

ACIM



MARKETING DE
RELACIONAMENTO
CLUBE DE VANTAGENS

*Essa onda
vai pegar você,*

Prazer em conhecê-lo!

Venha desfrutar de todo o conforto e segurança
do Leito-Cama Viação Garcia e boa viagem.



EMBARQUE E DURMA À VONTADE

A partir de agora você vai viajar para São Paulo
com muito mais conforto e tranquilidade.
Chegou Leito-Cama Viação Garcia. Ônibus com
poltrona de inclinação 180°.


GARCIA

Diminuindo Distâncias. Aproximando Pessoas

IMPOSTO NÃO PODE SER CONFISCO

Arrecadação é sempre um assunto delicado, tratado com cuidado por qualquer governo. Afinal, são os impostos que possibilitam os investimentos sociais, em infra-estrutura e em obras que fazem o país crescer e progredir. Porém, há algo errado numa sociedade quando o que é arrecadado pelo governo vem à custa da sobrecarga de quem paga os impostos.

A carga tributária brasileira está entre as mais altas do mundo, chegando à inacreditável marca dos 36,5% do PIB, segundo dados do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário. Não bastasse, temos a medida provisória 232 tramitando no Congresso, que propõe aumentar ainda mais os tributos para prestadores de serviços e agricultores. Essa elevação vai gerar um efeito cascata na economia que não é bom nem para a população e nem para a política econômica do governo.

Além de pagarmos impostos altos, ainda temos que conviver com outro mal antigo e que parece estar no DNA de quem ocupa cargo nos três poderes brasileiros: o desperdício de dinheiro público. Só para citar um caso recente, no último dia 10 os jornais noticiaram que o Superior Tribunal de Justiça (STJ) vai gastar R\$ 5,42 milhões para renovar a frota dos ministros, adquirindo, ao custo individual de R\$ 146,5 mil, 37 carros, modelo Omega, fabricados na Austrália.

A justificativa ridícula do STJ é



que este gasto gerará uma economia de R\$ 367,8 mil por ano, apenas nos dois primeiros anos. Isso porque, segundo as contas do Supremo, com a substituição da frota não haverá gasto com peças e manutenção nos próximos dois anos. Mas e depois?

Só o hidrovácuo deste modelo custa R\$ 6 mil cada, um disco de freio dianteiro R\$ 2 mil, o trilho do banco do motorista, R\$ 6 mil. Com uma manutenção muito mais barata, o STJ economizaria R\$ 2,71 milhões adquirindo um carro nacional, dos mais luxuosos, e que custa perto da metade de um Omega australiano.

Outro fato: o governo vem aumentando o número de funcionários efetivos e em cargos de confiança com as mudanças recentes feitas nos ministérios. O número de novas contratações vai chegar a 4.868 até o final deste mês. Só o Palácio do Planalto, de setembro para cá, nomeou mais de 834 pessoas em cargos comissionados, muitas delas oriundas de prefeituras de São Paulo e Porto Alegre. Na es-

teira das contratações, o Congresso avalia nos próximos dias duas medidas provisórias que criam 4.034 cargos para as áreas de seguridade social e previdência complementar.

E o que dizer do aumento de mais de 80% nos salários dos deputados, proposto pela nova mesa diretora da Câmara?

Enquanto isso, o governo fica inventando fórmulas de novos impostos, como a CPMF, criada com base no apelo de salvar a saúde do povo brasileiro. Salvou? Onde está o dinheiro? E a Cofins, criada para complementar as necessidades da Previdência? Onde está o dinheiro arrecadado? Foram R\$ 134,8 bilhões arrecadados de janeiro de 2003 a dezembro de 2004.

Essa situação não pode continuar. A sociedade brasileira, e principalmente os diversos segmentos do setor produtivo, não suportam mais o excessivo peso da carga tributária, que afeta a competitividade da economia nacional e a sustentabilidade do processo de desenvolvimento econômico do País.

É imprescindível que o Estado não só estanque a crescente elevação dos gastos públicos, mas também encontre estratégias de gestão para limitá-los, de tal forma que possa reduzir a carga tributária, que penaliza os setores produtivos e subtrai renda da população.

Arioaldo Costa Paulo

Presidente da ACIM

índice

Índice

Entrevista	06
Capital de Giro.....	10
Capa	14

Mercado de Trabalho.....	24
Avenida Colombo.....	26
Economia.....	28

Vale a pena ASSISTIR

Valéria Coelho
proprietária da loja de confecções
femininas Valéria Coelho

Tróia

(2004) Wolfgang Petersen



"Esse filme retrata a mitologia grega e, ao mesmo tempo, faz menção ao cenário da política atual. Essa menção é perfeita nos dias de hoje, em que as grandes potências travam inúmeras batalhas em busca de poder político."

O APOCALIPSE

(2001) Raffaele Mertes



"O filme trata das visões que João, último discípulo, teve sobre a flagelação de Jesus. Deus mostra a João fatos que ainda não tinham acontecido, e que podem ser interpretados hoje, como a 2ª

Guerra Mundial e ditadores egocêntricos."

Vale a pena NAVEGAR

www.arcoweb.com.br

Site da revista "Projeto e Finestra" em que podemos visualizar o melhor da arquitetura produzida no Brasil e no mundo.

www.sub100.com.br

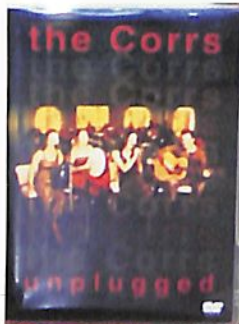
Portal regional de busca de imóveis, veículos e motos. É só digitar o que está procurando e automaticamente o site fornece os anúncios. Tem ainda ofertas e dicas.

Vale a pena OUVIR

Daiane Aliano
Assistente administrativa
da 9000 Viagens e Turismo

Unplugged

THE CORRS



"Uma das bandas de pop/rock mais bem sucedidas da última década, esse quarteto irlandês possui diversas canções popularizadas em todo o mundo. Nesse CD acústico, o The Corrs faz

uma percussão inigualável e mescla canções modernas e clássicas."

Hillsongs

FAITHFUL

"Esse CD de música gospel traz uma mistura de ritmos: pop, jazz, rock. Uma das curiosidades do CD, é que cada música foi composta por um dos integrantes da banda, que compartilham a experiência da composição antes de cada música."

Fernando Farinazzo
arquiteto da
Fernando Farinazzo Arquitetura

www.desmobilia.com.br

Vale a pena conferir esse site de e-commerce, no qual encontramos móveis com a assinatura dos melhores designers nacionais e internacionais.

www.aeam.com.br

Site oficial da Associação de Engenheiros e Arquitetos de Maringá em que é possível encontrar notícias e links de outras associações de Maringá.

O que estou LENDO

FAZER E ACONTECER:
ALGUMAS COISAS QUE APRENDI
EM PROPAGANDA



Marcelo Laerte,
gerente de contas
da Exclam
Propaganda

"É um livro agradável e muito recomendado para empresários e agências de comunicação. Sem contar que foi escrito por um dos maiores publicitários do Brasil".

Autor:
Julio Ribeiro

Editora:
Editora de Cultura



NÃO FAÇA TEMPESTADE EM COPO D'ÁGUA



Franciele Jerotto
de Souza,
gerente da Criativa
Enxovais

"Estratégias valiosas para nossas atitudes do dia-a-dia. Essa é a mensagem do livro, que nos faz entender o quanto a vida é curta e como dificultamos nosso cotidiano".



Autor:
Richard Carlson

Editora:
Rocco



“Meu filho precisou ser atendido lá em Fortaleza.
Graças ao PAM, hoje ele está bem.”

Gustavo e Cynthia Louro Pina
Beneficiários PAM

Sistema Nacional Urgência Abramge

O PAM faz parte da maior rede de atendimento do país. Os Números do Sistema Abramge permitem oferecer atendimento de qualidade, cobrindo grande parte do território nacional, em casos de urgência e emergência. Confira:

Médicos: 99.000

Funcionários e administrativo: 61.500

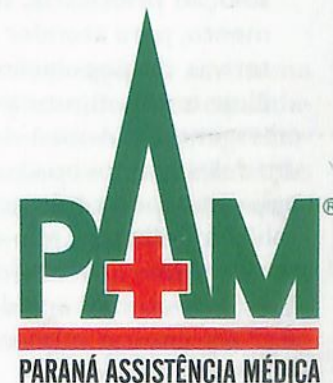
Profissionais de serviços auxiliares: 140.000

Hospitais 3.905

Leitos hospitalares: 348.000

Centros de diagnósticos: 2.700

Beneficiários: 16 milhões de pessoas



Ligue: 218-1530

“A dívida de Maringá é um número desconhecido e não sabido”

Silvio Barros assumiu a prefeitura de Maringá há dois meses e tem uma pauta de assuntos mais que urgentes para resolver. Um deles é a dívida de curto prazo do município, que, segundo ele, está na casa dos R\$ 40 milhões. Sem contar a dívida de longo prazo, cujo valor, de acordo com o prefeito, ainda é desconhecido. Outro é a saúde, área que, a exemplo do que acontece no país, padece de problemas estruturais de difícil solução. Isso sem falar nas ruas esburacadas e na trimestralidade do funcionalismo. Silvio Barros aponta soluções que muitas vezes fogem do convencional, como as parcerias público-privadas. Nesta entrevista o prefeito fala das perspectivas para o desenvolvimento econômico de Maringá e diz que aposta na parceria município/Codem, que considera o grande diferencial de Maringá em relação a outras cidades brasileiras.



Qual o senhor considera o maior desafio de sua administração hoje?

O grande desafio da administração é superar as expectativas dos maringaenses. As pessoas depositaram um voto de confiança para que eu conduzisse a prefeitura e resolvesse os problemas da população.

Mas que problemas exigem solução prioritária, neste momento, para atender às expectativas da população?

Hoje temos alguns problemas emergenciais. A área de saúde é um deles. Vamos buscar soluções paliativas, porque entendo que a solução definitiva não é aumentar o número de médicos, de hospitais ou de consultas. Mas, sim, diminuir o número de pes-

soas que precisam disso. A minha meta é fazer de Maringá a primeira cidade saudável do Brasil. O programa Cidade Saudável, da OMS, já existe há uns quinze anos. Nenhuma cidade brasileira assumiu o desafio imposto pelo órgão de se tornar uma cidade saudável.

Já que estamos falando em saúde, como está a saúde das finanças do município? Qual é, realmente, o valor da dívida de Maringá?

Esse é um número desconhecido e não sabido. Na realidade temos hoje uma dívida de curto prazo de aproximadamente R\$ 40 milhões. São compromissos assumidos, serviços prestados e não-pagos. Essa dívida envolve aluguéis, telefone, arrendamento de equipamentos, entidades assistenciais, prestadores

de serviços de saúde e associações esportivas que não receberam. As dívidas de curto prazo são débitos não pagos nos últimos três meses do governo passado. Estamos tendo uma certa dificuldade em pagar não só pela questão financeira, mas também pela questão legal. A Lei de Responsabilidade Fiscal estabelece que nos dois últimos quadrimestres de governo a prefeitura não pode assumir dívidas que não tenham lastro financeiro para serem pagas. E boa parte destes R\$ 42 milhões não tinha lastro financeiro. Se eu pagar, estarei sendo conivente com a irregularidade. Por isso, instituímos uma comissão, formada pelos secretários de Administração, de Fazenda, de Governo e pelo Procurador Jurídico, que está analisando

do todas as dívidas para ver quais são legais, quais têm prioridade e quando vamos pagar.

Qual o prazo estabelecido para essa comissão concluir o trabalho?

Noventa dias. Estamos falando apenas das dívidas de curto prazo. A de longo prazo é muito mais difícil de ser resolvida, porque grande parte está em juízo, em litígio na Justiça. Por exemplo, entre os R\$ 219 milhões - que o antigo prefeito durante toda a campanha afirmou que era a dívida de longo prazo da prefeitura e que estava equacionada - está o débito com as empreiteiras que fizeram a obra do aeroporto. No balanço consta um débito de R\$ 11 milhões, mas na realidade, a dívida corrigida é de R\$ 25 milhões, segundo sentença judicial em favor dos credores. Outra dívida que tem esse tipo de contabilidade é a trimestralidade do funcionalismo. Ela está contabilizada desde o primeiro ano da administração do PT em R\$ 30 milhões. No entanto o próprio prefeito afirmou na campanha que esta dívida passava dos R\$ 150 milhões. Então, de fato, não temos a informação de quanto é o valor real da dívida do município. E não teremos até que os processos sejam julgados.

No caso da trimestralidade, o processo ainda promete se arrastar por muito tempo...

Eu pretendo resolver esse problema com o funcionalismo. Até porque em qualquer litígio, quando as partes entram em acordo, podem suspender a discussão judicial. Pretendo propor um acordo para os funcionários. Ainda este ano queremos fazer uma proposta de acordo para que o assunto comece a ser resolvido dentro do nosso mandato.

Existem recursos para isso?

Não há previsão de recursos.

"Eu pretendo resolver esse problema com o funcionalismo. Até porque em qualquer litígio, quando as partes entram em acordo, podem suspender a discussão judicial. Pretendo propor um acordo para os funcionários. Ainda este ano queremos fazer uma proposta de acordo para que o assunto comece a ser resolvido dentro do nosso mandato"

Mas acredito que o tipo de solução que vamos propor pode ser implementado. A dívida da trimestralidade não pára de ser reajustada, porque os funcionários ganharam na Justiça o direito ao incremento de 35% nos salários. Enquanto esse percentual não for incorporado, a dívida continuará a ser corrigida todo mês. Eu pretendo negociar com os funcionários um valor que possa ser incorporado, para que, a partir daí, tenhamos condições de calcular o que ficou para trás e começar a estudar uma proposta para a solução do impasse.

O senhor disse que pretende superar as expectativas e citou a saúde. Que outras ações sua administração planeja para superar as expectativas dos maringáenses?

A prefeitura tem outra necessidade urgentíssima a atender: melhorar o sistema viário, que está um caos. Temos 250 quilômetros de ruas esburacadas que não podem ficar assim. Consertar 250 quilômetros de ruas esburacadas, custará R\$ 35 milhões. Boa parte deste valor terá que ser bancada pela prefeitura. Isso não está contabilizado em nenhum balanço, mas é um ônus, uma dívida que nós temos com a comunidade. Vamos fazer a operação de recuperação do sistema viário seguindo uma linha de

prioridades. Já iniciamos a operação tapa-buracos nas vias de tráfego mais intenso. Recuperar 250 quilômetros de rua exige um trabalho permanente, a ser feito durante a administração inteira.

Prefeito, mas se a prefeitura está em dificuldade para pagar as dívidas, como serão viabilizados recursos para a recuperação das ruas?

Muito do que vamos fazer, faremos em programas de parcerias público-privadas. Inclusive asfaltamento. A população dos bairros onde as pessoas têm condições de pagar a benfeitoria num prazo mais curto, contrata diretamente as empreiteiras para fazer o asfalto, através de uma articulação com a prefeitura. O município arca com 20% do valor da obra, como contrapartida. Já determinamos que o Saop defina todos os lotes da cidade que precisam de asfaltamento, de acordo com a capacidade de pagamento da população.

Essas parcerias podem ser usadas também para recuperação do asfalto?

Em princípio, só para asfalto novo. A recuperação do asfalto, basicamente, tem que ser feita pela prefeitura e nós vamos fazer isso. O município tem usina de asfalto... Só para se ter uma idéia, no ano passado a pedreira da prefeitura teve apenas uma detonação no ano inteiro. Nós já abrimos o primeiro mês da administração produzindo brita e colocando a usina de asfalto em condições de uso.

O desemprego foi um tema muito discutido pelos candidatos à prefeitura durante a campanha. O que a administração fará para atrair novas empresas para Maringá?

O modelo macroeconômico para Maringá se baseia em empresas de alta tecnologia, que

sejam capazes de absorver a mão-de-obra de nível superior que a gente forma aqui. Queremos trabalhar na consolidação do Tecnoparque. Nosso objetivo é tornar o projeto irreversível até o final deste ano, com a conclusão dos projetos de viabilidade técnica e econômica. Inclusive já temos recursos para isso. Além disso, vamos desapropriar mais áreas para se chegar aos 30 alqueires necessários para a implantação do núcleo inicial. Entendemos que desta forma os parceiros do Tecnoparque é que virão até nós. Com os projetos nas mãos, queremos buscar também alguns bancos que tenham interesse em ser sócios do empreendimento, algo que é muito comum em outros países. Além disso, pretendemos fechar com pelo menos duas empresas de alta tecnologia, que serão âncoras do Tecnoparque, até o final deste ano.

E quais são essas empresas?

Por razões estratégicas, essas empresas pedem que seus nomes não sejam divulgados. Tem empresa do Brasil e do exterior. Para ser exato, estamos em conversações com uma asiática, uma europeia e outra brasileira. Estamos também estudando outras áreas que possam alavancar a economia do município. Temos as áreas do ensino superior e médica, que têm bastante potencial, e estamos avaliando também a área de eventos. Com um programa consistente de qualificação de mão-de-obra, pretendemos estimular o setor de vestuário e de metalmeccânica. Queremos implantar um Centro de Capacitação Profissional ainda este ano.

Em estudos recentes, foi constatado que Maringá tem vocação para o turismo de eventos. O que a prefeitura pretende fazer para consolidar Maringá neste setor?

Eu, com 23 anos de experiência na área de turismo, vou a reboque. Esse trem eu não vou puxar, não serei locomotiva. Tenho ab-



“Prefeitura voltada a atrair empresas todos os municípios têm. Mas um conselho de desenvolvimento econômico, com mais de cem instituições privadas atuando junto com a prefeitura, quantas cidades têm? Esse é o diferencial de Maringá”

soluta convicção de que este é um setor onde a iniciativa privada tem melhor capacidade de negociação, tem melhor flexibilidade e agilidade no processo de captação e desenvolvimento de eventos. Cabe à prefeitura dar total apoio ao Convention & Visitors Bureau. Mas a liderança do processo tem que ser do setor privado. Em outras áreas, pretendemos desenvolver atrativos turísticos para Maringá. Pretendemos ser indutores do turismo de compras, voltado especificamente para o setor de confecções, dos shoppings atacadistas. Temos também projeto de instalar em alguns parques da cidade empreendimentos turísticos que se tornem atrativos para a cidade. Mas isso será feito em parceria com a iniciativa privada. São negócios rentáveis, onde se cobram ingressos, e que são de interesse do empresariado.

Como será a relação da prefeitura com o Codem daqui para a frente?

Vamos incrementar ainda mais a política de parceria com o Codem. A classe empresarial, junto com a prefeitura, tem a possibilidade de definir uma situação invejável para aumentar a competitividade de Maringá na atração de investimentos e negócios. Prefeitura voltada a atrair empresas todos os municípios do Brasil têm. Mas um conselho de desenvolvimento econômico, com mais de cem instituições privadas atuando junto com a prefeitura, com um orçamento público para ser gerido, quantas cidades têm? Esse é o diferencial de Maringá. Eu quero fortalecer essa parceria, porque é isso que faz de Maringá uma cidade diferente das outras.

Falando um pouco de política...

Muitos dizem que sua administração é mais uma pedra para pavimentar o caminho político de seu irmão, o deputado federal Ricardo Barros. O que o senhor acha dessa afirmação?

Eu espero que minha administração seja a pavimentação definitiva para o caminho político de tantos quantos parlamentares ou políticos tivermos em Maringá. Quero que seja uma pista de decolagem para o Ricardo Barros, seja também um espaço privilegiado para o Borba, o Odílio, a Cida, o Luiz Nishimori. Vou trabalhar muito para que a gente possa ter, pelo menos, mais uns quatro deputados participando deste processo. O que nós queremos é que Maringá tenha uma representatividade política forte. Isso só vai fazer bem para a cidade.

E qual é o futuro político de Sílvio Barros depois desta administração?

Eu não penso no dia seguinte ao fim deste mandato. O futuro político do Sílvio Barros depende do que ele fizer em quatro anos de mandato.

a concorrência
fica espumando



Adega Brasil, distribuidora exclusiva
da Chandon no Paraná.

CHANDON



MARINGÁ TEM UM NOVO HOTEL

O Bristol Dolby Metr pole Hotel   o mais novo empreendimento do setor hoteleiro em Maringá, que nasceu da parceria entre a construtora Monolux e a rede Bristol Hotéis & Resorts. O hotel será inaugurado oficialmente no dia 31 de março. A rede Bristol tem sede em Curitiba e   considerada a terceira maior do país.

Cerca de 90 empregos diretos estão sendo gerados na cidade pelo novo hotel. Os funcionários contratados receberam treinamento especializado da equipe Bristol. "Estou terminando o curso de gastronomia este ano e gostaria de me aperfei-

 oar na área de gerenciamento de alimentos e bebidas. Trabalhar no Bristol está sendo uma oportunidade de crescimento profissional", afirma Maria Aparecida Macedo, gerente de vendas e eventos, com experiência de 12 anos no setor hoteleiro.

O Bristol Dolby Metr pole Hotel conta com 163 quartos, além da suíte presidencial, que tem 150m². Bar, business centers, restaurante, choperia, piscina, spa, saunas e sala de ginástica completam a estrutura do hotel, que possui ainda três salas para eventos, uma delas com capacidade para até 650 pessoas.



O Bristol será inaugurado oficialmente no próximo dia 31

UM NOVO CONCEITO DE SUPERMERCADO

O setor supermercadista vem passando por transforma es significativas. Agora, além de um variado mix de produtos, o supermercado moderno tem que oferecer também conforto, serviços e até op es de lazer.

A rede São Francisco está se ajustando às novas tendências. Suas lojas estão passando por uma grande transforma o. A primeira a ser reformada foi a da avenida Brasil. Rotisseria e cafeteria são algumas das novidades das lojas, que agora oferecem também uma linha completa de eletrodomésticos portáteis.

Outra rede que está trilhando os caminhos da moderniza o   a Cidade Can o. Apostando na máxima de que o cliente, ao entrar no supermercado, quer encontrar o produto e a marca que procura, o Cidade Can o vem investindo cada vez



O supermercado moderno tem que oferecer conforto aos clientes

mais em seu mix.

Para garantir o bom abastecimento das nove lojas, a rede conta com um amplo e moderno Centro de Distribui o e Administra o. E começa a ser implantado o sistema de Gerenciamento de Categoria, que garante uma distribui o mais racional dos produtos na loja, levando em conta o giro e a faixa etária dos consumidores. O objetivo   facilitar a visualiza o e a localiza o das mercadorias pelos clientes.

NOVIDADE NA QG

O publicitário Nelson Abreu Filho   o mais novo contratado da QG Propaganda. Formado pela UNIP (Universidade Paulista), o publicitário já trabalhou em várias agências de São Paulo, entre elas, a Sogei Japan Incorporation - uma das cinquenta maiores agências de publicidade do mundo -, a Solu o Propaganda e a Young & Rubicam. O publicitário veio de São Paulo para ocupar o cargo de diretor de Marketing e Planejamento na QG.



Abreu Filho   o novo diretor de Marketing e Planejamento da QG

NOVO CENTRO EM ALTA

O panorama do Novo Centro vem se modificando rapidamente, com diversas obras em andamento. Atualmente são 13 empreendimentos em construção no local, segundo dados da Gerência de Controle Urbano da Prefeitura.

Um dos que apostaram naquela região da cidade é o proprietário da Depel Papelaria, Pedro Martinhago, que em junho inaugura o novo prédio da empresa. Com área de 5.200 metros quadrados, a nova Depel estará entre as lojas com maior espaço reservado para papelaria do Brasil.

Uma galeria - que já está funcio-



O novo prédio da Depel, em maquete virtual, e no detalhe a galeria, que já está funcionando



nando - vai abrigar exposições com artistas da cidade e do Brasil. A idéia dos empreendedores é inserir o espaço no roteiro turístico de Maringá.

Outro empresário que está investindo no Novo Centro é Pedro

Granado. Sua empresa, a Pedro Granado Imóveis, comanda a construção do Edifício Bellagio e, em dois meses, lançará mais um empreendimento no local, o Edifício Ferrarini.

VEM AÍ A 8ª FEIRA DE IMÓVEIS

O setor de imóveis estará movimentado este mês em Maringá. A Delegacia Regional do Secovi vai promover, de 11 a 13, a 8ª Feira de Imóveis. O evento, que acontece no Centro de Convenções Aspen Park, vai concentrar em um só local milhares de ofertas de casas, apartamentos e salões comerciais disponíveis para venda e locação. A feira foi lançada no mês passado durante um café da manhã, com a pre-

sença do prefeito Sílvio Barros e do presidente do Secovi-PR, Márcio Américo Strini.

Segundo o delegado do Secovi-Maringá, Nelson Ribeiro, a maioria dos empresários do setor está otimista com as perspectivas de negócios durante o evento. Conforme Ribeiro, além dos imobiliários, os investidores e aqueles que têm o sonho de adquirir a casa própria terão boas oportunidades na Feira de Imóveis.



A 8ª Feira de Imóveis foi lançada durante café da manhã

Você não precisa ser centralizador para controlar a sua empresa.

A Atak trabalha com sistemas de gestão empresarial, para que você tenha o controle total das operações em sua organização, tornando seu negócio muito mais rentável.



Av. São Paulo, 1161 - Zona 07 - Maringá - PR - (44) 2101-5657 - CEP 87030-025

Rua Tenente Djalma Dutra, 2597 - Ctro. Comercial Rio Branco - SI-05 - Tel.: (41) 383-3811 - São José dos Pinhais - PR - CEP 83005-360

www.atak.com.br



MULTMARCAS TEM NOVA SEDE

A Multmarcas - Marcas e Patentes - inaugurou este mês seu novo escritório em Maringá, que conta com estacionamento exclusivo, além de espaço amplo projetado para atender melhor os clientes.

Presente no mercado desde 1994, a Multmarcas presta serviços na área de propriedade industrial e intelectual, no Brasil e no exterior. "Nossos principais objetivos com a mudança foram proporcionar melhor acesso e atendimento qualificado aos clientes", afirma Paulo Roberto Colósio, proprietário da empresa.

A Multmarcas inaugurou neste mês duas filiais, uma em Campo Grande (MS) e outra Franca (SP).



O novo escritório, da Multmarcas que abriu filiais em Campo Grande e Franca

SINCONTÁBIL TEM NOVA DIRETORIA

O Sincontábil (Sindicato dos Contabilistas de Maringá) empossou a nova diretoria, eleita em novembro do ano passado. Tomaram posse o novo presidente, José Vanderley Santana, 20 diretores executivos, suplentes e os integrantes do conselho fiscal. Uma das principais metas da nova diretoria é manter a parceria com entidades representativas da cidade. O Sincontábil tem 300 filiados, a maioria proprietários de empresas contábeis.



O jantar de comemoração à posse reuniu 400 pessoas. No detalhe, o novo presidente

INCENTIVO ÀS CADEIAS PRODUTIVAS

O projeto ADI (Apoio Direto à Inovação), promovido pelo IDR (Instituto para o Desenvolvimento Regional) e SEBRAE/Pr, está realizando a coleta de dados em campo, para mapear onde estão os pontos críticos - chamados de



No início do ano houve treinamento do projeto ADI

gargalos - das cadeias produtivas da uva e da mandioca na região, principalmente em Marialva e Paranavaí. O objetivo do ADI é capacitar quem trabalha em todas as etapas das mais diversas cadeias produtivas e detectar quais são os fatores que precisam ser melhorados no processo de produção. As cadeias da uva e da

mandioca foram escolhidas para dar início ao projeto, em outubro do ano passado, devido à importância dos dois produtos para a economia da região. No início do ano foi realizado, em Maringá, mais um curso de capacitação para os profissionais ligados às cadeias produtivas das duas culturas.

HADDOCK INAUGURA NOVO ESPAÇO

O salão de festas do Buffet Haddock - que tem 13 anos de tradição em Maringá - está totalmente repaginado. O projeto arquitetônico é assinado por Claudiney Vecchi, que deu ares modernos e *clean* ao novo salão, com pintura clara e muito vidro. O espaço foi climatizado e o agora tem capacidade para 350 lugares. Em breve uma nova entrada será projetada para acompanhar as transformações do local. O novo salão do Buffet Haddock foi inaugurado no mês passado.



O novo salão com visual mais moderno e mais clean

NOVO CENTRO
Esquina com
Av. Horácio Raccanello Filho e
Rua Basílio Sautchuk.

Residencial Ferrarini

Este anúncio é um instrumento meramente ilustrativo que servirá para a formação do grupo de investidores que irá compor o condomínio.



Requinte e perfeição.
Um investimento para a sua vida.

- 4 apartamentos por andar • 129 m² de área útil • 2 garagens privadas • 2 suítes + 1 dormitório
- Salão de jogos • Piscina com raia para natação • Área de lazer coberta e descoberta • Cine-clube
- Salão de festas • Playground • Sala de ginástica • Condomínio a preço de custo

A Pedro Granado Imóveis traz para você mais um grande lançamento. É o Residencial Ferrarini, que tem em sua arquitetura todo o requinte de uma construção de estilo. Além disso, sua localização privilegiada, bem no Novo Centro, perto de tudo, traz muito mais comodidade e tranquilidade. Tudo perfeito para você e sua família viverem com todo conforto. Aproveite mais um excelente empreendimento da Pedro Granado Imóveis.

ADESÃO:

 **PEDRO GRANADO**
IMÓVEIS

Matriz: Av. Paraná, 470 - Fone 44 222-8866
Filial: Av. Prudente de Moraes, 998 - Fone 44 225-4155
Maringá - Paraná
www.pedrogranado.com.br

ARQUITETO:



MF arquitetos

Hélio Moreira Junior
Crea: 203.204-0/SP

Prazer em conhecê-lo

Para muitas empresas o cliente é quase um estranho. Elas pouco sabem sobre os consumidores que representam a maior parte de sua receita e perdem muito com essa falta de conhecimento



Da prática comum entre os antigos comerciantes vem uma lição que, nos dias de hoje, as empresas precisam aprender para sobreviver e crescer em um mercado cada vez mais competitivo: conhecer o cliente. Nada mais óbvio. No entanto, ao contrário do merceiro que sabia bem a preferência de seus "fregueses" mais assíduos e estranhava quando um deles "sumia" do estabelecimento, atualmente há empresas que perdem clientes e nem se dão conta. Mas acabam pagando um preço bastante alto por isso, já que uma nova conquista chega a custar cinco vezes mais do que a manutenção de um cliente atual.

Por esse motivo, a palavra fidelização ganhou tanta importância atualmente. Mas é preciso muito cuidado, porque nem todas as ações com essa finalidade são capazes de realmente produzir o efeito pretendido. Uma política de descontos, por exemplo, pode manter os cli-

entes apenas quando for mais vantajosa que a concorrência. Se não houver um relacionamento entre a empresa e os consumidores, eles vão migrar sempre que for mais conveniente. Neste contexto, surge um novo paradigma para o marketing, não baseado nos mercados de massa, mas em um cliente de cada vez. É o marketing de relacionamento, cuja eficácia está diretamente atrelada ao conhecimento que a empresa tem sobre seus clientes.

A essa altura você pode estar pensando que tudo era bem mais simples para o dono da mercearia, que contava com um banco de dados em sua própria memória. É verdade que na era da produção e

comercialização em massa, mapear a preferência dos consumidores é tarefa bem mais complicada. Por esse motivo, vale aplicar a conhecida premissa de que 80% do faturamento vêm de 20% dos clientes. É nessa última faixa, portanto, que devem se concentrar as ações mais específicas de relacionamento. É preciso identificar novos produtos e/ou serviços que possam interessar aos clientes mais lucrativos.

BENEFÍCIOS MÚTUOS

Segundo Roberto Pessoa Madruga, autor do Guia de Implementação de Marketing de Relacionamento, as empresas precisam "atrair, realçar e intensificar o relacionamento com os clientes fi-

nais, clientes intermediários, fornecedores e parceiros, através de uma visão de longo prazo, na qual há benefícios mútuos". O Boticário é um bom exemplo dessa prática. Desde 2000 a empresa tem um programa de fidelização, através de um cartão que beneficia com produtos e descontos os clientes mais assíduos. Através dessa ação, a empresa está mantendo um relacionamento constante com seus principais clientes e criando um canal de vantagem para ambos.

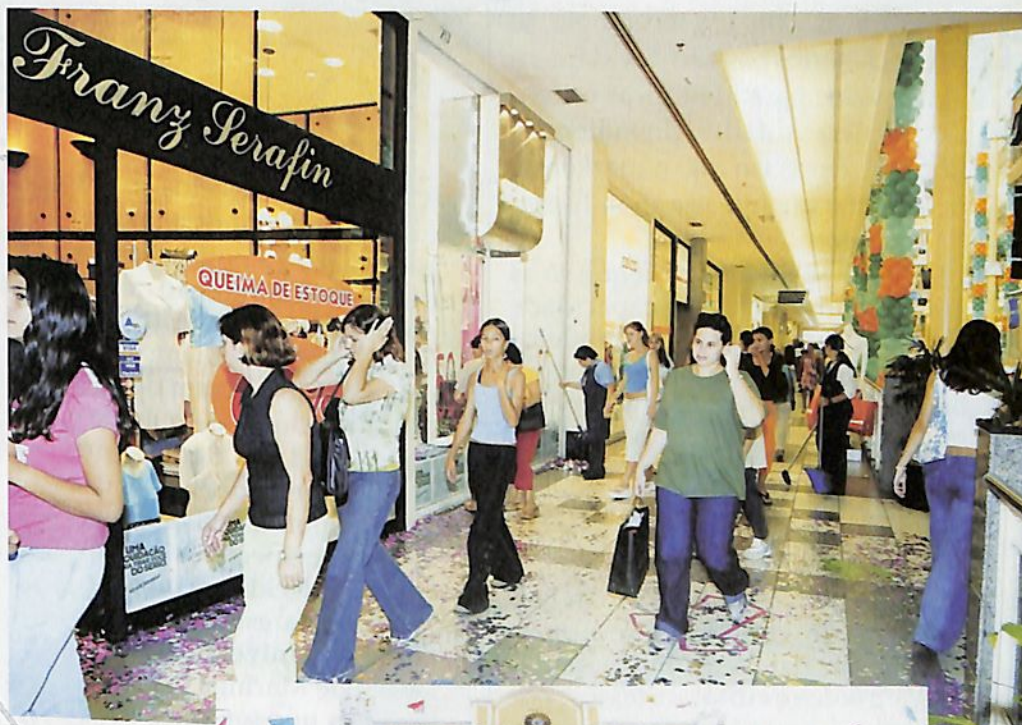
Um outro exemplo vem do Shopping Curitiba. Para fidelizar os clientes e atrair um público diferenciado, o shopping lançou o Clube Empresa, com promoções e descontos exclusivos para funcionários de empresas localizadas nas proximidades do empreendimento (a exemplo do que acontece no Shopping Iguatemi Campinas e no Market Place, de São Paulo, administrados pela mesma empresa). Lançado em abril do ano passado, o programa já tem cadastrados mais de 1.400 clientes.

Os funcionários cadastrados têm uma série de vantagens: ganham sobremesa ao almoçarem no shopping, ganham uma pipoca ao adquirirem o ingresso para o cinema, além de poderem parcelar as compras pagando o preço da etiqueta à vista. Cerca de 50% das lojas do shopping estão credenciadas no programa.

FALTA DE ATENÇÃO

Muitas empresas, no entanto, continuam perdendo um grande percentual de clientes por ano. A média é de 25% ao ano, segundo o livro Marketing Um a Um – Marketing Individualizado na

Era do Cliente, de Don Peppers e Martha Rogers. Entre os motivos relacionados por Roberto Madruga para explicar por que os clientes migram de empresa, a falta de aten-



O Shopping Curitiba já tem cadastrados mais de 1.400 clientes no Clube Empresa



ção aparece em primeiro lugar.

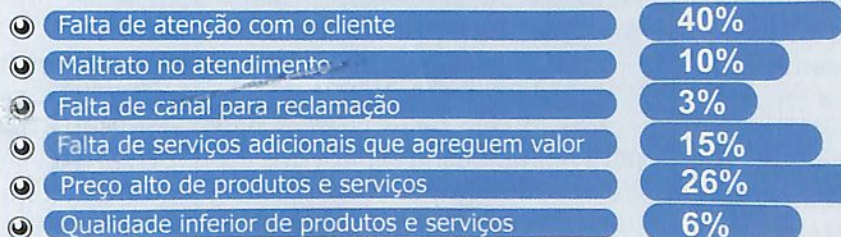
O próprio Madruga revela que certa vez teve sua linha de celular cortada porque a conta venceu enquanto ele estava viajando. No entanto, ele já era cliente da operadora há mais de cinco anos, sempre em dia com os pagamentos. In-

para diferenciar clientes novos de clientes como ele. Para o sistema, todos recebem o mesmo tratamento. Daí a importância de investir em ferramentas adequadas.

BANCO DE DADOS

É bem provável que você já tenha ouvido falar em CRM (Customer Relationship Management, ou Gerenciamento de Relacionamento com o Cliente). Não é uma ferramenta barata, pode cus-

➔ POR QUE AS EMPRESAS PERDEM OS CLIENTES



conformado, ele procurou a empresa para entender por que um cliente tão antigo havia tido esse tipo de tratamento e descobriu que a companhia não tinha ferramentas

tar de R\$ 20 mil a R\$ 5 milhões. No entanto, o marketing de relacionamento não se resume ao software que a empresa compra, instala e começa a usar. De nada adianta um

investimento alto em tecnologia, se os funcionários não são devidamente treinados para identificar e atender as necessidades dos clientes. Por isso, é preciso que o marketing de relacionamento seja uma filosofia da empresa.

Engana-se quem pensa que só as grandes empresas, com capacidade para instalar programas completos de CRM, estão aptas a implantar o marketing de relacionamento. As micro e pequenas empresas também podem e devem gerenciar o relacionamento com seus clientes. Um microcomputador comprado ao preço de R\$ 1.700,00 e mais o equivalente a essa quantia em softwares para gerenciamento de e-mails e fax, banco de dados, planilha eletrônica e editor de textos, por exemplo, é o que a empresa precisa para iniciar o marketing de relacionamento.

CONFIANÇA É A BASE

Para o consultor Carlos Eduardo Machado Munhoz, aliando fator humano ao tecnológico, o marketing de relacionamento mostra-se consideravelmente simples. Caberá à empresa cadastrar seus clientes, montando um banco de dados completo, que deverá ser constantemente atualizado.

Ele deverá contemplar, ainda, registros do histórico de cada cliente, o que ele comprou, quando e como pagou etc. Na seqüência, deve-se verificar se é possível agrupar os clientes em diferentes características e gerar ações específicas.

Segundo Munhoz, "para identificar os desejos, anseios e necessidades dos clientes antes mesmo que eles consigam percebê-los a empresa deverá consolidar um relacionamento baseado na confiança". É fundamental ainda, prestar atenção redobrada nos dados internos e externos (pesquisas com clientes, com possíveis clientes, relatórios de venda, relatórios de pós-venda) e ao mesmo tempo acompanhar a evolução do mercado (fornecedores e concorrentes).

O CLIENTE MANDA...

Inaugurada há três anos, a Pizzaria Marcelos é um exemplo de empresa maringense que vê no marketing de relacionamento uma oportunidade de estreitar os laços com os clientes. Os proprietários vieram de São Paulo em busca de qualidade de vida e decidiram abrir o próprio negócio. Como o ponto estava à venda e as perspectivas pareciam boas, decidiram investir. "A pizzaria está localizada perto da Universidade Estadual de Maringá e acreditávamos que teríamos uma boa clientela", diz a proprietária, Eliane Cubota Ishizu.

Logo depois que compraram a pizzaria, Eliane e o marido decidiram implantar um programa de informática para facilitar o trabalho e evitar que se peça aos clientes sempre as mesmas informações.

Funciona assim: através de um identificador de chamada de telefone, o atendente digita o número do telefone do cliente e, em segundos, terá acesso ao endereço do cliente, datas da primeira e última compras e o sabor da pizza que adquiriu no último pedido. "O sistema nos dá mais agilidade, já que não precisamos anotar o endereço já cadastrado. Assim, evitamos aborrecer o cliente", justifica Eliane. Atualmente a pizzaria tem mais de dez mil cadastros.

A MARCA DA VODKA

Mas, o zelo pelos clientes não pára por aí. Eliane explica que ela e o marido sempre estão prontos para ouvir críticas e sugestões. "As críticas são sempre construtivas", defende. Tanto que, graças aos clientes, já foram lançados novos sabores de pizzas, como a com recheio de stroganoff e de



Na Marcelo's até o cardápio foi mudado atendendo a sugestões dos clientes

carne seca. "Fizemos vários testes para chegar ao sabor final. Mas valeu a pena", lembra.

Por sugestão de clientes, a pizzaria mudou até o cardápio. "Um de nossos clientes sempre pedia caipirinha de vodka, mas como não constava a marca da vodka que usávamos, ele dizia brincando que queria da marca mais cara. Acolhemos a sugestão dele e de outros clientes e, a partir deste mês, teremos um novo cardápio", conta.

Tanto carinho pela clientela tem rendido bons resultados. "Há clientes que freqüentam ou pedem pizza toda semana", diz com orgulho a comerciante. O próximo passo é adquirir outro computador, já que, principalmente, no fim de semana as duas linhas telefônicas ficam congestionadas e alguns pedidos precisam ser anotados manualmente.



Você já ouviu falar em comprometimento com resultados?

anima

Restituição de INSS só para associados

A ACIM obteve ganho de causa na ação que determina a restituição dos 20% de INSS pagos indevidamente sobre pró-labore

Não é sempre que se tem a oportunidade de receber de volta tributo pago indevidamente. Pois os associados da ACIM terão essa chance. A entidade obteve uma sentença de mérito – ou seja, a questão foi julgada em definitivo – no mandado de segurança coletivo que impetrou questionando os 20% de INSS pagos indevidamente sobre pró-labore, entre setembro de 1989 e julho de 1994.

Serão contemplados profissionais liberais, autônomos e avulsos, desde que sejam associados ou venham a se associar à ACIM. A ação foi impetrada com assessoria da Alcântara Advogados e Consultores Associados, de São Paulo. A empresa tem vasta experiência em trabalhos com associações comerciais e já conseguiu benefícios para várias entidades do interior paulista, como Santo André, Americana, Itapira, Barra Bonita e Atibaia

“Toda pessoa jurídica que pagou a contribuição e que tenha como comprovar o pagamento poderá ser ressarcida. O que foi pago indevidamente será compensado no pagamento que o beneficiário tenha de fazer em favor do INSS, em contribuição da mesma espécie”, explica o advogado da ACIM, César Misael de Andrade.

FAZENDO AS CONTAS

A Alcântara e Associados deu toda a assessoria aos filiados da ACIM sobre os procedimentos para a restituição. Uma palestra foi rea-



A palestra da advogada Vanessa Matheus (detalhe) esclareceu dúvidas dos associados

lizada no mês passado pela advogada da empresa, Vanessa Matheus, que ficou durante dez dias na sede da entidade para atender os associados.

A procura por orientação durante o período em que a advogada ficou em Maringá foi grande. Oitenta pessoas participaram da palestra e outras cem foram atendidas nos dez dias. Os valores da restituição variam, de acordo com o tamanho da empresa.

Uma cooperativa da cidade, por exemplo, terá direito a R\$ 36 mil de restituição, segundo levantamento feito pela consultora da Alcântara e Associados. Uma pequena empresa da área de informática terá direito a restituição de R\$ 5 mil. Outra empresa, do setor de refrigeração, vai ser restituída em R\$ 7 mil. Vale lembrar que a restituição não será feita em



dinheiro. Quem tem direito a ser ressarcido poderá descontar o valor de recolhimentos que venham a ser feitos à Previdência daqui para frente.

A advogada Vanessa Matheus continua prestando atendimento, em São Paulo, aos associados que tenham interesse em levantar seus créditos referentes ao recolhimento indevido de INSS sobre pró-labore. Ela atende pelo telefone 11-5572-8225.

BV

FINANCEIRA

**Empresa do Grupo Votorantim!
O maior grupo privado do Brasil.**

**A BV foi eleita
a melhor de 2004!**

**Você faz parte
do nosso sucesso.**



Votorantim

Finanças

Onde tem essa marca pode confiar!

(44) 3027-2700

Filial Maringá

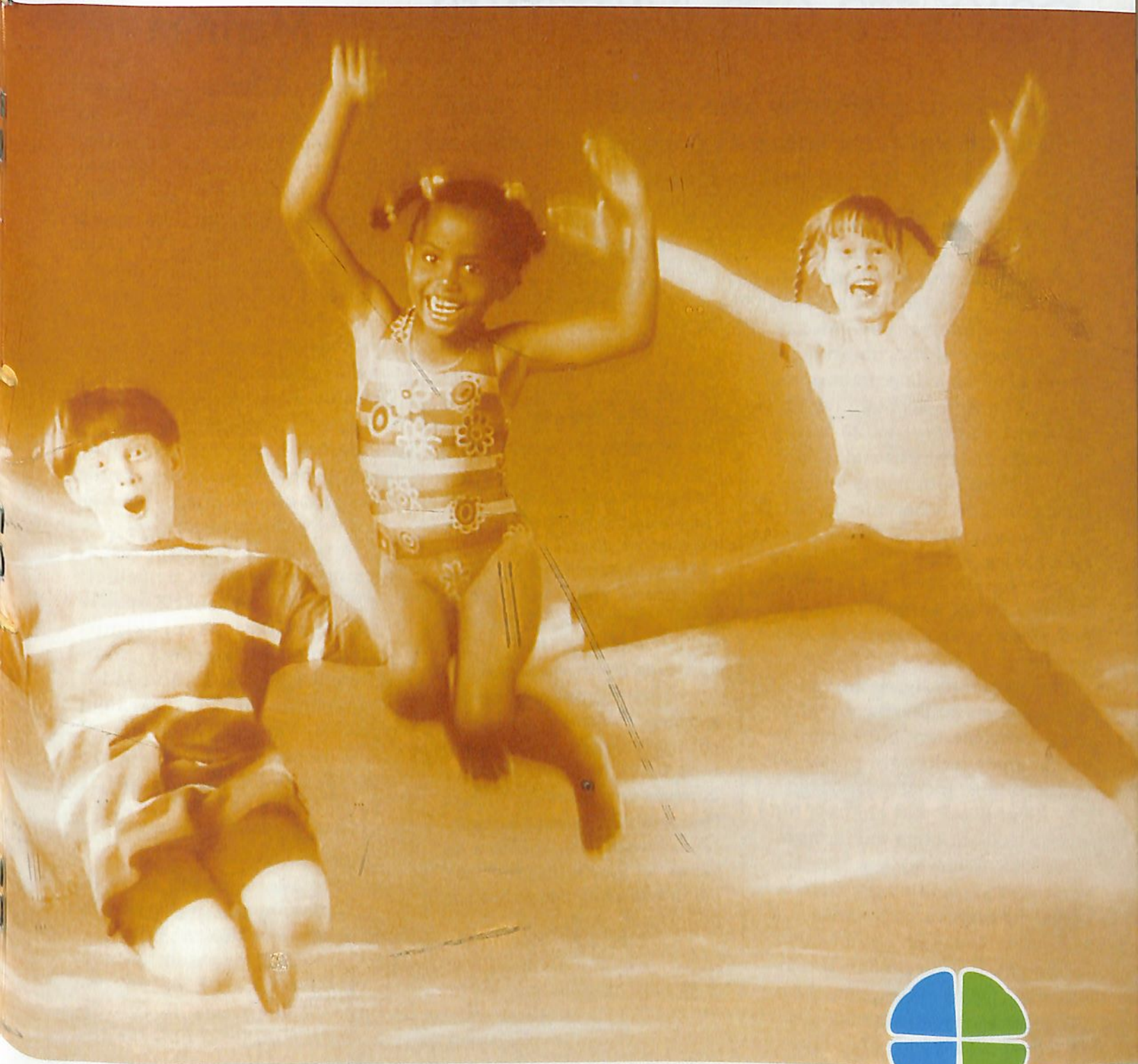
Investimento Social



ANS nº 34.818-0



A responsabilidade também é nossa



Pensar numa sociedade saudável, solidária e generosa é acreditar que todos nós temos a responsabilidade de abrir horizontes, incluir socialmente e resgatar os grandes valores. Quando nos rendemos à cidadania, rompemos as fronteiras do simples pensar e nos entregamos à prática, como legítimo instrumento das grandes mudanças que preparam o futuro. Esta é a nossa contribuição.



SANTA RITA[®]
SAÚDE

Um Plano feito para a vida

Miriam Leitão faz palestra em Maringá

Uma das mais prestigiadas jornalistas do país, Miriam vai falar sobre as perspectivas para a economia brasileira

A ACIM traz para Maringá, no próximo dia 10, a jornalista e comentarista econômica Miriam Leitão. Ela fará palestra sobre "A conjuntura econômica do Brasil e perspectivas", traçando um amplo panorama da economia brasileira. O evento acontece no Teatro Calil Haddad, às 20 horas.

Miriam está entre as mais importantes e bem informadas jornalistas da área de economia do país. Faz comentários diários na Rede Globo e na Rádio CBN, além de manter uma coluna no Jornal O Globo e de ser entrevistadora do programa Espaço Aberto, da Globo News.

Para se manter ligada em tudo o que acontece, no Brasil e no mundo, a jornalista tem por hábito levantar mais cedo para poder ler vários jornais, inclusive estrangeiros. Além disso, tem em casa um serviço de notícia em tempo real.

Na palestra que fará em Maringá, Miriam Leitão explicará por que considera que a economia do Brasil está no caminho certo. Ela enumera uma série de acertos da política econômica, mas faz ressalvas. Uma delas é que o governo precisa, com urgência, definir um projeto para solucionar problemas de ordem social, que diminua desigualdades e inclua mais pessoas no mercado consumidor.

Outra ressalva da jornalista é com relação à atenção dada pelo governo às pequenas e médias em-

VOCAÇÃO PRECOCE

Mineira de Caratinga, Miriam Leitão entrou no jornalismo no Espírito Santo, bem antes de começar o curso de Comunicação. Sua vocação para o ramo se revelou cedo. Ainda criança, corria ao ouvir a música do noticiário. Lia dois jornais por dia quando tinha 15 anos.

Iniciou sua carreira em 1972, em Vitória, como repórter do jornal "A Tribuna". Formou-se em jornalismo na UNB, a Universidade de Brasília. Trabalhou em vários dos mais importantes jornais e revistas do país. Fez cobertura de assuntos diplomáticos e de comércio exterior durante seis anos na Gazeta Mercantil. Foi editora-assistente da revista Veja, colunista do jornal "O Estado de São Paulo", editora de economia e colunista do Jornal do Brasil.

presas. Segundo ela, está na hora de se colocar na prática políticas voltadas a essas empresas, que são as grandes geradoras de empregos no país.

Mais informações sobre a palestra de Miriam Leitão podem ser obtidas na ACIM, pelo telefone 3025-9595.

Projeto resgata a história de Maringá

Contar os 60 anos da história de Maringá através do depoimento de pioneiros. Esse é o objetivo do projeto Vozes da História, da Rádio CBN Maringá, que tem apoio da Rádio Maringá FM e da ACIM. O projeto será desenvolvido ao longo dos próximos três anos.

A idéia é resgatar fatos da história construída por homens e mulheres que, em seu cotidiano, ergueram a Maringá de hoje.

Serão setenta programas, narrados a partir de depoimentos dos personagens que viveram os acontecimentos históricos.

O Vozes da História resgatará os principais acontecimentos dos últimos 58 anos e acompanhará os próximos dois, quando Maringá completará 60 anos. Serão usados como fontes de pesquisa, além dos depoimentos dos pioneiros, o Museu da Bacia do Paraná, o projeto Memória da Secretaria de Cultura de Maringá e entrevistas com empresários.

Até maio a emissora apresentará, diariamente, o depoimento de um pioneiro.

"A história de uma cidade como Maringá é obra de um conjunto de empresas, de atos de homens simples e de grandes personagens do poder público e privado. É memória viva de uma cidade que a cada dia constrói mais uma parte de seu futuro" afirma Alexandre Barros, diretor da CBN.

Sicoob Central Paraná



Araucaria angustifolia
(*Araucariaceae*)
Conhecida como
Pinheiro-do-Paraná,
é um símbolo do Estado.

Uma nova força do cooperativismo de crédito

O Sicoob Central Paraná, com o apoio da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná - Faciap e do Serviço de Apoio à Pequena Empresa no Paraná - Sebrae, está consolidando um grande sistema de crédito cooperativo no Paraná.

Unindo forças através das cooperativas de crédito, as comunidades paranaenses passam a dispor de um poderoso instrumento de incentivo ao crescimento socioeconômico, tornando-se mais fortes e fortalecendo também o Estado e o País.

Cooperativismo de crédito.
União que estimula o desenvolvimento.



Rua Rui Barbosa, 392 - 1º andar
Fone (44) 3027-6940 - Maringá - Paraná



Cooperativas filiadas:

SICOOB Arcomar - SICOOB Arapongas - SICOOB Arenito - SICOOB Apucarana
SICOOB Campos Gerais - SICOOB Cascavel - SICOOB Centro Leste - SICOOB Credi Noroeste
SICOOB Credioeste - SICOOB Creserv - SICOOB Cresud - SICOOB Coronel Vivida
SICOOB Curitiba - SICOOB Guarapuava - SICOOB Marechal - SICOOB Médio Oeste
SICOOB Metropolitano - SICOOB Norte do Paraná - SICOOB Oeste - SICOOB Paranavaí

Quem é comprometido cresce

Não basta ter cursos e mais cursos. Para ter sucesso na carreira é preciso muito mais.

As empresas valorizam quem literalmente “veste a camisa”, ou seja, quem gosta do seu trabalho e se empenha no que faz



Comprometimento e coragem para encarar desafios foram requisitos determinantes para a carreira de Débora

O mercado de trabalho está mais exigente e as vagas de empregos são cada vez mais ocupadas por profissionais supercapacitados. Ter vários diplomas, ser bilíngüe ou até mesmo trilingüe e ter concluído curso de especialização são alguns dos requisitos que contam ponto na hora de disputar uma vaga. O aperfeiçoamento profissional também pode ser a garantia de promoções e de sucesso na carreira.

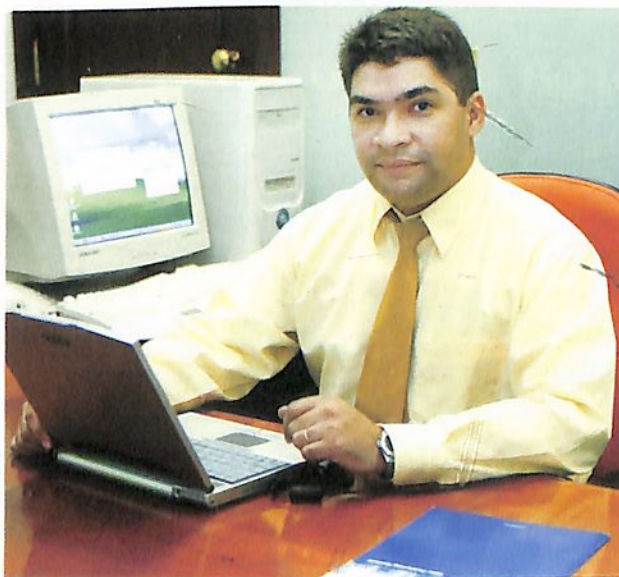
Mas essas exigências nem sempre substituem duas características importantes para um profissional que almeja não só uma colocação no mercado, como também um crescimento dentro da empresa: a determinação e o prazer de trabalhar. As portas se abrem para quem se destaca pelo dinamismo e pelo comprometimento com aquilo que se propõe a fazer.

São profissionais que, embora não tenham feito cursos de línguas, especializações ou sequer concluído a faculdade, já demonstram um amadurecimento profissional ímpar. Mais do que isso, são profissionais que realizam todas as tarefas do setor e que sentem necessidade de fazer mais e

melhor no seu trabalho.

DEDICAÇÃO RECOMPENSADA

Débora Márcia Bruno, 25 anos, sempre foi aplicada. Na adolescência trabalhou na empresa da família, mas quando estava no terceiro ano de Administração da Universidade Estadual de Maringá (UEM) decidiu buscar outros caminhos. Começou procurando estágio em algumas empresas. A primeira oportunidade surgiu numa vaga para telefonista no Sicoob Metropolitano.



César diz que a empresa deu a ele a oportunidade de crescer. “Só aproveitei”

Ela conta que ficou decepcionada, porque pretendia a vaga de atendente. Mesmo assim, decidiu aceitar o desafio. Trabalhou como telefonista durante sete meses e foi promovida para atendente. Daí para o cargo de auxiliar de gerência foi um pulo. Mas o crescimento de Débora dentro da empresa não parou por aí. Dona de um poder de comunicação privilegiado, ela se destacou pela facilidade de se comunicar com o cliente, pela habilidade ao falar em público e pela capacidade de colocar em prática os projetos de divulgação da empresa.

Mesmo não tendo realizado nenhum curso específico na época, Débora aceitou outro desafio no Sicoob: o de assumir a coordenação de marketing da cooperativa. “Só tinha uma noção de marketing, porque tive a disciplina no curso de administração”, confessa Débora. A mudança de rumo na vida profissional, porém, não fez Débora se acomodar e ela se inscreveu num curso de pós-graduação em Marketing.

No início deste ano teve mais uma promoção. Agora Débora é responsável pelo marketing da Central de Cooperativas do

Sicoob Paraná, que reúne cerca de 40 agências em todo Estado. "Gosto muito do que faço. Me sinto realizada quando consigo concretizar os projetos para a empresa", salienta.

OPORTUNIDADE

Sair da condição de office-boy era o sonho de César Luiz de Carvalho, mas nem de longe podia imaginar um crescimento tão expressivo na empresa. Hoje diretor administrativo de O Diário do Norte do Paraná, César é um profissional literalmente comprometido com a empresa.

Quando ingressou no jornal em 1990, mal sabia datilografia. Para redigir um pequeno texto demorava horas. Um dia, ao chegar no trabalho ficou sabendo que surgiria uma vaga no escritório. César não pensou duas vezes: passou a chegar por volta das 6h30 no jornal para treinar na máquina de escrever e se candidatar ao cargo. Ele acabou ganhando a vaga e a partir daí passou a crescer dentro da empresa que havia lhe aberto a porta da oportunidade.

Quem trabalha ou já trabalhou no jornal conhece bem o jeito tímido, mas responsável de César. Ele mesmo admite que não é de brincar muito e decididamente não tem o hábito de "puxar o saco do patrão". "Apenas gosto muito do que faço e procuro sempre fazer o melhor para a empresa", justifica. Em 2000, César passou a ocupar o cargo de consultor de sistemas de O Diário e, no início deste ano, foi promovido a diretor administrativo.

"Acho que a empresa me deu a oportunidade de crescer e eu só aproveitei", afirma.

A ESCOLHA CERTA

A vontade de trabalhar e a escolha certa da profissão com certeza é o caminho para o sucesso profissional. Que o diga a jovem Ariele Milene Anthero, 22 anos. Ariele teve a primeira oportunidade de emprego através de estágio, ingressando no Departamento de Estatística e Pesquisa (Depea), da ACIM.

Acabou ficando na entidade ape-



Para Ariele, o importante é estar integrada com os valores e metas da empresa para qual trabalha

nas sete meses e recebeu outra proposta de emprego. Durante pouco mais de um ano, Ariele trabalhou em duas empresas, mas acabou retornando para a ACIM numa condição muito melhor.

Por conta do ótimo desempenho que teve quando ingressou no Depea, Ariele foi convidada a voltar, só que não mais como estagiária e sim como supervisora do departamento. Quando indagada se ela suspeita por que foi convidada para ocupar tal cargo, Ariele responde com a naturalidade de quem não tem medo de errar: "É porque sempre tive muita responsabilidade e costumava coordenar as equipes de pesquisas".

Quando ingressou na ACIM, Ariele cursava Estatística, na UEM. Desistiu do curso e atualmente faz Administração, na Unifamma. Ariele não fala língua estrangeira, mas quer continuar os estudos. Estão nos planos dela uma pós-graduação e doutorado. O importante desde já, como argumenta, é estar integrada com os valores e metas da empresa para qual trabalha. "Se precisar levar trabalho para casa, vou fazer isso. Para mim, o que vale é ver o resultado final de uma pesquisa que estou coordenando e que sei que é importante para a empresa", diz.

7^a

TURMA

28 de março de 2005 a
11 de novembro de 2005



Excelência na Ortodontia

**Verdadeiramente,
uma experiência
única em Educação**

**Primeiro Programa
Brasileiro de Educação
Continuada para
Especialistas em
Ortodontia e
Ortopedia Facial**

Organização:



Telefone: (44) 262-2425
www.dentalpress.com.br



Caos na avenida Colombo

Excesso de tráfego numa das principais vias de Maringá mobiliza moradores, comerciantes e entidades de classe em busca de alternativas

Já diz o ditado que “a união faz a força”. Partindo desse princípio, comerciantes das proximidades da avenida Colombo uniram forças e idéias para tentar solucionar um problema antigo, que atinge a zona norte de Maringá: o excesso de tráfego na avenida Colombo.

Notícias publicadas na imprensa local, sobre a possibilidade da construção de viadutos na extensão da Colombo, com recursos disponibilizados pelo governo federal através de um convênio, foram um dos motivos que levaram os comerciantes a se mobilizar.

Eles pediram o apoio da ACIM à causa, principalmente, porque acreditam que a alternativa proposta inicialmente pela atual gestão municipal – a construção de viadutos

foi promessa de campanha do prefeito Silvio Barros – não resolverá totalmente o problema.

Segundo o presidente da comissão que estudará alternativas ao excesso de tráfego, Altair Masuchin, os viadutos seriam uma solução paliativa, “já que no futuro, com a expansão de Maringá, será necessário construir um contorno norte para desviar o tráfego de caminhões pesados”, argumenta. Os comerciantes também acreditam que os viadutos descaracterizarão a Colombo, considerada uma das avenidas mais bem planejadas da cidade.

CÂMARA TÉCNICA

A comissão é composta por empresários, moradores e representantes de associações de bairros, repre-

sentantes de entidades de classe e técnicos da Universidade Estadual de Maringá (UEM). Essa comissão faz parte da câmara técnica provisória criada pelo Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem) para discutir o assunto. A Câmara foi criada a pedido do prefeito de Maringá e das entidades que constituem o Codem.

O foco do trabalho será o estudo que vai indicar se a transposição das ruas Lauro Werneck e Demétrio Dias, por dentro da UEM, é a melhor solução para o excesso de tráfego. Uma câmara similar havia sido criada anteriormente para estudar alternativas para o Novo Centro.

A reitoria da UEM indicou três técnicos para acompanhar os estudos. Tanto as entidades quanto



A Colombo é umas das principais e mais conhecidas avenidas de Maringá

os empresários que compõem a comissão de estudo defendem que, caso a melhor alternativa seja a transposição das ruas através do campus da UEM, a universidade não pode sair prejudicada.

O prefeito Silvio Barros tem se mostrado aberto à discussão. Ele já se reuniu com empresários e moradores da zona norte. Agora está aguardando o resultado dos estudos. "Estamos aceitando sugestões. Não faremos nenhum projeto para prejudicar a cidade. Com certeza, escolheremos o caminho que seja mais barato e apresente melhor solução", afirma o prefeito.



Presidentes das associações de bairros também estão participando das discussões



Reunião entre empresários e o prefeito, na ACIM: busca de solução será coletiva

FACULDADE INGÁ
uningá
PROFISSÕES DA SAÚDE
Graduação e Pós-graduação
www.uninga.br

ODONTOLOGIA FISIOTERAPIA ENFERMAGEM FONOAUDIOLÓGIA FARMÁCIA PSICOLOGIA BIOLOGIA BIOMEDICINA



O pedágio em números

Pesquisa revela quanto três praças de pedágio administradas pela Viapar arrecadam e o percentual investido em infra-estrutura, obras de melhoria e recuperação asfáltica

Sete anos após a concessão das rodovias paranaenses a empresas privadas, ninguém discute a qualidade do serviço, nem a conservação dos trechos pedagiados. O principal questionamento é se os valores arrecadados no estado estão sendo aplicados satisfatoriamente em obras de infra-estrutura e recuperação asfáltica. Outra situação que tem sido questionada é o fato de que o contribuinte paga duas vezes pela utilização das estradas administradas pelas concessionárias: nos pedágios e nos impostos.

Interessado em conhecer o percentual de investimentos em relação ao total arrecadado nas praças de pedágios, o economista Joilson

Dias, professor da Universidade Estadual de Maringá (UEM), levantou esses números junto a Viapar, a empresa que tem contrato até 2021 para administrar 476 quilômetros de estradas no norte do Paraná.

A pesquisa elaborada pelo economista analisou três praças de pedágio: Mandaguari, Presidente Castelo Branco e Floresta. Segundo a Viapar, no decorrer dos 24 anos de concessão a projeção de investimentos para toda a malha rodoviária administrada pela empresa é de R\$ 834 milhões, divididos em obras, infra-estrutura, conservação e assistência aos usuários. Desse valor, R\$ 472 milhões serão destinados a rodovias de acesso a

Maringá, ou seja, a área que abrange as três praças analisadas.

R\$ 25,4 MILHÕES

Segundo a empresa, de 1998 - quando começou o contrato de concessão - a 2004 foram investidos na região das três praças R\$ 164,7 milhões, numa média anual de R\$ 19,7 milhões. Em 2004 foram arrecadados R\$ 25,4 milhões, sendo que os automóveis da categoria 1 (veículos de passeios) foram responsáveis por 51,22% do valor.

Analisando esses números, chega-se à conclusão que os investimentos

feitos pela Viapar corresponderam a cerca de 77% do total arrecadado em 2004. Isso significa que a Viapar ficou com pouco mais de 20% do total arrecadado. Segundo o economista, nestes pouco mais de 20% ainda incidem os custos de administração e outros operacionais não inclusos no investimento.

O professor Joilson Dias propõe uma reflexão: "Será que se esse valor fosse pago na forma de impostos ao governo, teríamos um percentual de 77% investido na recuperação e manutenção de nossas rodovias?"

IMPOSTOS

Segundo a Viapar, entre 2000 e 2004, a empresa recolheu mais de R\$ 16 milhões em Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN) aos cofres dos 23 municípios situados ao longo dos trechos sob sua administração. A campeã foi Arapongas, que recebeu quase R\$ 3 milhões. Maringá recebeu R\$ 750 mil.

Outro dado interessante é a redução no número de acidentes. De acordo com a empresa, entre julho de 1998 e dezembro de 2004, houve uma redução de 21,73% no número de acidentes, comparado com o ano de 1997, o último em que as estradas

foram administradas pelo governo. O índice de feridos caiu 10,18% e o de mortes, 41,16%. Antes da concessão, a média mensal de mortes em acidentes nos 476 quilômetros administrados pela Viapar era de dez pessoas. Hoje está em seis.

SEIS MINUTOS

A Viapar possui sete bases de serviços operacionais habilitadas para realizar atendimento médico, serviço de guincho, entre outros. Ao todo a empresa gera 627 empregos diretos e mais de 400 indiretos.

No contrato de concessão é previsto um tempo máximo, em caso de acidente, para o atendimento médico-hospitalar. Entre Cambé e Paranavaí, a exigência contratual para que a equipe chegue ao local do acidente é de 10 minutos. Estatísticas da empresa revelam que a média nesse trecho, no ano passado, foi de 6 minutos. Já no trecho entre Maringá e Cascavel a exigência contratual é de 15 minutos e o tempo de chegada dos socorristas da Viapar foi, em média, de 7 minutos.

PEDÁGIO PÚBLICO

Em janeiro deste ano, o governador do Paraná, Roberto Requião, anunciou que pretende implantar ainda em 2005 um pedágio estadual entre Guaira e Maringá.

Segundo o governador, as tarifas serão 20% menores do que as cobradas pelas concessionárias, com

investimentos de até R\$ 450 milhões na malha viária em 2005.

Mais uma vez fica a indagação: qual tem sido o destino dos recursos recolhidos na forma de impostos, como o IPVA, que têm como finalidade custear obras de melhoria nas rodovias?

NÚMEROS DAS TRÊS PRAÇAS DE PEDÁGIO

- Entre 1998 e 2004 foram investidos **R\$ 164,7** milhões
- A média anual de investimento foi de **R\$ 19,7** milhões.
- Em 2004 foram arrecadados **R\$ 25,4** milhões

Investimentos ficaram em torno de **77%** do total arrecadado

Total de investimento concessionária Viapar 1998 a 2021

R\$ 307.281.329,27
2005 - 2021

R\$ 164.756.646,80
1998-2004



- Previsão 2005-2021
- 1998-2004

SOLUÇÕES INTEGRADAS

DESENVOLVIMENTO

CRIAÇÃO

IMPRESSÃO

POSTAGEM



Blue Star Sul
Impressão e Processamento
de Comunicação Documental

IMPRESSÃO A LASER

POSTAGEM DE DOCUMENTOS

COBRANÇA PERSONALIZADA

TRANSFORME SUAS COBRANÇAS EM FERRAMENTAS DE MARKETING E PUBLICIDADE

Rua Raul Félix, 243 - Curitiba PR
CEP 81070-370 - Fone/fax: + 55 (41) 229-3050
www.bluestarsul.com.br
comercial@bluestarsul.com.br

Quem dá mais?

O martelo do leiloeiro ficou para trás, pelo menos, quando o assunto é cereal. São as bolsas eletrônicas, como a de Cereais de Maringá, uma das maiores do país em volume de comercialização

A publicação de licitações para a compra e venda de mercadorias com base no menor preço está ficando para trás. Pelo menos quando o assunto é a comercialização de cereais. O governo federal tem usado os leilões eletrônicos para comercializar cereais, como café e feijão. Mais transparentes e menos burocráticas, as negociações em bolsas eletrônicas dão agilidade à compra e venda de grãos, com a vantagem de reduzir a inadimplência a zero, já que antes de receber a mercadoria, o comprador deve depositar o dinheiro. As negociações são intermediadas por corretoras de mercadorias credenciadas e fiscalizadas pelas 18 bolsas de cereais existentes no país.

A Bolsa de Mercadorias e Cereais de Maringá (BCMM), fundada há mais de 20 anos, é uma das principais do país e está entre as três primeiras em volume de comercialização. Tanto que no ano passado, a BCMM ficou em segundo lugar no ranking nacional. Perdeu apenas para a Bolsa de Brasília.

O grande volume de negocia-

ções se deve a vários fatores, como a prosperidade da região no setor de agronegócios, a presença de cooperativas de produtores rurais, além do bom trabalho desenvolvido pelas corretoras credenciadas e pela diretoria da Bolsa de Maringá. "Algumas corretoras colhem amostras dos produtos que serão leiloados e enviam para os interessados pelo correio. Graças a esse tipo de trabalho e à credibilidade das corretoras que atuam na cidade, somos uma das bolsas mais importantes do país", explica o presidente, Petrônio Cordeiro Júnior. Hoje, a BCMM possui cadastrados cerca de 1.800 clientes, entre indústrias, cooperativas, investidores, transportadoras e empresas agropecuárias.

A Bolsa de Cereais de Maringá é a única do país que possui um painel eletrônico. Em frente a cada estação de trabalho usada pelas corretoras nos dias de leilão, há um painel que indica a quantidade que cada uma pretende comprar. Nas outras bolsas do país ainda são usadas as cartelas de papel. Mas, mesmo tendo um sistema moderno, a diretoria preten-



O pregão do Mercado Social foi realizado na Bolsa de Cereais de Maringá

ESTRUTURA

A Bolsa de Cereais de Maringá é uma entidade privada, sem fins lucrativos. Para manter sua estrutura, que tem dez funcionários, a Bolsa recebe um percentual sobre o volume de negociações. As corretoras – são 24 credenciadas – também recebem comissão sobre a comercialização.

A diretoria não é remunerada e é eleita para um mandato de três anos. Atualmente, a presidência está sob o comando de Petrônio Cordeiro Júnior, filho de Petrônio Cordeiro, um dos fundadores da bolsa. A próxima eleição está programada para este mês. Serão eleitos, além do novo presidente, os cinco membros que compõem o Conselho de Administração e os três membros do Conselho Fiscal.

de adquirir um painel com tecnologia ainda mais avançada.

COMO FUNCIONA

Além de cereais e mercadorias, as bolsas comercializam títulos rurais, como a Cédula de Produto Rural. A CPR permite aos produtores e cooperativas antecipar os recursos necessários para o desenvolvimento da produção, através da venda desses títulos ao mercado.

O governo federal ou as empresas interessadas em vender cereais ou mercadorias entram em contato com uma bolsa credenciada para que seja aberta uma licitação. Com uma semana de antecedência, todas as bolsas do país recebem o aviso de leilão, através de um sistema de intranet. Durante esse período, as corretoras credenciadas entram em contato com possíveis compradores e, no dia do leilão, todas as bolsas ficam *on line* no sistema de pregão, participando simultaneamente. Cada corretora pode dar lance apenas através de uma bolsa de cereais.

Além do leilão de cereais e mercadorias, a BCMM também realiza pregões eletrônicos para licitações públicas. Graças ao serviço, Maringá foi a primeira cidade brasileira a realizar licitação pública



Cordeiro Júnior: "A BCMM está entre as mais importantes do país"

através dessa modalidade. Na gestão passada, a prefeitura firmou um convênio com a Bolsa de Cereais, com base na lei federal 10.520. Através de pregão eletrônico o município adquiriu cestas básicas e nove caminhões de lixo. Os resultados são positivos para o contribuinte: com a intermediação da bolsa, é possível uma economia de até 30% no valor das aquisições.

NO COMEÇO, A INCRELDULIDADE

Quando foi fundada, em agosto de 1982, a Bolsa de Cereais e Mercadorias de Maringá (BCMM) encontrou dificuldade para entrar em funcionamento. Além da incredulidade dos produtores rurais da época, que achavam que bolsa de cereais "era especulação", outras regiões do país faziam *lobby* para que a bolsa não fosse criada. Mas, graças aos esforços de seus fundadores e das corretoras de mercadorias, que acreditaram em sua viabilidade, a Bolsa começou a deslanchar depois de cerca de três anos da fundação

Na época, os fundadores, principalmente Petrônio Cordeiro e Aníbal Vitorino da Silva, justificavam a criação da Bolsa pelo fato do agronegócio estar se expandindo na região, além da presença de cooperativas de produtores de cereais, o que garantiria movimentação e volume de negócios.

A criação de uma bolsa em Maringá faria com que a região não dependesse mais da comercialização através das bolsas localizadas em Curitiba e São Paulo, evitando o deslocamento dos investidores para acompanhar a compra e a venda de cereais e mercadorias. O tempo provou que eles estavam certos.

KP
KANDYANY
PRODUÇÕES

O Toque Profissional
(44) 226-2395 / Maringá - PR.

• FOTOGRAFIA • VÍDEO • TELÃO
• ILUMINAÇÃO
• SOM COM DJ • MULTIMÍDIA

Novos rumos para a campanha

Saem os prêmios, entram descontos compensadores para atrair o consumidor para a promoção, que acontece nos dias 5 e 6 de março

A Maringá Liquida foi criada em 1997 para dar aos lojistas uma oportunidade a mais de reduzir estoques e aumentar o capital de giro. A estratégia era simples: os comerciantes adquiriam kits com bandeirolas, cartazes, urnas e cupons. E faziam promoções durante dez dias, em média.

Foram sete campanhas, com o sorteio de apartamentos e carros. Mas, confiantes na força dos prêmios, muitos lojistas já não faziam mais promoções e a fórmula do sorteio de prêmios se esgotou.

ACIM e Sivamar chegaram a essas conclusões após duas reuniões realizadas em janeiro e fevereiro, com cerca de 70 empresários participantes da última campanha de Natal. Todos foram contrários ao sorteio de prêmios.

Democraticamente, a fórmula da campanha foi alterada: neste ano, são apenas dois dias de promoção e não houve custo para os lojistas. Os comerciantes se comprometeram a oferecer descontos realmente bons. A ACIM e o Sivamar distribuíram gratuitamente bandeirolas para identificar as lojas e fizeram mídia em toda região para convidar os consumidores para a "festa de preços baixos".

A Maringá Liquida será realizada dias 5 e 6. No sábado, o comércio abre das 8h às 18h. Os supermercados atendem no horário tradicional. No domingo, os supermercados funcionam das 9h às 16h e as lojas abrem às 13h e fecham às 19h.

NOVA TRADIÇÃO

"Foi ótimo ouvir os comerciantes. A campanha precisava de estímulo e eles nos deram os cami-



nhos para que possamos iniciar uma nova fase da promoção", ressalta o vice-presidente de Comércio da ACIM, Adilson Emir Santos. "Estamos iniciando uma nova tradição de promoção do comércio", acredita Heitor Bolela Junior, presidente do Sivamar.

Até quem já realizou suas campanhas promocionais no início do ano promete baixar os preços durante a Maringá Liquida. É o caso das lojas dos shoppings Aspen Park, Avenida Center, Shopping Cidade e CIC HM, que garantiram participação para valer na promoção.

O comércio de rua não fica atrás. O comerciante Dercílio Constantino, dono de três lojas, uma delas no Jardim Alvorada, já está com tudo preparado para participar da campanha. Dercílio afirma que a Maringá Liquida sempre dá bons resultados em suas lojas, porque ele faz promoções. "O lojista tem que acreditar e colocar mercadorias com desconto de verdade. Senão ele compromete a credibilidade da promoção e até da loja dele", avalia.

"É importante participar da promoção e investir em divulgação também. Nós pretendemos colocar carro de som nas redondezas da loja ou fazer panfletagem para chamar o consumidor", afirma Cleusa Palozi Zandonadi, que tem loja no conjunto Borba Gato.

ADITIVO REGULAMENTA TRABALHO

Um aditivo à Convenção Coletiva de Trabalho, assinado entre o Sivamar e o Sincomar – Sindicato dos Comerciantes – garantiu que as lojas possam trabalhar, regularmente, com todo o quadro de funcionários nos dias 5 e 6. Mesmo as que estão fazendo revezamento para funcionar até as 18 horas aos sábados. Para isso, as lojas terão que fazer o revezamento dos traba-

lhadores no sábado que antecede a Páscoa.

As horas trabalhadas durante o domingo terão metade compensada na semana subsequente e metade paga como horas extras, com adicional de 70%. Outra questão acertada no aditivo é que os supermercados terão que dar refeição ou lanche equivalente aos trabalhadores, ou intervalo de duas horas para o almoço.

Seminário lota auditório da RF

Evento debateu o papel dos vereadores, dos prefeitos e dos cidadãos numa sociedade eticamente responsável

O que se viu no dia 19 do mês passado, um sábado, de manhã, no auditório da Receita Federal de Maringá, é uma demonstração de que algo começa a mudar na sociedade. O local ficou lotado durante a realização do II Seminário "O papel do prefeito e do vereador numa sociedade eticamente responsável". O evento foi promovido pela SER (Sociedade Eticamente Responsável), com apoio de várias entidades, entre elas a ACIM.

O seminário foi mais uma etapa do trabalho de conscientização dos cidadãos desenvolvido pela SER. Ou seja, a idéia é que as pessoas se informem e, de posse da informação, exerçam seus direitos. Um desses direitos é acompanhar as ações de quem governa as cidades, os estados e o país.

Prefeitos, vereadores e secretários municipais de Maringá e da região, participaram do evento, que contou com a presença, também, de representantes de entidades, estudantes e a população em geral. O prefeito Sílvio Barros não pôde comparecer por problemas de agenda e foi representado pelo secretário de Governo, José Buzato. De Maringá estiveram presentes as vereadoras Edith Dias e Márcia Socreppa.

No seminário foram debatidas formas de controle das ações do Poder Público, a postura de prefeitos e vereadores para facilitar o acesso da população às informações e o funcionamento da legislação como instrumento de controle popular.

CIDADANIA

Os temas abordados pelos quatro palestrantes giraram em torno da ética no exercício de cargos públicos e da participação do cidadão no controle dos gastos e investimentos públicos. Até mesmo a peça teatral "O auto da barca do fisco", apresentada por um elenco formado por funcionários públicos e vo-



O auditório da Receita Federal ficou lotado. O público conferiu também uma peça teatral (detalhe)



luntários, versou sobre o assunto.

O seminário foi aberto com palestra do juiz federal Anderson Furlan, que falou sobre Procedimento Legislativo. O delegado da Receita Federal em Maringá, Décio Pialarissi, abordou o tema Cidadania Fiscal – O Futuro para as Prefeituras. Na parte da tarde, o evento foi encerrado com palestras do che-

fe da Controladoria Geral da União no Paraná, Eduardo de Biaggi, que falou sobre Fiscalização dos Gastos Públicos; e do jornalista Sandro Dalpicolo, da RPC/Globo, que abordou o tema "O Exercício com Ética Melhora a Qualidade de Vida".

FISCALIZANDO RECURSOS PÚBLICOS

Fiscalizar a aplicação dos recursos federais pelo próprio governo, e também a aplicação desse dinheiro por órgãos estaduais, municipais, e até por particulares. Esta é a função da Controladoria Geral da União, que no Paraná é chefiada por Eduardo de Biaggi, um dos palestrantes do evento.

Nos municípios, a fiscalização é feita por sistema de sorteio. Por ano são sorteados 420 cidades no Brasil todo. No Paraná a fiscalização é feita, em média, em 4 municípios por mês. Os resultados são disponibilizados na Internet.

Segundo De Biaggi, de um modo geral a aplicação dos recursos federais

tem sido regular nos municípios fiscalizados. Existem situações que, de acordo com ele, precisam ser melhoradas. "Mas, para que isso aconteça, é preciso um controle mais efetivo por parte do cidadão", explica.

O controle da aplicação dos recursos pela população depende também de treinamento e capacitação técnica. Por isso, a Controladoria está com planos de, ainda neste ano, promover capacitação para conselheiros municipais. "Recebendo treinamento o cidadão poderá atuar de forma mais efetiva no controle e fiscalização dos recursos públicos, através dos conselhos municipais" finaliza Eduardo de Biaggi.



Quem é Irmã Cecília

Irmã Cecília Inês Ferrazza nasceu em 30 de julho de 1952, em Caxias do Sul, no Rio Grande do Sul. É filha de Adelino Ferrazza e Matilde Regina Bertin Ferrazza. Entrou na Congregação das Irmãs Murialdinas de São José em 25 de fevereiro de 1970, em Caxias do Sul, Rio Grande do Sul. Iniciou sua vida religiosa Murialdina em 21 de janeiro de 1973 e passou por diferentes locais. É formada em serviço social pela UCS (Universidade de Caxias do Sul-RS).

Pelo bem-estar e pela cidadania

Há sete anos em Maringá, Irmã Cecília, que está à frente de importantes projetos no Lar Escola da Criança e no SER, é a homenageada deste ano

Em sua segunda edição, o Prêmio ACIM Mulher vai destacar o trabalho de alguém que tem investido no futuro de crianças e adolescentes de famílias pobres da cidade, além de liderar uma ONG que está desenvolvendo um trabalho inédito de formação da cidadania em Maringá. A irmã Cecília Inês Ferrazza - que dirige o Lar Escola da Criança e desde o ano passado é presidente do SER (Sociedade Eticamente Responsável - é exemplo de cidadania e dedicação.

“O trabalho da irmã Cecília traz reflexos para toda a sociedade. Ela dirige uma entidade muito importante na orientação de crianças e adolescentes e está à frente de um trabalho de formação da cidadania que é fundamental para a sociedade nos dias de hoje”, afirma Anália Nasser, presiden-

te do ACIM Mulher. “A irmã Cecília é uma empresária da qualidade de vida, que trabalha para o bem-estar da comunidade”, completa Anália.

AÇÕES IMPORTANTES

A história do Prêmio ACIM Mulher começou no ano passado, quando a entidade decidiu criar uma forma de reconhecer o trabalho de mulheres maringaenses que se destacam nos segmentos empresarial, cultural ou social.

Para escolher a homenageada, representantes de diversas entidades de Maringá se reúnem para uma votação. O critério básico para a escolha da candidata é a realização de ações importantes junto à comunidade. “Fui surpreendida com a escolha. Foi um reconhecimento da comunidade que eu jamais imaginei

um dia receber”, afirma irmã Cecília. “Fico contente que as pessoas reconheçam meu trabalho”.

TRABALHO SOCIAL

A modéstia da homenageada é tão grande quanto a importância do trabalho que ela realiza na entidade que dirige desde 1997. O Lar Escola da Criança tem uma atuação social muito expressiva na cidade. É uma das primeiras entidades assistenciais de Maringá, com quase 42 anos de fundação.

No começo atendia apenas meninos órfãos. Mas ao longo dos anos, o Lar passou por várias modificações e começou a atender crianças e adolescentes carentes com cursos profissionalizantes e atividades educacionais e culturais. Para desenvolver 20 projetos envolvendo aproximadamente 300 crianças e adolescentes, o Lar Escola da Criança conta com vários parceiros.

Além das parcerias, há a colaboração de voluntários que fazem doações espontâneas, como profissionais liberais, grupos de senhoras que fazem arrecadação de alimentos e órgãos e entidades que apóiam a realização de promoções e bazares.

Irmã Cecília recebe o Prêmio Acim Mulher no dia 8 de março, às 20 horas, no Teatro Calil Haddad.

Facilidades e bons negócios

Com a participação de 40 lojas e exposição de 1,5 mil veículos, Mega Feirão do Automóvel mais uma vez superou as expectativas

A tarefa parecia difícil. Superar a primeira edição do Mega Feirão Show do Automóvel, realizado em meados do ano passado, era um desafio e tanto para a BV Financeira, a ACIM e o Conselho Permanente do Jovem Empresário, organizadores do evento. Desafio lançado, objetivo cumprido.

A segunda edição do evento foi realizada nos dias 19 e 20 de fevereiro. Com a participação de 40 empresas e exposição de mais de 1,5 mil veículos – na primeira edição foram 30 empresas e mil veículos – o Mega Feirão levou milhares de pessoas ao Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro, em Maringá. E o melhor: foi garantia de bons negócios. Tanto para quem comprou um carro, como para quem vendeu.

A BV Financeira ofereceu financiamento em até 48 vezes e quem adquiriu um veículo só vai pagar a primeira parcela no início de abril. Até o final da edição da Revista ACIM não havia sido computado o número de automóveis comercializados, até porque muitos negócios foram fechados



O volume de negócios durante o Mega Feirão surpreendeu os organizadores

nos dias seguintes. Mas organizadores e participantes garantem que o evento foi um sucesso de vendas.

TRANSFERÊNCIA GRATUITA

“Apesar desta edição ter sido realizada em apenas em um dia em meio - por causa do acordo que fizemos com o sindicato dos funcionários -, tivemos maior participação de empresas e maior fluxo de pessoas. Além, é claro, de ter sido realizado maior número de negócios”, conta o organizador geral do Mega Feirão e responsável pelo departamento de marketing e eventos da

BV Financeira, Jair Silva.

Participante da primeira e segunda edições, a Zacarias Veículos registrou um bom movimento nas vendas. Dos 40 carros colocados em exposição, seis foram vendidos durante o feirão e, segundo o gerente de vendas, Eduardo Montemor, outros 15 negócios foram “engatilhados”. Para atrair os consumidores, a concessionária ofereceu transferência gratuita dos veículos. “Fevereiro não é um mês de muitos negócios para os revendedores de carros. Um evento como esse ajuda a melhorar o desempenho nas vendas”, avalia Montemor.



COM A MULTMARCAS
SUA EMPRESA TEM
SINAL VERDE PARA CRESCER

Propriedade Industrial e Intelectual no Brasil e Exterior

Marcas | Patentes | Direitos Autorais | Transferência de tecnologia

Advocacia especializada | Criação de logomarcas e embalagens

Registro de domínio de internet

MULTMARCAS
marcas & patentes desde 1994

ligue grátis

0800.6431626

Av. Paissandú, 853 - Maringá | Unidades em PR - MS - MT - SC - SP - Brasil

www.multmarcas.com.br | e-mail: multmarcas@multmarcas.com.br

CAMPANHA DE NATAL

AGENDA

DE CURSOS

Veja a agenda de cursos para o mês de março. Mais informações pelo telefone (44) 3025-9595

Curso: Departamento pessoal avançado

Data: 7 a 18/03, das 19 às 23h

Instrutor: Claudinei de Oliveira

Objetivo: Apresentar os conhecimentos básicos e avançados dos procedimentos que envolvem as rotinas do departamento pessoal, por meio de conceitos da Legislação Trabalhista Brasileira, com enfoque nas recentes alterações da legislação, utilizado exemplos práticos e estudos com análise de casos reais e jurisprudenciais.

Curso: Como cobrar clientes inadimplentes

Data: 21 a 24/03, das 19 às 23h

Instrutor: Braz Ismael Vendramini

Objetivo: Conscientizar sobre o desafio de fazer da ação de cobrança de inadimplentes um momento de reforço ao bom atendimento prestado durante o processo de venda, a fim de preservar o bom relacionamento com os clientes.

Curso: Trabalhando com qualidade

Data: 28/03 a 1/04, das 19 às 23h

Instrutora: Márcia Dias Conon

Objetivo: Capacitar profissionais para o exercício de sua função dentro dos princípios da qualidade total, melhorando o ambiente de trabalho e a performance pessoal e profissional.

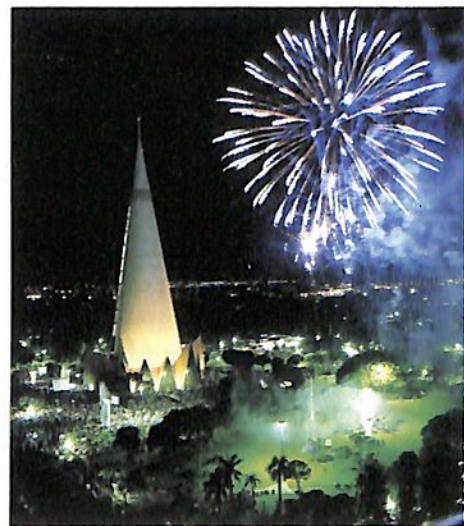
A Campanha "Dez Contos de Natal", promovida pela ACIM em parceria com o Sivamar (Sindicato do Comércio Varejista de Maringá), teve a adesão de comerciantes dos mais variados segmentos. A campanha começou no dia 22 de novembro e terminou no dia 31 de dezembro. Foram sorteados dez Celta zero quilômetro nos dias 11 e 21 de dezembro, e em 6 de janeiro. Os ganhadores foram: Maria Nilza Ferreira, Paula dos Santos Coelho, Darci Aparecida Miloch, Lucinda Martins Guerra, Tânia Regina Santana, Altair Souza Fernandes, Yandara Yamashita, Maria Aparecida Piza-



ni, Márcio Ferreira Domingues e Maria José Botega. A promoção contou com o apoio da Unimed, Prefeitura Municipal de Maringá, Câmara Municipal, Sicoob Metropolitano, Maringá FM e Zacarias Veículos.

AUTO DE NATAL

No dia 13 de dezembro a população de Maringá foi apresentada com o Auto de Natal. A apresentação aconteceu na praça da Catedral e contou com a participação dos corais do Cesumar e da Cocamar, além de dez grupos de teatro da Renovação Carismática Católica de Maringá. Um dos momentos especiais da festa foi a descida da Catedral, de rapel, por dois anjos. Um show pirotécnico encerrou a noite.



CERTIFICAÇÃO MANTIDA

Em dezembro foi realizada na ACIM a auditoria externa para avaliar a manutenção do SGQ (Sistema de Gestão da Qualidade), implementado de acordo com os requisitos da norma ISO 9001 versão 2000. A auditoria, realizada pela Certificadora Tecpar, concluiu que a ACIM atende a todos os requisitos da norma de referência. E também evidenciou alguns pontos fortes da entidade, como o sistema informatizado de

controle dos processos em diversos departamentos, o controle dos documentos da qualidade e o envolvimento dos colaboradores na realização das atividades dos processos.

Nos dias 24 e 25 de fevereiro aconteceu a primeira auditoria interna do ano, que teve por objetivo verificar os procedimentos da entidade para melhorar os serviços disponibilizados ao associado.

ELEITOS VISITAM A ACIM



O prefeito Sílvio Barros, acompanhado pelos secretários municipais, e os vereadores eleitos se reuniram com a diretoria da ACIM para conhecer os projetos que a entidade desenvolve em parceria com o Poder Público. As visitas aconteceram em janeiro e dezembro, respectivamente.

Entre os projetos estão a Fundacim (Instituto de Responsabilidade Social) e o Proe (Programa de Orientação ao Estágio). Eles também conheceram órgãos que a entidade ajudou a fundar - Casa Mercosul, Codem, IDR - Instituto para o



Desenvolvimento Regional, Conselho de Segurança, SER - Sociedade Eticamente Responsável - e que atuam no desenvolvimento de Maringá e região.

O BOM FILHO...

...à casa torna.

Depois de passar dois anos na vice-presidência de Marketing e Vendas da ACIM (2002/2003), e ter saído devido a compromissos particulares, o diretor da Adega Brasil, Guilherme Fávero,



está de volta à ACIM. Ele assumiu em fevereiro a responsabilidade de direcionar todas as ações de vendas do ACIMCARD. Fávero foi convidado pelo presidente Ariovaldo Costa Paulo e aceitou o novo desafio com bastante otimismo. "Minha primeira ação foi conhecer e assimilar todas as informações necessárias sobre o cartão. Agora, juntamente com as equipes de trabalho, vamos criar novas oportunidades de comercialização do produto", frisa. O diretor acredita que os diferenciais do ACIMCARD já são suficientes para garantir o interesse do consumidor.



NÚCLEO ODONTOLÓGICO ESPECIALIZADO

Dr^a. Márcia C. M. Tuler

Endodontista - Fob./USP
Professora do CESUMAR

- [-] ENDODONTIA (Canal)
- [-] EMERGÊNCIA (Dor)



Dr. Wesley Falcão Tuler

Protesista e Periodontista - Fob./USP
Curso Excelência em Periodontia - Bauru-SP
Mestre em Cirurgia Buco-Maxilo-Facial-SP
Professor do CESUMAR/PR

OSSEOINTEGRADOS

mpantes

PRÓ TÊ SE PARTICULAR E CONVÊNIOS

- [-] CIRURGIA DO 3º MOLAR
- [-] TRATAMENTO GENGIVAL
- [-] PRÓTESE DENTÁRIA
- [-] IMPLANTES

Convênios: • UNIMED • COPEL • CAPSEMA • BANCO DO BRASIL • ACIM

Rua Néo A. Martins, 2999 - 1º Andar - Sala 19 - Ed. Marquezzine Center / CEP: 87.013-060

e-mail: wesleytuler@yahoo.com.br **Tel.: (44) 3026-6868 - Maringá-PR**



SORRIA
JESUS TE AMA

REVISTA



A REVISTA DE NEGÓCIOS
DO NORTE DO PARANÁ

ANO XLII Nº 442 Março/2005

Publicação Mensal da Associação Comercial
e Empresarial de Maringá - ACIM

Fone: 3025-9595

Diretora Responsável

Tininha Rodrigues
Vice-presidente de Marketing

Produção

Contexto Comunicação
Fone: 44-269-2525
contexto@contextocom.com.br

Jornalista Responsável

Regina Daefiol MTB 2538/10/89 Pr

Colaboradores

Alessandra Pajolla
Giovana Campanha
Jordana Costa
Lucinéia Parra
Regina Daefiol
Bruna Moreschi

Contato Comercial

Altair Aparecido Galvão - 44-9972-8779

Conselho Editorial

Tininha Rodrigues, Wilson de
Matos Silva Filho, Clélia Cordeiro Hilgemberg,
Dirceu Herrero Gomes,
João Paulo Silva Júnior,
Ricardo Michels, Mirian Parmezani,
Regina Daefiol e Giovana Campanha

Editoração Eletrônica

Andréa Tragueta
Sérgio Ricardo de Sousa

Revisão

Regina Daefiol
Sérgio Gino

Capa

Jump

Fotos

Turkinho
Arquivo Viapar e ACIM

Fotolitos e 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: Michel Soares

ACIM MULHER - Presidente: Anália Nasser

CONSELHO DE COMÉRCIO E SERVIÇOS -

Presidente: Antônio Fermenton

Renasce a vida

Diante de tantos sinais de morte, de destruição, que levam a um sentimento de que tudo caminha para o fim, se faz necessário alimentar a nossa mente e o nosso coração de uma esperança que não morre, de um sentido de valia que vai além do que vemos e sentimos. Essa esperança, esse valor vital, nós o encontramos na medida em que fizermos a experiência do sobrenatural, do divino presente no humano.

Estamos caminhando para reviver essa experiência na celebração da Páscoa. No seu sentido profundo a Páscoa é sentir um Deus que, deixando a sua divindade, assume a natureza humana na sua mais profunda realidade, que é o sofrimento e a dor. E num estágio tão profundo que chega a exclamar: "Se é possível afasta de mim este cálice".

Nessa experiência profundamente humana, renasce a verdadeira vida. Nela encontramos o sentido de viver a vida sem traumas ou desleixos descabidos. Na Páscoa - passagem da dor, do sofrimento, da morte, para a plena vida, celebrando o mistério da paixão, morte e ressurreição - encontramos o sentido da nossa páscoa.

Celebrar esse grande acontecimento significa recordar, trazer presente em nossos dias a Páscoa de Jesus, a redenção do gênero humano e, ao mesmo tempo, celebrar a nossa páscoa. Porque estamos sempre em processo de conversão, de mudança de vida. Buscamos cada vez mais nos aproximar de Deus.

Sempre queremos estar em sintonia com a Palavra de Deus anunciada por Jesus, seu Filho Amado. Por isso que, para nós, a Páscoa não é um dia, nem uma semana ou um tempo determinado. Páscoa é todo dia, sempre estamos vivendo um caminho pascal.

Neste passar permanente para uma vida melhor é o clamor que fazemos, gritando para todos os lados, em todo o Brasil: "Solidariedade e Paz". A paz só será possível se todos se importarem com todos. Se soubermos nos colocar no lugar do outro, defendendo o direito alheio como defendemos o nosso. Sentindo a dor dos irmãos e irmãs, querendo para o outro a segurança que queremos para nós.

Desta forma ninguém mais vai pre-



cisar trocar o sonho de paz pela segurança de condomínios fechados, de muros, de alarmes e fechaduras invioláveis, de carros com as janelas fechadas. Não acreditar neste sonho significa fechar os olhos, escolhendo um caminho pouco sábio que leva a um interminável medo do outro.

A Páscoa vem alimentar em nós o sonho do paraíso terrestre. A grande esperança que nós alimentamos é a possibilidade de acontecer em todos nós uma rica harmonia das diferenças. Esse sonho renasce e se fortalece, ganhando força e dinamismo na celebração do Mistério Pascal. O mundo precisa de gente que sonha e acredita, de gente que vive o que crê. Essa gente tem nome, são todos os cristãos, são todos os homens e mulheres de boa vontade.

Somos chamados, convocados a renascer para uma vida nova, fazendo o caminho de uma Páscoa permanente, comprometidos com Deus e com a comunidade. O mundo e a Igreja precisam de cristãos de fato, não só de nome. Não temos tempo a perder, é hora de recomeçar. Olhemos para o Ressuscitado, vencedor da morte e vamos ressuscitar sempre, a cada dia, a cada momento, para uma vida nova. Desejo a você e a sua família uma feliz e abençoada Páscoa, hoje e sempre.

Dom Anuar Battisti
Arcebispo de Maringá

O PARANÁ ESTÁ FICANDO PEQUENO

Com 35 anos de experiência a Gráfica Regente vem se consolidando como umas das maiores gráficas do Paraná. E não é a toa que isso acontece. Toda essa tradição é reflexo da qualidade e do conceito da Regente, que a cada dia busca novas tecnologias e tendências para fazer sempre o melhor para o cliente.

Gráfica Regente, tão grande que o Paraná está ficando pequeno.



GRÁFICA REGENTE

A essência da
mulher
está no conjunto



Cada mulher possui uma combinação
única como um buquê de flores. Seja
pela sua forma de ser, pela sua
delicadeza ou seu perfume. Assim são
as mulheres: singulares e especiais.

8 de Março

Dia Internacional da Mulher

Unimed

