

SOJA
AQUECE ECONOMIA

Revista



ACIM

R\$ 3,90
Novembro/2003
Nº 430
ano 40



O NATAL VAI SER

10

em Maringá

LIGAÇÕES INTELIGENTES



Transmit GVT.
O seu cliente paga com cartão,
a economia fica na sua mão.

Agora você pode economizar até 50% na conta telefônica para transações efetuadas com cartão de débito e crédito. Chegou o Transmit GVT. É muito simples e econômico. E mais: se a sua empresa possui equipamentos POS, você não precisa investir em novas máquinas.

ECONOMIA
DE ATÉ
50%

Ligue para GVT 0800 600 2000
e peça um Transmit para sua empresa.

BOAS NOTÍCIAS

A redução dos juros, o 13º salário e a proximidade do Natal anunciam o aquecimento da economia nesse fim de ano e trazem a esperança de que o país conseguirá virar a página da recessão. A campanha de Natal promovida pela ACIM e Sivamar é outra importante ferramenta que ajudará a impulsionar as vendas no comércio maringaense nesse final de ano. Caberá a cada comerciante aproveitar a oportunidade e empenhar-se para garantir um grande Natal.

Outra boa notícia vem do campo. A soja, uma moeda cada vez mais forte, gera riqueza para nossa região. Não poderíamos deixar de destacar a importância da Cocamar nesse contexto, uma cooperativa forte e um modelo de gestão administrativa. E não são apenas os agricultores cooperados, mas toda a cadeia produtiva e até mesmo o comércio



que se beneficiam desse trabalho exemplar.

No mercado imobiliário o aquecimento também é evidente. Os canteiros de obra se espalham pela

cidade, especialmente na região do Novo Centro e trazem um importante alento. Outra boa notícia pode ser conferida na *entrevista do mês* desta edição. O entrevistado é o ministro do Trabalho, Jaques Wagner. Ele comenta como o Governo Federal pretende impulsionar a geração de novos postos de trabalho.

No campo social, acabamos de lançar um projeto inovador e que vai contribuir de forma decisiva com o nosso plano de inclusão digital. Além de facilitar a informatização de micro e pequenas empresas, através do programa ACIM Digital, estamos implantando bibliotecas digitais nos bairros. Os moradores, donas de casa, estudantes, terão acesso gratuito à internet. Graças aos parceiros, esse programa está se tornando uma realidade.

Ariovaldo Costa Paulo
PRESIDENTE DA ACIM

Índice

<p>Revista ACIM</p> <p>Editorial03 Cultura Empresarial04 Entrevista06</p>	<p>Revista ACIM</p> <p>Mercado Imobiliário26 Agricultura30 Mostra de Decoração32</p>
<p>Revista ACIM</p> <p>Capital de Giro12 Garotos propaganda.....18 Capa22</p>	<p>Revista ACIM</p> <p>Polícia Feminina34 ACIM News35 Penso Assim38</p>

Vale a pena
ASSISTIR

Premonição 2



"A personagem Kimberly está na estrada com amigos quando tem a visão de um acidente com inúmeros carros e mortes (inclusive a sua). Apavorada, ela tenta evitar a ocorrência, mas não tem sucesso.

Contudo, algumas das pessoas que deveriam ter morrido acabam se salvando. É aí que o pesadelo começa..."

A equipe da Master Vídeo recomenda dois filmes:

Matrix Reloaded



"Todos estão de volta para o poderoso segundo capítulo da trilogia Matrix. Agora, com novos aliados, a batalha é contra inimigos clonados que evoluíram e estão cada vez mais próximos de destruir o último enclave humano do planeta."

O que estou
LENDO

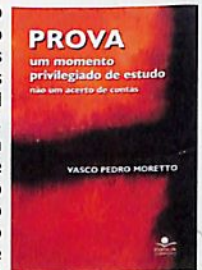
PROVA

Um momento privilegiado de estudo não um acerto de contas



Amaury Antonio Meller
Diretor Geral da
Faculdade Maringá

"Prova ainda é um termo de tradição em nosso país. Há muitos anos as leis de diretrizes e bases de educação nacional aboliram esta expressão. Trata-se de verificação da aprendizagem, que certamente, são momentos de atenção especial por parte do professor, na avaliação de como o educando está elaborando internamente o mundo que o cerca.

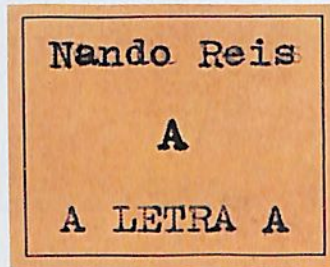


Autor: Vasco Pedro Moretto
Editora: DP&A

Vale a pena
OUVIR

A diretora Executiva do Convention & Visitors Bureau e diretora Geral do programa Casa.com, Rosângela Macedo, indica o novo CD de Nando Reis

A Letra A



"Indico este CD devido a paixão que Nando Reis demonstra ao cantar. Além da voz gostosa, existe um envolvimento emocional. Fica muito claro que ele gosta do que faz".

Vale a pena
NAVEGAR

O publicitário Paulo Alexandre de Oliveira indica alguns sites sobre marketing:

www.rimar-online.orb: é um periódico on line que propõe uma nova abordagem sobre marketing baseado na concepção de que o assunto não pode ser apenas discutido por especialistas e que a atual proposta da disciplina de marketing não atende as necessidades e valores da maioria dos profissionais da área.

www.abmn.com.br: a Associação Brasileira de Marketing & Negócios é uma entidade sem fins lucrativos que reúne profissionais da área para discutir conceitos e práticas de marketing.

www.abmr.com.br: site voltado para

assuntos referentes aos profissionais de Marketing Rural. Procura integrar conhecimentos e possibilita o intercâmbio de informações, divulga cases de marketing e fornece dados, informações e opiniões.

www.portalexame.abril.com.br: site da revista Exame. Oferece seção exclusiva de Marketing, com notícias, cases para trabalhos acadêmicos, pesquisas e outras informações sobre o assunto.

www.marketingpower.com: site em inglês da American Marketing Association. Contém um misto de associação acadêmica e profissional, voltado tanto para questões de treinamento e desenvolvimento empresarial quanto para o desenvolvimento do conhecimento na área de marketing.

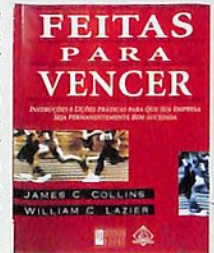
www.abemd.org.br: site da Associação Brasileira de Marketing Direto. Contém artigos, código de boas maneiras para os profissionais, dicas de livros, entre outros assuntos voltados para o marketing.

FEITAS PARA VENCER



Neumar Adéllo Godoy
Diretor da Faculdade
Nobel

"Estou lendo novamente porque esta obra é sugestiva ao demonstrar que a criatividade, quando direcionada com competência, ética e empenho, pode ser utilizada como força impulsora para o sucesso de empreendimentos. Muitos deles, iniciados em fundos de quintal, podem tornar-se modelos organizacionais no mundo contemporâneo como a Nike, Sony, Merk, IBM, Wal-Mart, etc"



Autores:
James C. Collins
William C. Lazier
Editora:
Ediouro

A empresa que não aproveita essa parceria acaba pagando caro por isso

A saúde de uma empresa depende muito da saúde dos seus funcionários. Tanto que o plano de saúde é apontado como o maior benefício que o empregado espera receber do seu empregador. Aproveite, o Santa Rita Saúde oferece planos em condições especiais para os associados da ACIM. Com essa parceria você paga menos e seus funcionários rendem mais.

Santa Rita Saúde. O melhor custo/benefício do mercado.



**SANTA RITA
SAÚDE**

Sorte de quem tem

Líder absoluto
do 2º lugar

3028-2000: Av. Independência, 14 - Sala 02 - 261-3380: Unidade Cidade Shopping - Av. Tuiuti, 710 - Maringá/PR

**COMPRAMOS CARÊNCIAS
DE OUTROS PLANOS**

VENDAS: **CJM 262-5588**

REFORMAR SIM, "PRECARIZAR" JAMAIS!

Na carteira de trabalho ele é técnico em manutenção. Quando era estudante de engenharia – curso que acabou não concluindo – tomou gosto pelo movimento estudantil naquele tumultuado 1968. Perseguido pela ditadura, mudou-se do Rio de Janeiro para a Bahia e começou a trabalhar na indústria petroquímica. Não demorou para ingressar no sindicalismo. Foi presidente do Sidiquímica, fundador do PT e da CUT na Bahia. Em seguida veio a política: a partir de 1990 cumpriu três mandatos consecutivos na Câmara dos Deputados. Apesar do histórico de comprometimento com o sindicalismo, o ministro de Estado do Trabalho e Emprego, Jaques Wagner, admite que "é indiscutível a necessidade e a urgência de se promover uma ampla reforma na estrutura sindical e na legislação trabalhista do país". Mas, cauteloso, ele faz questão de frisar: "desde que não haja precarização dos direitos trabalhistas". A seguir a entrevista que o Ministro concedeu à Revista ACIM.



Com o desemprego diretamente associado à situação econômica, como é possível implementar em sua pasta ações que resultem concretamente no incremento das ofertas de trabalho?

Em junho nós lançamos o programa Primeiro Emprego para tirar da marginalidade jovens de 16 a 24 anos. O programa pretende beneficiar jovens de baixa renda e escolaridade, que geralmente são alvos da criminalidade e dos traficantes de drogas. A meta é empregar 45 mil jovens até dezembro deste ano e 260 mil até dezembro de 2004, com recursos da ordem de R\$ 139 milhões. O programa Primeiro Emprego já recebeu a adesão de várias empresas estatais e privadas que abriram vagas sob a forma de responsabilidade social, ou seja, sem ganhar incentivo financeiro. O programa prevê um incentivo de R\$ 100 para as grandes empresas com faturamento acima de R\$ 1,2 milhão e R\$ 200 para as médias e pequenas empresas. No projeto é proibida a contratação de parentes, evitando o efeito substituição, e o empresário que aderir não poderá reduzir postos de trabalho por 12 meses.

Empresas estatais, de economia mista e instituições financeiras oficiais já se comprometeram a aderir ao Programa oferecendo vagas também em outras modalidades como na qualificação profissional, serviço civil voluntário, estágio e menor aprendiz.

Outra iniciativa foi adotada em julho. O Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador – CODEFAT - aprovou um pacote de medidas autorizando a aplicação de R\$ 5,3 bilhões para programas de geração de emprego e renda. As 12 medidas aprovadas vão movimentar a economia e estima-se que



“A justiça do trabalho tornou-se quase uma justiça dos desempregados, o que perde seu relevante papel na solução de conflitos individuais. O Brasil tem hoje um dos mais altos volumes de processos trabalhistas no mundo”

deverão gerar 195 mil empregos. Mas a geração de emprego mais robusta depende do crescimento econômico.

Como evitar que as empresas demitam funcionários antigos, que recebem salários maiores, e contratem jovens em função da ajuda financeira concedida pelo programa Primeiro Emprego?

O programa vai ter duas linhas de

incentivo. Na forma de transferência de recursos, ou seja, a empresa que contratar jovens durante seis meses, para receber o incentivo financeiro de R\$ 100 (grandes empresas) e R\$ 200 (pequenas e médias) o empresário deve manter intactos seus postos de trabalho por mais seis meses, sem que haja redução do quadro de pessoal. A empresa que aderir ao programa precisará ainda assinar termo de adesão onde não poderá demitir nos três meses anteriores e terá que se comprometer a não reduzir postos de trabalho para compensar a vaga criada. E como o jovem a ser incluído no programa é de baixa renda e escolaridade, sem experiência ou qualificação, dificilmente ele terá condições de substituir um trabalhador adulto e experiente.

A legislação trabalhista precisa ser revista para melhorar o nível de emprego no Brasil? Que pontos precisam ser revistos? Há previsão de uma reforma trabalhista?

A Reforma Trabalhista pretendida, não só pelo governo, mas por vários setores da sociedade, deve-se à necessidade de tornar as leis mais compatíveis com a atual relação capital/trabalho. Hoje há um contraste entre a modernidade e a exclusão social. É indiscutível a necessidade e a urgência de se promover uma ampla reforma na estrutura sindical e na legislação trabalhista do País. Assim, as discussões que estão acontecendo no Fórum vão tratar todos os aspectos relativos à organização sindical, negociação coletiva, solução de conflitos, legislação do trabalho, normas sobre condições de trabalho, certificação e qualificação profissional, além de situações específicas de micro e pequenas empresas, cooperativas e outras formas de trabalho.

Por que a palavra flexibilização parece ser tratada como um tabu dentro do governo?

Essa é uma afirmação subjetiva. Mas vale dizer que a palavra flexibilização virou sinônimo de precarização da legislação trabalhista, e com isso não concordamos. Na minha opinião, não deve haver nem palavra nem assunto considerados tabus ou dogmas dentro do governo. Não será da nossa iniciativa que sairá qualquer tipo de medida para retirar direitos dos trabalhadores. Mas, para decidir o que é melhor para trabalhadores e empregadores instalamos o Fórum Nacional do Trabalho que vai buscar um denominador comum para atualizar legislação. Em maio, o presidente Lula retirou o projeto que flexibilizava a legislação trabalhista do Congresso Nacional para mostrar o empenho do governo em realizar uma negociação ampla e com a participação de todos os setores envolvidos, e não isolada.

O que o governo pretende fazer para reduzir a quantidade de pessoas que trabalha na informalidade?

Tenho dito que o foco da minha reforma é a inclusão social e não a precarização. Esperamos incluir cerca de 40 milhões de trabalhadores. A oportunidade para discutir essa reivindicação está acontecendo agora no grupo de trabalho que discute a realidade das micro e pequenas empresas, autogestão e informalidade, no âmbito do Fórum Nacional do Trabalho. Vamos discutir como fazer para atrair informais para a formalidade. Podemos criar um Simples trabalhista. O detalhamento tem de ser amadurecido no Fórum. Não há como enfrentar o desafio sem medidas para estimular o crescimento econômico. Para isso, no contexto das reformas da legislação sindical

e trabalhista estão sendo estudadas novas modalidades de contratação e de relações de trabalho, associadas a processos de reestruturação produtiva e de inovação tecnológica. Formas de enfrentar o aumento da informalidade e da precarização do trabalho, assim como a proliferação de atividades mal remuneradas, além dos altos índices de desemprego e rotatividade de mão-de-obra, estão na pauta dos Fóruns de debate das reformas sindical e trabalhista, para alcançar consenso em

“É inegável que a proliferação de sindicatos cada vez menos representativos torna necessário superar o atual modelo de organização sindical”

torno de projetos a serem encaminhados ao Congresso Nacional.

O que o senhor acha dos encargos trabalhistas? Desonerar o empregador não poderia melhorar as ofertas de emprego e o nível salarial?

Sou a favor de desonerar o empregador, mas sem precarizar direitos trabalhistas. Na última década a política trabalhista pautou-se pela tentativa de reduzir encargos e salários, afrouxar normas de contratação e dispensa, além de flexibilizar a jornada de tra-

balho. Foram insignificantes, porém, os resultados na geração de emprego. É bom lembrar que isso também ocorreu em outros países, com consequência até mais danosas. Na reforma da Previdência já foi retirada parte da cobrança de INSS da folha de pagamentos.

Existe alguma proposta de alteração nas normas relativas ao estágio? Como ficariam os órgãos públicos que estão repletos de estagiários?

Existem propostas em avaliação que envolvem os ministérios do Trabalho e da Educação. Setores envolvidos na qualificação profissional do trabalhador também estão enviando sugestões, assim como sindicatos de várias categorias. O assunto ainda está sendo amadurecido.

A ACIM e o Instituto para o Desenvolvimento Regional (IDR) criaram o Programa de Orientação ao Estágio (PROE), que vai além da intermediação entre empresas e estudantes para a contratação de estagiários. O programa investe principalmente na capacitação e no preparo dos

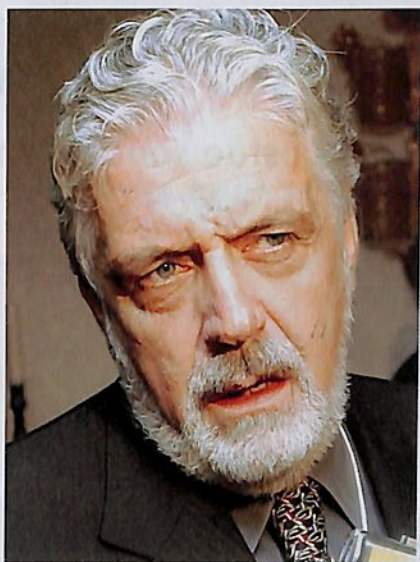


jovens universitários de acordo com a realidade do mercado. Como o senhor vê este tipo de iniciativa?

Acho importante esse tipo de mudança, principalmente, o que se refere ao preparo dos jovens universitários de acordo com a realidade do mercado. Trata-se de uma boa iniciativa que poderá dar bons frutos.

Há alguma proposta para modificar a lei que regulamenta os sindicatos? Pessoalmente, o senhor é contra ou a favor da unicidade sindical?

Estamos negociando no Fórum Nacional do Trabalho temas que mudam toda a representação sindical no País. Tenho certeza que as discussões no âmbito do Fórum serão positivas para todos. O aumento do número dos sindicatos nos últimos anos vem sendo alimentado pela fragmentação dos sindicatos já existentes traduzindo-se numa verdadeira pulverização que tem enfraquecido a representação de trabalhadores e de empregadores. Obviamente são muitos os sindicatos brasileiros com



uma longa história de respeito às tradições democráticas e que desfrutam de ampla representatividade e poder de barganha. É inegável, porém, que a proliferação de sindicatos cada vez menos representativos torna necessário superar o atual modelo de organização sindical.

A prevalência do contrato via acordo ou convenção coletiva sobre o disposto na lei, ressaltadas as garantias fundamentais, não pode gerar emprego e

menos controvérsias?

O novo sistema trabalhista brasileiro deve assegurar meios capazes de resolver os conflitos com rapidez e segurança jurídica. Quanto à negociação coletiva, se é verdade que houve um aumento dos acordos coletivos e uma queda dos dissídios coletivos julgados nos tribunais de trabalho, esse crescimento deve ser ponderado, pois a contribuição confederativa contribuiu para elevar artificialmente o número de acordos, mas a negociação continua limitada na sua abrangência, conteúdo e níveis de articulação.

A justiça do trabalho, por sua vez, tornou-se quase uma justiça dos desempregados, o que perde seu relevante papel na solução de conflitos individuais. O Brasil tem hoje um dos mais altos volumes de processos trabalhistas no mundo. Além disso, a prevalência de soluções judiciais tem representado a postergação no tempo de impasses que poderiam se resolver por meio de composição voluntária, com menores custos para todos.

F FIEL

COMÉRCIO E EXPORTAÇÃO DE CEREAIS

Fundos de Investimentos - Mercados Futuros

CHICAGO - BM&F - DÓLAR

SOJA - MILHO - TRIGO

(44) **3025-1555**

www.grupofiel.com.br

CURITIBA
BELO HORIZONTE
PAIÇANDU
SÃO PEDRO DO IVAÍ
LIDIANÓPOLIS
SANTA FÉ
MARINGÁ

C A F Ê



RARO

UM RARO PRAZER



www.caferaro.com.br

BIBLIOTECA AGORA É DIGITAL

Mais de 20 mil pessoas estão sendo beneficiadas por um projeto inédito, a Biblioteca Digital Comunitária



Moradores do Jardim Liberdade e bairros adjacentes estão tendo acesso gratuito à internet

Imagine um bairro onde todos os moradores podem ter e-mail próprio e acesso gratuito à internet. O projeto parece até uma visão futurista, mas já é realidade em Maringá. A Biblioteca Digital Comunitária, projeto que conta com a parceria da ACIM, foi lançado no dia 9 deste mês no Jardim Liberdade e está beneficiando mais de 20 mil pessoas, de sete bairros da região.

Os moradores estão tendo a oportunidade de transformar o computador numa ferramenta do dia-a-dia. Os estudantes, por exemplo, podem fazer pesquisas escolares através da internet sem precisar se deslocar às bibliotecas da região central da cidade. As empresas podem usar o meio eletrônico para fazer cotações de preços e consultas aos sistemas de proteção ao crédito.

A biblioteca tem capacidade de uso de 75 mil horas. Os moradores precisam apenas se cadastrar para re-

ceber uma senha de acesso. Tudo sem nenhum custo. "É um projeto de inclusão social para os moradores. Ninguém precisa mais sair do bairro para usar o computador", comemora o presidente do fórum permanente de desenvolvimento do Liberdade, Humberto José Henrique.

REFORMA

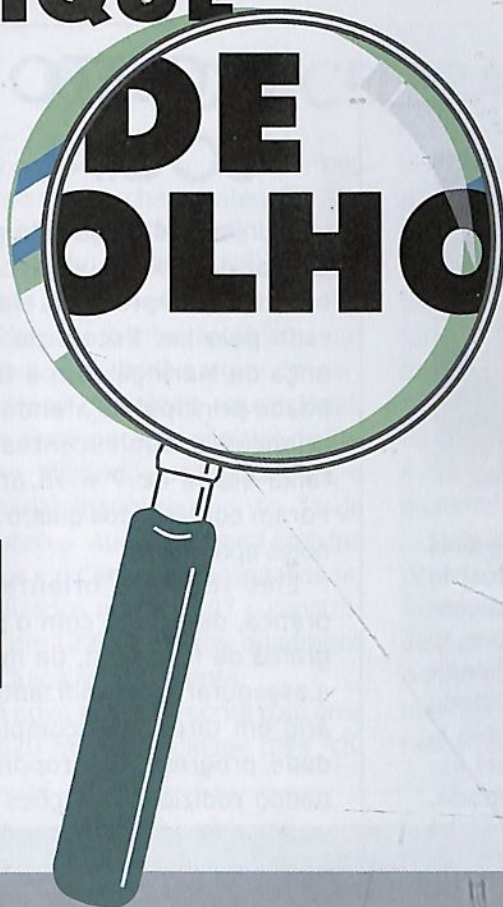
O prédio onde está localizada a Associação dos Moradores foi todo reformado para sediar a biblioteca. Ele ganhou pintura nova, móveis de escritório, sistema de ar-condicionado, alarme monitorado e o mais importante: 21 computadores de última geração.

Para o presidente da ACIM, Ariovaldo Costa Paulo, a iniciativa é revolucionária. "Estamos investindo na inclusão digital, tanto das empresas quanto dos moradores", comemora. O presidente do Sicoob Metropolitano, Luiz Ajita, é partidário da mesma opi-

nião. "Um dos sete princípios do cooperativismo é o interesse pela comunidade. Com esse projeto estamos saindo do discurso para implementarmos uma prática", explica.

O projeto só foi viabilizado graças a uma parceria entre mais de 20 empresas e instituições. Além da ACIM, são parceiros do projeto: Intel, Teracom Internet, Programa de Orientação ao Estágio (PROE), Instituto de Responsabilidade Social de Maringá (Fundacim), H.Silva Materiais de Construção, Conexão Visual, O Diário do Norte do Paraná, Rádio Cultura AM, CBN Maringá, Maringá FM, Sérgio Yamada Computação, RPC, Sicoob Metropolitano, Meta Propaganda, Preserve, Enforcer, Sistemar, Enclimar Ar Condicionado, Tombini, Aldo Componentes Eletrônicos, Conselho do Jovem Empresário da ACIM (Copejem) e Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuárias do Paraná (Faciap).

FIQUE DE OLHO



ANS - nº 31526-5

NA HORA DE ESCOLHER O SEU PLANO DE SAÚDE, CONFIRA SE AS VANTAGENS QUE ELE OFERECE REALMENTE SÃO VANTAGENS PARA VOCÊ

O PAM sabe que você, sua família e sua empresa são únicos e têm necessidades diferentes. É por isso que o PAM tem uma equipe trabalhando só para encontrar novas formas de satisfazê-los criando planos diferenciados, serviços exclusivos e colocando a cada dia novos benefícios a sua disposição. Você pode até não precisar de todos eles, mas provavelmente o que você precisa, nós temos.

- Assistência médica total (lin 9656/98)
- Ampla rede de médicos, laboratórios e serviços em 33 cidades do Paraná
- Livre escolha em 42 hospitais credenciados
- Assistência funeral e Seguro de vida
- Atendimento Nacional (urgências)
- Remoção por UTI Móvel
- Instituto de Medicina Integrada com plantão médico 24 horas
- Central de Atendimento ao beneficiário 24 horas
- Clube de Vantagens
- Programa de Medicina Preventiva
- Redução de carências ou isenção total através da compra de carências de outros planos (sob consulta)
- Parceria com a ACIM desde 1992.

Quem quer tranquilidade, tem que pensar no melhor.
Ligue para o PAM: 44 218 1530

www.pam.med.br

Condições especiais e redução de carências para associados



Associação Comercial e Empresarial de Maringá



A Vida Em Primeiro Plano

NOVOS SERVIÇOS

Consolidado como um dos melhores shoppings centers do sul do país, o Aspen Park anunciou novos investimentos. Na contramão da estagnação econômica que toma conta do país, o empreendimento inaugurou mais lojas de setores como moda, artigos esportivos, bijuterias, ótica e alimentação.

Neste ano, há exemplos como a expansão da Bom Livro Mega Store e mais recentemente, a reformulação e a implementação de mais serviços pela agência Bradesco. Nos próximos meses está prevista a inauguração de uma conceituada churrascaria na Praça de Alimentação, notícia que deixou os lojistas do setor bastante otimistas.

Mantendo-se na vanguarda, o



Perspectiva do projeto

Aspen Park traz a Maringá a mais moderna tendência da indústria de shopping centers. O empreendimento lançou em outubro, o Aspen Serviços, iniciativa pioneira que trará mais comodidade aos consumidores. No subsolo 1, será criada uma confortável estrutura, totalmente climatizada, que vai abrigar em torno de 14 lojas. Elas vão oferecer uma série de serviços, desde chaveiro a conserto de roupas.

EXPANSÃO NACIONAL

Com uma rede de 10 mil quilômetros em toda sua área de atuação, a maior taxa anual de crescimento do setor de telefonia fixa local - 40% - e massa crítica em volume de linhas comerciais e residenciais, a GVT se consolida como uma das maiores operadoras de telefonia fixa do país. As condições alcançadas ao longo de três anos de atuação permitem o estabelecimento efetivo de operações fora da área de origem, como já começou a acontecer em São Paulo, onde a central de telefonia local foi ativada em agosto.

A equipe de operações e vendas para o Rio de Janeiro e Belo Horizonte está sendo estruturada para que a atuação completa no 'triângulo de ouro' aconteça até o fim do



primeiro trimestre de 2004. "Deixamos de ser uma nova entrante e estamos assumindo o desafio de promover competição também fora da nossa área de origem", afirma o vice-presidente de Marketing e Vendas da companhia, Rodrigo Dienstmann. Para 2004, os planos da empresa incluem investimento em serviços de banda larga, longa distância e ofertas segmentadas.

PROJETO SOCIAL

A Unimed Maringá está participando do "Auxiliar Administrativo Aprendiz", elaborado pelo Lar Escola da Criança de Maringá com a finalidade principal de atender as crianças e adolescentes na faixa etária de 7 a 18 anos. Foram contratados quatro menores aprendizes.

Eles recebem orientação prática, de acordo com o programa de formação, de modo a assegurar o aprendizado diário em tarefas de complexidade progressiva, proporcionando rodízio de funções essenciais às atividades próprias de auxiliar administrativo em geral. A empresa registrou e remunera mensalmente os menores, que têm os mesmos direitos legais dos demais funcionários, como FGTS, 13º salário e férias. A jornada diária é de apenas 4 horas, para não prejudicar o estudo regular.

A Unimed Maringá mantém ainda, no seu programa de responsabilidade social, diversas atividades e projetos. Entre eles, a Copa Unimed Escolar de Maringá (um dos maiores eventos esportivos escolares do país), o Projeto "Vida Ativa" (orientação e informações às pessoas que praticam atividades físicas livres nos parques de Maringá, em parceria com o Cesumar e Prefeitura Municipal de Maringá), a Campanha do Agasalho e o projeto Pró-Vida (cursos para gestantes).

RITMO ACELERADO

O crescimento do Cesumar nos últimos anos chama atenção não apenas pela velocidade com que novos prédios são erguidos e mais cursos incorporam-se à grade oferecida pela instituição. A obstinação pela qualidade é a grande marca desse complexo educacional. Com a presença do ministro do Turismo, Walfrido dos Mares Guia, o Cesumar inaugurou no dia 21 de outubro o Auditório Dona Etelvina Matos e o Centro de Hospitalidade, localizados no bloco 07 – construção de 12.600 metros quadrados concluída recentemente.

O novo auditório conta com área de 620 m² e capacidade para 420

pessoas. O palco, de 80 m², comporta tanto a realização de eventos acadêmicos quanto a apresentação de espetáculos culturais. O auditório possui excelente condição acústica, poltronas distribuídas no piso plano e em um mezanino, cabine de som e projetor multimídia com tela retrátil.

O Centro de Hospitalidade é composto por Cozinha Experimental, Bar, Restaurante, Hotel-Escola e Agência de Turismo. Após a inauguração, o ministro visitou a cozinha e experimentou os pratos que foram preparados pelos alunos de Gastronomia



Ministro do Turismo inaugurou nova ala do Cesumar

durante o almoço servido para as autoridades.

A diretoria da ACIM também conferiu as novas instalações e ficou bastante impressionada. "Para nós que somos de Maringá é um orgulho muito grande testemunhar o crescimento do Cesumar", comenta o vice-presidente da ACIM, Ali Wardani.



Para viver um fim de
ano inesquecível, é preciso
um certo DOM.



(44) 224-9292 - (41) 286-3334

Aprecie com moderação.

LÍDER MUNDIAL

Muita gente não sabe, mas a maior fabricante mundial de gelatinas tem uma unidade em Maringá. O Grupo Gelita produz anualmente, na filial instalada na cidade, 7,2 mil toneladas do produto, empregando 122 funcionários. É um ritmo acelerado, já que a fábrica opera dia e noite, durante todos os períodos do ano.

O Grupo está presente em todos continentes. No Brasil a casa matriz fica em Cotia (SP) e há três unidades produtoras: Maringá, Estância Velha (RS) e Mococa (SP). A produção brasileira é de 18 mil toneladas de gelatina pura, utilizada pela indústria alimentícia, farmacêutica e



Grupo Gelita estuda ampliação da unidade maringense

fotográfica. A grande maioria é exportada para a Europa e EUA.

A unidade de Maringá é a maior fábrica de gelatina de pele bovina do mundo (o produto também pode derivar de pele suína ou de osseína). Segundo o gerente Geral de Opera-

ções, Valdemir Simões de Mello, existe um projeto de aumentar a capacidade e transferir parte da casa matriz para Maringá. O Centro de Pesquisa e Desenvolvimento, por exemplo, já foi remanejado de Cotia para Maringá.



Placa foi entregue durante reunião plenária

CODEM HOMENAGEIA FERMENTON

O ex-presidente do Codem, Antônio Fermenton, foi homenageado pelos conselheiros e entidades que compõem o conselho. Foi um tributo ao trabalho que realizou nas gestões 2001/2002 e 2002/2003. Entregue durante a reunião plenária do Codem, no dia 21 de outubro, a homenagem foi simbolizada por uma placa cujo texto autenticou a dedicação, altruísmo e eficiência com que Fermenton conduziu o conselho em duas oportunidades.

O homenageado agradeceu a todos pela colaboração recebida, disse ter sido "uma honra presidir o Codem" e ratificou que fez "uma gestão coletiva, onde todos puderam contribuir e o fizeram por amor à cidade".

FEIRA DE MIAMI

Pelo quarto ano consecutivo a Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuárias do Paraná (Faciap) organiza a missão paranaense para participar da VI Feira de Alimentos e Bebidas das Américas, realizada nos dias 3 e 4 de dezembro, no Centro de Convenções de Miami Beach (EUA). A novidade este ano será a palestra do presidente da Federação e também presidente do Conselho Superior da ACIM, Jefferson Nogaroli, que falará aos empresários sobre o 'Panorama dos Supermercados no Brasil Verdadeiro: muito além de São Paulo e Rio de Janeiro'. A Feira é a maior exposição de alimentos e bebidas para as Américas e única existente nos Estados Unidos dirigida às micro, pequenas e médias empresas. No ano passado, os negócios gerados atingiram US\$ 848 milhões, com participação de 77 países, entre eles o Brasil, e mais de 5 mil visitantes. Mais informações: (41) 309-3023.

O que era bom

RBM Propaganda

ficou ainda melhor

Agora todas as empresas podem solicitar vale transporte Urbano e Metropolitano para seus funcionários pela internet.

Tecnologia também o forte da TCCC!

Para isso basta acessar <http://src.tccc.com.br>

- 1º - Preencha o cadastro com dados da sua empresa.
- 2º - Em seguida você receberá sua senha de acesso.
- 3º - Faça a solicitação de cartões e créditos Urbanos e Metropolitanos (transporte) para cada funcionário quantidade separadamente.

FALE CONOSCO
(44) 221-1036



Passe
Fácil

Embarque no cartão Passe Fácil, dispensa o uso de dinheiro em espécie.

PAM - UM NOVO CONCEITO EM ASSISTÊNCIA MÉDICA

O mercado de planos de saúde no Brasil passou - e ainda vem passando - por grandes transformações, desde o advento da Lei 9656/98 que começou a vigorar em 04 de janeiro de 1999. Desde então, as Operadoras tiveram que se adequar e passaram a atuar em um cenário cada vez mais competitivo e profissionalizado. Diferenciais que antes eram formados pelas coberturas e limitações dos planos foram totalmente eliminados, já que as coberturas, limitações e carências foram estabelecidas pela Lei. O grande desafio das operadoras passou a ser o de encontrar diferenciais que não interferissem na formação dos produtos. A saída para diversas operadoras foi a de voltar suas atenções para aspectos que envolvem qualidade de atendimento, rede credenciada, entre outros, para chamar a atenção de seus futuros clientes.

Mesmo antes da regulamentação dos planos de saúde, o PAM já se preocupava em oferecer ao mercado um diferencial exclusivo. Em sua rede de atendimento constam mais de 500 profissionais e serviços, em 33 cidades do Paraná. Para se ter uma idéia, na rede PAM o beneficiário tem 42 hospitais à disposição.

Mas o que faz do PAM uma operadora singular em Maringá é a sua rede própria, concentrada no IMI - Instituto de Medicina Integrada. No IMI é possível realizar consultas médicas,



consulta nutricional, fisioterapia, exames laboratoriais e complementares como: raios-x, ultrassonográficos gerais, mamografia e eletrocardiograma. Há ainda o plantão médico 24 horas, sendo ininterrupto para a área pediátrica e, para adultos, nos finais de semana. Este modelo de atendimento é comum nos grandes centros, onde os problemas com locomoção, tempo e segurança são fatores críticos no cotidiano da população. A tendência nas regiões metropolitanas, como em Maringá, é de que as pessoas tenham preocupações cada vez maiores com estes mesmos fatores. E o IMI vem ao encontro da solução destes problemas, como se fosse um

"shopping da saúde". As modernas instalações com ambiente climatizado, a tecnologia avançada dos equipamentos e a qualificação da equipe do IMI transformam o PAM na melhor opção em Planos de Saúde da região; principalmente para as empresas, que ao dispensarem seus colaboradores para cuidarem da saúde, têm a certeza de que estes retornarão ao trabalho em intervalos de tempo bem menores do que se tivessem que passar por verdadeiras maratonas, da consulta até a realização e busca dos resultados de exames.

É fundamental analisar os diferenciais entre as operadoras do mercado, no momento de escolher um plano de saúde para cuidar da saúde da família

ou dos colaboradores da empresa. O cliente deve ter em mente quais são suas reais necessidades e não se esquecer de que o que a maioria das operadoras divulga como "diferenciais", são itens comuns à grande parte delas, ou seja, são incrementos que não agregam valor para o cliente e sim, para a própria operadora. O que realmente conta para o Beneficiário é a forma como ele é atendido no momento em que mais precisa. E é neste item que o PAM permanece na liderança.

Miriam de Moraes Parmezani
Assessora de Marketing
e Relações Públicas

LIGAÇÕES INTELIGENTES

GVT

Paraná

Sujeito a viabilidade técnica.

ECONOMIX GVT
A ECONOMIA NO TELEFONE
VIRA INVESTIMENTO NA EMPRESA

Com os Planos Economix GVT, você vai economizar tanto na conta telefônica da sua empresa que vai sobrar dinheiro para melhorar o seu serviço, investir no seu negócio ou comprar novos computadores, por exemplo. A economia média é de 30% ao mês. Chega de jogar dinheiro fora. GVT, a sua opção inteligente em telefonia fixa.

PEGUE A SUA CONTA TELEFÔNICA, ACESSE WWW.GVT.COM.BR
OU LIGUE 0800 600 2000. COMPARE E COMPROVE.

WWW.GVT.COM.BR
SIMULADOR
ECONOMIX
0800 600 2000

FAMOSOS PELA DEDICAÇÃO

O conceito de funcionário exemplar mudou: não basta cumprir bem as tarefas. Grau de identificação com a empresa aumenta chances de sucesso

Elles são a cara da empresa. A identificação é tanta que muitas pessoas chegam a pensar que estão diante dos proprietários do negócio. Na verdade, são funcionários exemplares, dedicados e que realmente "vestem a camisa" do empreendimento. São responsáveis, em muitos casos, por fidelizar uma boa parcela de clientes. Uma espécie de propaganda viva, cuja eficiência se mede pela intangível mistura entre comprometimento com a empresa e carisma. E acaba resultando em uma tremenda popularidade junto aos clientes.

Exemplo dessa forma peculiar de dedicação é a dupla de funcionários da Art Vídeo, Eduardo Becker e Júnior Marinho. Becker trabalha há 5 anos na vídeo locadora e não pensa em mudar de trabalho tão cedo. Ele acredita que a sinceridade no atendimento é uma peça fundamental. "Sempre procuro ser amigo do cliente. Se acho o filme ruim eu digo", admite. Com opinião semelhante, Júnior Marinho, há 3 anos no negócio, diz que o bom atendimento e o companheirismo são fundamentais. "O cliente vem à locadora atrás de diversão e tranquilidade, então cabe a nós atendermos sempre bem", ensina.

Mas para fazer um bom atendimento não basta ser uma pessoa bem-humorada e sincera, há ainda um quesito fundamental quando se trabalha como funcionário: gostar do que faz. Júnior diz que adora atender as pessoas e



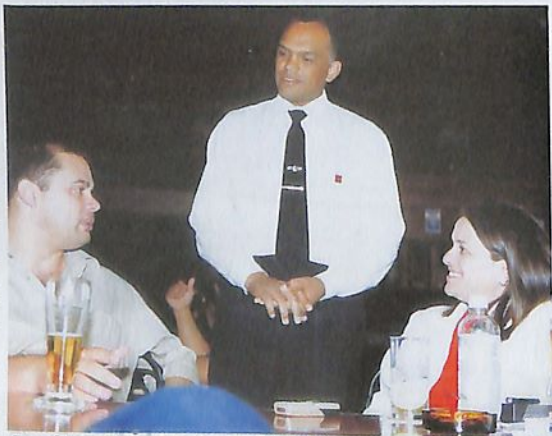
Sinceridade é a marca registrada da dupla que trabalha na Art Vídeo

que não consegue se imaginar trabalhando atrás de um computador. "Adoro meus clientes. Se fosse trabalhar em outro lugar sentiria falta deles", confessa. Com o "ibope" alto junto aos clientes, a dupla também agrada ao proprietário da locadora. "Sem sombra de dúvidas, o funcionário que tem o perfil da empresa é importante. Isso resulta em uma melhora grande", reconhece o proprietário da Art Vídeo,

Márcio Francisco.

EXPERIÊNCIA

Não dá para falar em funcionários que são a "cara" da empresa, sem lembrar dos garçons-irmãos do Car Wash Choperia, Valdir e Paulo César Lopes, há 12 e 11 anos respectivamente trabalhando na casa. "Nós ficamos amigos dos clientes. Às vezes estou atendendo uma ala e vou até o outro lado



Dedicação rendeu a Valdir o cargo de chefia



Para os clientes o Paulo é a "cara" da choperia

só para cumprimentar", conta Paulo. Para ele, a vontade de crescer e o desejo de conhecer e agradar a todos são os diferenciais da dupla. Os próprios clientes reconhecem isso. "O Paulinho é a cara do negócio. O melhor garçom de Maringá. Ele tem a sensibilidade para saber o que você quer. Não fica insistindo, mas tenta prestar o melhor serviço", elogia o advogado Raymundo Vermelho.

Valdir se identificou tanto com o trabalho que hoje é responsável por toda a equipe de garçons. "Esse trabalho é minha vida. Significa tudo. É o que aprendi e gosto de fazer", revela. Tamanha é a identificação desses funcionários com o bar, que ao andar pelas ruas de Maringá todos sabem onde eles trabalham. "Eles dão a cara da marca, o comportamento do Car Wash. Quando você os vê na rua vem um 'chopininho', uma porção, a imagem do Car Wash à cabeça", opina a empresária Marceline Almeida. Há um ano os irmãos tentaram alçar vãos próprios e abriram um negócio, que acabou não dando certo. "Ser proprietário requer bem mais responsabilidade. É mais difícil do que muita gente pensa", admite Valdir.

CARA DE PRESIDENTE

A dedicação ao trabalho e a responsabilidade fez a relações públicas Miriam Parmezani pensar que o diretor Francisco Roberto de Lima fosse o proprietário de uma das maiores empresas de plano de saúde de Maringá, o PAM (Paraná Assistência Médica). "Era ele quem resolvia tudo", lembra. Por causa disso, Miriam, responsável há 9 anos pelo departamento de Marketing da empresa, ficou um mês pensando que o "seu Francisco", como é chamado, era o dono. "Uma vez teve uma reunião que estavam o seu Francisco e o proprietário da PAM e continuei pensando que o seu Francisco era o dono da empresa", lembra.

Trabalhando desde 1993 no PAM, ele ocupou vários cargos e atualmente é diretor de relacionamento. Seu Francisco acredita que sua identificação com a empresa se deve à maneira que ele trata as pessoas e a sua facilidade de comunicação. "Não tem nada difícil de resolver, basta ter boa vontade", diz. Forma-



Para muita gente, seu Francisco é o presidente da empresa

do em Economia e hoje estudante de Direito, seu Francisco já foi proprietário de duas empresas no Mato Grosso que não deram certo e não vê diferença no relacionamento com os clientes. "Hoje, trato as pessoas com a mesma responsabilidade, da mesma forma", ressalta. Quando começou no PAM, o diretor não entendia nada a respeito de planos de saúde. Mas a dedicação foi tanta que hoje tem autonomia para responder pela empresa.



Você pode ter os melhores carros do Brasil pelo Consórcio Nacional Chevrolet

GRUPO 60/300

VEÍCULO	CRÉDITO	PARCELAS R\$	
		P. FÍSICA	P. JURÍDICA
CELTA	17.390,00	354,04	339,11
NOVO CORSA 5P 1.0 L	24.348,00	495,70	474,79
ASTRA HATCH 2.0L 8V	32.103,00	653,58	626,01
VECTRA 2.0L 8V	43.113,00	862,72	826,33

Plano de 60 meses com 300 participantes

PLANO ECONÔMICO

VEÍCULO	CRÉDITO	PARCELAS R\$	
		P. FÍSICA	P. JURÍDICA
ECONÔMICO USADO	13.043,00	270,06	258,69
ECONÔMICO USADO	14.609,00	302,51	289,75

Possibilidade de serem contemplados vários veículos.
1 por sorteio e os demais por lance, de acordo com o saldo de caixa.

Inscrição grátis!



A casa do seu Chevrolet

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

Filial: Av. Colombo, 6.020
Telefone: 44/225-5225



MARINGÁ DISTRIBUIRÁ COLGATE-PALMOLIVE, PARA TODO O PARANÁ.

A Colgate-Palmolive, conhecida mundialmente por seus produtos para higiene bucal, pessoal e produtos para limpeza, passa agora a distribuir seus produtos para todo o Paraná através da Arilu.

"É com grande prazer que apresentamos a Arilu Distribuidora como nosso novo parceiro de negócios..."

Trecho de carta enviada pela Colgate-Palmolive aos seus clientes.

Desde sua chegada ao Brasil, em 1927, a Colgate-Palmolive dedicou-se a buscar um profundo conhecimento do mercado, dos hábitos de consumo e higiene da população e ao estudo de fórmulas que melhor atendessem às necessidades do público.

A Colgate-Palmolive hoje é uma marca conhecida em todo o Brasil devido a seus excelentes produtos como Sorriso, Ajax, Palmolive, Protex e Colgate.

Sorriso, Ajax, Palmolive, Protex, Colgate e muitas outras marcas que já são conhecidas no mundo.

Além dessa nova parceria, a Colgate-Palmolive também traz várias novidades em higiene bucal, pessoal e limpeza geral, sempre na busca de fabricar produtos cada vez mais eficientes para o dia-a-dia dos consumidores e também está de volta com uma das maiores promoções do Brasil - a Mega Promoção Sorriso e Colgate no Caminhão do Faustão! De outubro a novembro, a empresa estará realizando 6 sorteios nacionais, 6 sorteios regionais e um grande sorteio final. Todos os participantes da promoção estarão concorrendo a 14 casas, 14 automóveis Fiat Palio e 14 caminhões de prêmios.

Responsabilidade, competência e logística.

A responsabilidade, competência e logística dos serviços da Distribuidora Arilu foram fatores fundamentais para que Colgate-Palmolive pudesse confiar seus produtos à renomada

distribuidora maringaense.

Por tudo isso, a Arilu passa a distribuir toda a linha de produtos dessa importante empresa de classe mundial, levando a seus clientes mais uma grande marca do mercado.





Eficiência de
quem sabe.

Logística para
quem conhece.

Arilu, agora

distribuindo os produtos

Colgate-Palmolive.



CEIA FARTA PARA O COMÉRCIO

Uma campanha nota 10 é a grande aposta da ACIM e Sivamar para que Maringá tenha o maior Natal de todos os tempos

Um Natal motorizado, para acelerar as esperanças rumo a 2004. A bordo de um confortável, elegante, econômico e prático Celta zero quilômetro da Chevrolet. E são 10 carros, com sorteios pré-programados para os dias 13 de dezembro (um carro), 20 de dezembro (quatro) e 7 de janeiro de 2004, quando serão sorteadas cinco unidades de uma só vez. Eis o resumo da campanha "O Natal é 10", que a ACIM promove em conjunto com o Sivamar, e tem a parceria da Prefeitura Municipal, Sicoob e Maringá Convention & Visitors Bureau.

Cada R\$ 30,00 em compras, em qualquer das lojas participantes da Campanha, dá direito a um cupom. É só preencher e depositá-los nas urnas disponíveis em todas as lojas que aderiram à promoção e fazer uma torcida grande para ganhar o carro. Os cupons estarão sendo distribuídos a partir de 22 de novembro.

Cartas na mesa, feitos os jogos, é hora do comércio gritar truco! E aproveitar esse curto período de festas natalinas e de despedida do ano velho para recompor o caixa, o ânimo e entrar revigorado, em paz com as finanças em 2004, encoraja Maurinho Piccioly, coordenador comercial da campanha "O Natal é 10".

ADESÃO

A grande cartada dessa campanha, mais do que a qualidade e o

Dê moleza para sua sorte.

O NATAL É 10 em Maringá

Compre nas lojas participantes da promoção e concorra a

10 automóveis Celta OKM!

CADA 30 REAIS EM COMPRA VALEM UM CUPOM!

SUA SORTE COMEÇA AGORA!

13/12 - 1 automóvel - 20/12 - 4 automóveis - 07/01 - 5 automóveis
LOCAL DOS SORTEIOS: ACIM - Rua Basílio Saltchuk, 388.

Participando: **ACIM** **Sivamar** **ZACARIAS** **SICOOB** **PROE** **MATA** **Maringá**

valor dos prêmios, "será sem dúvida o engajamento de todos os comerciantes prestadores de serviços, associados ou não", explica. "Nós estamos contribuindo com o ferramental, mas caberá ao lojista utilizar com talento e criatividade este mote para fazer dinheiro, reduzir a inadimplência, aumentar a fidelidade do cliente", acentua.

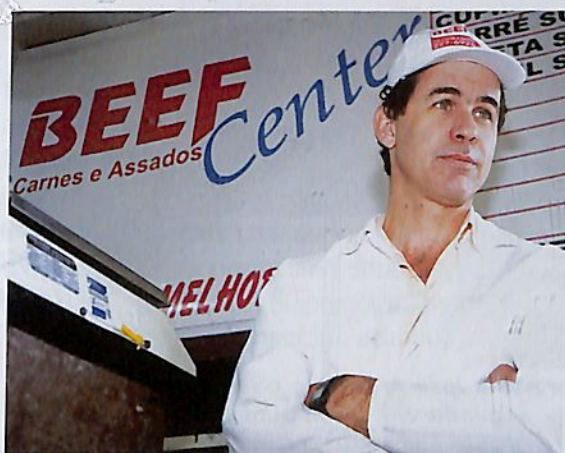
"É uma feliz coincidência entrarmos na época do Natal com a economia em franca recuperação, com juros bem mais razoáveis e o crediário de novo tornando-se atraente para o consumidor", festeja Guilherme Fávero, vice-presidente de Marketing da ACIM. "Estamos dentro de um novo cenário", garante. "E o horizonte que visualizamos justifica todo esse otimismo" completa.

CONTRAPARTIDA

Piccioly e Fávero afinam o discurso quando insistem que o comércio deve fazer sua parte. "Uma ótima campanha, com ótimos prêmios, pede uma contrapartida no mínimo igual de quem vai utilizá-la como otimizador das vendas" repetem.



Na Casa Síria cupons já viraram mania



O empresário Cidmar Franchetti aproveita para promover a loja

"Se o comerciante tiver essa visão e trabalhar bem o excelente material que tem às mãos, vai obter resultados ainda melhores", prevêem.

Do outro lado do tablado, o recado já foi decodificado e já estimula quem vive de vendas. As sorridentes e cordiais irmãs Eloy (pronuncia-se Eloí, com acento agudo no final) e Nazimir, da tradicional Casa Síria, na Vila Operária, estão com a loja devidamente abastecida e o emocional pronto para dar conta do movimento de clientes que já dá sinais de começar a todo vapor, abastecido pela possibilidade de comprar os presentes de final de ano e ainda levar um carro da campanha "O Natal é 10". Elas participaram de todas as campanhas da ACIM e explicam o motivo: o cliente procura os cupons, já virou mania.

DIVERSIFICAÇÃO

Na Avenida São Paulo, Cidmar Franchetti, do Beef Center, é a prova de que a promoção vai estar em todos os endereços, até mesmo num balcão de carnes e seus subprodutos. "A ceia de Natal não dispensa um bom assado e se o nosso cliente puder comemorar com um carro novo na garagem, melhor ainda", alegra-se o entusiasmado comerciante que comprou o ponto recentemente e não desperdiçou a oportunidade de promo-

Até o preço desce redondo

chopp R\$ 1,75

no happy hour, das 17h às 20h30



Chopperia

(44) 225-7373



ver sua loja.

Franchetti dedicou seus primeiros panfletos promocionais para mostrar aos clientes que a empresa tem a seu favor preços competitivos. Agora, com este diferencial já memorizado, promete atçar a clientela com folhetos demonstrativos de que ao abastecer a geladeira e o freezer para as festas natalinas, o cliente estará automaticamente se candidatando a um (ou mais!) dos 10 Celtas.

No Posto Catedral, ao lado do nosso mais belo cartão de visitas, o gerente Nivaldo Guimarães Pinheiro confirma a diversificação de segmentos que "O Natal é 10" alcançou na cidade. Ali, os cupons da campanha também estarão sendo distribuídos entre os clientes, bem como na outra unidade do grupo, o posto JK, localizado na Perimetral.

FICA MELHOR

Ele conta que a temporada de festas de final de ano já é costumeiramente boa para os postos, mas não tem dúvidas – pela experiência de outros anos – que aderir à campanha da ACIM é o mesmo que aumentar o faturamento. "Estamos muito confiantes", diz.

Substituir uma peça do carro, da moto pode conduzir o consumidor, sob duas ou quatro rodas, até um Celta novinho em folha. Josileide de Souza Cícero, o Josi, da Auto Peças Amigo, na praça José Bonifácio, quase na entrada do Maringá Velho, é quem faz essa afirmação.

A loja que ele gerencia também aderiu à campanha, ampliando as chances do consumidor maringense e da região de sair de um carro usado para um zerinho ou aumentar a frota familiar. "O cliente não dispensa o cupom e vai dar preferência às lojas onde poderá obtê-los" constata o gerente, dando as co-



Empresário José Argentino aderiu pela segunda vez à campanha

ordenadas certas para receber com alegria redobrada 2004.

ATÉ XEROXI!

Opções não vão faltar. Sapatos, móveis, tecidos, brinquedos, autopeças, carnes, confecções, postos de combustíveis e até mesmo nos locais mais inusitados, a sorte estará presente em todos os locais, em centenas e centenas de lojas espalhadas pelo efervescente comércio maringense, no centro e nos bairros.

José Argentino, proprietário da Cópias e Cia. é mais uma prova incontestável dessa facilidade em concorrer e ganhar. Em seu estabelecimento, na Santos Dumont, a clientela, pelo segundo ano consecutivo, vai fazer cópias e receber os cupons da campanha. "O consumidor fica satisfeito em receber o cupom e nós só temos a ganhar com isso", avalia Argentino.

EFEITO CASCATA

O termo efeito cascata está associado à sobrecarga de impostos. Mas serve muito bem para descrever o que acontece com toda uma cadeia econômica, quando o clima de final de ano dá os primeiros passos de uma maratona de consumo que só se aquietará nos primeiros dias de janeiro, após a celebração do Ano Novo.

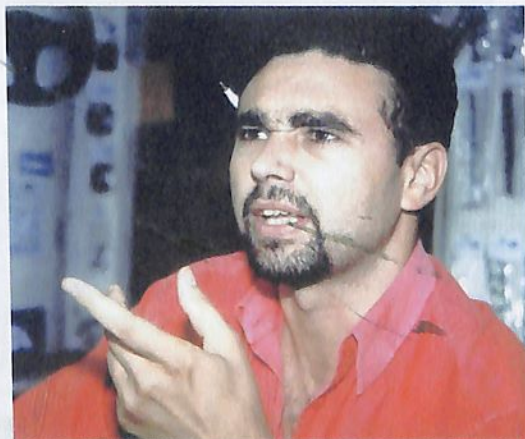
Os atletas estão em pleno período de treinos. No grupo

de elite, os consumidores, senhores absolutos dessa prova. No grupo intermediário, os lojistas de todos os segmentos, prontos para não perderem o ritmo das vendas. Lá atrás, na retaguarda, as indústrias, as fábricas, aqueles que produzem e abastecem o comércio. Todos alinhados, à espera do tiro de largada.

NAS RUAS

A Campanha de Natal da ACIM já estará nas ruas no momento em que esta revista estiver circulando. Com ela, a expectativa de bons negócios para todos num ano em que os salários do trabalhador brasileiro perderam alguma coisa de seu poder de compra e que as taxas de juros, embora ainda elevadas, já foram minimizadas.

O que importa é que o otimismo está de volta e se alastra entre as indústrias, comerciantes, prestadores de serviços e consumidores. As estimativas de aumento nas vendas neste final de ano situam-se num patamar próximo de 30% em relação ao resultado obtido no mesmo período do ano passado. Os presságios, portanto, são excelentes, mas maior ainda é a vontade geral de convertê-los em lucro realizado.



Josileide de Souza Cícero está confiante com a campanha

CONTRATAÇÕES TEMPORÁRIAS

Entusiasmadas com os pedidos do comércio, as indústrias passaram a produzir mais. Os comerciantes, por sua vez, tratam de negociar preços razoáveis com os fornecedores e estocam mercadorias nas prateleiras, certos de que os clientes vão encontrar muitos atrativos nas compras à vista, tanto quanto no crediário, com juros que devem cair ainda mais até o Natal.

Por conta dessa confiança, além de abarrotar as prateleiras e gôndolas, e, de transformar as vitrines em sedutores pórticos de entrada das lojas, o comércio já contrata trabalhadores temporários, injetando ânimo numa parcela considerável de jovens e adultos que estavam aliçados do mercado até agora. Muitos deles vão permanecer em seus postos depois disso, ganhando registro definitivo em carteira.

Foi assim com Sueli Muniz Galina, 22, funcionária de crediário, e João Carlos Donizette Milaré, 28, vendedor. Chamados apenas para trabalhar no período das festas natali-

nas, em 2002, eles mostraram competência, produtividade e dedicação suficientes para assegurar, com outros quatro colegas na mesma situação, os respectivos empregos quando o serviço temporário acabou.

CONTRATAÇÕES

O gerente das Lojas Mil, Cláudio Arnaldo dos Santos confirma que a empresa vai contratar de 15 a 20 temporários, novamente, este ano. Eles recebem um treinamento intensivo durante duas semanas e começam a trabalhar na segunda quinzena de novembro. Será a chance para o primeiro emprego de muitos jovens. "Mais que a experiência avaliamos a desenvoltura, a disposição, a comunicação e o dinamismo do candidato", explica Santos.

Uma outra tradicional loja de móveis e eletrodomésticos de Maringá já havia contratado 10 funcionários extras em meados de outubro, também com a expectativa de aproveitar e efetivar alguns desses tempo-



Sueli Galina acabou contratada em definitivo

rários quando janeiro chegar. Alguns sempre se destacam e não deixamos de dar a oportunidade a quem merece, justifica o gerente Geraldo Oliveira.

Os dois gerentes, Santos e Oliveira, sabem que o investimento da empresa inflando o setor de atendimento terá correspondências nas vendas, que prometem superar com boa vantagem o desempenho do Natal passado.

Élvio Rocha

Especial para a Revista ACIM

Conquiste esta maravilha para sua vida.

Porto Inga

PRESTAÇÕES a partir de R\$ 224,35

CONDOMÍNIO RESIDENCIAL

Porto Inga

PRAIA-LAZER-TURISMO-PESCA

ADQUIRA JÁ

LOTES NA MEDIDA QUE VOCÊ NECESSITA POR PREÇOS E PRAZOS QUE VOCÊ DESEJA.

ESCRITURAS INDIVIDUAIS DEVIDAMENTE REGISTRADAS.

Toda infra-estrutura preparada para que sua família fique mais tranquila. Luz, água, arborização, pavimentação, cerca viva, rampa comunitária de acesso ao rio, portaria 24 horas, trator para embarque.

TUDO ISSO PARA SUA TRANQUILIDADE.

Informações e Vendas:



A primeira imobiliária maringáense a conquistar o ISO 9002

E-mail: theodorado@theodorado.com.br

Av. XV de Novembro, 696
Fone/Fax: **226-6699**

ESTACIONAMENTO PRÓPRIO

www.theodorado.com.br

É HORA DE VOLTAR A CRESCER

Mercado volta a apostar na velha máxima de que imóveis são sempre um bom negócio, aquecendo a construção civil



Obras já estão mudando paisagem do Novo Centro

Os canteiros de obra pela cidade são sinais evidentes de aquecimento na construção civil em Maringá. A má fase dos últimos anos - especialmente de 1997 a 2002, quando o número de projetos aprovados pela Prefeitura Municipal decaiu - finalmente parece superada. "Tínhamos mais oferta do que demanda", analisa o proprietário da Construtora Granado e Saraiva, João Granado. "Os imóveis estavam desvalorizados. Era comum serem vendidos abaixo do preço de custo", lembra o proprietário da Construtora Expansão, Alexandre Guimarães Nicolau.

Demanda, certamente havia, porém, ela andava meio reprimida. Dois novos nichos ajudaram a trazer para o mercado a retomada dos investimentos. No setor comercial, o Novo

SAINDO DO PAPEL

Coube ao arquiteto Oscar Niemeyer elaborar o primeiro projeto do Novo Centro, em 1985, na gestão do prefeito Said Ferreira. O alto custo do projeto batizado com o nome de "Ágora", no entanto, inviabilizou a concretização. De lá para cá vários projetos foram elaborados a pedido dos administradores municipais: todos sem continuidade. Finalmente, depois de mais de quase duas décadas o projeto saiu do papel, com muitas alterações em relação à idéia original, e deverá ser concretizado até abril de 2004.

As obras, divididas em três etapas, foram orçadas em R\$ 2 milhões e serão pagas com recursos do próprio município. A primeira, já em execução, engloba a substituição das gale-

rias pluviais e a pavimentação do trecho entre as avenidas São Paulo e a Praça Raposo Tavares. A segunda etapa prevê a pavimentação o trecho entre as avenidas Duque de Caxias e Paraná.

Somente com a terceira etapa, que deverá ser iniciada em janeiro do ano que vem, a população vai perceber claramente as mudanças. Ela prevê a remoção do terminal urbano e a readequação da região central. O projeto inclui também a transformação da avenida Tamandaré em via de mão única para desafogar o trânsito na região, a construção de uma avenida de mão dupla sobre o túnel da linha férrea e redes de fiação elétrica e telefônica - em fibra ótica - subterrâneas.

Centro abriu um considerável horizonte de crescimento. Há quase uma dezena de empreendimentos sendo implementados nessa área.

No segmento residencial os condomínios horizontais, antes restritos aos mais abastados, caíram no gosto também da classe média. Atrativos como segurança, área de lazer, taxas de condomínio baratas – com o conforto de uma casa – explicam o interesse. A cidade já conta até mesmo com um AlphaVille, marca que implantou esse conceito de moradia no país, há 30 anos.

NOVO CENTRO

"O Novo Centro será a artéria comercial de Maringá", aposta João Granado. A construtora dele tem duas obras em andamento, ambas com as partes térreas destinadas aos estabelecimentos comerciais e os andares superiores reservados para moradias. O New Plaza Residence, um condomínio de 19 andares com 84 apartamentos de um dormitório ficará pronto em dois anos e está focado nos investidores. "Como a área fica



Alexandre Nicolau, da Construtora Expansão, aposta nos condomínios fechados

próxima aos shoppings e à universidade, o edifício é ideal para gerar renda", calcula. O outro empreendimento, o edifício Liberty, terá 21 andares, e deverá ficar pronto em 40 meses. Esse último tem como público alvo famílias de classe média.

A Pedro Granado Imóveis também está investindo na construção de um condomínio no Novo Centro: o Residencial Bellagio. O empreendimento terá 64 apartamentos de três

quartos e com exceção do primeiro andar, todas as unidades foram comercializadas. Detalhe: o edifício só fica pronto em quatro anos. "A localização foi primordial para a comercialização", ressalta o empreendedor, Pedro Granado. Otimista, ele tem plano de construir outros prédios no Novo Centro. "Tudo vai depender da disponibilidade de terrenos", diz.

A Theodorado Imóveis e a Construtora Cidade Verde também estão apostando no sucesso da região. Elas lançaram neste mês o Edifício Comercial e Residencial Novo Centro, que em

breve começará a ser construído. O térreo possuirá oito salas comerciais e os andares superiores destinados às residências.

Todos os apartamentos possuem sacada com churrasqueira e vista privilegiada para todos os lados da cidade. O que mais chama a atenção é o projeto arquitetônico: o edifício será construído em formato redondo. "O Novo Centro é a bola da vez", define o proprietário da Theodorado, Alair Theodoro.

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



CONDOMÍNIOS FECHADOS

Há quinze anos havia apenas um condomínio fechado em Maringá, o Karrapicho. Hoje a prefeitura já regularizou mais de 25. Somente nos últimos três anos foram aprovados 11 condomínios desse tipo. Cada vez mais populares, há opções para gostos e bolsos variados. Os terrenos mais baratos custam em torno de R\$ 40 mil e os mais caros chegam a R\$ 150 mil. Em comum eles vendem o sonho de morar em uma casa, com a segurança de um apartamento. Em Maringá, dois pólos estão atraindo a maior parte dos investimentos: as proximidades da Avenida Carlos Borges e as adjacências do antigo aeroporto Gastão Vidigal.

A Construtora Expansão está investindo em três condomínios fechados, concebidos para agradar públicos diferentes. O Pacos D'Arcos será entregue pronto aos moradores. São 28 sobrados de 200m² de área útil, que podem ser financiados em até dois anos.

A área comum conta com piscina, playground e salão de festa. Na Quinta da Torre os terrenos são maiores, de 450m². Com todos os lotes comercializados, o condomínio possui rede de energia elétrica subterrânea, evitando poluição visual. Já o Parresh tem terrenos bem maiores, inspirado no quase vizinho Karrapicho, com no mínimo 1.200 metros quadrados.

De olho nesse filão a Pedro Granado Imóveis já comercializou 30% do Vila Fontana, condomínio que tem 64 lotes de 600 metros quadrados. Para o ano que vem, a empresa vai iniciar as vendas de outros dois empreendimentos: o Plaza Espanha e o Greenfields. Focados em outro público, eles terão lotes menores, de 300 metros quadrados em média. Granado aposta no su-



Diversidade de condomínios atende públicos diferentes

cesso dos imóveis de alto padrão, que estão escassos na cidade, nos imóveis comerciais localizados em regiões bastante movimentadas e nos condomínios de chácaras. "O setor imobiliário está se aquecendo novamente. É hora de retomar as construções", comemora.

PROFISSIONALIZAÇÃO

O setor percebeu que além de esperar o aumento da demanda de compradores, precisava se profissionalizar. Um dos maiores desafios é mostrar aos clientes que contratar um engenheiro apenas para assinar o projeto pode trazer prejuízos. "As pessoas têm a falsa idéia que se não contratarem uma construtora a obra ficará mais barata", comenta Alexandre Nicolau. "Conseguimos comprar material de construção com preços melhores em função da quantidade, o que nos dá mais poder de negociação com os fornecedores", explica.

Em outubro de 2001 o Sindicato da Construção Civil – Sinduscon-

NOR/PR – em parceria com outras entidades de classe, Ministério Público do Trabalho e INSS, criou um comitê de combate à informalidade na construção civil. O objetivo é estimular o cumprimento da legislação trabalhista e previdenciária, melhorar a qualidade dos empregos, as condições de segurança e aumentar a produtividade no setor. Para isso faz visitas a canteiros de obras de Maringá e região para verificar as condições de trabalho e o cumprimento da legislação vigente.

Os proprietários das obras que não cumprirem as normas exigidas pelo comitê serão orientados a corrigir as irregularidades. Nas reuniões mensais do Comitê Diretor todas as irregularidades são discutidas e as providências a serem tomadas. Nos casos de descumprimento da legislação de segurança, trabalhista e previdenciária pode-se aplicar multas, cobrar as contribuições sindicais e, em última instância, embargar a obra.

portfolio **anima**

portfolio **anima**

portfolio **anima**

Ao escolher uma agência, peça para ver o portfólio. Veja se a comunicação que produzem é vibrante. Veja se correspondem ao discurso que a agência faz. Peça para ver quem são os clientes que ela atende. Fale com eles. Peça para ver quem são os diretores da agência - os trabalhos que produzem normalmente refletem a cultura e o caráter de seus líderes. Peça para ver qual é a política comercial da agência. Empresas que oferecem vantagens desleais com os concorrentes, freqüentemente são desleais com seus clientes. Peça para ver como eles vão se comprometer com o seu negócio.

Peça para ver

44 262 4700

A FORTE MOEDA CHAMADA SOJA

Os barões do café, do início do século passado, perderam definitivamente seus brasões. Quem os ostenta, agora, não com toda aquela pompa e circunstância, porque os novos tempos cobram muito mais o despojamento franciscano, são os senhores da soja. Uma elite que viceja nos campos às custas de muito trabalho, planejamento, determinação e certamente muita tecnologia.

Os grãos, de fato, alçaram para o sucesso pequenos, médios e grandes produtores, ampliando nossas fronteiras agrícolas. A soja, enfim, é a mais cobiçada e valorizada moeda do mercado atualmente. É dinheiro vivo, investimento seguro, moeda corrente de troca.

"É tão importante, que está revolucionando os costumes, as tradições, a mentalidade das pessoas e, principalmente, a economia da região Noroeste", define José Fernandes Jardim Júnior, o Zezé, vice-presidente da Cocamar. "Uma cultura de ciclo rápido, cercada de alta tecnologia e de grande liquidez, que pode expandir-se o quanto quiser porque não faltam compradores, diferentemente de qualquer outra cultura", acrescenta.

PRODUÇÃO

A produção de soja na região abrangida pela Cocamar (85 municípios) chega a 692 mil toneladas este ano. Isto, mesmo com uma quebra de 7,5% na produção, devido à seca que se abateu sobre a cultura por ocasião da granação. Por conta deste desempenho, o negócio soja representa 40% das atividades da cooperativa.

Em 2004, prevê-se uma produção de 900 mil toneladas, afirma o en-



*De grão em grão,
produtores
enchem os bolsos
e movimentam a
economia de
toda a região*

genheiro agrônomo Antonio Sacoman, coordenador técnico da área de Grãos e Arenito da Cocamar. A perspectiva é realista. Em 2003, foram plantados na região 269 mil hectares; em 2004, deve-se chegar a 319 mil hectares.

A produção regional deste ano equivaleu a 1% da produção brasileira, de 52,5 milhões de toneladas,

e a 5% da produção paranaense, de 10,9 milhões de toneladas. Os números da produção ficaram ainda mais consistentes depois que os Estados Unidos confirmaram uma grande quebra na safra de soja, que beneficiou diretamente o Brasil.

O Paraná segue como o segundo maior produtor nacional, ficando atrás do Mato Grosso (12,8 milhões

de toneladas) e à frente do Rio Grande do Sul, que produziu 8,9 milhões de toneladas.

QUALIDADE

"Nossa qualidade é compatível com as melhores do mundo, tanto relativamente ao óleo como ao farelo". Além disso, a soja já é uma cultura "totalmente mecanizada", atesta Sacoman. Ele explica, ainda, que 70% dos nossos produtores utilizam maquinários de semeadura direta, sem revolver o solo.

Enquanto por aqui existem grandes áreas para a expansão da cultura, os Estados Unidos já chegaram ao limite. Outros concorrentes diretos do Brasil, como a Argentina e a China pouco podem crescer neste aspecto, mas os chineses são também um grande mercado para a soja brasileira.

A soja é cotada em dólar, acompanhando os preços da Bolsa de Chicago, mas o produtor nacional recebe em reais. Hoje, o preço está em torno de R\$ 45,00 a saca de 60 kg.

Grande parte da safra que chega à Cocamar é transformada em óleo comestível que se destina inteiramente ao mercado. O farelo de soja, por



Zezé acredita que a soja está alterando costumes

sua vez, tem uma pequena parte (20%) que é exportada.

NAS GRAÇAS DO MERCADO

Quem tem boca vai a Roma. Quem tem soja, tem a reverência do mercado e encontra as portas sempre abertas para negociar. O dinheiro é a safra. Soja no campo, crédito na praça. Sem burocracia, tamanha é a confiança que essa nova e muito requisitada moeda inspira.

Os corretores do setor imobiliário têm a convicção de um bom negócio pronto para ser fechado quando se deparam com um desses clientes. Alaor Teodoro, da Theodorado Imóveis, como todos os seus colegas de profissão, coleciona ótimas transações feitas com esses produtores que são mais de 20 mil no município e região.

Entre os inúmeros exemplos que tem pra ilustrar ele resgata o de um cliente que já adquiriu um imóvel para paga-

mento em março de 2004, em soja. São comuns estes negócios, garante Teodoro. "Eles realmente movimentam o setor imobiliário e a soja é um papel seguro, de muita credibilidade", confirma.

"O mercado de carros novos também já sucumbiu aos apelos da soja", admite Eduardo Montemor, gerente de vendas da Zacarias Veículos. Através de um plano especial direcionado ao produtor, o fabricante faz a venda direta e usa a revenda apenas como intermediário, para a entrega da encomenda.

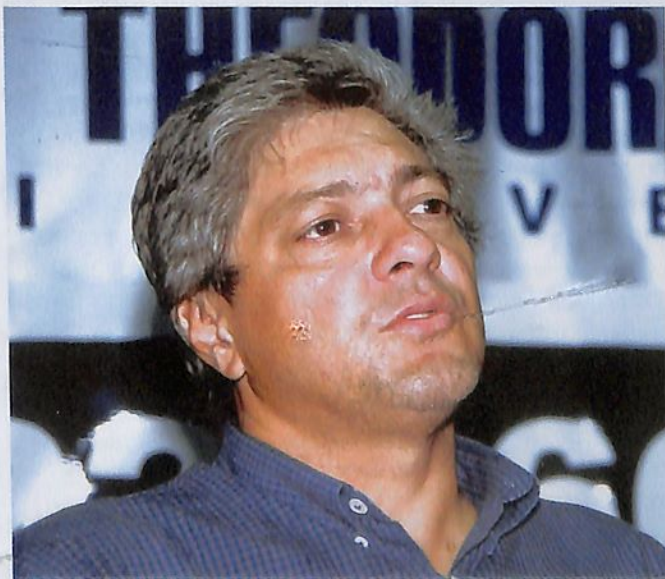
Os preços são praticados à vista, mas rendem uma economia considerável ao comprador. Por esse sistema, um Astra movido a álcool, cujo preço de tabela está na ordem de R\$ 40,5 mil, chega ao produtor por módicos R\$ 34,5 mil. O filão é tão cobiçado que outros fabricantes e marcas também criaram planos especiais para os produtores de soja.

NECESSÁRIOS

Montemor reconhece que esses felizardos produtores aquecem as vendas e representam um segmento importante para o mercado de carros novos. As picapes, enquadradas na categoria de utilitários e excelentes para a cidade e o campo, são as preferidas.

Muitos desses negócios, a propósito, são fechados com cheques emitidos pelas cooperativas. O comprador vende a quantidade que precisa, no valor que deseja, e nem se dá ao trabalho de descontar o documento no banco, transferindo-o diretamente da fonte pagadora à concessionária.

Satisfeito, o mercado já se habituou a tocar tambores para pedir chuva quando o produtor precisa de água na lavoura, ou a ensaiar uma reza quando as plantações reclamam um pouco de sol e bom tempo. Ao final, a colheita é de todos e a prosperidade é geral.



Alaor Teodoro já fez bons negócios com produtores de soja

Élvio Rocha

Especial para a Revista ACIM

É COISA DE PRIMEIRO MUNDO

Evento comprova o profissionalismo do segmento de arquitetura e decoração, funcionando como uma vitrine de criatividade

A 2ª MD&I – Mostra de Decoração e Interiores de Maringá abriu as portas ao público no dia 1º de novembro em meio à perspectiva favorável de aquecimento do setor de construção civil. O anúncio de crédito especial para construção e reformas de imóveis residenciais, feito recentemente pelo Governo Federal, deve aumentar os canteiros de obras no país.

“É um setor importante para a economia e também pelo seu aspecto social, pela capacidade de gerar empregos”, avalia a empresária e arquiteta Anália Nasser, uma das expositoras da Mostra.

Os próprios números da 2ª MD&I ilustram a importância do segmento. O evento está gerando 400 empregos diretos – arquitetos, pintores, pedreiros, marceneiros – a mais de 1.000 indiretos, levando-se em conta os fornecedores de materiais. “A Mostra envolve 120 segmentos, como fabricantes de cimento, andaimes, mármore, esquadrias, vidraçaria, entre outros. É uma oportunidade de negócio e de trabalho para muita gente”, ressalta a coordenadora do evento, Jane Moro.

Mas esse efeito multiplicador não se resume aos dias da Mostra de Decoração. Levantamentos feitos nas outras cidades que sediaram o evento revelam que cada arquiteto participante é contratado, em média, para a execução de três novos projetos. “A Mostra é uma vitrine que expõe a qualidade dos profissionais e as novas tecnologias do mercado, estimulando o público a investir no segmento”, ana-



lisa a coordenadora.

VALORIZAÇÃO

Os visitantes estão tendo a oportunidade de conhecer o trabalho de 27 profissionais, que projetaram os ambientes internos e externos da casa. Os projetos chamam a atenção pela criatividade e pela capacidade de aliar funcionalidade com bom gosto. O evento apresenta as últimas novidades do setor e serviços que podem facilitar muito a vida de quem pretende construir ou reformar. “Nesses oito anos que organizo o evento no Paraná tenho testemunhado muita gente perceber que investir nessa área poder muito mais simples do que se imagina e principalmente, muito prazeroso”, conclui Jane Moro.

A realização da 2ª MD&I é também

a oportunidade de valorizar o profissional de Maringá e região. Nos últimos tempos a arquitetura e decoração de interiores romperam fronteiras e as últimas tendências do setor chegam rapidamente a Maringá. “Nossa cidade tem profissionais excelentes, serviços e produtos a altura do que existe nos grandes centros. A MD&I é a oportunidade da sociedade comprovar isso”, diz o presidente do Núcleo Maringaense de Decoração, Ricardo Libório.

SERVIÇO

Data: 1º a 23 de novembro
 Horários: sábados e domingos (das 15 às 22 horas) / terça à sexta-feira (das 17 às 22 horas)
 Ingresso no local: R\$ 7,00 (inteira) R\$ 5,00 (estudante)
 Local: Rua Jair do Couto Costa, 20 (Recanto dos Magnatas)
 Informações 259-2505

Decida por novos caminhos

É seu direito decidir sobre a destinação de parte do seu imposto de renda. Através do fundo municipal para a infância e adolescência você apóia projetos de entidades assistenciais. Escolha uma. A pessoa jurídica pode destinar até 1% do imposto devido para uma entidade da sua cidade. A pessoa física até 6%. Procure seu contador, essa decisão é um direito seu.

Participe da campanha "Tributo à Cidadania". Você encontra mais informações no site www.tributoacidadania.org.br. O prazo para o exercício 2003 vence dia 31 de Dezembro.

Se a tomada de decisão é uma constante para você, decida por um projeto que ofereça novos caminhos a quem realmente precisa.

Foto: Luiz Carlos Bulla Jr.

FIA Fundo para a Infância e Adolescência



Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente



bethaDC

Supermel[®]

Pura Energia



Rua Pion. José Jacinto Maia, 68 - Fone/fax: (44) 263-6070 - Bairro Jd. Copacabana - CEP 87.023-210 - Maringá

DUAS DÉCADAS DE CORAGEM

Elas provaram que poderiam ocupar com muita competência os postos policiais e acabam de receber uma merecida homenagem

Há 20 anos elas usam fardas e lutam para melhorar a segurança da cidade. As policiais que integram o Pelotão da Polícia Militar Feminina de Maringá vêm escrevendo uma história de coragem e dedicação à comunidade. Nada mais justo do que serem homenageadas no momento em que o Pelotão completa duas décadas de atuação em Maringá. Foi o que fizeram as conselheiras do ACIM Mulher, no dia 25 de outubro.

Cerca de 200 policiais militares convidadas, vindas de várias cidades do Paraná, participaram da homenagem. Entre elas, a major Rita Aparecida de Oliveira, que em outubro de 1983 coordenou as atividades desenvolvidas no Curso de Formação de Soldados. O evento acabou se transformando em uma merecida descontração, que foi prestigiada pela primeira dama de Maringá, Zenaide Caleffi, pela vereadora Edith Dias, pela delegada Elza da Silva, da Delegacia



Tininha Rodrigues, Anália Nasser, Maria Lígia Ferreira, Clélia Hilgemberg, Regivana Dias

da Mulher, além das representantes do ACIM Mulher.

A sargento Regivana Dias ainda guarda as lembranças do treinamento. Na época aproximadamente 600 mulheres foram inscritas para os exames, mas somente 49 vagas foram abertas para o Curso de Formação de Soldados. "Tudo era novidade. Mas um dos dias mais emocionantes foi a primeira aula de prática de tiro, no Clube Caça e Pesca. Manusear um revólver, um fuzil, uma escopeta

foi realmente emocionante, assim como sair fardada de casa para o trabalho pela primeira vez", recorda.

O Pelotão Feminino veio preencher uma lacuna existente na corporação. As mulheres dispostas a tomar o posto de policiais receberam durante seis meses, o mesmo treinamento que

os homens recebiam, como: atividades físicas, aulas teóricas, treinamento de tiro, instrução de defesa pessoal e disciplinas práticas e teóricas de técnica Policial Militar. Após a formação elas passaram a ocupar postos como policiamento de trânsito, atendimento ao 190, policiamento de rádio patrulha, setores administrativos, entre outros.

Leticia Borges

Especial para a Revista ACIM

Sua palestra, apresentação, inauguração, lançamento ou qualquer outro evento - com tudo o que você precisa.

Dê um show em seu evento, utilizando equipamentos especiais como:

- FOTO
- VÍDEO
- SOM
- ILUMINAÇÃO
- TELÃO
- MULTIMÍDIA



Fone: (44) 226-2395 / 9972-7003
Rua Néo Alves Martins, 852
CEP 87050-110 - Maringá - PR



Novo serviço vai ajudar a evitar golpes

ALERTA

Agora ficou mais difícil aplicar golpes contra o comércio. Em uma iniciativa da 9ª Subdivisão Policial, a ACIM adotou o serviço Alerta On Line. Todas as tentativas de compras com cheques ou cartões de crédito suspeitos serão previamente checadas junto à repartição policial. De posse da lista desses documentos furtados, roubados ou extraviados, a repartição policial informará imediatamente ao Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) se o pretendo comprador é – ou não – o legítimo titular. Se confirmada a suspeita de posse ilegal do

documento, a venda será abortada e a Polícia, acionada.

A tentativa de golpe dificilmente se consumará porque a 9ª SDP terá também lista contendo RGs, CPFs, títulos de eleitor e carteira de trabalhos extraviados, furtados ou roubados. De acordo com estatísticas da 9ª SDP, das 40 ocorrências registradas em média por dia, pelo menos 15 estão relacionadas a furtos, roubos ou extravios de documentos que podem ser utilizados ilegalmente para golpes contra as empresas.

0800 PARA ASSOCIADOS

Pensando no associado, a ACIM implantou no começo deste mês um novo serviço: o SAC (Serviço de atendimento ao Cliente), em que todos os associados poderão acionar o departamento e fazer reclamações, sugestões e críticas sobre a entidade. O serviço é gratuito para o associado e tem menos dígitos que os números comuns de 0800. O novo serviço é de caráter institucional. O projeto só foi viabilizado graças a uma parceria com a GVT, que em tempo recorde agilizou toda a estrutura de tecnologia e treinamento. O associado pode usufruir do serviço de duas formas, pelo telefone 0800 600 9595 ou pelo e-mail sac@acim.com.br.



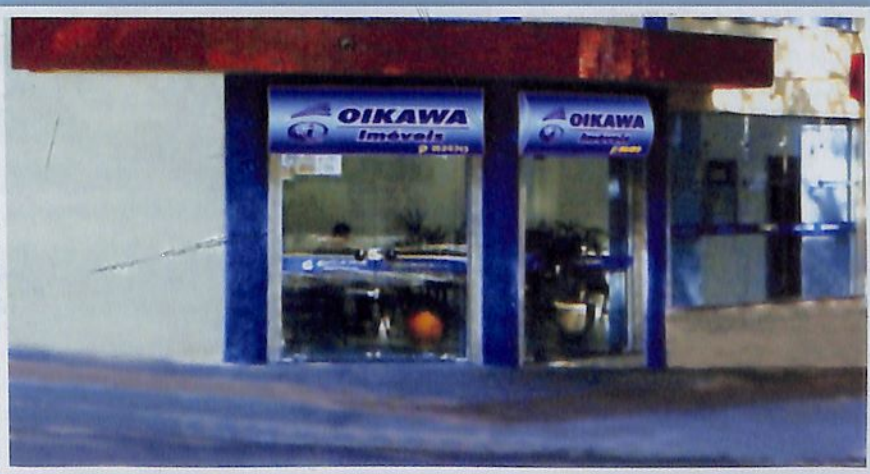
Mais um canal direto com associados



OIKAWA
Imóveis

Segurança total
em transações imobiliárias.

- VENDA
- COMPRA
- LOCAÇÃO



Rua Paranaguá, 311, próx. à UEM - Maringá-PR
Tel.: (44) 262-6313 / Cel.: 9101-0727

FACIAP REALIZA CONVENÇÃO

Mais de 1.200 empresários e lideranças paranaenses são esperados este ano na tradicional Convenção Anual da Faciap, que será realizada nos dias 20 e 21 de novembro, em Foz do Iguaçu. O tema proposto para a convenção deste ano é 'Por um Paraná de Resultados', onde o objetivo é que cada associação se questione sobre o que tem feito para o desenvolvimento de sua comunidade. Além de palestras com pessoas de renome nacional, como o jornalista Carlos Sardenberg, o evento contará com a presença de autoridades estaduais e nacionais e a cúpula do sistema associativista no Brasil. O vice-presidente da República, José Alencar, foi convidado para a palestra de abertura, para falar sobre o momento político e econômico atual e sua trajetória de filho de pequeno comerciante a um dos maiores empresários do Brasil.

Também serão realizados 12 painéis simultâneos, com três horas e meia de palestras e debates sobre SCPC, Cooperativismo de Crédito, Conjove, Conselho da Mulher Empresária, PROE,



Vice-presidente, José Alencar, foi convidado pessoalmente para o evento

Responsabilidade Ambiental Empresarial, Responsabilidade Social, Agronegócio, Assuntos Jurídicos, Comércio Exterior, Projeto Empreender e Empreendedorismo. Serão apresentados cases de sucesso e cada assunto terá especialistas de renome falando a respeito, um moderador e um jorna-

lista especializado como debatedor.

Durante a convenção será lançado também o Programa de Gerenciamento das Aci's, votado o novo estatuto e assinado o convênio entre a Faciap, Banco do Brasil, Sebrae, Intel, Microsoft e DtCom, para viabilizar o Paraná Digital.

PARCEIROS DO TRÂNSITO

Para reduzir os acidentes de trânsito gerados por imprudência, o Conselho Comunitário de Segurança de Maringá e o 4º Batalhão da Polícia Militar lançaram no último mês um programa inédito na cidade, o Parceiros do Trânsito. Trata-se de um programa para incentivar fiscais de trânsito voluntários. Qualquer pessoa que possui carteira de habilitação pode se cadastrar. Todos os voluntários participarão de um treinamento para conhecer melhor as leis de trânsito. Eles também receberão um bloco de anotações para registrar as infrações.

As anotações poderão ser enviadas para o 4º Batalhão através de internet e urnas espalhadas pela cidade. Os



Trabalho da polícia vai ganhar reforço de voluntários

motoristas infratores receberão uma notificação apenas como alerta e não pagarão multa. A meta é cadastrar

dois mil fiscais e estima-se que nos próximos três meses estarão registrados mil infrações por mês.



Maria Alice é candidata ao prêmio da ACP

COMÉRCIO EXTERIOR

A coordenadora do Departamento de Comércio Exterior da Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agropecuárias do Paraná (Faciap), e da Casa Mercosul, de Maringá, Maria Alice Bourdon, é uma das indicadas ao 'Prêmio ACP de Comércio Exterior 2003', concorrendo na Categoria Personalidade de Comércio Exterior. A indicação é um reconhecimento a atuação desta empreendedora e ativa profissional de comércio exterior. A votação será via internet (www.acpr.com.br), vencendo o concorrente com o maior número de votos. A solenidade de entrega do prêmio será realizada no dia 18 de novembro, às 20hs, no Buffet Du Batel, em Curitiba. Esta é uma promoção da Associação Comercial do Paraná, que realiza, todos os anos, o evento 'Prêmio ACP de Comércio Exterior' para homenagear e incentivar as empresas e os profissionais da área e relações internacionais que se destacaram por sua atuação.

ESSA BRIGA É BOA...

** José Nascimento*

Recentemente, fiz esta reflexão a pedido de um amigo, que vale ser compartilhada com vocês.

O discurso é esse: "o cliente sempre tem razão!" A prática: "deixa isso pra lá, outra hora resolvemos!" É que não atentamos para um detalhe: cliente não é Deus, é REI. Deus perdoa, Rei manda matar... Tem mais: coisas negativas acabam virando manchetes na "CBC, Central de Boatos dos Clientes."

Criar um produto, uma marca dá trabalho. O problema é que empregados e até mesmo donos do negócio "jogam contra": são tóxicos, sufocam o negócio até a morte. O primeiro alvo são os clientes.

Ah, os clientes... surpreendê-los, encantá-los... esse é o grande desafio. Desde o vendedor, passando pelo dono, a senhora do café, o porteiro, a telefonista, enfim, todos são responsáveis por este desafio de marketing, que é antecipar os desejos, as necessidades do consumidor. A busca pelo encantamento deve ser uma constante.

Não raro nos deparamos com produtos e soluções que nos conquistam. São empresas à frente do seu tempo, inovadoras, criativas, ousadas, que investem milhões para deixar simples, fácil e mais feliz a nossa vida. Claro, com isso ganham muuuito dinheiro.

Mas, se temos empresas visionárias, infelizmente ainda existem muitas movidas a lenha quando o assunto é criatividade. Paradas, deixam o tempo passar, como num melô do Zeca Pagodinho - "Deixa a vida me levar..." Quem sai na frente bebe



água limpa, já diz o ditado.

Na eterna briga das "Colas", particularmente coloco o lançamento da Pepsi Twist como uma das sacadas de marketing deste ano. Pense numa churrascaria: se você não for tomar uma cervejinha, o que tomaria? Refrigerante "pretinho" com limão espremido e gelo. Pois é, a Pepsi viu esta oportunidade e entregou a mistura pronta ao consumidor.

Mas, se a iniciativa foi rápida (aliás, agora tem até batata frita com limão) a concorrente (Coca-Cola) "não se fez de rogada", com se diz no interior. Lançou a sua pretinha básica "limãozada". Num mercado global onde quase tudo se copia, nada mal. Afinal, a solução geral não foi complicada: espremeram um limãozinho dentro da latinha e tudo certo.

Ah, eu ainda não vi, mas já me falaram que tem guaraná com laranjinha no mercado. Esse tipo de briga é boa, pois quem ganha é o consumidor.

José Nascimento é jornalista, professor e palestrante, com MBA em Marketing - Cesumar e Gestão Empresarial - FGV

REVISTA

ACIMA REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE
DO PARANÁ

ANO XL Nº 430 Novembro/2003

Publicação Mensal da Associação Comercial
e Empresarial de Maringá - ACIM**Diretor Responsável**

Guilherme Fávoro

Vice-presidente de Marketing e Vendas

Jornalista Responsável

Alessandra Pajolla MTB 3509/13/73v-PR

Contexto Comunicação

Alessandra Pajolla

Daniel Coutinho

Giovana Campanha

Kátia Altoé

Fone: 44-269-2525

contexto@contextocom.com.br

Contato Comercial

Altair Aparecido Galvão

44-9972-8779

Conselho EditorialGuilherme Fávoro, Nivaldo Reginato, Wilson de
Matos Silva Filho, Clélia Cordeiro Hilgemberg, Dirceu
Herrero Gomes, Sérgio Gino, Alessandra Pajolla**Editoração Eletrônica**

Andréa Tragueta

Sérgio Ricardo de Sousa

Capa

Sol Propaganda

Fotos

Noth Camarão

Agência ABr

Fotolitos

Gráfica Regente

Impressão

Gráfica Regente

Escreva-nos

Rua Basílio Saultchuk, 388

Caixa Postal 1033 Maringá - Paraná

CEP 87013-190

e-mail: imprensa@acim.com.br

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Presidente: Ariovaldo Costa Paulo

CONSELHO SUPERIOR - Presidente: Jefferson Nogaroli

COPEJEM - Presidente: Wilson de Matos Silva Filho

ACIM MULHER - Presidente: Anália Nasser

PLANEJAMENTO DO FLUXO DE CAIXA

É melhor ter lucro ou ter caixa? Sabemos que a impontualidade faz presumir o estado de insolência. A empresa poderá ter lucro no exercício, entretanto se for impontual no cumprimento de suas obrigações poderá ter a falência decretada. Lembramos que a impontualidade não é o único critério para que se requeira a falência.

Um outro detalhe a ser destacado é o fato de que o lucro efetivo, na maioria dos casos, é apurado após completar o ciclo operacional. A Demonstração do Resultado do Exercício é elaborada com base no regime de competência, enquanto que a Demonstração do Fluxo de Caixa é pelo regime de caixa.

Peter Drucker destaca no livro "Administrando para o futuro" que há muito tempo se sabe que uma empresa pode operar sem lucros por muitos anos, desde que tenha um fluxo de caixa adequado. Na verdade, um aperto na liquidez costuma ser mais prejudicial que um aperto nos lucros.

O fluxo de caixa é um precioso instrumento na tomada de decisões. Administrar exige planejamento, organização, direção e controle. Pode parecer banal destacar a importância do planejamento, entretanto constata-se que um dos fatores que mais afeta as micro e pequenas empresas é a dificuldade financeira devido a falta de planejamento e controle de atividades operacionais. A importância do fluxo de caixa independe do porte da empresa.

O projeto nº 3.641 e anteprojeto de reforma da lei das sociedades anônimas sugere a eliminação do DOAR - Demonstração da Origem e Aplicação de Recursos - e a inclusão da obrigatoriedade da DFC - Demonstra-



ção do Fluxo de Caixa.

A instrução normativa nº 104, de 24/08/1998, da Receita Federal permite que as empresas optantes pelo lucro presumido e simples federal façam o recolhimento dos impostos federais através do regime de caixa. Do ponto de vista jurídico, esse regime é o que melhor se amolda ao conceito constitucional de renda.

Indiscutivelmente a melhor situação é a da empresa que tem capital de giro próprio. Entretanto sabemos que poucos têm este privilégio, por isso consideramos que o planejamento do fluxo de caixa é muito mais importante do que o lucro. Uma empresa com fluxo de caixa planejado, organizado, controlado e dirigido, certamente terá maior possibilidade de atingir o seu objetivo: que é o lucro. É bom lembrar que inúmeros outros fatores influenciaram o lucro, entretanto é fundamental o planejamento do fluxo de caixa para o sucesso da empresa.

Douglas Roberto Ferreira

Auditor fiscal de tributos estaduais



Uma boa impressão não
é um jogo, muito menos
uma questão de sorte.

Antes de "tentar a sorte",
conheça um pouco dos
nossos produtos e a
qualidade da nossa
impressão.



Hot Stamp

Verniz UV
Chapado

Laminação
Fosca

Acessórios
Diferenciados

Verniz
Localizado

Papel
Metalizado

Verniz
Aromatizado

Texturas
Diversas

Facas
Especiais

Laminação
Holográfica

Valorize ainda mais seus
impressos. Consulte sua
agência de propaganda.



GRÁFICA REGENTE

*Seus impressos definitivamente
não serão mais os mesmos.*

Av. Paranavaí, 1146 - FONE (44) 220-7000 - Maringá - PR
E-mail: comercial@graficaregente.com.br
Site: www.graficaregente.com.br

genes1s.ppg.br



GRAN VIA VEÍCULOS

*Sinônimo de
bons negócios.*



- ▶ **Vendedores treinados para assessorá-lo na hora da aquisição**
- ▶ **Carros novos e semi-novos nacionais e importados**
- ▶ **Super valorização na troca do seu usado**
- ▶ **Tradição em qualidade e procedência**
- ▶ **Escolha a forma de pagamento**

**A LOJA DO
SEMI-NOVO**



Ligue já!!!



(44)

225-7000

▶ **Avenida Paraná, 577 - CEP 87013-070 - Maringá - PR**

**www.granviaveiculos.com.br
e-mail: granvia@wnet.com.br**

Incomparável



plano
unimed
PRÓ-FAMÍLIA
COM SEGURO MENSALIDADE



unimed

MARINGÁ

ISO 9001

o melhor plano

(44) 227-7717

Vendas - Anima - Representante Autorizado