



Revista

R\$ 5,00  
Maio/2008  
Nº 476  
Ano 45

# ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ



**Gestão 2008-2009**  
**Empossada nova diretoria da ACIM**



# Sua Empresa pode ser Ltda. Você não.

Consultas nas especialidades de clínica médica, cardiologia, ginecologia, oftalmologia, pediatria, 55 tipos de exames laboratoriais e odontologia ambulatorial. Tudo isso sem co-participação!

R\$ **99,00** \* para toda a família



**Cliniprev**<sup>®</sup>  
Saúde

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

Ligue e agende uma visita **3027.6800**



## Uma importante demonstração de apoio

Os próximos dois anos serão, com certeza, um período muito especial e produtivo na vida de nossa diretoria. Conduzir a Associação Comercial e Empresarial de Maringá, considera-

da modelo no cenário nacional do associativismo, é um grande desafio, que nos coloca uma oportunidade de crescimento, aprendizado e de grandes realizações.

O respaldo que nos foi dado pelos associados, numa votação recorde, somado à disposição de nossos diretores para o trabalho voluntário e à competência e profissionalização da equipe de colaboradores da entidade, é a base que nos sustentará nos próximos dois anos de trabalho.

Gostaria de ressaltar que, se apenas nos dedicássemos a dar continuidade aos projetos já em andamento, teríamos pelo menos dez anos de trabalho pela frente, tamanha é a dinâmica da ACIM.

A importância da entidade, tanto no cenário estadual quanto nacional, foi demonstrada de maneira inequívoca durante a cerimônia de posse, no dia 24 de abril, acompanhada por um grande público e por importantes lideranças políticas e empresariais.

Um dos maiores desafios que teremos pela frente será trabalhar para reforçar esta posição e ratificar a filosofia de compromisso não apenas com os interesses da classe empresarial, como também com o desenvolvimento da cidade e da região.

Temos várias metas traçadas, como o fomento do comércio internacional entre as empresas de pequeno porte, uma maior proximidade com o co-

mércio de bairro, inclusive com a realização de campanhas específicas.

Nossa idéia também é realizar um número maior de edições da Maringá Liquida - uma pesquisa preliminar mostrou que os comerciantes aprovam a idéia.

Outra frente de trabalho será a qualificação profissional. Queremos ampliar o leque de cursos, nas mais diversas áreas, oferecidos pelo Centro de Capacitação, além de criar uma Escola do Varejo, que oferecerá treinamento voltado para esse setor.

Desde sua fundação, as marcas da ACIM sempre foram as ações de vanguarda e o estímulo ao desenvolvimento econômico de Maringá e região. Como bem ressaltou o senador Álvaro Dias, no seu discurso na solenidade de posse, esta postura da entidade é um dos diferenciais que colocaram Maringá como a cidade cuja economia mais cresce no interior do estado.

Não tenho dúvida de que há muito a ser feito. Tenho certeza que nossa diretoria terá pela frente um período muito rico, de oportunidade de grandes realizações, que virão a se somar ao legado dos empresários que nos antecederam e que fizeram da ACIM a entidade respeitada que é hoje.

Eis o nosso desafio e a nossa missão. Agradecemos todo o respaldo que recebemos até aqui e esperamos continuar contando com o apoio de nossos associados para que nosso trabalho nos próximos dois anos esteja à altura da importância da entidade.

**Adilson Emir Santos**, presidente da Associação Comercial e Empresarial de Maringá

## Índice

REVISTA ACIM ANO 45 Nº 476

### ENTREVISTA

8

Adilson Emir Santos, presidente da ACIM empossado em 24 de abril, fala das metas da nova diretoria

### CAPA

14

As influências da cultura e do trabalho dos imigrantes japoneses, no ano em que se comemora um século de imigração ao Brasil

### POSSE

22

A solenidade de Posse da diretoria da ACIM para a gestão 2008/2009 reuniu mil e duzentas pessoas

### PESQUISA DE MERCADO

38

Uma ferramenta cada vez mais usada para conhecer o mercado e o perfil do consumidor



# SAAS - O SOFTWARE COMO SERVIÇO

Simples, barato e flexível, o software como serviço – ou SaaS, do inglês software-as-a-service – já virou realidade dentro das empresas.

SaaS é a forma de oferta de software como um serviço. Os sistemas funcionam totalmente on-line sobre a plataforma web. Na prática, um fabricante de software cria uma aplicação, disponibiliza para seus clientes e cobra o uso do software como se fosse um serviço. Desta forma, o cliente adquire os direitos sobre seus dados e de uso do software. No modelo tradicional, conhecido pelos brasileiros, o cliente precisa adquirir uma licença ou comprar o software como produto.

Segundo o Gartner, em 3 anos, uma em cada quatro aplicações corporativas serão comercializadas como serviço.

## NA DÚVIDA, BASTA TESTAR

As aplicações desenvolvidas como SaaS rodam em navegadores de internet e podem ser acessadas por milhares de usuários, o que dilui os custos do serviço em relação aos antigos modelos baseados em arquitetura cliente-servidor. "Essa é a grande vantagem do software como serviço", diz Gustavo Mazzariol, gerente de TI do Metrô de São Paulo, que aderiu ao SaaS há três anos.

Outro atrativo do modelo SaaS está na redução do TCO - custo total de propriedade. O estudo da McKinsey mostra que o TCO pode ser 30% menor em relação ao modelo convencional de compra de licença de software.

Para contratar o serviço deve-se seguir as instruções no site dos fornecedores. Em geral

## O que as grandes pensam do SaaS

A gigante alemã SAP lançou em dezembro, nos Estados Unidos e Europa, a solução Business by Design, voltada para pequenas e médias empresas e vendida como serviço. Ainda sem data prevista para chegar ao Brasil.

A Oracle também tem uma atuação nesse sentido. Apoiando-se em seu data center em Austin, Texas, a empresa oferece as soluções de seu portfólio – do tradicional banco de dados ao ERP ou CRM – com foco específico no setor de médias empresas.



**Professor Dr. Robinson Patroni** – "Um ótimo modelo de software para pequenas e médias empresas, e ainda dispensa preocupações com servidores, backup, instalações e atualizações"

a contratação é simples e o software é ativado em poucas horas. O pagamento pode ser mensal, trimestral, semestral ou até anual. Os valores variam de acordo com a quantidade de usuários ou outro indicador.

No Hospital das Clínicas, em São Paulo, mais de 100 pesquisadores utilizam um software de estatísticas que roda inteiramente na web.

## SAAS EM MARINGÁ

A USES, empresa maringaense, é pioneira no fornecimento de software como serviço no Brasil. A empresa tem 13 anos de mercado, 9 deles dedicados ao SaaS. Conta hoje com clientes em todo o Brasil e já iniciou a exploração dos mercados argentino e paraguaio.

Segundo Flávio Bernabé, sócio diretor da empresa, os principais diferenciais deste modelo são a simplicidade e consequentemente seu baixo custo. "Nossos clientes nos contratam, fazem treinamentos e utilizam nossos sistemas, tudo pela internet. Ninguém precisa se preocupar com a compra ou manutenção de servidores, nem com a instalação do software e suas atualizações".

O empresário Dirley Ricci, sócio da Ricci Locadora de Veículos, é cliente de SaaS desde 2003. Segundo Dirley, a solução contratada da USES tem uma excelente relação custo-benefício. "O sistema funciona totalmente via internet, integrando as filiais da minha empresa sem que eu tenha de investir em servidores nem em infraestrutura complexa".

Na Allflex Etiquetas de Maringá, o sócio Marcelo Negrisoni Veiga conta que as reuniões



## Salvo pelo SaaS

"Lembro-me da trágica madrugada em que uma das minhas escolas, em São Paulo, incendiou-se! Felizmente não havia pessoas no imóvel, mas todos os equipamentos, computadores e papéis foram destruídos. Felizmente nosso software de gestão escolar foi contratado como serviço desde 1999. Tudo o que tivemos de fazer foi alugar um imóvel próximo ao antigo e comprar novos computadores. Todas as informações da empresa estavam seguras no Data Center gerenciado pela USES". Este foi o depoimento do Sandoval Dornelles, residente em Curitiba-PR e proprietário de diversas escolas da rede British and American no Brasil.



**Marcelo Negrisoni Veiga** – "Dedico meu tempo ao meu negócio"

# VIROU REALIDADE NAS EMPRESAS

semanais com seus sócios não exigem mais horas de preparação como antes de contratar a solução SaaS da USES. "Hoje dedico meu tempo para melhorar minha indústria de etiquetas, e deixo os gráficos e relatórios para o pessoal da USES."

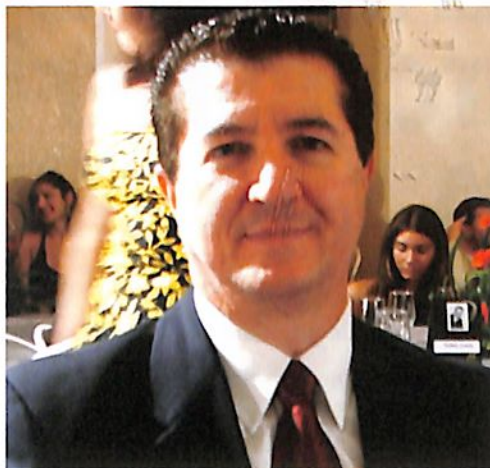
Charles Kwiatkowskyj, proprietário da Somassa Indústria de Argamassa, também resolveu aderir ao SaaS da USES.

Acostumado a levar trabalho para casa no fim do expediente, com a solução on-line não precisará mais levar cópias do banco de dados da empresa para casa.

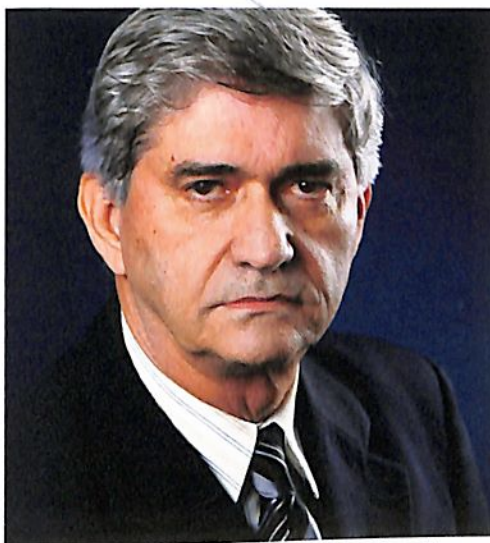
Depois de ser cliente de grandes empresas de software como Microsiga e Oracle, o empresário Pedro Granado rendeu-se à simplicidade das soluções SaaS comercializadas pela USES. Sua loteadora BMW utiliza o sistema de gestão via internet para controlar a carteira de clientes.

O empresário Luiz Foltran, proprietário da Seduza Moda Íntima, chegou a Maringá este ano para empreender na área de comercialização de lingerie. "Eu precisava de um sistema prático e barato, pois meu negócio ainda está começando. Com o sistema da USES não precisei investir em licenças nem em servidores".

A Casa dos Acessórios é outra empresa usuária do SaaS em Maringá. Segundo o proprietário Ricardo Murasi, "a procura por um sistema que permitisse controlar minha loja real integrada com minha loja virtual na internet acabou quando conheci o sistema USES".



Luiz Foltran – SaaS é prático e barato



Pedro Granado – "SaaS foi a solução sob medida para minha loteadora".



Ricardo Murasi – Comércio eletrônico com SaaS

Na USES, Flávio Bernabé diz: "O que sempre procuramos fazer é criar sistemas que realmente façam as empresas ganhar mais dinheiro. Sempre digo à minha equipe que um software só deve ser comprado ou contratado se seus benefícios forem maiores que seu custo. Trabalhamos continuamente no aprimoramento dos nossos sistemas e treinamentos. Em 2007 nosso faturamento cresceu 64%. Para 2008 esperamos grandes resultados com a instalação do novo escritório comercial em São Paulo".



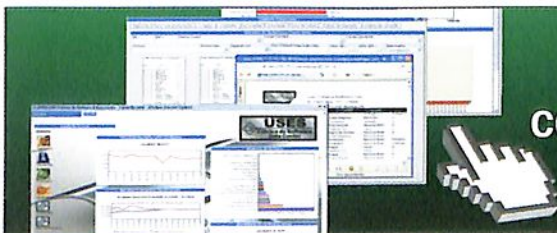
Flávio Bernabé – Expandindo o SaaS maringaense para a nova unidade de negócios em São Paulo - capital

## SEGURANÇA

As preocupações com segurança diminuíram para muitos empresários, por não se ter muita notícia de falhas neste aspecto. Para Aires, do IDC, assim como as pessoas aprenderam a deixar o dinheiro em contas correntes, os empresários deverão se acostumar com a idéia de ter dados sigilosos no Data Center de terceiros.

Analisando tecnicamente, os Data Centers utilizam mecanismos profissionais de segurança de acesso e tolerância a falhas geralmente muito superiores aos adquiridos pelas pequenas e médias empresas.

Liz Hernert, analista do Forrester, disse que as empresas provedoras de SaaS devem dedicar esforços para tentar responder e despreocupar os potenciais clientes em relação à segurança e medidas de proteção de seus dados. Porém, acrescenta a analista, "embora algumas vezes os clientes vão dizer que estão preocupados com a segurança relacionada ao software como serviço, eles normalmente não têm uma razão específica para tal. Então parece que eles estão apenas ainda um pouco desconfortáveis com o novo modelo".



Sua empresa sob o seu controle onde você estiver.

SaaS - Sistemas de gestão empresarial sem custos com licenças!



Av. Juscelino Kubistchek, 918 - Zona 2 - Maringá - PR  
44 3269-6251 • www.uses.com.br

# VENHA PARA O PAM! A MELHOR RELAÇÃO CUSTO-BENEFÍCIO PARA A SUA EMPRESA

O PAM entende as necessidades da sua empresa. Por isso oferece vários benefícios que proporcionam maior agilidade no atendimento para que seus funcionários não percam tempo com filas e processos burocráticos.

São serviços como o IMI - um Centro Médico Próprio com atendimento após o horário comercial, ações de medicina preventiva, atendimento nacional para urgências, medicamentos a preço de custo e mais uma série de vantagens que tornam o PAM uma solução completa para gerenciar a saúde dos seus funcionários.

**Agende uma visita: 3218-1515**



**UMA SOLUÇÃO  
COMPLETA**

HO  
FU



A partir de R\$ **36**,94 mensais\*

Nosso Atendimento é de Coração



[www.drpam.com.br](http://www.dr pam.com.br)

Condições especiais  
para associados

**ACIM**

ticipar de treinamentos, tem que se atualizar, até mesmo para motivar sua equipe. O varejo é muito dinâmico, tudo muda muito rápido e o empresário do setor tem que se atualizar.

### EM RELAÇÃO AO PROGRAMA EMPREENDER, HÁ ALGUM PROJETO EM ESPECIAL?

Nossa idéia é aumentar o número de Núcleos Setoriais do Empreender para 25. Parece muito, mas não é. Existem diversos segmentos que precisam se unir para resolver dificuldades e problemas que enfrentam e que, estando dentro da Associação Comercial, terão mais condições de trabalhar em busca de soluções. Também neste projeto pretendemos trabalhar em parceria com o Sebrae, que detém muitas informações interessantes sobre os mais diversos setores da economia que podem nos subsidiar nesta ação.

### OUTRA META DA DIRETORIA É ESTIMULAR AS EXPORTAÇÕES ENTRE OS PEQUENOS EMPRESÁRIOS. COMO ISSO SERÁ TRABALHADO?

O pequeno empresário, muitas vezes, não consegue enxergar seu potencial como exportador porque ele é muito carente de informações técnicas nesta área. O Instituto Mercosul será uma grande ferramenta para trabalharmos esta questão. Queremos também reforçar parcerias com instituições financeiras, como Caixa Econômica e Banco do Brasil, que têm linhas de crédito que auxiliam o pequeno empresário que quer exportar. Já estamos em contato com a diretoria dos dois bancos e logo iniciaremos este trabalho. Hoje o mercado oferece muitas linhas de crédito e essas informações nem sempre chegam ao pequeno. Quando o empresário começa to-



Bruna Moreschi

**Quando o empresário começa a tomar contato com a realidade do comércio exterior, sua cabeça se abre e ele passa a enxergar uma nova perspectiva para sua empresa e seu produto**

mar contato com a realidade do comércio exterior, sua cabeça se abre e ele passa a enxergar uma nova perspectiva para sua empresa e seu produto. Não adianta ficar numa sala, fechado, administrando os negócios. É preciso sair, conhecer as perspectivas de mercado, o concorrente e ver o que ele está fazendo, o que ele está descobrindo. Muitas vezes o empresário não conhece a própria empresa, é um estranho dentro dela. Ele nem imagina o potencial que tem.

**A ACIM TEM UMA FILOSOFIA DE FORTE ATUAÇÃO NA COMUNIDADE, PARTICIPANDO DO DEBATE E DA BUSCA**

### DE SOLUÇÕES PARA PROBLEMAS DA CIDADE. ESTA MARCA SERÁ MANTIDA EM SUA GESTÃO?

Sim, daremos continuidade a tudo o que outras diretorias fizeram. E a ACIM tem algo muito bom, que a coloca em posição de isenção: o nosso estatuto, que não permite que nenhum presidente ou vice-presidente seja vinculado a partidos políticos. Por isso, ficamos muito à vontade para cobrar das autoridades medidas e ações que possam trazer benefícios e contemplar necessidades da comunidade. E sempre continuaremos atuando como uma entidade que se posiciona de forma séria, que cobra quando necessário e trabalha em parceria quando o objetivo final é o bem da cidade.

### HOJE O NÍVEL DE SATISFAÇÃO DOS ASSOCIADOS COM A ENTIDADE ESTÁ NA CASA DOS 96%, SEGUNDO PESQUISA REALIZADA EM MARÇO. MANTER ESSE ÍNDICE REPRESENTA UM DESAFIO PARA O SENHOR?

Sempre digo que ser presidente da ACIM é um privilégio, mas representa também um desafio enorme. Mas é um desafio gratificante. Hoje a ACIM tem um nível de profissionalização que facilita o trabalho, é tudo muito bem estruturado. E, além disso, muitos ex-presidentes e ex-vice-presidentes, que já deram sua contribuição, continuam trabalhando pela ACIM, lutando para construir uma entidade cada vez mais forte e representativa. Isso tudo ajuda a enfrentar o desafio. E acredito que a gente, quando pega algo para fazer, tem que deixar um pouco melhor do que encontrou. Da mesma forma, quando nosso mandato terminar, também quero ter crescido como empresário, como companheiro, pai de família, enfim, como ser humano. ■

# Maringá: importante pólo de Excelência na Ortodontia

## Professores do Excelência na Ortodontia

Ademir Roberto Bruneto - Curitiba / PR  
Adilson Luiz Ramos - Maringá / PR  
Alberto Consolaro - Bauru / SP  
Ary dos Santos Pinto - Araraquara / SP  
Beatriz H. Sotille França - Curitiba / PR  
Carlo Marassi - Rio de Janeiro / RJ  
Carlos A. Câmara - Natal / RN  
Carlos Martins Coelho - São Luiz do Maranhão / MA  
Guilherme Almeida - Belo Horizonte / MG  
Guilherme Janson - Bauru / SP  
Henrique Vilella - Salvador / BA  
Hideo Suzuki - São Paulo / SP  
Hugo Trevisi - Presidente Prudente / SP  
Jorge Faber - Brasília / DF  
José Fernando Castanha Henriques - Bauru / SP  
José Mondelli - Bauru / SP  
Júlia Harfin - Buenos Aires / Argentina  
Júlio Gurgel - Marília / SP  
Jurandir Barbosa - Campinas / SP  
Kurt Faltin Jr. - São Paulo / SP  
Laurindo Furquim - Maringá / PR  
Leopoldino Capelozza Filho - Bauru / SP  
Liliana Maltagliati - São Paulo / SP  
Luiz G. Gandini - Araraquara / SP  
Marcos Janson - Bauru / SP  
Marden de Oliveira Bastos - Belo Horizonte / MG  
Maurício Araújo - Maringá / PR  
Messias Rodrigues - Piracicaba / SP  
Mike Bueno - Cuiabá / MT  
Nelson Mucha - Rio de Janeiro / RJ  
Olavo Bergamaschi Barros - Lins / SP  
Omar Gabriel da Silva Filho - Bauru / SP  
Osmar Cuoghi - Araçatuba / SP  
Paulo Conti - Bauru / SP  
Reginaldo Zanelato - Presidente Prudente / SP  
Roberto Brandão - Vitória / ES  
Roberto Macoto - Bauru / SP  
Sílvia Reis - Belo Horizonte / MG  
Telma Martins de Araujo - Salvador / BA  
Weber Ursi - São José dos Campos / SP

Com a respeitável missão de exaltar a ciência ortodôntica, o curso de Excelência na Ortodontia (Primeiro Programa Brasileiro de Educação Continuada para Especialistas em Ortodontia e Ortopedia Facial) é mais do que um curso de atualização, é um caminho de diálogo, de troca de informações, conhecimento, de intercâmbio humano. A iniciativa do programa partiu da Editora Dental Press em 1999, época em que a idéia de educação continuada propagou-se pelo país.

Distribuída em 5 módulos, a carga horária do Excelência contempla a pluralidade de técnicas e filosofias ortodônticas, trazendo para o especialista o debate com 40 professores que são autoridades reconhecidas, tanto pela prática clínica quanto pela contribuição científica à Ortodontia.

Durante os encontros semanais, realizados de 2 em 2 meses, o Excelência, como é conhecido, é direcionado exclusivamente para o especialista já formado. O II Módulo da X Turma, que acontece de 26 a 30 deste mês, será acompanhado por alunos dos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Mato Grosso e Pará.

Os professores serão José Fernando Castanha Henriques (Bauru/SP), Eduardo Sant'Ana (Bauru/SP), Sílvia Reis (Belo Horizonte/MG), Omar Gabriel da Silva Filho (Bauru/SP), Hugo Trevisi (Presidente Prudente/SP), Jurandir Barbosa (Campinas/SP), Messias Rodrigues (Piracicaba/SP), Liliana Maltagliati (São Paulo/SP) e Roberto Macoto (Bauru/SP).



Alunos da X turma do curso Excelência na Ortodontia com o coordenador do Programa, Laurindo Furquim (em pé, ao centro)

**Dental Press International**  
Ciência, informação e cultura em Odontologia

[www.dentalpress.com.br](http://www.dentalpress.com.br)  
[dental@dentalpress.com.br](mailto:dental@dentalpress.com.br)  
Fone: 44 3031-9818

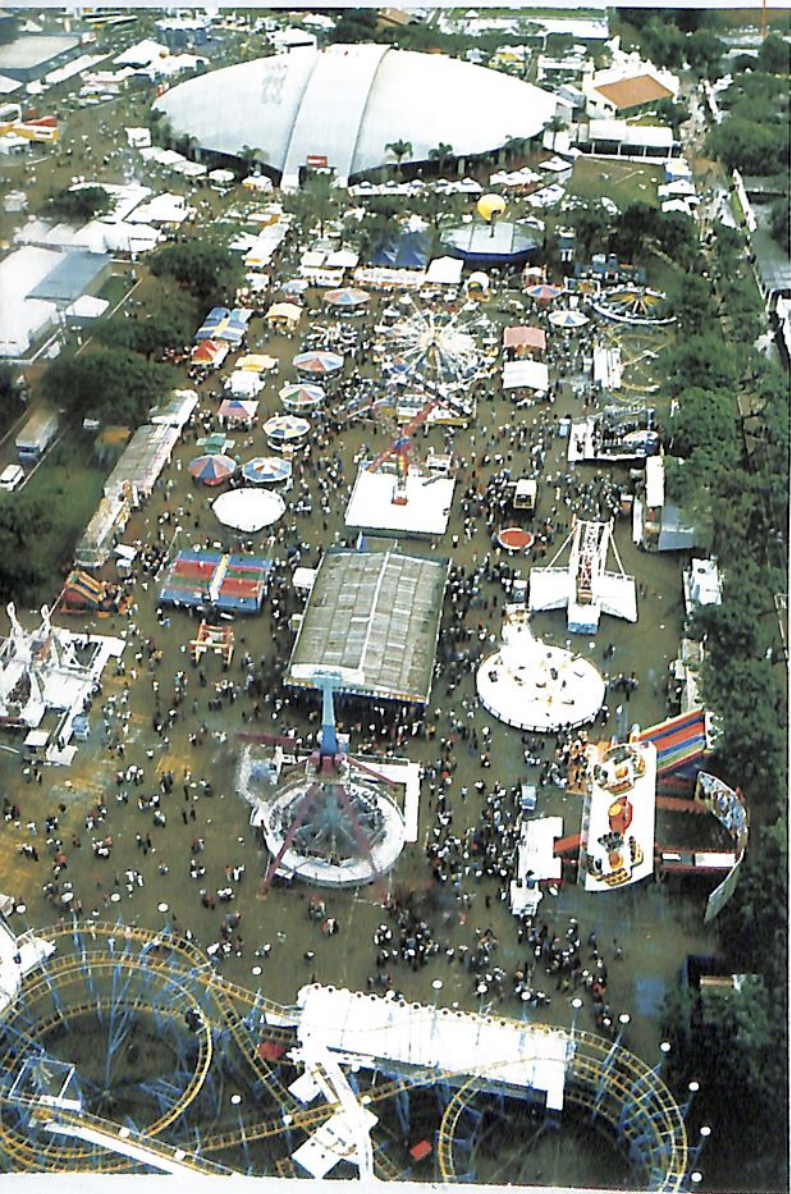
## EXPOINGÁ 2008

Após dois anos tensos em virtude da crise provocada pela febre aftosa, a 36ª edição da Expoingá ocorre em uma boa fase da agricultura e da pecuária.

Durante o tradicional evento, que será realizado de 8 a 18 de maio, no Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro, estão programados 12 leilões, destacando a raça Nelore como um dos principais atrativos.

Nesta edição haverá novidades, como uma série de cursos e palestras direcionados às áreas de agricultura, pecuária, comercialização e tecnologia.

A expectativa da Sociedade Rural de Maringá é que a Expoingá receba um público de 600 mil visitantes e gere R\$ 100 milhões em negócios.



## DESENVOLVIMENTO CONJUNTO

O Instituto Terra Roxa de Desenvolvimento do Norte do Paraná reuniu lideranças de Maringá e Londrina para discutir a formação de uma agenda positiva que integre o desenvolvimento das duas regiões.

O encontro aconteceu no dia 29 de abril, no Cesumar, com a presença de representantes do Codem, do Fórum de Desenvolvimento de Londrina, da FIEP (Federação das Indústrias do Estado do Paraná), da ACIM, da ACIL (Associação Comercial e Industrial de Londrina), da Infraero e do Observatório Social de Maringá.

Para os líderes presentes ao encontro, é importante que se desmistifique a idéia de regionalismo e que os dois municípios passem a trabalhar juntos. "Existe uma clara necessidade de troca de experiência para podermos avançar", comentou, na ocasião, o presidente da ACIM, Adilson Emir Santos.

Na opinião das lideranças, Maringá e Londrina possuem características parecidas. São dois pólos que se fundem e precisam assumir o papel de líderes regionais, integrando a grande quantidade de municípios que existem ao seu redor.

No encontro, os líderes avaliaram que é preciso um amadurecimento social e político da região. Vários pontos positivos foram apontados pelo grupo, como a grande capacidade de pesquisa instalada nas universidades de Maringá Londrina e outras cidades próximas.

Ao mesmo tempo, foi lembrada a falta de investimentos estaduais para a expansão da infra-estrutura nas duas regiões. Segundo expressaram os representantes das entidades, o Norte e o Noroeste do Paraná permanecem com a infra-estrutura de 20 anos atrás principalmente nas malhas rodoviária e ferroviária.

Segundo o diretor executivo do Instituto Terra Roxa, Flávio Vicente, a unificação em torno de objetivos comuns segue tendência mundial, onde as decisões se tornam cada vez mais locais e independentes de um poder central.

## CRESCIMENTO NA REGIÃO

O ano de 2007 foi promissor para a cidade de Maringá e região no que se refere ao registro de marcas. Há 15 anos presente no município, a Marpa Marcas, Patentes e Inovações registrou no último ano um crescimento de 45% no registro de marcas.

O bom desempenho se deve, segundo a diretoria da empresa, à crescente conscientização dos empresários sobre a importância da proteção da marca, além de fatores como a ampla disseminação do registro. A meta da empresa é atingir um crescimento de 60% em 2008 na região.

Para isso, a diretoria anunciou a contratação de novos consultores para a unidade de negócios de Maringá e região, que irão expandir as atividades e trabalhar para o crescimento deste mercado.

A empresa tem escritórios no Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro e Pernambuco.



Claudio Miro Venancio/Venancio.Com

## ALPHAVILLE MARINGÁ

O AlphaVille Maringá entra em novo momento, com casas já ocupadas e várias em construção. Um encontro, no mês passado, movimentou as 23 imobiliárias que integram a Central de Negócios Imobiliários, que responde pela comercialização de lotes do empreendimento.

Diretores e corretores da empresa reuniram-se com a diretoria da AlphaVille Urbanismo para tratar das estratégias de vendas e de novas informações sobre obras e processos construtivos.

Também no mês passado, o AlphaVille Maringá foi destaque na 11ª edição da Feira de Imóveis de Maringá, evento promovido pela Delegacia Regional do Sindicato da Habitação e Condomínios (Secovi), que reuniu dezenas de imobiliárias da cidade e atraiu um grande público no Centro de Eventos Araucária.

**EM BREVE!**

# Tom Jobim

RESIDENCIAL

**Afinado com seus sonhos!**

VENHA PARTICIPAR DESTE GRUPO.  
CONDOMÍNIO A PREÇO DE CUSTO.



Espaço Gourmet



Quadra de Squash

**PEDRO GRANADO**  
IMÓVEIS

MATRIZ: Av. Paraná, 470 - Centro - Fone (44) 3222-8866  
FILIAL: Av. Prudente de Moraes, 998 - Zona 7 - Fone (44) 3225-4155  
Maringá - PR - [www.pedrogranado.com.br](http://www.pedrogranado.com.br)



NO NOVO CENTRO! Na Av. Horácio Raccanello Filho.  
Entre Av. Duque de Caxias e Rua Basílio Sautchuk.

# OS CEM ANOS QUE MUDARAM A CARA DO BRASIL

**A SAGA DOS IMIGRANTES JAPONESES DEIXOU MARCAS QUE FORJARAM A CULTURA E A ECONOMIA BRASILEIRAS. UM POVO QUE FUGIA DAS DIFICULDADES E DA POBREZA CHEGOU A UM PAÍS TOTALMENTE ESTRANHO E AQUI CONSTRUÍU UMA HISTÓRIA QUE ESTE ANO COMPLETA UM SÉCULO DE MUITA LUTA E SOFRIMENTO, MAS DE GRANDES CONQUISTAS**

**D**efinitivamente, os anos terminados em zero-oito mudaram a história do Brasil. Há dois séculos, uma corte inteira, de olhos bem abertos, raça, cor, cultura e religião bastante conhecidas, chegava para governar, do Rio de Janeiro, o Reino Unido de Portugal, Brasil e Algarves. Há 100 anos, um povo de olhos puxados, raça, cor, cultura e religião bastante diferentes, chegava para comandar seu próprio destino.

Há dois séculos, 15 mil portugueses fugiam das garras de Napoleão Bonaparte. Há 100 anos, 165 famílias japonesas fugiam da fome e do desemprego.

Naquele 7 de março, oito naus, três fragatas, dois brigues, uma escuna de guerra, uma charrua de mantimentos e 20 navios mercantes davam as caras na Baía de Guanabara. Naquele 18 de junho, um único navio aportava em Santos. Dois séculos atrás, uma esqua-

dra trazia gente para mandar. Há 100 anos, o Kasato Maru trazia gente para trabalhar.

Depois de comemorar o bicentenário da chegada da Família Real, o Brasil se vê agora envolvido nos festejos no centenário da Imigração Japonesa, um fato histórico que enriqueceu o país de uma maneira geral. E Maringá em particular.

### FUGA DA POBREZA

As primeiras famílias que desembarcaram no Brasil em 18 de junho de 1908 deixaram um Japão que abandonava o feudalismo e mecanizava a agricultura. As cidades ficaram saturadas, as oportunidades de emprego minguaram. Resultado: uma massa de trabalhadores rurais pobres, disposta a encarar desafios.

E o desafio estava do outro lado do mundo. No Brasil, procurava-se justamente mão-de-obra para o campo. Em 1902, a Itália interrompera a vinda subsidiada de cidadãos para São Paulo. Os italianos ocuparam boa parte do trabalho braçal em fazendas paulistas na segunda metade do século XIX, após a abolição da escravidão. Mas, agora, estavam proibidos de emigrar.

Um acordo entre os governos brasileiro e japonês abriu as portas das fazendas de café – principal produto exportador do Brasil na época – aos orientais.

Diante da propaganda que mostrava o Brasil como um Eldorado, de terras férteis e baratas, onde seria possível fazer fortuna em pouco tempo, começava, então, a forte corrente imigratória. Nos primeiros sete anos, o Brasil registrou a entrada de 14.983 pessoas de 3.434 famílias. Entre 1917 e 1940, vieram mais 164 mil japoneses, 85% deles para o Estado de São Paulo.

### 1,5 MILHÃO DE PESSOAS

O Paraná é o segundo estado que mais recebeu imigrantes japoneses, que montaram algumas colônias, também, no Pará e em Mato Grosso do Sul. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), os nikkeis somam hoje perto de 1,5 milhão de pessoas no Brasil, um milhão apenas em São Paulo.

O Paraná sempre ocupou a vice-liderança nacional em número de imigrantes e descendentes japoneses. Segundo o pesquisador Kazô Beltrão, do IBGE, no Censo de 1960 o Paraná abrigava 81.205 nikkeis. No Censo de 1980, eram 104.921. Em 1991, foram contabilizados 113.548. Em 2000, data do levantamento mais recente, já eram 143.588.

Os nikkeis estão intimamente arraigados na cena maringáense. Têm um sem-número de profissões liberais, mantêm um dos principais clubes sociais da cidade, a Acema (Associação Cultural e Esportiva de Maringá), sempre elegeram representantes na Câmara Municipal, tiveram um vice-prefeito (Willy Taguchi, na gestão 1989-1992) têm um deputado estadual (o tucano Luiz Nishimori) e reúnem uma

Bruna Moreschi



**JOÃO NOMA DESTACA A RIQUEZA DE RECURSOS NATURAIS E CULTURAL DO BRASIL, PAÍS QUE AÇOLHEU SUA FAMÍLIA NA DÉCADA DE 30**

## “O Brasil é um país muito rico”

Oriunda de Okayama, capital da província de mesmo nome, na ilha de Honshu, a família Noma chegou ao Brasil em 1930, para trabalhar, como sempre, na agricultura. Instalou-se na Fazenda Figueira, no Estado de São Paulo, mas foi em Maringá, já na segunda metade do século passado, que os Noma deram um salto na área empresarial.

“O Brasil é um país muito rico, de solo, em clima, rico em cultura”, afirma João Noma, um dos integrantes da família, que atualmente controla a Noma do Brasil – indústria de equipamentos para transporte rodoviário – e as concessionárias Fiat Via Verdi e Noma Motors Toyota, além de negócios expressivos em pecuária e no ramo de táxi aéreo.

A Noma do Brasil é considerada o quarto maior fabricante de implementos rodoviários. Fundada em julho de 1967, nasceu em um terreno de 800 metros quadrados em Maringá, como comércio de peças, consertos e reformas de veículos e fabricação de terceiro-eixo.

Em 1988, incorporou o concorrente mais próximo, a Truck Maringá, e desde então ocupa área de 200 mil metros quadrados em

Sarandi, onde fatura cerca de R\$ 200 milhões.

Além de empresário, João Noma presidiu a Acema – da qual é diretor do Conselho Consultivo – e tem vasto currículo como dirigente classista. Integrou diretorias da Fiep, ACIM, do Codem e do Sindimetal.

trupe de artistas que preserva a cultura de seu povo. A ACIM também já teve dois presidentes descendentes de japoneses: Carlos Ajita e Massao Tsukada.

Na área econômica os nikkeis também revelam a sua marca. A presença dos descendentes no terreno dos negócios é uma característica marcante de Maringá. De grandes empresas a uma simples barraca de feira, passando pelos inúmeros restaurantes, é visível a mão nikkei.

Levantamento do Instituto Tomodati (leia box), com base em dados de 2002, mostram que, em Maringá, num universo de 13 mil empresas, pelo menos 730 têm um sobrenome nikkei na razão social. A maioria delas, 56%, atua no segmento de serviços; 46%, no comércio; e 3% são indústrias. ■



Fotos/Divulgação



A ARTE E OS COSTUMES TRAZIDOS PELOS PRIMEIROS IMIGRANTES SÃO PRESERVADOS PELA COMUNIDADE JAPONESA

## Tragédia na imigração ao Brasil

Entre as centenas de famílias orientais que escolheram Maringá estão os Shinnai, que têm depósitos de frutas e verduras e uma transportadora que atua no mesmo segmento. Este é o resultado de anos de trabalho e dedicação do patriarca Suehiro Shinnai, que tinha 15 anos quando veio para o Brasil.

A vida sinalizou para ele, desde cedo, que não seria nada fácil. Quando viajava de trem rumo ao navio que os levaria para o outro lado do mundo, a família Shinnai sofreu um duro golpe: o pai de Suehiro acabou morrendo, em um grave acidente ferroviário, perto de Kobe. A tragédia, porém, não impediu que, duas semanas depois, a família embarcasse para o Eldorado.

E o legado de Suehiro, que chegou ao Brasil em 1936 com a mãe e quatro irmãos, foi construído à base de muito trabalho e amizade. Após um início difícil na região de Lins e

Marília, onde trabalharam como colonos, os Shinnai se mudaram para Maringá, em 1951, e Suehiro logo se tornou vendedor ambulante – buscava verduras no interior paulista para revender aqui.

Os Shinnai, que já tinham duas quitandas em Maringá, prosperaram mais com a chegada do trem, que passou a trazer produtos de São Paulo, Santa Catarina e outras regiões do Paraná.

### EXPANSÃO

Suehiro Shinnai, então, adquiriu um terreno e construiu um grande depósito, mas teve de se desfazer dos negócios para socorrer um filho que adoeceu. O filho morreu.

Ele recomeçou do zero, vendendo bananas num feirão, até inaugurar um depósito na Avenida Tamandaré,

Bruna Moreschi



A FAMÍLIA SHINNAI ESTABELECEU-SE EM MARINGÁ EM 1951, NO COMÉRCIO DE FRUTAS E VERDURAS

depois transferido para a Prudente de Moraes, onde está até hoje.

À frente dos negócios, hoje os sucessores de Suehiro mantêm a receita do patriarca: o comércio de produtos frescos a preços acessíveis. "Onde há honestidade, todos saem ganhando", dizia Suehiro, que faleceu há 10 anos. "Temos um terreno na Prudente de Moraes e pretendemos expandir o comércio lá", revela o filho dele, Shiguero.

# Dekasseguis fazem o caminho de volta

O paulista Luiz Carlos Benedito e a paranaense Sueli Sasaki passaram quase toda a década de 90 no Japão, como dekassegus. Na cabeça, o mesmo objetivo de todos que deixam a terra natal: ganhar dinheiro para abrir o próprio negócio. Trabalharam em indústrias de diferentes ramos, em diversos locais no Japão.

Nos primeiros anos, conta Luiz, a preocupação foi usar a poupança na aquisição de imóveis. Já no final da aventura, enquanto tratavam de acumular dólares, começaram a pensar em que atividade investiriam no Brasil e em que lugar.

O planejamento elaborado pelo casal parece ter sido extraído de uma cartilha sobre empreendedorismo. Luiz e Sueli não deixaram margem para erros. De antemão, já haviam combinado que 30% do que conseguiriam guardar seriam utilizados como investimento – ou seja, na abertura do negócio em si.

Outros 30% comporiam o capital de giro – para, nas palavras de Luiz, “não ter de recorrer a instituições bancárias” e seus juros,



Bruna Moreschi

**LUIZ CARLOS E SUELI: UMA DÉCADA NO JAPÃO E PLANEJAMENTO PARA ABRIR O PRÓPRIO NEGÓCIO**

muitas vezes exorbitantes. E os 40% restantes seriam usados para custear a vida do casal até que a coisa engrenasse.

## “FIM DO MUNDO”

“Passamos a pesquisar na internet, até que encontramos uma rede de franquias que estava com planos de expansão”, recorda Luiz Carlos Benedito, natural de Mococa (SP).

Ao retornar do Japão, a decisão de Luiz e Sueli estava tomada: atraído pelos planos de expansão da Poltrona 1, o casal abriria uma agência de viagens. Em que cidade?

Maringá, onde vivem os Sasaki desde que o pai de Sueli trouxe a família de Arapongas.

O casal adquiriu a franquia em 1999 e inaugurou a loja faltando poucos meses para o fim daquele ano, que muitos esperaram na expectativa de que o mundo dos negócios e da informática fosse vitimado pelo Bug do Milênio. “Resolvemos inaugurar a franquia na véspera do fim do mundo”, diverte-se hoje Luiz, que trabalha com Sueli no novo prédio da agora LS Turismo, na Avenida Prudente de Moraes.

*Mãe,  
marca registrada  
do amor.*

*Parabéns, mamães!*

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

Calisto Associados

**0800 6431626**

## “Aqui era outra coisa”

O Foto Maringá foi fundado em 1951, quando a cidade tinha apenas quatro anos de emancipação política e administrativa. Hoje são dois endereços em Maringá e um em Paranavaí, que geram 21 empregos diretos.

Na loja da Avenida Herval, em Maringá, quem dá as cartas é o fundador da rede, Kenji Ueta. A da Rua Piratininga é administrada pelo primogênito da família, Shiniti Ueta.

Clientes e funcionários da loja da Herval são testemunhas da tenacidade e da disposição com que Kenji Ueta toca seu negócio, aos 80 anos – completará 81 em agosto. Chega cedo, faz os serviços bancários, negocia com fornecedores, atende prontamente quem o procura, sempre num pique de dar inveja.

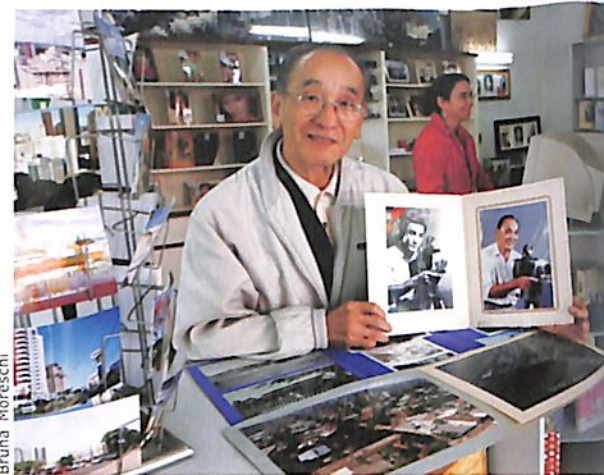
Tarefa aparentemente fácil para quem é vice-presidente de quatro instituições: Wajunkai, Federação Brasileira de Gatebol, Aliança Cultural Brasil-Japão e Liga Desportiva Norte do Paraná. E há 52 anos participa da vida social e administrativa da Acema. “Não pode parar, né?”, diz Ueta, com o sotaque típico dos japoneses.

### NOME BRASILEIRO

Kenji Ueta conta que o pai e a mãe – ele, economista e engenheiro civil, ela, farmacêutica – foram atraídos pela propaganda, feita no Japão, de que aqui se ganharia muito dinheiro. O casal e os três filhos deixaram Koriyama, na província de Fukushima, e desembarcaram em Santos em 1933, com mais 200 famílias.

“O que falavam lá, aqui era outra coisa”, diz Ueta, repetindo palavras que o pai passou a exprimir logo que chegaram a Serrana, na Alta Mogiana paulista, para trabalhar com café. Filho do meio, Kenji Ueta tinha seis anos de idade. Como ocorreu com a grande maioria dos primeiros imigrantes, devido à diferença da língua, para uma melhor comunicação, ele e os irmãos receberam nomes brasileiros. Kenji virou “Paulo”. Yukio, o irmão mais velho, foi batizado de Felício. Tetsuaki, o caçula, virou Luiz.

Sofreram bastante nos primeiros tempos em Serrana e depois foram trabalhar “em uma fazenda de japonês”, em Bauru. De lá foram para Pompéia, na região de Marília, para,



Bruna Moreschi

### KENJI UETA, OU “SEU PAULO” PARA OS BRASILEIROS: 81 ANOS E MUITA VIVACIDADE E DISPOSIÇÃO PARA O TRABALHO

como meeiros, lidar com café, algodão, amendoim e arroz. “Dava muito pouco”, lembra Kenji.

Por esse motivo, os irmãos passaram a exercer diferentes atividades – comércio de tecidos, tinturaria – até que, em 1951, a família veio para Maringá e, explorando comercialmente o hobby de Kenji, os irmãos montaram a primeira loja fotográfica da cidade. “Mexia com foto desde os 15 anos”, conta Kenji, recordando-se de uma Kodak “caixãozinho” que manipulava nos tempos de interior paulista.

## Um amigo à espera, no retorno

Em Maringá, os dekasseguis têm um aliado. Fundado em 2006, o Instituto Tomodati – palavra que, em japonês, significa amigo – dá suporte a quem pretende usar o dinheiro ganho no Japão para montar um negócio aqui. E também trabalha na reinserção social desses brasileiros que retornam à pátria.

Organização não-governamental, o Tomodati estima que os dekasseguis enviem para o Brasil perto de US\$ 2,7 bilhões ao ano. Maringá e região, segundo o consultor do instituto, Valter Ken Kitanishi, ficam com uma fatia significativa: US\$ 130 milhões.

O Instituto Tomodati, além orientações empresariais básicas,

presta consultoria tributária, mantém um banco de talentos (para encaminhamento de empregos) e uma rede de contatos que, de um lado, ajuda na reinserção social do dekassegui e, de outro, os agrupa para que um utilize os serviços prestados pelos demais.

“Sentimos uma grande evolução nos negócios de quem participa”, avalia o presidente do instituto, Cláudio Suzuki. “Na década de 90, por exemplo, as opções de quem queria abrir um negócio com dinheiro do Japão se

restringiam a videolocadoras, lanchonetes. Agora, o pessoal demora mais para decidir. Com isso, caiu muito o índice de mortalidade das empresas”, atesta Suzuki.



Bruna Moreschi

### SUZUKI E KEN, DO INSTITUTO TOMODATI: APOIO AO DEKASSEGUI NA VOLTA AO BRASIL

## Preservando as tradições

Quando se fala em tradições japonesas na cidade, há um endereço certo: a confluência das avenidas Moranguera e Kakogawa, na saída para Astorga. Ali está instalada a Associação Cultural e Esportiva de Maringá, clube fundado em 1947, ano da emancipação política e administrativa do município.

A Acema tem uma estrutura invejável de esportes e lazer. Na área esportiva, tênis de mesa e de campo, futebol e salonismo, softbol, gatebol e beisebol, modalidade na qual a Acema é referência nacional. Na área cultural, há os departamentos especializados em shogui (xadrez japonês), taikô, dança folclórica, ikebana e canto – este, um verdadeiro orgulho da colônia, considerado um celeiro de talentos que conquistaram vários concursos nacionais e internacionais. Há, também, o Centro Kakogawa-Maringá de Língua Japonesa.

Na área de ikebana, a arte japonesa de arranjo floral, a professora Shizuko Yamamoto (foto) dedica-se a difundir a linha ikenobo, reconhecida no Japão há cinco séculos. "Há um jeito certo para cada tipo de flor, galho e folha", afirma a professora. "É preciso saber combinar as cores para deixar o ikebana bonito, bem do jeitinho japonês."

Bruna Moreschi



## Um legado de quase cem anos

Naquele dia, Nobuaki Nishimura acordou mais cedo que de costume. Estava, também, mais faceiro, agitado. No sofá do apartamento número 3, bloco A, de um condomínio na rua Mário Urbinatti, Nishimura-san registrava em um bloco de anotações nomes, números e lugares que, para ele, resumiam um século de história.

Bem vestido e penteado, bloquinho no colo, caneta preta à mão, estava sentado na sala com ares de impaciência e excitação, quando o repórter chegou. "É minha primeira entrevista", contou, ansioso.

Nos outros 70 ou 80 minutos seguintes daquela manhã, última semana de abril, ao lado da filha mais nova, Lúcia, Nishimura relatou, em ordem cronológica e com lucidez impressionante, passagens de boa parte dos seus 99 anos e três meses de vida.

Em especial, fatos e datas marcantes a partir de 30 de janeiro de 1935, quando, em seu aniversário de 26 anos, embarcou, em Osaka, rumo ao Brasil. Nishimura, que nasceu seis meses depois que o lendário Kasato Maru chegou ao Brasil, deixou o Japão já casado.

Sua história se confunde com a de milhares de famílias que chegaram do Japão na década de 30: desembarcou em Santos e foi logo enviada para uma fazenda de café no interior paulista. Depois de trabalhar anos no campo, Nishimura passou a dar aulas de japonês para os filhos de imigrantes no interior de São Paulo.

Em 1953, trouxe a família para Maringá. Nos 30 anos seguintes, exerceu o cargo de gerente de máquina de café de duas cooperativas, em Nova Esperança e em Umuarama.

Trabalhou até 1984, quando, então, pela primeira vez, retornou ao Japão, para rever parentes. Meio século havia se passado desde o embarque no porto de Osaka. "Foi



Bruna Moreschi

**NOBUAKI NISHIMURA, AOS 99 ANOS, TEM DIVERSOS PROJETOS, ENTRE ELES UM LIVRO, QUE ESTÁ FINALIZANDO**

bom ter vindo para o Brasil. No Japão tem muita gente; aqui é mais livre", afirma.

### "PRESSA PARA QUÊ?"

Depois de 60 anos de mangas arregaçadas sobre máquina de tecidos, lavoura de café e beneficiamento de grãos, e depois que o Detran recusou-se a renovar a carteira para que ele continuasse a dirigir o fusquinha verde 67 que guarda até hoje, Nishimura-san revelou um incrível e produtivo lado artístico.

Pinta quadros a óleo, invariavelmente paisagens daqui que guarda na memória e que enfeitam a sala do apartamento. É também um "fabricante" inveterado de haikais, os poemas japoneses de 17 sílabas divididas em três versos.

Agora, está finalizando um livro, que ora define como "romance", ora como "de histórias curtas", crônicas, talvez. E continua atualizando o diário em que, desde que saiu do Japão, anota, com disciplina oriental, os detalhes de fatos marcantes.

E qual seria o próximo projeto de Nobuaki Nishimura? Simples: traduzir, para o bom português, as anotações do "diário" contidas em vários e volumosos cadernos. "Daqui a pouco eu começo, né... Pressa para quê", diz ele, a nove meses de completar 100 anos.

Bruna Moreschi



**EQUIPE DE TRABALHO DO PARQUE DO JAPÃO: PRÉ-INAUGURAÇÃO DURANTE O IMIN-100**

## Parque do Japão é uma das atrações do Imin 100

Em Maringá, o ponto alto das festividades em torno dos 100 anos da imigração japonesa se dará com a abertura do Parque do Japão, um complexo turístico, cultural e esportivo que está sendo construído em uma área de 100 mil metros quadrados na saída para Campo Mourão.

Fruto de uma parceria entre o poder público e a comunidade, o parque está sendo construído pela Prefeitura e será administrada pela Oscip "Parque do Japão - Memorial Imin 100".

A manutenção do parque, segundo o presidente da Oscip, o engenheiro Cláudio Mukai, se dará com a cobrança de ingressos para visitação e projetos que buscarão recursos do Ministério da Cultura, via Lei Rouanet, para aulas de dança, canto e diversas outras manifestações culturais japonesas, como o origami.

"O Parque do Japão tem por objetivo não apenas ser uma obra bonita, mas, sobretudo, ter uma função social", afirma a coordenadora do projeto do parque, Mary Cristina Yoshii Fugou. "Haverá um lado cultural, esportivo e de preservação do meio ambiente", acrescenta.

As chuvas têm provocado atrasos nas obras. De qualquer forma, para o dia 22 de junho, acredita Mukai, deverão estar prontos o Portal de Entrada, o Monumento à Imigração, a Galeria da Imin 100, o Ginásio de Esportes, a Casa do Chá, parte do Jardim Japonês e pelo menos um dos dois lagos. O restante do complexo será aberto ao público no decorrer do ano.

# COMEMORAÇÕES DO IMIN 100



Confira os eventos comemorativos programados para Maringá:

### Apresentação Manjushaka

Espectáculo de dança de grupo japonês fundado em 1995.

Data: 16 de maio  
Local: Teatro Calil Haddad  
Horário: 20 horas

### Palestra Dr. Kazuo Murakami

Palestra sobre "Imagem humana na nova era biológica e mensagem que vem dos genes", com o doutor em agroquímica e professor emérito da Universidade de Tsukuba.

Data: 11 de junho  
Local: Acema  
Horário: 20 horas

### 1º Campeonato Nipo-Brasileiro de Balonismo

Competição reunindo os 10 melhores pilotos japoneses e os 25 melhores brasileiros.

Data: 19 a 28 de junho  
Local: Maringá  
Horário: O dia todo

### Pré-inauguração do Parque do Japão

Abertura do complexo esportivo, artístico e cultural na Gleba Ribeirão Pinguim.

Data: 22 de junho  
Local: Parque do Japão  
Horário: 17 horas

### Comemoração do Ano Jubilar

Homenagem aos 50 anos da Missão Católica Nipo-Brasileira em Maringá.

Data: 28 de junho  
Local: Igreja São Francisco Xavier  
Horário: 19 horas

### Grupo Hibiki

Apresentação musical com os tradicionais tambores japoneses.

Data: 11 e 12 de julho  
Local: Teatro Calil Haddad  
Horário: 20 horas

### 23º Concurso Brasileiro da Canção Japonesa

Maior concurso de música popular japonesa do Brasil, com 700 cantores selecionados em 24 etapas regionais em todo o país.

Data: 18 a 20 de julho  
Local: Acema  
Horário: A partir das 8 horas

### 19º Festival Nipo-Brasileiro

Tradicional evento de artes e culinária de Maringá.

Data: 2 a 10 de agosto  
Local: Acema

### Amistoso internacional de beisebol

Jogo festivo entre as seleções brasileira e universitária do Japão.

Data: 10 de agosto  
Local: Acema  
Horário: 8 horas

### Foldre Japonês

Apresentação de mais de 200 dançarinas de todo o Brasil.

Data: 21 de setembro  
Local: Acema  
Horário: 8 horas

### Edo Marionete

Apresentação de grupo japonês, em promoção do Consulado Geral do Japão.

Data: 28 de setembro  
Local: Acema  
Horário: 19 horas

Fonte: Secretária Extraordinária das Comemorações do Imin 100, da Prefeitura de Maringá



# É ACIM mesmo:

*A cada etapa de seu processo de crescimento,  
uma nova liderança vem trazer sua  
contribuição a toda classe empresarial  
de Maringá, fortalecendo cada vez mais  
aquela que hoje é uma das instituições mais  
sérias, vibrantes e atuantes de nossa cidade.*

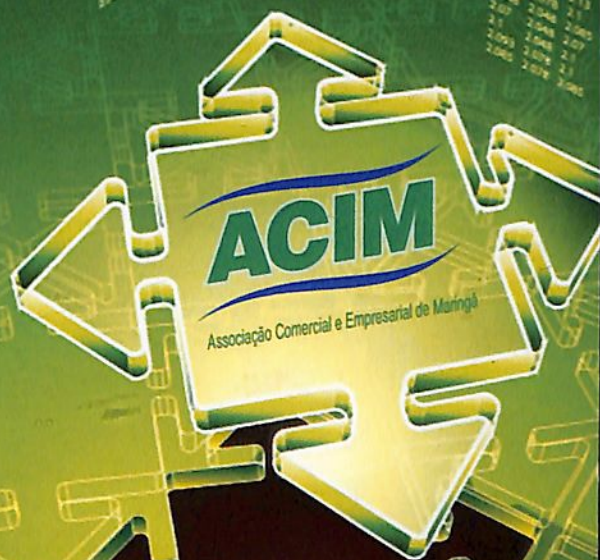
*Temos a certeza de que a ACIM  
estará em mãos confiáveis, que trabalham  
pela classe empresarial, por Maringá e pelo Paraná.*

*Aqui deixamos  
nosso voto de confiança – e apoio - a quem começa  
uma nova etapa de trabalho.*

*Parabéns ao nosso  
novo Presidente  
Adilson Emir dos Santos.*

 **Cidade  
Canção**

Sempre **juntos** com você





**AUTORIDADES E  
LIDERANÇAS  
EMPRESARIAIS  
PRESTIGIARAM  
A CERIMÔNIA  
DE POSSE**

# Uma diretoria formada por mais de 200 voluntários

**EM ABRIL FORAM EMPOSSADOS OS NOVOS DIRETORES DA ACIM PARA A GESTÃO 2008-2009, PRESIDIDA PELO EMPRESÁRIO ADILSON EMIR SANTOS. A CERIMÔNIA ACONTECEU NO TEATRO CALIL HADDAD E FOI ACOMPANHADA POR CERCA DE MIL E DUZENTAS PESSOAS**

**N**ovos rostos, novos projetos e mais dois anos de trabalho voluntário em prol do fortalecimento da classe empresarial e do desenvolvimento de Maringá. A nova diretoria da ACIM, presidida pelo empresário Adilson Emir Santos, tomou posse em 24 de abril, no teatro Calil Haddad, numa cerimônia que reuniu mais de mil e duzentas pessoas.

Patrocinado pelo Maringá Park Shopping Center, o evento teve a presença de lideranças empresariais e políticas, como o senador Álvaro Dias; os deputados estadu-

ais Cida Borghetti e Dr. Batista; o secretário estadual de Indústria, Comércio e Assuntos do Mercosul, Virgílio Moreira Filho; o coordenador da Região Metropolitana de Maringá, João Ivo Caleffi; o prefeito em exercício, Carlos Roberto Pupin; o presidente da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná (Faciap), Ardisson Akel; o presidente da Fecomércio-PR, Darci Piana; o presidente do Sicoob Central Paraná, Jefferson Nogaroli; vereadores, presidentes de associações comerciais e dezenas de presidentes e

representantes de entidade de classe de Maringá e região. O presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, e o vice-governador, Orlando Pessuti, enviaram congratulações aos novos diretores da ACIM.

Na cerimônia foram empossados os Conselhos Superior, de Administração, da Mulher Empresária (ACIM Mulher), do Jovem Empresário (Copejem) e do Comércio e Serviços. Também tomaram posse as diretorias do Instituto de Responsabilidade Social de Maringá (Fundacim), do Instituto

para o Desenvolvimento Regional (IDR) e do Instituto Mercosul. Todos os conselhos e diretorias reúnem mais de 200 voluntários.

As principais ações, projetos e resultados da gestão 2006-2007, presidida por Carlos Tavares Cardoso, foram apresentados em vídeo. Logo após a exibição, Cardoso pediu um minuto de silêncio em homenagem ao ex-presidente da ACIM, Américo Marques Dias, e ao ex-diretor da entidade, Valdecir de Britto, falecidos este ano.

Em seu discurso, Carlos Cardoso lembrou que a ACIM é forte e representativa graças aos voluntários que se dedicaram à entidade ao longo dos 55 anos de história. “Quero fazer um agradecimento especial aos companheiros de gestão, aos colaboradores da ACIM, sempre comprometidos com as metas e a filosofia da entidade. Graças ao apoio dessas pessoas, ampliamos o número de associados de 3.200 para 3.700. E é com orgulho que digo que somos, proporcionalmente, uma das maiores associações comerciais do Brasil”.

Em nome do Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg), o coronel Antônio Tadeu Rodrigues entregou uma placa de homenagem a Carlos Tavares Cardoso, que fez a transmissão oficial do cargo, entregando a Adilson Emir Santos a Pena, símbolo da transitoriedade do cargo.

## COMPETÊNCIA

O presidente da Federação do Comércio do Paraná (Fecomércio-PR), Darci Piana, foi o primeiro a discursar, ressaltando o “excelente trabalho de Emir Santos durante a presidência do Sivamar. Ele é um companheiro obstinado e leal. Tem tudo para realizar uma grande gestão na ACIM e terá a

parceria permanente da Fecomércio”.

Ardisson Akel, em nome da Faciap e do presidente das Associações Comerciais do Brasil, Alencar Burti, destacou os projetos criados em Maringá e que foram implantados em outras cidades do estado, como o Programa de Orientação ao Estágio (Proe) e o Sicoob. Segundo ele, a união de esforços e a sinergia vistas em Maringá mostram que é possível trabalhar em prol do desenvolvimento e reiterou o apoio da Faciap nos projetos da nova diretoria.

O secretário Estadual da Indústria, Comércio e Assuntos do Mercosul, Virgílio Moreira Filho, lembrou conquistas importantes da ACIM nos últimos dois anos e apresentou números sobre o crescimento do comércio e da indústria paranaenses no ano passado. “O governo do Paraná está

ao lado do empresariado de Maringá”, colocou.

O senador Alvaro Dias iniciou seu discurso lembrando da dificuldade enfrentada no Congresso Nacional para extinguir a CPMF, que arrecadou R\$ 280 bilhões em 11 anos de existência. Ele criticou



Bruna Moreschi

**CARLOS TAVARES CARDOSO AGRADECEU O TRABALHO DOS COMPANHEIROS DE GESTÃO E DOS COLABORADORES DA ENTIDADE**



Bruna Moreschi

**CARDOSO ENTREGA A PENA A EMIR SANTOS, NA TRANSMISSÃO DO CARGO**

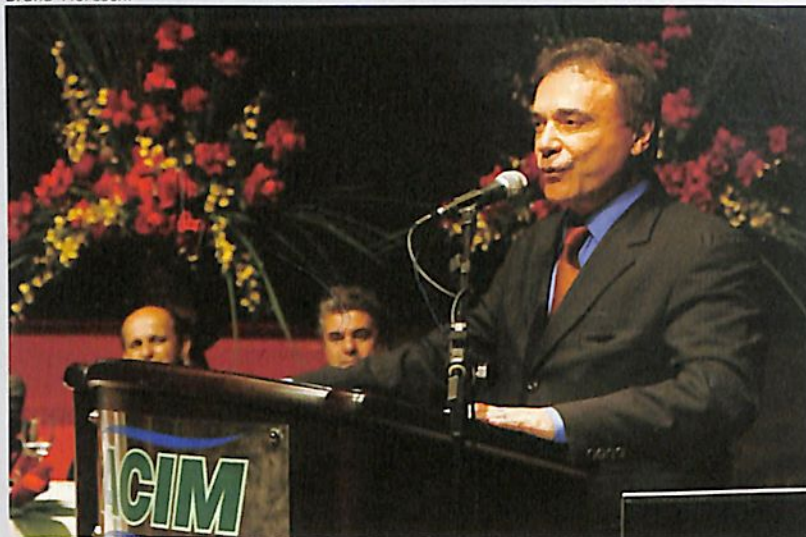
o aumento da alíquota do IOF e a atual situação política brasileira, permeada por escândalos, como o recente caso dos cartões de crédito corporativos. Alvaro Dias destacou o trabalho da ACIM e dos empresários da cidade. “Conheço a competência dos empresários locais ao reivindicar mudanças e apresentar propostas, porque fui governador do Paraná. A ACIM é a grande associação comercial do estado, uma agência de fomento e de qualificação profissional. Agora entendo por que a renda per capita de Maringá é 20% maior do que a de Londrina”.

**UM POUCO MELHOR**

O presidente empossado, Adilson Emir Santos, lembrou em seu discurso que “as pessoas devem deixar tudo o que encontram. Honestamente, devo dizer que esta missão se torna muito desafiadora ao falarmos da Associação Comercial e Empresarial de Maringá, pois deixá-la melhor do que se encontra significa despendendo um esforço extraordinário, uma vez que me antecederam empreendedores do mais alto quilate (...) Para mim é motivo de júbilo a oportunidade que me está sendo concedida”.

Emir Santos comparou a experiência que terá à frente da ACIM “como uma verdadeira universidade de empreendedorismo, que jamais dissocia desenvolvimento e cidadania”. Ele finalizou seu discurso de posse afirmando que “gostaria que, daqui a dois anos, no final do nosso mandato, ao olhar para trás e perceber que além de deixar a ACIM um pouco melhor, pude me tornar um homem, um empresário, um cidadão e um pai de família um pouco melhor do que hoje”. ■

Bruna Moreschi



**ALVARO DIAS DESTACOU A FORÇA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E O EMPREENDEDORISMO DO EMPRESARIADO MARINGAENSE**

Bruna Moreschi



**ADILSON EMIR SANTOS FALOU DO DESAFIO DE PRESIDIR UMA ENTIDADE COMO A ACIM, REFERÊNCIA DO SISTEMA ASSOCIATIVISTA BRASILEIRO**

**Cerimônia teve como tema o Imin 100**

Como acontece em todas as posses, a ACIM realizou uma cerimônia temática, enfocando a comemoração dos cem anos da imigração japonesa, o Imin 100.

A entidade entregou simbolicamente aos representantes da comunidade nipônica uma escultura que será instalada no Parque do Japão. Os representantes foram o vice-presidente da Acema, Afonso Shiozaki, e o presidente do Parque do Japão, Cláudio Haruo Mukai.

Concebida pelos artistas plásticos Ademir Kimura e Hélio Yamamura, a obra foi apresentada publicamente pela primeira vez durante o evento.

Após a entrega, integrantes da Acema (Associação Cultural e Esportiva de Maringá) fizeram uma apresentação de dança e música japonesas.

**INTEGRANTES DA ACEMA FIZERAM DIVERSAS APRESENTAÇÕES ARTÍSTICAS, PARA LEMBRAR O IMIN 100**

Bruna Moreschi





**CONSELHO SUPERIOR**



**ACIM MULHER**



**COPEJEM**



**POSSE DO CONSELHO DO COMÉRCIO E SERVIÇOS**



**POSSE DO CONSELHO DO COMÉRCIO E SERVIÇOS**



**POSSE DA FUNDACIM**



**POSSE DO IDR**



**POSSE INSTITUTO MERCOSUL**

## QUEM É QUEM

CONHEÇA OS VICE-PRESIDENTES DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO.



**ADILSON EMIR SANTOS -  
PRESIDENTE**



**PAULO MENEGUETTI -  
1º VICE-PRESIDENTE**



**EDSON MARCELO RECCO -  
2º VICE-PRESIDENTE**



**ANTONIO DONISETE BUSIQUIA -VICE-  
PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DE COMÉRCIO**



**WILSON DE MATOS SILVA  
FILHO - VICE-PRESIDENTE P/  
ASSUNTOS DE SERVIÇOS**



**NIVALDO REGINATO -VICE-  
PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DE  
INDÚSTRIA**



**CELSO CARLOS DOS SANTOS  
JÚNIOR - VICE-PRESIDENTE P/  
ASSUNTOS DE AGRONEGÓCIO**



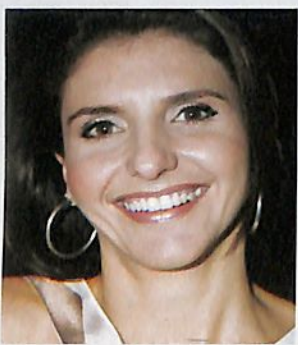
**ANTONIO BATISTA DE MOURA JR -  
VICE-PRESIDENTE P/ASSUNTOS  
DE FINANÇAS E PATRIMÔNIO**



**AILSON COSTA PAULO - VICE-  
PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DE  
QUALIDADE**



**HEITOR BOLELA JÚNIOR -  
VICE-PRESIDENTE P/  
ASSUNTOS FEDERATIVOS**



**RENATA GIROLDO MESTRINER -  
VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS  
DE COMÉRCIO EXTERIOR**



**JOUGI TAKAHASHI - VICE-  
PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DE  
SAÚDE**



**WALDECIR ANTONIO FELIPE -  
VICE-PRESIDENTE P/  
ASSUNTOS DE SAIC**



**CARLOS WALTER M. PEDRO -  
VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS  
DE DESENVOLVIMENTO  
ECONÔMICO**



**CLÉLIA CORDEIRO -  
VICE-PRESIDENTE P/  
ASSUNTOS DE EVENTOS**



**EVERALDO BELO MORENO -  
VICE-PRESIDENTE P/  
ASSUNTOS DE SEGURANÇA**



**GUILHERME FARIAS FÁVERO -  
VICE-PRESIDENTE P/  
ASSUNTOS DE VENDAS**



**SÉRGIO YAMADA - VICE-  
PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DE  
DESENVOLVIMENTO REGIONAL**



**JOSÉ CARLOS VALÊNCIO -  
VICE-PRESIDENTE P/ ASS. DE  
CAPACITAÇÃO PROFISSIONAL**



**LUIZ AJITA - VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DE CRÉDITO COOPERATIVO**



**LUIZ ROBERTO MARQUEZINI - VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS COMUNITÁRIOS**



**MANOEL MESSIAS DA SILVA - VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DE SHOPPING CENTER**



**MICHEL FELIPPE SOARES - VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**



**OSCAR CONCHON - VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DE DESENVOLVIMENTO DE BAIRROS**



**CLEIDE TONO FREITAS NORONHA - VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DE RESPONSABILIDADE SOCIAL**



**JORGE CERANTO - VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DE HISTÓRIA E DOCUMENTAÇÃO**



**SIR CARVALHO - VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DE MEIO AMBIENTE**



**JOSÉ CARLOS BARBIERI - VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DE MARKETING**



**ORLANDO CHIQUETO RODRIGUES - VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS INTERSINDICAIS**



**ILSON REZENDE - VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DE PRODUTOS E TECNOLOGIA**



**ANÁLIA DA ROSA NASSER - VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS INSTITUCIONAIS**



**HELENICE BELLER FERRI - VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DE TURISMO**



**MARCO TADEU BARBOSA - VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS IMOBILIÁRIOS**



**MASSIMILIANO A. SILVESTRELLI - VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DE FRANQUIA**



**OSLER COLOMBARI FILHO - VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DE CULTURA**



**VALDIR NOGAROLI JÚNIOR - VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DE SUPERMERCADOS**



**WALTER THOMÉ JÚNIOR - VICE-PRESIDENTE P/ ASSUNTOS DO MERCADO DA COMUNICAÇÃO**



**CEZAR LUIZ BETTINARDI COUTO - PRESIDENTE DO COPEJEM**



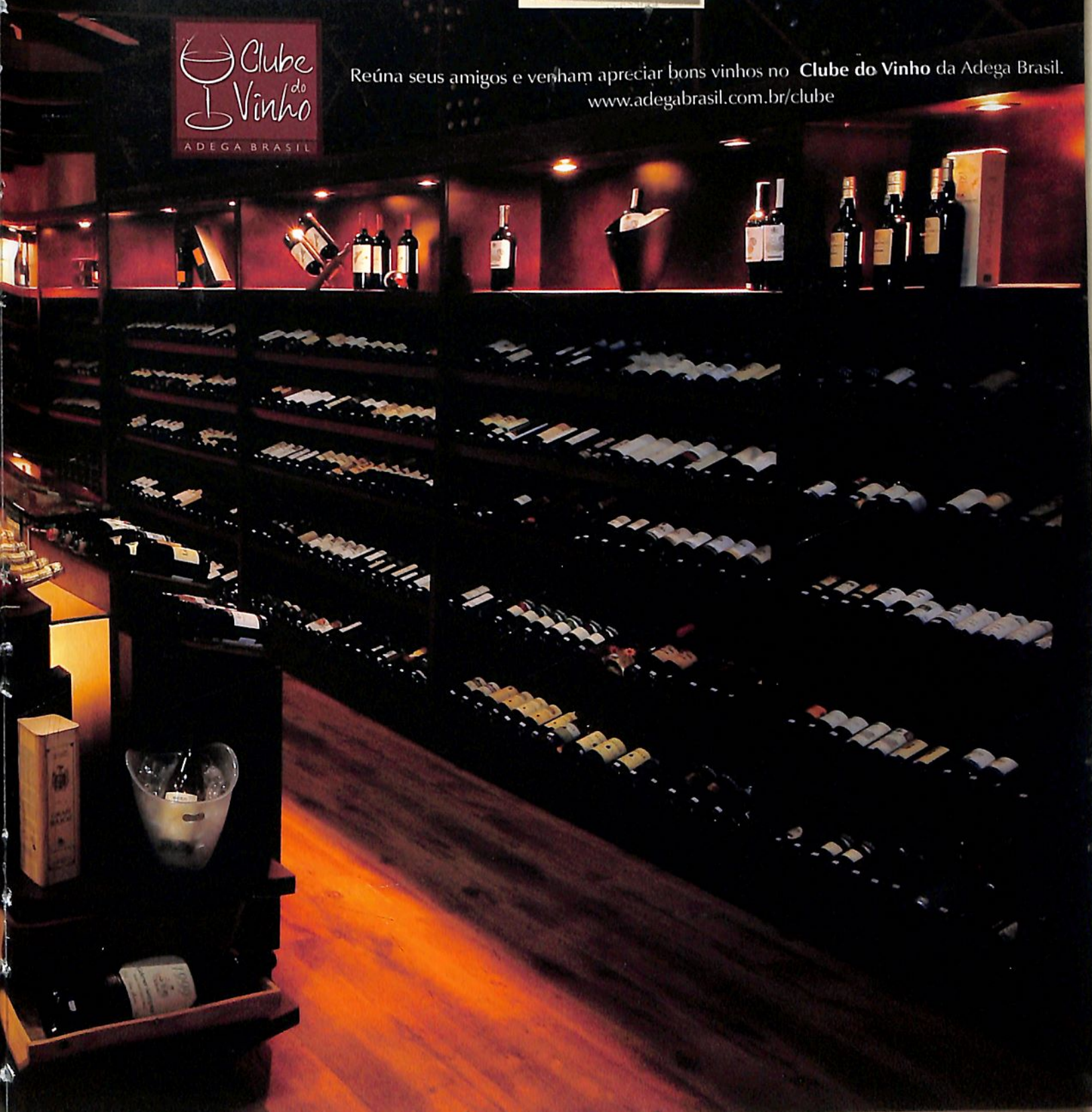
**PITY MARCHESE - PRESIDENTE DO ACIM MULHER**

  
**ADEGA BRASIL**<sup>®</sup>  
*Vinhos e Destilados*





Reúna seus amigos e venham apreciar bons vinhos no **Clube do Vinho** da Adega Brasil.  
[www.adegabrasil.com.br/clube](http://www.adegabrasil.com.br/clube)



Vinhos e Destilados • Sommelier • Assessoria em Eventos

Av. Brasil 6801 | Zona 5 | Tel.: 44 3027 9292 | Maringá Paraná | [adegabrasilmga@adegabrasil.com.br](mailto:adegabrasilmga@adegabrasil.com.br)

**A ACIM LANÇOU UM LIVRO SOBRE O MOVIMENTO REPENSANDO MARINGÁ, MOSTRANDO NÃO SÓ AS AÇÕES QUE CULMINARAM COM A CRIAÇÃO DO CODEM, COMO TAMBÉM A ATUAÇÃO DA ENTIDADE NESTE PROCESSO, QUE DEU NOVOS RUMOS ÀS AÇÕES DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**



**O LANÇAMENTO DO LIVRO FOI NA SEDE DE ACIM E CONTOU COM A PRESENÇA DE UM GRANDE PÚBLICO**

## O movimento que marcou a história da cidade

No dia 23 de abril, a ACIM deu uma importante contribuição para a preservação da história de Maringá, com o lançamento do livro “Repensando... a construção da hegemonia empresarial nos dez anos que mudaram Maringá (1994-2004)”. O autor da obra é o historiador e sociólogo Sérgio Gini, ex-gerente institucional da entidade e doutorando em Sociologia pela Universidade Federal do Paraná.

Autoridades, diretores da Associação Comercial e lideranças empresariais compareceram ao evento de

lançamento do livro, que retrata um dos maiores movimentos políticos da história recente do Paraná, deflagrado pela classe empresarial maringense. O Movimento Repensando Maringá resultou na criação do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá, o Codem.

O evento foi aberto pelo presidente da ACIM, Carlos Tavares Cardoso, que falou da importância histórica da obra, que mostra também a atuação da Associação Comercial e de outras entidades empresariais na construção de um projeto

de desenvolvimento para Maringá.

O autor do livro, Sérgio Gini, explicou aos presentes que o livro não teve a pretensão de contar a história oficial do Movimento Repensando Maringá. “A obra é uma visão particular, de um pesquisador. Também não é a história do Codem, e sim do surgimento de um movimento empresarial, do ponto de vista acadêmico”.

Gini explicou que existem muitos trabalhos sobre a atuação política dos chamados “capitães da indústria nacional”, representa-

dos por entidades como Fiesp/ Ciesp, mas há poucos sobre experiências políticas locais do empresariado brasileiro, “que formam o caldo de cultura para movimentos nacionais”.

### APARTIDÁRIO

O Centro de Documentação da ACIM foi o campo de pesquisa documental para a produção do livro e também o local onde o autor diz ter deparado com a motivação para abraçar o tema, que inicialmente foi apresentado como dissertação de mestrado do Programa de Pós-Graduação em História da Universidade Estadual de Maringá.

“O Repensando Maringá foi um grande movimento político, apartidário, no qual a ACIM teve um importante papel”, ressaltou



Bruna Moreschi

**O AUTOR, SÉRGIO GINI, RESSALTOU O CARÁTER APARTIDÁRIO E A IMPORTÂNCIA DO “REPENSANDO MARINGÁ”**

Sérgio Gini.

No evento de lançamento, algumas personalidades foram homenageadas, com uma impressão especial do livro, por sua atuação no Movimento Repensando Maringá e na criação do Codem: Jefferson Noga-rolí; Álvaro Gilmar, o primeiro consultor do Codem; o economista Joilson Dias, professor doutor do Departamento de Economia da UEM; João Celso Sordi, um dos mais antigos executivos do Codem; além dos ex-presidentes do órgão, Miguel Fuentes Salas e Antonio Fermenton, e o atual presidente, Wilson Mattos.

O livro, que tem prefácio de Ângelo Priori, ex-reitor e professor da UEM, será doado para bibliotecas e professores e está disponível para acadêmicos e pesquisadores no Centro de Documentação da ACIM. ■

## COPIADORAS IMPRESSORAS MULTIFUNCIONAIS

Oferecemos a você e sua empresa as melhores opções para adquirir seus equipamentos de pequenas e grandes tiragens.



**T O N E R**  
VENDA • LOCAÇÃO  
PEÇAS • SUPRIMENTOS  
ASSISTÊNCIA TÉCNICA  
OUTSOURCING

REVENDA AUTORIZADA



MULTIFUNCIONAL A LASER



**FINANCIAMENTO EM ATÉ 12 VEZES.**

hp HEWLETT PACKARD xerox LEXMARK SHARP KATUN Canon RICOH

Maringá: Av. Cerro Azul, 1822 - Sala 8. Tel/Fax: 44 3227-7134

Campo Mourão: Rua Edmundo Mercer, 105. Tel.: 44 3523-7493 [www.mixtoner.com.br](http://www.mixtoner.com.br)

Imagens Ilustrativas. Promoção válida enquanto durar o estoque.

# Festival destaca Imim 100

**EVENTO CHEGA À QUINTA EDIÇÃO COM COMEMORAÇÃO ESPECIAL PARA MARCAR OS CEM ANOS DA IMIGRAÇÃO JAPONESA AO BRASIL.** NA PROGRAMAÇÃO, A REALIZAÇÃO DE OFICINAS EM QUE OS PARTICIPANTES CONHECERÃO TODAS AS FASES DE PRODUÇÃO DE UM FILME

O cinema será o foco das atenções entre os dias 23 e 30 de maio. Neste período, será realizado o 5º Festival de Cinema de Maringá, promovido pela Perfil Consultoria Cultural. O evento tem apoio institucional da ACIM.

A cerimônia de abertura, no dia 23, terá como tema os 100 anos de imigração japonesa para o Brasil. Este ano o homenageado pela direção do festival será o alagoano Cacá Diegues, um dos cineastas brasileiros mais conhecidos no mundo. Ele foi líder do chamado Cinema Novo, cujo eslogan era "uma câmera na mão e uma idéia na cabeça". Mais recentemente, Diegues dirigiu filmes como "Tieta do Agreste" (1985) e "O Maior Amor do Mundo" (2006).

Também para homenagear os cem anos de imigração, o festival, que será aberto ao público a partir do dia 24, terá uma Mostra Temática Japonesa.

O evento terá também ainda a Mostra Grandes Vencedores, das quatro edições anteriores, Mostra Paralela, Mostra Homenageado e Mostra Competitiva, nas categorias longa-metragem 35mm, curta-metragem 35mm, curta ficção e documentário digital. Nessas categorias, o público vai votar nos melhores filmes do gênero documentário, ficção e animação.

## OFICINAS

A 5ª edição do Festival de Cinema de Maringá traz também algumas novidades. Duas salas de ci-



EM 2007 O FESTIVAL HOMENAGEOU OS ARTISTAS CHICO DIAZ E ARY FONTOURA

nema do Maringá Park Shopping Center (antigo Aspen Park) foram reformadas e decoradas pelo artista plástico capixaba Tião Fonseca, para a exibição da Mostra Competitiva 35mm e da Mostra Digital.

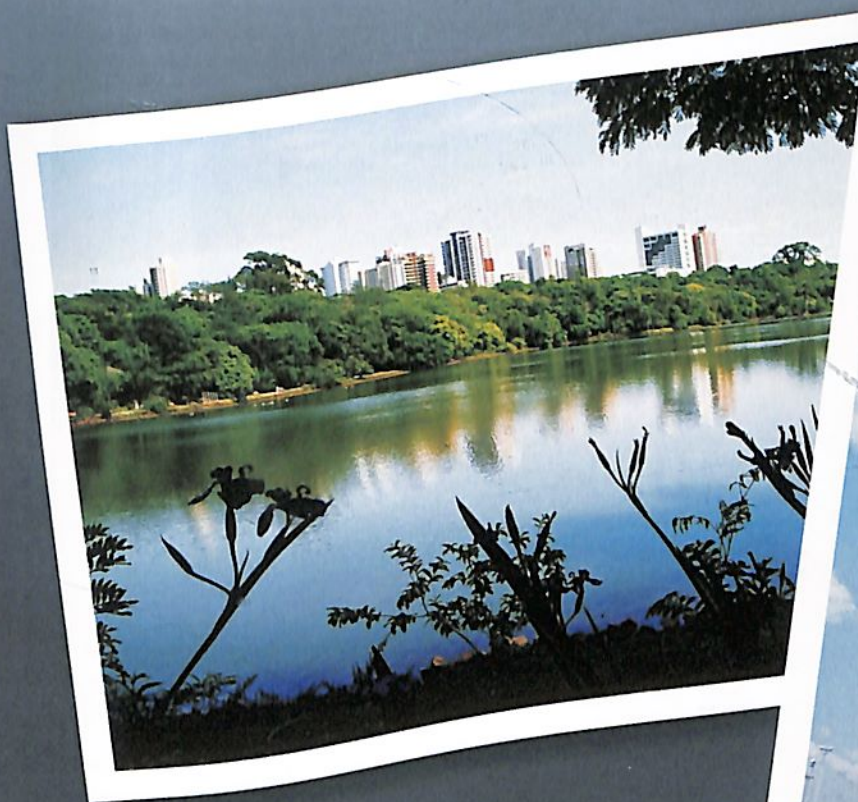
Outra novidade é que as oficinas de cinema serão realizadas no Centro de Eventos Trecsson, entre as 14 e as 22 horas. Serão oferecidas oficinas de roteiro, montagem e edição, produção, animação e fotografia.

Desta vez, segundo a organização do evento, os participantes terão as oficinas em seqüência e deverão participar de todas as aulas, para que possam produzir um curta de até 5 minutos, do roteiro à montagem e edição. O resultado será exibido no encerramento do festival.

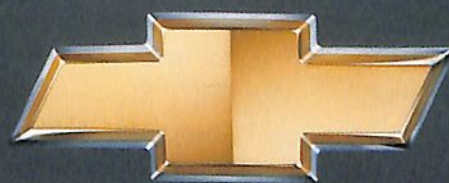
A 5ª edição do Festival de Cinema de Maringá tem o patrocínio

cultural da Viapar e da Petrobrás, co-patrocínio da Romagnole, Dudsony e Supermercados Cidade Canção, apoio institucional da ACIM, Maringá e Região Convention Visitors & Bureau, AVEC – SI-APAR, IMIN 100, Cinemateca de Curitiba, MIS/PR, NRE/PR; apoio cultural do Ministério da Cultura, Hotel Cidade Verde, Sol Propaganda, Midiograf, Unidas Rent a Car, Acema, Hotel Príncipe, O Diário do Norte do Paraná, Rádio CBN Maringá, Rádio Maringá FM, RPC/TV Cultura, TV Clipping, Monteweb Internet, Nilson Rabello, Wnet Internet, Flamma Comunicação, Outbraz Outdoor. O festival conta com apoio também das prefeituras de Maringá, Paranavaí, Mandaguari, Mandaguacu, Campo Mourão, Ubitatã e Nova Esperança. ■

ZACARIAS VEÍCULOS:  
COMPROMETIMENTO E RESPONSABILIDADE  
SOCIAL, UMA QUESTÃO DE AMOR POR MARINGÁ.



**Parabéns Maringá!**



**ZACARIAS**  
A CASA DO SEU CHEVROLET

# Maringá Park: um novo conceito

**COM UMA SÉRIE DE MUDANÇAS, O EMPREENDIMENTO INAUGUROU UMA NOVA FASE, COM MAIS ESPAÇO E NOVIDADES PARA O PÚBLICO.** A ÁREA BRUTA LOCÁVEL DO SHOPPING PASSARÁ DE 16 MIL PARA 23 MIL METROS QUADRADOS, EM 24 MESES

No dia 24 de abril, o Aspen Park abriu as portas com o nome de Maringá Park Shopping Center. Novo nome, nova logomarca, reestruturação e um novo conceito: atender às necessidades da clientela oferecendo o que há de melhor em produtos, serviços, lazer e entretenimento.

Em abril, foram inauguradas no Maringá Park as lojas Renner, Via Uno, CG Action e Mr. Kitsch. Para este mês está prevista a abertura de duas outras lojas. Logo na primeira semana foi possível constatar o aumento de público.

“O Maringá Park entra numa nova etapa. É um local que manteve suas características tradicionais, mas se tornou mais dinâmico, com mais opções, mais amplo, mais iluminado”, analisa Claudia Michiura, responsável pelo departamento de marketing do shopping. “A frequência maior de público é uma consequência natural em função das mudanças. A população está reconhecendo este trabalho, o que nos deixa muito satisfeitos”, afirma.

Ampliação do prédio, revitalização do espaço, abertura de lojas e incorporação de grandes marcas às já existentes fazem do Maringá Park um centro de compras de excelência para os consumidores de Maringá e região. Com a expansão, a área bruta locável do shopping passará para 16 mil metros quadrados.



Tabajara Marques

**MARINGÁ PARK: AMPLIAÇÃO DO PRÉDIO, REVITALIZAÇÃO DO ESPAÇO, ABERTURA DE LOJAS E INCORPORAÇÃO DE GRANDES MARCAS**

A administradora do Maringá Park, Sofia Avny, informa que está prevista a extensão desta área para 23 mil metros quadrados em 24 meses. O investimento é da ordem de R\$ 20 milhões nessa primeira fase de reestruturação e ampliação.

## PATROCINADOR OFICIAL

Com localização estratégica, priorizando o conforto e a segurança, o shopping Maringá Park acompanha a tendência mundial de valorização dos espaços no sentido de que as pessoas façam do ato de comprar um agradável

# em shopping

passeio.

A concepção do projeto de ampliação do shopping, que tem a assinatura do renomado arquiteto Eduardo Mondolfo, levou em conta a humanização da área. O objetivo foi, mais do que preservar os espaços, torná-los mais amplos.

No dia 24, quando o shopping informou sobre as mudanças, ocorreu a posse da diretoria da ACIM, presidida pelo empresário Adilson Emir Santos. O evento de posse, que homenageou a comunidade japonesa pelo centenário da imigração ao Brasil, teve o patrocínio oficial do Maringá Park Shopping Center.



**WAGNER NASCIMENTO, GERENTE GERAL DO MARINGÁ PARK; CLAUDIA MICHUURA, RESPONSÁVEL PELO DEPARTAMENTO DE MARKETING; E A ADMINISTRADORA DO SHOPPING, SOFIA AVNY**

O empreendimento firmou parceria com a organização do IMIN 100 em Maringá, que também abrange as comemorações, em

2008, dos 35 anos da assinatura do convênio de irmandade entre Maringá e a cidade japonesa de Kakogawa. ■

# Maringá 61 anos

*Viver aqui é tudo de bom!*



**USINA DE AÇÚCAR SANTA TEREZINHA LTDA.**

FRIZZO 44 3025-4283

# Outsourcing: Novo Conceito no Gerenciamento de TI

Por definição, Outsourcing (em inglês literal, "Out" significa "fora" e "source" ou "sourcing" significa fonte) é um termo que define uma ação de uma organização em buscar mão-de-obra especializada fora da empresa. Diferentemente dos serviços terceirizados convencionais, tratam-se aqui de atividades especializadas que passam a ser executadas por profissionais contratados. Um dos principais fatores que estimulam tal contratação é a troca de informações e tecnologias, gerando mais competitividade para a empresa contratante.

Grandes corporações têm puxado a locomotiva do outsourcing no mercado profissional já há algum tempo. Um exemplo disso é o ABN Amro Bank: em junho de 2006 o banco holandês já possuía contratos de outsourcing em TI (Tecnologia da Informação) com cinco empresas, entre elas a IBM. Os contratos, válidos até 2011, perfazem um investimento de 1,8 bilhão de euros. Outro case, esse local, é o do Sicoob: atendido pela Sistemar Tecnologias desde 2002, iniciou a implantação do outsourcing com 15 computadores e hoje tem suporte para 180 máquinas, redes e servidores, com todos os serviços discutidos em reuniões detalhadas e previstos em contrato. Além disso, o banco possui independência para adquirir equipamentos de qualquer fornecedor e atendimento às filiais em diversos horários e muitas vezes ao mesmo tempo.

Segundo Alisson Martini, diretor da Sistemar Tecnologias, em 2008 os negócios de outsourcing devem continuar em crescimento. "Nesse ano deverá haver maior procura por esse tipo de serviço, e isso implicará numa busca cada vez mais seletiva do parceiro que atuará ao lado do contratante, haja vista o caráter estratégico de tais funções. Isso é característico dos setores em expansão", ele afirma. "Hoje a Sistemar possui entre seus clientes concessionárias de veículos, agências de turismo, escritórios de contabilidade, lojas de confecções, demonstrando que o outsourcing é um serviço que veio pra ficar e que se torna cada dia mais necessário, independente da área de atuação da empresa", conclui. A Sistemar Tecnologias, há sete anos no mercado,



Anderson Stefani e Alisson Martini, diretores da Sistemar Tecnologias

trouxe esse conceito para nossa realidade local. Segundo Anderson Stefani, diretor de atendimento, "há inúmeras vantagens em uma empresa optar pelo outsourcing, entre elas:

- Foco no negócio: o contratante se concentra em sua atividade principal;
- Economia;
- Ganho de qualidade nos serviços em TI;
- Inovação tecnológica;
- Instalação de novas soluções;
- Atendimento personalizado;
- Acompanhamento on line dos chamados;
- Manutenção preventiva de micros e impressoras, e
- Suporte em diversas plataformas."

Solicite a visita de um consultor e conheça de perto os reais benefícios do Outsourcing Sistemar. Mais tempo para você, mais segurança para os seus dados, maior rentabilidade para sua empresa.

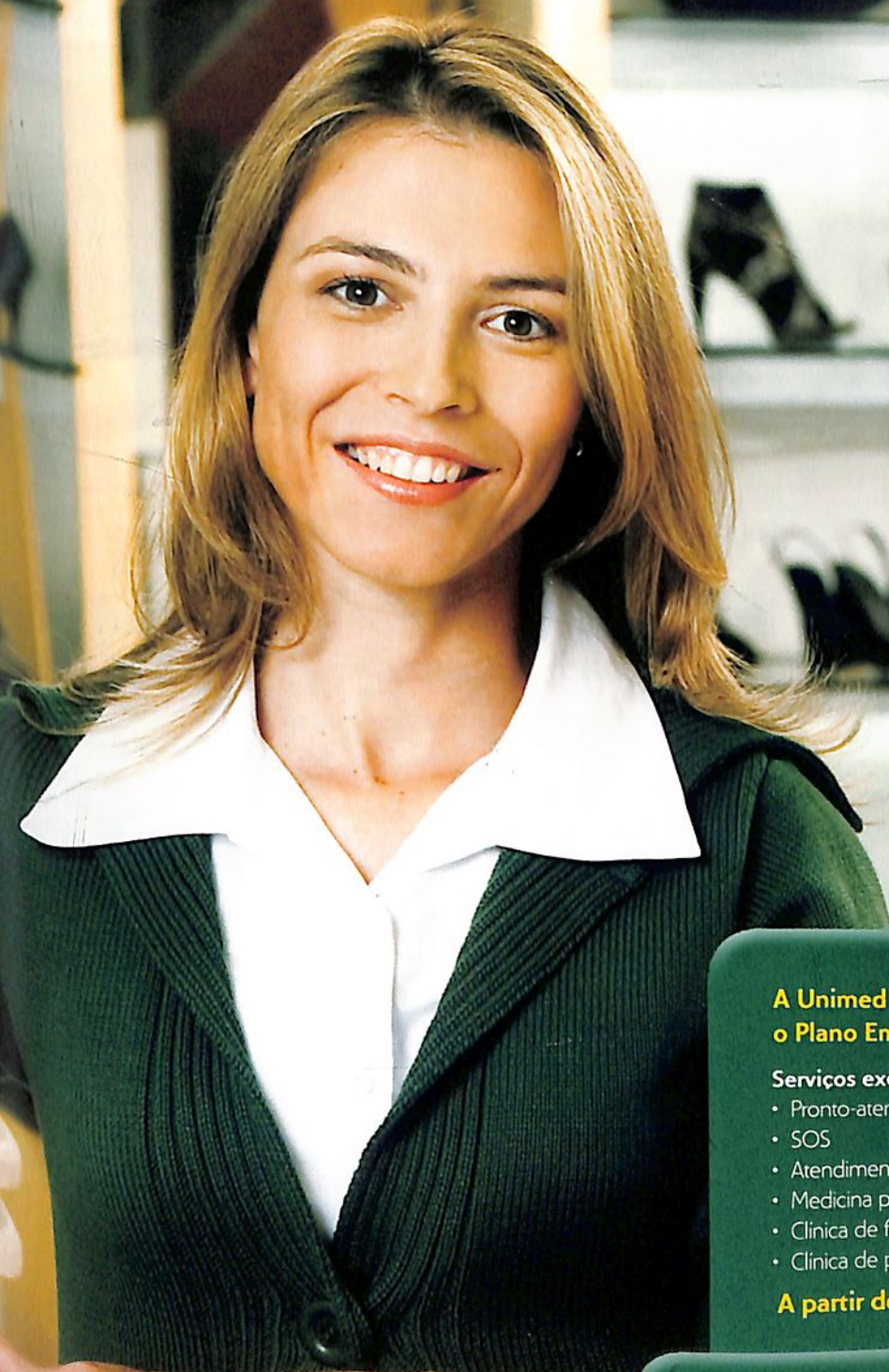
## SERVIÇO

Sistemar Tecnologias  
Fone: 44 3026-7597  
www.sistemar.com.br

ANS - n.º 371254

# Plano Empresarial Coop 30.

A saúde da sua equipe fala mais alto e a produtividade responde à altura.



**A Unimed tem uma grande vantagem para você, empresário: o Plano Empresarial Coop 30. Confira os benefícios.**

**Serviços exclusivos para clientes Unimed:**

- Pronto-atendimento
- SOS
- Atendimento domiciliar
- Medicina preventiva
- Clínica de fisioterapia e fonoaudiologia
- Clínica de psicologia e nutrição

**Vantagens:**

- Atendimento em todo o Brasil
- Redução de carência

**A partir de R\$ 39,00\* mensais.**

Para contratar o plano, você precisa ser filiado à Associação Comercial da sua cidade. Consulte outras opções de planos empresariais.

**Unimed Coop 30.**  
Equipe saudável, empresa produtiva.



Central de Vendas  
44 **2101 7600**

\* Contratação promocional com validade de 01/05/08 a 01/06/08. Plano com co-participação de 30%. Para clientes com idade de 0 a 18 anos, acomodação em enfermaria e para família com quatro ou mais

# Alternativa eficaz para conhecer

O consumidor encontra novos produtos à venda todos os dias. São novas marcas, novos sabores, inúmeras opções, nos mais diversos setores. Tanta novidade sustenta o crescimento de muitas empresas. Neste cenário, o investimento em pesquisas tornou-se fundamental para desenvolver estratégias, conhecer o mercado e descobrir oportunidades.

Empresas adotam a ferramenta para melhor atender o público-alvo e viabilizar projetos. Por meio da coleta de informações, análise dos resultados e composição de possíveis cenários, fica mais fácil delinear planos de ação tanto no caso do lançamento de produtos ou serviços, quanto na avaliação do desempenho de uma empresa e adoção de medidas para reforçar sua imagem diante do mercado.

“A pesquisa é o ponto de partida para conseguir um bom direcionamento e montar as estratégias de ação para obter o melhor desempenho. Qualquer empresa pode lançar mão deste serviço em momentos como mudança de planos de ação, lançamento de produtos ou quando está com o foco voltado a um novo segmento”, exemplifica o publicitário Rodrigo Fernandes

O Grupo Interdisciplinar de Pesquisa (Gipen), formado por professores universitários, foi criado para oferecer este tipo de serviço. Desde 2003, o Gipen realiza pesquisas de mercado na região e também em outros estados.

“Normalmente, as empresas nos procuram para lançamentos, sondagem de viabilidade de mer-

**INVESTIR EM PESQUISA TEM SIDO A ATITUDE DE UM NÚMERO CADA VEZ MAIOR DE EMPRESAS PARA MEDIR O DESEMPENHO E OS RESULTADOS DE UM PRODUTO OU ATÉ MESMO PARA SONDAR O PÚBLICO PARA O LANÇAMENTO DE NOVIDADES. A FERRAMENTA É UM MEIO EFICIENTE TAMBÉM PARA AMPLIAR O CONHECIMENTO DO PERFIL DO CLIENTE**



Bruna Moreschi

**RODRIGO FERNANDES CONSIDERA A PESQUISA PONTO DE PARTIDA PARA MONTAR ESTRATÉGIAS E OBTER MELHOR DESEMPENHO**

cado e de interesse do público-alvo no produto ou serviço oferecido”, explica o coordenador do grupo em Maringá, Francisco Giovani, que trabalha com pesquisas há 20 anos.

## POSICIONAMENTO MERCADOLÓGICO

O shopping Mandacaru Boulevard é um exemplo de como a

pesquisa pode ser decisiva para o sucesso de um empreendimento. Os investidores contrataram uma empresa especializada no serviço antes de lançar o shopping, para sondar as possibilidades e, conhecendo o perfil do público potencial, formar um mix de lojas e de serviços adequado.

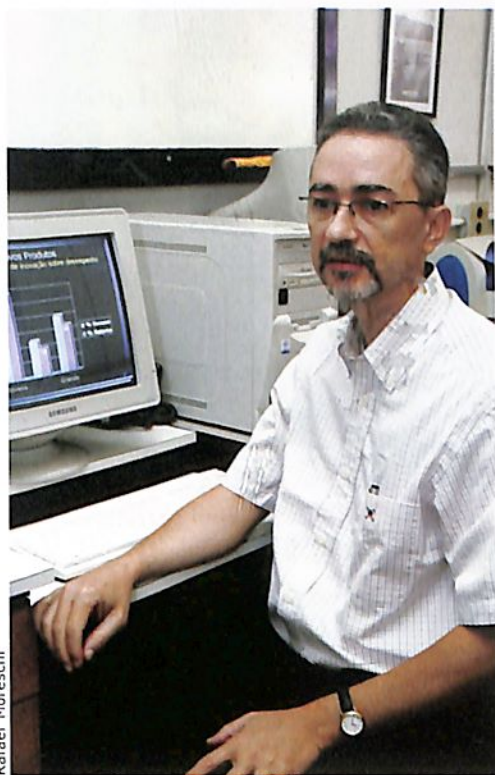
O superintendente do shopping,

# o mercado

Artur Fernandes Filho, considera que a atitude foi essencial para o projeto. "Foi fundamental e decisivo, não só para indicar a viabilidade da região, mas para delinear o perfil socioeconômico das pessoas, nos dando segurança para definir o posicionamento mercadológico", explica.

Há empresas que encontram na pesquisa o melhor canal para conhecer o seu cliente. Há cinco anos, o jornal O Diário do Norte do Paraná realiza pesquisas por telefone com os assinantes.

Segundo a gerente de marketing, Andréa Silva, em período de pesquisa, o departamento realiza



Rafael Moreschi

**FRANCISCO GIOVANI EXPLICA QUE AS PESQUISAS AJUDAM A CONHECER O FUNCIONAMENTO DO MERCADO**

## Opções de pesquisa

Existem dois tipos de pesquisa de mercado: a quantitativa e a qualitativa. De acordo com o coordenador do Gipen, Francisco Giovani, a pesquisa quantitativa é realizada com mais rapidez e com um grande número de pessoas, ao contrário da pesquisa qualitativa, que envolve problemas mais específicos, além de buscar mais conteúdo e ser normalmente usada com pequeno número de pesquisados.

Giovani destaca que, em Maringá, a procura pela pesquisa quantitativa prevalece e afirma que há uma certa resistência a métodos mais modernos, que envolvam técnicas novas. "Em função de existir um passado de consumo de pesquisas mais tradicionais, muitos não acreditam em técnicas diferentes", explica Giovani.



## Páscoa na The Place

A The Place English School UEM realizou no dia 19 de Março de 2008 o sorteio de uma cesta de 12 Kg de chocolate. A ganhadora do prêmio foi a aluna Lilian Camargo Coutinho.



O INGLÊS AO SEU ALCANCE

*Falar inglês está mais fácil que você imagina. Matricule-se já!*

\*\*\*\*\*  
Rua Mário Urbinatti, 292  
Tel.: 3029-2075  
www.theplacebrazil.com  
\*\*\*\*\*

150 ligações por dia. “O objetivo é obter informações para a tomada de decisões. Serve, ao mesmo tempo, como um termômetro da opinião dos assinantes e como base para manter o nível de venda nas bancas”, afirma Andréa Silva.

Muitas vezes, os dados revelados surpreendem, assim como aconteceu com o Mandacaru Boulevard. “O senso comum indicava que o bairro tinha uma concentração de população das classes média a baixa, mas a pesquisa indicou exatamente o contrário”, conta o superintendente Artur Fernandes Filho.

Com o jornal O Diário não tem sido diferente. “Temas que mais interessam ao leitor, muitas vezes, são os menos esperados pelo pessoal da Redação”, afirma a diretora de Marketing. ■



Bruna Moreschi

**“TEMAS QUE INTERESSAM AO LEITOR, MUITAS VEZES, SÃO OS MAIS INESPERADOS”, DIZ ANDRÉA SILVA, DE O DIÁRIO**

## Depea oferece o serviço

A Associação Comercial e Empresarial de Maringá também realiza pesquisas de mercado através do Depea (Departamento de Pesquisa e Estatística). O departamento existe desde 2003 e realiza, principalmente, trabalhos para a entidade, como pesquisas de opinião dos colaboradores e controle de indicadores internos, além de pesquisas com consumidores e empresários para avaliação dos resultados de vendas em datas como Natal, Páscoa, Dia das Mães, entre outras.

Aliás, muitos dos dados levantados em pesquisas com lojistas e consumidores, e estatísticas sobre números do SCPC - também elaboradas pelo Depea -, servem de fonte de informação para a imprensa em reportagens sobre a economia local e regional.

Mas o departamento também faz pesquisas de mercado para empresas. Segundo a supervisora do Depea, Ariele Anthero, várias empresas já utilizaram o serviço.

É o caso da operadora de planos de saúde Cliniprev, que contratou o serviço antes de lançar um plano empresarial na cidade, para saber se havia demanda no mercado. Foram entrevistadas 353 pessoas cadastradas no banco de dados da ACIM. Com base no resultado, a Cliniprev lançou, em setembro do ano passado, seu novo plano, que está

tendo boa aceitação.

A pesquisa indicou, entre outros itens, qual seria o público-alvo do novo produto, de modo que não entrasse em conflito com as outras operadoras da cidade. Também foi constatado, durante a pesquisa, que um plano diferenciado e de menor custo era uma necessidade das empresas.

Para Maria Helena Czezacki, diretora do Cliniprev Saúde, a pesquisa realizada pelo Depea foi fundamental para o lançamento do novo produto. “Com o resultado da pesquisa, tivemos números, dados concretos, para nos basear e lançar, com segurança, o novo produto.”



Bruna Moreschi

**MARIA HELENA CZEZACKI, DO CLINIPREV SAÚDE: MAIS SEGURANÇA PARA LANÇAR O NOVO PRODUTO**



Bruna Moreschi

**ARTUR FERNANDES, SUPERINTENDENTE DO MANDACARU BOULEVARD: SURPRESA NO RESULTADO DA PESQUISA**



Instrumentos musicais de qualidade, além de acessórios e equipamentos para músicos, vendidos em todo o Brasil e até no exterior, têm assinatura de empresas e profissionais de Maringá. E muitas vezes os maringenses nem imaginam o potencial deste setor e o respeito que este pessoal conquistou no mercado.

Uma das empresas que têm crescido e conquistado fama pela qualidade dos produtos é a Alba Baquetas, do empresário Cirne Olivo Alba e seu filho Cirne Olivo Alba Junior. Alba Junior, que é músico, há três anos sugeriu ao pai que montassem uma fábrica de baquetas, equipamento utilizado por bateristas.

A idéia foi posta em prática e a empresa ganhou corpo. Hoje pai e filho produzem, em média, de 10 a 15 mil pares de baquetas por mês e, para atender a demanda crescente, estão automatizando a empresa com um objetivo bem definido: a exportação.

Segundo Alba Junior, o rápido reconhecimento conquistado pelos produtos da empresa se deve ao esforço para vencer as dificuldades deste setor. "Desde o início, foi difícil divulgar e colocar o produto no mercado", lembra. Outros fatores que garantiram o respeito de músicos de todo o Brasil - uma classe de consumidores muito exigentes, diga-se de passagem - são a qualidade, a variedade e o bom preço.

O empresário, que passa de 15 a 20 dias por mês viajando para atender seus clientes, ressalta a importância de conhecê-los pessoalmente e fidelizar seus contatos. Uma boa estratégia de expansão da marca é o patrocínio de shows de cantores e grupos de destaque na MPB, como Maria Rita, Zeca Pagodinho, Toni Garrido, Família Lima, Tribo de Jah, Charlie Brow Jr, entre outros.

# De Maringá para o Brasil e o mundo

**A CIDADE É PÓLO DE PRODUÇÃO DE EQUIPAMENTOS E INSTRUMENTOS MUSICAIS QUE VÊM GANHANDO A PREFERÊNCIA DE MÚSICOS DE VÁRIAS PARTES. MARINGÁ TEM ATÉ UM LUTHIER COM RECORDE MUNDIAL, MAS GRANDE PARTE DA POPULAÇÃO DESCONHECE ESTE SETOR**



Bruna Moreschi

**A FABRICAÇÃO DE INSTRUMENTOS E EQUIPAMENTOS MUSICAIS DE QUALIDADE COLOCA MARINGÁ EM DESTAQUE NACIONAL E INTERNACIONALMENTE**

## EXPOMUSIC

Cirne Alba Junior explica que, para a produção de baquetas perfeitas, é necessário equilíbrio, balanceamento e alinhamento. "Produzir este tipo de equipamento é uma ciência. Não podemos dizer nem mesmo que é uma tecnologia. Cada estilo de músico tem uma preferência. O tamanho do braço, o peso e a densidade da madeira também alteram o som. Por isso, temos uma linha de mais de 100 tipos" explica.

A Alba Baquetas participará da

Expomusic 2008, uma das maiores feiras internacionais de instrumentos musicais e produtos do gênero, que acontece anualmente em São Paulo e que colocou a América Latina em evidência no segmento da música. De acordo com Junior, a abrangência do evento proporcionará mais visibilidade ao seu negócio.

Outra empresa maringense que vai divulgar seus produtos na Expomusic é a Vector Musical, que tem um mix de cerca de 70 produtos e equipamentos, divididos em duas

linhas: comunicação e musical.

Neste mês, por ocasião de seu aniversário, a empresa vai lançar o "Selo 10 anos" de produção de equipamentos para suporte de instrumentos musicais. Recentemente a revista "Música e Mercado" constatou, por meio de uma pesquisa nacional, que os produtos da Vector ocupam o segundo lugar na preferência dos usuários.

Delfino Tsukuda, um dos três sócios da empresa, conta que a fábrica começou do zero e hoje, devido à vasta gama de produtos, vende para todo o Brasil e para alguns países do Mercosul. "Vendemos somente no atacado. Em Maringá há lojas distribuidoras do nosso produto, mas o forte do nosso mercado está em São Paulo, Rio de Janeiro e na região Nor-



**CIRNE ALBA E CIRNE JUNIOR: UNIÃO DE PAI E FILHO FEZ SURGIR UMA DAS MAIS IMPORTANTES FÁBRICAS DE BAQUETAS**

## INFORME PUBLICITÁRIO

# ESCRITÓRIO GOMES DE CONTABILIDADE: CRESCENDO COM MARINGÁ

Nossa querida cidade está completando seu 61º aniversário. E Maringá só é o que é hoje pela ação de muitas pessoas que trabalham pelo seu desenvolvimento. Assim como o **Escritório Gomes de Contabilidade**, que neste mesmo mês de maio comemora 36 anos de atividade.

Maringá é uma cidade com valores tradicionais, mas que visa sempre à modernidade. Assim também é o Escritório Gomes de Contabilidade, com valores que se identificam com os da sociedade maringaense, porém se destacando por ter uma estrutura moderna e uma equipe qualificada.

Maringá que nasceu contemporânea, na era de ouro do ciclo do café, hoje não é mais uma cidade dependente somente de serviços agrícolas.

Tendo essa visão, José Gomes Ferreira, que começou trabalhando apenas com imposto de renda e contabilidade agropecuária de fazendas e sítios, ampliou seus serviços acompanhando o crescimento industrial, comercial e da área de serviços

da cidade.

O Escritório Gomes de Contabilidade atua hoje na área empresarial, direcionado para assessorias contábeis de empreendimentos comerciais, industriais, agrícolas e de serviços, inclusive para Sociedades Anônimas, Planejamentos de Sucessão e Consultorias Tributárias.

A empresa conta com uma equipe valorosa, que não mede esforços no aprimoramento, para melhor atender seus clientes.

Concomitante com os serviços da área fisco-contábil, oferece ainda assessoria jurídica nas áreas empresarial, tributária, previdenciária/trabalhista (empregador).

Além da contribuição para a cidade no setor da contabilidade, o escritório também tem patrocinado projetos de ações sociais, participando efetivamente nas entidades de classe do setor contábil e empresarial.

Por isso tudo, é uma grande satisfação para os diretores e colaboradores do Escritório Gomes de Contabilidade parabenizar nossa cidade e saber que



também fazem parte da história desta grande Maringá.

**Gomes**  
ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE

**Escritório Gomes de Contabilidade Ltda**  
Av. Paissandu, 1192 - Zona 03  
cep 87050-130 Maringá  
fone (44) 3220-3300

deste”, explica.

A empresa trabalha também com representantes autônomos pelo país, que atendem a rádios e emissoras de televisão, como a Rede Globo, por exemplo. “Já aconteceu de vermos o presidente Lula na mídia com materiais da Vector. Até o Papa Bento XVI, quando esteve no Brasil, fez o pronunciamento utilizando um pedestal de microfone da nossa marca”, lembra, orgulhoso.

**PELA INTERNET**

Outra figura importante deste segmento é o *luthier* maringense Sandro César Corrado, criador do violão vazado. Ele começou a fabricar instrumentos quando tinha 17 anos, porque precisava de uma guitarra e não tinha dinheiro para comprar.

Corrado, que era músico, buscou conhecimento de eletrônica e do manuseio de madeira para a fabricação de instrumentos musicais, e passou a fazer manutenção e a fabricar violões. Mas o ápice de sua carreira aconteceu com a criação do violão vazado, inspirado em um instrumento que viu Caetano Veloso usar na televisão.

Após anos de estudos e pesqui-



Bruna Moreschi

**TSUKUDA, AO LADO DOS SÓCIOS EDÉSIO E SAMOEL CICHOKI: SEGUNDO LUGAR NA PREFERÊNCIA**

**Um *luthier* recordista**

João Sposito Neto, conhecido como João da Viola, é mais um profissional de Maringá que fez nome na produção de instrumentos musicais. Hoje ele reside em Umuarama, a convite do município, para construir o maior violão do mundo, com mais de dez metros.

Há 38 anos Sposito Neto produz instrumentos e já tem cinco recordes mundiais: a maior viola, o maior cavaquinho e a maior viola de coxo, além da menor viola funcional e a mais leve.

O *luthier* também é criador de instrumentos como a conca, feita com casca de ovo de avestruz e que tem um som oriental e versátil, por aceitar três afinações; a gamiola, produzida a partir de gamelas; e a porungola, feita de cabaça.

Ele também é criador da marcante viola cancionista, feita em homenagem a Maringá. Com o formato diferente do tradicional, sem cintura, produz um som mais “ágil” do que a viola normal.



**Grupo Toni, desde 1984 protegendo seu patrimônio.**



**TONI**  
SEU PATRIMÔNIO EM BOAS MÃOS

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

Matriz:  
Rua 28 de Junho, 1141  
Jardim Tupinambá, Maringá  
44 3268-1916 - contato@grupotoni.com.br

Filial:  
Avenida Leste Oeste, 4665  
Jardim Shangri-lá, Londrina  
43 3344-6151

Filial:  
Rua Senador Batista de Oliveira, 190  
Jardim das Américas, Curitiba  
41 3365-1934

sas, percebeu que o novo violão teria futuro e o lançou no Femucic (Festival de Música Cidade Canção). O instrumento ganhou repercussão, a partir do momento em que uma pessoa não identificada levou o cartão de Corrado e alguns dias depois ligou dizendo que era da Rede Globo. O produto foi utilizado no programa Fama 2005 e Estação Globo, ganhando notoriedade nacional e até mundial.

Hoje o *luthier* recebe encomendas do Brasil todo, Estados Unidos, Espanha, Inglaterra, Japão. Vende também pelo site do Mercado Livre, onde está classificado entre os três melhores fabricantes deste segmento. "Vender violão pela internet é superdifícil, porque o artista quer testá-lo. Então, estamos muito satisfeitos em ocupar esta posição", conta, feliz. ■



Bruna Moreschi

**SANDRO CORRADO CRIOU O VIOLÃO VAZADO, QUE VIROU SUCESSO NACIONAL DEPOIS DE SER USADO PELA REDE GLOBO**

## MARINGÁ, MAIS QUE MODELO, UMA CIDADE TOP DO PARANÁ.

Maringá é uma das cidades que mais crescem no Paraná. Consolidada como cidade-modelo, se transformou em referência nacional em infra-estrutura e qualidade de vida da população. É por isso que hoje, a Viação Garcia presta esta homenagem à Maringá, cidade que é exemplo de desenvolvimento no Paraná.

Parabéns, Maringá pelos 61 anos.

VISITE O ESTANDE DA  
VIAÇÃO GARCIA NA  
36ª EXPOINGÁ.

**GARCIA**  
**EXPRESS**  
ENCOMENDAS RÁPIDAS

**GARCIA**  
www.viacaogarcia.com



# Preserve seu planeta!



Flores-silvestres

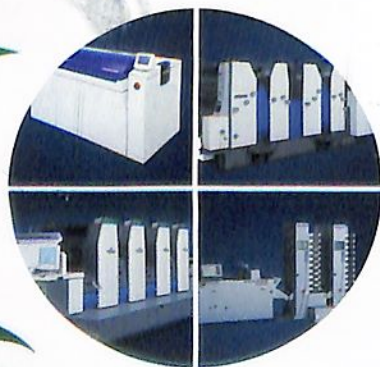


Flamingo



Carpa

Nossa maior inspiração é a natureza. É dela que vêm a tonalidade das cores, a sensação das texturas, a suavidade da luz e toda a motivação que precisamos para executar com fidelidade nosso trabalho.



4 novas maneiras de atender você ainda melhor!

**Novo CTP Screen**  
Gravação direta de chapas.  
Ganho de qualidade e produtividade.  
Formato 660 x 830mm

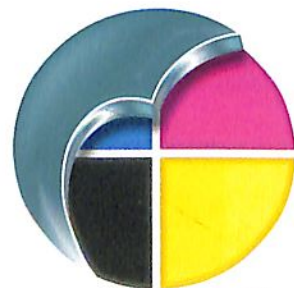
**RYOBI 524 HE**  
Formato 370 x 520 mm  
4 cores 11.000 folhas/hora

**Nova RYOBI 784 E**  
Formato 785 x 630 mm  
4 cores 11.000 folhas/hora

**Nova SPF 200A**  
Produtora de Livretos,  
Revistas e Catálogos.  
4.500 livretos/hora

[www.graficacaiuas.com.br](http://www.graficacaiuas.com.br)  
[vendas@graficacaiuas.com.br](mailto:vendas@graficacaiuas.com.br)

Av. Gastão Vidigal, 2742  
Maringá - Paraná  
Fones (44) 3028 6323  
3255 3222



**CAIUÁS**<sup>®</sup>  
GRÁFICA E EDITORA

**A GVT COMEMORA  
O ANIVERSÁRIO  
DE MARINGÁ IGUAL  
A SEUS CLIENTES:  
FALANDO BEM  
DA CIDADE PRA  
TODO MUNDO.**

**É ASSIM QUE A GVT COMEMORA OS 61 ANOS DE MARINGÁ: OFERECENDO  
OS MELHORES SERVIÇOS DE TELEFONIA E INTERNET.**

Ligue **0800 600 2000** [www.gvt.com.br](http://www.gvt.com.br)



**A gente pensa em você.**

Por ser a moda essencialmente um meio de comunicação, que tal anunciar ao mundo que você é um profissional de sucesso? Seguindo alguns passos, fica bem fácil se adaptar a um estilo mais adequado ao ambiente de trabalho.

Em primeiro lugar, é preciso ter em mente que o novo guarda-roupa precisa vesti-lo com naturalidade. É preciso que você consiga “carregar” o novo look, sem parecer caricato. O segredo, aqui, é ter naturalidade.

Opte por peças dentro das tendências, para passar uma imagem de pessoa bem informada, mas não mergulhe de cabeça no mundo *fashion*. É preciso ter bom-senso.

No caso dos homens, jeans e tênis só são permitidos em locais de trabalho menos formais, e em funções que não tenham contato direto com o público. Jeans e pólo ficam bem, desde que a pólo esteja para dentro da calça, com um cinto esportivo discreto. Calça e camisa social valem em quase todas as situações.

Para as mulheres, calça e camisa são sempre bem-vindas, com direito a cores e estampas mais femininas e o complemento de alguns acessórios, mas sem exageros. O que elas devem ter em mente é que não é preciso provar igualdade de competência com os homens usando roupas masculinizadas.

E, geralmente, são elas que acabam escorregando em nome da “boa aparência”. Para que isso não aconteça, há uma série de regrinhas que não podem ser deixadas de lado: evite transparências, decotes profundos, saias curtas, peças muito justas, mix extravagante de cores, shorts, brilhos, barriga de fora e costas nuas. Sobriedade excessiva também atrapalha.

As boas apostas são: peças-chaves que possam ser coordenadas

# Regras para um guarda-roupa de sucesso

**PESSOAS BEM-SUCEDIDAS SE VESTEM COMO TAL. A ROUPA CERTA VALE COMO CARTÃO DE VISITA. ALGUMAS REGRAS BÁSICAS PODEM SER GRANDES ALIADAS NA HORA DE COMPOR UM GUARDA-ROUPA PARA O TRABALHO**



**BOAS COMBINAÇÕES COMPÕEM O VISUAL DO PROFISSIONAL DE SUCESSO**

entre si, cores fáceis de combinar, tecidos que não amassem com facilidade, malha, camisa, *twinstest*, *tailleur*, costume, bermuda de alfaiataria e blazer.

Vale muito a pena ficar de olho nos acessórios, como bolsas, pastas, relógios, óculos e sapatos. Tudo precisa estar em dia. Nesses quesitos, os investimentos mais altos são permitidos. Os acessórios são o acabamento do *look*, servem para arrematar a roupa e passar mais credibilidade. E, quando o cargo pedir, uma imagem de poder.

Para não exagerar na dose, leve em conta seu ambiente de trabalho, a área que você atua e a

função que desempenha. Se seu chefe não trabalha de terno e gravata ou de *tailleur*, é pouco provável que você terá que usar. Porém, isso não é regra.

Se houver algum tipo de dúvida, consultar o setor de Recursos Humanos da empresa pode ser uma boa solução. Mas, antes de seguir todas as orientações para ter um guarda-roupa de sucesso, não esqueça que o mais importante é ter competência profissional. A roupa só vai servir para ajudar a mostrar isso ao mundo!

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

Adilson

Este novo Desafio é um exercício de sua  
Capacidade, Visão e Arrojo.

Sucesso!

Bem-Vindo

Votos de  
**SÃO FRANCISCO**  
SUPERMERCADOS

Fazendo parte da sua Vida

Começa uma nova empreitada para construir um futuro sólido  
para o comércio de **Maringá**.

**ACIM**

PARABÉNS, **ADILSON EMIR SANTOS!**  
NOVO PRESIDENTE DA ACIM.  
SUCESSO!

Homenagem  
DISTRIBUIDORA



## CURSOS

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

### ■ Matemática Financeira com uso da HP 12c

Instrutor: Carlos Alberto Jr.  
Data: 17, 24 e 31 de maio e 7 de junho  
Horário: 8h30 as 12h30m

### ■ LIDERANÇA E DESENVOLVIMENTO DE EQUIPES

Instrutora: Elizabete Willemann  
Data: 14 e 15, 19 e 20, 28 e 29 de maio  
Horário: 19 às 23 horas

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

Instrutora: Maria Alice Pinatti  
Data: 19 a 21 de maio  
Horário: 19 às 23 horas

### ■ GESTÃO ESTRATÉGICA DE RECURSOS HUMANOS

Instrutor: Agmar Vieira Jr.  
Data: 19 a 30 de maio  
Horário: 19 às 23 horas

### ■ GESTÃO DE COMPRAS E ALMOXARIFADO

Instrutor: Tarcísio Marcelo Menezes  
Data: 24 e 31 de maio  
Horário: 8 às 18 horas

### ■ ANÁLISE DE CRÉDITO

Instrutor: Braz Ismael Vendramini  
Data: 26 a 29 de maio  
Horário: 19 às 23 horas

### ■ DINÂMICA DE GRUPO APLICADA À SELEÇÃO DE PESSOAL

Instrutora: Carolina Ferra de Abreu  
Data: 30 e 31  
Horário: 19 às 23 horas (sexta-feira) e 8  
às 18 horas (sábado)

### ■ PCP - PLANEJAMENTO E CONTROLE DA PRODUÇÃO

Instrutor: Nilton Pirassol  
Data: Início em 27 de maio  
Horário: 19 às 23 horas

Bruna Moreschi



## ALMOÇO COM ENIO VERRI

O secretário estadual de Planejamento, Enio Verri, falou sobre "A evolução da economia: faces políticas estaduais e federais" durante Almoço Empresarial, promovido pela ACIM no dia 17 de abril. O evento reuniu lideranças empresariais e políticas, autoridades e empresários.

Verri apresentou indicadores sociais e econômicos que demonstram o crescimento do Paraná nos últimos quatro anos. O secretário de Planejamento falou também do programa de desenvolvimento regional, batizado de "PAC do Paraná". "É um projeto de longo prazo, que tem por objetivo reduzir os índices de pobreza regionais", explicou Enio.

A previsão de investimento pelo governo do estado nas seis regiões mapeadas pelo programa, entre 2007 e 2010, é de R\$ 18,154 bilhões.

## R\$1 PARA A FUNDACIM

Os associados da ACIM estão pagando R\$ 1 a mais na mensalidade, dinheiro que será repassado direta e integralmente ao Instituto de Responsabilidade Social da ACIM (Fundacim). Toda a arrecadação será investida na manutenção dos projetos da fundação.

A contribuição não é obrigatória. O associado que não desejar fazer a doação, pode solicitar o cancelamento no momento de pagar o boleto bancário.

A Fundacim trabalha na articulação e na capacitação da gestão das instituições sociais de Maringá, além de incentivar a prática da responsabilidade social nas empresas.

## PRÊMIO GESTAÇÃO

As inscrições para a quarta edição do Prêmio Gestão, concedido pela Fundacim para entidades sociais de Maringá que têm boas práticas de gestão, vão até o final deste mês.

O prêmio avalia quatro quesitos: gestão dos serviços, contabilidade, aspectos legais e comunicação. A entidade vencedora ganhará um notebook e o segundo e o terceiro colocados ganharão, respectivamente, um site institucional e um folder institucional.

Na categoria entidade modelo, voltada para as ONGs premiadas nas edições anteriores e que obtiveram 85% das notas nos quatro quesitos avaliados na edição atual, o prêmio será um notebook.

Os formulários de inscrição podem ser obtidos na Fundacim ou no site [www.fundacim.org.br](http://www.fundacim.org.br). A premiação será no dia 25 de junho.

Bruna Moreschi

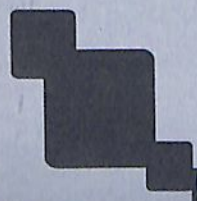


## PODER JUDICIÁRIO NA ACIM

Um almoço foi realizado no mês de abril, na ACIM, com juízes do Trabalho, por ocasião da estada em Maringá do desembargador federal Ney José de Freitas (no detalhe, com o assessor jurídico da Associação Comercial, César Misael de Andrade).

O desembargador é corregedor do Tribunal Regional do Trabalho da 9ª Região e esteve na cidade para a correição ordinária no Fórum do Trabalho.

A correição foi realizada de 1º a 10 de abril, período em que o desembargador também ficou à disposição para atendimento ao público. Durante o almoço, os juízes conheceram o trabalho da ACIM e de órgãos ligados à entidade.



# EXPERIÊNCIA GERA RESULTADOS

**CONTROLSUL**  
CONSULTORIA EMPRESARIAL



Consultoria Tributária e Contábil | Consultoria Societária e Patrimonial | Consultoria Comercial | Planejamento Tributário | Direito Penal Empresarial  
Direito Administrativo | Comércio Exterior | Consultoria Trabalhista Patronal | Recuperação de Ativos

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

**SEGURANÇA NA TOMADA DE DECISÕES**

MARINGÁ | PR | FONE/FAX (44) 3262.1595 | AV. PARANÁ, 313 | CENTRO | CEP 87013-070

CASCADEL | PR | FONE/FAX (45) 3222.7860 | RUA ANTONINA, 1.838 | CENTRO | CEP 85812-040

Bruna Moreschi



## MAIS UM NÚCLEO SETORIAL

O Programa Empreender constituiu um novo Núcleo Setorial: de Centros de Formação de Condutores (CFCs), que reúne 11 empresas.

Os Núcleos Setoriais têm como objetivo a união de empresários de um mesmo setor para discutir problemas comuns e buscar soluções conjuntas, como cursos profissionalizantes, compra de matéria-prima e investimento em publicidade.

Já os empresários do Núcleo Setorial dos Fabricantes de Lajes Pré-Moldadas obtiveram uma grande conquista no mês passado. Um aumento de 104% no valor da taxa de Anotação de Responsabilidade Técnica (ART) os levou a reivindicar a revisão do valor, por meio de um manifesto ao Conselho Federal de Engenharia, Arquitetura e Agronomia (Confea) e ao Conselho Regional de Engenharia, Arquitetura e Agronomia do Paraná (Crea - PR). O reajuste foi cancelado.

## PALESTRA DE ALY BADDAUHY JÚNIOR

No dia 11 de abril, o consultor de empresas Aly Baddauhy Júnior realizou uma palestra sobre grau de investimento, durante almoço promovido pelo Copejem.

Segundo o consultor, quando o Brasil obtiver o grau de investimento, “haverá dinheiro barato para investimento em infra-estrutura e ampliação do mercado imobiliário”. Baddauhy Júnior declarou que os mais otimistas prevêem que o país conquistará o grau de investimento ainda neste ano.

O consultor lançou um desafio aos presentes: “Sua empresa está preparada para dobrar o faturamento e ter três vezes mais clientes, com este aumento da oferta de recursos?” Ele explicou que, para se preparar para esse cenário, o empresário tem que estar atento a três fatores: fluxo de caixa, gestão e capital humano.

Bruna Moreschi



## REUNIÕES DA FACIAP

Representantes das 11 coordenadorias regionais da Federação das Associações Comerciais do Paraná (Faciap) e dos 75 Conselhos Estaduais da Mulher Empresária (CMEE) reuniram-se, no mês passado, na ACIM. O presidente da Faciap, Ardisson Akel, participou das reuniões.

Nas pautas das duas reuniões foram discutidas a integração do CMEE com o Programa Empreender, a realização da XVIII Convenção Anual da Faciap, os encontros de responsabilidade social empresarial que vêm sendo realizados pelas coordenadorias regionais e a Portaria nº 41, do Ministério da Fazenda, que reduz a burocracia para a realização de campanhas de sorteio pelo comércio.

Bruna Moreschi



# CENTRO DE DIAGNÓSTICO, CIRURGIA MAXILOFACIAL E IMPLANTES

Bruna Moreschi



A Clínica "Centro de Diagnóstico, Cirurgia Maxilofacial e Implantes", sempre inovando e em pleno funcionamento, tem equipamentos de ponta, tecnologia avançada e profissionais de alto gabarito.

Composta pelos doutores Ângelo José Pavan, Edevaldo Camarini e Liogi Iwaki Filho, conta agora com mais um membro na equipe, o Dr. Gustavo Jacobucci Farah, o qual após terminar sua pós-graduação em Cirurgia e Traumatologia Buco-Maxilo-Facial, chegou com inovações tecnológicas e científicas para fortalecer a equipe de Maringá.

Portanto, o Centro de Diagnóstico possui quatro profissionais extremamente qualificados cientificamente - todos são doutores e, além de atuarem clinicamente, também são professores universitários.

A Clínica oferece procedimentos clínicos e cirúrgicos com as mais inovadoras técnicas para a cura de doenças e o restabelecimento da função e normalidade do sistema estomatognático, Reabilitações com Implantes Osseointegrados, instalações de mini-implantes, enxertos ósseos personalizados para cada paciente. E para aqueles pacientes impedidos de realizar enxertos ósseos, existe a possibilidade dos implantes com fixações no osso zigomático. A clínica realiza também extrações de dentes inclusos (sisos), tratamento de lesões da cavidade bucal e região maxilofacial, tratamentos de disfunção da articulação têmporo-mandibular (DTM), correções cirúrgicas de deformidades dento-faciais (cirurgia ortognática), entre outros procedimentos.

E tudo isso com conforto e segurança, pois também conta com a presença do médico anestesista para realização de cirurgias sob sedação intravenosa no consultório. Além disso, os pacientes também são assistidos por duas enfermeiras que são funcionárias permanentes da Clínica.

## COMO INFORMAÇÃO ADICIONAL, APRESENTAMOS ABAIXO O MINI-CURRÍCULO DOS PROFISSIONAIS:

### Prof. Dr. Ângelo José Pavan – CRO 7444

Mestrado em Cirurgia e Traumatologia Buco-Maxilo-Faciais – Pelotas – RS  
Doutorado em Diagnóstico Bucal – USP

### Prof. Dr. Edevaldo Tadeu Camarini – CRO 6008

Especialização em Cirurgia e Traumatologia Buco-Maxilo-Faciais – USP  
Mestrado em Diagnóstico Bucal – USP  
Doutorado em Cirurgia e Traumatologia Buco-Maxilo-Faciais – UNESP

### Prof. Dr. Gustavo Jacobucci Farah – CRO 12855

Especialização em Farmacologia – UEM  
Mestrado em Cirurgia e Traumatologia Buco-Maxilo-Faciais – UNICAMP  
Doutorado em Cirurgia e Traumatologia Buco-Maxilo-Faciais – UNICAMP

### Prof. Dr. Liogi Iwaki Filho – CRO 7389

Residência em Cirurgia e Traumatologia Buco-Maxilo-Faciais – USP  
Mestrado em Diagnóstico Bucal – USP  
Doutorado em Diagnóstico Bucal – USP

## ENDEREÇOS

### MARINGÁ

Av. Curitiba, 416 – 7º. Andar – sala 701  
Ed. Centro Médico Santa Rita  
Fone/fax: (44) 3224 0119 / 3031 3853 / 3028 0119  
CEP 87013-380 E-mail: bucomaxilo@wnet.com.br

### LONDRINA

Rua Engo. Omar Rupp, 437  
CEP 86015-360  
Fone/fax: (43) 3324 7548



Bruna Moreschi

## TRÂNSITO E TRANSPORTE, O FUTURO CONTA?

**“ENQUANTO O FOCO DAS POLÍTICAS DE MOBILIDADE URBANA FOR O SISTEMA VIÁRIO, O TRÂNSITO CONTINUARÁ CONGESTIONADO E, CERTAMENTE, MATANDO”**

Era mais uma manhã agitada em Maringá. O empresário Carlos recebe um telefonema infomando que seu filho, Bruno, sofrera um acidente de trânsito. Em desespero, corre ao local, pois sabe que cada minuto é essencial para salvá-lo.

Chegando, vê o filho ser atendido pelos socorristas do Siate, que declaram como grave a situação, lamentando o atraso na chegada do socorro devido ao trânsito tumultuado da cidade. Bruno, filho de Carlos, falece horas depois, no hospital.

Revolta com o trânsito caótico da cidade é manchete da mídia no dia seguinte, entrevistas com amigos, parentes ressaltam esta situação. Passam-se os dias e o assunto se torna mais um número na estatística do trânsito da cidade. Carlos, então, resolve transformar sua tragédia em luta.

Pesquisa, conversa com bombeiros, socorristas, especialistas em trânsito, na Prefeitura e com seus funcionários, e acaba constatando que o problema é comum a muitas cidades de médio e grande portes do Brasil. E que soluções de curto prazo - como sincronização semaforica, sistemas binários e aumento de vagas - apenas amenizam a situação.

Lendo artigos, de várias tendências, percebe que a melhora na eficiência do transporte coletivo leva as pessoas a circularem mais de ônibus, e se lembra que alguns amigos disseram ser “chique” andar de ônibus em Curitiba, do aeroporto até o centro da cidade. Resolve, então, fazer algumas viagens de ônibus intraurbano e conversar com os usuários sobre isso.

Daí negociou e conseguiu inserir o tema trânsito e transporte como pauta de uma reunião da Associação Comercial e Empresarial e, entregando a cada membro da diretoria seu leigo estudo sobre o trânsito e transporte para a cidade de Maringá, inciou sua fala:

“Não vim expor a mazela familiar da morte de meu filho, e sim propor idéias para melhorar o trânsito em nossa cidade e, conseqüentemente, a qualidade de vida de todos os seus moradores. Enquanto o foco das políticas de mobilidade urbana for o sistema viário, o trânsito continuará congestionado e, certamente, matando.

O Brasil cresce e se desenvolve. O poder público e os empresários têm a responsabilidade de atender às demandas e aos ônus desse desenvolvimento, sem isenção de culpa a cada morte ou minuto de dor decorrentes dos acidentes de trânsito. Perderemos filhos com o aumento desta violência. Perderemos saúde, pois haverá mais poluição com o aumento de veículos - hoje há um veículo em Maringá para cada 1,8 morador - e com o comprometimento de nosso bolsão de área verde.

Além das questões individuais, percebo que, se não construirmos um sistema de transporte de massa eficiente e adequado à nossa realidade metropolitana, perderemos, em curto prazo, clientes, por falta de acesso à rede de comércio e serviços do município.”

Emocionado, Carlos pede para se retirar, na certeza de que contribuiu para o interesse coletivo. Vai a pé para casa, passando pelas belas e frondosas árvores que compõem a paisagem da Cidade Verde e pensa: “Taí outro desafio”.

**SAMIR JORGE** É ENGENHEIRO CIVIL, FORMADO PELA UEM, ESPECIALISTA EM GESTÃO PÚBLICA E DIRETOR REGIONAL DO SENGE-PR (SINDICATO DOS ENGENHEIROS DO ESTADO DO PARANÁ)

REVISTA

# ACIM

A REVISTA DE  
NEGÓCIOS DO PARANÁ

ANO XLV Nº 476 MAIO/2008  
PUBLICAÇÃO MENSAL DA ASSOCIAÇÃO  
COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ -  
ACIM / FONE: 44 3025-9595

**DIRETORA RESPONSÁVEL**  
José Carlos Barbieri  
Vice-presidente de Marketing

**CONSELHO EDITORIAL**  
Adilson Emir Santos, José Carlos Barbieri, Oscar Conchon, Regina Daefiol, Giovana Campanha, Dirceu Herrero Gomes, Marlene Royer, João Paulo Silva Junior, Bruna Moreschi, Andrea Tragueta, Altair Galvão, Paulo Cesar Barrinuevo, Miriam Parmezani, Karina Izzo, Gabriel Vieira.

**JORNALISTA RESPONSÁVEL**  
Regina Daefiol MTB 2538/10/89 Pr

**COLABORADORES**  
Carina Veltrini, Giovana Campanha,  
Rogério Fischer, Vanessa Pohmann, Flávia Torres

**EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA**  
Andrea Tragueta  
andreatra@brturbo.com.br

**REVISÃO**  
Regina Daefiol  
Marlene Royer

**CAPA**  
Aloísio Scarpelini

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

**FOTOS**  
Bruna Moreschi  
Rafael Moreschi

**FOTOLITOS E IMPRESSÃO**  
Gráfica Caiuás

**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:** Adilson Emir Santos  
**CONSELHO SUPERIOR -**  
**Presidente:** Ariovaldo Costa Paulo  
**COPEJEM - Presidente:** Cezar Betti Nardi Couto  
**ACIM MULHER - Presidente:** Pity Marchese  
**CONSELHO DO COMÉRCIO E SERVIÇOS -**  
**Presidente:** Reginaldo Czezacki

**CACBS** CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS DO BRASIL  
**FACIAP** FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO PARANÁ



Cheque-bumerangue

Cheque-voador

Cheque-frio

Cheque-boi

# EVITE ESSAS ESPÉCIES

ASSOCIADO DA ACIM TEM CONSULTA **GRÁTIS**

✓ VENDA COM  
MAIS SEGURANÇA ✓

# CHECK FREE

## ACIM

## SAIC ACIM

INFORMAÇÕES 0800 600 9595 [www.acim.com.br](http://www.acim.com.br)

NÃO SE DESESPERE.  
TEMOS AS CONDIÇÕES PERFEITAS  
PARA A SUA FESTA DE CASAMENTO.



Toda noiva sonha com a sua festa de casamento. E uma festa inesquecível precisa de um buffet criterioso, discreto, elegante, inovador e verdadeiro como o Moinho Vermelho, que além de sempre incrementar o cardápio, ainda oferece várias inovações em seu espaço. Novo estacionamento (o dobro de vagas), banheiros remodelados, ampliados e até com TV, telões eletrônicos com projetores de 2400 lúmens, novo palco, novas colunas, novos biombos, novas cortês, novo Espaço Brisas, gerador de energia, ar-condicionado central, gerente de eventos e, bom, é melhor acessar o nosso site.

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

Você vai ver que fazer sua festa no Moinho é um ótimo negócio.

Moinho  
Vermelho  
Buffet

Faz valer seu evento.

(44) 3262 5000