

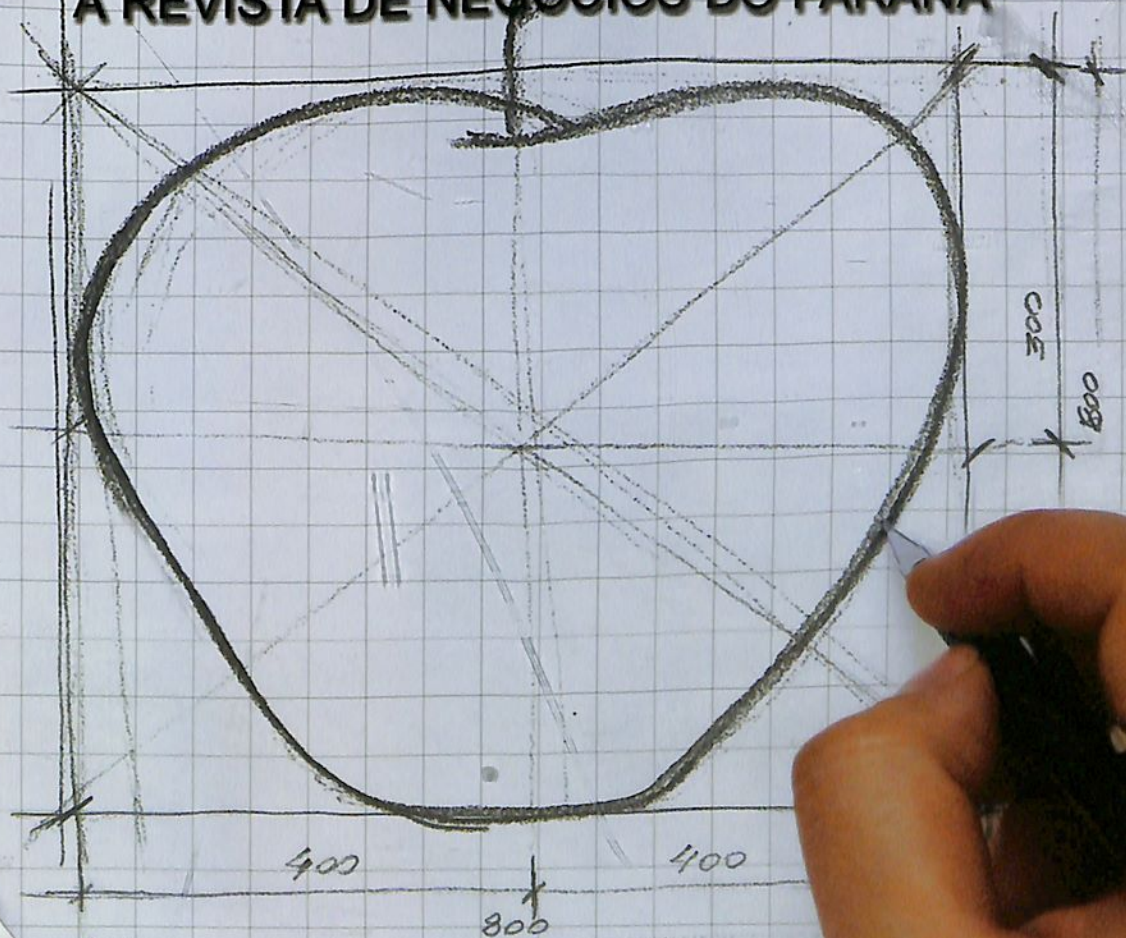
Revista



# ACIM

R\$ 5,00  
Julho/2007  
Nº 467  
Ano 44

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ



**ARQUITETURA CORPORATIVA**  
**Tudo para seduzir o cliente**

A tall, cylindrical sign for Unidas Rent a Car. The top and bottom sections are yellow, and the middle section is white with a yellow vertical stripe. The word "unidas" is written vertically in large blue letters, and "Rent a Car" is written vertically in smaller blue letters to its right.

**unidas**

Rent a Car

*Inclua grandes  
vantagens na  
sua viagem.*

*Alugue um  
carro da Unidas.*

*::Diárias a partir  
de R\$ 31,00\*  
para veículos do  
grupo B, com  
ar-condicionado.*

**Maringá Tel.: 44 3222 2170**

**Av. Cerro Azul, 122 - Zona 2**

**Central de Reservas 24h: 0800 121 121/4001 2222**

**[www.unidas.com.br](http://www.unidas.com.br)**



**unidas**

Rent a Car

Os Melhores Quilômetros da Sua Vida.



## Uma tendência irreversível

A abertura do comércio aos domingos é um tema que vem ocupando grande espaço na mídia ultimamente, seja em nível local, seja em nível nacional. As discussões em torno do assunto despertam opiniões divergentes, como era de se esperar.

Porém, um fato não pode ser negado: esta é uma tendência irreversível. Quem trabalha com comércio sabe que as regras neste setor, seja do ponto de vista dos produtos oferecidos ou dos preços praticados, seja em relação ao horário de funcionamento das lojas, são determinadas pelo consumidor. E ele sabe o que quer.

Pesquisa realizada pelo Ibope, encomendada pela Associação Brasileira de Supermercados (Abrás), Associação Brasileira de Lojistas de Shoppings (Alshop), Associação Brasileira de Shopping Centers (Abrasce), Associação Paulista de Supermercados (Apàs) e o Instituto para o Desenvolvimento do Varejo (IDV), apontou que 73% dos brasileiros fazem compras aos domingos.

Este índice revelou um aumento na porcentagem de consumidores favoráveis à abertura do comércio aos domingos nos últimos anos. Em 2003, 59% dos entrevistados em pesquisa eram favoráveis à abertura. Esses dados mostram que, em quatro anos, nada menos que 23,8 milhões de pessoas passaram a comprar aos domingos. Maringá não pode ficar atrás desta tendência que, inclusive, é mundial.

Os lojistas de shoppings são as maiores testemunhas deste fato, pois aos domingos o movimento é bem maior do que em dias de semana. Se a cidade quer continuar sendo pólo econômico da região, não pode correr o risco de ver con-

sumidores deixando de comprar aqui porque nosso comércio fecha aos domingos.

Na maioria das cidades do porte de Maringá o comércio é livre para abrir nos finais de semana. Essa possibilidade de aumentar os dias de vendas no mês injeta um volume de recursos importante na economia desses municípios, sem contar que gera mais empregos.

Para se ter uma idéia, só no setor de supermercados 170 mil empregos em todo o país estariam sob risco, segundo estimativas da Associação Brasileira de Supermercados, caso as empresas não possam continuar abrindo aos domingos como ocorre hoje em várias cidades.

Colocado desta forma, o debate, certamente, seguirá o rumo que deve tomar. A abertura trará benefícios para todos, porque atenderá o desejo do consumidor e proporcionará aos empresários mais oportunidades de vendas, o que resultará na geração de mais empregos e mais riquezas, refletindo positivamente também para o trabalhador.

Não podemos perder de vista que o mercado vem passando por transformações muito rápidas e que os empresários têm que se adaptar a elas se quiser manter-se competitivo.

A legislação para proteger os direitos dos trabalhadores brasileiros já existe e é bastante antiga, por sinal. E os órgãos fiscalizadores costumam ser eficientes quando essas leis são desrespeitadas.

Portanto, abrir ou não aos domingos deve ser uma decisão estratégica da empresa, balizada pelo mercado. No momento atual quaisquer ações que possam tolher esta liberdade estão totalmente fora de contexto.

**Carlos Tavares Cardoso** é presidente da Associação Comercial e Empresarial de Maringá

## Índice

REVISTA ACIM ANO 44 Nº 467

### ENTREVISTA

8

O médico Durval dos Santos Filho, Empresário do Ano 2007, fala sobre os desafios da Unimed, a saúde pública e das lembranças da Maringá de sua infância

### REPORTAGEM DE CAPA

20

A arquitetura corporativa começa a ganhar espaço no comércio. Várias lojas estão inovando o visual com base em projetos arquitetônicos arrojados

### FUNDACIM

26

Prêmio Viapar-Fundacim de Jornalismo contempla onze trabalhos produzidos por jornalistas e acadêmicos de Maringá

### SAÚDE

30

A acupuntura e a homeopatia, hoje reconhecidas como especialidades médicas, são usadas para tratamento de várias doenças



## LANÇADO O LIVRO “CLAREIRA FLAMEJANTE”



Cerca de 500 pessoas, de Maringá e região, participaram no último dia 2, no Teatro Calil Haddad em Maringá, do lançamento do livro “Clareira Flamejante”, de autoria do jornalista Rogério Recco. Patrocinado pela Romagnole Produtos Elétricos S.A., através da Lei Rouanet de Incentivo à Cultura, do Ministério da Cultura, o livro resgata a história da energia elétrica, sua chegada a Curitiba e o lento avanço rumo ao interior. O foco da publicação, que tem 140 páginas, é o Norte do Paraná antes e após o advento da energia. Com muitas fotos históricas, o livro foi produzido pela Flamma Comunicação Empresarial e é o segundo, nessa linha, de Rogério Recco. O primeiro, lançado em 2005, foi “À Sombra dos Ipês da Minha Terra”.

## INCLUSÃO DIGITAL

A operadora de telecomunicações GVT formalizou, no último dia 20, a doação de 40 computadores a três instituições de Maringá que atuam para melhorar as condições de vida de pessoas carentes. Os computadores já fizeram parte do patrimônio da GVT e foram revisados por técnicos da área de tecnologia da informação da empresa. As entidades sociais foram indicadas pelo Rotary Club Maringá Sul. A doação de computadores faz parte do projeto de responsabilidade social “Educar do GVT”, desenvolvido pela operadora desde 2001 e que promove ações no campo da inclusão digital. A empresa também produz materiais didáticos sobre o uso responsável da Internet e a história da informática. O objetivo é reduzir o abismo digital registrado pelo Comitê Gestor da Internet no Brasil, que aponta que 54% da população do Brasil nunca usou um computador.

## ADECON

A parceria firmada entre o Copejem e a Adecon (Empresa Júnior de Consultoria Empresarial), vem dando suporte para o desenvolvimento das atividades de aperfeiçoamento profissional dos consultores da entidade e tem promovido a integração da mesma com o meio empresarial. Com 15 anos de existência, a Adecon - ligada aos cursos de Administração, Ciências Econômicas e Ciências Contábeis da Universidade Estadual de Maringá - apresentou um índice de satisfação das consultorias prestadas de 84% em 2006. As empresas juniores são associações civis sem fins lucrativos, constituídas e geridas exclusivamente por alunos. Essas organizações prestam serviços e desenvolvem projetos para empresas, entidades e para a sociedade em geral, de acordo com as áreas de graduação dos alunos envolvidos, sempre sob a supervisão de professores. Uma Empresa Júnior tem como objetivo desenvolver o espírito empreendedor, crítico e analítico do aluno e a responsabilidade social. Para conhecer mais sobre o trabalho da Adecon, é só acessar o site [www.adecon.uem.br](http://www.adecon.uem.br), ou entrar em contato pelo telefone 3261-4361.

## NOVOS DIRETORES DA CACINOR



No dia 26 de junho foram empossados dois novos vice-presidentes da Cacenor (Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais do Norte e Noroeste do Paraná). Ilson Rezende tomou posse como vice-presidente para Assuntos de Promoção e Eventos, no lugar de Tininha Rodrigues; e Osler Colombari Filho é o novo vice-presidente do Conselho do Jovem Empresário Executivo da Cacenor, substituindo Ricardo Guirado. A presidente da coordenadoria, Anália Nasser, presidentes de associação comerciais e outros integrantes participaram da solenidade.

## TOME NOTA

A XVII Convenção do Sistema Faciap será realizada de 12 a 14 de setembro. Foz do Iguaçu sediará mais uma vez o evento, que acontecerá no Mabu Thermas & Resort. São esperados 2.500 dirigentes e executivos das associações comerciais que compõem o sistema Faciap. O tema da convenção deste ano será “Competitividade da micro e pequena empresa”.

Diversos comerciantes têm procurado a ACIM afirmando terem recebido boletos de cobrança bancária de empresas desconhecidas. A recomendação é que caso não seja conhecida a origem do emitente, o empresário não efetue o pagamento, já que dificilmente conseguirá reembolsar o dinheiro, caso a empresa seja “falsa”.

O problema é freqüente. Algumas dessas empresas “falsas” criam até páginas eletrônicas. Elas também intimidam o empresário afirmando que caso o pagamento não seja efetuado, o nome dele será incluído num banco de dados de inadimplentes. Recentemente, associados receberam cobranças de empresas de marcas e patentes da cidade de Campinas, São Paulo.

A ACIM alerta para que os funcionários das empresas não forneçam dados como endereço ou CNPJ para pessoas desconhecidas. Isso ajuda a dificultar a emissão desse tipo de cobrança. Há pouco mais de um ano, a ACIM fez uma pesquisa com 62 empresas associadas para diagnosticar o problema: 82% dos entrevistados afirmaram ter recebido boletos de cobrança de emitentes desconhecidos, sendo que 6% declararam ter quitado a cobrança.



Os contatos com essa coluna podem ser feitos pelo e-mail [revista@acim.com.br](mailto:revista@acim.com.br)

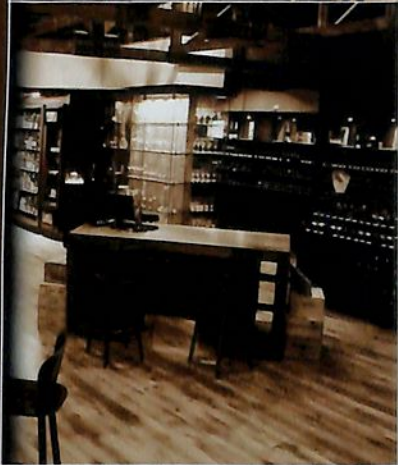


A Adega Brasil (Maringá) apresenta  
sua nova loja.

A preocupação em oferecer aos clientes  
o que há de melhor no mercado de vinhos e destilados,  
supera os limites da negociação.  
Convidamos você para conhecer um novo ambiente,  
sugestivo e aconchegante,  
enriquecendo ainda mais nosso atendimento,  
especializado e tradicional.

Reúna seus amigos e apreciem bons vinhos no  
**Clube do Vinho** da Adega Brasil.

AV. BRASIL, 6801 • 41 3027 9292 • MARINGÁ  
ROD. BR 116, 6116 • 41 3017 0051 • CURITIBA  
[www.adegabrasil.com.br](http://www.adegabrasil.com.br)



# INFORME ESPECIAL

## PROJETO: RELAÇÕES INTERPESSOAIS E DINÂMICAS DE GRUPO NO CONTEXTO DA EDUCAÇÃO

A questão do aprendizado vem movimentando muitas pessoas ligadas à área, em todo o mundo. No Brasil também existe uma grande preocupação com os índices de aproveitamento do processo ensino-aprendizagem, tanto nas escolas particulares quanto nas públicas. Atualmente se percebe um acentuado direcionamento neste sentido, ou seja, professores e pedagogos buscando uma otimização nas relações com os alunos, visando melhor qualidade emocional neste contexto.

Historicamente, o estudo do aprendizado, com eficiência, não é novo. Lev Senyonovitch Vigotysky, um psicólogo russo, já fez escola tratando do assunto com a profundidade que ele requer. Mas até hoje existe a necessidade de se estudar e aplicar as técnicas eficientes para maximizar a educação. Em Maringá essa preocupação também tem lugar e há um projeto, desenvolvido pela Alvo Consultoria e Treinamentos Empresariais, que ganha espaço dentre os profissionais da área educacional, com ênfase na realidade contemporânea brasileira. Fomos atrás de informações e seu diretor nos descreve e que se está fazendo.

### ELIEL DINIZ - O QUE É O PROJETO?

**Marcelo Antonio - Alvo** - Acreditamos que na área educacional é imprescindível que o professor adquira ferramentas comportamentais para lidar com as questões demandadas pelos alunos, minimizando possíveis conflitos, transferências, desgastes e competições que normalmente surgem nestas relações.

### COMO SURTIU A IDÉIA DESSE PROJETO?

Pensando na área educacional hoje, que é assustadora, com índices de violência, falta de interesse pelos alunos, falta de atenção e concentração, evasão escolar, miséria e projeção do histórico de vida de cada indivíduo para dentro de uma sala de aula. Acreditamos que podemos através da capacitação, melhorar de alguma forma essa realidade, como uma responsabilidade social e por termos filhos inseridos nesse contexto também.

### ESSE PROJETO JÁ ESTÁ SENDO APRESENTADO AO PÚBLICO?

Na verdade esse projeto chega a Maringá na melhor forma, uma vez que já deu certo em experiências anteriores. Esse projeto foi implantado há aproximadamente 02 anos em São Paulo nos Colégios: Augusto Laranja, São Paulo e Pedro Américo e através da Prefeitura de Mandaguari, que disponibilizou toda rede de ensino e também profissionais da área de saúde (inclusive médicos) totalizando um público de aproximadamente 300 pessoas. Esse projeto está sendo adaptado para ser apresentado na rede municipal (através de Prefeituras), a rede Estadual (diretamente nas escolas) e a rede Particular (também diretamente nas escolas).

### QUAIS OS BENEFÍCIOS DESSE PROJETO PARA OS PROFISSIONAIS DA ÁREA?

Ao final desse trabalho, os participantes instituem uma nova forma de perceberem as manifestações dos seus alunos ou das pessoas com quem se relacionam, valorizando suas potencialidades, percebendo o outro, com elevado grau de



Bruna Moreschi

MARCELO ANTÔNIO, CONSULTOR DA ALVO

tolerância e respeito. Se sentem motivados e criativos para o trabalho. A comunicação após o treinamento se torna mais clara e objetiva, gerando otimização de tempo e recursos. Os profissionais aprendem a usar a racionalidade nas demandas emocionais que envolve o relacionamento, possibilitando assim, resolver as mesmas de maneira mais serena e prática. O que mais nos chama a atenção é o resgate do prazer pela profissão, resgatando também os sonhos, objetivos e fazendo buscar cada vez mais melhorar o ambiente de trabalho. Há um ganho significativo tanto na área profissional quanto na área pessoal, um sentimento de valorização.

### QUEM ESTÁ À FRENTE DESSE PROJETO?

Bem, esse projeto é de organização e realização da Alvo Consultoria e Treinamentos Empresariais, e a instrutoria está a cargo da Dra. Isla Gonçalves, Mestre na área de Psicologia, professora universitária, já reconhecida por trabalhos desenvolvidos em Maringá e região, como também em São Paulo e Rio de Janeiro, onde tem prestado serviços de consultoria e palestras motivacionais.

A Dra. Isla Gonçalves foi a idealizadora desse projeto desde sua primeira versão, desenvolvendo o projeto de acordo com experiência na área docente e dificuldades percebidas na área da educação.



Entrevista concedida ao jornalista Elie Diniz

# Vestibular CESUMAR.

# O futuro de quem sonha grande.

Inscrições até: 18/07 | Provas: 22/07

www.cesumar.br | 44 3027-6360 | Maringá - PR

- Administração
- Agronomia
- Biomedicina
- Ciências Contábeis

- Design de Interiores
- Direito
- Estética e Imagem Pessoal (Cosmética)
- Farmácia

- Gastronomia
- Moda
- Nutrição
- Sistemas para Internet (Web Design)

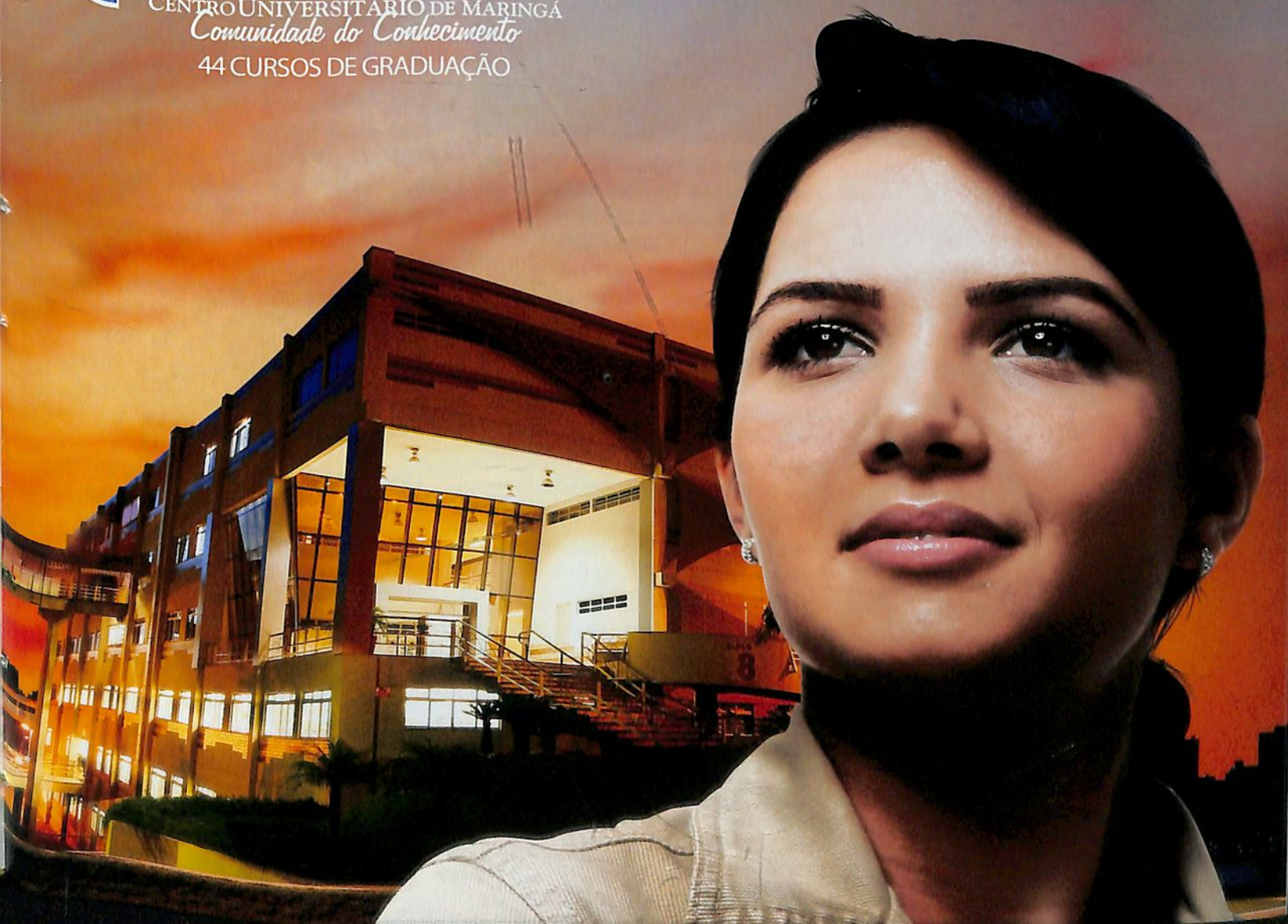


## CESUMAR

CENTRO UNIVERSITÁRIO DE MARINGÁ

*Comunidade do Conhecimento*

44 CURSOS DE GRADUAÇÃO



# “Os médicos não costumam se

Bruna Moreschi



**O** GINECOLOGISTA E OBSTETRA DURVAL DOS SANTOS FILHO RECEBE, NO MÊS QUE VEM, O PRÊMIO EMPRESÁRIO DO ANO 2007. FILHO DE PIONEIROS, CASADO E PAI DE TRÊS FILHOS, ELE PRESIDE A UNIMED MARINGÁ, QUE ESTÁ ENTRE AS COOPERATIVAS MÉDICAS QUE VÊM REGISTRANDO O MAIOR CRESCIMENTO NO PARANÁ. SÓ NO ANO PASSADO, A COOPERATIVA CRESCEU 10%, ENQUANTO AS SIMILARES DO ESTADO REGISTRARAM UM ÍNDICE DE 3%.

NESTA ENTREVISTA ELE FALA DA GESTÃO E DOS NÚMEROS DA COOPERATIVA, DOS PROBLEMAS DA SAÚDE PÚBLICA E DAS MUDANÇAS OCORRIDAS EM MARINGÁ, TESTEMUNHADAS POR ELE EM 54 ANOS DE VIDA

## O SENHOR É O PRIMEIRO PROFISSIONAL DA ÁREA MÉDICA A RECEBER O PRÊMIO EMPRESÁRIO DO ANO. O QUE ISSO REPRESENTA?

Pessoalmente, essa premiação me deixa muito contente. Mas é preciso ressaltar que numa administração a gente nunca está sozinho, tem sempre um grupo caminhando junto. Esse título não enobrece somente a pessoa do presidente da Unimed e a equipe de médicos e colaboradores que trabalham juntos, mas também a classe médica da cidade. Se analisarmos as clínicas, hospitais e laboratórios que existem hoje, veremos que são empresas, que geram empregos e que têm médicos no comando. E esses profissionais têm que ter capacidade de gerenciamento para fazer esses empreendimentos funcionarem enquanto empresas. Os médicos não costumam ser vistos como empreen-

dedores. Este título representa o reconhecimento da sociedade organizada, mostra que o médico, além de exercer sua profissão, é também um empresário.

## A CONCORRÊNCIA NO MERCADO DE PLANOS DE SAÚDE VEM SE TORNANDO CADA VEZ MAIS ACIRRADA. E A UNIMED MARINGÁ TEM REGISTRADO UMA TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO SÓLIDA. A QUE O SENHOR ATRIBUI ESTE FATOS?

Nós temos um modelo criado aqui dentro, com a comercialização terceirizada. Temos também alguns fatores externos que influenciaram esse crescimento. Primeiro, a região de Maringá é mais rica, em relação a outras do estado, tem mais pessoas com maior poder aquisitivo e que podem ter um plano de saúde. Segundo, as empresas da cidade estão cada vez mais se preocupando com a responsabilidade social e passaram a oferecer planos de saúde para os funcionários. O crescimento da Unimed Maringá foi de 10% no ano passado, enquanto esse índice nas similares do estado ficou em 3%. E pelo andamento de nossas metas, devemos atingir este índice novamente neste ano.

## O CRESCIMENTO DESTA MERCADO NO BRASIL NÃO ESTÁ LIGADO TAMBÉM AO FATOS DE QUE A SAÚDE PÚBLICA TEM DEIXADO DE ATENDER A POPULAÇÃO COMO DEVERIA?

A saúde pública brasileira sempre deixou a desejar, desde o princípio. Conceitualmente é tudo muito bonito. Mas na prática é diferente: a mídia tem mostrado todos os dias como as coisas funcionam no país no que diz respeito ao que é público. Então,

# ...vistos como empreendedores”

as pessoas tentam fugir deste tipo de atendimento. Por outro lado, a população está crescendo e houve um aumento do poder aquisitivo. As empresas também sabem que, para segurar um bom funcionário, um plano de saúde ajuda bastante. Isso tudo tem feito com que o mercado local do setor cresça.

## QUAL A ESTRUTURA DE GERENCIAMENTO DA UNIMED MARINGÁ?

Nós somos cinco diretores: presidente, vice-presidente financeiro, um diretor de mercado, um diretor médico e um diretor administrativo. E temos um Conselho Administrativo, formado por mais seis colegas.

Temos também dois superintendentes, um administrativo e outro financeiro. E a empresa funciona com dez gestores para cada área. Hoje são 220 funcionários, uma parte na sede, outra no prédio do SOS Ambulância, além das clínicas de Fonoaudiologia e de Fisioterapia.

## A UNIMED TEM UMA POLÍTICA DE CAPACITAÇÃO DO QUADRO DE COLABORADORES?

A capacitação dos colaboradores é um trabalho constante. Nós promovemos cursos e investimos muito no aprendizado. Mantemos uma política de custear cursos de especialização, como a pós-graduação em Auditoria Médica, por exemplo. Para trabalhar nesta

área na Unimed Maringá é preciso fazer esse curso. O investimento é grande, mas o retorno é garantido. Oferecemos também um salário acima da média de mercado, além do plano de saúde e odontológico, extensivo aos familiares dos colaboradores.

## QUAIS SÃO OS MAIORES DESAFIOS PARA QUEM PRESIDE UMA COOPERATIVA DO TAMANHO DA UNIMED MARINGÁ?

Estou dentro do sistema desde 1979, integrando a diretoria. Naquela época tínhamos como desafio as turbulências da economia. Depois, vieram as normas da ANS. Enfrentamos também a ingerência da justiça nos planos de

## EMPRESÁRIO DO ANO



Saúde, cultura, esporte, cidadania. Quem chega na frente e faz tudo pela nossa cidade, tem tudo para conquistar primeiro o respeito de todos.

Parabéns,

Dr. Durval dos Santos Filho  
Presidente da Unimed Maringá

Uma homenagem da:

**Meleus**



saúde: o usuário não tem um contrato com cobertura total e a justiça obriga o plano a atender tudo. Mas creio que o maior desafio hoje é crescer e poder dar garantia ao usuário de que ele comprou um plano que vai dar toda a cobertura prevista; poder pagar aos prestadores de serviço de saúde o melhor valor possível – se este profissional estiver descontente, seu serviço não terá boa qualidade; e, como a Unimed é uma cooperativa e tem compromisso com seus 698 médicos cooperados, fazer com que eles também trabalhem satisfeitos.

**A UNIMED ESTÁ CONSTRUINDO UMA NOVA SEDE REGIONAL. QUAIS SERVIÇOS VÃO FUNCIONAR NESTE LOCAL?**

O espaço na avenida Bento Munhoz foi planejado para ser um Complexo Unimed. Fizemos um estudo para abrigar os serviços próprios, a sede administrativa e, no futuro, um hospital. Este é um planejamento estratégico. Devemos concluir a primeira etapa da obra – que abrigará os serviços Unimed – até setembro ou início de outubro, quando inauguraremos também o pronto-atendimento, que atenderá casos de pequena e média complexidade. Para dar suporte para o pronto-atendimento, estará indo para lá também o serviço de Home Care, com as ambulâncias do SOS Unimed. Na próxima etapa, levaremos para o novo prédio, num espaço de quase 1.600 metros, os serviços de fonoterapia e fisioterapia. E teremos dentro do Complexo mais dois ou três serviços, que ainda não posso revelar quais são.

**MARINGÁ SE CONSOLIDOU COMO PÓLO DE SAÚDE, ATRAINDO PACIENTES ATÉ MESMO DE ESTADOS DISTANTES. A**



Bruna Moreschi

**“Esse título não enobrecerá somente a pessoa do presidente da Unimed e a equipe de médicos e colaboradores, mas também a classe médica da cidade”**

**QUE O SENHOR ATRIBUI ESTA POSIÇÃO DA CIDADE?**

Se retrocedermos no tempo, veremos que desde o princípio vieram para cá médicos com boa formação e espírito empreendedor. Assim começaram a surgir serviços de saúde em Maringá antes oferecidos somente em grandes centros, como hemodiálise, cirurgias cardíacas, um hospital do câncer. São novas tecnologias, serviços de ponta que continuam atraindo para a cidade profissionais de qualidade também. Médicos novos estão vindo para cá com alta qualificação. Vemos pacientes vindos dos lugares mais distantes para se tratar em Maringá porque o custo não é tão elevado e há serviços de qualidade.

**O SENHOR ACREDITA QUE SE O MODELO DE GESTÃO DOS RECURSOS DA SAÚDE PÚBLICA FOSSE PARECIDO COM O DA SAÚDE PRIVADA, A POPULAÇÃO TERIA UM ATENDIMENTO DE QUALIDADE?**

Se formos comparar nosso modelo de gestão da saúde pública com o de países desenvolvidos, como o Canadá, por exemplo, veremos que o nosso ganha disparado. Porém, lá não existe corrupção, desvio. A melhor saída seria a mudança de pessoas, de conceito. Está tudo tão errado, tudo tão podre, que parece existir um incentivo para o cidadão pensar que o errado é que está certo. E a saúde não foge desta situação, por isso está no pé em que está.

**SENDO FILHO DE PIONEIROS, O SENHOR ACOMPANHOU O CRESCIMENTO DA CIDADE. QUAIS AS TRANSFORMAÇÕES QUE MAIS CHAMAM SUA ATENÇÃO?**

Eu vi uma transformação muito grande nesses anos todos. Embora nem sempre nossos políticos tenham correspondido à pujança desta cidade, ela continua crescendo e de forma até ordenada. Independente de tudo o que já aconteceu na vida política da cidade. Nosso povo é um povo bom e muito trabalhador. Vejo as mudanças quando me lembro da avenida Brasil, onde eu andava, que era de paralelepípedo, tinha terra por todo lado. Na avenida Carlos Borges, onde nasci e moro até hoje, não havia asfalto. Meu pai tinha uma serraria ali (a Serraria Santo Antonio). Hoje o que mais me deixa envaidecido é que Maringá será muito privilegiada porque terá um centro novo, ao contrário do que acontece com a maioria das cidades que crescem. O Novo Centro dá um grande vigor a Maringá. Este novo espaço vai ser algo marcante para a cidade. ■



**Comprometimento é ação,  
não uma palavra.**



**Dr. Durval dos Santos Filho, Empresário do Ano 2007.**  
Médico, empresário e cidadão.  
A Unimed Regional Maringá orgulha-se de ter à frente  
da Cooperativa um homem que sabe e desempenha o  
seu papel na sociedade.

**Unimed**   
Maringá

### Um dia um Homem disse:

" Eu, solenemente, juro consagrar minha vida a serviço da Humanidade. Darei como reconhecimento a meus mestres, meu respeito e minha gratidão. Praticarei a minha profissão com consciência e dignidade. A saúde dos meus pacientes será a minha primeira preocupação. Respeitarei os segredos a mim confiados. Manterei, a todo custo, no máximo possível, a honra e a tradição da profissão médica. Meus colegas serão meus irmãos. Não permitirei que concepções religiosas, nacionais, raciais, partidárias ou sociais intervenham entre meu dever e meus pacientes. Manterei o mais alto respeito pela vida humana, desde sua concepção. Mesmo sob ameaça, não usarei meu conhecimento médico em princípios contrários às leis da natureza. Faço estas promessas, solene e livremente, pela minha própria honra."

Nosso reconhecimento e homenagem  
ao Homem, ao Médico

**Dr Durval Francisco dos Santos Filho**  
Empresário do Ano de 2007

Grupo



Nossa homenagem  
a quem cuida do  
maior patrimônio  
de cada um de nós:  
a saúde

**Parabéns!**

**Durval Francisco  
dos Santos Filho**  
Presidente Unimed-Maringá

**Empresário  
Maringaense  
de 2007**



Usina de Açúcar  
Santa Terezinha Ltda

RIZZO



O espírito é de equipe.  
**A comemoração também!**



**E O INSTITUTO DE RAIOS-X E ULTRA-SOM DE MARINGÁ  
TEM DOIS EXCELENTES MOTIVOS PARA COMEMORAR:**

Um deles é a conclusão de mais uma etapa na reforma de sua sede, na Av. Curitiba. Um ambiente que proporciona ainda mais conforto e eficiência no atendimento a nossos clientes. O outro motivo, claramente, é a merecida conquista do título de **Empresário do Ano** concedido ao **Dr. Durval Francisco dos Santos Filho** que, à frente da nossa cooperativa, a **UNIMED Maringá**, vem demonstrando competência, profissionalismo e, acima de tudo, espírito de equipe junto a todos os cooperados. **Parabéns, Dr. Durval!**



Seus exames em ótimas mãos!

Av. Curitiba, 195  
Fone: (44) 3225-0500

Rua Néo Alves Martins, 3283  
Fone: (44) 3262-6266

FIAP  
CIEP  
SESI  
SENAI  
IEL

Sistema  
**FIAP**

O sucesso empresarial  
em Maringá tem nome:

**Dr. Durval Francisco  
dos Santos Filho,**  
receba os cumprimentos  
do Setor Industrial de  
Maringá e Região, pelo  
"Empresário do ANO 2007"

**SINDIMETAL**  
MARINGÁ

**SINDVEST**

PR  
**SINDIREPA**

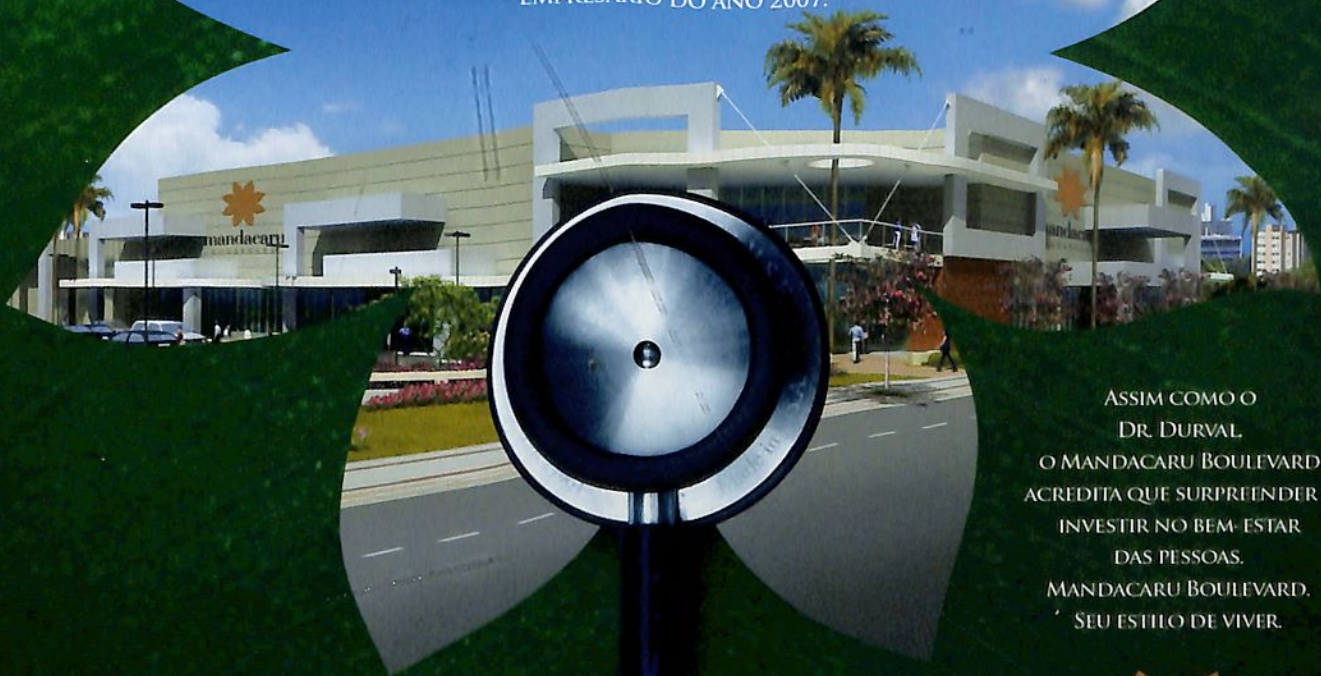
**Sinduscon**  
NOR/PR

**SINGRAMAR**

**SICPPAR**

**ALCOPAR  
SIALPAR  
SIAPAR**

NÃO FOI POR ACASO QUE  
 RESOLVEMOS NASCER NUMA CIDADE  
 DE EMPREENDEDORES.  
 PARABÉNS DR. DURVAL FRANCISCO DOS SANTOS FILHO.  
 EMPRESÁRIO DO ANO 2007.



ASSIM COMO O  
 DR. DURVAL,  
 O MANDACARU BOULEVARD  
 ACREDITA QUE SURPREENDER É  
 INVESTIR NO BEM-ESTAR  
 DAS PESSOAS.  
 MANDACARU BOULEVARD.  
 SEU ESTILO DE VIVER.



**mandacaru**  
 BOULEVARD

AVENIDA MANDACARU, 277 - MARINGÁ-PR  
 WWW.MANDACARUBOULEVARD.COM.BR

INAUGURAÇÃO PREVISTA PARA NOVEMBRO DE 2007  
 LOCAÇÕES: 44 3029 7766

# DR. DURVAL, EMPRESÁRIO DO ANO.

ESSA HOMENAGEM ORGULHA O COOPERATIVISMO.

## cocamar<sup>®</sup>

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



Empreendedor de sucesso  
tem reconhecimento!

Parabéns

Dr. Durval Francisco  
dos Santos Filho!

*Empresário do Ano 2007.*



# TOMBINI

Visite nosso site  
[www.tombini.com.br](http://www.tombini.com.br)

Estacionamento  
Próprio

**CURITIBA**

João Negrão, 773

**41-3233-7070**

**CASCADEL**

Av. Brasil, 7949

**45-3226-5277**

**LONDRINA**

Av. Celso Garcia Cid, 356

**43-3322-1508**

**MARINGÁ**

Av. Carneiro Leão, 230  
(esq. com Parigot de Souza)

**44-3218-1100**

# Sicoobcard MasterCard

É mais prático e mais seguro. É o dinheiro dos novos tempos.



**Com os cartões Sicoobcard Mastercard seu dia-a-dia fica mais fácil, mais seguro e tranquilo. Faça suas compras com segurança e agilidade em mais de 32 milhões de estabelecimentos no Mundo todo. Peça já seu cartão Sicoobcard MasterCard em uma de nossas agências!**

## VANTAGENS

- Praticidade de múltipla função (débito e crédito) em um único cartão.
- O limite para compras parceladas não sensibiliza o limite para compras à vista - apenas a primeira parcela do prazo sensibiliza o limite à vista.
- Permite até 4 cartões adicionais sem custo de anuidade.
- Permite saques na Cooperativa, Banco 24 h, Rede Interligada ao Banco 24 h, Rede Cirrus e Intercredis.
- Acesso à linha de crédito pré-aprovado CDC.
- Facilidade na realização de compras, saque e pagamentos diversos por toda rede de cooperativas de crédito Sicoob e rede externa credenciada.

Bom para você, bom para a comunidade.

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

 **SICOOB**  
Metropolitano

### CLUBE DO VINHO

A distribuidora de bebidas Adega Brasil lançou, no mês passado, o Clube do Vinho. Os associados – são 215 até o momento – contam com uma série de vantagens, como preços diferenciados na compra de vinhos, são convidados para participar de cursos e palestras ministrados por enólogos, *sommeliers* e críticos de vinhos, além de poderem trocar informações com o enólogo consultor da empresa, Alcioni Dunes.

Diretores da ACIM conheceram o novo espaço inaugurado na loja (foto) para abrigar reuniões e eventos do Clube do Vinho.

Segundo especialistas do setor, o consumo de vinho tende a aumentar no Brasil. De acordo com o centro de pesquisas britânico International Wine and Spirit Record, a expectativa é que o consumo dessa bebida pela classe média do país cresça 39% até 2011.

Até lá, os brasileiros deverão consumir cerca de 369 milhões de litros por ano, ou seja, um volume 12% maior ao que foi consumido em 2005.

A inscrição para participar do Clube do Vinho da Adega Brasil é gratuita. Mais informações podem ser obtidas no site da empresa: [www.adegabrazil.com.br/clube](http://www.adegabrazil.com.br/clube)



Bruna Moreschi

### CANIL DA PM GANHA FILHOTES

O Canil do 4º Batalhão da Polícia Militar recebeu a doação de dois filhotes de labrador, que serão treinados para o trabalho de faro. “Iríamos comprá-los, mas uma criadora ficou sabendo qual a finalidade e como é o trabalho do canil, sensibilizou-se e quis fazer a doação”, explica o tenente do 4º Batalhão, Ademir Fonseca Júnior.

Atualmente o canil conta com oito cães e quatro deles já apóiam a polícia no trabalho de patrulha e operações de busca de entorpecentes e de pessoas foragidas. Os cães também estão sendo utilizados dentro dos presídios. Os outros, todos filhotes, estão sendo treinados.

Inaugurado em agosto do ano passado, o canil foi construído e é mantido pelo Conseg (Conselho Comunitário de Segurança de Maringá), através de recursos da comunidade e de vários parceiros.

### 60 ANOS DA ACEMA

A Associação Cultural e Esportiva de Maringá (Acema) completou, no mês de junho, 60 anos. Para comemorar o aniversário foi realizado um jantar no último dia 22, nas dependências da associação.

Durante a noite, os 32 ex-presidentes foram homenageados. A comitiva de Kakogawa, que estava em visita à cidade, também recebeu homenagens.

Cerca de 600 pessoas participaram do jantar, entre autoridades e representantes da comunidade nikkey do Paraná. O próximo evento programado pela Acema é o tradicional Festival Nipo-Brasileiro, que este ano chega a sua 18ª edição. O evento será realizado entre os dias 4 e 12 de agosto.

### APL DE SOFTWARE

As empresas de software de Maringá estão cumprindo o último requisito necessário para a consolidação do APL (Arranjo Produtivo Local), a formação da governança, composta por representantes de 20 entidades de Maringá, inclusive a ACIM, que terão como objetivos reunir-se periodicamente e estabelecer as diretrizes de atuação do setor.

Segundo o empresário Sérgio Yamada, que faz parte do APL, “as empresas do setor estão bastante organizadas e perceberam a importância da união para superar obstáculos comuns. Entre os desafios, estão o aumento da competitividade das empresas locais no mercado nacional e a retenção de mão-de-obra, já que muitos profissionais optam por trabalhar nos grandes centros”.

Um APL é uma união de empresas situadas numa mesma localidade e com destaque produtivo em determinada área. Estima-se que há cerca de cem empresas desenvolvedoras de softwares instaladas na cidade.

## PASSARELA DA MODA

Usuários vêm elogiando a segurança e a comodidade da Passarela da Moda, instalada na PR-317, no trecho onde estão localizados os shoppings atacadistas de confecções.

A obra custou R\$1,2 milhão e foi financiada com recursos dos governos federal, estadual e municipal. A passarela dispõe de duas torres em suas extremidades norte e sul. De uma torre à outra foram aplicados vidros laterais na estrutura metálica de 40 metros de extensão em vão livre e com 5,5 metros de altura em relação ao nível da rodovia.

Construída para oferecer maior segurança aos pedestres – na maioria, funcionários e consumidores dos



Bruna Moreschi

shoppings atacadistas – a Passarela da Moda, segundo a Prefeitura, representa uma homenagem ao empresário José Alves. Um dos principais mentores do projeto, o empresário faleceu em junho de 2006, atropelado no trecho da rodovia onde a obra foi executada.



## SUPERMERCADO PARA ANIMAIS

O Hospital Veterinário SOS Animal, que atua em Maringá desde 1994, ampliou a estrutura de atendimento e lançou uma novidade. A empresa passou a contar com o primeiro supermercado para animais. A loja possui um mix de 2.500 itens.

A SOS Animais é uma das 22 *pet shops* que se reuniram e formaram o mais novo núcleo setorial do Programa Empreender da ACIM. Os empresários do núcleo já passaram por um treinamento na área de desenvolvimento interpessoal e agora estão desenvolvendo o planejamento estratégico do grupo.

Com o Núcleo Setorial de Pet Shops, o Empreender passa a contar com 14 grupos.

# Adriana Valente

A R Q U I T E T A



Av. São Paulo, nº 172, sala 617 - Aspen Park Trade Center - Fone: 44 3025 5082  
Celular: 44 8802 2951 / Maringá - Paraná [arquiteturavalente@yahoo.com.br](mailto:arquiteturavalente@yahoo.com.br)

# Comércio se rende à arquitetura corporativa

**EMPRESAS ESTÃO INVESTINDO EM PROJETOS QUE CRIAM AMBIENTES MAIS AGRADÁVEIS PARA OS CLIENTES. ESTA TENDÊNCIA, INCLUSIVE, VEM ESTIMULANDO O MERCADO DE ALGUMAS PROFISSÕES. PLANEJAR O ESPAÇO DÁ RESULTADO, AFIRMAM OS EMPRESÁRIOS**

Os comerciantes estão se rendendo aos benefícios de um bom projeto arquitetônico. Para atender um consumidor cada vez mais exigente e se manter competitivos, os empresários têm investido em projetos mais elaborados, que são concebidos para oferecer aos clientes um ambiente mais agradável. Além do conforto e da beleza, as instalações são planejadas para resolver problemas de circulação, iluminação e disposição dos produtos, o que contribui para estimular as vendas.

Em Maringá, cada vez mais em-

Bruna Moreschi

presas têm apostado em projetos arrojados de reformulação e modernização das instalações. Uma tendência que também mexe com o mercado de trabalho, pois além de arquitetos, abre espaço para profissionais como consultores de varejo e da área de ergonomia, que até pouco tempo atrás só atuavam no mercado de trabalho dos grandes centros.

“Há alguns anos, em Maringá não se falava em fazer projeto de loja com arquiteto. E quem contratava este profissional, pensava apenas em deixar a loja bonita”, lembra a arquiteta Paula Leticia Martins, que, em parceria com a arquiteta Erica Kagueiama, tem presenciado uma mudança na concepção dos comerciantes.

E não são apenas os varejistas que passaram a enxergar um projeto de reformulação como um bom investimento. “No ano passado criamos projetos para sete lojas atacadistas em shoppings de Maringá. Eles também têm investido no bem-estar do cliente, na funcionalidade e no visual da empresa”, diz Erica.

Atualmente, as arquitetas estão



Bruna Moreschi

**CADA VEZ MAIS LOJAS ESTÃO INVESTINDO EM PROJETOS ARQUITETÔNICOS ARROJADOS, EM SINTONIA COM O CRESCENTE NÍVEL DE EXIGÊNCIA DO CONSUMIDOR**

desenvolvendo um projeto arquitetônico para os pontos de venda e estandes da empresa Purific, que fabrica e distribui filtros de água. O objetivo é criar uma linguagem visual padronizada para os diferentes ambientes de apresentação dos produtos, com mobiliário e expositores específicos. O trabalho é desenvolvido em parceria com profissionais de marketing. “Utilizamos imagens de situações que mostram uma vida saudável para reforçar o conceito de que o produto oferece saúde”, conta Erica.

## ATUALIZADA

As duas arquitetas relatam que um projeto de loja parte, em primei-



**LUCIANO NAKA, DA B1/BONNY: REFORMULAÇÃO DAS LOJAS COMEÇOU HÁ TRÊS ANOS**



## Modernização até entre os mais tradicionais

“Os clientes chegam e redescobrem a loja. Repararam em produtos que já existiam, mas que não estavam em espaços privilegiados”. A afirmação é da empresária Hiroko Takahashi, proprietária da Casa Universo, empresa que existe há 54 anos em Maringá. Hiroko conta que o filho, Guilherme, foi o grande incentivador da modernização da loja. “O mercado e o consumidor exigiram esta reestruturação”, observa ele.

A reforma foi concluída no começo de maio, às vésperas do Dia das Mães, e valeu a pena, segundo a empresária. “Muitos entram e perguntam se a loja é nova”, diz Hiroko. “Os clientes têm aparecido mais e elogiado bastante. O fato de agora termos vitrine também chama bastante a atenção. Outro diferencial está na disposição dos produtos. Com a mudança, ficou mais fácil de localizar as mercadorias”, explica Guilherme.

Para a reestruturação, conta o empresário, o planejamento foi essencial. “Já tínhamos em mente qual seria o limite de gastos e o andamento da reforma. Também já havíamos apontado quais os problemas que precisavam ser solucionados”, relata. Um deles era o fato de a loja ser muito escura. “Avaliamos outras lojas e adequamos o que vimos aos nossos produtos e ao nosso gosto”.

ro lugar, da busca pela tradução do desejo do cliente. Depois, são feitas análises do produto comercializado, do público-alvo, do espaço e da receita disponível para a reformulação. Sem contar os estudos de cor, iluminação e mobiliário. “O resultado final positivo é quando o cliente chega e se sente acolhido. Isto é essencial numa loja”, avalia Paula.

O proprietário da rede B1/Bonny, Luciano Naka, iniciou há três anos um processo de reformulação nas lojas. No mês passado, foi reinaugurada a Bonny Calçados do Shopping Avenida Center, a quarta a ser reestruturada no período. “Houve uma ampliação do espaço. A loja ficou mais limpa, para valorizar mais os produ-

tos”, explica.

O empresário aponta que a diferença nas vendas entre o período anterior e o posterior às reformas é nítida. “Uma coisa puxa a outra. Tudo é novo se você tem uma instalação legal e um produto de qualidade. As pessoas gostam bastante. O resultado é au-



**GUILHERME E HIROKO TAKAHASHI, DA CASA UNIVERSO: MUDANÇA TOTAL NA LOJA DEPOIS DE 54 ANOS**

Bruna Moreschi

www.acim.com.br

Bruna Moreschi



PAULA MARTINS E ERICA KAGUEIAMA DIZEM QUE A ARQUITETURA CORPORATIVA VEM GANHANDO ESPAÇO

mento nas vendas”.

Além da reforma estrutural, houve mudanças também no atendimento. “Os funcionários receberam treinamento para atuar como consultores de moda e não apenas como vendedores. Hoje, as atendedoras trabalham maquiadas e com as roupas da coleção”.

### VISUAL MERCHANDISING

A rede Pura Mania, especializada em jeans e moda jovem, também investiu em reformulações planejadas por arquitetos e profissionais especializados em lojas de varejo. Na loja da Avenida Brasil o novo visual foi inaugurado há alguns meses e se tornou uma espécie de projeto-piloto.

O consultor de varejo Luciano Sabino, responsável pelas mudanças, conta que os resultados foram imediatos. “O tamanho da loja foi reduzido em quase um terço e hou-

## Futuro demanda prédios sustentáveis

Uma nova tendência que tem se espalhado por todo o mundo é baseada no conceito de “prédios verdes”: edificações ecologicamente corretas que agredem menos o meio ambiente em, médio e longo prazos, proporcionam um consumo menor de energia elétrica e água. Isto é possível com um melhor aproveitamento da luz natural, da energia solar, da ventilação e da reutilização da água da chuva.

No Brasil, já existem iniciativas neste sentido. São Paulo é uma das 15 cidades do mundo que participam de um projeto para tornar o uso de energia mais eficiente nos prédios. A iniciativa é liderada pela fundação do ex-presidente dos Estados Unidos, Bill Clinton, e conta com a participação de cinco bancos globais e quatro corporações multinacionais, além de

uma equipe de especialistas em reformar prédios para torná-los mais sustentáveis ecologicamente.

No projeto de parceria, cada banco participante vai emprestar US\$ 1 bilhão para cidades e donos de construções. O dinheiro será aplicado na melhoria dos sistemas de aquecimento, resfriamento e iluminação de prédios antigos. O objetivo é que os empréstimos sejam pagos com o dinheiro resultante da economia do uso de energia.

Com previsão de acomodar até 50 mil habitantes, a China investe na construção de uma cidade sustentável, chamada de Dongtan, que significa Praia Leste. A previsão de inauguração é para 2010. O lugar é planejado para ser livre de CO<sup>2</sup> e completamente auto-suficiente em água e energia.



Bruna Moreschi

KELLY AKAMINE USOU CONCEITOS TRAZIDOS DO JAPÃO PARA O PROJETO DA NOVA SEDE DO SALÃO

## Antigo casarão é o diferencial

Mesmo antes de concluir todos os detalhes internos do salão, a proprietária do Studio 1000 Hair, Kelly Akamine, sentiu que a mudança para um casarão com arquitetura diferenciada e um jardim japonês na frente foi uma decisão acertada. “O fluxo de clientes novos aumentou e constatamos que as novas instalações têm gerado muitos comentários”, conta.

Até agosto, Kelly pretende comemorar o aniversário do salão junto com a inauguração oficial da nova sede – na avenida Curitiba, próximo da praça Manoel Ribas – que permite aos clientes a visualização da rua durante o atendimento.

O estilo japonês do casarão escolhido para a mudança de sede foi perfeito para a empresa, que nasceu no Japão e já tinha decoração no estilo oriental. “Trabalhei com salão no Japão durante 12 anos e trouxe muitas idéias de lá. A antiga sede, que abrimos em Maringá em 2003, já tinha elementos do conceito oriental”, relata.

ve um aumento de 30% no valor das vendas. Agora, o projeto de reestruturação vai ser expandido para as outras 26 lojas da rede”.

Sabino relata que utilizou técnicas de Visual Merchandising (VP) na Pura Mania. “É a venda através dos olhos. O VM é usado para valorizar os produtos e, na arquitetura corporativa, dá o suporte comercial para agregar valor ao projeto arquitetônico. Numa loja muito bonita, um produto mais básico desaparece. Tem que haver uma equiparação comercial”, exemplifica. ■

Bruna Moreschi



**O CONSULTOR DE VAREJO LUCIANO SABINO APOSTA NAS TÉCNICAS DE VISUAL MERCHANDISING**

## Novas profissões no mercado

Após quase 15 anos de trabalho no comércio, onde ocupou cargos de empacotador a gerente, Luciano Sabino se especializou e decidiu iniciar, em 1999, um trabalho como consultor de varejo. Atualmente oferece consultorias para melhorar o visual, a funcionalidade e o atendimento das lojas.

“O cliente não compra só pelo preço. A loja precisa ter um bom expositor de produtos, uma boa vitrine, boa iluminação, boa circulação e um atendimento de qualidade”, exemplifica. Estes quesitos, segundo Sabino, são técnicas de Visual Merchandising (VM), muito utilizadas em redes de supermercados. “Em grandes empresas, já existe o departamento de VM, que visa expor os produtos de forma mais comercial”.

Além do consultor de varejo, outra profissão que ganha espaço no mercado da arquitetura corporativa é o consultor de ergonomia, que tem uma atuação voltada a proporcionar mais qualidade de vida para os funcionários. Proprietária da VAE Gerenciamento de Saúde, Annayara Telles Campos, que chegou a Maringá há um ano e três meses, decidiu apostar neste mercado.



Bruna Moreschi

**ANNAYARA CAMPOS AFIRMA QUE PRINCÍPIOS DA ERGONOMIA AJUDAM A MELHORAR A PRODUTIVIDADE**

“As empresas acabam crescendo de forma desordenada. Vão aumentando o número de mesas numa sala e chega um momento que isso começa a atrapalhar. O que buscamos é oferecer um ambiente adequado a todos os funcionários para que a produtividade da empresa não seja comprometida”.

Num estabelecimento comercial, por exemplo, Annayara avalia a forma como cada funcionário trabalha para iniciar um plano de adequação. “Observamos tudo. Desde a questão do trânsito de clientes e vendedores, até o posicionamento de quem trabalha no caixa e na administração”, diz. De acordo com a consultora, uma simples mudança no posicionamento dos móveis pode fazer muita diferença. “Às vezes o trabalhador nem nota que é um reflexo de luz na mesa que o incomoda.”

**FACULDADE UNINGÁ**  
**PROFISSÕES DA SAÚDE**  
 Av. Colombo, 9727 - Km 130  
 CEP 87070-810 - Maringá - Paraná  
 Fone: |44| 3225-5009  
 www.uninga.br

Odontologia

Fisioterapia

Fonoaudiologia

Enfermagem

Biomedicina

Biologia

Farmácia

Psicologia

Educação Física

Nutrição

Medicina

Serviço Social

# Nos shoppings, projetos especiais

Inaugurada há dois meses, a franquia da Triton, no Shopping Aspen Park, trouxe a Maringá um conceito novo dos pontos de venda da marca. "Este padrão novo, que é bem mais sofisticado, começou a ser adotado em dezembro, numa loja no Leblon (Rio de Janeiro). Maringá é a quinta da rede com o novo projeto", conta Conceição Moleirinho Baptista, proprietária da franquia.

O projeto utiliza tijolos de demolição, o que dá um ar rústico ao ambiente. "Eles definiram tudo. Desde o veludo da cortina, o provador, tudo tem referência e um local certo. Há toda uma sistemática própria. O dono da marca é quem deu o aval final ao projeto", diz.

A empresária avalia que a repercussão com os clientes foi muito positiva. "Sempre vendi a marca Triton, mas muitas pessoas que chegam à loja hoje dizem que não sabiam".

Ao abrir a Roxx, no Shopping Avenida Center, o empresário Marcelo Khoury utilizou o conhecimento adquirido com a administração da franquia da Colcci

para dar um toque diferenciado na loja. Segundo ele, um bom projeto arquitetônico faz toda a diferença perante o público consumidor.

"Quando abri a nova loja da Colcci foi impressionante. Tinha a franquia há cinco anos, no mesmo shopping, mas era uma loja branca e tranqüila.

Abrimos uma nova loja na ala nova do shopping. A eficiência do novo visual foi tão significativa, que impactou mais que cinco anos com investimento em mídia e propaganda", conta, animado.

Para abrir a Roxx, não teve dúvidas, contratou uma arquiteta e buscou um projeto diferenciado, voltado ao seu público-alvo. "A loja para o jovem tem que ter a cara dele, com cores fortes, materiais alternativos, como a madeira de demolição. E

conseguimos uma boa circulação. Apostamos nas araras para facilitar a visualização. Com elas, o cliente não precisa abrir a roupa na hora. Já estão abertas e passadas", explica.

Khoury acredita que a tendência do mercado é que as lojas de shopping passem a ser atrações. "Já tem ocorrido a construção de shoppings com uma arquitetura mais simples e com lojas diferenciadas, que

Bruna Moreschi



"SEMPRE VENDI A MARCA TRITON, MAS MUITAS PESSOAS NÃO SABIAM", AFIRMA CONCEIÇÃO MOLEIRINHO

passam a ser a atração".

Aberta no início do ano, a Loft do Shopping Avenida Center também apresenta um projeto arquitetônico diferenciado. Na arquitetura, loft é um conceito de moradia com ambientes abertos e integrados, com um teto mais elevado. Na loja, o conceito se repete e casa com o nome. "Temos um ambiente grande, claro e muito alto. Passa a idéia de um grande armazém", conta a subgerente, Patrícia Imada.

A Loft não tem depósito, as roupas ficam todas em armários e mostruários cuidadosamente planejados no projeto arquitetônico. "Foram desenvolvidos para mostrar todos os produtos aos clientes", explica Patrícia Imada. O projeto também atendeu à necessidade de identificar e separar as diferentes marcas vendidas pela loja.

"Trabalhamos com nove marcas diferentes e vamos começar a trabalhar com mais duas. Por isso, tem que haver uma separação dos produtos, por questão de exclusividade".

Bruna Moreschi



MARCELO KHOURY, DA ROXX: UM BOM PROJETO ARQUITETÔNICO FAZ TODA A DIFERENÇA



A gente pensa em você.

**PENSE NA SUA INTERNET AINDA MELHOR.  
MUDE PARA O TURBONET MAXX.**

**MAIS  
ECONOMIA**

**MAIS  
QUALIDADE**

**VELOCIDADE DE  
ATÉ 10 MB**

NÃO HÁ NADA MAIS RÁPIDO QUE OS SEUS PENSAMENTOS. PENSANDO NISSO, A GVT CRIOU TURBONET MAXX, A PRIMEIRA BANDA LARGA ADSL 2+ COM ATÉ 10 MB DE VELOCIDADE. MUITO MAIS QUALIDADE PARA A SUA CONEXÃO.

**TURBONET MAXX. A INTERNET NA VELOCIDADE DO SEU PENSAMENTO.**

CONFIRA NOSSAS VELOCIDADES, BANDA LARGA  
A PARTIR DE **R\$ 35,90**.

Ligue **0800 600 2000**

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



# Prêmio Viapar-Fundacim de Jorna

**PREMIAÇÃO FOI CRIADA PARA ESTIMULAR E DISSEMINAR A PRÁTICA DA RESPONSABILIDADE SOCIAL, BEM COMO CONTEMPLAR OS PROFISSIONAIS QUE FIZERAM REPORTAGENS SOBRE O TEMA E DESTACAR O TRABALHO DE EMPRESAS, INSTITUIÇÕES E VOLUNTÁRIOS NESTA ÁREA**



Bruna Moreschi

**OS PRIMEIROS COLOCADOS EM CADA UMA DAS CATEGORIAS** COM OS REPRESENTANTES DAS ENTIDADES PROMOTORAS

**A** noite de 13 de junho foi de festa para a imprensa local. Nesta data ocorreu a entrega do 1º Prêmio Viapar-Fundacim de Jornalismo, num evento realizado no Centro de Convenções Aspen Park. Autoridades, lideranças empresariais, acadêmicos de jornalismo, professores, jornalistas e diretores de vários veículos de comunicação da cidade participaram da solenidade de premiação.

O número de inscritos surpreendeu as comissões organizadora e julgadora, por ser a primeira edição do prêmio e por se tratar de um tema relativamente novo. Foram inscritos 20 trabalhos produzidos por profissionais de rádio, televisão

e impresso e por acadêmicos de jornalismo, sobre o tema “Boas práticas de responsabilidade social”. Onze trabalhos, divididos em cinco categorias, foram premiados.

O objetivo do Prêmio Viapar-Fundacim de Jornalismo foi desenvolver a cultura e a prática da responsabilidade social entre profissionais e acadêmicos de jornalismo; estimular o processo de conscientização da população sobre o tema e valorizar ações de empresas, instituições e voluntários nesta área.

Durante a cerimônia, a presidente da Fundacim, Roni Enara, lembrou que em junho de 2002 a ACIM tornou-se a primeira associação comercial do Brasil a criar um Insti-

tuto de Responsabilidade Social.

Ela agradeceu jornalistas e acadêmicos que se inscreveram e falou da importância da imprensa para a divulgação do tema. “Através da mídia é possível multiplicar o conceito de responsabilidade social, para que todos entendam seu papel como cidadãos na sociedade”.

## SATISFAÇÃO

Durante o evento, foi exibido um vídeo sobre o trabalho da Viapar, bem como sobre os projetos desenvolvidos pela empresa na área de responsabilidade social e ambiental.

O diretor-presidente da Viapar, Inaro Fontan Pereira, lembrou que a concessionária atua há dez

# lismo contempla onze trabalhos

anos nas rodovias da região e que pesquisas demonstram a satisfação dos usuários. Em 2006, 91% dos usuários entrevistados consideravam os serviços da Viapar como bons e ótimos. “Prestar bons serviços nada mais é do que nossa obrigação. Por isso, procuramos ir além, com as boas práticas de responsabilidade social, expressão que toca nosso coração”, afirmou, citando alguns projetos desenvolvidos pela empresa com crianças e gestantes carentes em diversas cidades do trecho de concessão.

Fontan frisou que “esta noite é muito significativa porque, graças a Fundacim, estamos podendo reconhecer a importância do trabalho da imprensa na divulgação dos conceitos de responsabilidade social”.

O presidente da ACIM, Carlos Tavares, iniciou seu discurso convidando os presentes a uma reflexão sobre o aumento da violência em Maringá, relacionado principalmente ao tráfico de drogas, e sobre a importância das ações de responsabilidade social para a prevenção da criminalidade.

Cardoso ressaltou que a imprensa tem um papel fundamental na divulgação de ações de responsabilidade social. “Só profissionalizando nossas entidades sociais, estruturando-as para que possam cumprir sua missão, será possível evitar que as pessoas que se encontram em risco social entrem para a criminalidade. Assim, estaremos contribuindo para reduzir a violência”.

## PREMIAÇÃO

Os trabalhos foram avaliados por uma comissão formada por representantes da ACIM, do Conselho



Fotos/Bruna Moreschi

**RONI ENARA DESTACOU A IMPORTÂNCIA DA IMPRENSA NA MULTIPLICAÇÃO DOS CONCEITOS DE RESPONSABILIDADE SOCIAL**

Permanente do Jovem Empresário (Copejem), do Conselho da Mulher Empresária e Executiva (ACIM Mulher), do Sindicato dos Jornalistas Profissionais de Londrina e da Secretaria Municipal de Ação Social.

Na categoria Profissionais, os primeiros lugares em cada modalidade receberam R\$ 2 mil, troféu e certificado. Na categoria Acadêmicos, o primeiro colocado recebeu R\$ 1 mil, troféu confeccionado pelo artista plástico maringaense Jorge Pedro e certificado.

Na categoria extra para reportagens que abordem temas ligados aos benefícios das concessões de rodovias no Brasil, a premiação foi de R\$ 1 mil. Os segundos e terceiros colocados de todas as categorias e modalidades receberam certificados e troféus.

O 1º Prêmio Viapar-Fundacim de Jornalismo foi promovido pela Fundacim (Instituto de Responsabilidade Social de Maringá) em parceria com a Viapar e com apoio da Secretaria Municipal de Ação Social e Cidadania e do Sindicato dos Jornalistas Profissionais de Londrina, seccional de Maringá. ■



**INARO FONTAN PEREIRA AFIRMOU QUE RESPONSABILIDADE SOCIAL É UMA EXPRESSÃO QUE “TOCA O CORAÇÃO” DA VIAPAR**



**O PRESIDENTE DA ACIM FRISOU A IMPORTÂNCIA DAS AÇÕES DE RESPONSABILIDADE SOCIAL PARA PREVENIR A CRIMINALIDADE**

# Os Premiados

## 1. Categoria Profissional

### Prêmio para reportagens publicadas no meio impresso

**1º lugar:** "Projeto Resgate Cidadão faz qualificação de presos na PEM", por Juliana Daibert para o jornal O Diário do Norte do Paraná;



*Juliana Daibert recebe o troféu de Juliano Moreira, diretor-executivo da Viapar*

**2º lugar:** "Quando o Estado falha, voluntários entram em cena", por Edna Aparecida Mendes, para o jornal O Diário do Norte do Paraná;



*Cleide Noronha, da ACIM, entrega o troféu a Edna Mendes*

**3º lugar:** "Cooperativa inclui deficientes", por Hermínio Rogério Recco, para o jornal O Diário do Norte do Paraná;



*Rogério Recco e Bernadete Barusso, da Secretaria de Ação Social e Cidadania*

## Prêmio para reportagens veiculadas na televisão

**1º lugar:** "Informática Lar Escola", por Alessandro Ivanowski para o telejornal Paraná TV 2ª edição, da RPCTV Cultura (Rede Globo);



*Alessandro Ivanowski recebe o troféu das mãos de Inaro Fontan Pereira, presidente da Viapar*

**2º lugar:** "ONG fiscaliza Prefeitura", por Juliane Guzzoni para o telejornal Paraná TV 2ª edição, da RPC-TV Cultura (Rede Globo);



*Luciano Mendes, da Viapar, entrega troféu a Juliane Guzzoni*

**3º lugar:** "Aquecedor solar reciclável", por Michele Thomaz de Aguiar para o programa GPP Rural da GPPTV Tibagi (SBT);



*Michele de Aguiar e Marçal Siqueira, da Viapar*

## Prêmio para reportagens transmitidas no rádio

**1º lugar:** "Responsabilidade social em Maringá", por Everton Bastazini Barbosa, para a Rádio CBN Maringá;



*Carlos Cardoso, presidente da ACIM, entrega premiação a Everton Barbosa*

## 2. Categoria Acadêmico

**1º lugar:** "R\$ 0,25 são suficientes?", por Ane Pacola, Sarah Pereira e Thiago Ramari, do Centro Universitário de Maringá (Cesumar), publicada no jornal O Diário do Norte do Paraná;



*José Nascimento, da Viapar, entrega prêmio aos primeiros colocados*

**2º lugar:** "O terceiro setor no combate à fome em Maringá", por Alexandra Fonte Nishiyama, da Faculdades Maringá;



*Alexandra Nishiyama recebe troféu de Valdete São José, do Sindicato dos Jornalistas de Londrina*

**3º lugar:** "Programa quer estimular empreendedorismo entre os jovens", por Adriana Cardoso da Silva, do Centro Universitário de Maringá (Cesumar), publicada no jornal Cesumar em Foco;



*Roni Enara, presidente da Fundacim, entrega troféu a Adriana Cardoso da Silva*

## 3. Prêmio Especial Viapar

**1º lugar:** "Dez anos das praças de pedágio no Paraná", por Everton Bastazini Barbosa, para a Rádio CBN Maringá;



*Everton Barbosa recebe troféu de Wallace Merlin, da Viapar*



*Solte sua imaginação.  
Nós garantimos o resultado!*



**GRÁFICA REGENTE**

Av. Paranavai, 1146 - CEP 87070-130 - Maringá - PR

**Fone: (44) 3220-7010**

comercial@graficaregente.com.br

**[www.graficaregente.com.br](http://www.graficaregente.com.br)**

**A**cupuntura e a homeopatia vêm ganhando espaço cada vez maior nas clínicas médicas. Atualmente as técnicas são utilizadas em hospitais, postos de saúde, passando a contar, inclusive, com cobertura pelos planos de saúde. Essas técnicas interagem e se complementam, podendo coexistir em um mesmo tipo de tratamento.

O médico especialista em acupuntura e homeopatia, Luiz Renato Hapner, explica que os dois tratamentos buscam promover o equilíbrio, fortalecendo os mecanismos fisiológicos próprios do organismo, despertando reações naturais.

O reconhecimento da homeopatia e da acupuntura pela chamada medicina tradicional veio após o esforço de médicos em mostrar sua eficácia. “Cada indivíduo reage a seu modo aos diversos tipos de tratamento. A acupuntura e a homeopatia respeitam isso de maneira particular, buscando bons resultados do ponto de vista da melhora dos sintomas, do equilíbrio emocional, do funcionamento dos órgãos e do sistema”, ressalta Hapner.

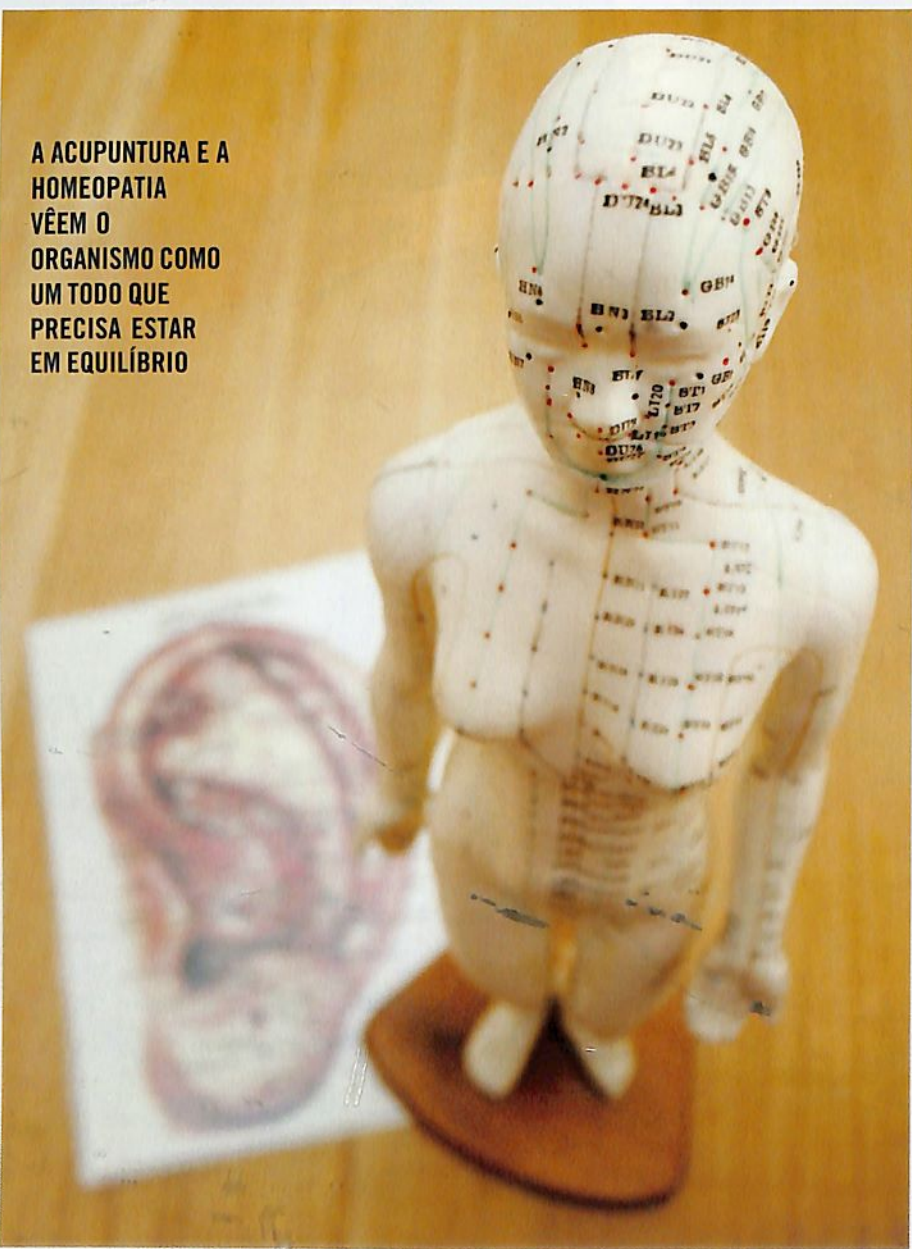
Segundo o médico Benedito Carlos Tel, também especialista em acupuntura, a técnica foi criada na China e é fundamentada em princípios filosóficos. “O homem é considerado parte do universo e não um ser isolado”, explica.

Os primeiros registros da técnica datam mais de seis mil anos, mas a primeira descrição histórica, como sendo uma técnica terapêutica, foi feita por Ssu Ma Ch'ien no “Shih Chi” (Registros Históricos), no ano 90 a.C. Esse tratamento passou a ser difundido e estudado como método científico no Ocidente depois da visita a China do presidente norte-americano Richard Nixon, em 1972, que per-

# Terapias alternativas buscam equilíbrio

**DEPOIS DO RECONHECIMENTO COMO ESPECIALIDADES MÉDICAS, A ACUPUNTURA E A HOMEOPATIA PASSARAM A INTEGRAR O ROL DE TRATAMENTO DE DIVERSAS DOENÇAS, PROMOVEDO O EQUILÍBRIO ENTRE FÍSICO E MENTE, PARTINDO DO PRINCÍPIO QUE O SER HUMANO DEVE SER VISTO COMO UM TODO**

**A ACUPUNTURA E A HOMEOPATIA VÊM O ORGANISMO COMO UM TODO QUE PRECISA ESTAR EM EQUILÍBRIO**



Bruna Moreschi

cebeu os benefícios da acupuntura no tratamento pós-operatório.

## RECONHECIMENTO MÉDICO

Segundo Benedito Tel, a os princípios da acupuntura foram difundidos de forma lenta no Brasil. Em 1980 começaram a surgir os primeiros cursos científicos, com visão médica. Somente em agosto de 1995 a técnica foi reconhecida como especialidade pelo Conselho Federal de Medicina.

Atualmente a acupuntura é largamente utilizada no país. Apesar de ser mais conhecida como opção de tratamento de dores músculo-esqueléticas e de enxaqueca, mais de 300 tipos de doenças podem ser tratados por essa técnica. "Se você associar com algum medicamento, a resposta é ainda mais rápida", acrescenta Benedito Carlos Tel.

A acupuntura não tem contra-indicação. Ela auxilia na produção de hormônios e substâncias que permitem que o organismo entre em equilíbrio mais rapidamente. "A energia do organismo circula por canais ou meridianos, onde se encontram os principais pontos de acupuntura", explica Benedito Tel.

Setenta por cento dos casos apresentam melhora total e 20% têm alívio dos sintomas. "A acupuntura é também uma prática preventiva, por isso o paciente não precisa esperar ficar doente para começar o tratamento. Se houver intervenção no momento em que aparecerem os primeiros sintomas, a acupuntura pode evitar complicações ou alterações que possam se manifestar futuramente", explica Tel.

As crianças também podem se beneficiar da acupuntura. Segun-

## Bons resultados

O engenheiro civil aposentado Fores Rodriguez Pedemera começou a apresentar sintomas de gota quando tinha 50 anos. A doença surge com a elevação dos índices de ácido úrico no organismo e leva a surtos de artrite aguda secundária. Ele começou a fazer acupuntura e os sintomas melhoraram.

Certo dia acordou sem poder mover a perna. Recorreu, novamente, à acupuntura e hoje se diz curado. "A resposta do organismo foi praticamente instantânea. Não precisei tomar remédio algum", ressalta, satisfeito com o tratamento.

O atleta Edivando Souza dos Santos também apostou nos benefícios da acupuntura. Depois de sofrer com problemas no nervo ciático por mais de um ano, conseguiu a recuperação por meio das agulhas. "Hoje faço acupuntura também para chegar mais relaxado nas competições", explica.

# TONER COLOR

Soluções  
Inteligentes  
para Clientes  
Especiais



Quer reduzir seu custo  
com impressão?  
A Toner Color tem  
a melhor solução.

\*Imagens ilustrativas.

SAMSUNG EPSON HEWLETT PACKARD XEROX LEXMARK SHARP Microsoft lenovo Canon RICOH KYOCERA

Curitiba - Av. Paraná, 2848 - Loja 10 - Boa Vista - CEP 82560-460 - Tel.: 41 3078-4567 | Fax: 41 3077-4567

Londrina - Rua Paes Lemes, 66 - Loja 02 - Centro - CEP 86010-610 - Tel.: 44 3024-0570 | Fax: 43 3024-0580

Maringá - Av. Humaitá, 870 - Zona 04 - CEP 87014-200 - Tel.: 44 3225-1234 | Fax: 44 3031-5678

Acesse:  
[www.tonercolor.com.br](http://www.tonercolor.com.br)



Bruna Moreschi

### LUIS RENATO HAPNER E BENEDITO TEL ADOTAM A ACUPUNTURA E A HOMEOPATIA COMO PRÁTICAS COTIDIANAS NO CONSULTÓRIO

do Luiz Renato Hapner – que também é pediatra -, com os pequenos a técnica é conduzida de forma diferente, porque eles não conseguem ficar em repouso por meia hora, tempo médio que duram as sessões. Hapner explica que, quando a criança rejeita as finas agulhas usadas na acupuntura, existem outras formas de aplicação, como laser, aquecimento e estimulação da orelha com sementes de mostarda.

### INDIVIDUALIZAÇÃO

A homeopatia foi enunciada por Hipócrates, considerado o pai da medicina, há cerca de 2.500 anos, mas foi em 1796 que um médico chamado Samuel Hahnemann criou os conceitos e as bases dessa especialidade médica. No Brasil, a homeopatia foi introduzida por um de seus discípulos, o francês Benoit-Jules Mure, que chegou aqui em 1840, tendo o apoio do governo republicano.

Segundo Luis Renato Hapner, a homeopatia tem a mesma função da acupuntura – estimular o organismo para que recupere o equilíbrio. A única diferença é que no lugar das agulhas são usados medicamentos homeopáticos prescri-

tos segundo um critério de individualização de sintomas, de reconhecimento das predisposições e da constituição do paciente.

“A partir disso, identifica-se um medicamento que irá auxiliá-lo melhor, buscando estimular o organismo, para que mobilize seus recursos próprios e, assim, promova a cura”, explica.

Hoje a homeopatia, assim como a acupuntura, é uma especialidade médica reconhecida tanto pelo Conselho Federal de Medicina, quanto pela Associação Médica Brasileira. ■

## Acupuntura aliada à fisioterapia

Na área da fisioterapia, quando um tratamento se torna longo e difícil, associar a acupuntura pode ser a solução. A fisioterapeuta Erica Rossler Negro Vicentini, pós-graduada em acupuntura e com aperfeiçoamento em Beijing, na China, faz uso da técnica, associada à tui-na, terapia manual de origem chinesa.

Segundo ela, o tratamento de dores causadas pela tensão desencadeada pelo estresse com a acupuntura tem excelentes resultados. “Pode-se fazer o uso desta prática milenar de forma global, que seria a acupuntura sistêmica, ou de forma mais localizada, em que se utiliza a eletroacupuntura. O resultado de ambas as técnicas é muito positivo e eficaz.”

A acupuntura trata dores crônicas e agudas, como as causadas por torções, contusões e contraturas em geral. “A acupuntura promove um bem-estar geral do organismo na busca do reequilíbrio de todas as estruturas, promovendo o relaxamento físico e mental”, acrescenta a fisioterapeuta.



Bruna Moreschi

A FISIOTERAPEUTA ERICA VICENTINI UTILIZA A ACUPUNTURA, ALIADA À TUI-NA, TERAPIA MANUAL DE ORIGEM CHINESA

# Santa Casa Saúde.

Tudo que você precisa, com uma dose a mais de dedicação.

Afinal, já é de longa data que as pessoas reconhecem a dedicação e profissionalismo com que os colaboradores do Santa Casa Saúde atendem os seus associados. Eles sabem que podem contar com um hospital de alta complexidade, atendendo em mais de 40 especialidades diferentes, com UTI's neonatal e adulta, atendimento 24 horas no pronto-atendimento. É a credibilidade, confiança e segurança que o Santa Casa Saúde proporciona. Por isso mais e mais pessoas estão fazendo a melhor escolha, o Santa Casa Saúde, um plano de amor a vida.



Plano empresarial  
a partir de 5 colaboradores



Santa Casa  
Saúde

ANS Nº 33.683-1

Av. Brasil, 1.819 | (44) 3029-5656

## MUDANÇA NA LEGISLAÇÃO DIFICULTA PARCERIAS ENTRE EMPRESÁRIOS PARA REDUZIR CUSTO DE FRETES. PARA

PRESIDENTE DO SINDICATO DOS TRANSPORTADORES, A MEDIDA FORÇARÁ AS EMPRESAS A SE AJUSTAR A NOVAS REGRAS DE MERCADO

Desde fevereiro está vedada a inscrição na frota cadastrada no RNTC (Registro Nacional do Transportador Rodoviário de Carga) dos veículos da categoria particular, que são identificados por placa de fundo cinza e caracteres em preto. Com a medida, passou a ficar proibido o transporte de cargas de terceiros, mediante remuneração, por veículos particulares.

A resolução 1737/06 da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), que regulamentou as novas regras, estabelece que, para serem classificados como carga própria, os produtos transportados devem ter nota fiscal que conste como emitente ou como destinatário a empresa, entidade ou indivíduo proprietário ou arrendatário do veículo.

A medida atingiu diretamente os atacadistas e as distribuidoras, que mantinham parcerias no setor de logística. O descumprimento das regras é passível de autuação. Para quem efetuar transporte de carga de terceiros mediante remuneração, utilizando veículo de categoria particular, a multa é de R\$ 400. E sobe para R\$ 500 em caso de reincidência.

O advogado empresarial, Márcio Frizzo, cita que, antes da resolução, uma empresa atacadista que man-

# Mais rigor no transpor



Bruna Moreschi

dava seu caminhão buscar uma carga podia fazer um frete para terceiros na viagem de ida como forma de cobrir o custo com combustível. “A medida é preocupante, porque pode aumentar o custo de alguns produtos”, considera.

## ARRENDAMENTO

A tendência, segundo o jurista, é que muitas empresas comecem a abrir transportadoras para continuar trabalhando desta forma, o que aumenta o custo da logística. “No final, a conta vai ser paga pelo consumidor”, acredita.

O contador da Distribuidora Aritlu, Nilson Facci, concorda que os custos irão aumentar para os empresários. “Principalmente em relação à parte burocrática, porque teremos de criar uma nova empresa para atender a legislação. Mas, neste momento, a gente não consegue repassar o custo. Vamos ter

## FROTAS PARTICULARES NÃO PODEM MAIS TRANSPORTAR PRODUTOS DE TERCEIROS, SEGUNDO RESOLUÇÃO DA ANTT

### INFRAÇÕES

Algumas das infrações à Lei 11.442/2007, sujeitas a multa:



- ▶ Ausência de inscrição no RNTC;
- ▶ Efetuar transporte rodoviário de carga, por conta de terceiros e mediante remuneração, utilizando veículo de categoria particular;
- ▶ Efetuar transporte rodoviário de carga, por conta de terceiros e mediante remuneração, com registro suspenso;
- ▶ Efetuar transporte rodoviário de carga, por conta de terceiros e mediante remuneração, utilizando registro com prazo de validade vencido;
- ▶ Utilizar CRNTC falso ou adulterado.

# te de cargas e mercadorias



que melhorar a performance para que o preço não seja atingido”, diz.

Facci defende que parcerias para o transporte de cargas de terceiros, mesmo entre concorrentes, é uma prática comum no mercado e vai ser mantida. “Hoje as empresas têm aproveitado o máximo de sinergia. Devemos ser concorrentes na venda, mas na logística temos que fazer parcerias para diminuir o custo”.

A vantagem que o presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de Maringá e Região (Setcamar), Reinaldo Gabriel Neto, vê na resolução é a manutenção de um cadastro atualizado dos transportadores. “Como qualquer modificação vai

ser notificada a ANTT, o cadastro de transportadoras vai ficar mais atualizado”.

Sobre a necessidade das empresas abrirem uma transportadora para atender a legislação, o presidente do Setcamar vê a decisão como uma medida que vai forçar os empresários a se adequar a uma nova regra de mercado.

E, para que o impacto financeiro seja o menor possível, Neto aconselha os empresários a trabalhar, num primeiro momento, com arrendamento de veículos e funcionários para a transportadora. “Tem que migrar devagar para não sofrer tanto com o impacto da mudança”. ■

Mabu Thermas & Resort	Mabu Royal & Premium Hotel	Mabu Personal Royal Hotel	Mabu Parque Resort	Mabu Golden Ingá Premium Hotel
Cataratas do Iguaçu / PR	Curitiba / PR	Caxias do Sul / RS	Curitiba / PR	Maringá / PR
<p>0800 41 7040 www.hoteismabu.com.br</p>				
<p>CHAMON (41) 3222 7774 www.chamon.tur.br</p>			<p>Mabu HOTÉIS &amp; RESORTS</p>	

## O outro lado

Os empresários que atuam na área de transportes vêm com bons olhos as mudanças propostas pela resolução. O diretor-presidente do grupo G-10 Transportes, Cláudio Adamucho, ressalta que o setor passa por mudanças importantes desde janeiro deste ano, quando o presidente Luiz Inácio Lula da Silva sancionou a Lei 11.442/2007. "O projeto estava na Câmara dos Deputados desde 1999", lembra.

Para Adamucho, um dos pontos mais fortes da nova legislação foi uma definição sobre o tempo de espera para carga e descarga de mercadorias. "Os caminhões deixam de ser armazéns volantes para realmente transportar cargas. O tempo máximo de espera em fila passou a ser de cinco horas", conta.

Outro destaque, no entendimento do empresário, foi uma abertura do setor para empresas de capital estrangeiro. "Aumentou a competitividade e isto é positivo para o setor", diz.

Já sobre o transporte de cargas de terceiros por veículos particulares, Adamucho avalia



Bruna Moreschi

**CLÁUDIO ADAMUCHO, DO G-10, DIZ QUE NOVA LEGISLAÇÃO TROUXE MUDANÇAS IMPORTANTES PARA O SETOR**

que a regulamentação é extremamente justa. "Quem não é transportadora, que se cadastre e trabalhe nas mesmas condições das empresas de transporte. Se não é do ramo, não pode transportar. É a mesma coisa que permitir a um farmacêutico fazer receitas médicas", compara.

Para Adamucho, permitir a utilização de veículos particulares em fretes de terceiros abre espaço para a concorrência predatória. "Quem não é do setor tem que aproveitar o momento e entrar na concorrência. Melhorou para os transportadores, que bancam os seus custos em cima dos

transportes", diz.

Outra situação positiva que veio com a regulamentação, segundo o empresário, é que serão definidos pelos órgãos governamentais quantos são os veículos que atuam no transporte de cargas. O cadastro vai permitir uma melhor visualização do setor em todo o Brasil, podendo indicar novos investimentos.

"Esta lei veio para ficar e vai ser melhorada no futuro. Mas ainda faltam definições para algumas questões que estão sendo discutidas e que envolvem a ANTT, o Ministério dos Transportes e organismos representantes da classe".

## Seja Atual !

COMERCIALIZAMOS TAMBÉM PELO CARTÃO 

**GRANDES EMPRESAS NECESSITAM DE UM GRANDE SISTEMA.**

Conquiste este privilégio. Tenha um software atualizado dentro de sua empresa!

- ✓ Gestão ADMINISTRATIVA
- ✓ Gestão COMERCIAL
- ✓ Gestão SUPRIMENTOS
- ✓ Gestão INDUSTRIAL
- ✓ Gestão FINANCEIRA
- ✓ Gestão LOGÍSTICA
- ✓ Gestão COM. EXTERIOR



**ATUAL SISTEMAS**  
(For Windows®)

Trigo Carpinos (44) 3028 - 0999

**ADEQUANDO SOLUÇÕES PARA SUA EMPRESA.**

Atual Consultoria e Sistemas Ltda | Fone: (44) 3028 - 0123 | Aceso: [www.atualcs.com.br](http://www.atualcs.com.br) | E-Mail: [atual@atualcs.com.br](mailto:atual@atualcs.com.br)

Com o clima mais frio prestes a tomar conta dos nossos dias e noites, a elegância encontra espaço para falar mais alto. Além disso, chegou a hora de escolher os melhores acessórios para se proteger do frio.

É nesse cenário que o cachecol volta a ser um dos astros. Esse será o terceiro inverno que a peça volta a fazer parte do guarda-roupa. Antes dessa verdadeira febre, ele passou muito tempo esquecido. Mas, para usar esse acessório a seu favor, é preciso seguir algumas regrinhas de elegância, para que o visual não fique despojado demais.

Primeira dica valiosa: os mais compridos e coloridos ficam reservados para as lindas manhãs de domingo. Homens e mulheres podem usar, mas elas têm mais liberdade, tanto na variedade das cores, quanto na maneira de amarrar.

Para elas usarem cachecol com blusas de gola alta, a melhor forma de amarrar a peça é dando duas voltas e deixando o nó mais frouxo. Já quando a blusa for mais decotada, é o momento de usar o cachecol mais justo no pescoço e deixar as pontas mais compridas. Outra forma de usar é com uma ponta para frente e outra para traz.

Os homens precisam ter mais cuidado, principalmente quando o look já traz gravata, até porque os dois estarão no mesmo lugar. Uma opção é usar o cachecol sobre o paletó abotoado. Assim ele não concorre diretamente com a gravata.

Profissionais que têm mais liberdade para se vestir, como os das áreas da arte ou comunicação, podem dar uma abusadinha, usando o cachecol bem enrolado com as pontas mais curtas e um nó na

# Estilo até o pescoço

**USAR UM CACHECOL PODE SER CHARMOSO E QUENTINHO, MAS ELE NÃO PODE ATRAPALHAR E NEM PRENDER SEUS MOVIMENTOS. TAMBÉM É PRECISO CUIDADO NA ESCOLHA DAS CORES E TRAMAS DESTA PEÇA, QUE VEM FAZENDO SUCESSO NOS ÚLTIMOS INVERNOS**



Bruna Moreschi / Gentileza Loft

diagonal. Um visual bem *fashion*, que deve ser evitado por executivos que precisam passar mais seriedade do que criatividade.

Outro detalhe são os pontos da trama. Quanto menores e delicados, mais elegante o cachecol, ideal para ser usado em ambientes de trabalho. Os pontos mais largos ou trabalhados são indicados para os momentos de lazer, para serem usados em viagens, por exemplo.

A cor também deve ser levada em conta. As neutras - como o cinza e o bege - são sempre mais fáceis de combinar e menos agressivas. Vale um xadrez mais clássico,

para todas as ocasiões.

Para não errar, use o cachecol para ir trabalhar, voltar para casa, ir até o restaurante, para tudo. Mas não dentro do escritório e nem em uma reunião de negócios. Como em lugares fechados o clima é controlado, não tem sentido ficar com o pescoço enrolado.

E tem mais. O cachecol tem um toque de fetiche, por isso é preciso sempre tentar suavizar as combinações. Nada de produção fatal na hora de trabalhar.

**Dayse Hess é jornalista, especialista em design de moda**



DOM ANUAR BATTISTI, CIDA BORGHETTI, WILSON MATOS, ARIQVALDO COSTA PAULO, LUIS FERNANDO FERRAZ E RICARDO BARROS, NA MESA PRINCIPAL



O CONSULTOR DO SEBRAE, CLÁUDIO SERRATO, DIRIGIU OS TRABALHOS DA ASSEMBLÉIA GERAL DO CODEM

# Codem debate o “Repensando

**PROPOSTAS APRESENTADAS PELOS GRUPOS DE ESTUDOS FORMADOS DURANTE A ASSEMBLÉIA GERAL REALIZADA NO MÊS PASSADO FORAM ENCAMINHADAS, DE ACORDO COM OS TEMAS, PARA AS RESPECTIVAS CÂMARAS TÉCNICAS**

**P**alestras, reuniões de grupos de estudos, vídeos e apresentação de pesquisa e dados sobre a economia de Maringá nos últimos dez anos marcaram a Assembléia Geral do Codem (Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá), realizada no dia 16 de junho, no Cesumar.

O encontro de quase seis horas reuniu 160 pessoas, público formado por representantes das 143 entidades que compõem o órgão, diretores e membros do Codem, autoridades do município e convidados em geral.

A importância do conselho como agente ativo no desenvolvimento de Maringá deu o tom dos discursos. A Assembléia Geral teve como principal objetivo colher propostas para a geração do documento para o “Repensando Maringá 2030”.

Também atendeu a outras finalidades, como a comemoração dos dez anos do Codem, a renovação do compromisso das entidades e seus representantes, os projetos e as conquistas obtidas no período,

como a transformação de Maringá em pólo de excelência em ensino superior, o Novo Centro, a internacionalização do aeroporto, o Tecnoparq, entre outras.

As propostas apresentadas pelos grupos de estudos formados durante a assembléia foram recebidas pela organização do encontro e encaminhadas, de acordo com os temas, para as respectivas câmaras técnicas do conselho.

As câmaras têm prazo de 45 dias para a análise. O passo seguinte é a apreciação do material, numa plenária, quando serão definidas as diretrizes para a publicação do documento “Maringá 2030”.

## COLABORATIVISTA

O presidente em exercício do Codem, Ariovaldo Costa Paulo,

considerou o dia 16 de junho de 2007 uma data histórica: “Estamos iniciando o “Maringá 2030”. Quando projetamos a cidade para 2020 não esperávamos tanta rapidez. 2020 já aconteceu. O Codem é exemplo para o país porque conta com a coesão das entidades e a participação ativa de seus representantes.”

Licenciado da presidência do conselho, o senador Wilson Matos fez um relato sobre os 60 anos de Maringá, os projetos executados e os que estão em vias de ser concretizados, enfatizando que o órgão tem uma história marcante porque existe o espírito colaborativista em Maringá.

Por isso, segundo ele, todas as pessoas presentes à assembléia mereciam ser parabenizadas: “Temos de continuar caminhando jun-



**O ENCONTRO REUNIU 160 PESSOAS, A MAIORIA REPRESENTANTES DE ENTIDADES QUE COMPÕEM O CODEM**

# Maringá 2030”

tos para promover o desenvolvimento da nossa cidade.”

O arcebispo de Maringá, dom Anuar Battisti, participou ativamente da assembleia, fazendo parte, inclusive, de um dos grupos de estudos. O aquecimento global e como Maringá pode contribuir para a diminuição deste fenômeno que afetará de forma negativa todo o planeta, foi uma das questões abordadas por dom Anuar, que fez a bênção ecumênica na abertura.

O deputado federal Ricardo Barros, que informou sobre as emendas de sua autoria para a viabilização de recursos federais para o município, e a deputada estadual Cida Borghetti participaram dos grupos de estudos. O deputado estadual Dr. Batista também prestigiou o encontro.

O consultor do Sebrae, Cláudio Serrato, dirigiu os trabalhos da assembleia, coordenando as atividades e as apresentações dos grupos.

Serrato, participante da primeira reunião do Codem, há 10

anos, falou sobre os desafios para preparar a Maringá de 2030, lembrando que a responsabilidade de repensar o futuro é de cada um: “Nós construímos parte deste caminho e precisamos avançar. Olhamos o passado para projetarmos o futuro. Sonhos atrelados a objetivos tornam-se desafios; desafios ancorados por pessoas competentes tornam-se realidade. ■

## Diversidade nas propostas

Na Assembleia Geral foram formados, aleatoriamente, 15 grupos de estudos que apresentaram uma diversificada lista de propostas que vem a ser o embrião para a elaboração do documento “Maringá 2030”. Estas propostas, algumas bem específicas, contemplam todas as áreas. Qualidade de vida, políticas ambientais, integração de Maringá com as cidades da região, capacitação da mão-de-obra, consolidação do Tecnoparc, manutenção da cidade como pólo de desenvolvimento e o Codem como catalisador da energia das pessoas e das entidades para o crescimento foram análises e propostas convergentes destacadas pelos grupos.

Se houve um consenso nesses itens, no âmbito de projetos e execuções, contudo, verificam-se opiniões bem distintas. Caberá às câmaras técnicas do Codem proceder as avaliações, os devidos ajustes e a compilação.

## Indicador econômico e pesquisa

O diretor-executivo do Codem, João Celso Sordi, apresentou durante a assembleia um Indicador de Atividade Econômica de Maringá, trabalho intitulado “Dez anos de Codem: ações e resultados”, dividido em oito áreas: comunitária, universitária, integração tecnológica, investimentos, agricultura e agroindústria, comércio e serviços, comércio exterior e gestão empresarial.

Uma pesquisa de opinião e conhecimento com 90 membros e participantes do conselho foi apresentada pelo assessor técnico Álvaro Gilmar Estevam de Araújo.

A pesquisa, realizada em abril e maio deste ano, teve a supervisão de Ariele Anthero, do Depea (Departamento de Pesquisa e Estatística da ACIM). Para fazer o *download* do Indicador de Atividade Econômica de Maringá e da pesquisa é só acessar o site [www.codem.org.br](http://www.codem.org.br)

# Uma aposta no merca

**EM MARINGÁ MULTIPLICAM-SE AS CLÍNICAS DESTINADAS A PESSOAS DA TERCEIRA IDADE, QUE OFERECEM MORADIA E HOSPEDAGEM POR DIAS OU HORAS. EMPRESÁRIOS DO SETOR ACREDITAM QUE A TENDÊNCIA É DE EXPANSÃO DESTES TIPO DE ATIVIDADE, COM O AUMENTO DA EXPECTATIVA DE VIDA DA POPULAÇÃO**

Estima-se que cerca de 25 mil moradores de Maringá têm 60 anos ou mais. É o que aponta a atualização do Censo 2000, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Esse número é três vezes maior do que o registrado pelo Censo de 1980, quando o número de maringaenses na terceira idade era de 8.783. Uma década depois, segundo o recenseamento de 1991, eram 16.516 pessoas nessa faixa etária.

A conclusão é que a população de Maringá, assim como no resto do mundo, está envelhecendo. Este fato tem levado governos a repensarem políticas públicas, especialmente nas áreas de saúde e de previdência social. Por outro lado, vem abrindo boas oportunidades de negócio para empreendedores.

Investir na prestação de serviços voltados à terceira idade tem sido a aposta de muitos maringaenses. As casas de repouso são um bom exemplo e atraem empresários como a dentista Sandra Lúcia Presa. Ela e mais dois colegas, também da área da saúde, inauguraram, em outubro do ano passado, o Bem Viver Lar e Hotel, que oferece estadia para pessoas da terceira idade.

Com capacidade para 18 hóspedes, a clínica oferece serviço de enfermagem 24 horas, assistência nutricional e religiosa. Um contrato de cooperação técnica firmado com uma faculdade privada de Maringá proporciona atendimento nas áreas de fonoaudiologia, fisioterapia, atividades físicas e terapia ocupacional. Há ainda serviço de lavanderia e de *webcam* para que os familiares possam se comunicar com os pacientes.

Esse cuidado tem seu custo: R\$ 1.800 por mês. São aceitas pessoas com, no mínimo, 60 anos, mas, dependendo da situação de saúde física e mental, pessoas com idade



**NO BEM VIVER LAR E HOTEL OS IDOSOS CONTAM COM VÁRIOS TIPOS DE SERVIÇO, COMO ENFERMAGEM 24 HORAS POR DIA**

a partir de 50 anos podem ser atendidas pela clínica. Uma enfermeira é responsável por fazer a avaliação para admissão dos pacientes, para determinar o tipo de tratamento que cada um necessita.

## DEDICAÇÃO

As maiores dificuldades enfrentadas até agora pelo grupo de empresários se resumem à contratação de mão-de-obra especializada e à divulgação positiva do serviço, já que muitas famílias ainda têm receio de delegar a tarefa de cui-

dar do idoso a uma clínica particular ou acham o serviço caro.

Para quem pretende deixar um parente em uma clínica da terceira idade, Sandra Lúcia Presa aconselha verificar se o estabelecimento possui CNPJ e licença sanitária, além de consultar referências sobre o trabalho prestado e conversar com outras famílias que utilizam o serviço.

Segundo a empresária, quem pretende apostar nesse tipo de negócio precisa ter alguns requisitos básicos: "Gostar muito de ido-

# do da terceira idade

sos e ter identificação com a área da saúde. É necessário ter em mente o bem-estar dos idosos e a consciência de que o trabalho exige dedicação”.

Ela mesma costuma trabalhar 12 horas por dia, inclusive nos finais de semana. Mas o negócio, segundo Sandra, é um bom investimento e que tem futuro nos próximos anos.

## AMPLIAÇÃO

Há cinco anos o Residencial Geriátrico Maanaim, das irmãs Sheili Sanches Martins e Sandra Patroni, tinha apenas dois ou três internos e estava localizado numa residência alugada. Com o aumento da clientela, já que a capacida-

## Curso para cuidador de idoso

Há quem aposte que entre as profissões do futuro estará a de cuidador de idoso. De olho na qualificação profissional de pessoas que se habilitem a exercê-la, a Universidade Estadual de Montes Claros (Unimontes), de Minas Gerais, criou um curso superior seqüencial de cuidador de idoso, em 2005.

Com duração de dois anos, o curso tem em sua grade curricular disciplinas ligadas à área da saúde, como geriatria, fisioterapia e nutrição. A primeira turma concluiu o curso no final de abril.

“Detectamos falta de mão-de-obra especializada nas clínicas e hospitais da cidade. Como Montes Claros é pólo das regiões norte e noroeste de Minas e a população está envelhecendo, acreditamos que teríamos mercado para esses profissionais”, explica a coordenadora dos cursos modulares e seqüenciais da Unimontes, Maria de Fátima do Nascimento, lembrando que uma pesquisa de viabilidade feita antes da instalação do curso comprovou essa carência.

## Viajou e esqueceu as chaves?



O **GARCIA EXPRESS** atende a todos os clientes que necessitam enviar ou receber encomendas de até 20 kg com rapidez, associando preço baixo e segurança. Este serviço cobre as cidades onde os ônibus da Viação Garcia tem ligação direta e os pontos de recepção e entrega são os próprios guichês das rodoviárias credenciadas.



**Saiu, GARCIA EXPRESS chegou!**  
ENCOMENDAS RÁPIDAS

Serviços de Encomendas Rápidas de Rodoviária para Rodoviária.

[www.viacaogarcia.com](http://www.viacaogarcia.com)



de máxima do local era de 15 pessoas, em março do ano passado as empresárias decidiram mudar de endereço: foram para a sede própria, de 1.100 metros quadrados de área construída.

O local segue as normas de segurança e acessibilidade para pessoas da terceira idade, oferecendo corrimões em diversos pontos, vasos sanitários mais altos, pisos antiderrapantes, entre outras exigências da Secretaria Municipal da Saúde

Atualmente são 35 idosos, cuidados por 23 colaboradores, que prestam atendimento nas áreas de enfermagem, nutrição, fisioterapia e fonoaudiologia. O local conta, ainda, com filmadoras, para que as proprietárias possam acompanhar o trabalho desenvolvido pelos funcionários e a meta é que nos próximos quatro meses as famílias também possam acessar uma página da internet e assistir, em tem-



Bruna Moreschi

**AS IRMÃS SHEILI E SANDRA AMPLIARAM A CLÍNICA, EM FUNÇÃO DO AUMENTO DA PROCURA**

po real, as imagens das áreas comuns da casa de repouso.

Uma nova expansão já está nos planos das irmãs. No ano que vem elas pretendem construir a segunda ala, para abrigar mais idosos. Se o negócio é rentável? Sheili acredita que ainda se está caminhando para ser um bom negócio e que a expectativa é que seja

melhor no futuro.

“Ainda há muito preconceito e temor. Muitas pessoas vêem na televisão os idosos serem maltratados em algumas clínicas e acham que em todo lugar é assim”, ressalta Sheili, acrescentando que “é preciso conquistar a confiança da família e mostrar que prestamos um serviço sério”. ■

## Clínicas podem ser boa opção

A decisão de colocar um parente em uma clínica geriátrica nem sempre é fácil, mas muitas vezes é inevitável. A psicóloga Raquel Pereira de Jesus, que, inclusive, teve uma experiência pessoal em relação ao assunto - a avó dela passou os últimos 15 anos de vida numa clínica de repouso - aconselha que sejam analisados diversos fatores, como o ganho de qualidade de vida que o idoso e a família poderão ter e a sobrecarga psicológica e de trabalho que os familiares assumem ao cuidar dessa pessoa.

“As famílias estão menores, com mais membros no mercado de trabalho, o que dificulta acompanhar a rotina do idoso, dar os remédios na hora certa. Nas

clínicas, esses idosos poderão ter ganho qualitativo de saúde e o acompanhamento de profissionais capacitados de várias áreas”, diz.

Ela pondera, porém, que a decisão pode vir acompanhada do sentimento de culpa. “Por isso, o melhor é que tanto o idoso quanto a família tenham acompanhamento psicológico e, se possível, participem de grupos de apoio e troquem experiências com outras famílias”.

Raquel ressalta que é imprescindível a família visitar o idoso com frequência. “Essa atitude é importante para os dois lados e ajuda a conservar os vínculos familiares”, afirma. E, quando possível, sugere ela, é importante também levar o idoso interno para passar um dia ou um fim de semana junto com a família.



Bruna Moreschi

**A PSICÓLOGA RAQUEL DE JESUS: CLÍNICAS PODEM TRAZER GANHO EM QUALIDADE DE VIDA PARA IDOSO E FAMILIARES**

# Estabilidade econômica e juros menores aquecem o setor

**EM MARINGÁ, A VENDA DE CARROS VEM REGISTRANDO CRESCIMENTO ESTE ANO. UM FATOR QUE TEM CONTRIBUÍDO É A FACILIDADE DE FINANCIAMENTO, GRAÇAS AOS JUROS MENORES. A CIDADE CONTA COM UM GRANDE NÚMERO DE REVENDAS E COM CONCESSIONÁRIAS DAS PRINCIPAIS MARCAS**

Segundo dados do Detran/PR (Departamento Estadual de Trânsito), em dezembro do ano passado 171.382 veículos estavam licenciados no município de Maringá. Levando em conta que a cidade possui mais de 300 mil habitantes, a proporção é de um veículo para cada 1,75 morador, um dos índices mais altos do país.

Pesquisas do setor, em nível nacional, sinalizam que a frota de Maringá tende a crescer ainda mais. A produção e venda de veículos no país, de janeiro a abril deste ano, bateram recordes. O segmento fabricou 881,4 mil unidades e vendeu 672,5 mil. Os números foram divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Um dado da pesquisa revela um dos fatores que impulsionaram esse crescimento. O volume de crédito do setor, em abril, teve um aumento de 23% se comparado ao mesmo período do ano passado.

As vendas parceladas em mais de 36 vezes também cresceram. Do total de veículos comercializados em abril deste ano, 49% foram financiados em mais de 36 parcelas, contra o percentual de 34% no mesmo mês de 2006. As taxas de juros praticadas no segmento também vêm caindo - de



Bruna Moreschi

**JOSÉ MAURÍCIO BALESTRI, DA OURO PRETO AUTOS: 80% DAS VENDAS FINANCIADAS**

25,3% ao ano, em abril de 2006, para 20,7% ano no mesmo mês de 2007.

## FINANCIAMENTOS

Esses dois fatores – parcelamento e queda da taxa de juros – são apontados por empresários do ramo como responsáveis pelo aumento das vendas de veículos novos e usados na cidade. José Mau-

rício Balestri, proprietário da Ouro Preto Autos, informa que a maior parte de suas vendas, hoje, é feita por meio de financiamentos. “De dez carros que vendo, sete ou oito são financiados”.

Balestri lembra que quando abriu a Ouro Preto Autos, há mais de 20 anos, existiam na cidade aproximadamente oito lojas do gênero. Hoje, ele calcula que este

número esteja perto de 300. "Se não fossem as financeiras, 70% das lojas fechariam".

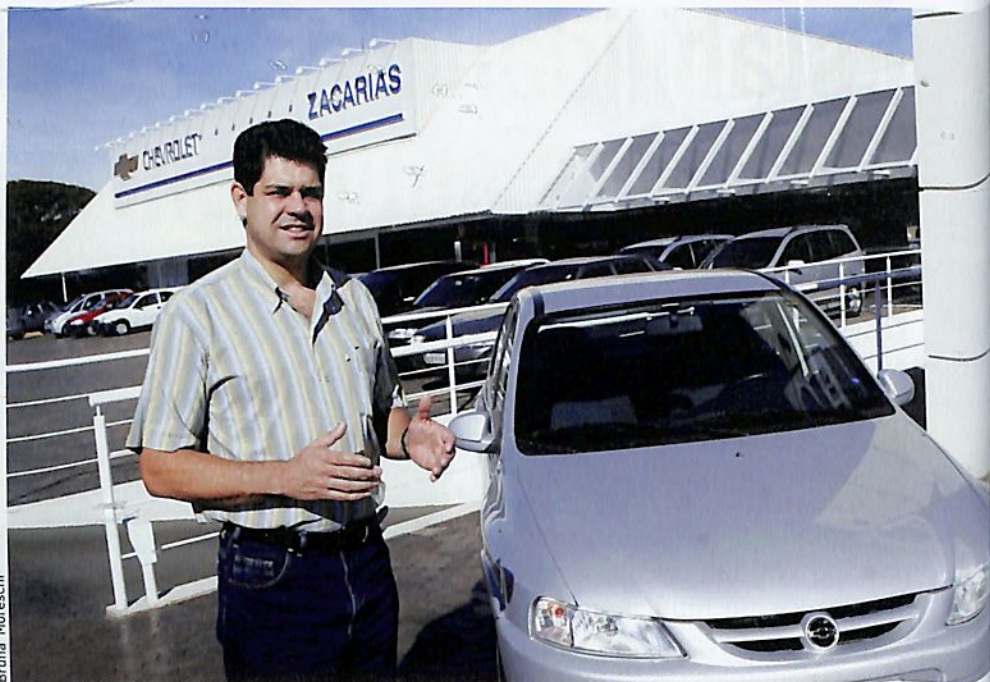
João Willrich, proprietário da Nortvel Veículos, há 22 anos no mercado com duas lojas na cidade, também acredita que as facilidades de pagamento, aliadas à estabilidade da economia, contribuíram para o aumento das vendas. "Isso porque hoje quem financia tem mais segurança. A pessoa sabe que as parcelas serão fixas." Willrich afirma cerca de 80% de suas vendas são feitas por meio de financiamentos.

Segundo o empresário, o número de revendas de veículos vem crescendo também porque a maioria trabalha com vendas em sistema de consignação. "Ao invés do cliente vender o carro para a garagem, ele deixa para ser vendido", explica.

### NOVOS SERVIÇOS

Maringá conta, também, com concessionárias das principais marcas nacionais e importadas. E neste segmento também não há do que reclamar. A Zacarias Veículos, em Maringá há 56 anos, passou, recentemente, por uma reforma. "O cliente está exigente e a concorrência, cada vez mais alta. Por isso, temos que estar sempre um passo à frente, oferecendo melhor qualidade no atendimento, mais conforto e uma gama maior de modelos", informa o supervisor de vendas da Zacarias, Marco Antônio Pogiole.

A empresa comercializa, em média, 200 veículos por mês. Segundo Pogiole, cerca de 70% das vendas da concessionária são financiadas. A Zacarias também tem oferecido novos serviços, para enfrentar o mercado cada vez mais concorrido. Um deles é na área de carros seminovos: o Siga,



NA ZACARIAS, SEGUNDO VAZ, TEM CLIENTE ESPERANDO POR UM CARRO NOVO POR ATÉ 30 DIAS

que garante ao comprador todos os benefícios de um carro novo, por um ano para a linha Chevrolet e por seis meses para outras marcas. "Este serviço inclui certificado de procedência, 110 itens inspecionados e serviço de aten-

dimento", explica Pogiole.

### IMPORTADOS

Há pouco mais de um ano o grupo Zacarias Veículos também decidiu investir no segmento de carros importados, trazendo a Chan-

## Duas rodas

O mercado de motocicletas também vive um bom momento. Marcos Alves de Souza, proprietário da Via Motos, há seis anos em Maringá, conta que as vendas vêm aumentando a cada ano. "Por ser um veículo barato e econômico, as motocicletas têm sido bastante procuradas. Os jovens são nossos principais clientes", informa. Os modelos menores, como Biz, Titan e Twister, segundo ele, são os mais vendidos.

A facilidade de comprar em várias prestações também contribuiu para o aquecimento deste mercado. "Hoje 85% das minhas vendas são por meio de financiamento. Aqui o parcelamento chega a até 42 vezes". Quando questionado sobre o número de revendedoras de motos na cidade, o empresário afirma que "o mercado é grande o suficiente para todos".

Outra loja do segmento que vem tendo um bom desempenho em 2007 é a Free Way, há três anos em Maringá. Segundo o gerente da loja, Alessandro Piero Fabbri, este ano está superando 2006. "Estamos vendendo pelo menos 10% a mais em relação ao ano passado." Em média 270 motocicletas são comercializadas pela empresa mensalmente. A loja procura investir em alguns serviços para se diferenciar no mercado, como o curso de direção defensiva, que é gratuito.

son, concessionária da Peugeot, para Maringá. “A decisão de investir se deu pela profissionalização da empresa e pela aposta no segmento, como forma de diversificar as vendas”, avalia Cidnei Aparecido Vaz, diretor do grupo Zacarias no Norte do Paraná, que engloba as concessionárias Zacarias, Chanson e Cipauto.

Segundo Vaz, os carros importados estão sendo muito bem aceitos e a tendência deste mercado para os próximos meses é de crescimento. “Para este ano existe uma tendência de entrada de carros chineses e coreanos no país”.

Cidnei Vaz confirma que o mercado de automóveis, no geral, está aquecido. “O volume de vendas em relação a 2006 está maior. Temos uma demanda muito forte, inclusive uma fila de espera, com clientes esperando até 30



**JOÃO WILLRICH, DA NORTEVEL: FINANCIAMENTOS E ESTABILIDADE ECONÔMICA AQUECEM O MERCADO**

dias por um carro, dependendo do modelo, fato que não acontecia no ano passado”.

Um dos principais motivos para este aquecimento, segundo Vaz, é a

estabilidade econômica. “Taxas de juros cada vez menores, o que dá a possibilidade de investir com mais segurança nos financiamentos, estão atraindo os compradores”. ■

## A peça que faltava para o seu conhecimento



Avalie o que está faltando para sua empresa vender mais e melhor. Dê um atendimento diferenciado aos seus clientes. Propicie aos seus colaboradores o treinamento e a capacitação necessária para atender a um mercado cada vez mais exigente. Busque soluções. Inove. Fale com a gente!

**Fone: (44) 3025-1788 / [potencial@wnet.com.br](mailto:potencial@wnet.com.br)**

**Treinamentos em:**  
**Vendas**  
**Telemarketing**  
**R.H.**

**Cursos in company**  
**Soluções corporativas**

**potenciALL**  
treinamento&capacitação

**T**rajes elegantes, uma linda decoração e um cardápio requintado não podem faltar em uma festa, seja de formatura, casamento, aniversário. Estes elementos são a matéria-prima das empresas que oferecem serviços para festas. Os recursos movimentados por essas empresas têm uma participação importante na economia maringáense.

A força deste setor fez com que várias entidades se unissem para promover, de 24 a 26 de julho, o evento Festas & Noivas 2007, que será realizado no Centro de Eventos Araucária.

A idéia começou a surgir dentro do Maringá e Região Convention & Visitors Bureau, que vinha estudando a realização de uma série de eventos de formaturas em Maringá. Paralelamente, o Núcleo Setorial de Floriculturas (NSFlor), do Programa Empreender da ACIM, havia formatado o projeto de uma Feira de Noivas. O Festas & Noivas 2007 surgiu da união dessas duas idéias.

O evento contará com cerca de 60 estandes e mais de 50 empresas participarão expondo produtos e serviços dos mais variados segmentos para atender a organização de festas. Floriculturas, empresas especializadas em paisagismo, fotógrafos, salões de beleza, ateliê de alta costura, músicos, empresas especializadas em sonorização, iluminação, palco, som, mobiliário, além de bufês e confeitarias, estão entre os expositores.

Segundo Osler Colombari Filho, presidente do Conselho Permanente do Jovem Empresário da ACIM (Copejem) - um dos organizadores - Maringá vinha perdendo espaço para equipes de organização de festas de outras cidades, como Londrina, onde há quatro anos é reali-

# Evento vai marcar época na cidade

**PELA PRIMEIRA VEZ MARINGÁ TERÁ UM EVENTO QUE VAI MOSTRAR TODO O GLAMOUR DAS NOIVAS E DAS FESTAS. NUM MESMO ESPAÇO, O PÚBLICO PODERÁ CONHECER OS PRODUTOS E SERVIÇOS PARA FESTAS OFERECIDOS POR EMPRESAS DOS MAIS DIVERSOS SEGMENTOS**



**AS NOIVAS E AS FESTAS EM GERAL SERÃO O FOCO DO EVENTO, QUE DEVE ATRAIR EM TORNO DE CINCO MIL PESSOAS**

zada a Feira de Noivas.

No ano passado, 77 cidades visitaram a feira londrinense. Um público de 15 mil pessoas foi registrado nos três dias do evento, que girou o volume de R\$ 88 milhões. Uma ótima motivação para a realização da Festas & Noivas 2007 em Maringá. "Essa feira é muito importante para mostrar que estamos preparados para um evento deste tipo", diz



Colombari Filho.

Os organizadores do Festas & Noivas 2007 – ACIM, Copejem e Convention & Visitors Bureau, com apoio do NSFlor - estimam que mais de cinco mil pessoas visitem os estandes durante os três dias de evento. O evento será aberto ao público em geral, das 14 às 22 horas.

### DESFILE

Assim que os promotores abriram a comercialização de espaços, a procura por estandes foi grande. Até mesmo profissionais que trabalhavam informalmente formalizaram a empresa para poder participar. Antes mesmo da abertura das vendas, empresários e profissionais que atuam no setor de festas já estavam interessados em reservar espaço. “Eles perceberam que esse evento é importante para

mostrar o seu empreendimento a toda a comunidade”, acrescenta o presidente do Copejem.

Além dos estandes, o público poderá conhecer todo o glamour que uma festa pode ter em um desfile que será realizado no primeiro dia do evento. Segundo Josy Champion, produtora de moda, uma estrutura especial será montada para criar o clima de um casamento e de uma festa. No desfile vão ser apresentados trajes de noivas, festas e casual, lingerie e moda para cabelo e maquiagem, além de jóias.

O Festas & Noivas 2007 contará também com uma série de cursos e palestras sobre temas como moda, realização de festas e eventos, decoração floral, maquiagem.

Ronny Dozzo, proprietário da Maison Ronny Dozzo, foi o empresário que comprou o maior núme-

ro de estantes para expor seus produtos, que vão de trajes de noivas a roupas para festas. Ele adquiriu três estantes.

“Pretendo investir para que meu espaço no evento seja a extensão da minha empresa, para que as pessoas se sintam à vontade lá como se sentem na minha loja.” Para o empresário, Maringá é uma cidade que tem um mercado de festas em expansão.

A empresária Lúcia Rosa da Silva, proprietária do salão Nobre Cabeleireiros, foi a primeira a adquirir um estande na feira. Ela diz que pretende levar um pedacinho do salão para o evento e mostrar o que faz em matéria de cabelo e maquiagem. “Vamos trabalhar para criar um evento permanente em Maringá e que aconteça anualmente, para que a cidade se torne referência nesse segmento.” ■

## Agora você pode!

Nada melhor do que um carro novo e a nova loja da Ouro Preto Veículos está na torcida para você comprar o seu.

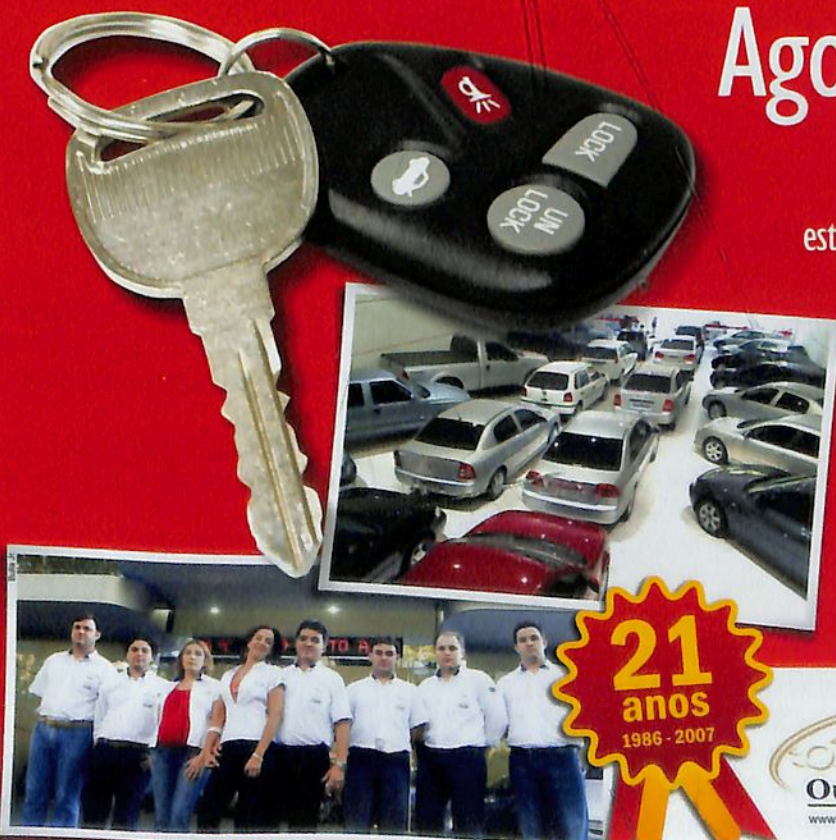
Venha nos visitar e conheça o nosso estoque variado. É claro que você vai achar um carro com a sua cara!

Novo Endereço. Nova Loja. Qualidade e segurança? A mesma de sempre!

Av. Anchieta, 1254  
continuação da Av. São Paulo em frente ao Parque do Ingá  
44 3026-7373 • 3226-5353  
[www.ouropretoautos.com.br](http://www.ouropretoautos.com.br)



21  
anos  
1986 - 2007



## CURSOS

Informações e inscrições:  
capacitacao@acim.com.br ou  
pelo fone 44-3025-9640

### ■ COMO ELABORAR PLANO DE CARGOS E SALÁRIOS

Instrutor: Vinícius dos Santos Estorillio

Data: 16 a 19 de julho

Horário: 19 às 23 horas

### ■ COMO VENDER E TRANSFORMAR SEUS CLIENTES EM DIVULGADORES ESPONTÂNEOS

Instrutora: Maria Alice Pinatti

Data: 18 a 20 de julho

Horário: 19 às 23 horas

### ■ PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO – GESTÃO ESTRATÉGICA COM BSC

Instrutor: Evaldo Garcia Reinas

Data: 23 a 28 de julho

Horário: 19 às 23 horas

### ■ MATEMÁTICA FINANCEIRA COM USO DA HP 12C

Instrutor: Carlos Alberto Gonçalves Jr.

Data: 23 a 26 de julho

Horário: 19 às 23 horas

### ■ ORATÓRIA - A COMUNICAÇÃO NA PROFISSÃO

Instrutora: Elizabete Willemmann

Data: 30 de julho a 3 agosto

Horário: 19 às 23 horas

### ■ COMO FORMAR PREÇO DE VENDAS E ANÁLISE DE CUSTOS

Instrutor: Jovi Barbosa

Data: 30 de julho a 2 de agosto

Horário: 19 às 22h30

## EMPRESÁRIO DO ANO

Já está agendada a data de entrega do Prêmio Empresário do Ano 2007. Será em 3 de agosto, às 20 horas, no Moinho Vermelho Eventos. Durval dos Santos Filho, presidente da Unimed Maringá, será o premiado deste ano. Ele foi escolhido entre os três nomes mais votados por 23 entidades e representantes do poder público. Os convites são por adesão e devem ser adquiridos na secretaria da ACIM. São esperadas 600 pessoas no evento de premiação, entre familiares e amigos do homenageado, empresários e lideranças políticas. O evento é uma realização da ACIM, Sivamar, Apras e Fiep. Informações pelo telefone (44) 3025-9646.

## NOVA EDIÇÃO

A Editel Publicar, editora de guias e listas telefônicas, lançou oficialmente a lista telefônica 2007/2008 durante a reunião do Conselho de Administração da ACIM, em 18 de junho. Estiveram presentes o gerente regional da empresa, Nivaldo Coletti, e o gerente de vendas de Maringá, Ciro Romano. A edição traz uma relação de telefones residenciais e comerciais da região, além dos endereços e mapas de Maringá. Nas páginas iniciais, há guias do Cidadão, Estudante, Emprego, Empreendedor e de Saúde e Bem-Estar. Outra novidade foi a inclusão de anúncios coloridos. "Nossa intenção foi agregar valor ao produto", explicou Coletti. No total, serão distribuídos, gratuitamente, 109 mil exemplares

Bruna Moreschi



## ACIM PLANTARÁ 200 ÁRVORES

A ACIM reiterou o compromisso assumido junto ao Comdema (Conselho Municipal de Meio Ambiente) durante a Campanha de Natal 2006 de plantar 200 mudas de árvores nas ruas da cidade e se tornou a mais nova associada do Instituto da Árvore de Maringá.

O termo de cooperação entre as duas entidades foi assinado no dia 12 de junho, num evento que reuniu empresários, a diretoria do Instituto da Árvore e autoridades, entre elas o prefeito Sílvio Barros.

Na solenidade também foi lançado o projeto "Associado Patrocinador", que permitirá que empresas e pessoas físicas colaborem financeiramente para a manutenção da arborização da cidade.

Por meio do projeto, empresas poderão patrocinar não só o replantio de árvores, como também o ajardinamento de canteiros centrais das avenidas da cidade. Os empresários que investirem poderão obter benefícios fiscais, como isenção de até 2% de imposto de renda sobre o lucro operacional da empresa. Além disso, o patrocinador terá seu nome exposto em totens de 90 centímetros de altura, que serão instalados nos canteiros.

## PARCERIA PARA EXPORTAÇÃO

A Caixa Econômica Federal e o Instituto Mercosul firmaram parceria para lançar a campanha "Internacionalizando as empresas do Noroeste do Paraná". O projeto está sendo visto como piloto para ser lançado em todo o Brasil.

Micro e pequenas empresas, que ainda não têm atividades de exportação ou têm pequena participação no mercado internacional, vão ter a oportunidade de começar a exportar ou de aumentar seus negócios na área.

A Caixa está passando por um processo de internacionalização, com escritório de representação no Japão e nos Estados Unidos. "A maior parte dos clientes da Caixa é formada por micro e pequenas empresas. É preciso mais incentivo para que elas possam atuar no comércio exterior e ter crescimento", explica o gerente regional empresarial da Caixa, Paulo de Tarso.

O evento divulgando esse projeto já aconteceu em três cidades – Goioerê, Umuarama e Paranavaí – e foi bem aceito pelas pessoas que compareceram. Segundo Ligia Pereira, coordenadora do Instituto Mercosul, com esse projeto há a oportunidade de divulgar o trabalho do Instituto para 17 cidades e captar novos clientes.



## CAMPANHA DO AGASALHO ACIM

Os 62 colaboradores da ACIM realizaram, entre os dias 30 de maio e 6 de junho, a Campanha do Agasalho ACIM 2007. A iniciativa foi uma forma encontrada para os funcionários ajudarem os mais necessitados, numa atitude de responsabilidade social.

A vice-presidente para assuntos Empresariais da Fundacim, Cleide Noronha, ressaltou a importância da ACIM fazer uma Campanha do Agasalho, para incentivar as empresas associadas a fazerem o mesmo. "Sempre nos sensibilizamos durante o inverno, Dia das Crianças e Natal, mas as pessoas passam necessidades durante o ano todo e não só em datas especiais. Então temos que promover campanhas como essa durante o ano todo", frisa.

Os funcionários da ACIM trabalharam na arrecadação de roupas, mobilizando familiares, amigos e vizinhos. No final da campanha, o montante arrecadado impressionou a todos. As doações foram encaminhadas para as seguintes entidades: Programa de Erradicação do Trabalho Infantil de Paiçandu (Peti), Albergue Santa Luiza de Marillac, Movimento para Libertação de Vidas (Molivi) e Grupo Espírita Allan Kardec.

Você não é  
único no  
mercado...



A marca é o maior  
patrimônio de sua  
empresa. Proteja-a!

...mas,  
sua marca  
deve ser!

**MULTMARCAS**<sup>®</sup>  
marcas & patentes desde 1994  
&  
Calisto Associados

**EVITE A PIRATARIA!  
REGISTRE SUA MARCA!**

Av. Paissandu, 853 - Zona 3  
Fone: (44) 3226 3254  
CEP: 87050 -130 - Maringá/PR  
**0800 6431626**

www.acim.com.br



## Os fundamentos da empresa sábia

“O EMPRESÁRIO PRECISA MOSTRAR RESULTADOS DIÁRIOS, PARA COMPROVAR A TODOS QUE O SONHO É ATINGÍVEL”

Muitas empresas não conseguem avançar, como deveriam, nos seus projetos, ações e resultados, porque seus fundamentos estão errados. E todo edifício desprovido de um sólido fundamento, cedo ou tarde ruirá. Diante das inúmeras turbulências do mercado e dos desafios crescentes da atividade econômica, aumenta a insegurança de nossas organizações. Como evitar isso? O que fazer para resolver esse problema?

O primeiro passo é reunir sua diretoria com a finalidade exclusiva de definir, corretamente, os fundamentos básicos escolhidos para sua empresa. O segundo é incorporar, de forma permanente, esses fundamentos à sua filosofia de trabalho e visão de negócios. E o terceiro passo é praticá-los sistematicamente.

Estes são os principais fundamentos da empresa sábia, capazes de lhe oferecer segurança operacional com estabilidade contínua. Primeiro, a capacitação, ou seja, certificar-se de que o grau de capacitação de seus colaboradores é, no seu conjunto, superior. Se sua capacitação funcional for medíocre, você só poderá esperar resultados igualmente medíocres.

O segundo é o desempenho. É imperioso que a capacitação profissional venha acompanhada de desempenho excelente, pois, do contrário, sua empresa estará impedida de aproveitar as oportunidades do mercado. O nível de desempenho é um precioso indicador se sua companhia está ou não no caminho correto.

Em terceiro vêm os padrões. É preciso definir, com objetividade, clareza e exatidão, quais são os padrões operacionais e técnicos, financeiros e de qualidade, desejados pelo empresário. De posse destas definições, a gerência irá buscá-los. Resultados fracos indicam que sua organização está falhando.

O quarto fundamento é a equipe. As empresas sábias dispõem de uma equipe competente e coesa, integrada e motivada, com foco e orientada para resultados. Sem isso você será apenas um competidor irrelevante.

O quinto e último fundamento é a gestão. Seus recursos técnicos e materiais, seus instrumentos e ferramentas de gestão, seus sistemas e processos produtivos, precisam ser geridos de forma exemplar.

Uma administração ótima se caracteriza por reunir e aplicar esse conjunto de fundamentos. Você precisa criar um ambiente desafiador e estimulante para seus colaboradores; precisa se cercar de pessoas capazes e sonhadoras, identificadas e apaixonadas por objetivos superiores.

O empresário precisa mostrar resultados diários, para comprovar a todos que o sonho é atingível. Isso se obtém com comprometimento pessoal, com o uso intenso das energias, estimulando o poder criativo e explorando potencialidades.

Empresa sábia é aquela que se distingue das demais pela concepção e valores, pelo capital humano e desempenho, pelo planejamento e suas conquistas, pela liderança e lucratividade. A sabedoria é dada para quem vai à fonte correta. Portanto, atenção para não ir à fonte errada, desperdiçando tempo e recursos, sem agregar valor!

HUMBERTO C. LAGO É CONSULTOR EMPRESARIAL  
E DIRETOR DA PROSPERUS CONSULTORIA, DE CURITIBA

A REVISTA DE  
NEGÓCIOS DO PARANÁ

ANO XLIV Nº 467 JULHO/2007  
PUBLICAÇÃO MENSAL DA ASSOCIAÇÃO  
COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ -  
ACIM / FONE: 44 3025-9595

DIRETORA RESPONSÁVEL  
Tinha Rodrigues  
Vice-presidente de Marketing

CONSELHO EDITORIAL  
Tinha Rodrigues, Dirceu Herrero Gomes, Sérgio Gini, João Paulo Silva Júnior, Altair Aparecido Galvão, Miriam de Moraes Parmezani, Regina Daefiol, Giovana Campanha.

JORNALISTA RESPONSÁVEL  
Regina Daefiol MTB 2538/10/89 Pr

COLABORADORES  
Giovana Campanha, Murilo Gatti, Vanessa Bellei, Viviane Farias

EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA  
Andréa Tragueta  
andreatra@brturbo.com.br

REVISÃO  
Regina Daefiol  
Giovana Campanha  
Sérgio Gini

CAPA  
Vanessa Baraldi

PRODUÇÃO  
Textual Comunicação  
Fone: 44-3031-7676  
textual@textualcom.com.br

FOTOS  
Bruna Moreschi

FOTOLITOS E IMPRESSÃO  
Gráfica Regente

CONTATO COMERCIAL  
Altair Aparecido Galvão - 44-9972-8779

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

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO  
PRESIDENTE: Carlos Tavares Cardoso  
CONSELHO SUPERIOR -  
Presidente: Ariovaldo Costa Paulo  
COPEJEM - Presidente: Osler Colombari Filho  
ACIM MULHER - Presidente: Helenice Ferri  
CONSELHO DO COMÉRCIO E SERVIÇOS -  
Presidente: Ariovaldo Costa Paulo

CACBRS CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS DO BRASIL  
FACIAPUS FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO PARANÁ

No PAM a qualidade de atendimento é uma tradição. Há 17 anos nossos clientes recebem carinho e atenção que vêm do coração. Mas

na prática o que significa atendimento de coração? Significa contar com ações de medicina preventiva acompanhando de perto cada

# Nosso atendimento é de coração

paciente, tomando decisões eficientes, pensando no seu bem estar. Significa oferecer capacitação constante aos nossos colaboradores e

médicos para que eles tenham condições de cuidar dos nossos clientes de maneira integral. Significa atender sempre com um sorriso

acolhedor. Significa ser solidário, ter humildade e

empatia. Significa, em resumo, atender

com amor. É porque colocamos o coração

em tudo o que fazemos que afirmamos:

"Aqui você não é um número,

Você é único.



Mais que Plano de Saúde

[www.pam.med.br](http://www.pam.med.br)

LIGUE: **3218-1515**



# COMPLICADO VIAJAR DE AVIÃO? PASSE NA BS E PEGUE A ESTRADA.



Pneus BS Colway a partir de  
10x de **R\$ 9,90** cada  
sem juros

**PNEUS AMORTECEDORES FREIOS SUSPENSÃO EMBREAGEM ESCAPAMENTOS RODAS ESPORTIVAS  
ACESSÓRIOS BALANCEAMENTO ALINHAMENTO COMPUTADORIZADO CASTER CAMBAGEM**

Válido até 31/07/2007 ou enquanto durar o estoque. Pagamento com cheques e sujeito a análise de crédito. Não inclui mão-de-obra e montagem. Imagem ilustrativa. Os pneus BS Colway são fabricados pelo moderno e ecológico processo da remoldagem, com garantia de quilometragem por escrito e de 5 anos contra defeitos de fabricação. Indispensável balanceamento, alinhamento e bicos para validação dessa garantia, e a entrega dos pneus velhos para destinação ecológica.

**LOJA DA COLOMBO** - Av. Colombo, 4458 - Zona 07 - Fone: 3026-4004  
**LOJA DA CERRO AZUL** - Av. Cerro Azul, 911 - Zona 02 - Fone: 3031-5005



É Mais Pneu. É Mais Seguro.

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