhecimento precoce e renovação celular;

Peelings: Realizado através de vários tipos de ácidos, causando renovação celular superficial, média ou profunda da pele, dependendo do agente utilizado: (Ácido glicólico, Ácido Salicílico, Ácido Retinóico, Ata, Week End Peel. Indicado para lesões superficiais da pele (rugos superficiais, manchas, acnes, estrias jovens, pele seca e flacidez facial);

Rejuvenescimento e Hidratação Facial: Aplicação e ionização de produtos importados, nutrindo e hidratando a pele, tratando assim o envelhecimento precoce e flacidez;

Pirf: Programa intensivo de rejuvenescimento facial. Trata-se de um programa terapêutico semanal com limpeza, esfoliação, hidratação, nutrição e fortalecimento da musculai-

tura facial, utilizando-se fármacos de alta performance e equipamentos modernos com acompanhamento médico e fisioterápico por 6 semanas.

ESTÉTICA CORPORAL

Cellulaser (endermologia a laser): Equipamento de alta tecnologia computadorizada que alia a endermologia ao laser, tratando a celulite, flacidez e gordura localizada ao mesmo tempo, melhorando a celulite cerca de 80% a partir da 4ª sessão, além de promover a perda de medidas;

Cromopeel: Peeling específico para estrias jovens ou antigas;

Drenagem Linfática: Massagem manual que proporciona a desobstrução dos linfonodos, estimulando a reabsorção do edema da celulite para todos os canais linfáticos, facilitando o escoamento da linfa, melhorando assim a circulação sanguínea e a eliminação de toxinas;

Emagrecimento: Medicamentos manipulados e exclusivos para cada



Estimulação Russa ajuda a eliminar a flacidez

paciente;

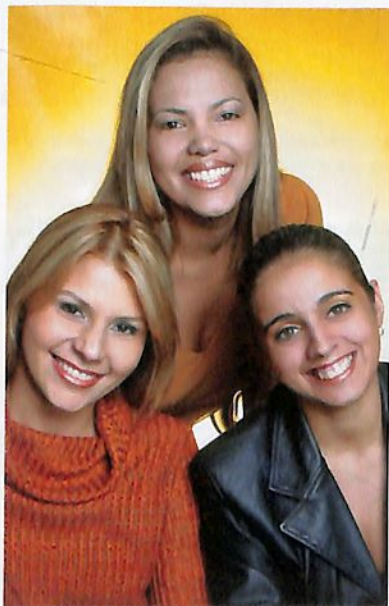
Esfoliação Corporal: Massagem manual realizada com produtos esfoliantes, causando assim a retirada das células mortas e sua renovação. Após a esfoliação, toma-se um banho especial e realiza-se hidratação. Indicado antes do bronzamento artificial e antes e depois da praia.;

Esclerose de Microvarizes: Aplicação para secagem de varicoses e varizes com método indolor e com material 100% descartável;

Hidrolipoclasia: Microincisão em pequenas regiões com gordura localizada;

Hipem: Tratamento intensivo para os pés e mãos, prevenindo e tratando o envelhecimento precoce, manchas, suavização das linhas dando total maciez e vida a sua pele;

Lipoescultura Tumescente:



Tatiana Pizani (fisioterapeuta), Ana Cláudia Gonçalves (psicóloga) e Patrícia Freitas (psicóloga)

Cirurgia com anestesia local, que retira com microcânula e seringa, gordura localizada do abdômen, flancos, costas, culotes. Alta imediata e repouso em casa por 24 horas podendo voltar a atividade normal após esse período;

Massagem Anti-Stress e Relaxante
Massagem modeladora

Massagem para Gestantes: Realizada manualmente, causando assim a diminuição do inchaço, melhora da circulação sanguínea e linfática, melhora a prevenção da celulite, a não retenção de líquido e total relaxamento para mamãe e para o bebê;

Mesoterapia: Tratamento clássico para celulite, gordura localizada, flacidez e estrias jovens, através da aplicação de fármacos e lipolíticos importados (com pistola automática);

Phydias (Estimulação Russa): Equipamento de alta tecnologia computadorizada, que recruta fibras musculares, através de eletrodos fixados na pele, desenvolvendo o tônus muscular e eliminando a flacidez.

Prisma: Poderoso fibrinolítico que quebra as ligações fibróticas da celulite avançada, levando a uma melhora acentuada das depressões da celulite grave;

Subcision: Trata a celulite mais grave, eliminando depressões "buracos", utilizando técnica microcirúrgica com anestesia local;

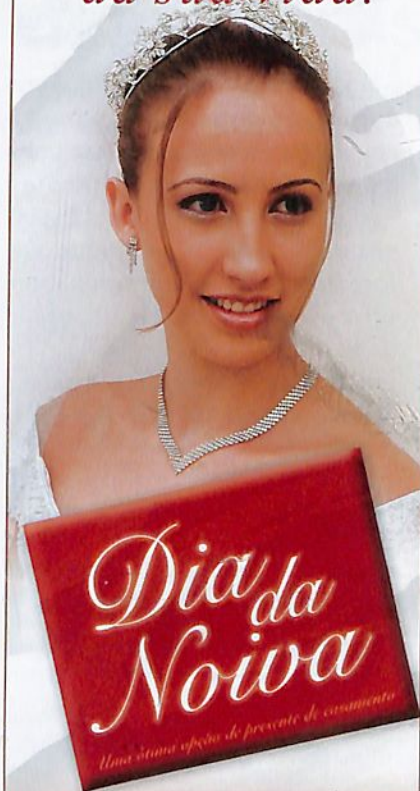
Terapia com Pedras Quentes (Hot Stones): Técnica terapêutica milenar de massagem com pedras quentes vulcânicas, beneficiando o organismo, onde o calor das pedras penetram na musculatura provocando um intenso relaxamento;

Ultra Som 3mhz: Equipamento que emite ondas mecânicas intradérmicas numa profundidade de 3- 4cm, agitando as moléculas de água da região melhorando a circulação, auxiliando no combate a celulite e gordura localizada além, de causar analgesia.

A CLIMEST oferece ainda uma surpresa para um dia muito especial **DIA DA NOIVA** dia este que também pode ser feito no Dia das Mães, Dia dos Namorados, Aniversário de Casamento, enfim comemorando sempre uma data muito especial.

A CLIMEST também está com parceria com a ACIM, atendendo aos associados com descontos especiais e exclusivos.

O dia mais feliz da sua vida.



A CLIMEST oferece um dia de relaxamento e estética voltado para noivas, com tratamentos específicos para você ficar radiante ao subir ao altar.

Tratamentos

- Esfoliação corporal;
- Hidratação corporal;
- Hipem (mãos e pés)
- Massagem anti stress;
- Massagem relaxante;
- Terapia com pedras quentes.
- Banho essencial aromatizante com pétalas de rosas ou vinho;
- Banho de lua;
- Limpeza de pele;
- Hidratação facial;
- Drenagem linfática facial;
- Drenagem linfática corporal.



CLIMEST

R. Lopes Trovão, 131
zona 04 Maringá (44) 225 2050

Em Curitiba (41) 232 6600

Visitas

No dia 30 de janeiro uma comitiva composta por 15 espanhóis da região da Catalunha esteve na ACIM. O grupo integra a Federação Catalana de l'Esplai, entidade sem fins lucrativos formada por voluntários que promovem clubes de educação para crianças e jovens. Os voluntários conheceram projetos da ACIM, Codem, IDR, Sicoob e, em especial, as ações realizadas pelo Instituto de Respon-

sabilidade Social de Maringá (Fundacim), entidade que visa a melhoria da qualidade de vida de pessoas menos favorecidas.

Depois de receber a visita de diversas associações comerciais do sul do País, interessadas em conhecer os bem sucedidos projetos da ACIM, no dia 3 de fevereiro também estiveram na entidade representantes da Asso-

ciação Comercial de Taubaté. A entidade é uma das mais antigas do País, com mais de 100 anos.

Comitiva formada por voluntários espanhóis visitou a ACIM



Estagiários qualificados

Criado pela ACIM e IDR o Programa de Orientação para Estágio (PROE) começa a ter amplitude nacional, através de um convênio com a Confederação das Associações Comerciais do Brasil. O pioneiro, o PROE - Maringá, já está funcionando na antiga sede da ACIM e tem como diferencial a constante qualificação dos estagiários. No ano passado foram oferecidos dois cursos de capacitação: "Plano de Negócios" e "Administração do Tempo". Para este ano, estão programados vários cursos. "As empresas que nos procuram têm à disposição pessoas preparadas para enfrentar o mercado de trabalho. Oferecemos várias opções de cursos para que os estudantes possam se adequar às necessidades do mercado", explica a gerente de capacitação, Yara Van Linschoten.



PROE oferece cursos de capacitação para os estagiários, garantindo mão-de-obra qualificada às empresas

Associados privilegiados

Os associados da ACIM contam com mais uma vantagem: um convênio firmado com a Faculdade Nobel concederá aos interessados descontos de 10% na mensalidade dos cursos de graduação. Mais informações podem ser obtidas pelo telefone (44) 3025-9646



Associados da ACIM terão 10% de desconto nas mensalidades da Faculdade Nobel

Sede para eventos

A ACIM colocou à disposição dos associados as três salas de convenções da antiga sede, localizada na rua Néo Alves Martins, 2321. Os associados podem alugar por um preço especial salas e equipamentos para realização de cursos ou convenções. Contando com uma infra-estrutura adequada para a realização de eventos empresariais a ACIM ainda oferece cardápios variados de coffee break. Mais informações pelo telefone (44) 3025-9634



As salas de convenções da antiga sede da ACIM estão disponíveis para os associados por um preço mais acessível

Lideranças empresariais

Uma comitiva de 70 pessoas formada por empresários e diretores da ACIM, Codem, IDR e associações comerciais da região esteve em audiência com o governador Roberto Requião em janeiro. O governador acatou o pedido das lideranças e ampliou a faixa de isenção do ICMS para microempresas. Desde 2 de fevereiro as empresas com faturamento anual até R\$ 180 mil estão isentas do recolhimento de ICMS. Estima-se que 120 mil empresas serão beneficiadas. Foi mais uma prova da mobilização das associações comerciais e da força do sistema liderado pela Faciap.



Comitiva de empresários reivindicou ao governador Roberto Requião a ampliação da faixa de isenção de ICMS para microempresários

Parceria solidária

Uma parceria firmada entre a ACIM e Receita Federal possibilitará que todos os brinquedos trazidos ilegalmente do Paraguai sejam distribuídos às entidades

cadastradas através do Instituto de Responsabilidade Social de Maringá (Fundacim). "A Receita Federal, através do delegado Décio Pialarissi, tem se sensibilizado

muito com as causas sociais e esperamos que essa parceria tenha ainda mais sucesso neste ano", comenta, entusiasmada, a superintendente da Fundacim, Roni Enara.



Receita Federal doou 70 mil brinquedos para a Campanha de Natal de 2002

Qualificação do comércio

Os cursos técnicos sempre foram uma boa alternativa para a qualificação profissional. Até o presidente Luiz Inácio Lula da Silva (PT), como todo mundo sabe, foi aluno de curso profissionalizante. De olho na qualificação profissional, mais uma vez a ACIM saiu na frente e lançou no Paraná o primeiro curso técnico



ACIM lançou o primeiro curso técnico do Paraná para formação de gerente do comércio

de gerente do comércio. De acordo com o Censo Econômico, 42,6% das empresas maringaenses têm atividades voltadas para o comércio, o que demonstra a necessidade desse curso. Entre as disciplinas, constam Técnicas de Venda e Negociação, Práticas Comerciais, Marketing, além de Inglês e Espanhol Instrumental. O curso, que tem duração de 11 meses, teve início no dia 17 de fevereiro.

ACIM



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

CONVÊNIO MÉDICO

PAM

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

HSBC

O seguro saúde do HSBC garante a cobertura de atendimentos médicos e clínicos especializados, internamentos hospitalares e atendimento psiquiátrico. Telefone 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 227-7717

Santa Rita Saúde

Plano de saúde que oferece diversos produtos empresariais de assistência médico-hospitalar. Avenida Independência, 14, sala 2. Telefone 262-1306

Caroline Phillip Psicóloga

Prestação de serviços nas áreas de Psicoterapia, Acompanhamento Psicológico, Avaliação Psicológica e Orientação Psicológica Vocacional e Profissional. Rua Néo Alves Martins, 3377, Sala 2, fone 224-4196

Luzia Helena Lima Bastos - Psicóloga

Prestação de serviços para as empresas associadas na área de psicologia clínica, na especialidade de psicoterapia de adultos e adolescentes. Rua Néo Alves Martins, 3415, sala 304, Centro. Fone 224-6693

Ana Sueli Luchetti Vieira de Oliveira e Rosimar Maria Noceti Silvestri Psicólogas

Prestação de serviços nas áreas de Psicologia compreendidos por: avaliação psicológica, aconselhamento psicológico, psicoterapias em crianças, adolescentes e adultos; atendimento psicológico a pacientes pré e pós-cirúrgicos e orientação vocacional e profissional. Centro Integrado de Psicologia, avenida Curitiba, 486, sala 703, fone 224-9235

CONVÊNIO ODONTOLÓGICO

Uniodonto

Prestação de serviços odontológicos feitos por cirurgiões dentistas associados. Avenida Tiradentes, 1008 sala 1205. Fone 222-4884

Sociedade Odontológica de Maringá SOMA

Prestação de serviços odontológicos feitos por cirurgiões dentistas associados. Rua Santos Dumont, 2454, Sala 6A. Fone 226-3466

Oramed Assistência Médica e Odontológica

Prestação de serviços odontológicos feitos por cirurgiões dentistas associados. Avenida Prudente de Moraes, 998, Sala 5, Novo Centro. Telefone: 225-7270

CONVÊNIO EDUCACIONAL

União das Faculdades Metropolitanas de Maringá - Unifamma

Oferece descontos nos vestibulares e nas mensalidades dos cursos de terceiro grau. Avenida Colombo, 9063. Telefone 225-5500

Faculdades Nobel

Descontos para associados nas mensalidades dos cursos de graduação. Avenida Mandacarú, lote 114. Telefone 3026-2322

Cultura Inglesa de Maringá

Oferece descontos especiais para associados em curso de Inglês e Inglês Comercial.

Rua Arthur Thomas, 770, telefone 226-7570

CONVÊNIO EMPRESARIAL

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. Rua Santos Dumont, 2270, 9º andar. Telefone 221-1983.

Anima Corretora de Seguros

Contratação de seguros em todos os ramos, registrados em apólices especialmente implantadas para a ACIM, porém, com faturamento direto aos segurados. Avenida Tiradentes, 1008 sala 1205. Telefone 222-4884.

Serviço Educacional Lar e Saúde (SELS)

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

Mega Marcas e Patentes

Pesquisa de anterioridade de registros, pedido de registro de marca, controle de processo e vigilância de marca. Telefone 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. Telefone 263-8310.

Alcântara Advogados & Consultores Associados

Recuperação de créditos tributários, tais como impostos, taxas e contribuições de melhorias, contribuições sociais e previdenciárias, multas e outras refutações tributárias. Avenida Carneiro Leão, 125, Sala 401. Telefone 227-7116

Patrone Seguros

Oferece aos associados condições especiais na contratação de planos de saúde, seguros de vida e acidentes pessoais. Avenida Curitiba, 476. Telefone 262-2134

VET Serviços de Pós-Venda

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

Ergon Consultoria, orientação e pesquisa

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

CETEGH - Centro de Tecnologia em Gestão Humana

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

RPS Administradora e Corretora de Seguros

Contratação de seguros em todos os ramos com a empresa Yasuda Seguros. Avenida Prudente de Moraes, 842. Telefone 269-6329

Satelsystem rastreamento de veículos

Descontos especiais para aquisição de aparelho rastreador, gratuidade por 12 meses na manutenção do sistema operacional. Telefone 9972-2322

GNS Corretora de Seguros

Assistência funeral 24 horas, individual e familiar. Serviço de sepultamento, traslado de corpos, registro de óbito, páramentos, velório e outros. Rua Santos Dumont, 3472, sala 407 Edifício Bandeirantes. Telefone 223-2919

Serviço

Qualquer informação sobre os convênios pode ser obtida pelo telefone 3025-9646 - S.A.C. Serviço de Atendimento ao Cliente da ACIM.

Filiações

Novas filiações dos meses de dezembro, janeiro e fevereiro

Alimentos

Chinezinho Express
Proprietário: Alessandro Cristian Gondo
Frigma
Proprietário: Reginaldo da Silva Maia
Niorel Alimentos
Proprietário: Osvaldo Reginato
Peixes & Cia
Proprietário: Robson Narciso de Carvalho
Restaurante Fim da Picada
Proprietário: Osmar Pereira
Sacolão do Rui
Proprietário: José Onídio de Oliveira
Ultrativa
Proprietário: Francisco Carlos Laganar

Comércio em geral

A B Tecidos
Proprietário: Arlete Izabel Bertoldi Gaspar
All Games
Proprietário: Rogério Cardoso
Alinegás
Proprietário: Ana Alice Batista Fiochi
Bini
Proprietário: Roberto Bini do Nascimento
B.J. Santos
Proprietário: Adilson Emir dos Santos
Borracharia André Pneus
Proprietário: André Pereira Viana
Casa do Soldador
Proprietário: Fabrizzia Azevedo Vassalo
Cazza Modular Todeschini
Proprietário: Maria da Glória
Center Carnes Karina III
Proprietário: Leir Aparecido Komadaki
Cia Tintas Brasil
Proprietário: José Maria Gomes Ribeiro
Codifer
Proprietário: Edina Silva de Sá
Conveniência Acaz
Proprietário: Jocimara Mochi Jorge
Dавero Semi Jóias
Proprietário: Valter Mateus da Silva
Global Papelaria
Proprietário: Luiz Fondazzi
Lab Cath
Proprietário: Ricardo Rodrigo Pietro
Laércio Franco
Proprietário: Laércio Franco
Lili Marlen Modas
Proprietário: Damaris Neves dos Santos
Lotérica Dama da Sorte
Proprietário: Takayuki Sato
Margarida Imóveis
Proprietário: Margarida Elizabete Pizani
Gorri
Maria Camila Fernandes Suzini
Proprietário: Maria Camila Fernandes Suzini
Mercadão de Móveis Usados
Proprietário: Carla Aparecida de Souza
Musical Cidade Canção
Proprietário: Esdra Alves Sales

N N Veículos

Proprietário: Mauro Cardoso
NVM Empreendimentos Imobiliários
Proprietário: Ricardo Norio Suzuki
Ótica Vip
Proprietário: Eduardo Susumu Hayashi
Panificadora Manfrim
Proprietário: Erasmo Manfrim
Posto Novo Óasis
Proprietário: Rinaldo Rorato
Posto Pinheirão
Proprietário: Antônio Aparecido Piovesan
Recicláveis Brasil
Proprietário: Adair Aparecido Camargo
Rosa Moreno Cosméticos
Proprietário: Luiz Andreto
Sapataria Fonseca
Proprietário: João Mendes Fonseca
Sonoflex
Proprietário: Cleuza Souza Theodoro
Super Muffato
Proprietário: Ederson Muffato
Tanques Maringá
Proprietário: Hélio do Carmo Tavares
Tec Som
Proprietário: Reginaldo Zerbinatti
Tornearia Trevo
Proprietário: Gilberto Luiz França
Travessieiros Vitória
Proprietário: Rosângela R. B. da Silva
Vitória Presentes Artesanatos
Proprietário: Aloísio Alves
Yesnaturall
Proprietário: Tania Mara Vecchi Caliar
Yuma Beauty Salon
Proprietário: Yasunori Ricardo Miyanagan

Confecções

Arco Íris Tecidos
Proprietário: Cristiano Cano
D'Marchy Modas
Proprietário: Márcia Aparecida Queiroz
Giovana Julia
Proprietário: Amarildo Teixeira
Jelly's Day
Proprietário: Audrey Esaki
La Vitta
Proprietário: Mercedes Rosa Freitas
Lika Nenê
Proprietário: Sirley Grudtner Martins
Loja Predilecta
Proprietário: Cleuza Aparecida Palozi
Zandonadi
Long Surf
Proprietário: Cleberson Gomes
Love Blusas
Proprietário: Milvane Crevilim Bespalhuk
Mirex
Proprietário: Eurípedes de Souza
Moda Fashion
Proprietário: Márcia Apda. Alves
Travasso
Moda Mulher
Proprietário: Eliseu Alves Fortes
Nanda Confecções e Calçados
Proprietário: Marilene dos Santos Cruz
PH Fashion
Proprietário: Eliane Souza Henrique

Rodando a Baiana

Proprietário: Franciane Rodante Gaiato
Teenager
Proprietário: Carmen Inocente Rocha
Loures
Thalipe
Proprietário: Dulcinéia Albanex
Venrametto
Tikitos
Proprietário: Mauro Braz Padilha
Toninho Gueiro Confecções
Proprietário: Ana Paula de Souza
Via Máxima
Proprietário: Arislene Araujo Vieira
Yuupi Baby
Proprietário: Vania Negri Sakata
Zunni
Proprietário: Delmar Schwederke

Construção

Conferprol
Proprietário: Júlio Shintaro Assakawa
Interiore
Proprietário: Leonardo Fabrício Neves
L.D. Silva
Proprietário: Levy Dias da Silva
Loja da Casa Acabamentos
Proprietário: Marilda Santana Galline
Rio Branco Acabamentos
Proprietário: Maria de Jesus Volpini

Educação

Jason House
Proprietário: Carla de Jesus Kowarsch
Pré Escola Caminhos do Saber
Proprietário: Selma da Silva Salvador
Soet Pós Graduação
Proprietário: Ivan Nascimento Leal

Farmácia

Farmácia Granfarma
Proprietário: Robson Aparecido
Graminha
Farmácia Makrofarma
Proprietário: Juvita Silva dos Passos
Ribeiro
Farmácia Unifarma
Proprietário: Yasunori Ishida

Indústria

Maringá Inox
Proprietário: Pedro Veronezzi
M. P. Inox
Proprietário: Ruy Rodrigues Miranda
Nortoil Lubrificantes
Proprietário: Benedito Corimbava
Nowax
Proprietário: Benedito Corimbava

Informática

Activa
Proprietário: Hilário Felix de Gouveia
Júnior
Alcance Informática
Proprietário: Roberto Norio Yamashita
Info ponto Informática
Proprietário: Ana Guilhermina
Mercanti Computadores

Proprietário: Carlos Eduardo Lessa Aleixo
Prod-Jac Processamento Dados
Proprietário: Celso Machado
Tecnicos Informática
Proprietário: Júpiter Francisco Okada
Dias
Web Link Tecnologia
Proprietário: Marcos Takahiro Nakamura
World Ink Cartuchos
Proprietário: José Jumar de Assis

Medicina/ Odontologia

Nuki Odontologia Integrada
Proprietário: Celso Kina

Representação

Serviços
Alessandro de Oliveira
Proprietário: Alessandro de Oliveira
Caio Seguros
Proprietário: Sérgio Henrique Galhardi
Carburama
Proprietário: Ricardo Aleksandro
Mossato
Ceset Segurança do Trabalho
Proprietário: Hélio Pereira da Silva
Crediton Consultoria e Assessoria Ltda
Proprietário: Ailton dos Santos Pereira
5Asec
Proprietário: Tanja Leal Santos
Consultoria Fundiária
Proprietário: Rogério Andrade Giovanini
Dry Brasil
Proprietário: Nelcindo Antônio do
Nascimento
Evandro Eventos
Proprietário: Evandro Pereira da Silva
Elizabet de Fátima Dias
Proprietário: Elizabet de Fátima Dias
Hotel Real
Proprietário: Valdir Ferreira de Oliveira
Jairo Ramos Silveira
Proprietário: Jairo Ramos Silveira
Kawakami Industrial
Proprietário: Marcelo Fernando
Kawakami
Kronos Impressões
Proprietário: Eduardo Fagendes Moreno
Milenium Photo Book
Proprietário: Eliane Dias do Nascimento
Motiton
Proprietário: Hamilton Borges de
Sampaio
Multipla Contabilidade
Proprietário: Osvaldo Dib
Revise Auto serviço
Proprietário: Dorianne Tiseu
Tecnorevest
Proprietário: Lucimara Aparecida
Cardoso
Sky Maringá
Proprietário: Hélio José Carreira
Universidade do Cabeleireiro
Proprietária: Carmina Pereira da Silva
Velvet Bar
Proprietário: Marcelo Fernandez Oliveira
Viana Auto Serviços
Proprietário: José Viana Campos

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
e-mail: 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.

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, Luiz 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: Wilson de Matos Silva Filho

1º 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 Scandelai
Vice-presidente p/ Assuntos de Integração

Econômica: Antônio 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 Paola Kmiecik
Vice-presidente p/ Assuntos de Capacitação 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

1º vice-presidente: Clélia Cordeiro Hilgemberg

2º vice-presidente: Tininha Rodrigues

Diretoras: Nilva El Ghoz, Jeane Nogaroli, Eligiani Ernandes, Flor Duarte, Helenice Ferri, Elizabeth Benites, Donária Rizzo, Miriam de Moraes Parmezani, Adriana Pierini e Beatriz Bianchi da Costa.

Conselheiras: Cintia Murad, Monica Grillo, Nanci Martins, Regina Teixeira, Roni Enara Rodrigues, Wilma Belotto, Alessandra A Moimás, Marcia Elshof e Marilene Fernandes.

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 Fernandes Filho; Celidônio Chagas; Cicero Bianchi; Claudemir Aparecido Matiusso; Daltro Germano Alves; Débora Andrade Bontempi Canevêr; Dercílio Constantino; Dirceu Martins; Douglas Camillo de Souza; Douglas Ortiz; Eber Coutinho; Ediercio Israel Pereira; Edson Luiz Cardoso Pereira; Edson Maurício de Lima; Edson Sanches; Eduardo Gonçalves da Silva; Eduardo R. Celidonio; 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 Cappebosch; João Paulo Silva Júnior; João Willich; Jorge Ceranto; José Amauri Crozariolli; José Carlos dos Santos; José Cláudio de Castro Ferrer Filho; José Paulo Urganani; Julio Kusakawa; Kleber Jun Nabeta; Laércio Vieira Pereira; Lucho Tombini; Luiz Carlos Aristo; Luiz Carlos de Paulo; 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 Cominato 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 Júnior; Rui Foletto; Sérgio Ramos da Costa; Silvio Saiti Iwata; Sonia Maria Silva Vieira; Valdecir Amancio de Souza; Valmir Sevidanis; Vanderlei de Almeida César; Vanderlei Davina; Wilson Diniz Silva Vieira.

Superintendente da ACIM: Dirceu Herrero Gomes
Gerente de Negócios e Expansão: Koiti Celso Kikuchi

Gerente Institucional: Sérgio Gino

Gerente de Capacitação e Eventos: Yara Sue Kaway Van Linschoten

Coordenador Administrativo e Financeiro: Silvio Luiz Matos Silva

Coordenadora do SCPC: Ivanete Aparecida Pagnan

REVISTA

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE
DO PARANÁ

ANO XL Nº 422 Março/2003

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

DIRETOR RESPONSÁVEL

Guilherme Fávero

Vice-presidente de Marketing e Vendas

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Alessandra Pajolla MTB 3509/13/73v -PR

ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO

Alessandra Pajolla

Daniel Coutinho de Paula

Giovana Campanha

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Altair Aparecido Galvão

CONSELHO EDITORIAL

Guilherme Fávero, Nivaldo Reginato, Wilson de Matos Silva Filho, Clélia Cordeiro Hilgemberg, Dirceu Herrero Gomes, Sérgio Gino, Alessandra Pajolla, Koiti Celso Kikuchi, Silvio Luiz Matos Silva, Yara Sue Kaway Van Linschoten.

Editoração eletrônica

Napoleão Moojen Neto

Leandro Valério Pará

(Interativa comunicação)

Capa

QG Propaganda

Fotos

João Cláudio Frago

Ivan Amorim

Arquivo

Revisão

Roberta Villibor

Fotolitos

Macin Color

IMPRESSÃO:

Gráfica Regente

ESCREVA-NOS:

Rua Basílio Saltchuk, 388

Caixa Postal 1033 Maringá Paraná

CEP 87013-190

e-mail: imprensa@acim.com.br



A UNIMED TEM O MELHOR PLANO PARA A SUA EMPRESA *

A Unimed Maringá tem os melhores planos para a sua empresa. E você paga muito pouco para ter a segurança do melhor atendimento e cobertura.

Consulte hoje mesmo a Unimed e escolha o plano de saúde mais adequado para a sua empresa, para você e seus colaboradores.



Ligue 227-7717

Av. Tiradentes, 1008 - Maringá - PR

Parceria

ACIM

Confira os descontos
para o seu plano
empresarial



ANS - Nº 371254

* Planos em parceria com associados do ACIM - CIVAMAR

8 Milhões

*de consultas em
todo o Brasil*

Acesse já!

- ↻ *Encontre PRODUTOS e SERVIÇOS*
- ↻ *Busca de TELEFONES*
- ↻ *Busca de ENDEREÇOS e MAPAS*
- ↻ *Busca por países*
- ↻ *CEP'S de todo o Brasil*

www.sos102.com.br

8 Milhões de motivos para você acessar o nosso site!



Informe-se:

0800 7269900

UM PRODUTO:



sos102.com.br