



ACIM

R\$ 3,90
Agosto/2003
Nº 427
Ano 40
www.acim.com.br



INCLUSÃO DIGITAL
CONECTE SUA EMPRESA AO MERCADO

Melhor a cada dia!



Novos rótulos. Qualidade aprimorada.

inter
VIN
VINÍCOLA

IV Seminário Paranaense DE JOVENS EMPRESÁRIOS E EMPREENDEDORES

Empreendedorismo: Desafios e Soluções para o mercado



DATAS / PROGRAMAÇÃO

Dia: 05/09/2003

Horas: 20h

Palestrante: **Luis André Buono Calainho**

Tema: Empreendendo a viver, criar & realizar

Dia: 06/09/2003

Horas: 08h30

Case: Dry Wash, com **Lito Rodrigues**

Dia: 06/09/2003

Horas: 09h15

Case: Supermercado São Francisco, com **Jeferson Nogarolli**

Dia: 06/09/2003

Horas: 10h30

Palestrante: **Roni Locher**

Tema: Raça Brasileira ou Brasileiros de Raça!

INFORMAÇÕES

Telemarketing ACIM (44) 3025 9636

• email: telemarketing@acim.com.br • www.acim.com.br/copejem

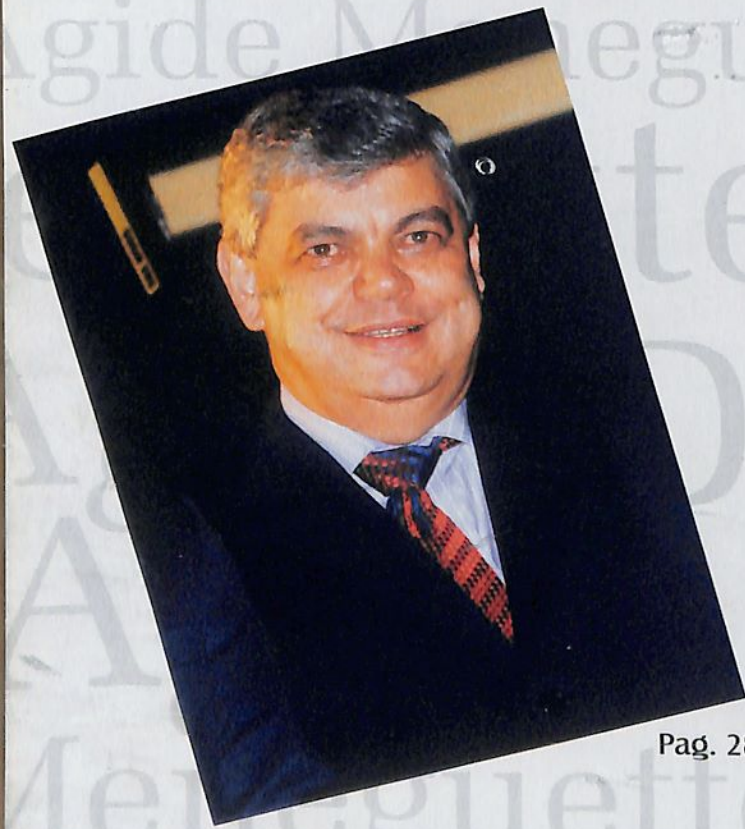
PATROCÍNIO



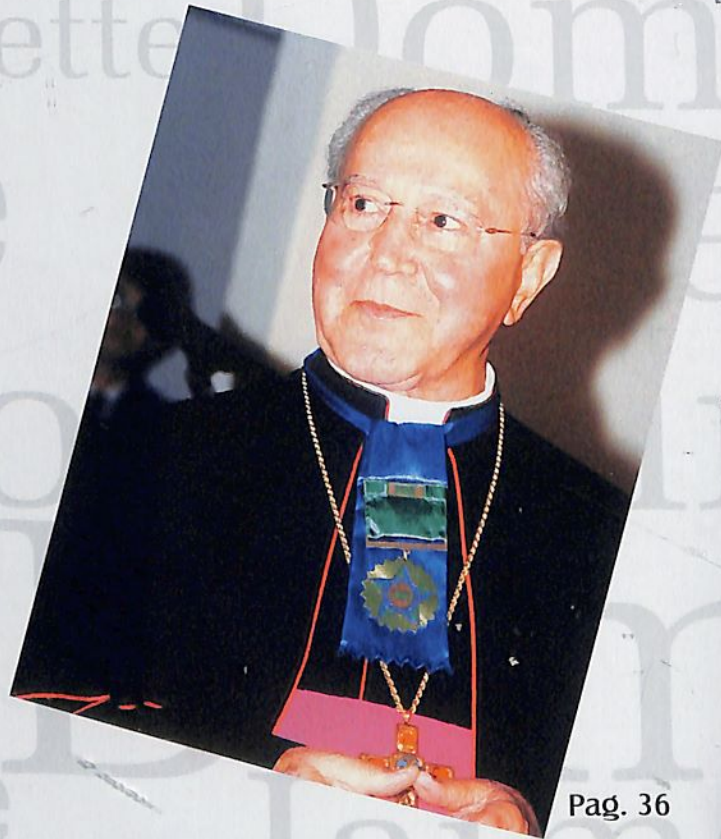
REALIZAÇÃO



ACIM



Pag. 28



Pag. 36


Homenagem

da ACIM aos empreendedores de Maringá



A Gráfica Regente sempre
transformou seus impressos
em obra de arte...

agora ela quer
transformá-los
literalmente em jóias.





M A R I N G Á F M

A dona do pedaço



44,7%*

das pessoas escolheram a Maringá FM como a sua rádio da cabeça e do coração.

TOP OF MIND 2003

Deu Maringá FM novamente! Na Pesquisa TOP OF MIND, a Maringá FM foi líder isolada entre as rádios FM's da região.

Isso prova que mais do que na cabeça, a Maringá FM está no coração das pessoas.

Venha participar deste bolo, anuncie hoje mesmo na rádio líder de Maringá.

Maringá FM, a melhor em primeiro lugar.



Anuncie: (44) 220-4032
www.maringafm.com.br

A saúde na sua empresa.

Por quê pagar mais

Equacione:

O Santa Rita Saúde oferece:

- + ASSISTÊNCIA MÉDICO HOSPITALAR COMPLETA
(conforme determina a Lei dos Planos de Saúde)
- + SERVIÇO DE REMOÇÃO (ambulância)
- + SEGURO DE VIDA
- + ASSISTÊNCIA FUNERAL
- + ATENDIMENTO NACIONAL*
(já inclusos no valor da mensalidade)

= PELO MELHOR PREÇO DO MERCADO

A partir de R\$

33,75**
mensais

Consulte já nossos representantes de venda.



**SANTA RITA
SAÚDE**

Sorte de quem tem.

3028-2000

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



**Unidade
Cidade Shopping
261-3380**

Todos os dias, de segunda a domingo

**PARCERIA
ACIM**

Condições especiais
para Associados.

**COMPRAMOS
CARÊNCIAS
DE OUTROS PLANOS**

VENDAS:

CDM 262-5588

FILIADO À:



ABRAMGE
Associação Brasileira de
Medicina de Grupo

CORAÇÃO MARINGAENSE

As imagens do levantador Ricardinho, da Seleção Brasileira de Vôlei, com a filha recém nascida nos braços, apenas dois dias depois da conquista da medalha de ouro na Liga Mundial, emocionaram o Brasil. E encheram de orgulho os maringaenses. Muita gente não sabia, mas desde que o paulistano Ricardo Garcia foi contratado pelo inesquecível time da Cocamar, há 10 anos, adotou Maringá como cidade do coração. Casou, teve duas filhas e quer criá-las aqui, mesmo jogando atualmente em São Paulo.

Este parece ser um ano de muita sorte para o atleta. Curiosamente, foi num dia 13, em julho, que a Seleção venceu a Sérvia e Montenegro, conquistando o título mundial. Foi Ricardinho quem sacou e levantou a bola que fez o último ponto. Dois dias depois nasceu a Bianca, em Maringá, segunda filha do levantador.

Praticante de vôlei desde os oito anos, ele se lembra com orgulho da época em que treinou na Cocamar, quando assinou o primeiro contrato profissional e adquiriu experiência. Foi nessa época também que conheceu Fabiane, sua esposa, que até hoje mora em Maringá. Com certidão de nascimento paulista e coração maringaense, Ricardinho pretende morar definitivamente em Maringá depois que parar de jogar profissionalmente. Entre seus sonhos também está cursar uma faculdade.

Nesta entrevista, Ricardinho comenta suas conquistas pessoais e profissionais e revela os planos para o futuro.



Você adotou Maringá como sua cidade?

Adotei. Nasci em São Paulo e vim para cá com 17 ou 18 anos, mas tenho um carinho muito grande por esta cidade. Não gosto de vir aqui só para ficar dentro de casa. Gosto realmente de sair, jantar fora, passear com minha filha. É uma cidade com qualidade de vida, tranqüila e com pessoas muito receptivas. Quando ando nas ruas elas sempre me cumprimentam e fazem com que eu me sinta realmente um maringaense, curtindo cada vez mais a cidade.

É uma cidade em que você pretende continuar morando?

Minha filha já estuda aqui, minha esposa trabalha com minha sogra aqui. Também quero criar minha filha recém-nascida em Maringá. Como viajo bastante, prefiro que minha família more em uma cidade tranqüila e em que eu confie. Pretendo morar aqui o resto da minha vida.

Mas você nunca pensou na possibilidade da sua família morar próximo ao local em que você treina (São Paulo)?

Já pensamos nessa possibilidade. Quando resolvemos construir nossa casa pensamos: será que vamos morar em São Paulo, onde moram meus pais? Mas, como tenho que viajar sempre, ficaria com medo de que minha família sofresse algum tipo de violência. Em Maringá minha esposa pode andar de carro, passear, levar minha filha para escola com tranqüilidade. Prefiro que eu sofra um pouco mais viajando do

que ficar me preocupado com elas, ficar pensando o tempo inteiro se elas estão bem.

Maringá já teve uma grande equipe de vôlei, patrocinada pela Cocamar, da qual você fez parte. Como foi esse período?

Nesta época eu tinha 17 ou 18 anos e era meu primeiro ano na categoria adulta. Joguei no Banespa durante 11 anos e vim para cá porque me chamaram com a intenção de montar uma equipe de ponta. Foi quando minha carreira profissional começou a deslançar. Era uma equipe de jogadores que agora são bastante conhecidos, como o Giba, Paulão, Milinkovic, mas na época éramos todos muito inexperientes. O Giba deveria ter 16 ou 17 anos. O Milinkovic treinava pela primeira vez no exterior e eu tinha acabado de subir para a categoria adulta. Aprendi bastante nesta época. Tudo começou realmente aqui.

Você tem saudade deste período?

Tenho bastante. Quase todas as lembranças que tenho de Maringá são desta época. Foi quando comecei a namorar a Fabiane, que hoje é minha esposa, e pela primeira vez fui contratado. Ainda me recordo de maneira bem nítida do primeiro dia em que cheguei no aeroporto e do assédio da imprensa.

O que guarda de mais positivo desta época, além de ter conhecido sua mulher?

Acho que, como jogador, a força da torcida. Na época a torcida da Cocamar era a maior do Brasil. Também associo

Maringá a uma cidade calma, muito diferente da vida em São Paulo. Lá costumava sair à noite de segunda à segunda. Aqui eu descansava mais, ia jogar futebol com os amigos e fazia churrascos. Tinha uma vida mais tranqüila. Todas as vezes que venho para cá as pessoas me cumprimentam. Há alguns dias, por exemplo, algumas crianças me mandaram uma carta pedindo para tirar uma foto comigo. Acho que esse contato direto é bem legal.

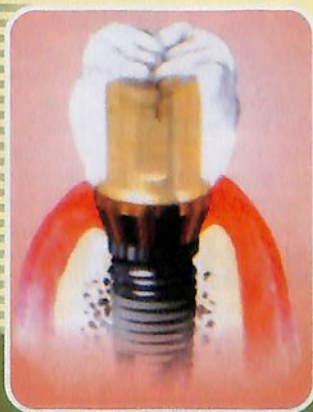
Você acha que Maringá pode voltar a ter uma equipe como aquela?

Acredito que a Cocamar tem condições de montar uma boa equipe. Acho que a curto prazo não é necessário contratar uma equipe de grandes nomes. Primeiro é necessário montar uma equipe mediana, para depois montar uma equipe de ponta. Acho que a cidade tem tudo para isso: ginásio, torcida. Conheço o Brasil inteiro e nenhuma cidade do interior tem a estrutura que Maringá tem.

Como você avalia o investimento no esporte brasileiro?

Péssimo. Hoje são poucos os jogadores que são bem remunerados. Muitos preferem ir para outros países em busca de remuneração melhor. Preferi ficar este ano no Brasil, mas no ano que vem vai ser difícil. Há outras possibilidades como Japão, Itália, Grécia... Infelizmente o investimento no esporte é pouco. Há muita gente treinando apenas para conseguir comer. Muitos atletas pagam a própria

IMPLANTODONTIA



Dr. Roberto Cezar de Oliveira
CRO 3533

**ESPECIALISTA EM
CIRURGIA BUCOMAXILOFACIAL
E PERIODONTIA**

CRENCIADO PELO SISTEMA BRANEMARK DE IMPLANTES

Rua Silva Jardim, 30 - 1º andar - Sala 01 - Maringá - PR
Fone: (44) 262-4713 - Fax: (44) 225-1560

alimentação e transporte. O atleta não precisa ficar rico, mas pelo menos ter condições de viver disso e se dedicar somente ao esporte. Ter dinheiro para comprar uma casa, um carro para poder se deslocar para os treinos e sustentar a família. Acho que depois do futebol, o vôlei é o esporte que recebe mais investimentos, agora imagine a situação de outras modalidades como o judô, o atletismo e o handebol? Daria para dividir os altos valores investidos no futebol com outros esportes.

E se você for jogar em outro país, sua família continuará morando aqui?

Com certeza. Como geralmente são seis meses de treinamento, minha esposa e minhas filhas poderão ficar no período de férias comigo.

Muitos jogadores são solteiros. Ajuda ter uma companheira?

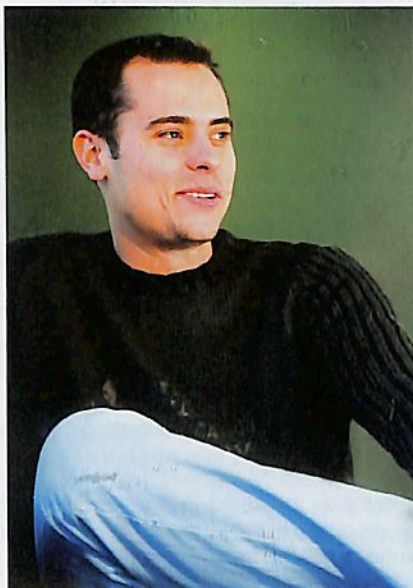
Pelo menos para mim ajuda bastante. Você começa a dosar os gastos, a direcionar a parte financeira pensando na esposa, nas filhas. As besteiras que você costumava comprar quando era mais jovem, como roupas e carros, não são mais prioridades. Você pensa em guardar dinheiro e comprar aquilo que realmente é necessário. Na quadra também penso muito na minha família. Às vezes quando você quer estourar ou pedir licença de uma temporada para descansar você sabe que sua família torce por você estar na seleção e dá forças para continuar. A família ajuda bastante no lado emocional.

Sua esposa é ciumenta?

A Fabiane aprendeu a tirar de letra e não se preocupa tanto com a mulherada gritando, correndo atrás e ligando no quarto do hotel. Se ela não compreendesse isso não teria como estarmos juntos. Ela sente muito a minha falta, porque é difícil cuidar da casa e das crianças sozinha. Sempre quando ela não está muito legal, eu estou bem e tento dar força. E quando estou mal é ela quem me apóia, pede para eu ficar tranquilo e me dá força para que suporte ficar longe.

O governo deveria investir mais no esporte para diminuir os problemas sociais?

Tenho certeza de que se houvesse esse incentivo não haveria tantos problemas sociais. O esporte tira os meninos de rua, porque eles vão



Conheço o Brasil inteiro e nenhuma cidade do interior tem a estrutura que Maringá tem. Pretendo morar nela o resto de minha vida

querer subir na vida e ganhar medalhas. Esses objetivos tiram as pessoas de coisas ruins.

E a classe empresarial, como incentiva-la a investir mais no esporte?

A lei de incentivo fiscal é uma boa alternativa. O governo deveria facilitar o incentivo das empresas, em vez de cobrar taxas e mais taxas. É difícil para as empresas investirem no esporte se não há a retaguarda do governo. As empresas também precisam perceber que não vão dar o dinheiro sem ter retorno, na verdade é uma grande estratégia de marketing. Há empresas como a Telepar e a Audi que montaram uma equipe, cada uma investindo um pouquinho. Quem quiser pode até falar comigo, tenho procurador, pessoas que conhecem sobre o assunto e podem ajudar a formar uma equipe legal com recursos de patrocinadores e co-patrocinadores. Muitas vezes as empresas preferem investir em outdoor e em outros meios, como a televisão. Na cabeça dos empresários é melhor investir em mídia do que no esporte.

Você não é muito alto e no entanto os jogadores de vôlei estão cada vez mais altos. Como você compensa isso?

Sou o levantador mais alto da seleção. O Maurício, por exemplo, tem 1,86 metro é o outro levantador tem 1,84 metro. Eu tenho 1,91 metro e com essa

altura, pelo menos no Brasil, levo vantagem. Nos outros países há levantadores com mais de dois metros. A Seleção Brasileira também não é alta. O Giba, por exemplo, tem 1,93 metro e o Naubert 1,96 metro. A característica dos jogadores brasileiros não é a altura, mesmo tendo jogadores da categoria infanto-juvenil gigantes, como atacantes de até 2,10m. A tática e a velocidade ajudam a compensar a altura. Tanto eu como o Maurício temos como características jogar com bolas rápidas, com agilidade. Acho que altura não é problema, até agora o Bernardinho está gostando do meu trabalho.

Como você se sente substituindo alguém tão importante na história do voleibol brasileiro, como o Maurício?

O mais legal é que assumi a posição de titular enquanto o Maurício estava jogando e não porque ele parou. Aconteceu porque o Bernardinho achou que eu estava melhor do que ele. Acredito que o Maurício não deva estar feliz por estar no banco, mas o Bernardinho achou que eu podia substituí-lo.

Quem é o Bernardinho? Como você o define?

O Bernardinho é uma pessoa muito esforçada, que pensa na sua família, no seu bem-estar e se preocupa em saber como estão os jogadores. Ele não é um cara que pega no pé fora do treino, ele quer saber seu rendimento dentro da quadra. O que você fez à noite, se descansou ou não, não é preocupação dele. Tenho um carinho muito especial por ele. As pessoas costumam falar que ele é um dos melhores treinadores do mundo e eu concordo. É o melhor treinador com quem eu trabalhei. O Bernardinho cobra muito, quer empenho total dos jogadores e acha que sempre é possível melhorar. Tanto é que na coletiva de imprensa em São Paulo alguém perguntou se era possível a Seleção melhorar mesmo depois de termos sido campeões do mundo e da Liga Mundial. Ele falou que tem que melhorar isso, aquilo...e acabou dizendo que tem que melhorar praticamente tudo! Essa é uma característica do Bernardinho: querer ser ainda melhor. Às vezes nós temos que segurá-lo um pouco, porque ele começa a exigir muito e começamos a ficar cansados. Mas ele é um cara esforçado. É um cara que nos acompanha nos treinamentos, que sai suado igual a gente. Pega a bola, corre atrás,

limpa o chão. É um cara que merece estar onde está.

Se você não fosse jogar de vôlei, o que gostaria de ter sido?

Não sei, porque comecei a jogar com oito anos de idade e nunca tive muito tempo de pensar. Quando era mais novo até pensei em desistir de jogar, porque queria curtir minhas férias. Não podia sair a noite porque tinha jogo no outro dia, não podia ir à praia com os amigos porque tinha campeonato. Eu pensei em parar, não para fazer outra coisa, mas porque não agüentava mais. Era muito cobrado, tinha que treinar, seguir datas, horários.

Seus pais o incentivaram para o esporte?

Meus pais foram meus maiores incentivadores. Já cheguei a tirar a camiseta no meio do jogo, jogar no técnico e sair da quadra. Não queria voltar mais, daí meu pai ligava para o técnico e pedia para eu voltar. Se meus pais fossem diferentes, já teria desistido. Quando eu falava que não agüentava mais, eles me davam apoio, me buscavam nos treinamentos, acompanhavam os jogos e seguiam a kombi que levava a equipe. Também me levavam ao ginásio Ibirapuera para assistir os jogos da Seleção. Devo muito a eles!

Quantas horas treina por dia?

Treino seis horas por dia, de segunda à sexta-feira. Às vezes descansamos na quarta-feira à tarde.

Por outro lado também acontece de treinarmos no sábado. De manhã fazemos musculação e a parte técnica, que são os treinamentos só de saque ou de levantamento. À tarde geralmente treinamos a parte tática e armação da equipe.

Que conselhos você dá aos jovens esportistas?

Acho que é necessário gostar muito do que faz. É necessário se dedicar, ter força de vontade, determinação. Traçar metas, independente da profissão. Cada vez que atingir uma meta, trace outras.

O que você sabe fazer além de jogar vôlei?

Eu gosto muito de ficar em casa. Gosto de ver DVDs, sair para brincar com minha filha. Não tenho paciência para mexer no computador. Eu sento em frente a ele e logo meu olho começa a arder. Também não sou muito de detalhes, de querer fazer as coisas certinhas ou querer manter tudo sempre no mesmo lugar. Se por acaso alguém tirar do lugar, não me incomoda.

Você tem talento para algum outro esporte?

Não, gosto um pouco do tênis. Não gosto do futebol, nem costumo assistir. Gosto do tênis, não profissional, mas tenho vontade de treinar. Até engano um pouco, brinco, mas não posso dizer que jogo tênis.

Quem é seu ídolo no esporte?

Admiro muito o Michael Jordan, não pelo que a mídia fala dele, ou pelo nome,

mas ele é um cara que se preocupa em estar bem dentro das quadras. Se ele não está bem, prefere nem jogar. É uma pessoa muito consciente, que ajuda muita gente.

Você estudou até o segundo grau. Ainda pretende fazer faculdade?

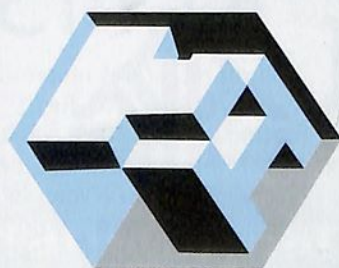
Pretendo quando eu parar de jogar. Talvez de Educação Física. Não quero seguir uma profissão, mas quero concluir os estudos e saber como é fazer uma faculdade. Eu não sei o que é fazer um cursinho, sentar numa cadeira de faculdade, essas coisas de adulto. Acho que deve ser legal.

Quanto tempo você acha que vai jogar vôlei profissionalmente?

Pretendo jogar por mais uns oito ou dez anos. Vejo pelo Maurício que tem 36 anos e eu tenho 27.

Quais são seus planos para o futuro?

Tenho muita vontade de ter uma medalha olímpica. E depois que parar de jogar profissionalmente pretendo trabalhar junto à prefeitura de Maringá, fazer algum projeto para ensinar a prática de vôlei. Talvez uma escolinha infanto-juvenil, assessorando essas equipes. Também tenho outros planos. Como meu sogro é fazendeiro, penso na possibilidade de comprar e vender soja, trabalhando ao lado dele. Quero ter uma vida mais tranqüila, longe de São Paulo ou Rio de Janeiro.



CRECI:3614-J

THEODORADO

I M Ó V E I S



VENDAS: 226-6699

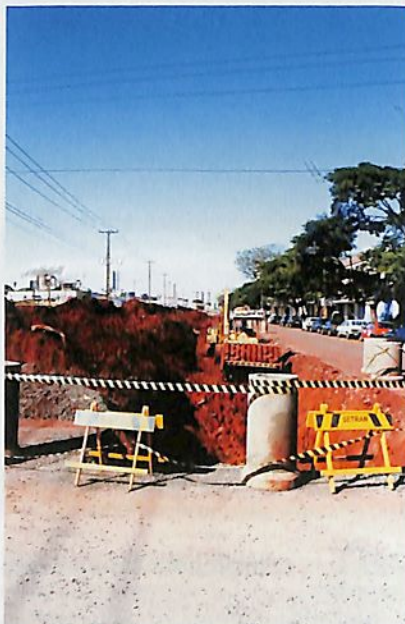
www.theodorado.com.br

Av. XV de Novembro, 696 - Centro - Maringá - PR



NOVO CENTRO

A Prefeitura Municipal iniciou, em julho, as obras do projeto Novo Centro, na avenida Tamandaré. Na primeira fase as obras serão executadas entre as avenidas São Paulo e Herval. A avenida Tamandaré terá sentido único, na direção contrária à rua Joubert de Carvalho. A idéia é estimular o desenvolvimento da região e liberar o trânsito no local. O investimento já era requisitado há muito tempo pelo empresários maringangenses. O projeto também prevê a construção de uma avenida de mão dupla sobre o túnel da linha férrea, com espaço para estacionamento, calçadas com sete metros de largura, iluminação subterrânea e moderna concepção paisagística.



Obras do Novo Centro começaram em julho

MENOR JORNAL DO MUNDO

Em setembro o Colégio Platão realiza mais uma Mostra de Teatro. Neste ano o tema dos alunos do Ensino Médio será "Meios de Comunicação". Durante o trabalho de pesquisa, que começou há meses, os estudantes descobriram que o menor jornal do mundo, segundo o Guinness Book, é brasileiro. O jornal se chama "Vossa Senhora", é editado e impresso na cidade de Divinópolis/MG. Os responsáveis pelo jornal foram contatados e serão um dos parceiros do evento. O público que prestigiar a Mostra vai receber um exemplar do "Vossa Senhora".



Jornal mineiro é o menor do mundo

PARANÁ FASHION

O pólo confeccionista paranaense, segundo produtor brasileiro com volume anual de 130 milhões de peças, apresentou sua força na 3ª



Foto: Fabiano Perez

edição do Paraná Fashion. O evento foi realizado em Maringá, entre os dias 18 e 21 de agosto, no Centro de Convenções Araucária. O objetivo é incentivar a indústria do Estado, atualmente responsável por 16,1% do faturamento nacional. Mais de oito mil pessoas, entre compradores, profissionais têxteis e confeccionistas, formadores de opinião e imprensa, estiveram no evento. A moda paranaense foi representada por 24 grifes e estilistas locais e, além dos desfiles, o Paraná Fashion também contou com uma série de atividades voltadas para a qualificação e informação do profissional de moda. Destaque para a participação da top model Giane Albertoni (foto). O evento tem o apoio da ACIM.

REFIS

O prazo para as empresas se inscreverem no Refis foi prorrogado para 30 de agosto. A ACIM empenhou-se nesta reivindicação entregando ao senador paranaense Flávio Arns um ofício solicitando a alteração da data. "Com as greves nos organismos federais muitos empresários ainda não tinham aderido ao programa", comenta o presidente Ariovaldo Costa Paulo. O Refis permite às empresas parcelar as dívidas junto ao INSS em até 180 meses.

CÂMARA DE CONCILIAÇÃO

A Câmara de Conciliação Trabalhista mantida pelo Sivamar e Sincomar vem mostrando um desempenho que a coloca entre as mais atuantes e eficientes. Os números do primeiro semestre são bastante significativos: foram realizadas, no período, 710 audiências, com 332 acordos selados. Apenas 181 casos acabaram em negativa de acordo e foram para a Justiça Trabalhista. Esses índices mostram que o sistema de Câmaras de conciliação é extremamente interessante. Uma ação trabalhista tramita, na maioria dos casos, durante anos na Justiça, enquanto na Câmara tudo pode ser resolvido em poucos dias. E, o mais interessante: acordo firmado diante dos conciliadores tem valor de sentença judicial.

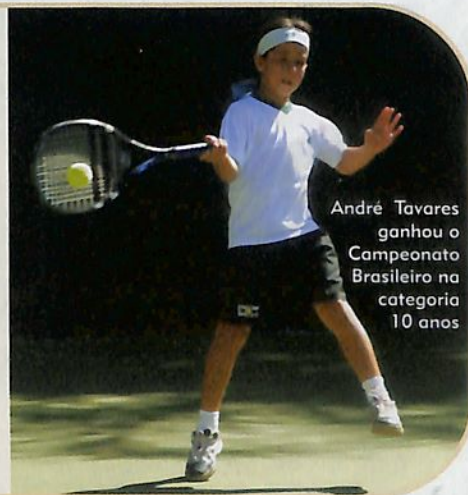


Câmara de Conciliação Trabalhista tem obtido resultados satisfatórios

TALENTOS NO TÊNIS

Dois dos talentos do tênis nacional revelados no último Campeonato Brasileiro Infanto-Juvenil Interfederações são de Maringá. Isadora Simões foi campeã na categoria 10 anos feminino. Na categoria 10 anos masculino, André Tavares. O Campeonato Brasileiro deste ano teve 826 inscritos de 23 estados, divididos nas

categorias 10, 12, 14, 16 e 18 anos masculino e feminino. O torneio foi realizado em Brasília entre os dias 7 a 13 de julho. Os campeões maringenses treinam na Academia de Tênis de Maringá (ATM). Na chegada a Maringá, Isadora e André foram recebidos por cerca de 50 amigos, patrocinadores e familiares.



André Tavares ganhou o Campeonato Brasileiro na categoria 10 anos



PEDRO GRANADO

IMÓVEIS

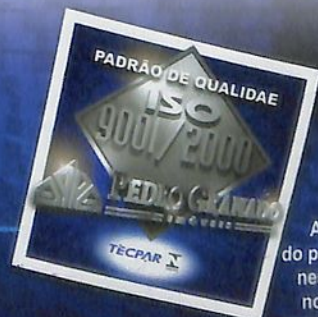
Transformando imóveis em ótimos negócios.

- **Vendas** • **Locação** • **Administração de Imóveis**
- **Construções** • **Perícias e Avaliações Judiciais**

SEDE: Av. Paraná, 470 - Fone (44) 222-8866

FILIAL: Av. Prudente de Moraes, 998 - Fone (44) 225-4155 - Maringá - PR

imobiliária@pedrogranado.com.br - www.pedrogranado.com.br



A 1ª do país nesta nova versão

MARINGAENSE NO PAN

O maringaense Alexandre Nowotny foi o único paranaense e um dos dez brasileiros convidados para compor a equipe de fisioterapia que atendeu a Delegação Brasileira nos jogos Pan-Americanos, na República Dominicana. O fisioterapeuta já havia trabalhado no campeonato Brasil Open de Tênis, em 2001, e no ano passado foi um dos responsáveis pelo atendimento dos atletas nos jogos Sul-Americanos.

O maringaense Alexandre Nowotny foi convidado para prestar assistência fisioterápica aos atletas brasileiros durante os jogos Pan-Americano



PROGRAMA ABORDA QUALIDADE NAS EMPRESAS

Com o objetivo de informar e preparar as empresas de Maringá e região para as exigências do mercado, o escritório Top Quality e a TV Maringá - Rede Bandeirantes de Televisão - lançaram no dia 31 de julho um novo programa. Focado em empresas que se destacam pela qualidade de seus produtos, serviços e atendimento, o programa "Top de Qualidade" traz entrevistas com empresários e reportagens especiais, interessando profissionais de diversas áreas como publicidade e propaganda, saúde, decoração, estética, moda, turismo e muitos outros. O Top de Qualidade vai ao ar todos os sábados a partir das 10 horas da manhã.



O programa TOP de Qualidade é apresentado por Adriana Oliveira, empresária, produtora, consultora e especialista em marketing e eventos

ÚLTIMAS TENDÊNCIAS EM DECORAÇÃO



Casa no Recanto dos Magnatas foi escolhida para sediar a 2ª Mostra de Decoração e Interiores

Ambientada numa bela casa no Recanto dos Magnatas, a 2ª Mostra de Decoração e Interiores será uma oportunidade para mostrar o trabalho de arquitetos, designers, paisagistas e decoradores de Maringá. Realizada entre os dias 14 de outubro e 2 de novembro, o evento mostrará 33 ambientes, contando com a participação de 38 arquitetos e expositores. Já estão confirmadas a participação de profissionais como Ivana Cabral, Ney Vecchi e Gilmar Forlan. O público apreciará vários ambientes, que vão desde spa ao escritório. Parte do valor do ingresso será destinada ao Instituto de Responsabilidade Social de Maringá (Fundacim) e será revertida para a realização de projetos sociais. De terça à sexta-feira a Mostra de Decoração funcionará das 17h às 23h e aos sábados e domingos das 15h às 23h. O evento conta com o patrocínio da Deca, Suvinil, Casas São Paulo, Formaplás e Ambiente Ar Condicionado e Carrier e tem o apoio da ACIM. A casa está localizada na rua Jair do Couto Costa, 20. Mais informações podem ser obtidas pelo telefone (44) 259-2505.

EMPRESÁRIO DO ANO



Parabéns, Ágide Meneguette,
pelo merecido reconhecimento
de Maringá.

Quem sempre trabalhou
pelo desenvolvimento regional,
sabe o quanto é importante
poder contar sempre com
lideranças como você.



cocamar

Da nossa terra para a sua mesa

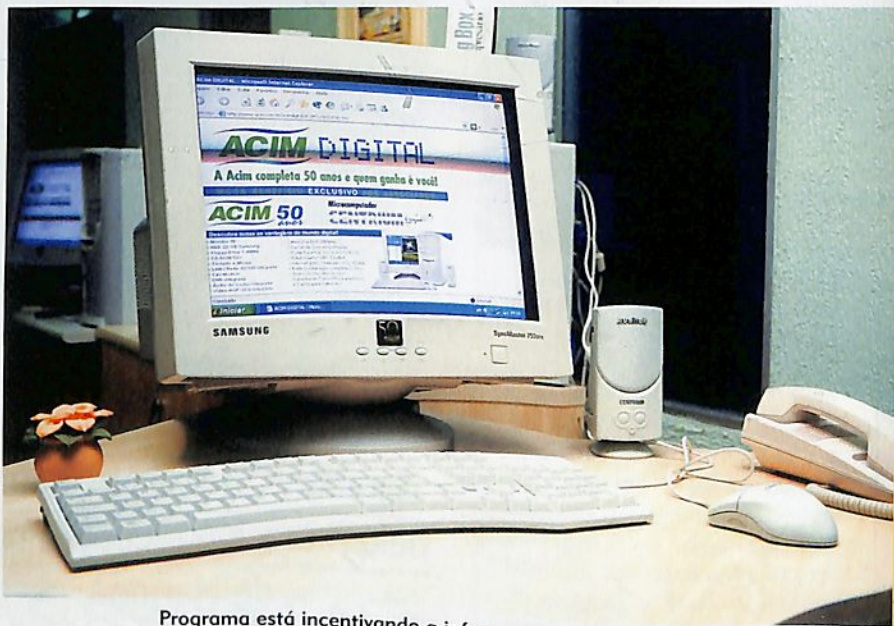
INFORMATIZAÇÃO: NÃO HÁ OUTRA SAÍDA

Ninguém deu muita atenção em 1876, na Filadélfia, nos Estados Unidos, quando Alexandre Graham Bell apresentou ao mundo o telefone. Hoje, às vésperas de completar 130 anos, essa pequena engenhoca é reverenciada com uma das mais importantes invenções da humanidade. Quem não tem, priva-se de ouvir e falar com o mundo. Algumas tantas décadas depois que Bell mostrou que era possível se comunicar através de um fio, satélites de comunicação moderníssimos uniam continentes, países e cidades, como se a Terra fosse o quintal de nossas casas.

O impacto do telefone na vida humana há mais de um século é comparável, hoje, ao da informática. Instrumento número um da socialização do conhecimento, o computador é hoje o balcão de negócios das empresas bem sucedidas no mundo inteiro. Os recursos infinitos dessa máquina que se aperfeiçoa a cada hora estão aí, desfilando possibilidades, seduzindo consumidores, transformando anônimos em estrelas de vendas.

Há 500 anos, homens destemidos cruzavam os mares em busca do Novo Mundo e de rotas marítimas para o comércio com os povos da Ásia. Tempo dos grandes navegadores, que se aventuravam mares e oceanos adentro interessados, essencialmente, em comércio, na exploração de outras riquezas. Neste terceiro milênio, essa navegação se mantém, mas é virtual. Não é curioso que os usuários da Internet sejam reconhecidos como navegadores ou Internautas, que é o mesmo que navegador da Internet? E o que leva um navegador a escolher este ou aquele porto virtual para fazer suas escalas é exatamente a maneira como este se apresenta ao visitante, a capacidade que tiver de suprir as necessidades do navegante.

"Se você não informatiza seu negócio e não usa os recursos da Internet está se candidatando a desaparecer do mercado, a não existir", alerta o vice-



Programa está incentivando a informatização e melhorando a competitividade das micro e pequenas empresas

presidente de Novos Produtos da ACIM, Sérgio Yamada, que também tem uma micro empresa nesta área de tecnologia e credita ao comércio virtual mais da metade de seu faturamento mensal.

MUDANÇAS

Yamada lembra que antes da Internet o empresário tinha de "correr atrás do cliente" em potencial através de propaganda em jornais, televisão, folders, folhetos e outros recursos que não são baratos. Essa estratégia ainda vale, mas agora, gastando cerca de R\$ 100,00 por mês com um provedor e a chamada Internet rápida, "turbinada", ele pode manter uma página (ou home page) 24 horas no ar, todos os dias da semana, durante o ano inteiro.

Uma vitrine viva, que mostra todos os seus produtos, as características de cada um, os diferenciais da empresa, as promoções e ofertas, antecipando novos produtos, se comunicando com consumidores do Brasil inteiro e do exterior. Negociando, sobretudo!

Além do contato permanente com o consumidor, que pode perfeitamente vir a

ser um cliente, a Internet permite controlar a conta bancária, as aplicações financeiras mais diversas e, principalmente, não deixa que a empresa perca contato com a tecnologia, prospectando novos fornecedores, identificando novos mercados.

PORTAS ABERTAS

"Tudo fica infinitamente mais fácil com a informatização", explica Yamada. Através do e-mail, que é indispensável, as distâncias desaparecem e a demora escoo pelo ralo. Essa comunicação eletrônica abre portas, uma atrás da outra. Uma lista de e-mails dos clientes já cadastrados, bem como de compradores em potencial, é algo básico tanto para um pós-venda eficiente como para captar novos clientes.

No âmbito interno da empresa, deixando um pouco de lado a Internet, o computador funciona como uma verdadeira cartola de mágico de onde se pode tirar de tudo, bastando um pouco de habilidade e prática. Além



FECHE O NITE



Shows, workshops, palestras, aniversários, casamentos,
desfiles, confraternizações...

O Nite fecha para seu evento, seja ele qual for.

NITE  CLUB
CID. WISH

Ligue e faça sua reserva
(44) 225-7373

dos programas corriqueiros que controlam estoques, o caixa, cobranças e outros processos, o empresário pode desenvolver programas específicos para sua empresa.

Informatizar a empresa, atualmente, deixou de ser um requisito da modernidade para se impor como uma determinação da sobrevivência, da competitividade. É uma escolha entre o se esconder e o mostrar a cara, entre o sucesso e a estagnação. Façam suas apostas, senhores!

REVIGORARANDO EMPRESAS

Lançado no dia 25 de julho, o projeto ACIM Digital repercutiu junto às empresas locais com uma rapidez e um poder de atração inimagináveis até mesmo para o observador mais otimista. Bastou a notícia aparecer nos dias seguintes em jornais, nas emissoras de rádio e televisão para que a resposta fosse imediata, traduzindo-se em dezenas de ligações que a entidade recebeu num curtíssimo intervalo de tempo.

Ninguém na ACIM tinha qualquer dúvida quanto ao sucesso do programa, mas essa reação em cadeia foi tão convincente que já no primeiro dia da comercialização estabelecia-se a certeza de que a iniciativa contemplara em cheio a vontade latente dos micro e pequenos empresários do município, principalmente de içar velas rumo à informatização, deixando de lado o modelo quase doméstico de gerir negó-



Sérgio Yamada lembra que informatização abre portas e ajuda a captar novos clientes

cios.

PRESSA

"Eu li a matéria no jornal e já em seguida peguei no telefone para garantir minha adesão", afirmou Edvaldo José Ardenghi, proprietário da Santa Clara Mercantil de Ferragens. Ele encomendou quatro computadores e conta os minutos para ter o equipamento em sua loja. Os planos de partir para a informatização da empresa estavam adormecidos há um bom tempo, sedados pela burocracia de se obter financiamento, pelo prazo curto de pagamento que tornam as prestações pesadas e, sobretudo, anestesiados pelas taxas de juros que fazem sucumbir qualquer pretensão de novos investimentos

Eufórico com a aquisição que está sendo concluída, Ardenghi reconhece a importância deste projeto. "É confortável ver que a ACIM se preocupa com as pequenas empresas, interessando-se por

nós e oferecendo condições reais de inserção na informática", disse. Animado, ele já se prepara para prospectar os recursos da Internet que atualmente ficam limitados a pesquisas e esporádicas consultas no único PC que fica em sua mesa de trabalho.

CAPACITAÇÃO

Ardenghi quer se inscrever em todos os cursos que vão decorrer da aquisição do pacote ACIM Digital, vai explorar os softwares incluídos no programa e anuncia que os procedimentos de compra e venda serão cada vez mais processados por computador.

Um banner estrategicamente pendurado na sala de recepção da Cultura Digital, no centro da cidade, diz bem o que pensa e o que almeja seu proprietário, Marcelo Antônio Ribeiro, 31 anos. "Imagine juntar experiência de vida com tecnologia: é receita de sucesso garantido", enuncia a propaganda. Bem, é isso exatamente o que ele vem fazendo. Depois de 15 anos preso a um franquia, Ribeiro resolveu dirigir uma empresa genuinamente maringense. Oferece cursos de informática do básico ao mais sofisticado e ainda por cima disponibiliza cursos de Inglês e Espanhol para a clientela.

Empreendedor determinado, o empresário cadastrou-se no ACIM Digital para adquirir 11 equipamentos. Os computadores serão instalados numa nova sala e, logo de cara, serão responsáveis pela contratação de nove



"O Moinho Vermelho Buffet tinha o desafio de vestir cozinheiros, garçons, chefs e copeiros com um conceito único e dentro das necessidades de cada função. Graças a Work Fashion, toda a equipe está uniformizada com estilo e a flexibilidade que o trabalho exige."

Elisângela Guimarães

WORK FASHION

Uniformes Finos
Confeção sob Medida

Fone: (44) 225-4231

Av. Brasil, 4312 - Loja 11
Centro Empresarial Transamérica
Fax: (44) 3026-4231 - Maringá - PR

F FIEL

COMÉRCIO E EXPORTAÇÃO DE CEREAIS

Fundos de Investimentos - Mercados Futuros

CHICAGO - BM & F - DÓLAR

SOJA - MILHO - TRIGO

BELO HORIZONTE

CURITIBA

PAIÇANDÚ

SÃO P. DO IVAÍ

LIDIANÓPOLIS

MARINGÁ

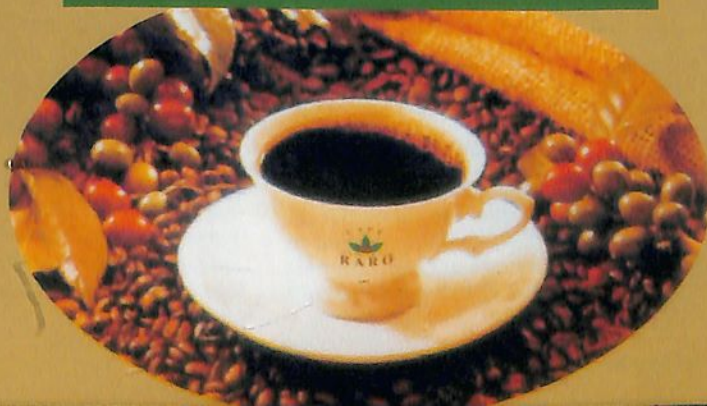
(44) 3025-1555

C A F É



R A R O[®]

UM RARO PRAZER





O empresário Marcelo Antônio Ribeiro está adquirindo 11 computadores



Evaldo José Ardenghi pretende participar de todos os cursos da ACIM

ou dez pessoas que atuarão em mais uma equipe de telemarketing da empresa. O projeto, portanto, também significa emprego, preciosos postos de trabalho para uma dezena de profissionais.

VANTAGEM

Familiarizado com a informática, Ribeiro apontou o cursor do mouse para uma fundamental vantagem que está embutida no "pacote" ACIM Digital, detalhe que não passou incólume pelo crivo de Ardenghi. "Além do ótimo pre-

ço, do prazo elástico e dos juros baixos, os equipamentos já virão com programas licenciados, legalizados e isso alivia muito os custos", avaliaram os entrevistados.

Da mesma forma que seu colega Ardenghi e outras centenas de pequenos empresários, Ribeiro nem sequer cogitava em assumir neste momento a compra dessa quantidade considerável de computadores. De novo, as queixas e justificativas para pendurar os sonhos num armário estão voltadas para os financiamentos difíceis, para os juros elevados, prazos reduzi-

dos e prestações gorduchas com os quais o mercado acena vítima também de um economia desacelerada.

As regras flexibilizadas e justas do ACIM Digital, no entanto, já estão ajudando ambos os empreendedores a antecipar metas, funcionando como um estímulo providencial para aqueles que sabem harmonizar experiência de vida com tecnologia.

Elvio Rocha
Especial Revista ACIM

UM BOM PROJETO, UMA ÓTIMA ACEITAÇÃO

Em menos de uma semana, do dia 28 de julho a 1º de agosto, o ACIM Digital contabilizou mais de 20 pedidos e agendou 120 visitas da equipe de comercialização. Um interesse surpreendente, "que deixou patente a credibilidade do projeto", avaliou o coordenador comercial, Paulo César Barrionuevo.

Todos os pedidos são encaminhados ao Banco do Brasil, que examina a documentação e viabiliza os financiamentos através do Proger Urbano. Os prazos são dilatados, possibilitando a quitação em até 48 meses, com taxas baixíssimas que permitem prestações iniciais a partir de R\$ 52,00.

Como o programa é exclusivo para associados da ACIM, muitas empresas que não participavam da associação estão cuidando disso, garantindo também o fortalecimento da entidade que já é modelar no Paraná e reconhecida em todo o Brasil.

DOCUMENTOS

A adesão ao projeto obedece a regras bem simples, exigindo-se que o proponente apresente documentos pessoais dos sócios (RG e CPF), além dos con-

tratos sociais com as eventuais alterações. A lista se completa com a apresentação do CNPJ da empresa.

Na hora da escolha dos equipamentos não faltam opções. As máquinas foram configuradas em seis versões, ajustando-se às diferentes necessidades de cada empresa. Do Intel Celeron 1.7, com 128 Mb de memória, ao Pentium 4 2.4GHz e 256Mb de memória há quatro configurações intermediárias disponíveis.

Os equipamentos já vêm com um pacote de softwares (programas) incluído, todos licenciados. Internet grátis já instalada por 30 dias, frete, instalação completa e impostos inclusos, além da garantia de um ano para o CPU e acessórios e de três anos para o monitor são outros diferenciais que devem ser levados em conta.

TREINAMENTO

O melhor, contudo, vem agora. Ao adquirir o ACIM Digital o associado também estará se credenciando, automaticamente, para receber um treinamento que o ajudará a utilizar os modernos equipamentos, otimizando os recursos

da máquina. Essa retaguarda virá do Centro de Capacitação da ACIM, Sérgio Yamada e o SEBRAE. "Vamos dar treinamentos de 12 horas, em turmas de 15 a 25 pessoas, mostrando como realizar controles financeiros", informa o gerente Regional do SEBRAE, Carlos Alberto Facco. Yamada acrescenta que, de sua parte, o alvo será a introdução aos recursos da Internet, com a previsão de oito horas de aula.

Num segundo momento, a partir do conhecimento básico dos recursos que tem à mão, "o empresário decidirá quais deverão ser os passos seguintes, aprofundando-se numa ou noutra vertente que satisfaça seus interesses e as necessidades da empresa", prevê Yamada.

PARCEIROS

São parceiros do ACIM Digital o IDR, Centro de Capacitação da ACIM, FACIAP, Banco do Brasil, Brasil Telecom, SEBRAE e GVT.

Vendas e informações exclusivamente com os consultores da ACIM ou pelos telefones (44) 3025-9595 e 226-7462

Surpreendente!



Sua mesa merece.



EVENTO SUPEROU AS EXPECTATIVAS

O público foi maior do que o esperado. O volume de negócios também. A 13ª edição da Feira Ponta de Estoque computou os melhores resultados da história do evento

Ao todo 192 mil pessoas passaram pelo pavilhão Christina Helena Barros, do Parque Internacional de Exposições, nos quatro dias da Feira Ponta de Estoque, superando as expectativas dos organizadores. Em relação ao ano passado o número de visitantes cresceu 30% e o dado mais importante: 40% vieram de fora. Tinha compradores de toda a região noroeste, de Londrina, de São Paulo, do Mato Grosso e até mesmo de países vizinhos como a Argentina e Paraguai. Em sua 13ª edição, a Feira se consolidou como uma vitrine de Maringá.

Um bom termômetro para medir o sucesso da Feira foi a pesquisa realizada junto aos visitantes, que revelou alto índice de satisfação. Dos entrevistados, 85% aprovaram a organização do evento e 73% compraram algum produto. "A Feira Ponta de Estoque já é tradicional no calendário de eventos da ACIM e está mostrando, a cada nova edição, que a fórmula é boa, capaz de atender as necessidades do público e dos comerciantes", avalia o presidente da ACIM, Ariovaldo Costa Paulo.

Parceiro na realização do evento, o presidente do Sindicato dos Lojistas do Comércio Varejista (Sivamar), Heitor Bolela Júnior, lembrou que os comerciantes têm, neste evento, uma oportunidade excelente para desovar seus estoques e fixar sua marca junto a um grande público, que também sai ganhando com a vasta oferta de preços baixos.

TRABALHO EM EQUIPE

Por trás do sucesso da Feira Ponta de Estoque está o trabalho de dezenas de pessoas: mais de 80 participaram da organização, limpeza e segurança. O



Público recorde atestou sucesso da Feira

ACIM Mulher, mais do que nunca, se empenhou para que o evento fosse ainda melhor do que nos últimos anos.

Quatro meses antes da realização da Feira as conselheiras já haviam traçado metas, realizavam cotações de preços e cuidavam de todos os detalhes.

As 15 voluntárias do ACIM Mulher se dividiram em seis comissões para agilizar o trabalho: limpeza e segurança, organização, infra-estrutura, mídia, apoio e documentação.

A pesquisa realizada no ano anterior com os expositores e consumidores foi cuidadosamente analisada. Como a praça de alimentação foi o item mais criticado, passou a ser prioridade. Resultado: o índice de satisfação subiu de 30% para 90%.

Este ano foram colocados 43 estan-

des a mais do que no ano anterior, mas ainda não foi o suficiente para atender a demanda: 150 lojistas não conseguiram comprar espaço.

TRANSFORMAÇÃO

Entre os milhares de consumidores que visitaram a Feira Ponta de Estoque à procura de ofertas tentadoras, seis

SACOLAS CHEIAS

73% dos entrevistados compraram alguma mercadoria

29% gastaram até R\$ 50,00

23% compraram entre R\$ 50,00 e R\$ 100,00

21,5% compraram acima de R\$ 100,00.

EXPOSITORES SATISFEITOS

Expositores trabalhando em ritmo acelerado para atender as filas de compradores que se formavam nos estandes. Apesar do "sufoco", não disfarçavam a satisfação. O gerente da loja Retrato Falado, Ederson Marcelo Olivo, conta que já participa da Feira há quatro anos, mas os resultados desta vez superaram as expectativas. "Em função das vendas realizadas ano passado trouxemos 2500 peças, mas elas foram vendidas já no primeiro dia", revela. A proprietária da Bay Shore, Cristina Stump, que participa da Feira desde de sua primeira edição, conta que vendeu praticamente todo o estoque. "Trouwemos para a Feira mais de 6 mil peças e não sobraram nem 10%", conta.

Igualmente satisfeito, o proprietário da Aplausos Confeccões, Larte de Oliveira Tolentino, participa há 4 anos da Feira Ponta de Esteoque. "A cada ano, os resultados são melhores. No ano passado, vendemos mais de 80% do estoque e desta vez superamos o índice", destaca Tolentino.



Expositores passaram sufoco para atender tantos consumidores

foram contemplados com um presente especial: um visual novo da cabeça aos pés. Foi o projeto Transformação, uma parceria entre a organização da Feira e o Senac. Três homens e três mulheres foram sorteados para receber um tratamento de beleza.

CONSUMIDORES TAMBÉM!

O consumidor também saiu ganhando: alguns tiveram descontos de mais de 60% em mercadorias adquiridas. Para a consumidora Laura Coutinho, uma das primeiras a chegar, as compras valeram a pena. "Estou de férias no meu serviço e esta feira veio bem a calhar. Estou aproveitando para comprar roupas para toda a família", diz. "Os preços estão ótimos", avaliou.



Conselheiras do ACIM Mulher e diretores da ACIM não mediram esforços para garantir o sucesso do evento.

CONSÓRCIO ECONÔMICO. SATISFAÇÃO GARANTIDA.

Plano de 60 meses com 300 participantes

VEÍCULO	CRÉDITO	PARCELAS R\$	
		P. FÍSICA	P. JURÍDICA

GRUPO 60/300

CELTA	17.940,00	365,24	349,83
NOVO CORSA 5P 1.0 L	25.106,00	511,13	489,57
ASTRA HATCH 2.0L 8V	33.041,00	672,67	644,30
VECTRA 2.0L 8V	44.373,00	887,94	850,48

PLANO ECONÔMICO

ECONÔMICO USADO	13.455,00	278,61	266,86
ECONÔMICO USADO	15.064,00	311,93	298,77

Certificado de liderança regional em Consórcio em 2002.

NOVIDADE:
LANÇE
DILUÍDO



Possibilidade de serem contemplados vários veículos.



Inscrição grátis!



Matriz: Av. Tuiuti, 445
Telefone: 44/261-3061

Filial: Av. Colombo, 6.020
(em frente ao Senac)
Telefone: 44/225-5225

UM SETOR QUE CRESCE E PERSEGUE A POPULARIDADE

As diferenças de preço chegam a ser brutais, variando de 30% a 70% em relação aos medicamentos de marca, mas se impõem com vantagens também sobre os preços dos genéricos, que costumam ser bem mais acessíveis ao bolso. Assim, de mansinho, com jeito de quem não quer nada, os medicamentos produzidos nas farmácias de manipulação ocupam espaço e conquistam gradativamente a preferência do consumidor.

Em Maringá, o setor tem experimentado crescimento contínuo. Em cinco anos, talvez seis, se tanto, eram oito estabelecimentos do gênero na cidade. Hoje, são 30 farmácias de manipulação em atividade, segundo dados da Coordenação de Medicamentos e Insumos da Vigilância Sanitária da Secretaria Municipal de Saúde. Comerciantes do setor dizem que pelo menos outras três portas estarão sendo abertas nos próximos meses.

O fenômeno pode ser observado também nos municípios vizinhos, até mesmo nas pequenas cidades da região metropolitana de Maringá onde a onda dos manipulados já chegou. Em Londrina, outro grande centro urbano, há 30 farmácias de manipulação funcionando, como em Maringá.

Tomados com certa dose de desconfiança num passado ainda recente, os medicamentos manipulados nestas verdadeiras farmácias-laboratórios já deixaram de ser um simples modismo. Desde que bem preparados, dentro das rigorosas normas que estão em vigor, são uma boa saída para quem não abdica da qualidade e valoriza a economia, apregoam os proprietários destes estabelecimentos.

AVANÇO

Com duas lojas da franquia Vico-Farma em Maringá e planos para abrir outras unidades em estados do Centro-Oeste, André Luis Siqueira Alves confirma a existência de 70 lojas da marca em 11 estados brasileiros, sendo 10 delas no Paraná. A concorrência, de qualquer forma, "é muito grande, especialmente em Maringá", diz ele.

O crescimento dessa atividade é



Manipulados tentam conquistar consumidores com preços mais baratos

notório, afirma a farmacêutica Thelma Yamazaki Pereira, da Vita Sallus. A demanda pelos medicamentos manipulados está crescendo, avalia Thelma com a experiência de quem está no mercado há 20 anos, 17 deles como proprietária de farmácia de manipulação. O rigoroso controle de qualidade da matéria prima "é um dos grandes responsáveis por esta evolução", acrescenta.

De fato, muita coisa mudou com a normatização das farmácias de manipulação contida na Resolução Federal 33/2000. Todas estão cadastradas na Vigilância Sanitária do Município e as licenças são renovadas anualmente, mas condicionadas à aprovação nas inspeções. Amostras dos lotes de matéria prima são testados em laboratórios, através de convênio firmado com a Universidade Estadual de Maringá, ou através de convênios com laboratórios de Curitiba.

SEGURANÇA

Com essa análise, as farmácias de manipulação passaram a atuar com mais segurança, eliminando fornecedores que não apresentam a qualidade exigida e forçando essas fontes a um processo de aprimoramento constante, sob pena de

serem sumariamente alijadas do mercado, explica Thelma.

Na hora de enumerar o que os remédios manipulados têm de mais atraente, os comerciantes do setor colocam em primeiro plano o preço, bem abaixo dos produtos adquiridos em farmácias e drogarias tradicionais. Logo em seguida, porém, destacam que ao contrário do que ocorre com os remédios produzidos pelos grandes laboratórios, os manipulados podem ser produzidos na dosagem que o médico determinar. Ao invés, então, de adquirir uma caixa de um determinado remédio, a manipulação permite que o consumidor compre só a dosagem necessária ao tratamento, exemplifica André, da Vico-Farma.

MUDANÇA

A demanda por medicamentos manipulados é incontestável. Os irmãos Helton, 28, e Francielle Luz, 25, (ela farmacêutica) descobriram isso há dois anos. Sócios-proprietários da Drogaluz, que está na cidade desde 1995, a dupla driblou a concorrência montando um laboratório para a produção de manipulados dentro da farmácia tradicional. "Fizemos um investimento alto para deixar todas as instalações em conformi-



Farmacêutica Thelma Yamazaki destaca a importância do rigoroso controle de qualidade da matéria-prima

dade com a legislação”, conta Helton. A ousadia dos dois jovens deu resultados. Foi uma saída inteligente para escapar da concorrência violenta que é conviver com outras 250 farmácias e drogarias tradicionais existentes em Maringá.

Os resultados só não são melhores porque o consumidor ainda não conhece bem os medicamentos manipulados, entoam Helton, Thelma e André. Eles assinalam, ainda, que os médicos não costumam prescrever esses remédios (veja box). Para elevar as vendas, todos desenvolvem suas próprias ações, geralmente concentradas na elaboração de cartilhas e folhetos explicativos que podem ser obtidas pelo consumidor nos balcões destes estabelecimentos. O outro flanco de atuação consiste em programar visitas aos médicos, tentando sensibilizar os profissionais da medicina para os aspectos positivos e até sociais dos medicamentos manipulados

MÉDICOS E CONSUMIDORES DIVERGEM

Quando a conversa envereda para os medicamentos manipulados, não há unanimidade. Nenhuma novidade nisso, já que o consenso nunca foi coisa corriqueira na história humana. Há partidários e adversários dessa alternativa de medicação. Os últimos, é bom que se diga, não chegam a ser intransigentes, admitindo algum valor nessa prática.

O clínico geral Manoel Alvares Sobrinho, que também é vereador em Maringá, não vê problemas em receitar medicamentos manipulados em farmácias especializadas para seus pacientes, prescrevendo antihipertensivos e antide-

pressivos, entre outros, nos quais percebe boas respostas. Ele enfatiza que a qualidade é indispensável, mas nota que os preços baixos desses remédios atendem a uma parcela considerável da população que é carente e não tem como enfrentar as tabelas das farmácias tradicionais.

Dr. Manoel, aliás, recorre também aos fitoterápicos, à base de plantas medicinais, que estão sendo distribuídos gratuitamente pela rede municipal de saúde há alguns anos. Mas este é um outro tema, que merece matéria específica.

TECNOLOGIA

Numa trincheira quase oposta, o cardiologista Mário Lins Peixoto mostra-se cauteloso com os medicamentos manipulados, embora não faça restrições aos de uso externo e até a alguns utilizados via oral. Dr. Mário explica sua posição lembrando que as farmácias de manipulação não têm a mesma tecnologia dos grandes laboratórios, que “investiram milhões de dólares no desenvolvimento de remédios, um custo de pesquisa, produção, distribuição e marketing que obviamente será incorporado ao preço final do produto”, nas prateleiras das farmácias.

Essa tecnologia insuficiente, segundo ele, se observa quando a farmácia de manipulação tem de manipular uma fórmula em que o medicamento em questão “deve ser absorvido pelo organismo numa condição diferenciada, durante um certo e preciso tempo, para não ter seu efeito disperso”. Isso, garante o Dr. Mário, “só o fabricante pode

Tranquilidade e eficiência de mãos dadas

PAM EMPRESARIAL

Com os Planos PAM Empresas, seus funcionários têm todas as vantagens, benefícios e segurança que precisam, e você tem toda a tranquilidade que merece.

Condições especiais para associados



Associação Comercial e Empresarial de Maringá



A Vida Em Primeiro Plano

www.pam.med.br

ANS - nº 31526-5



Helton Luz, proprietário de farmácia convencional, também investiu na manipulação

fazer”.

Na opinião do cardiologista, “não há como negar o valor das farmácias de manipulação”, que em muitos casos realizam um trabalho muito útil. Ele, todavia, defende que esses estabelecimentos deveriam ter uma atuação limitada.

APROVAÇÃO

Dois anos de desconforto, um arsenal de medicamentos caros e nenhuma melhora constatada levaram a acadêmica de Nutrição do Cesumar, Valdirene Aparecida Feliciano da Silva, a procurar socorro numa médica especialista em Medicina Ortomolecular, Dra. Ceonice Cezário Baraniuk. Submetida a um tratamento que durou três meses, aproximadamente, com fórmulas feitas em farmácia de manipulação, a futura nutricionista se viu livre de uma colite intestinal que a importunava com constrangedoras e freqüentes crises, impedindo-a de sair de casa.

Afastada desde então de qualquer remédio, Valdirene afirma que se sente bem, diz que não voltou a ter as crises e assegura que passou a ter uma vida normal. Essa experiência fez com que ela valorizasse os medicamentos manipulados, conclui.

Mas nem todas as pessoas obtiveram bons resultados usando remédios manipulados. Para tratar o hipertireoidismo, o médico da estudante Thaís Hilgemberg receitou remédios manipulados. Depois

de dois meses de tratamento, os exames detectaram que a situação da paciente permanecia inalterada.

Quando o médico receitou remédios de uso convencional, todavia, a taxa de hipertireoidismo foi reduzida em 60%. “Acredito que hoje não voltaria a usar nenhum medicamento manipulado e iria preferir remédios produzidos pelos grandes laboratórios”, comenta.

Já a mãe da estudante, Clélia, não vê problemas no uso desses produtos. Há mais de dois anos ela toma vitamina C para repor as energias perdidas pelo organismo e confirma que tomaria os manipulados caso seu médico receitasse..

Compare alguns preços

Medicamento Normal	Indicação Manipulado
Nasacort Spray R\$ 41,78	Rinites R\$ 10,00
Erradic R\$ 164,00	Úlceras R\$ 80,00
Fluxene R\$ 42,37	Moderador de Apetite R\$ 13,00

Elvio Rocha
Especial Revista ACIM

Gramaticando...

Como se usam as diferentes formas do por que? Para resolver esta dúvida é bom, antes de tudo, saber quais são os por quês. Existem quatro formas, sendo elas: por que, porque, porquê, por quê. Vale lembrar que a palavra que, quando em final de frase, deve sempre ser acentuada: *O quê? Você não vai à festa?*

Escreve-se por que (separado e sem acento) quando se quer fazer uma pergunta direta ou indireta: *Por que você não vai à festa? / Gostaria de saber por que você não vai à festa.* É também empregado para substituir as palavras pelo qual, pelos quais, pela qual, pelas quais, por qual, por quais: *Os sofrimentos por que passei (pelos quais) ninguém imagina!*

Escreve-se porque (junto e sem acento) quando designar causa, motivo, razão, servindo quase sempre para designar resposta ou explicação à uma pergunta: *Não vou à festa porque estou cansado.*

Escreve-se porquê (junto e com acento) quando equivale a um substantivo, devendo ser sempre precedido de artigo: *O porquê de não querer ir à festa é porque estou cansado.* Nota-se que podemos substituir o porquê pela palavra o motivo.

Finalmente, escreve-se por quê (separado e com acento) quando usado em locuções de interrogação nas quais apareça em final de frase: *Você não vai à festa por quê?*

Dúvidas? Entre em contato através do e-mail!



*Roberta Fresneda Villibor é graduanda em Letras Português/ Inglês pela UEM, colunista e revisora da revista da ACIM e professora de Gramática, Redação e Literatura Brasileira.
e-mail: rvillibor@hotmail.com

LIGAÇÕES INTELIGENTES



Não jogue dinheiro fora. Faça um Economix Home & Office e economize em dois endereços que você escolher.



Dois endereços de instalação | Você escolhe dois endereços e compartilha os mesmos benefícios que só o Economix GVT oferece.

Franquia Única | Todas as linhas compartilham a mesma franquia de minutos, o que otimiza o uso do telefone e gera muito mais economia. ⁽¹⁾

Conta Única | Você tem a facilidade de uma única conta, com a descrição do uso de cada uma das linhas.

Ligações grátis entre os dois endereços | Todas as ligações da sua empresa para sua casa ou filial são sempre grátis. ⁽²⁾

Conta detalhada na Internet | Gerenciamento total da sua conta via Internet, com o detalhamento de todas as chamadas, inclusive as locais, por dia, hora, destino, duração e valor.

PEGUE A SUA CONTA TELEFÔNICA, ACESSE WWW.GVT.COM.BR OU LIGUE 0800 600 2000. COMPARE E COMPROVE. Mude para a GVT. Você pode economizar na conta telefônica da sua empresa.



1) Economix Home e Office e o Plano Economy, com todas as suas características mais o serviço Rede Economix. Os Planos GVT poderão ser alterados ou extintos mediante aviso prévio de 30 dias. Seguir a validade da conta e de cobrança. 2) Franquia de minutos em ligações locais entre telefones fixos correspondente ao plano escolhido. 3) Mensalidade adicional por linha e registro ao grupo cadastrado.

COPEJEM INCENTIVA O EMPREENDEDORISMO

Considerado um dos Conselhos de Jovens Empresários mais atuantes do Estado, o Copejem de Maringá tem realizado diversas ações e projetos incentivando o empreendedorismo.

O projeto "Caminho Empreendedor", por exemplo, que é realizado em parceria com o Instituto de Desenvolvimento Regional, tem sido uma excelente ferramenta para desenvolver o empreendedorismo em crianças e adolescentes. Depois do expediente de trabalho, os conselheiros se reúnem para ensaiar uma peça de teatro que será levada a mais de 40 escolas públicas e particulares de Maringá, atingindo mais de 13 mil alunos do Ensino Médio.

Escrita pelos conselheiros Luciane Udenal e Fábio Lopes, a peça foi dirigida por Luís Carlos Laborda e conta a

história de um grupo de adolescentes que criou uma empresa especializada na organização de eventos, descobrindo uma ótima oportunidade de negócio.

A peça já foi apresentada e aprovada pela Câmara Técnica de Educação do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem) e a partir deste mês será exibida nas escolas.

O Seminário Paranaense de Jovens Empresários e Empreendedores, realizado pelo Copejem, também é outra ação para incentivar o empreendedorismo. O seminário tem como objetivo mostrar aos participantes casos de empresários de sucesso que aliaram boas idéias e empreendedorismo. Neste ano o evento entra em sua quarta edição abordando um tema propício na atualidade: "Desafios e soluções para o

mercado".

Realizado nos dias 5 e 6 de setembro o evento trará Lito Rodrigues, que criou a Dry Wash, franquia pioneira no serviço de lava-rápido que dispensa o uso de água e Roni Locher, âncora da Rádio Jovem Pan São Paulo e sócio da Locher & Associados, empresa especializada em consultoria de Comunicação e Marketing Internacional. Também estarão ministrando palestras o criador do site www.virgula.com.br, Luís Calainho, e o presidente da Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuárias do Paraná (Faciap), Jefferson Nogaroli, que também é diretor do Supermercados São Francisco. O seminário será realizado no teatro Callil Haddad e os convites podem ser adquiridos pelo telefone (44) 3025-9636.

Parabéns
Ágide Meneguette!

A união das abelhas é o maior exemplo de trabalho e cooperação. Esse exemplo está no dia-a-dia do seu trabalho à frente da Usina Santa Terezinha

Mais Qualidade de Vida

Supermel®
Pura Energia

APIÁRIO DIAMANTE - PRODUÇÃO E COMÉRCIO DE MEL LTDA.

E-mail: supermel@wnet.com.br
<http://www.supermel.com.br>

RUA PION. JOSÉ JACINTO MAIA, 68 - FONE/FAX: (0xx44)263-6070 - BAIRRO JD. COPACABANA II - CEP 87023-210 - MARINGÁ - PR

*Ser empreendedor
todos os dias,
durante toda
uma vida.
Só podia dar nisso...*

...Empresário do ano.

Parabéns Ágide

Homenagem

SÃO
FRANCISCO
SUPERMERCADOS

COOPER
CARD 



COROANDO UMA FAMÍLIA DE EMPREENDEDORES

A opinião de quem o conhece é unânime: além de ser um empresário bem sucedido, um dos maiores empregadores de Maringá e região, Ágide Meneguette é uma liderança, que vem contribuindo decisivamente para alavancar a agropecuária paranaense. Com uma preocupação social herdada do pai, o pioneiro Irineu Meneguetti, Ágide não se rendeu à mecanização da lavoura para continuar empregando milhares de pessoas no campo. Em resumo, é esse o perfil do Empresário do Ano 2003, prêmio concedido no dia 25 de julho pela ACIM, Sivamar, Fiep e Associação Paranaense de Super-

Mais do que homenagear Ágide

Meneguette o prêmio está coroando uma família de empreendedores. A história dos Meneguetti se confunde com a história de Maringá. Pioneira, a família se mudou para a cidade em 1946 para plantar café. Com a ocorrência de geadas a família passou a plantar cana-de-açúcar. Hoje a Usina produz anualmente 10,5 milhões de sacas de açúcar e 130 milhões de litros de álcool, gerando quase nove mil empregos diretos.

Formado em Agronomia e Engenharia de Segurança do Trabalho, Ágide Meneguette é diretor-superintendente da Usina de Açúcar Santa Terezinha. Além de presidir o Conselho Deliberativo do Sebrae Paraná, foi eleito pela quarta vez presi-

dente da Federação da Agricultura do Estado do Paraná (Faep). O espírito de liderança já o marcava desde a época que presidia o Diretório Acadêmico do Setor de Ciências Agrárias da Universidade Federal do Paraná, há quase três décadas.

Mais do que empregar pessoas, a Usina tem como filosofia proporcionar qualidade de vida aos funcionários. Todos têm assegurados os direitos trabalhistas, previdenciários e assistência social. O salário dos quase 5 mil cortadores de cana estão, na média, acima do salário médio da população economicamente ativa da região noroeste do Estado. Parte dos funcionários conta ainda com plano de saúde e bolsa de estudo.



1 - Ágide, Rosânagela e Veridiana Meneguette

2 - Carlos Walter, Ariovaldo Costa Paulo, Ágide Meneguette e Frank Silva





3 - Heitor Bolela Júnior, Osmar Dias e Ágide Meneguette
 4 - Odílio Balbinotti
 5 - Cida Borghetti
 6 - Osmar Dias
 7 - Orlando Pessuti
 8 - Aníbal Bianchini e Ágide Meneguette

9 - Carlos Walter, Ariovaldo Costa Paulo, Ágide Meneguette e Paulo Teixeira da GVT
 10 - Ricardo Barros
 11 - Luciene e Ariovaldo Costa Paulo
 12 - Heitor Bolela Júnior, Osmar Dias, Ágide Meneguette, Flávio Arns e João Ivo Callefi



Ariovaldo Costa Paulo
Presidente da ACIM

"Maringá nunca esteve tão bem representada na Faep e no Sebrae como agora. Com espírito de liderança e empresário arrojado, Ágide não se deixa vencer pelos desafios. Faz deles metas para serem alcançadas. Estamos homenageando também uma empresa que contribui para o desenvolvimento de Maringá e região. São milhares de empregos que fazem a economia da cidade movimentar".



Heitor Bolela
Presidente do Sivamar

"Estamos homenageando também uma empresa que gera milhares de empregos diretos e que contribui para o equilíbrio social de dezenas de municípios de Maringá e região. O Ágide Meneguette é uma grande liderança e um empresário de sucesso".



Jefferson Nogaroli
Presidente da Faciap

"Ao conceder o prêmio Empresário do Ano ao Ágide Meneguette estamos premiando também uma empresa que emprega milhares de pessoas e que desenvolve um excelente trabalho social. Não poderíamos ter escolhido ninguém melhor para homenagear no ano em que a ACIM completa 50 anos, já que a Usina Santa Terezinha é uma empresa pioneira".



Carlos Walter Martins Pedro
Presidente do Codem

"Maringá costuma prezar e dignificar os grandes homens, aqueles seus filhos que dedicam a vida ao engrandecimento social e econômico da cidade. Ágide tem este perfil. Perfil de um valioso produto humano que estamos exportando para o Paraná e para o Brasil. Nessa terra generosa, a força da agricultura decorre da força de líderes autênticos, como Ágide. Nós, do Codem, somos inteiramente solidários a esta justa homenagem".



Ricardo Barros
Deputado federal

"Temos o privilégio de premiar alguém que nasceu e viveu em Maringá e está sendo homenageado na cidade natal. Hoje o Ágide Meneguette é uma das pessoas mais influentes do Paraná e temos certeza de que estamos bem representados tanto no Sebrae quanto na Faep".



Flavio Ams
Senador

"Estamos homenageando uma pessoa que sabe unir desenvolvimento econômico ao desenvolvimento social. Ágide Meneguette, você merece esta homenagem".



Osmar Dias
Senador

"O Ágide merece esta homenagem por ser uma liderança representativa no Paraná e também porque ajudou a construir novos conceitos e uma boa imagem dos produtores rurais. Ele tem uma visão da necessidade da qualificação do trabalhador rural e dos agricultores e luta pela melhoria no campo".



João Ivo Caleffi
Vice-prefeito de Maringá

"A Usina Santa Terezinha gera trabalho, impostos e riqueza para o município. A empresa nunca precisou de ajuda governamental e sempre contribuiu para que a cidade se tornasse mais justa. Estou orgulhoso por homenagear junto com empresários e o povo maringaense o Ágide Meneguette e a Usina Santa Terezinha".



Orlando Passuti
Vice-governador do Paraná

"O Ágide construiu sua história em cima de um trajeto conhecido por todos e com a ajuda de todos. Ele é um empreendedor da agricultura, da pecuária e acima de tudo da responsabilidade social. Além de homenagear o Ágide estamos homenageando todos os produtores rurais".

HISTÓRIA DO PRÊMIO

Com o objetivo de reconhecer o trabalho desenvolvido por empresários que traçaram uma trajetória de sucesso e se destacam pelo trabalho desenvolvido em Maringá, a ACIM, Sindicato do Comércio Varejista (Sivamar), Federação da Indústria do Estado do Paraná (Fiep) e Associação Paranaense de Supermercados (Apras) criaram, em 1999, o prêmio Empresário do Ano. O prêmio é uma extensão do Comerciante do Ano que durante 19 anos foi realizado pelo Sivamar.

Vinte e três entidades patronais indicam cerca de 20 empresários para concorrer ao prêmio. Uma comissão julgadora composta por representantes das entidades promotoras, Prefeitura Municipal, Câmara Municipal, Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), Sindicato dos Jornalistas e Associação Maringaense de Imprensa escolhem o nome do eleito. Neste ano o empresário Ágide Meneguette foi escolhido com 86% dos votos.

O primeiro homenageado foi o Reitor do Centro Universitário de Maringá (Cesumar), Wilson de Mattos Silva. No ano seguinte Benito Finco, proprietário da Indústria de Equipamentos Fotográficos Colorfinco, foi o escolhido. Em 2001, o empresário Luiz Lourenço, presidente da Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá e Região (Cocamar) foi agraciado com o título. No ano passado o jornalista e empresário Franklin Vieira do Silva, proprietário do jornal O Diário do Norte do Paraná e Rádio Cultura de Maringá AM, recebeu o prêmio Empresário do Ano.



ÁGIDE MENEQUETTE, CIDADÃO TRABALHO

De vendedor de frutas pelas ruas de Maringá nos anos 60 a diretor-superintendente da Usina de Açúcar Santa Terezinha Ltda (maior grupo sucro-alcooleiro do sul do país que gera cerca de 9.000 empregos diretos no Noroeste do Paraná), conheça um pouco a trajetória de vida de Ágide Meneguette.

"Cidadão Benemérito" do Paraná, ele recebeu no último dia 25 outra justa homenagem: "Empresário do Ano 2003 Maringá". Presidente da Faep, do Senar e do Conselho Deliberativo do Sebrae-PR, Meneguette é referência para quem acredita na força da realização a partir de muito trabalho, fé, união e determinação

Ágide Meneguette, maringaense, 52 anos. Para quem o conhece, um verdadeiro "trator" tamanho o seu apego ao trabalho. Para muitos, uma pessoa que faz da solidariedade uma prática de vida. Para muitos, um intransigente defensor das causas agropecuárias. Por todos, um nome conhecido, respeitado e reconhecido.

Na presidência da Federação da Agricultura do Paraná e do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural do Paraná, Ágide lidera ações que garantem mais eficiência, mais renda e melhor qualidade de vida a milhares de produtores e trabalhadores rurais paranaenses.

Em todas as iniciativas, a humildade e a convicção de que as parcerias

respondem pelo êxito dos empreendimentos em favor do homem do campo patrões e empregados. Agora, também na presidência do Conselho Deliberativo do Sebrae Paraná, o mesmo compromisso em viabilizar programas e projetos em favor dos pequenos e médios empreendedores urbanos que gerem empregos. Muitos empregos.

O marido de Rosângela Perin Meneguette e pai de Ágide Eduardo e Veridiana sabe muito bem o significado e a profundidade desta lição de vida. Desde pequeno, o filho de "seu" Irineu e de Dona Laurinda sempre teve de ir à luta para superar os desafios de uma vida de muito trabalho e perseverança.

Vendendo frutas pelas ruas de

Maringá nos anos 60, aprendeu desde cedo que as adversidades não tornam os homens nem melhores, nem piores. Apenas revelam como eles são.

Nos bancos escolares desde o Colégio Marista até o curso de Agronomia na Universidade Federal do Paraná, a mesma convicção de que o verdadeiro sábio é um eterno aprendiz.

Maringá, começo dos anos 60. União, determinação e fé cristã.

Este o patrimônio maior dos irmãos José, Irineu, Felizardo, Mauro, Albino, Hélio, Terezinha e o cunhado Alberto Seghese ao implantarem um pequeno alambique em Maringá.

Com muito trabalho, o minúsculo negócio evolui em 64 para uma

RECANTO DOS MOSQUETEIRDS 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



pequena fábrica de açúcar com a compra de cotas de produção. O engenho assim se transforma em usina. Usina de Açúcar Santa Terezinha.

Na segunda metade dos anos 80, a empresa já é dirigida pelos descendentes dos irmãos fundadores: Ágide, Paulo, Sidney, João Batista, Moacir, Francisco e Júlio César.

Cabe agora aos primos, tendo os fundadores como conselheiros, expandir e consolidar a idéia iniciada lá atrás, no começo dos anos 60 pelos irmãos Meneguetti. O pioneirismo herdado dos fundadores, a vontade e a dedicação ao trabalho, a confiança no negócio e a ética no relacionamento são valores culturais permanentes na Santa Terezinha.

Ágide, diretor-superintendente, lidera, juntamente com os primos, a sólida expansão do grupo. Entre 87 e 93, são adquiridas três destilarias de álcool completamente sucateadas em Paranacity, Tapejara e Ivaté. As novas unidades, bem como a de Maringá, passam por profunda reestruturação física. São comprados modernos equipamentos industriais e para os demais setores. Assim, as três novas unidades - além do álcool - começam também a produzir açúcar. Investimentos na capacitação dos funcionários-colaboradores, reco-

nhecimento justo ao esforço de todos e a melhoria contínua em todas as áreas fazem parte da prática cotidiana do grupo.

Por trás da determinação da família Meneguetti, o compromisso da Usina de Açúcar Santa Terezinha com dezenas de municípios do Noroeste do Paraná. Milhares de trabalhadores rurais e urbanos, afinal, dependem dos empregos diretos e indiretos gerados pelo grupo.

Na condição de empresário, Ágide é a imagem do empreendedor que sabe que o rio atinge seus objetivos porque aprendeu a contornar seus obstáculos. Como líder rural paranaense, já faz parte da História daqueles homens que vivem para servir e honrar o segmento que representam. Como cidadão-empendedor, cumpre sua missão colocando em prática esta filosofia de vida:

É preciso escolher um caminho que não tenha fim e, mesmo assim, caminhar sempre na expectativa de encontrá-lo. Afinal, a vida é feita de desafios que, se aproveitados de forma criativa, transformam-se em oportunidades. Oportunidades para expansão dos negócios e, ao mesmo tempo, para servir à comunidade e ao próximo gerando milhares de empregos e paz social em pelo menos 24 municípios paranaenses onde a cana é plantada pelo grupo Usaúcar.

UMA VIDA DE DESAFIOS GERANDO PAZ SOCIAL

Movido a desafios, Ágide Meneguette nunca fugiu da raia. Se na infância vendia frutas pelas ruas de Maringá para ter o seu próprio dinheiro, na vida estudantil participou de muitas lutas. Como sócio-proprietário e diretor-superintendente da Usina de Açúcar Santa Terezinha, lidera juntamente com seus primos e conselheiros o maior grupo sucro-alcooleiro do Sul do país: quatro unidades produtoras de açúcar e álcool em Maringá, Paranacity, Tapejara e Ivaté.

A empresa produz cana em mais de 90 mil hectares em 24 municípios. Gera aproximadamente 9.000 empregos diretos, dos quais 5.000 reservados aos cortadores de cana aos quais são assegurados todos os direitos trabalhistas, previdenciários e assistência social. Parte desse contingente recebe ainda bolsas de estudo, plano de saúde e demais vantagens. Os salários dos cortadores de cana da Santa Terezinha estão, na média geral, acima dos vencimentos médios da população economicamente ativa do Noroeste do Estado.

Luiz Carlos Rizzo
Especial para Revista ACIM

Viver bem não é mais um sonho



LANÇAMENTO DE VENDAS

RESIDENCIAL VERSAILLES

O lugar ideal para viver bem

SEGURANÇA

Condomínio horizontal com portal de ampla visão e controle de acesso

CONFORTO

Completa infra-estrutura: rede de águas pluviais, rede elétrica com ramais subterrâneos, pavimentação, arborização, redes de: gás, água e esgoto

LAZER

Salão de festas, churrasqueira, playground e quadra poliesportiva iluminada

ESPAÇO

Terrenos a partir de 514m², com topografia perfeita. Estacionamento para visitantes

ESTILO

Moderno projeto urbanístico, portal de entrada de visual arrojado

PLANO DE LANÇAMENTO

Parcelas mensais com financiamento direto



ENTREGA EM OUTUBRO/2003

LOCALIZAÇÃO NOBRE E PRIVILEGIADA

Próximo ao antigo aeroporto, a 5 minutos do centro, numa região elevada com visão panorâmica da cidade

PLANTÃO DE VENDAS NO LOCAL

VENDAS:

INGAVILLE
IMÓVEIS
CRECI 3421-J

(44) 3026-7675 e 9109-4009

Rua Néu Alves Martins, 2134 - Maringá - www.ingaville.com.br

EMPREENHIMENTO:



Triângulo

Incorporadora e Loteadora Ltda.

SANTA RITA SAÚDE

VOCAÇÃO PARA O CRESCIMENTO

Maringá tem mostrado desenvolvimento e vocação para o crescimento, que parece ignorar os maus presságios dos "videntes" da economia. Nossas empresas não param de anunciar os seus produtos e não há quem, munido de competência, capacidade técnica e muita determinação, fique fora deste fervilhante processo de desenvolvimento. Um destaque é o Santa Rita Saúde, empresa que opera planos de Assistência Médica na região. A empresa teve crescimento de 64% no último ano e está ativamente envolvida com várias atividades de cunho social, com o objetivo de solidificar sua presença no mercado e garantir sua expansão. Conversamos com o gerente do Santa Rita Saúde, José Adriano Danhoni Neves:

Qual é o segredo para se obter crescimento num segmento delicado como a saúde e em momento de apreensão econômica?

Adriano: Demos alguns passos nos últimos anos em busca de resultados objetivos e que os estamos alcançando agora. Estamos no mercado há 11 anos, e isso permite conhecer antecipadamente o que o usuário está precisando. Cercamo-nos de pessoas competentes para fazer a administração da empresa. Outro fator importante é o apoio logístico do maior hospital da cidade, que é uma referência não só municipal, mas para o noroeste do estado, sul do Mato Grosso e até para o oeste de São Paulo. O Hospital Santa Rita exerce essa influência, principalmente na área de cirurgia cardíaca e ortopedia, e também pelo fato do hospital estar apto para procedimentos como transplante de rim e córnea, e ter serviços próprios de laboratório, raio x, ultra som, tomografia, eco, endoscopia digestiva, entre outros, tendo 43 anos de tradição.

Uma empresa de saúde que cresce tanto não teme a possibilidade de colapso no atendimento de seus

Adriano: O temor quanto a possibilidade de colapso no atendimento só existe para quem não planeja o futuro. E nós estamos planejando, ou seja, o investi-

mento que o Hospital Santa Rita está fazendo, a estratégia de credenciamento de novos serviços, novos prestadores e profissionais, e a regionalização de nossa área de ação fazem com que em nenhum momento vislumbre-se qualquer possibilidade de colapso no atendimento de usuários.



José Adriano Danhoni Neves
Gerente do Santa Rita Saúde

Porque as mensalidades dos planos de saúde variam tanto de plano para plano e de empresa para empresa?

São dois fatores: o primeiro é o governo da lei, que estabeleceu 7 faixas etárias, de 0 a 17 anos, 18 a 29 anos, depois de 10 em 10 anos. Ela também não permite que a diferença entre a primeira e a última faixa etária seja superior a 6 vezes. A segunda é que toda a operadora de plano de saúde séria, é obrigada a prestar assessoria de um atuário, que é um profissional independente, autorizado pelos órgãos regulamentadores, encarregado de avaliar e dimensionar o custo mínimo de cada produto que é posto no mercado. Hoje em dia as operadoras de plano de saúde não tem mais a liberdade de estabelecer preços a revelia. O preço dos planos de saúde hoje em dia é fruto de cálculos matemáticos e científicos. Assim, uma empresa com 10 funcioná-

os não vai conseguir custos tão acessíveis como uma empresa de 500 funcionários. Todavia, os associados da ACIM, através de uma parceria não estão sujeitos a esses mecanismos, pois não importa o tamanho de sua empresa, em nossa parceria com a ACIM todos os associados podem aderir mediante as tabelas de preços que privilegiam as grandes massas.

Como empresa quais são os planos do Santa Rita Saúde com vistas ao crescimento dos negócios na região?

Adriano: O plano do Santa Rita Saúde é continuar seu crescimento de forma forte. Estamos atuando num nicho onde a concorrência é bastante exigente. A nova legislação que regula o funcionamento dos planos de saúde impõe padrões elevados de assistência médica e em virtude disso, ao mesmo tempo que o crescimento traz faturamento, traz também um proporcional aumento das despesas. A concorrência nos força a oferecer ainda mais benefícios aos usuários visando diferenciais que agreguem valor ao plano. Portanto, nossos planos são manter o crescimento, agregar cada vez mais valor aos nossos produtos mediante a expansão do hospital e a ampliação dos serviços credenciados. Crescer, mas em bases sólidas. E avançar somente quando tiver condições de prestar o atendimento.

O senhor acha que um empresário deve custear o plano para seus funcionários?

Adriano: Como gerente de uma operadora acho que se deve custear, mas a alta carga tributária das empresas torna isso uma atividade complexa. Temos feito inúmeros negócios com empresários que estão custeando o plano de saúde para seus funcionários. A maioria custeia parte do plano, em geral de 30% a 50%, e isto tem proporcionado o acesso da classe trabalhadora a serviços médicos de qualidade. Os empresários que têm feito esta opção têm testemunhado melhoras na produtividade e na estabilidade das relações com os recursos humanos de suas organizações.

A maior Feira Evangélica do Brasil está de volta...

EXPOGOSPEL

3ª Feira e Exposições de Produtos Evangélicos

Outubro
23 a 26
Maringá
Paraná

Empresário de Maringá e região, reserve seu stand.
Apóie este projeto!

Mais informações podem ser obtidas pelos
Fones (44) 253 -1550 e 9964 - 4999
E-mail: expogospel@expogospel.com.br
site: www.expogospel.com.br - Maringá - PR

*Maringá Pertence ao
Senhor Jesus Cristo!*

Apoio:

ACIM

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL
DE MARINGÁ



SRM
SOCIEDADE
Rural de Maringá



COMENDA AMÉRICO MARQUES DIAS

Empreendedorismo tornou Dom Jaime o nome mais lembrado para receber a Comenda

Ele é um dos maiores empreendedores de Maringá. Construiu a Catedral Basílica Nossa Senhora da Glória, fundou um jornal e uma emissora de televisão, implantou a primeira faculdade do município. Estes, entre outros feitos, ilustram a importância de Dom Jaime Luís Coelho, o Arcebispo Emérito de Maringá, para a história da cidade. Nada mais justo que seu nome fosse escolhido para receber a primeira Comenda Américo Marques Dias. O presidente da ACIM, Ariovaldo Costa Paulo, fez questão de ressaltar a importância de Dom Jaime. "Escolher o primeiro homenageado foi fácil, pois Dom Jaime sempre teve visão empreendedora e foi um dos maiores colaboradores para o desenvolvimento da cidade. Difícil será escolher o segundo homenageado". O arcebispo dedicou a homenagem a outras pessoas, que como ele, colaboraram para o crescimento de Maringá. "Os méritos não são meus, mas de todos que estiveram comigo nesta árdua caminhada", comentou. A homenagem, criada pela ACIM, tem como objetivo reverenciar as personalidades que mais contribuíram para o desenvolvimento da entidade, de Maringá e região. Dom Jaime, o primeiro agraciado, recebeu a Comenda do primeiro presidente da ACIM, Américo Marques Dias, que dá nome a honraria. Foi uma bela festa, no dia 6 de agosto, com mais de 200 pessoas.



Presidente da ACIM cumprimenta Dom Jaime e elogia seu espírito empreendedor



Dom Jaime e Américo Marques Dias



Emílio Germani e Dom Jaime

Comenda Américo Marques Dias

Tocido nas cores verde e azul, as cores da ACIM. O verde representa a qualidade de vida de Maringá e o azul representa o desenvolvimento.

Estrela representando o homenageado que trabalha em prol do desenvolvimento da cidade. A Estrela de cinco pontas simboliza o homenageado com seus braços abertos.

Os raios dourados representam a sabedoria e presteza irradiados pela Estrela, o homenageado.



Metais banhados a ouro representando a nobreza do homenageado.

Nome da Comenda em homenagem a Américo Marques Dias, idealizador e primeiro presidente da ACIM.

Logo central da ACIM, entidade que coordena e representa a sociedade econômica de Maringá, estando no centro dos principais e decisivos momentos de desenvolvimento da cidade.

Plantando sementes
de humanidade.
Colhendo frutos
para uma comunidade.

Parabéns,

Ágide Meneguette.

Empresário do Ano de 2003.



RECICLAGEM SOLIDÁRIA

A Editel lançou um desafio inédito na região: recolher as listas telefônicas antigas para reciclagem. Ao entregar a lista 2003/2004 os mais de 50 entregadores solicitavam a devolução da lista em desuso. Desafio cumprido e resultado mais do que satisfatório: 35 toneladas foram arrecadadas, o equivalente a cerca de 40 mil listas. O material arrecadado será repassado a Coopericla Cooperativa de Catadores. Como a tonelada é, em média, vendida por R\$ 250,00, a cooperativa receberá quase R\$ 9 mil. Os recursos vieram em boa hora, já que os catadores precisavam comprar um caminhão e não tinham o valor suficiente. Para o superintendente regional da Editel, Salésio Simiano, a campanha trouxe resultados bastante positivos. "Como a população ainda não desenvolveu uma cultura de doação de listas antigas, a campanha obteve excelentes resultados, já que recolhemos quase 40% da tiragem", comenta. A campanha foi possível graças a uma parceria entre a Editel e a Fundacim - Instituto de Responsabilidade social mantido pela

ACIM que vislumbraram na campanha uma boa oportunidade para gerar renda à cooperativa.



Editel doará 35 toneladas de listas telefônicas para cooperativa de catadores

CONSELHO DE SEGURANÇA

Com o objetivo de melhorar a segurança em Maringá e região, o Conselho Comunitário de Segurança tem obtido bons resultados. A diretoria congrega 30 representantes de entidades de classe, garantindo amplitude de visão dos problemas e maior representatividade. O primeiro fórum de debates "Repensando a Segurança Pública de Maringá", realizado no dia 9 de agosto, reuniu representantes de 100 entidades e criou sete câmaras técnicas para traçar o plano municipal de segurança. No dia 5 de setembro o Conselho se reunirá novamente para finalizar o plano municipal.



Conselho de Segurança está traçando o plano municipal de segurança

VISITE A ACIM

Atuando em diversas áreas, a ACIM é responsável por importantes projetos que beneficiam Maringá e região e muitas vezes servem de modelo para outros estados. Os associados têm à disposição os serviços ágeis, eficientes e modernos de uma das entidades mais atuantes do país. Mas muitos não conhecem tudo o que a Associação Comercial faz pelos filiados e pela comunidade. Por isso, o próprio presidente Ariovaldo Costa Paulo tem recepcionado grupos de associados dentro do projeto Visite a ACIM. É uma oportunidade para que os empresários conheçam mais sobre os benefícios que a entidade oferece. Ligue para 3026-9646 e agende uma visita.



Associados podem agendar visita para conhecer os projetos desenvolvidos pela ACIM

REFORMA TRIBUTÁRIA

Para explicar a carga de impostos e a reforma tributária no Brasil, a ACIM e a Receita Federal trouxeram para Maringá, no dia 29 de julho, o representante do ministro Antônio Palocci, Márcio Verdi. Especialista no assunto, Verdi ministrou uma palestra dentro da programação do projeto Café com Cultura, mostrando através de números porque a reforma gera tanta polêmica. Verdi

revelou que 40% do volume de impostos arrecadados pela União são transferidos para os Estados. O palestrante garantiu que tanto o presidente Luiz Inácio Lula da Silva quanto os ministros não querem o aumento na carga tributária e nem a redução na receita dos municípios, estados e União. O projeto Café com Cultura é realizado na última terça-feira do mês.



Representante do governo federal esclarece em Maringá os pontos polêmicos da reforma tributária

ARTE PLÁSTICA

O Espaço Cultural Américo Marques Dias recebeu em julho a exposição da artista plástica Tutti Mukai. As aquarelas de Tutti são caracterizadas pelas formas e cores que buscam originalidade, retratando os recursos naturais de Maringá. A artista pesquisa e estuda a arte e faz parte do grupo de artes plásticas da Universidade Estadual de Maringá, Apis. Neste ano, ela também está desenvolvendo, em parceria com a Apae, o projeto "Pintando a Cidade", para estimular as crianças a desenvolverem habilidades através da arte.



Tutti Mukai mostrou seu talento no Espaço Cultural Américo Marques Dias

CHEQUES CLONADOS

Mesmo utilizando serviços de consulta ao crédito, o comércio precisa adotar outros cuidados para barrar ação dos estelionatários. A cada dia surgem novas formas de burlar a segurança. Uma delas é a técnica do cheque clonado, em que os estelionatários falsificam cheques com dados de pessoas sem restrições de crédito. Trata-se de um golpe difícil de prevenir, pois o falsário se utiliza de uma "ficha limpa" na hora da compra. Por isso, a Associação Comercial e Empresarial de Maringá (ACIM) recomenda aos empresários mais cautela nas vendas a prazo e checagem criteriosa do maior número possível de informações sobre o consumidor. A ACIM também está adquirindo novas ferramentas para reduzir a inadimplência: o Confira Cheque possibilitará confirmar o endereço do cliente através do número do telefone. Outra ferramenta, a CMC7, identificará a tarja magnética dos cheques

O superintendente do Banco do Brasil e vice-presidente da ACIM, Milton Goetten, recomenda que além de utilizar os serviços de consulta ao crédito os comerciantes devem oferecer treinamento aos funcionários. Outra dica é observar atentamente as folhas de cheques. "As mais finas, com coloração mais fraca ou falhas em alguns números de identificação, podem ser falsificadas", alerta. O superintendente do Banco do Brasil aconselha ainda que os lojistas consultem o crédito do consumidor nos bancos de dados das associações comerciais.

EGO, SELEÇÃO E CALDO DE CANA

Massagens no ego certamente nos fazem bem. Mas, em doses exageradas podem fazer a gente sair da realidade. Foi o que aconteceu há poucos dias, antes de a ACIM ganhar o prêmio como segunda melhor associação do gênero no país, ficando na frente de outras duas mil entidades.

O ego da delegação de Maringá estava em alta e não ficar em primeiro fez com que a gente sentisse um gostinho de decepção. Mais ou menos como no futebol, onde vice não tem vez. Que o diga a seleção de 98, na França.... Bom, mas o assunto é massagem no ego. Assim, vejam o que se passou antes da eleição das melhores associações do Brasil, realizada na Bahia.

Meu destino era a Convenção da Confederação das Associações Comerciais do Brasil, em Salvador. Estava no avião, curtindo meus enjôos, quando presenciei o início da conversa entre dois empresários. Um era paulista, de Caraguatatuba. O outro, do interior do Paraná. No meio da conversa, o paulista comentou:

"Estou agendando uma visita ao seu estado para conhecer a associação de Maringá, que é uma entidade-modelo".

Agucei os ouvidos para ouvir mais. E sorri satisfeito.

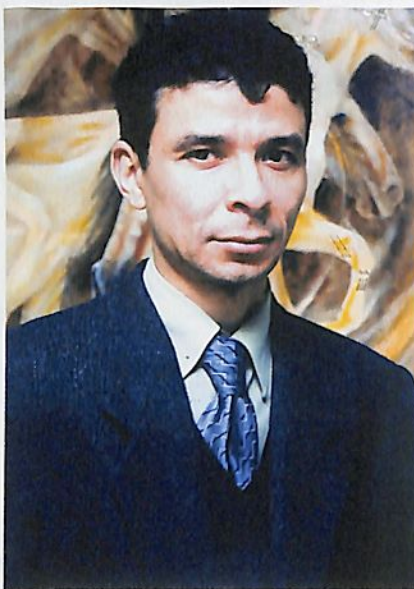
Horas depois, eu já estava no ônibus, a caminho do hotel, quando me apresentei a um outro empresário paulista, desta vez de Guarulhos. Ao ouvir minha procedência, ele chamou o colega do lado:

"Olha aí: nosso amigo é de Maringá, onde tem aquela associação comercial que é referência, e que criou a cooperativa de crédito e o Programa de Estágio."

Tímido, fiquei meio sem graça. Mas, claro, orgulhoso.

Nessa mesma noite participamos da abertura oficial da convenção, que teve capoeira, vatapás e acarajés. Eu conversava com as conselheiras da ACIM, Donária e Zenaide, quando chegou o presidente da Federação das Associações Comerciais do Paraná, Jefferson Nogaroli.

Entusiasmada, Donária foi logo



falando:

"Jefferson, conversei com diretores de três associações. Todos disseram que admiram o trabalho da ACIM".

Também contei minhas experiências. E ficamos todos lisonjeados.

No dia seguinte, almoçamos no Shopping Aero Club Plaza Show. Lá, encontrei um diretor da associação de Garanhuns, a terra natal do presidente da República. Apesar da honra de ter um conterrâneo ilustre como o Lula, o pernambucano demonstrou um grande entusiasmo ao ouvir o nome da nossa cidade. E me surpreendeu, cantarolando a canção que todo maringaense deveria saber de cor:

"Foi numa leva que a cabocla Maringá..."

Estufei o peito e cantei junto com ele....

Pouco depois encontrei o presidente da ACIM, Ariovaldo Costa Paulo. Ele estava preocupado:

"Dirceu, precisamos nos organizar. Já encontrei vários empresários dizendo que precisam conhecer a ACIM. Só a Federação do Mato Grosso deve lotar um ônibus de diretores de associações daquele estado".

A preocupação carregava, claro, uma grande dose de satisfação.

Naquela mesma tarde, Maringá apresentaria o Proe (Programa de

Orientação ao Estágio), projeto que nasceu na ACIM e está sendo levado para todo o Brasil. O Paraná também foi destaque no painel "O Desafio Tributário Simples" apresentado por Eron Arzua, tendo como mediador nosso conterrâneo Jefferson Nogaroli. Arzua foi aplaudido diversas vezes.

Também participei de um painel de Jovens Empresários sobre Gerenciamento de Projetos. Na fase de perguntas, um dos convencionais narrou suas dúvidas sobre Sucessão Empresarial. O diretor de Cascavel, Vinicius, me lembrou de uma reportagem da Revista ACIM sobre o tema. Tirei a Revista da pasta, pedi a palavra e mostrei com orgulho a matéria especial sobre o assunto.

Mais tarde, ao conversar com nossos dirigentes do Conselho do Jovem Empresário, Wilson e Eber, senti que os dois estavam entusiasmados com a "moral" da ACIM e da própria cidade de Maringá. Confesso que, apesar dos dez anos de experiência em convenções nacionais e estaduais, eu também estava a cada dia ainda mais orgulhoso de fazer parte da ACIM e de morar na cidade canção.

No último dia da convenção conheci dois representantes da associação de Itatiba, São Paulo. Dei um exemplar da Revista ACIM para um deles, que logo chamou a atenção do colega:

"Rapaz, eu preciso te levar para conhecer Maringá".

Sorri interiormente. Fiquei esperando que ele cantarolasse nossa música ou elogiasse nossa associação. Mas, minha última surpresa nesta convenção foi ímpar:

"Quando estive em Maringá visitei a Catedral. E bem em frente à igreja tomei um caldo de cana delicioso. Você precisa experimentar..."

Bom, não ganhamos o primeiro lugar, mas pelo menos descobri mais um motivo para me orgulhar de Maringá. Aliás, não vejo a hora de apreciar este caldo de cana que faz sucesso até na Bahia.

***Dirceu Herrero Gomes é Jornalista e Superintendente da ACIM**

PROMOÇÃO ACHE SUA CASA NA EDITEL.



O TÍTULO DO MÊS DE AGOSTO É:
DESENTUPIMENTO

Chegou a promoção que vai dar três casas para você. Para participar você precisa:

- 1º - Procurar nas páginas amarelas da Lista **EDITEL** os três títulos depois do título **DESENTUPIMENTO** e responder à pergunta "Qual é a lista telefônica que dá uma casa por mês para você?"
- 2º - Escrever as respostas num papel, colocar em um envelope e enviar para a **CAIXA POSTAL 21507 - CEP 80.250-990 - CURITIBA/PR**. Não esqueça de colocar seu nome, endereço e telefone. **Fazendo isso, você concorre a uma casa no valor de 30 mil reais.** Todo início de mês será divulgado um título novo. São mais duas chances de ganhar. **Participe!**

Saiba como participar no site www.sos102.com.br ou pelo telefone **0800 726 9900**.
O sorteio será dia 29/08/03.

DESENTUPIMENTO	
001-0000	001-0000
002-0000	002-0000
003-0000	003-0000
004-0000	004-0000
005-0000	005-0000
006-0000	006-0000
007-0000	007-0000
008-0000	008-0000
009-0000	009-0000
010-0000	010-0000
011-0000	011-0000
012-0000	012-0000
013-0000	013-0000
014-0000	014-0000
015-0000	015-0000
016-0000	016-0000
017-0000	017-0000
018-0000	018-0000
019-0000	019-0000
020-0000	020-0000
021-0000	021-0000
022-0000	022-0000
023-0000	023-0000
024-0000	024-0000
025-0000	025-0000
026-0000	026-0000
027-0000	027-0000
028-0000	028-0000
029-0000	029-0000
030-0000	030-0000
031-0000	031-0000
032-0000	032-0000
033-0000	033-0000
034-0000	034-0000
035-0000	035-0000
036-0000	036-0000
037-0000	037-0000
038-0000	038-0000
039-0000	039-0000
040-0000	040-0000
041-0000	041-0000
042-0000	042-0000
043-0000	043-0000
044-0000	044-0000
045-0000	045-0000
046-0000	046-0000
047-0000	047-0000
048-0000	048-0000
049-0000	049-0000
050-0000	050-0000
051-0000	051-0000
052-0000	052-0000
053-0000	053-0000
054-0000	054-0000
055-0000	055-0000
056-0000	056-0000
057-0000	057-0000
058-0000	058-0000
059-0000	059-0000
060-0000	060-0000
061-0000	061-0000
062-0000	062-0000
063-0000	063-0000
064-0000	064-0000
065-0000	065-0000
066-0000	066-0000
067-0000	067-0000
068-0000	068-0000
069-0000	069-0000
070-0000	070-0000
071-0000	071-0000
072-0000	072-0000
073-0000	073-0000
074-0000	074-0000
075-0000	075-0000
076-0000	076-0000
077-0000	077-0000
078-0000	078-0000
079-0000	079-0000
080-0000	080-0000
081-0000	081-0000
082-0000	082-0000
083-0000	083-0000
084-0000	084-0000
085-0000	085-0000
086-0000	086-0000
087-0000	087-0000
088-0000	088-0000
089-0000	089-0000
090-0000	090-0000
091-0000	091-0000
092-0000	092-0000
093-0000	093-0000
094-0000	094-0000
095-0000	095-0000
096-0000	096-0000
097-0000	097-0000
098-0000	098-0000
099-0000	099-0000
100-0000	100-0000

EDITEL

SE NÃO ESTÁ AQUI, NÃO EXISTE

certificação de Autenticidade CAIPA 6-0309/2003. Consulte o cadastramento no site www.sos102.com.br ou no telefone 0800 726 9900.



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL 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: Sérgio Yamada; 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. De Bairros: 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 Bertinello; Vice-Pres. p/ Assuntos Intersindicais: Heitor Bolela Jr.; Vice-Pres. p/ Assuntos das Micro e Peq. Empresas: Carlos Alberto Facco; Vice-Pres. p/ Assuntos de Meio Ambiente: Sir Carvalho e Vice-Pres. p/ Assuntos de Desenv. Regional: Eduardo Araújo.

CONSELHO SUPERIOR

Presidente: Jefferson Nogaroli
Secretário: Sabas Martins Fernandes
Conselheiros: Antônio Donizete Busiquia, 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; Munilo Macedo; Alfredo Maluf; Odvaldo Bueno Neto; Ermelindo Bolfer; Manuel Mário de Araújo Pismel; Ivo Vitor Asmann; Emilio Germani; João de Faria Pioli; Rodolfo Purpur; Joaquim Dutra; Ubirajara de Araújo Pismel; Luiz Júlio Bertini; 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 Scandelay
Vice-presidente p/ Assuntos de Integração Econômica: Antonio Fiel Cruz Júnior
Vice-presidente p/ Assuntos de Relações com Associados: Mohamed Ali Awada
Vice-presidente p/ Assuntos de Eventos: Ricardo Michels
Vice-presidente p/ Assuntos de Serviços: Ricardo Paiola Kmiecik
Vice-presidente p/ Assuntos de Capitação Profissional: Wanderlei de Almeida César Júnior
Vice-presidente p/ Assuntos de Secretaria: Cecília Leonor Philipp Borin
Conselheiros: Alessandra Serra; Ana Carolina Gomes; Ana Carolina Schiavon; Claudiana Andreia Zavatini; Cláudio Isamu Suzuki; Daniela Midori Taguchi; David Conchon; Davilson Mantovanni; Gláuber Marini da Silva; Ives Tomita; Luciane Udenal; Luiz Eduardo Borin; Wilson Ap. de Oliveira.

CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA E EXECUTIVA

Presidente: Anália Nasser
1º vice-presidente: Clélia Cordeiro Hilgemberg
2º vice-presidente: Tininha Rodrigues
Diretoras: Nilva El Ghoz, Jeane Nogaroli, Eligiani Ernandes, Helenice Ferri, Elizabete 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 SERVIÇO

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 Matusso; Daltro Germano Alves; Débora Andrade Bontempi Canevê; Dercilio Constantino; Dirceu Martins; Douglas Camillo de Souza; Douglas Ortiz; Eber Coutinho; Ediercio Israel Pereira; Edson Luiz Cardoso Pereira; Edson Mauricio de Lima; Edson Sanches; Eduardo Gonçalves da Silva; Eduardo R. Celidonio; Eliel Pereira Diniz; Elizabete 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 Cappebosck; João Paulo Silva Júnior; João Willich; Jorge Ceranto; José Amauri Crozariolli; José Carlos dos Santos; José Cláudio de Castro Ferrer Filho; José Paulo Urganini; Julio Kusakawa; Kleber Jun Nabeta; Laércio Vieira Pereira; Lucho Tomбини; 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; Masayuki Sérgio Saito; Mauro Antonio Carvalho; Mauro Cominatto Men; Moacir Demori; Moacir Rodrigues Montalvão; Nelson Barbosa; Nicanor João Matheus; Norvan Noronha Dias; Odair Barion; Osmar dos Santos Vieira; Osvaldo Reginato; Osvaldo Soares de Oliveira; Paulo Pereira Lima; Paulo Roberto Teixeira; Petronio Cordeiro Junior; Regina Waléria Teixeira; Reginaldo Caleffi Navarro; Renato Zardeto Junior; 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 Institucional: Sérgio Gino
Gerente de Capacitação: Yara Sue Kaway Van Linschoten
Coordenador Administrativo e Financeiro: Silvio Luiz Matos Silva
Coordenadora do SPCV: Ivanete Aparecida Pagnan
Coordenador de Informática: Junior Della Mea
Coordenador de Projetos: Ayrton Ângelo S. Filho
Coordenador Comercial: Paulo César Barrionuevo
Coordenadora de Eventos: Ana Paula Maia
Coordenadora de Qualidade: Rosane Rodrigues Pinto

REVISTA



A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ
ANO XL N° 427 Agosto/2003

Publicação Mensal da Associação Comercial e Empresarial de Maringá - ACIM

DIRETOR RESPONSÁVEL

Guilherme Fávero
Vice-presidente de Marketing e Vendas

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Alessandra Pajolla MTB 3509/13/73v -PR

CONTEXTO COMUNICAÇÃO EMPRESARIAL

Alessandra Pajolla
Daniel Coutinho de Paula
Giovana Campanha
Fone: (44) 269-2525
contexto@contextocom.com.br

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, Silvio Luiz Matos Silva, Yara Sue Kaway Van Linschoten.

Editoração eletrônica Interativa Comunicação

Capa
Única Propaganda

Fotos
Fabio Pitrez
João Cláudio Fragoso
Arquivo O Diário do Norte do Paraná

Revisão
Roberta Villobor

Fotolitos
Gráfica Regente

IMPRESSÃO:
Gráfica Regente

ESCREVA-NOS:
Rua Basílio Saltchuk, 388
Caixa Postal 1033 Maringá Paraná
CEP 87013-190
e-mail: imprensa@acim.com.br



↘ O MELHOR AVIÃO



PELO MELHOR PREÇO

GOL

LINHAS AÉREAS INTELIGENTES

0300 789 2121*

*(R\$ 0,29 por minuto de telefone fixo)



INGÁ TUR / LOCADORA - RUA NÉ ALVES MARTINS, 2456



INGÁ LOCADORA/ESTACIONAMENTO - SAGUÃO DO AEROPORTO



INGÁ TURISMO - SAGUÃO DO AEROPORTO

* Fretamento de ônibus

* Pacotes Turísticos

* Passagens Aéreas

* Locação de Automóvel

**Ingá
Tur**

Centro:	Saguão do Aeroporto:	Plantão 24hs	E-mail:
Rua Né Alves Martins, 2456	Fone (44) 266-6200	Fone (44) 9972-6172	cliente@ingatur
Fone (44) 226-5325			Maringá - Par

Paí, a gente pode confiar



unimed

MARINGÁ

ISO 9001

seu plano, sua vida

(44) 227-7717

Vendas - Ânima - Representante Autorizado

ANS-Nº 371254

