

Revista

ACIM

R\$ 5,00
Agosto/2008
Nº 479
Ano 45

A REVISTA DE EMPRESÁRIOS DO PARANÁ



Empresário do Ano
2008

JOÃO NOMA - Noma do Brasil S.A.

9 771919 811315 00479

www.acim.com.br

Sua Empresa pode ser Ltda. Você não.

Plano de Saúde com
Odontologia
para toda sua família,
por um valor que você pode pagar!

R\$ **99**,00
*Para toda a família



Cliniprev[®]
Saúde

www.cliniprevsaude.com

Ligue e agende uma visita **3027.6800**



Eleições e democracia

A ACIM juntou-se a outras entidades de Maringá e tentou, através de reuniões com os partidos políticos, chegar a um consenso sobre como diminuir o impacto negativo da propaganda eleitoral nas ruas comerciais da cidade no que se refere à realização de carreatas, passeatas, uso de alto-falantes e amplificadores de som.

É claro, a campanha nas ruas tem um enorme impacto positivo. É uma demonstração de democracia, um momento em que os candidatos têm a oportunidade de realizar o corpo-a-corpo com os eleitores. Mas existem os reflexos negativos que não podem ser ignorados.

Acreditamos que a proposta feita pelas entidades foi boa e que evoluímos. Não houve consenso entre os candidatos de se assinar um documento em que todos se comprometessem a manter um padrão pré-estabelecido de comportamento. Mas, a ACIM e, acredito, toda a sociedade, confiam no bom senso dos partidos. Nas reuniões, sentimos que os representantes das coligações estão bastante maduros e querem o melhor para a cidade.

Levamos uma proposta e, somente o fato de a maioria dos partidos ter aceitado discuti-la, já é prova do quanto Maringá é privilegiada em relação ao nível da sua organização partidária. Quero, neste espaço, parabenizar os partidos que se sentaram à mesa, que deram idéias, que criticaram. Que tiveram a coragem de mostrar a sua opinião. De argumentar. Isto é democracia. É isto que esperávamos.

Esta maturidade é que nos leva a crer que em Maringá haverá respeito aos motoristas, aos pedestres, aos empresários, aos consumidores, enfim aos cidadãos. Quando pedimos aos partidos que não realizem carreatas ou pas-

seatas em dias de grande movimento do comércio, é exatamente este respeito que esperamos.

Todos sabem o quanto aumentou o número de pedestres e principalmente de veículos em Maringá. Aos sábados, recebemos milhares de consumidores de outras cidades, aumentando o fluxo de veículos no trânsito. Realizar ações que aumentem demasiadamente o tráfego de pessoas e veículos exatamente nos dias e horários de maior movimento é, no mínimo, temerário. Se podemos evitar mais problemas do que os que já temos, por que não fazê-lo?

Estabelecer dias e horários para a realização de carreatas não implica em nenhum risco à democracia. Nossa proposta agradou a muitos e, como acontece com as mudanças em geral, gerou certo desconforto para alguns. Isto é normal. Com certeza, muitos candidatos e partidos um dia criticaram a lei que impede a fixação de propagandas em postes e outros locais públicos. Com certeza, a delimitação de espaço para anúncios de candidatos em jornais também desagradou a alguns. Mas vejam como os jornais estão mais agradáveis com a delimitação do espaço. Vejam como a cidade ficou limpa após a proibição de propaganda em postes.

Quando se busca mudanças, é preciso coragem. E a sociedade maringense só é boa porque vive em constante processo de mudança. E porque, desde os nossos pioneiros, sempre teve coragem de evoluir, de mudar. Temos a certeza de que, prevalecendo o bom senso e não sendo realizados atos que atrapalhem o trânsito em dias de grande movimento, Maringá vai ganhar muito.

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

Índice

REVISTA ACIM ANO 45 Nº 479

ENTREVISTA

4

Gustavo Loyola, ex-presidente do Banco Central, fala sobre a volta da inflação, o quadro econômico brasileiro e a política monetária

EMPRESÁRIO DO ANO

10

João Noma recebe o prêmio Empresário do Ano 2008, em solenidade acompanhada por lideranças empresariais e autoridades, entre elas o vice-governador Orlando Pessutti

NUTRIÇÃO

18

Uma boa alimentação é a maior aliada da saúde. Alimentar-se bem inclui respeitar os horários das refeições e fazer as escolhas corretas

FESTAS & NOIVAS

28

A segunda edição da feira agradou os expositores e o público. Este ano o evento trouxe várias novidades na agenda social

PONTA DE ESTOQUE

32

A mais tradicional liquidação da região levou para o Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro 260 mil pessoas





Bruna Moreschi

O ECONOMISTA E EX-PRESIDENTE DO BANCO CENTRAL GUSTAVO LOYOLA É UM OTIMISTA EM RELAÇÃO AO BRASIL. PARA ELE, APESAR DE TODO O ALARDE QUE VEM SENDO FEITO EM TORNO DA INFLAÇÃO, O PAÍS SE ENCONTRA NUMA SITUAÇÃO FAVORÁVEL, INCLUSIVE EM RELAÇÃO AO QUE SE CONVENCIONOU CHAMAR DE CRISE MUNDIAL DA PRODUÇÃO DE ALIMENTOS, JÁ QUE O PAÍS É UM GRANDE PRODUTOR DE COMMODITIES AGRÍCOLAS. NESTA ENTREVISTA CONCEDIDA A REVISTA ACIM, ELE FALA DA POLÍTICA MONETÁRIA COMO INSTRUMENTO PARA MANTER A INFLAÇÃO SOB CONTROLE, DAS PERSPECTIVAS PARA A ECONOMIA E TAMBÉM EXPLICA COMO FUNCIONA O COPOM, O COMITÊ DO BANCO CENTRAL RESPONSÁVEL PELA DEFINIÇÃO DAS TAXAS DE JUROS

A VOLTA DA INFLAÇÃO VEM SENDO ALARDEADA, ESPECIALMENTE PELA IMPRENSA. O SENHOR ACREDITA QUE CORREMOS, DE FATO, O RISCO DA VOLTA DAQUELA INFLAÇÃO GALOPANTE DO PASSADO?

A inflação é sempre um risco e é preciso ter cuidado, mas não há motivo para pânico. O pânico impede a abordagem racional de qualquer problema. Porém, não pode haver despreocupação total. A inflação tem subido no mundo inteiro, é um fenômeno que tem atingido praticamente todos os

países, sejam emergentes ou desenvolvidos. Mas a receita para combatê-la é muito bem conhecida dos economistas. É necessário ter calma, paciência, apoiar as ações necessárias no âmbito das políticas monetária e fiscal. O governo brasileiro precisa adotar uma política de maior restrição dos gastos e isso é prioritário. Mas acho que o Brasil está numa situação relativamente boa, a economia vem crescendo. Deve haver uma desaceleração, em função das medidas restritivas na área mone-

“Não há moti

tária, mas ainda assim a economia vai continuar crescendo.

SEMPRE SE DISCUTIU A IDÉIA DE TORNAR O BANCO CENTRAL UMA ENTIDADE AUTÔNOMA E LIVRE DA INGERÊNCIA E DA INTERFERÊNCIA DOS GOVERNOS DE PLANTÃO. O SENHOR ACHA QUE O PAÍS ESTÁ NESSE CAMINHO?

Não se muda a realidade através de uma lei. Na Argentina, por exemplo, o Banco Central é independente desde 1933 no papel, mas na prática não é bem assim. Por outro lado, o BC da Inglaterra é independente na prática desde o século 19, mas no papel só ficou autônomo quando Tony Blair assumiu. É bom ter autonomia formal no papel, mas é preciso que haja um consenso da sociedade em relação a isso. No Brasil, estamos trilhando um caminho um pouco diferente. A sociedade brasileira está, em primeiro lugar, atribuindo um papel muito importante à estabilidade de preços. A partir disso, se cria o ambiente político que favorece a autonomia do Banco Central. O presidente Lula percebe claramente quais são os riscos políticos de uma inflação alta. E ele conhece também os perigos de políticas populistas, como a da Argentina (que esconde os números reais da inflação). Apesar de receber críticas de vários companheiros de partido, Lula se alinhou com os que defendem a autonomia do Banco Central. Não necessariamente concordando com as ações do BC no dia-a-dia, entendo que é importante que a entidade seja autônoma. Acho que o Brasil evoluiu. Há possibilidade de retrocessos, mas acredito que as chances são poucas.

vo para pânico”

“ Temos que tratar os efeitos colaterais (do câmbio valorizado) e ter em mente que “estamos do lado bom”, porque o preço daquilo que nós produzimos (commodities) está em alta ”

E A POLÍTICA MONETÁRIA BRASILEIRA ESTÁ NO CAMINHO CERTO?

Em termos gerais está correta e o Banco Central já assinalou que esse é um processo que vai continuar durante algum tempo. O regime de metas é o melhor que existe em termos de política monetária. Nós temos uma meta de 4,5%, que não é tão apertada, há um limite de tolerância de dois pontos percentuais para cima e para baixo. Provavelmente, a inflação este ano ficará num limite um pouco superior, mas, se tudo ocorrer bem, a política monetária fará com que a inflação de 2009 seja menor do que a

deste ano. A pergunta é: até que ponto a política monetária é eficiente se, por outro lado, o país tem um excesso de gastos públicos? A política monetária objetiva reduzir a demanda. Se formos dividir a demanda entre o setor privado - que engloba as empresas e a sociedade - e o governo, o ideal é que haja uma redução no mínimo proporcional. O governo precisa reduzir sua demanda da mesma forma que o setor privado. Aliás, o ideal seria que reduzisse mais a demanda do que o setor privado. Se ele continua expandindo os gastos, o sacrifício da sociedade tem que ser maior. E

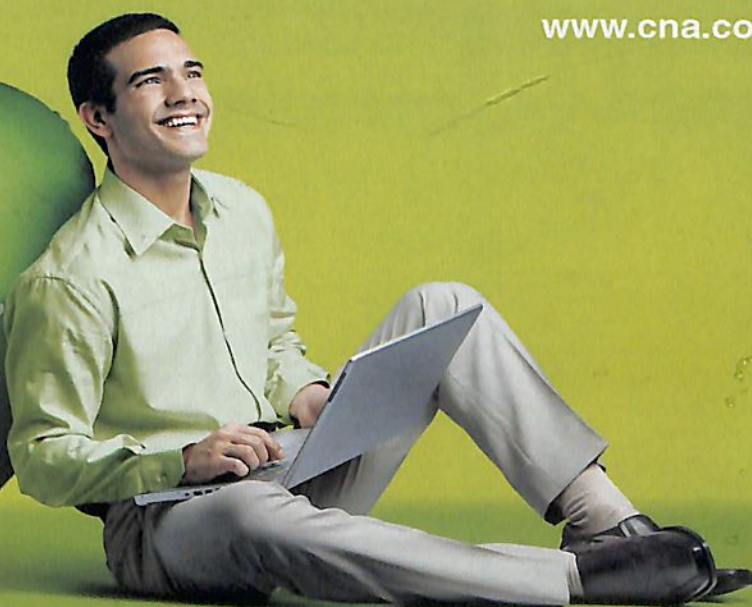
de que forma? Com juros cada vez mais altos. A dose do remédio monetário acaba tendo que ser maior, porque as despesas do setor público não têm reagido, ou seja, não têm caído. Com isso, há um aperto maior para o setor produtivo.

EM RELAÇÃO À POLÍTICA CAMBIAL, ESTAMOS COM O REAL VALORIZADO, O QUE AGRADA A UNS E DESAGRADA A OUTROS. COMO O SENHOR VÊ ESSA SITUAÇÃO?

O câmbio flutuante tem um papel estabilizador. Imagine se o câmbio estivesse desvalorizado num período de alta das commodities,

www.cna.com.br

**O MERCADO
SE FAZ DE DIFÍCIL,
MAS NÃO RESISTE
AO SEU SUCESSO.**



No CNA, você aprende através de muita conversação, o que garante resultados mais rápidos e eficientes, desde o começo do curso. Além disso, você conta com material didático exclusivo, metodologia moderna, professores dinâmicos, tecnologia e infra-estrutura que incentivam ainda mais o seu aprendizado.

CNA. Para pessoas como você, apaixonadas pelo sucesso.

matricule-se já

CNA MARINGÁ • 3029-2880

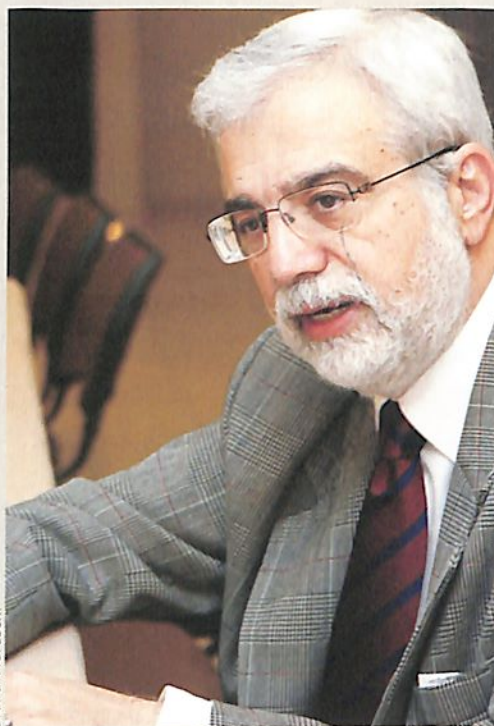
R. Néo Alves Martins, 2210



como o que estamos vivendo? O Brasil é um produtor de commodities e, por este motivo, a crise mundial dos alimentos tem uma outra interpretação aqui. Temos que tratar os efeitos colaterais (do câmbio valorizado) e ter em mente que “estamos do lado bom”, porque o preço daquilo que nós produzimos (commodities) está em alta. Então, estamos numa posição muito boa. O Brasil passa por um processo de muitas transformações, estamos sendo considerados um país seguro para investir. Além disso, como as taxas de juros aqui são maiores do que no exterior, os capitais entram. Em relação ao dólar, o que o Banco Central tem feito é comprar a moeda para manter o preço em patamares aceitáveis. O ideal seria que pudéssemos ter juros mais baixos, mas como se faz isso no meio de uma ameaça de inflação? Talvez lá atrás o país tenha tido a oportunidade de baixar um pouco mais os juros... O câmbio pode voltar um dia a depreciar? Pode. Não é nossa expectativa que isso ocorra este ano, mas pode acontecer o ano que vem. Todas as moedas de países que são exportadores de commodities subiram muito e o dólar enfraqueceu. Não é o real que está forte, é o dólar que está fraco. Se compararmos com o euro, por exemplo, nossa moeda não se valorizou tanto.

QUAL O GRANDE PROBLEMA ESTRUTURAL QUE O BRASIL PRECISA SUPERAR PARA SUSTENTAR O CRESCIMENTO?

Eu acho que há muitos problemas ainda na área fiscal, principalmente em relação à carga tributária, que é alta, e o custo da máquina estatal é um obstáculo para o crescimento. O governo gasta mal o que arrecada. Em termos de reformas, o empresariado sonha - e



Bruna Moreschi

com toda a razão - com uma carga tributária menor e mais racional, com melhor aplicação dos recursos, e com um regime burocrático mais leve. Apesar de já termos avançado, ainda há muitos entraves. Um deles é a questão trabalhista. Embora a formalização do mercado de trabalho tenha crescido bastante, sabemos que as empresas relutam em aumentar sua força de trabalho em função das leis trabalhistas. O que atrapalha são coisas como a dificuldade de demitir um funcionário, porque a empresa tem que pagar multa de 50% sobre o FGTS depositado.

AQUI NO BRASIL EXISTE UMA CRÍTICA MUITO GRANDE EM RELAÇÃO AOS ALTOS LUCROS DOS BANCOS. COMO O SENHOR VÊ ISSO?

Eu acho que há muito exagero. Quando se compara a lucratividade dos bancos brasileiros com os estrangeiros, não há tanta diferença. A rentabilidade nominal do investimento no mercado financeiro aqui é maior do que em outros países, em função de diversos fatores. A rentabilidade dos

bancos tem muito a ver com a taxa de juros praticada. E quando analisamos os últimos anos, vemos que algumas empresas brasileiras conseguiram ter resultados melhores do que os bancos. É o caso da Petrobrás, da Vale, da Gerdau, que tiveram resultados muitos bons. Proporcionalmente ao custo do dinheiro, os bancos não ganham tanto assim no Brasil.

PARA MUITOS, O COPOM (COMITÊ DE POLÍTICA MONETÁRIA DO BANCO CENTRAL) É UMA ENTIDADE QUE MENSALMENTE PODE MEXER, E MUITO, COM A ECONOMIA DO PAÍS. COMO O ÓRGÃO FUNCIONA?

O Copom foi criado em 1996 (período em que Loyola presidia o BC), antes do regime de metas de inflação. A idéia era ritualizar o processo da política monetária, ou seja, em vez da tarefa de fixação de juros ficar apenas “na cabeça” de um diretor do Banco Central, passamos a fazer uma discussão em torno do tema, como ocorre em outros países. Assim, passaram a acontecer reuniões das quais são extraídas uma conclusão e uma ata. As reuniões do Copom acontecem em dois dias. No primeiro, a diretoria do Banco Central reúne-se com alguns técnicos de nível mais alto, para examinar os indicadores econômicos mais recentes. No segundo dia, a reunião é mais restrita, e aí sim é determinada a taxa de juros. A ata divulgada após a reunião é onde o Banco Central, além das taxas de juros, dá dicas sobre o futuro da economia, se há tendência de inflação forte ou fraca, se a política monetária está fazendo efeito ou não. Na ata, o BC indica, inclusive, a tendência de aumento ou redução dos juros. Ou seja, é uma sinalização para o mercado. ■

Já pensou em ter seu próprio negócio?

Temos uma excelente fatia de mercado para você.

Você que já experimentou algum de nossos produtos pôde comprovar todo sabor e qualidade que eles possuem. Agora chegou sua chance de ser nosso parceiro tornando-se um franqueado Dilene Tortas. Descubra as oportunidades desse mercado que cresce a cada dia e aproveite as vantagens de ter o suporte de uma empresa séria, que o ajudará a atingir lucros de maneira segura e planejada.

Mais informações:

www.dilenetortas.com.br/franquia ou ligue: 44 3253-3125



CONSELHO DO CONSUMIDOR

O Maringá Park Shopping Center lançou, no mês passado, o Conselho do Consumidor, uma iniciativa inédita no Brasil. O conselho, inicialmente formado por 50 pessoas, é a mais nova forma de colocar em prática a velha máxima de que 'o cliente tem sempre razão'.

A gerente de marketing Cláudia Michiura explica que a idéia é simples, porém, com grandes desafios no futuro. "A melhor forma de melhorar o shopping é ouvindo quem mais o conhece, o consumidor".

Atualmente, o Maringá Park vive um novo momento, que envolve o projeto de expansão, a mudança de nome e, principalmente, de conceito. Outra novidade é criação da Ouvidoria Maringá Park, que vai funcionar como um link direto com a administração, no qual os clientes poderão opinar ainda mais sobre o shopping.

Dados do levantamento anual realizado pela Associação Brasileira de Shoppings Centers (Abrasce) revelam que, somente em 2007, a indústria de shoppings centers do Brasil fechou o ano com R\$ 58 bilhões em faturamento, o que representa um crescimento de 16% em relação ao ano anterior. Para este ano, a previsão é que o crescimento de vendas chegue a 11% em relação ao ano passado.



Divulgação

APAE PRECISA DE AJUDA

Instalada desde 1963 em Maringá, a escola da Apae (Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais) é a maior do gênero de todo o estado. Atualmente são atendidos 1.004 alunos, sendo que 85 já estão no mercado de trabalho.

Mas, para atender tanta gente, a entidade necessita de mais doações da comunidade. Os recursos governamentais, assim como os provenientes de bingos, bazares e doações não têm sido suficientes para a manutenção da entidade, que tem um quadro de 120 funcionários.

Todos os meses, a Apae tem registrado déficit e para mudar essa situação precisa aumentar o número de doadores. Quem quiser contribuir financeiramente com a entidade, independente do valor, pode entrar em contato pelo telefone (44) 3227-4128.



NOVO COORDENADOR

A TV Tibagi, emissora da Rede Massa e afiliada do SBT, conta com um novo coordenador de jornalismo. É o jornalista Erikson Rezende, que já trabalhou durante nove anos na RPC e há cinco meses integra a equipe da Rede Massa, vindo transferido da TV Naipi, de Foz do Iguaçu.

Em Maringá, o novo coordenador de jornalismo assume a produção das duas edições do jornal Tribuna da Massa, que vai ao ar de segunda a sexta-feira, às 7h30 e 12h30. O jornalista também irá coordenar a produção dos programas Destaque, Credencial e Negócios da Terra, todos produzidos pela TV Tibagi, em Maringá.

A TV Tibagi, que completou 39 anos no dia 26 de julho, tem sua sede em Maringá e uma filial em Apucarana e retransmite o sinal do SBT para 239 municípios.



PREVENINDO AÇÕES TRABALHISTAS

Com tradição nas áreas de consultoria tributária, societária e comercial, a Controlsul Consultoria Empresarial, com sede em Maringá, está atuando na área de recursos humanos, especialmente voltada à prevenção de riscos de autuações e processos trabalhistas.

Em razão da evolução da matéria trabalhista, os empregadores têm se tornado alvos fáceis de demandas judiciais e autuações no âmbito do trabalho.

Por outro lado, o empresário está consciente de que deve atuar com ética e compromisso social, tanto que grande parte dos problemas é motivada por descumprimento inconsciente de alguma norma.

Ciente disso, a Controlsul disponibiliza consultoria especializada em identificar as falhas e corrigi-las a tempo de evitar autuação pela fiscalização trabalhista, bem como demandas judiciais.

Ao mesmo tempo, uma equipe de advogados (foto) atua nas demandas que já se iniciaram, de modo a reduzir o desembolso com as indenizações. Assim, em médio prazo, os custos dessa área são minimizados, e, por conseguinte, esses recursos sobram no caixa.

SOFTWARE MARINGAENSE

Em 2003, enquanto ainda cursava a faculdade de Engenharia de Produção, na UEM, o empresário Antônio Carlos Braga Junior, da BS2 Internet, viu as dificuldades do pai em gerenciar campanhas de marketing de um shopping da cidade. Com conhecimento técnico aplicado ao problema, Braga desenvolveu o software CRMALL, um programa de gestão de marketing e programas de fidelidade.

O software auxilia na solução de problemas de logística de comunicação com o cliente, oferecendo diversas ferramentas, como análise de mercado, fluxo de clientes e público alvo. Através do programa, também é possível verificar tendências de consumo e realizar ações de marketing por e-mail.

Com o software, Antônio Carlos Braga Junior participou do programa "O Aprendiz 4 – O Sócio", em 2007. O programa, exibido pela TV Record, ajudou a expandir os horizontes do produto. Este ano, o CRMALL passou a utilizar o banco de dados Oracle.

O software é dividido em módulos. O módulo CRMALL MX, por exemplo, funciona no gerenciamento de e-mails; é possível verificar quem recebeu e abriu a mensagem eletrônica, quando ela foi aberta e se o destinatário clicou em algum link do e-mail.



MAIS SILOS NA COCAMAR

A Cocamar inaugurou, no início de julho, em seu parque industrial de Maringá, um conjunto de silos para o armazenamento de grãos com capacidade para 48 mil toneladas. São oito unidades para seis mil toneladas cada, que vão facilitar a logística na segregação de grãos, conforme explica o gerente operacional Wilson Roberto Matera. O investimento foi de R\$ 5,5 milhões e a obra demorou oito meses para ficar pronta.

Com mais essa estrutura, a capacidade estática total de armazenagem da cooperativa – dona de uma rede de graneleiros e silos distribuída por 30 municípios na região Noroeste do Paraná –, sobe para 601 mil toneladas.

Entre as principais cooperativas agropecuárias brasileiras, a Cocamar completou 45 anos em março último e prevê atingir um faturamento de R\$ 1,3 bilhão em 2008, contra R\$ 1,1 bilhão do exercício anterior.

Em meados de 2009, a Cocamar colocará em funcionamento também sua unidade de co-geração de energia elétrica que está sendo construída em Maringá. A unidade vai suprir, inicialmente, 66% da necessidade da cooperativa, de 13 megawatts/hora. Para se ter idéia do volume que isso representa, a Cocamar, sozinha, responde pelo consumo de ¼ de toda a demanda de energia elétrica em Maringá.

Foram investidos R\$ 35 milhões no empreendimento, 90% dos quais obtidos junto ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). A cooperativa, que consumiu R\$ 13 milhões com energia elétrica em 2007, prevê que o valor investido começará a ter retorno em poucos anos.



Bruna Moreschi

JOÃO NOMA RECEBE A ESTATUETA DO PRÊMIO DAS MÃOS DE DURVAL DOS SANTOS FILHO

Um tributo ao empreendedorismo

JOÃO NOMA RECEBEU O TÍTULO DE EMPRESÁRIO DO ANO 2008 DURANTE EVENTO REALIZADO EM 1º DE AGOSTO E QUE REUNIU MAIS DE 600 PESSOAS. O HOMENAGEADO PRESIDE O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DAS EMPRESAS NOMA, QUE GERA CENTENAS DE EMPREGOS E TEM ENTRE SUAS EMPRESAS UM DOS MAIORES FABRICANTES DE IMPLEMENTOS PARA O TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS DO BRASIL

No ano em que se comemora o centenário da imigração japonesa ao Brasil, um descendente de orientais, que fundou uma das mais conceituadas indústrias do setor de equipamentos e implementos rodoviários do país, recebeu o título de Empresário do Ano. João Noma foi premiado num concorrido evento, realizado no Mocho Vermelho em 1º de agosto,

que reuniu mais de 600 pessoas.

Estiveram presentes diversas lideranças empresariais e autoridades, entre elas o vice-governador do Paraná, Orlando Pessuti, o vice-prefeito Carlos Roberto Pupin, os deputados federais Ricardo Barros e Enio Verri, o presidente da Federação do Comércio do Paraná, Darci Piana, representantes do poder judiciário, das polícias e representan-

tes de entidades de classe.

O evento foi uma realização da ACIM, Sivamar (Sindicato do Comércio Varejista de Maringá), Apras - Noroeste (Associação Paranaense de Supermercados - Regional Noroeste) e Fiep (Federação das Indústrias do Estado do Paraná), com patrocínio das empresas: Shopping Mandacaru Boulevard, GVT, Rivesa, Control-

sul, Unimed Maringá, Cesumar, Banco do Brasil, Buffet Moinho Vermelho, Perfileve Alumínios, Casa do Soldador e Jornal de Ofertas Imobiliárias, da Central de Negócios Imobiliários.

Um vídeo foi apresentado no evento, mostrando a trajetória do homenageado, que nasceu no interior de São Paulo em 1946, e da empresa que ele fundou, há quase 41 anos. A Noma do Brasil S/A atua no ramo de implementos para o transporte rodoviário de cargas. No ano passado, a empresa faturou 30% a mais do que no ano anterior.

Atualmente, João Noma preside um grupo empresarial que, além de fabricar equipamentos rodoviários, também tem atuação na pecuária e na distribuição de veículos das marcas Toyota e Fiat. No total, as empresas geram 950 empregos diretos.

EMPREENDEDORISMO

O presidente da ACIM, Adilson Emir Santos, em nome das entidades promotoras do evento, foi o primeiro a discursar. Ele destacou que “João Noma é um empresário de grande sucesso, de personalidade marcante e é um grande exemplo de que as pessoas não devem se intimidar diante das dificuldades”.

Santos lembrou, ainda, que o homenageado teve atuação importante em diversas entidades de Maringá, incluindo a ACIM e a Fiep. “Ele é um exemplo de empreendedorismo e este prêmio é uma forma de homenagear empresários que geram empregos e impostos”.

O presidente da Fecomércio, Darci Piana, ressaltou a dificuldade que muitas empresas enfrentaram com a crise oriunda da derrocada do café no Paraná, na década de 70. “Mas, com a persistência de João Noma e com a dedicação dos seus funcionários, a Noma

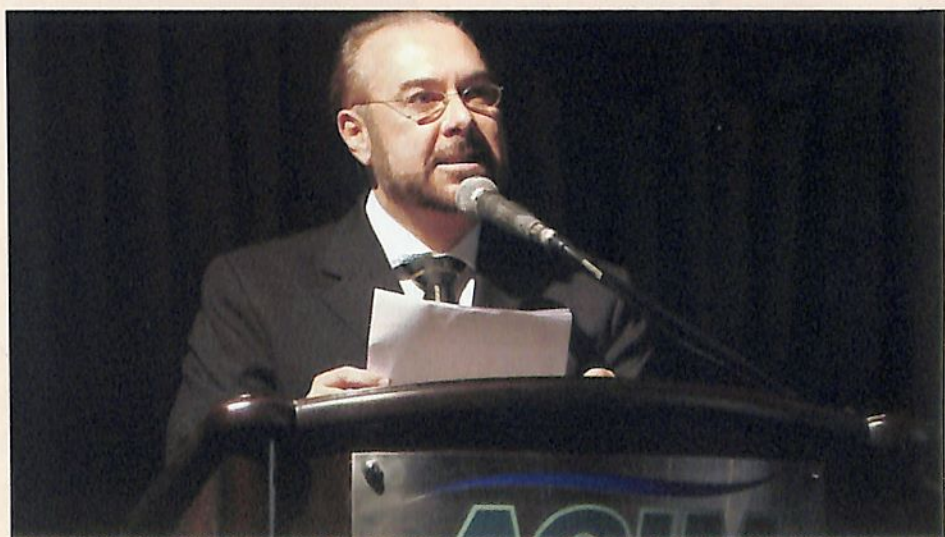
Fotos/Bruna Moreschi



JOÃO NOMA E O CERTIFICADO DE EMPRESÁRIO DO ANO, ENTREGUE POR AUTORIDADES E REPRESENTANTES DAS ENTIDADES QUE CONCEDEM A PREMIAÇÃO



UM PÚBLICO DE MAIS DE 600 PESSOAS ESTEVE PRESENTE NO EVENTO



ADILSON SANTOS, PRESIDENTE DA ACIM: UM EXEMPLO DE EMPREENDEDOR QUE NÃO SE RENDEU ÀS DIFICULDADES

do Brasil chegou onde está. Parabéns a todas as entidades que escolheram o João, um homem honesto, dedicado, capaz e humilde”.

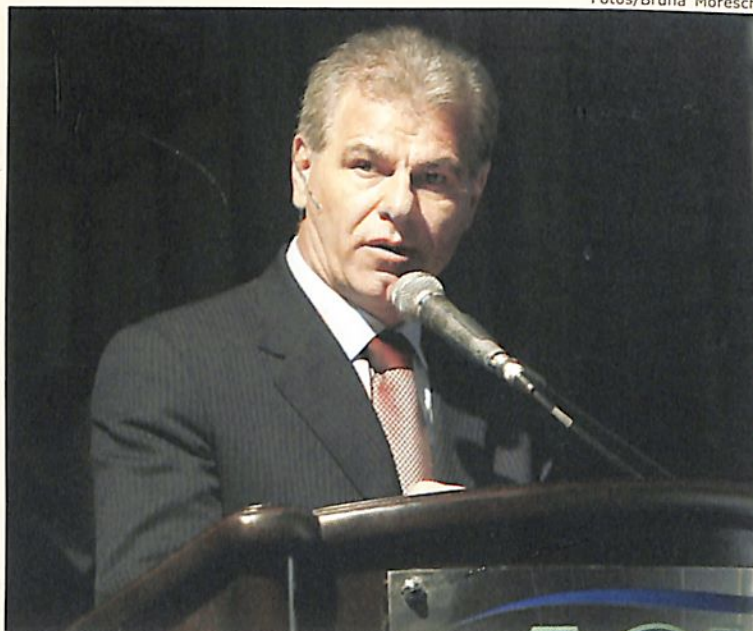
O vice-prefeito de Maringá, Carlos Roberto Pupin, discursou representando o prefeito Silvio Barros. “Hoje tenho a honra de representar o município nesta justa homenagem. E trago uma boa notícia: Maringá é a 25ª cidade do país que mais gerou empregos. Em três anos e meio, foram mais de vinte mil novos postos de trabalho. E essa conquista se deve também aos empresários”. Por fim, acrescentou que “a escolha de Noma é justa e oportuna e mostra que trabalho honesto se frutifica”.

A última autoridade a falar foi o vice-governador Orlando Pessuti, que ressaltou: “Como pé vermelho, sei que no interior do Paraná há gente que trabalha”. Ele acrescentou que estava participando do evento representando o governador e porque é amigo de João Noma. “Ele transformou o sobrenome de sua família numa marca do Brasil”.

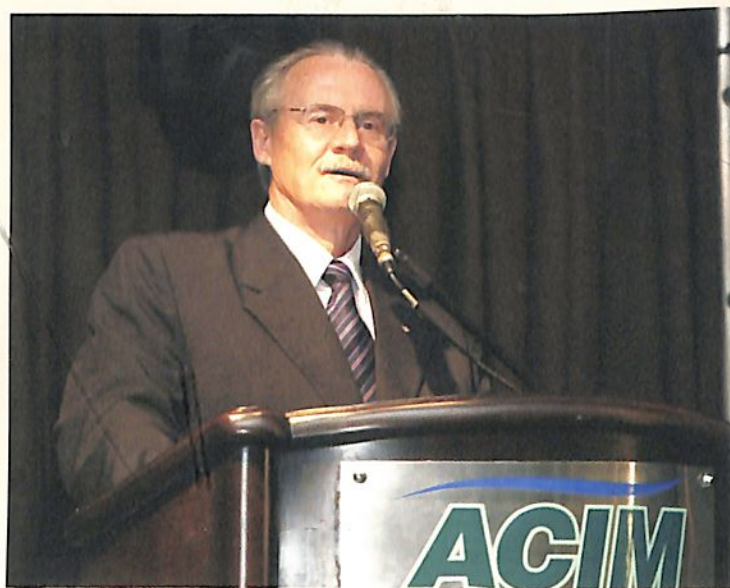
Logo após os discursos, os representantes das quatro entidades promotoras do evento, acompanhados por Orlando Pessuti, Darcy Piana e Carlos Roberto Pupin, entregaram o certificado de Empresário do Ano a João Noma. O presidente da Acema, Eduardo Suzuki, e o vice-presidente da entidade, Afonso Shiozaki, entregaram uma placa de homenagem para o empresário. O presidente do Sivamar, Amauri Donadon Leal, entregou outra placa a João Noma, por sua “persistência e disposição para o trabalho”.

O Empresário do Ano eleito em 2007, o presidente da Unimed Maringá, Durval dos Santos Filho, entregou a João Noma a estatueta

Fotos/Bruna Moreschi



REPRESENTANDO O PREFEITO SILVIO BARROS, CARLOS PUPIN DESTACOU O TRABALHO HONESTO COMO MARCA DA TRAJETÓRIA DE JOÃO NOMA



O VICE-GOVERNADOR ORLANDO PESSUTI RESSALTOU: “NO INTERIOR HÁ GENTE QUE TRABALHA”



JOÃO NOMA, AO LADO DA ESPOSA, REGINA, FALOU DE SUA TRAJETÓRIA DE VIDA E DOS DESAFIOS QUE ENFRENTOU

que simboliza o prêmio, obra do artista plástico maringaense Zanzal Mattar.

PATRIOTISMO

Todos que conhecem João Noma são unânimes em reconhecer o amor do empresário pelo Brasil, seu espírito cívico. Por conta dessa característica do homenageado, o patriotismo deu o tom à cerimônia de premiação. João Noma abriu seu discurso dizendo que “toda cerimônia de recebimento de título nos leva a lembrar a história”. Ele contou um pouco de sua vida, citando a época em que chegou à região de Maringá, vindo do interior de São Paulo. “Tenho certeza de que escolhi a cidade certa para morar, criar minha família e ter meus negócios”, colocou.

O empresário lembrou que não gostava de estudar, apesar da insistência de seus pais, que queriam que ele virasse “doutor”. Como costuma contar aos amigos, quando menino, chegava a fugir pela janela nas vezes em que o pai o trancava no quarto para estudar. Com isso, fez apenas o primário, como diz. O seu gosto mesmo era mexer com mecânica.

Em seu discurso, o empresário lembrou e agradeceu antigos patrões, que lhe ensinaram seu ofício. João Noma também costuma dizer que aprendeu a trabalhar com conhecidos de seu pai, cumprindo uma tradição entre os japoneses, de deixar o filho com um amigo para que ele aprenda uma profissão.

O Empresário do Ano finalizou seu discurso com uma frase que demonstra, em poucas palavras, a humildade que sempre caracterizou a trajetória deste grande empresário: “Muito obrigado a todos que me homenagearam com este prêmio”. ■



JOÃO NOMA E FAMÍLIA: HISTÓRIA DE LUTA E UNIÃO

A trajetória da Noma do Brasil

A Noma do Brasil S/A foi fundada em julho de 1967, com o nome de Brasmecânica e atuação na venda de peças, consertos, reformas e fabricação de terceiro-eixo para caminhões. Seu primeiro endereço foi na Zona 4, em Maringá, num terreno de 800 metros quadrados.

Três anos depois a empresa ganhava novo endereço: na avenida Colombo, em Maringá, quando passou a montar basculantes sobre chassi.

Em 1975, a sede da empresa foi transferida para Sarandi, numa área construída de 11 mil metros quadrados. Foi neste local que a Noma passou a fabricar semi-reboques tanques e basculantes.

Em 1988, mais uma conquista: a empresa incorporou sua concorrente, a Truck Maringá. Hoje o parque industrial da Noma tem 30 mil metros quadrados de área construída e é um dos principais fabricantes de equipamentos para transporte rodoviário de cargas do Brasil, figurando entre os maiores fabricantes de semi-reboques da América do Sul.



João Noma, segundo seus parceiros de trabalho

Com 30 anos de casa, o analista de compras da Noma, Paulo Gilberto Silva de Quadros, viu de perto o crescimento da empresa e sempre teve uma boa relação com o patrão, João Noma.

Quando começou trabalhar na empresa, em agosto de 1978, Quadros ocupava uma vaga no almoxarifado. Depois foi comprador e supervisor de compras até chegar ao cargo que ocupa hoje. Na época, a Noma tinha cerca de 80 funcionários.

Ele conta que, durante estas três décadas, sempre teve oportunidade de crescer e que a empresa custeou diversos cursos de qualificação, vários inclusive em outras cidades, como São Paulo e Porto Alegre.

Quadros garante que João Noma é uma pessoa fácil de conviver, porém exigente. Outra característica do empresário ressaltada por ele é a honestidade. "Há pouco tempo recebi um carregamento com cerca de 130 peças a mais. Quando comuniquei este fato ao seu João, ele pediu para que eu entrasse em contato com a empresa e explicasse que foram mandadas peças a mais, sem serem cobradas. Como o frete para mandá-las de volta era alto, Noma tentou ajudar o fornecedor e propôs uma alternativa: caso a empresa achasse que não compensaria buscar as mercadorias, Noma ficaria com elas em consignação e pagaria quando fosse usá-las", lembra.

O analista de compras também relata que o patrão sempre foi trabalhador. Inúmeras vezes, para ajudar a cumprir prazos de entrega, ele mesmo colocou a mão na massa e entrou na linha de produção. "Se



Bruna Moreschi

PAULO DE QUADROS RESSALTA A HONESTIDADE QUE SEMPRE CARACTERIZOU O EMPRESÁRIO JOÃO NOMA

quiser dar um castigo ao seu João, é só não deixá-lo vir para a indústria", brinca.

TODA FAMÍLIA

Quem também guarda boas histórias e tem grande admiração pelo patrão é José Monteiro, que trabalha há 32 anos na Noma. Ele começou na empresa como soldador, passou a encarregado e hoje é inspetor de qualidade e responsável por treinar outros soldadores. Durante estas décadas, ele participou de diversos cursos de qualificação, todos custeados pela Noma.

E, graças à empresa, Monteiro conta que concluiu os ensinamentos fundamental e médio. Quanto a João Noma, Monteiro é só elogios. "Ele é

mais do que um patrão. É um amigo, quase irmão. Conhece toda a minha família, já foi várias vezes tomar café e almoçar com a gente. Quando estava construindo minha casa, João sempre passava lá, inclusive nos fins de semana e feriados, para ver o andamento da obra", diz.

Mas não foi apenas Monteiro que encontrou uma oportunidade de trabalho na Noma. Vários membros da família dele também trabalharam ou ainda trabalham lá. O irmão de Monteiro, Chadraxe, também é velho conhecido na empresa. Tem cerca de 30 anos de casa. "Eu o trouxe de Marília para trabalhar aqui. Ele começou como soldador, passou pela montagem e está até hoje na empresa".

Os filhos de Monteiro também têm laços antigos com a empresa. Edvaldo, que trabalhou 24 anos na Noma, hoje tem sua própria oficina. José Carlos já tem 12 anos de casa e Paulo Henrique, desenhista, tem um ano de casa.

Os genros de José Monteiro também encontraram na Noma uma oportunidade de trabalho. Thiago começou como ajudante geral, foi promovido a montador e hoje é projetista. Carlos Roberto é soldador. "João Noma é uma pessoa justa e honesta, nunca atrasou um pagamento", conta Monteiro, sempre lembrando das oportunidades que teve na empresa.



Bruna Moreschi

JOSÉ MONTEIRO (DE CAPACETE) E FAMILIARES QUE TAMBÉM TRABALHAM NA NOMA: 32 ANOS DE CASA

De Comerciante a Empresário do Ano

O prêmio Empresário do Ano sucedeu o Comerciante do Ano, premiação criada em 1980 pelo Sivamar e que homenageou durante 19 anos os empresários do setor, numa referência ao Dia do Comerciante, comemorado em 16 de julho.

Em 1998, a ACIM, a Apras e a Coordenadoria Regional da Fiep passaram a ser co-promotoras do evento, ampliando a premiação para todos os segmentos empresariais.

Em 1999, sob o título de Empresário do Ano, o primeiro homenageado foi o reitor do Centro Universitário de Maringá,

Wilson de Matos Silva. No ano seguinte, Benito Finco, da Color Finco recebeu a premiação. Em 2001, o homenageado foi o presidente da Cocamar, Luiz Lourenço.

O jornalista Franklin Silva, proprietário do jornal O Diário do Norte do Paraná e da Rádio Cultura AM, foi o homenageado de 2002. Em 2003 foi a vez do diretor-superintendente da Usina Santa Terezinha, Ágide Meneguette. Em 2004, o presidente da Recco & Recco, Edson Recco, recebeu o prêmio Empresário do Ano. Em 2005, o agraciado foi Massayoshi Siraichi, do Grupo ATDL. No ano seguinte Marcos Falleiros, do Grupo MA Falleiros, e, em 2007, o presidente da

Unimed Maringá, o médico Durval dos Santos Filho, receberam a premiação.

A escolha do Empresário do Ano acontece em duas etapas: na primeira 25 entidades de classe indicam até três nomes de empresários com trajetória de sucesso e participação ativa na vida comunitária. Na etapa seguinte, ACIM, Sivamar, Fiep, Apras, Prefeitura, Câmara Municipal, Codem, Sindicato dos Jornalistas e Maringá e Região Convention & Visitors Bureau escolhem, entre os três nomes com maior número de indicações, o empresário que receberá a premiação.

vitórias são conquistadas com determinação, competência e sobretudo, muito trabalho.

João Noma, a equipe Unimed Maringá, parabeniza por mais esta conquista.

Prêmio Empresário do Ano 2008.

ANS - n.º 371254

O melhor plano de saúde é viver.
O segundo melhor é Unimed.

Unimed 
Maringá

João Noma

Empresário do Ano 2008

Parabéns por mais essa
merecida conquista.

O Setor Industrial
de Maringá
deixa o agradecimento
pela sua dedicação,
profissionalismo e seu
extraordinário
empreendedorismo.



Nossos cumprimentos:



Sistema
FIEP

SINDIMETAL



Alcopar
Sialpar
Siapar

sindvest
Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá

**Geração de
empregos,
bem estar
social e
amor à
terra.**

**João Noma,
Empresário do Ano**
*Um justo reconhecimento a quem
serve nossa comunidade*

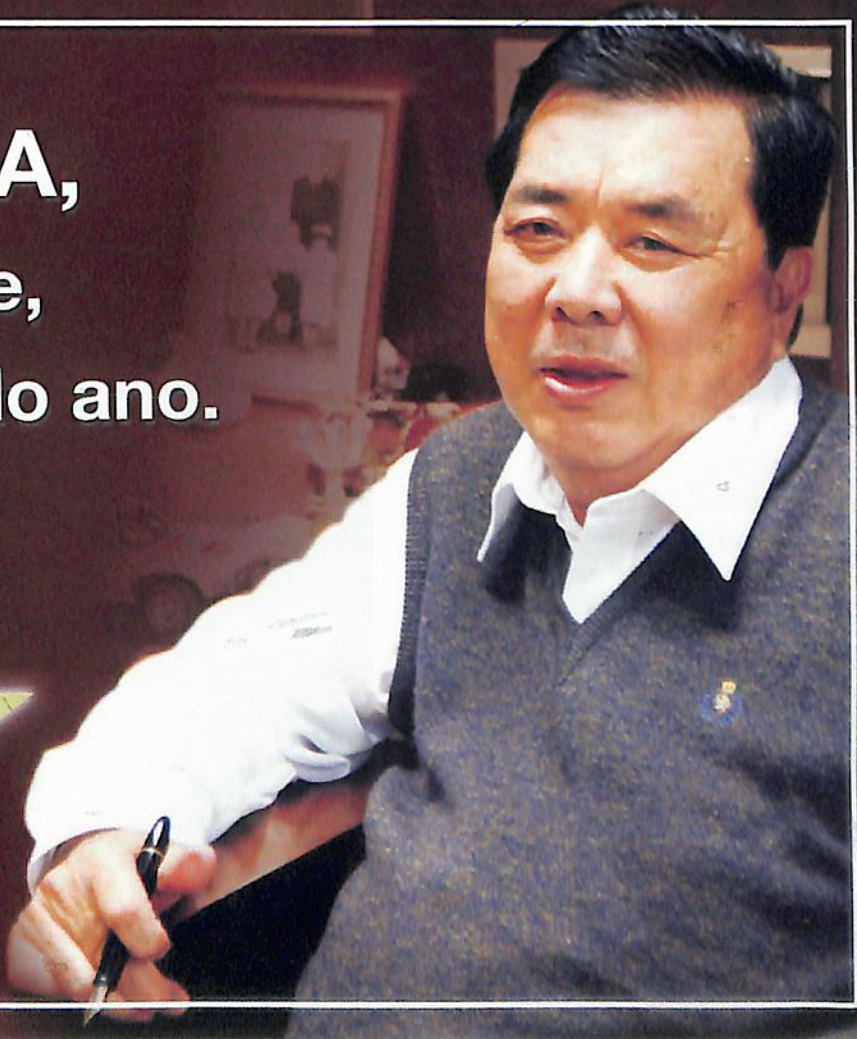


USINA DE AÇÚCAR
SANTA TEREZINHA LTDA.

RIZZIO 44 3025-4283

**JOÃO NOMA,
merecidamente,
o empresário do ano.**

Com os cumprimentos da



ALIMENTAR-SE DE FORMA CORRETA, OBSERVANDO AS CARACTERÍSTICAS DE CADA ALIMENTO E SUA IMPORTÂNCIA NUTRICIONAL, E RESPEITAR OS HORÁRIOS DAS REFEIÇÕES SÃO ATITUDES QUE PODEM CONTRIBUIR, E MUITO, PARA A BOA SAÚDE. FALTA DE TEMPO NÃO DEVE SER DESCULPA PARA FUGIR DAS BOAS REGRAS DA ALIMENTAÇÃO

Que quem se alimenta bem mantém doenças, remédios, médicos e hospitais distantes, não é novidade para ninguém. O desafio que se coloca hoje em dia, principalmente para empresários e trabalhadores que não têm tempo de fazer as refeições casa, é conciliar os bons hábitos alimentares com a correria cotidiana.

Marcar reuniões de trabalho no horário do almoço, exceder no consumo de refrigerantes ou pular refeições com o objetivo de evitar o ganho de peso são alguns dos erros mais comuns cometidos por aqueles que saem de casa de manhã e só voltam à noite.

De acordo com a nutricionista Caroline Camotti, especialista em nutrição funcional, quem se enquadra neste perfil pode manter uma alimentação saudável optando por levar para o trabalho sua comida preparada em casa. "O difícil de fazer as refeições em restaurantes é resistir às tentações: massas, frituras, molhos e sobremesas", reconhece.

Aos adeptos dos restaurantes, Caroline sugere verificar se há o uso indiscriminado do óleo de cozinha. "Se o arroz estiver brilhando, as carnes fritas ao invés de grelhadas, a oferta de frituras

A saúde ao alcance do



Bruna Moreschi

A NUTRICIONISTA ROSANA CHIUCHETTA DESTACA A IMPORTÂNCIA DOS ALIMENTOS FUNCIONAIS NA DIETA

Os alimentos e suas funções

como ovos, banana, mandioca, batata, for muito grande e não houver mais opções, o ideal é procurar outro estabelecimento, onde a comida seja preparada de forma mais leve”, ensina.

Caroline afirma que a boa nutrição não proíbe nada, apenas exige o cumprimento de regras quanto a trocas, horários e quantidades corretas. “A alimentação do dia-a-dia deve ser composta basicamente do nosso arroz com feijão, uma carne grelhada, saladas variadas, legumes coloridos e uma fruta de sobremesa”, ensina.

FUNCIONAIS E ORGÂNICOS

Além de contribuir para o aumento de peso, as refeições feitas sem critério, e geralmente justificadas pela falta de tempo, podem levar o organismo a produzir substâncias que interferem no metabolismo. “Altos níveis de cortisol, adrenalina e insulina, ao encontrarem fatores genéticos favorá-

01 - Aveia

Rica em “beta D glucanas”, ajuda a diminuir o colesterol sérico total e também os níveis de colesterol ruim (LDL). Estudos mostram efeito protetor no desenvolvimento de câncer de cólon. Indicação: duas colheres de sopa /dia

02 - Alho

Rico em compostos sulfurados, reduz a pressão arterial e protege o coração ao diminuir a taxa de colesterol ruim (LDL) e aumentar os níveis do colesterol bom (HDL). Pesquisas indicam que pode ajudar na prevenção de tumores gástricos. Indicação: dois dentes/dia

03 - Azeite de oliva

Composto por gordura monoinsaturada, auxilia na redução do colesterol total e LDL. Indicação: uma colher de sopa/dia

04 - Castanha do Pará

Rica em gorduras monoinsaturada e poliinsaturada, ajuda a baixar os níveis do colesterol ruim e a aumentar os do colesterol bom. Estudos mostram que, devido às altas concentrações de selênio, a castanha retarda o envelhecimento, atuando como um potente antioxidante. Indicação: duas unidades/dia

05 - Tomate

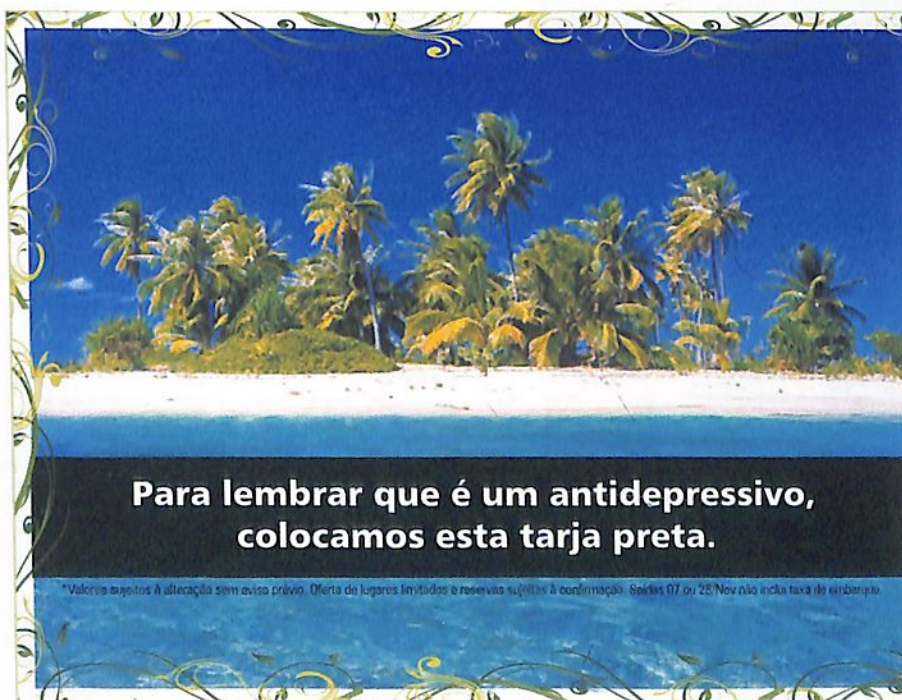
O licopeno, pigmento que dá cor ao tomate, é considerado uma arma poderosa na prevenção do câncer de próstata. Indicação: meia xícara de chá de molho de tomate ao dia

06 - Chá verde

Rico em catequina, auxilia na prevenção de tumores malignos. Estudos indicam ainda que pode diminuir as doenças do coração, prevenir pedras nos rins e auxiliar no tratamento da obesidade. Indicação: quatro a seis xícaras/dia

07 - Soja

Ajuda a reduzir o risco de doenças cardiovasculares. Há indicações de que também ajuda a amenizar os incômodos da menopausa e a prevenir o câncer de mama e de cólon. Indicação: 25gramas/dia



Para lembrar que é um antidepressivo,
colocamos esta tarja preta.

*Valores sujeitos à alteração sem aviso prévio. Oferta de lugares limitados e reservas sujeitas à confirmação. Saídas 07 ou 28/Nov não inclui taxa de embarque.

28/NOV
FORTALEZA - 5 DIAS

SAÍDA DE LONDRINA

A PARTIR DE

10X R\$ 184,80*

N&S
Turismo

"Adeus Stress"

Tel.: 44 3226-5252

Av. Brasil, 3772 - 7º Andar - Sala 72.1 e 72.2

Centro Empresarial Shimabukuro

www.nsturismo.com.br • nsturismo@nsturismo.com.br

veis, podem desenvolver, em um futuro próximo, doenças como diabetes, hipertensão arterial e dislipidemias (presença de níveis anormais de gorduras ou de lipoproteínas no sangue), entre outras”, explica a médica ortomolecular Juliana Bagatin Piveta Assunção.

Segundo ela, a alimentação saudável influencia diretamente no combate aos radicais livres e na conquista do equilíbrio químico do organismo para prevenir doenças e o envelhecimento precoce, propostas fundamentais da terapia ortomolecular.

“Quanto mais hábitos saudáveis, menor será o número de radicais livres formados. Portanto, uma alimentação rica em legumes, verduras, frutas, carnes magras e cereais é um dos princípios mais importantes”, diz a médica.

Se fosse preciso relacionar ainda mais vantagens aos alimentos naturais para incentivar o consumo, certamente a funcionalidade de alguns estaria entre elas. Defi-



Bruna Moreschi

CAROLINA CAMOTTI: O MODO DE PREPARO DA COMIDA PODE MELHORAR A QUALIDADE DA ALIMENTAÇÃO

nidos como alimentos ou ingredientes que, além das funções nutricionais básicas, quando consumidos como parte da dieta usual produzem efeitos metabólicos ou fisiológicos benéficos à saúde, os funcionais são seguros para consumo sem supervisão médica.

De acordo com a nutricionista Rosana Chiuchetta, estudos científicos atestam a eficácia e seguran-

ça desses alimentos. “Suas propriedades são respeitadas pela ciência, uma vez que possuem compostos bioativos capazes de atuar como moduladores dos processos metabólicos, prevenindo o surgimento precoce de doenças degenerativas”, diz ela. (Leia box na página 21 para conhecer os benefícios de alguns alimentos funcionais.)

Os alimentos orgânicos também são aliados de primeira linha na conquista da boa saúde pela boca. “Eles são mais enriquecidos de nutrientes, já que a terra utilizada no cultivo é natural. Não há nenhuma interferência de substâncias químicas no processo, como adubos ou agrotóxicos”, diz Rosana. Um alimento orgânico fresco possui cerca de 20% menos água em sua composição, concentrando ainda mais os nutrientes.

A nutricionista lembra que o desenvolvimento da ciência torna o papel profilático exercido pela alimentação ainda mais relevante. “Mas a dieta do passado ainda é válida, ou seja, é recomendado o consumo de cinco porções de frutas e duas de verduras e legumes ao dia, de preferência crus, com casca e variados em cores.”



Bruna Moreschi

“QUANTO MAIS HÁBITOS SAUDÁVEIS, MENOR SERÁ O NÚMERO DE RADICAIS LIVRES FORMADOS”, DIZ A MÉDICA JULIANA PIVETA ASSUNÇÃO

Os erros mais comuns no dia-a-dia



Falta do café-da-manhã. Uma boa alimentação deve começar sempre com um bom café-da-manhã para reconstituir as reservas de energia que o organismo utilizou durante a noite, quebrando um jejum de oito horas. Ele ajuda a estabelecer as funções do aparelho digestivo, acelera o metabolismo e diminui o déficit de atenção no trabalho ou na aula.



Pular refeições. Estipule horários para as refeições e cumpra-os. O ideal é fazer de cinco a seis refeições por dia. Manter a regularidade dos horários acelera o metabolismo e queima calorias a todo o momento, pois o processo de digestão é uma forma de colocar o corpo para trabalhar, como um pequeno exercício. Além disso, ajuda a produzir serotonina, o hormônio do prazer, diminuindo a ansiedade e compulsão pela comida.



Mastigar rápido. Deve-se mastigar devagar e, em média, 15 vezes cada porção, que deve ser pequena. Além de proporcionar mais saciedade, mastigar bem os alimentos facilita a digestão. Repouse os talheres a cada garfada que leva à boca e só segure-os novamente quando o alimento for engolido.



Comer na frente da televisão. Evite alimentar-se em ambientes e situações que absorvam sua atenção. Diminuindo a concentração no ato de comer e mastigar, perde-se a noção de quantidade e do sabor do alimento. Dependendo do seu estado emocional, esta prática o fará mastigar mais rápido e comer mais.



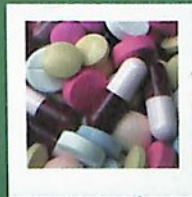
Tirar a casca das frutas. A casca contém uma série de nutrientes, como também fibra insolúvel, que ajuda na prevenção de algumas doenças, como a constipação intestinal e o câncer colorretal.



Consumir refrigerante em excesso. Além de não contribuir com nenhum nutriente, o refrigerante prejudica a absorção de muitos nutrientes dos alimentos, a exemplo do cálcio, mineral importante para reações enzimáticas, contração muscular e formação óssea.



Excelência em profissões da saúde



Av. Colombo, 9727 - Km 130 - CEP 87070-810 - Maringá - PR
Fone: |44| 3225-5009 |44| 3033-5009

www.uninga.br

Zacarias consolida conceito **Classe A 2008**



Pela nona vez consecutiva a Zacarias Veículos recebe das mãos do Diretor de Marketing da General Motors do Brasil Sr. Marcos Munhoz o Prêmio Padrão A em atendimentos, vendas e serviços.

O diretor Cidinei Aparecido Vaz, enaltece o trabalho de toda a equipe reconhecendo mais esta conquista decorrente do esforço, dedicação e profissionalismo de todos.



Parabéns Zacarias pela nona vez reconhecida nacionalmente entre as melhores do Brasil.



ZACARIAS
A CASA DO SEU CHEVROLET

TODOS TÊM UMA IDÉIA DE COMO
SERÁ O FUTURO. NÓS TEMOS CERTEZA.

NEWVISION
TRADE CENTER

JUMP1

PERFEITO
PARA SEU
NEGÓCIO

CONSULTÓRIOS
E ESCRITÓRIOS DE
**62 M² A
450 M²**
DE ÁREA PRIVATIVA

FINANCIAMENTO
FACILITADO EM ATÉ
10 ANOS

ENTREGA EM
30 MESES*

*A PARTIR DO INÍCIO DAS OBRAS.

- Estrutura completa com: internet, infra-estrutura para ar-condicionado e central telefônica - gestão da comunicação interna e externa.
- Espaço modulado de acordo com a necessidade do seu negócio.
- 180 vagas de garagem (proprietários e clientes).
- Auditório para reuniões e palestras.
- **ESPAÇO ANTI-STRESS**
Área para franquias de Café no térreo. Jardim ao ar livre.
- **SEGURANÇA**
Infra-estrutura com monitoramento através de CFTV (Circuito Fechado de TV).
- Tecnologia com biometria para acompanhamento do fluxo de usuários do edifício.



Escritório Contábil



Consultório Odontológico



Escritório de Advocacia



Clínica



PLANTÃO DE VENDAS
44 3033.3333

Quando a beleza é o foco dos ne g

CLÍNICAS DE ESTÉTICA ATRAEM CADA VEZ MAIS CLIENTES, COM NOVIDADES EM TRATAMENTOS. MUDANÇA DE COMPORTAMENTO DA POPULAÇÃO, PROFISSIONALISMO E GRANDE POSSIBILIDADE DE RETORNO FINANCEIRO SÃO OS PRINCIPAIS ATRATIVOS DESTE TIPO DE EMPREENDIMENTO

O que pensaria Narciso se vivesse no século 21? Talvez o personagem mitológico ficasse encantado com a quantidade – e qualidade – de técnicas, aparelhos especiais e clínicas voltadas a algo que era o foco do seu interesse: a beleza.

Dados da Associação Brasileira da Indústria de Higiene, Perfumaria e Cosmética (Abihpec) apontam que o Brasil tem um dos cinco maiores mercados consumidores de produtos de beleza, perfumes e higiene pessoal do mundo.

De acordo com a entidade, a procura por esses produtos tem aumentado por vários motivos. A estabilidade do sexo feminino no mercado de trabalho fez com que a mulher se preocupasse mais com a aparência. Homens também passaram a procurar produtos e tratamentos estéticos especializados. Condições de pagamento, novidades e diversidade do setor são outros fatores que têm atraído cada vez mais consumidores.

Um nicho deste mercado que tem crescido é o das clínicas de estética, realidade observada também em Maringá. Hoje são quase 50 clínicas especializadas em tra-



Bruna Moreschi

FLÁVIA ANDREOTTI MUDOU A CLÍNICA PARA UM ESPAÇO QUASE TRÊS VEZES MAIOR PARA MELHOR ATENDER

gócios

tamentos estéticos, e muitas ainda estão por vir. Um sinal de que o público para este tipo de serviço vem se multiplicando.

A procura tem sido tão grande que muitas clínicas estão tendo que aumentar as instalações. Foi o que aconteceu com a fisioterapeuta Flávia Alessandra Andreotti. Ela teve de mudar sua clínica de estética, a Corpus Esthetic Center, para um novo endereço em função do aumento da demanda. "Foi uma necessidade. Chegamos num momento em que precisamos de um espaço maior para acolher todos os clientes com conforto e qualidade."

A clínica, há mais de dez anos no mercado maringense, começou com apenas três profissionais. Hoje tem 12 funcionários, entre médicos, nutricionistas e fisioterapeutas. O novo espaço, com uma área quase três vezes maior que a antiga, possibilitou a oferta de novos tratamentos, com novos



Bruna Moreschi

A TECNÓLOGA ANAI MORAIS ALVES CONSEGUIU EMPREGO EM APENAS SETE MESES DEPOIS DE FORMADA

Concorrência que cria oportunidades

A fisioterapeuta Flávia Andreotti acredita que o fato das clínicas de estética terem se multiplicado não é ruim. "A concorrência só ajuda a atrair mais clientes", avalia.

Ela acredita que a inclusão de mais clínicas de estética no mercado atrai pessoas que nunca pensaram em fazer um tratamento estético.

Foi esse mercado que deu oportunidade de trabalho a Anai Morais Alves, graduada na terceira turma de Tecnologia em Estética e

Cosmetologia pela Universidade Paranaense (Unipar) em Umuarama. Formada há apenas sete meses, Anai integra a equipe da Clínica Orion, oferecendo terapia e estética facial e corporal.

O trabalho, segundo ela, vai de vento em popa. "A remuneração ainda não é o que eu esperava. Mas conheço pessoas que se formaram e não conseguiram emprego. Isso eu tenho. Então, acho que estou muito bem."



**A MARCA É O
MAIOR PATRIMÔNIO
DE SUA EMPRESA.
PROTEJA-A!!!**

MULTMARCAS[®]
marcas & patentes desde 1994
&
Calisto Associados

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

R. General Telles, 1463 - sl. 112 - Fone: (16) 3724 1743
CEP: 14400-450 - Franca/SP

0800 6431626

aparelhos, além de ter proporcionado maior conforto e privacidade aos clientes, que podem escolher entre duas salas de recepção. "Foi um investimento que valeu a pena", afirma a fisioterapeuta.

INOVAR É FUNDAMENTAL

A estética é um campo abrangente e bastante diversificado. Mas, segundo os profissionais e empresários da área, para sobreviver neste mercado é preciso diversificar, estar atento às novidades e entender os desejos dos clientes, para fazer o melhor.

Foi com base nesta filosofia que três colegas de faculdade resolveram investir em uma clínica de estética com uma proposta diferenciada. As fisioterapeutas Lais Cristofolli, Natália Bernardo e Ana Carolina Novello são sócias da Apparenci.Spa e Fisioterapia Estética, clínica que entrou em operação semanas atrás, no shopping Mandacaru Boulevard.

A escolha do local foi fundamental para concretizar a idéia das empreendedoras. "Pensamos nas pessoas que trabalham e não têm tempo de ir a uma clínica durante a semana, em horário comercial. Abrir a nossa num shopping, que funciona também nos finais de semana e tem horário diferenciado resolveu todas as necessidades", explica Lais Cristofolli.

Uma das motivações para o negócio, segundo ela, foi a falta de novidades no mercado de Maringá. Lais freqüentou algumas clínicas, fez tratamentos para estrias e ficou frustrada com os resultados. "Eram muito doloridos e invasivos. Procuramos uma alternativa para nossa clínica e encontramos um aparelho que proporciona melhores resultados. Nesse ramo, investir em novidades é fundamental." ■



Bruna Moreschi

QUIOMI MAZZORO DIZ QUE ALUNOS DO CURSO TÉCNICO EM ESTÉTICA E COSMÉTICA SÃO LOGO ABSORVIDOS PELO MERCADO

Faltam profissionais especializados

A sócia do salão de beleza Classic, Iraci Maria Dias, vive atenta e busca sempre aprimorar a qualidade dos serviços oferecidos. Ela diz que está com dificuldades para contratar um profissional em podologia. "Temos uma podóloga que é muito qualificada e é muito procurada. Precisamos de mais um profissional para atender a demanda, mas está difícil de encontrar", lamenta.

Essa falta de profissionais levou o Centro de Educação Profissional Ágata (Cenpa) a abrir, no mês de junho, um curso técnico em podologia, com duração de três anos. Segundo a diretora do centro, Quiomi Tsunokawa Mazzaro, o curso tem sido bastante procurado.

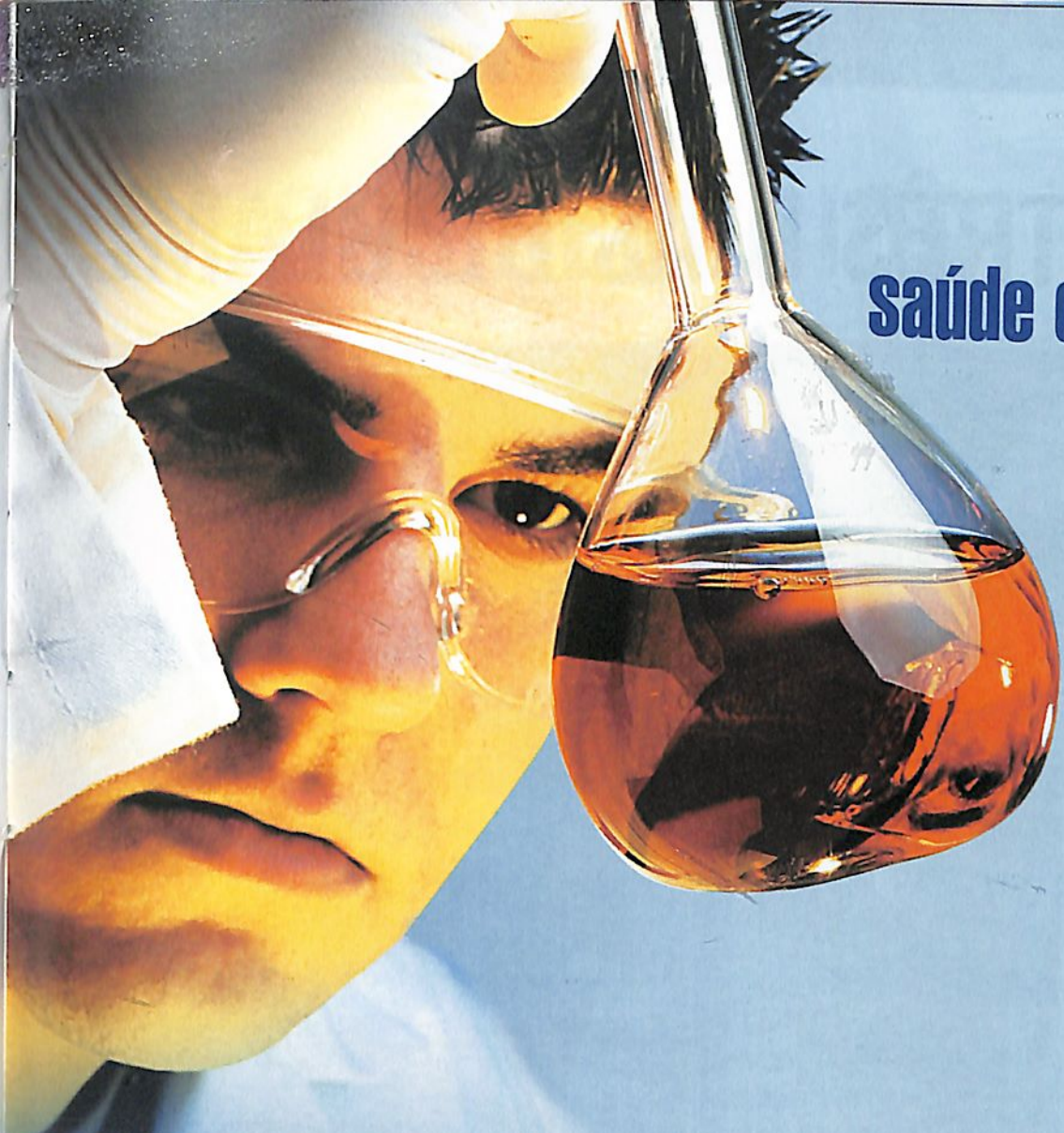
"Diferente do trabalho estético, a podologia usa os conhecimentos de anatomia para melhorar problemas como calosidades, unhas encravadas. Um pedicure não tem formação para fazer este tipo de tratamento", explica. De acordo com ela, o curso de podologia do Cenpa, aprovado e autorizado pelo MEC, é pioneiro na região.

O Cenpa também oferece outros cursos técnicos na área estética. O mais procurado, segundo a diretora, é o de estética e cosmética. "Para a nossa felicidade, todos os alunos formados aqui foram absorvidos pelo mercado."

O Centro Universitário de Maringá abriu o curso superior de Tecnologia em Estética e Cosmética, preparando o aluno para seguir carreira em cinco áreas: estética corporal, estética facial, terapia capilar, terapias alternativas e embelezamento pessoal. O curso foi aberto em 2007 e, neste ano, foi um dos que mais recebeu inscrições.

De acordo com a coordenadora do curso, a fisioterapeuta Jackeline Tiemy Guinoza Siraichi, a proposta é formar profissionais com conhecimento mais profundo. O tecnólogo em estética e cosmética sai da faculdade, depois de três anos, capacitado para atuar em salões de beleza, clínicas de estética e até mesmo para abrir a própria empresa. "Um dos focos do curso é ensinar o aluno a lidar com a administração da própria clínica", explica a coordenadora.

saúde com comodidade



O SANTA CASA SAÚDE TRAZ A MANDAGUARI O SEU NOVO LABORATÓRIO

Pensando em facilitar a sua vida, o Santa Casa Saúde inaugurou seu novo laboratório em Mandaguari. Agora, você terá acesso ao nosso atendimento humanizado e à alta tecnologia dos nossos equipamentos, sem sair da sua cidade. Associe-se ao Santa Casa Saúde e aproveite mais esse benefício.

ANS Nº 33.683-1



Santa Casa Saúde

Um plano de amor a vida

Rua José Ferreira Nho Belo, 273 | Centro | Mandaguari - PR | Fone: (44) 3233-6000

A FEIRA FESTAS & NOIVAS 2008 AGRADOU EXPOSITORES E VISITANTES, QUE PUDERAM CONFERIR AS NOVIDADES EM PRODUTOS E SERVIÇOS PARA EVENTOS E CASAMENTOS.

AGENDA SOCIAL, COM DESFILES, PALESTRAS E SHOWS, FOI OUTRA GRANDE ATRAÇÃO

Um público de 4.400 pessoas, expositores e visitantes satisfeitos. Este é o balanço da feira Festas & Noivas 2008, realizada de 22 a 24 de julho pela ACIM e pelo Copejem, em parceria com o Maringá e Região Convention & Visitors Bureau e com o Programa Empreender. Só no último dia, das 14 às 22 horas, passaram 1.800 pessoas pelo Centro de Eventos Araucária, onde a feira foi realizada.

O clima foi de festa nos três dias do evento, seja pela beleza dos estandes montados pelas mais de 50 empresas participantes, seja pelo grande movimento de visitantes ou pelo glamour dos desfiles, quando os expositores mostraram ao público suas criações em trajes de noivas e festas, lingerie, maquiagem e cabelo.

Quem visitou a feira pôde conhecer uma gama variada de produtos e serviços para festas e casamentos. Entre os expositores havia empresas como buffets, distribuidores de vinhos e bebidas, ateliês de alta costura e de noivas, lojas de calçados, estúdios fotográficos, produtoras de vídeo, hotéis, bandas, salões de beleza, floriculturas, lojas de móveis, eletrodomésticos e presentes, gráficas, agências de turismo, revendedoras de consórcios e empresas de segurança.

TRÊS DIAS DE GLAMOUR

Fotos/Bruna Moreschi



UM GRANDE PÚBLICO, EXPOSITORES SATISFEITOS E UM CLIMA DE FESTA MARCARAM A SEGUNDA EDIÇÃO DA FEIRA FESTAS & NOIVAS

Além dos produtos, a feira contou com duas novidades este ano. A primeira delas foram as palestras com a cerimonialista Cida Del Claro, de São Paulo, que tem no

currículo a organização de mais de mil casamentos. Nas palestras, ela deu dicas sobre como organizar este tipo de evento, sobre como combinar os trajes e acessórios dos

R E BONS NEGÓCIOS

BONS NEGÓCIOS

Os empresários se mostraram bastante entusiasmados com os resultados. Muitos fecharam negócios durante a feira. É o caso da Nori Dias Vídeos e Fotos. Segundo informações da equipe que fez atendimento no estande, vários casais fecharam contratos para casamentos e a empresa está confiante nos contatos pós-feira, como aconteceu na edição anterior. Aliás, até poucos dias atrás, pessoas que conheceram o trabalho da empresa na Festas & Noivas 2007 ainda entravam em contato para fazer orçamentos de serviços.

A SH Marabá, especializada em fotos de casamentos e eventos sociais, também é um exemplo de empresa que fechou negócios durante a feira, assim como a Banda Kako de Telha, que fechou vários contratos durante os três dias de evento.

“Temos participado

de feiras similares em outras cidades e notamos que, em Maringá, o público foi de pessoas realmente interessadas nos produtos e serviços, ou seja, que estão com casamento marcado ou outro tipo de festa já agendado. E isso faz diferença”, explica o empresário Thomé Lopes, da SH Marabá, que

participou da feira pela segunda vez. “A edição passada foi muito boa para nossa empresa, fizemos muitos contatos pós-feira. Estamos esperando o mesmo resultado para este ano”.

Thomé Lopes salienta que a divulgação da feira foi eficiente, já que no seu estande atendeu muitas pessoas da região. Um exemplo é o casal Natália Luizão e Márcio Alves, ela de Porto Rico e ele de Loanda. Com casamento marcado para novembro, os dois vieram para Maringá especialmente para visitar a feira. E saíram com o serviço de foto já contratado. “A feira foi muito útil para nós. Este tipo de evento é interessante para ter idéias, para ter noção do quanto é necessário investir na festa. Ficamos encantados com as novidades”, afirmou o casal.

A jornalista Danielle Cristina de Almeida está com casamento marcado para maio de 2009 e não teve dúvida em aproveitar a feira Festas & Noivas para conferir as novidades e os preços de produtos e serviços. “Vim atrás das tendências e das novidades para festas de casamento, para me informar sobre preços e prazos de pagamento. Sem contar que na feira deu para ver os produtos pessoalmente e tudo era encontrado facilmente, já que os fornecedores estavam reunidos num mesmo espaço, um do lado do outro”, explica. Danielle conta que já havia feito pesquisa de preços de buffets e de fotografia e que a feira foi uma oportunidade de fazer um comparativo.

noivos com o estilo da festa e como se preparar para a maratona que envolve o casal nos dias que antecedem a cerimônia.

Outra novidade foi a revista de bolso que os visitantes receberam gratuitamente, com dicas sobre organização de eventos e os contatos de todos os expositores.



FESTA PARA OS OLHOS

A Festas & Noivas também foi uma grande oportunidade para a empresa Queiroz Acessórios, de Mandaguari, especializada em acessórios para noivas e que participa pela segunda vez do evento. Eliane Queiroz, sócia da empresa, e Alexandre Marques da Silva, responsável pelo atendimento on-line, declararam que o evento é um canal para expandir os contatos. “É uma oportunidade para divulgar nossos produtos em Maringá e região”, comentaram. A empresa, que recebe assessoria do Instituto Mercosul – órgão de comércio exterior ligado a ACIM – já exporta seus produtos para países da América Latina.

O empresário Ronny Dozzo, que participou da feira pela segunda vez, afirma que “em 2008 o evento melhorou em relação à primeira edição. A divisão dos estandes ficou bem melhor, os expositores se esmeraram para decorar os ambientes”. Dozzo afirma também que o público do primeiro dia, este ano, foi ainda maior que no ano passado. “Sem contar que o espaço para desfiles e apresentações – anexo ao recinto dos expositores - ficou muito bom”.

Um dos estandes mais concorridos da feira foi o que abrigou as empresas Chocolateria Döbele e Roseli Lopes Bolos Artísticos. Ali foram expostos diversos modelos de bolos artísticos, os mais variados tipos de docinhos para casamento, uma festa para os olhos e para o paladar.

Para a empresária Fabíola Martins Döbele, a feira foi um sucesso. “É a primeira vez que participamos. Eu, a Roseli e também a Célia, que fabrica forminhas para doces, resolvemos expor nossos produtos num único

Fotos/Bruna Moreschi



THOMÉ LOPES, DA SH MARABÁ RESSALTA O DIFERENCIAL DO PÚBLICO QUE VISITOU A FEIRA



CELINA FIORINO, DA MADAME ROSITHA: SUCESSO COM SAPATOS DE NOIVA SOB MEDIDA



O CASAL NATÁLIA LUIZÃO E MÁRCIO ALVES VEIO DA REGIÃO DE LOANDA PARA VISITAR O EVENTO



A JORNALISTA DANIELLE DE ALMEIDA: OPORTUNIDADE PARA CONHECER NOVIDADES E COMPARAR PREÇOS



ELIANA QUEIROZ, DA QUEIROZ ACESSÓRIOS: DIVULGAÇÃO DOS PRODUTOS



PARA RONNY DOZZO, A EDIÇÃO DE 2008 FOI AINDA MELHOR QUE A DO ANO PASSADO

estande, já que um completa o outro, e o resultado foi fantástico. Muitos visitantes agendaram degustações para fechar negócio”, conta. “Chegamos a atender gente que mora perto do Mato Grosso do Sul. Nós não tínhamos noção da abrangência de público do evento”, afirma, entusiasmada.

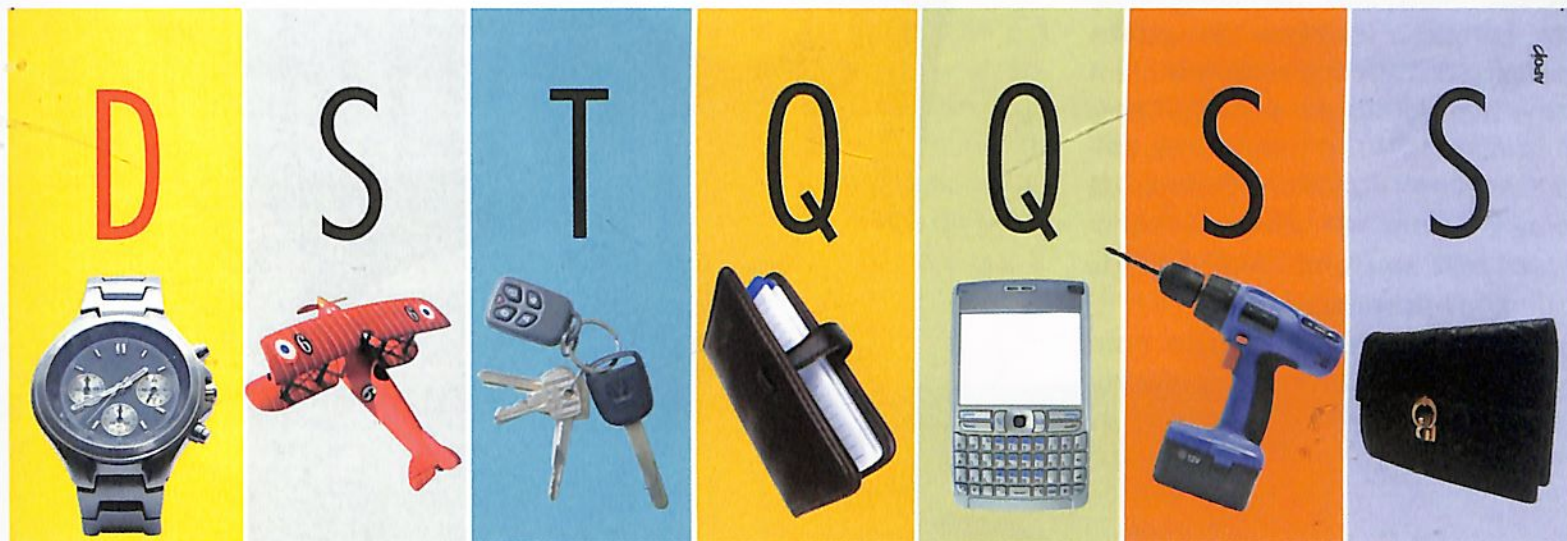
A empresária Celina Fiorino, da Madame Rositha, também ficou satisfeita com os resultados da feira. A empresa, que fabrica sapatos de noivas e para festas sob medida, conseguiu fechar vendas imediatas. “Várias noivas que visitaram a feira gostaram dos nossos produtos e foram até nossa loja fechar a compra do sapato para o casamento”, conta, satisfeita. ■

Pesquisa confirma bons resultados

Em pesquisa realizada pelo Depea (Departamento de Pesquisa e Estatística da ACIM) durante a feira, 35 expositores e 165 visitantes responderam a um questionário. Entre os expositores, 100% se disseram satisfeitos com o local do evento, 94% com a segurança, 80% com o horário de realização, 80% com a divulgação e 77% com a organização, enquanto 68% aprovaram os dias de realização.

Também na pesquisa, 31% dos empresários declararam ter feito mais de 50 contatos ou agendamentos e 34% fecharam negócios durante a Festas & Noivas. Dos entrevistados, 83% disseram que pretendem participar da próxima edição.

Entre o público, 63% dos visitantes declararam que irão realizar algum tipo de festa, sendo que 77% delas serão de casamento. 50% dos entrevistados afirmaram que pretendem investir até R\$ 15 mil nas festas. Dos visitantes ouvidos, 87% declararam ter encontrado na feira tudo que procuravam.



TODO DIA É DIA DE GARCIA EXPRESS.

Com o **GARCIA EXPRESS** você envia sua encomenda para as cidades atendidas pela Viação Garcia, em qualquer dia da semana, inclusive sábados, domingos e feriados. Para utilizar é só chegar no guichê rodoviário credenciado ou na loja de serviços da Viação Garcia e pronto. Sua encomenda será enviada de ônibus ao destino escolhido com hora marcada para chegar.

Saiu,  **chegou!**

Rua Carneiro Leão, 500 - Maringá
www.viacaogarcia.com

GARCIA
EXPRESS
ENCOMENDAS RÁPIDAS

Sua Encomenda com Hora Marcada,
de Rodoviária para Rodoviária.

Uma arma contra a infecção hospitalar

O MERCADO VEM SE EXPANDINDO PARA EMPRESAS ESPECIALIZADAS EM DEDETIZAÇÃO E CONTROLE DE PRAGAS NO SETOR DE SAÚDE. A LEGISLAÇÃO É RIGOROSA E EXIGE DOS HOSPITAIS AÇÕES PLANEJADAS PARA ENFRENTAR O SÉRIO PROBLEMA DA INFECÇÃO HOSPITALAR. ESSAS AÇÕES PASSAM, NECESSARIAMENTE, PELO CONTROLE DE PRAGAS

Bruna Moreschi



Uma pesquisa realizada pelo Ministério da Saúde apontou que a taxa de infecção hospitalar no Brasil é de 13%. A pesquisa toca num assunto que é uma das grandes preocupações das equipes que administram estabelecimentos de saúde, pois o alto índice de infecções é um risco à vida dos pacientes e pode comprometer a credibilidade de um hospital.

A infecção hospitalar pode ocorrer em função de diversos fatores. Por isso, desde 1999, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária tornou obrigatória a existência de Comissões de Controle de Infecção Hospitalar, responsáveis por ações e estratégias para manter os índices em níveis seguros.

E um dos grandes desafios para atingir este objetivo é o controle dos insetos. Mosquitos, pernilongos, ratos, baratas e formigas são vetores de bactérias e vírus e representam um risco dentro do ambiente hospitalar. Por isso, o trabalho de empresas especializadas no controle de pragas é imprescindível na manutenção de um ambiente livre de infecções hospitalares.

Em Maringá, de acordo com Hilton Zizi Martinez, enfermeiro-chefe da Comissão de Controle de Infecção Hospitalar do Hospital Universitário, a taxa de infecção está bem abaixo da média nacional. Isso porque, na maioria dos hospitais e clínicas, são tomados os devidos cuidados para evitar o problema.

Foi para atender a demanda do setor que a empresa DD Fog foi fundada, inicialmente em Parana-

HÁ OITO ANOS ATUANDO EM MARINGÁ, A DD FOG É UMA DAS POUCAS EMPRESAS DA REGIÃO ESPECIALIZADAS NO CONTROLE DE PRAGAS EM AMBIENTE HOSPITALAR E NA INDÚSTRIA ALIMENTÍCIA

vaí. Há 14 anos no ramo de dedetização, a empresa já atua em Maringá há mais de oito anos, atendendo clientes dos mais diversos segmentos.

A empresa é uma das poucas especializadas em controle de pragas em ambientes hospitalares e em indústrias alimentícias, além de fazer parte da Associação Paranaense de Controladores de Pragas e Vetores (Aprav).

Para Antônio Borba, gerente da empresa há dez anos, o mercado deste segmento é promissor, mas poderia ser melhor. "Há muitos profissionais e empresas não legalizados e que trabalham sem um responsável técnico. As empresas legalizadas não atingem nem 10% do mercado", afirma.

NÃO-CONFORMIDADE

Para atender a área hospitalar, a DD Fog utiliza o Sistema Integrado de Pragas. Antônio Borba explica que o sistema consiste na aplicação de inseticidas em locais estratégicos e em inspeções periódicas de todos os ambientes do hospital. "Nessas inspeções, detectamos a presença de

pragas e buscamos entender por que o problema se instalou ali, o que possibilitou sua entrada e o que atraiu o vetor", diz. A partir dessas informações, a empresa já sabe o tipo de produto que será usado no combate e onde deve ser aplicado.

Nas inspeções, são detectadas também brechas por onde os insetos e roedores possam entrar ou se proteger. Um pequeno buraco embaixo de uma porta de madeira pode servir de abrigo para formigas, enquanto uma tela rasgada em uma janela pode ser porta de entrada para insetos voadores, explica Borba.

A DD Fog faz um levantamento detalhado e entrega ao hospital um relatório de não-conformidade, identificando os pontos negativos e sugerindo soluções. Cabe ao hospital providenciar ações de correção.

Outra medida de prevenção é a emissão de um boletim de ocorrência, deixado pela empresa em cada ala do hospital. Nessas circunstâncias, ao detectar uma praga, o funcionário anota no boletim de ocorrência o local e o horário em que a praga foi detectada.

No dia da inspeção, a empresa analisa o boletim e o considera na hora de traçar as estratégias para aplicação dos produtos químicos indicados. "É uma integração de esforços entre a empresa que presta o serviço e os funcionários do hospital", explica Antônio Borba.

FORMIGAS

A empresa de Antônio Borba é responsável pelo trabalho de dedetização e controle de pragas em boa parte dos hospitais de Maringá. Segundo ele, o principal problema em ambientes hospitalares – e o mais difícil de controlar – são as formigas. "Elas são piores porque passeiam em qualquer lugar e são grandes vetores de bactérias."

Uma pesquisa identificou 21 espécies de bactérias presentes no corpo de formigas, coletadas em três hospitais de Campo dos Goytacazes, no Rio de Janeiro. Algumas das bactérias eram resistentes a antibióticos, o que poderia colocar em risco a vida dos pacientes.

Para controlar esses insetos, é preciso conhecimento dos hábitos

CONTROLSUL
CONSULTORIA EMPRESARIAL

**EXPERIÊNCIA
GERA RESULTADOS**

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

SEGURANÇA NA TOMADA DE DECISÕES

MARINGÁ | PR | FONE/FAX (44) 3262.1595 | AV. PARANÁ, 313 | CENTRO | CEP 87013-070
CASCAVEL | PR | FONE/FAX (45) 3222.7860 | RUA ANTONINA, 1.838 | CENTRO | CEP 85812-040

www.acim.com.br



MARCOS YAMAMOTO, DA BIOCOMP: SEGURANÇA É ESSENCIAL NUM TRABALHO QUE PODE INTERFERIR NA SAÚDE DAS PESSOAS

e como cada tipo de formiga reage ao inseticida. “Temos que encontrar formas de levar o veneno dentro do ninho, para eliminar a rainha e a colônia inteira. E o tipo de veneno depende da espécie da formiga. Existem venenos em gel, em iscas e até em pó”, explica o gerente da DD Fog.

MERCADO

O engenheiro agrônomo e engenheiro de segurança no trabalho, Marcos Keizo Yamamoto, proprietário da Biocamp Dedetizadora, afirma que a receita para o sucesso de uma empresa que trabalha com dedetização é a preocupação com a qualidade e a legalidade do serviço. “É preciso ter um profissional responsável, que emita a Anotação de Responsabilidade Técnica e que atue de acordo com as normas da Vigilância Sanitária.”

O empresário afirma que o diferencial de sua empresa é a segurança. “Por trabalharmos com produtos químicos dentro de uma área hospitalar, sempre seguimos as normas de segu-

rança e usamos produtos indicados pela Vigilância Sanitária. A interação entre saúde e segurança deve ser perfeita”, afirma.

De acordo com o engenheiro, este mercado exige profissionais preparados. “É raro encontrar alguém pronto para trabalhar nesta área. É preciso estudar muito, se preparar.” Investimentos em treinamento dos funcionários, com uso de apostilas atualizadas de universidades renomadas, e a participação em cursos e congressos, segundo ele, são essenciais numa empresa que quer ter sucesso nesta atividade. ■

Bruna Moreschi



Ar fresco, sem perigo

A manutenção periódica de aparelhos de ar-condicionado também é um item essencial para garantir a saúde em qualquer ambiente, especialmente em hospitais. Os aparelhos podem ser verdadeiros difusores de doenças se não receberem o devido cuidado.

Em Maringá é muito comum pombos fazerem desses equipamentos um local de abrigo, onde fazem seus ninhos. Além de transmitirem doenças como a toxoplasmose e a salmonelose (toxinfecção alimentar), os pombos são hospedeiros de um piolho minúsculo, que pode trazer sérios problemas aos seres humanos.

A Split Ar, há três anos em Maringá, faz manutenção e limpeza de aparelhos de ar-condicionado em várias empresas de saúde, inclusive num grande hospital da cidade. Antônio Sérgio dos Santos, diretor-administrativo da empresa, afirma que a Split Ar realiza manutenção preventiva nos mais de 200 aparelhos do hospital pelo menos uma vez por mês. “Existe uma lei que exige a remoção do aparelho para limpeza pelo menos a cada seis meses”, comenta.

Para evitar a instalação de aves nos aparelhos, a empresa instala uma caixa protetora com uma tela por dentro, impedindo a passagem das aves. Mas isso só nos aparelhos mais antigos. “Os hospitais estão aderindo ao modelo *split*, que não permite a entrada de pombos”, comenta o diretor.

ANTÔNIO SÉRGIO, DA SPLIT AR, LEMBRA QUE LIMPEZA PERIÓDICA DE APARELHOS DE AR-CONDICIONADO DE HOSPITAIS É EXIGÊNCIA LEGAL

BREVE

**A liberdade de viver num paraíso,
com toda a segurança de um edifício.**

TROPICAL Summer residence

Na Av. Cerro Azul, a 2 quadras da Zona 2.

ESTAMOS ACEITANDO RESERVAS!

Condomínio a preço de custo!

- 3 SUÍTES
- 2 VAGAS PARALELAS DE GARAGEM
- VARANDA COM CHURRASQUEIRA
- SALAS DE ESTAR E JANTAR
- LAVABO
- COZINHA
- ÁREA DE SERVIÇO
- 220,72 m² DE ÁREA TOTAL
- 120,11 m² DE ÁREA ÚTIL



Quadra de Tênis e Basquete



Pista para Cooper



Casa do Tarzan



2 Quiosques com Churrasqueira



Salão de Festas



Espaço Gourmet



3.800 m²
de área de
lazer



Playground



Cyber-Place



Brinquedoteca



Espaço Fitness



Espaço Zen



Parque Aquático



PEDRO GRANADO
IMÓVEIS

MATRIZ:

Av. Paraná, 470 - Térreo
Centro - Maringá - PR
Fone (44) 3222-8866

FILIAL:

Av. Prudente de Moraes, 998
Zona 7 - Maringá - PR
Fone (44) 3225-4155

Imobiliaria@pedrogranado.com.br - www.pedrogranado.com.br

Este anúncio é um instrumento meramente ilustrativo que servirá para formação do grupo de investidores que irá comprar o condomínio. Os móveis desta ilustração não fazem parte integrante do contrato. Cotas, taxas, materiais de acabamento e decorativos, paisagismos e detalhes construtivos podem variar quanto da execução. O edifício será entregue de acordo com o memorial descritivo do empreendimento. CRECI 3269-PR - CRECI 3632-J.

A FEIRA PONTA DE ESTOQUE 2008 REPETIU O SUCESSO QUE JÁ É TRADIÇÃO EM MARINGÁ. UM PÚBLICO DE 260 MIL PESSOAS APROVEITOU OS DESCONTOS DE ATÉ 70% E LEVOU PARA CASA MUITAS SACOLAS REPLETAS DOS MAIS DIVERSOS PRODUTOS

Antes das 10 horas, os minutos são enfrentados com grande expectativa. Enquanto uma multidão se forma lá fora, lojistas terminam de preparar os últimos detalhes, seja arrumando um cinto que se desprende da camisa feminina, separando mais produtos em uma das prateleiras ou derramando milhares de calçados em cima de uma banca.

Lá no fundo, a vendedora ainda colocava calças nos cabides quando ouviu o barulho das 1.500 pessoas que adentraram o Pavilhão Azul nos cinco primeiros minutos que sucederam a abertura dos portões. O show de vendas estava aberto.

Essa foi a atmosfera da abertura da já tradicional Feira Ponta de Estoque de Maringá, em sua 18ª edição. Todas as 179 empresas que adquiriram os 325 estandes levaram grandes expectativas para a feira, que dá uma injeção de ânimo no comércio maringaense.

A feira é realizada anualmente no Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro, pela ACIM e o Sivanar, com organização do ACIM Mulher. O evento aconteceu do dia 16 a 19 de julho, das 10 às 22 horas.

Com descontos de até 70% e uma gama de produtos diversificada, a feira atraiu 260 mil pessoas – e praticamente ninguém saiu



Bruna Moreschi

sem pelo menos uma sacolinha de compras em mãos.

A confeitaria Vera Lúcia Marques aproveitou os preços baixos da Ponta de Estoque. Ela separou R\$ 300 para gastar com roupas e calçados. “Acho que nem vou chegar a gastar tudo isso, já que os preços são muito bons”, disse, enquanto segurava algumas sacolas.

ALÉM DO ESPERADO

Caetano Gonçalves Neto, da Sapé Calçados, esperava aumentar as vendas em 20% em relação ao ano passado. Com descontos de 40% a 60%, ele levou cerca de 2.500 pares de calçados para comercialização. O resultado de qua-



CAETANO GONÇALVES NETO, DA SAPÉ CALÇADOS: “FOI A MELHOR FEIRA DOS ÚLTIMOS ANOS”

consumidores e lojistas



COMO ACONTECE TODOS OS ANOS, A 18ª EDIÇÃO DA FEIRA PONTA DE ESTOQUE ATRAIU UMA MULTIDÃO: 260 MIL PESSOAS PASSARAM PELO PARQUE DE EXPOSIÇÕES EM QUATRO DIAS

tro dias de feira superou as expectativas: aumento de 50% nas vendas. “Foi fantástico”, disse, mesmo não conseguindo descansar ou almoçar durante o evento. “Sobrevivi a base de banana e refrigerante”, brinca.

Para ele, apostar na Feira Ponta de Estoque é garantia de vendas, já que o fluxo de pessoas é contínuo em função dos preços tentadores. “Este ano, os consumidores vieram mais preparados. Até na quinta-feira, que, historicamente, não é um dia muito bom, teve um movimento forte. Foi uma das melhores feiras dos últimos anos”, atesta.

A loja de roupas e artigos femi-

ninos Apptus tem apenas três anos e desde que foi fundada participa da Feira Ponta de Estoque. Para a proprietária da loja, Dejanira Zanon, a feira é também uma oportunidade para atrair novos clientes. “É uma idéia excelente, é ótima para levantar capital. E acaba sendo um evento grande para a cidade”, elogia.

Com preços abaixo de custo, a loja vendeu cerca de 300 peças só no primeiro dia. “O resultado geral ficou dentro das minhas expectativas, o que é ótimo. Foi uma feira muito boa.” Dejanira também elogiou os folhetos com os nomes das lojas e a localização de cada uma. “Foi uma idéia excelen-



A CONFEITEIRA VERA LÚCIA MARQUES LEVOU R\$ 300 PARA GASTAR NA FEIRA

Pesquisa mostra satisfação

Como ocorre todos os anos, o Depea (Departamento de Pesquisa e Estatística da ACIM) realizou uma pesquisa com expositores e visitantes da Feira Ponta de Estoque. Dos 95 empresários que responderam a pesquisa, 98% se declararam satisfeitos com o local de realização do evento, 96% aprovaram a segurança e 92% a organização.

A estratégia de divulgação da Feira Ponta de Estoque 2008 também foi aprovada: 79% dos entrevistados se declararam satisfeitos com este item. Em relação aos negócios realizados, 68% declararam-se satisfeitos. Ainda, 94% dos expositores que responderam a pesquisa disseram que pretendem participar da próxima edição da feira.

Entre o público, 697 pessoas responderam a pesquisa. Os índices registraram: 96% de satisfação com o horário de realização da feira; 93% de satisfação com a organização; 91% de satisfação com o local; e 87% de satisfação com o período/data de realização da Feira Ponta de Estoque 2008.



Bruna Moreschi

AS AMIGAS CLEUZA VARGAS E MARILDA WDICNY VIERAM DE CURITIBA PARA APROVEITAR OS PREÇOS BAIXOS

te e criativa, ajuda bastante o público a encontrar as lojas.”

O consumidor Alexandre Buzzo aproveitou a feira para renovar os eletrodomésticos de sua casa na Dudony. Ele adquiriu um ventilador, liquidificador e um telefone por preços muito baixos. “Outro dia, paguei R\$19 para consertar um liquidificador. Hoje, comprei um novo por R\$ 20. É muito barato”, afirma.

A feira acaba atraindo muitas pessoas da região e também de

idades mais distantes. As curitibanas Cleuza Maria Vargas e Marilda de Cássia Wdicny vieram até Maringá por indicação de amigos para aproveitar os preços baixos. “Viemos à procura de algumas marcas boas, que sabemos que estão sendo vendidas por aqui, para revender em Curitiba. Os preços estão muito em conta”, comentou Cleuza. As duas investiram cerca de R\$ 3 mil e trouxeram até mala para carregar as compras. ■



Bruna Moreschi

ALEXANDRE BUZZO: LIQUIDIFICADOR NOVO PELO PREÇO DO CONCERTO DE UM ANTIGO



Bruna Moreschi

TRABALHANDO PARA AJUDAR A LBV, NEUSA SOARES NÃO DEIXOU DE FAZER SUAS COMPRAS

Por uma boa causa

Quem passou pela Feira Ponta de Estoque também pôde aproveitar os bons preços e produtos de qualidade da praça de alimentação. Treze estandes disputavam a atenção dos clientes, que encontravam ali também um espaço para descansar.

Quem não teve descanso foi Neusa Granado Soares, proprietária do restaurante CIC HM, presença constante na feira já há três anos. O restaurante serviu mil refeições por dia, dando muito trabalho aos 20 voluntários que cuidavam da cozinha.

O trabalho foi voluntário porque, pelo terceiro ano consecutivo, Neusa doou todo o lucro obtido com o restaurante durante a Ponta de Estoque a Legião da Boa Vontade (LBV). “Este ano, em função da alta dos alimentos, a margem de lucro foi um pouco menor do que o esperado, mas ainda assim superou a do ano passado”, comenta.

A empresária também aproveitou para passear na feira e adquirir alguns produtos para doação a LBV e para si mesma. Além dela, a irmã e os outros voluntários também aproveitaram a ocasião para comprar. “Todo mundo saiu de lá com pelo menos uma sacolinha de compras na mão”, comenta.

I Encontro Internacional de Editores Científicos



23, 24 e 25 de outubro de 2008

Centro de Convenções Araucária

www.dentalpress/editores2008

REALIZAÇÃO

DENTALPRESS



Yamazaki Consultoria recebe prêmio nacional

O diretor da Yamazaki Consultoria e Advocacia Empresarial, de Maringá, advogado Shiguemassa Iamasaki, recebeu, no dia 18 deste mês, em Guarulhos (SP), em cerimônia no Hotel Caesar Park Internacional, o prêmio Top of Business Nacional.

Estiveram presentes representantes de empresas de todo o Brasil e de países da América Latina. Selecionado pela publicação Top of Business e pela Montreal Internacional entre empresas de todo o país, a consultoria foi destaque pela excelência profissional, satisfação dos clientes, responsabilidade social e ambiental. Recentemente, a empresa foi premiada, em Porto Alegre, como destaque na Região Sul e foi capa da publicação Top of Business.

Para a premiação, foram analisados pela publicação especializada vários quesitos, entre eles a relevância dos resultados alcançados pela empresa e a sua contribuição para o desenvolvimento do país. Com pouco mais de quatro anos no mercado, a consultoria acumula resultados que a coloca entre as maiores do país.

Com este desempenho obtido em todo o estado, criou-se a necessidade de ampliação da empresa. Um escritório já funciona em Londrina e em breve deve ser inaugurado outro em Curitiba.

Shiguemassa Iamasaki é ex-delegado da Receita Federal, que aliou sua experiência a de outros profissionais. Mais de 50 pessoas integram a consultoria, que presta serviço para grandes empresas, como Noma, TCCC, Gol.

Na advocacia empresarial, atende às áreas do Direito Tributário, Societário, Meio Ambiente, Civil, Bancário, Comercial, Trabalhista e Previdenciário, além de realizar auditorias, gestão e administração de empresas.



Shiguemassa Iamasaki recebeu o prêmio Top of Business Nacional no mês passado

Legado samurai em terras brasileiras

O sucesso garantido pelo escritório é resultado da disciplina, estudos e dedicação. Lições que o diretor da consultoria, Shiguemassa Iamasaki, cultiva e repassa aos seus colaboradores.

Shiguemassa é descendente da dinastia dos samurais. "Meu bisavô foi samurai e está enterrado com todas as honras. Inclusive, entre os samurais, a cada geração, o filho mais velho deve gravar e guardar uma espada como prova de que, naquela geração, a dinastia teve continuidade. Assim, foram identificadas 36 espadas que correspondem às gerações de espadachins da dinastia dos Yamazaki. Conservaram apenas até a espada da última geração do meu bisavô. As demais espadas foram entregues ao Império Japonês, ou seja, houve 36 gerações de samurais da dinastia da nossa família." Os princípios destes guerreiros, repassados de geração em geração, foram trazidos pela família Yamazaki, em 1934, quando desembarcou em solo brasileiro e aqui fez história.



Destaque...

em seus impressos...

CtP SCREEN

Computer To Plate
Gravação direta de chapas



RY081 524 HE

Impressão direta em 4 cores

RY081 784 E

Impressão direta
em 4 cores



SPF 200A

Produtora de livretos de última geração
Alceamento / Dobra
Grampo / Refile



Competência, capacitação humana diferenciada,
alto nível de atualização tecnológica, flexibilidade para atender as
diferentes demandas e especificações de cada mercado, são nossos principais requisitos.

aqui você tem!

www.graficacaiuas.com.br

Fone/Fax: (44) 3028-6323 / 3255-3222

Av. Dr. Gastão Vidigal, 2742 - Pq. Lagoa Dourada

CEP 87053-310 - Maringá - Paraná



CAIUÁS
GRÁFICA E EDITORA

CURSOS

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

■ O LÍDER 360° - APRENDENDO A MOBILIZAR E INFLUENCIAR PESSOAS

Instrutor: Agmar Vieira Jr
Data: 19 a 22 de agosto
Horário: 19 às 23 horas

■ TREINAMENTO – SUCESSO ATRAVÉS DAS MÃOS

Instrutor: Hamilton José Borges de Sampaio
Data: 21 de agosto
Horário: 19 às 23 horas

■ NEGOCIAÇÃO – ESTRATÉGIAS E TÁTICAS

Instrutora: Elizabete Willemann
Data: 21 e 22 de agosto
Horário: 19 às 23 horas

■ PALESTRA: ENEAGRAMA - A INFLUÊNCIA DAS NOVE EMOÇÕES NO COMPORTAMENTO HUMANO (gratuita para associados da ACIM)

Instrutor: Murilo Ricciardi
Data: 22 de agosto
Horário: 19h30 às 20h30

■ TREINAMENTO OPERACIONAL EM GESTÃO DE COMPRAS

Instrutor: Tarcisio Marcelo de Meneses
Data: 22 e 29 de agosto
Horário: 19 às 23 horas

■ COMO OBTER E MANTER QUALIDADE NO ATENDIMENTO PESSOAL E TELEFÔNICO

Instrutora: Maria Alice Pinatti
Data: 25 a 27 de agosto
Horário: 19 às 23 horas

■ INDICADORES DA QUALIDADE

Instrutores: Vera Lúcia Negrão e Simon Melo de Vargas
Data: 26 a 28 de agosto
Horário: 19 às 23 horas

JOVEM EMPREENDEDOR

Bruna Moreschi

Mauricio Real Prado, proprietário da WRA Gestão em Tecnologia da Informação, foi eleito, no dia 4 de julho, Jovem Empreendedor de 2008. A premiação será no dia 17 de outubro, durante a quarta edição do Luau do Copejem, que acontece no Alphaville Maringá Clube. Os convites estarão à venda a partir de setembro. Mauricio Real Prado tem 33

anos e, além de empresário, é membro do Rotary Clube Maringá-Leste. Começou sua carreira como professor do então Centro Federal de Educação Tecnológica do Paraná (Cefet), atual Universidade Tecnológica do Paraná, onde foi coordenador do curso de Informática.

No Cesumar foi professor de diversos cursos de graduação, além de coordenador e professor do curso de pós-graduação em Redes de Computadores. Em 2004, deixou a vida acadêmica para fundar a WRA Gestão em Tecnologia da Informação, que hoje atende 180 clientes.

Nos últimos quatro meses, a empresa teve um crescimento de 300% e foi reconhecida pela Microsoft como "Especialista em Pequenas Empresas", única do interior do estado a alcançar esta titulação na área de gestão de tecnologia da informação.



NÚCLEO DE LAJES

O Núcleo Setorial de Lajes, ligado ao Empreender, deu início ao programa de gestão voltado para os empresários do ramo. No dia 19 foi realizada a primeira palestra do programa, que terá duração de aproximadamente 12 meses. O evento foi realizado em parceria com a empresa Trelíças Puma.

O programa possibilitará aos participantes conhecer, planejar, organizar e aplicar novas ferramentas e tecnologias para a consolidação de suas marcas no mercado. Cerca de 80 pessoas ligadas às oito empresas que integram o Núcleo Setorial de Lajes participaram da palestra, realizada na Chácara Coli (foto).

Bruna Moreschi



COMENDA AMÉRICO MARQUES DIAS

Este mês a ACIM entrega a comenda Américo Marques Dias ao agropecuarista Joaquim Romero Fontes, pioneiro de Maringá. O evento será no dia 30, na Casa do Criador, no Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro.

Fontes, que completou 92 anos, é presidente da Sociedade Rural de Maringá (SRM) e foi escolhido por sua dedicação e trabalho realizado desde que chegou a Maringá, em 1949. Ele foi o primeiro presidente e é o associado número um da SRM, além de ter sido um dos fundadores da Cocamar.

A Comenda Américo Marques Dias é a honraria máxima concedida pela ACIM, uma distinção de ordem honorífica criada em 2002 para homenagear personalidades que tenham prestado serviços relevantes à entidade, à economia do município, da região e à classe empresarial.

A primeira comenda foi entregue ao Primeiro Arcebispo de Maringá, Dom Jaime Luiz Coelho, em 2003. No ano passado o homenageado foi o ex-prefeito Adriano Valente.

CÔNSUL DA ÍNDIA

O cônsul-geral da Índia no Brasil, Sivaraman Swaminathan, fez palestra na ACIM, no mês passado, para empresários que desejam estabelecer relações comerciais com aquele país.

O encontro foi promovido pelo Instituto Mercosul e pela Agência Terra Roxa Investimentos. Segundo o cônsul, as relações entre Brasil e Índia vem se estreitando comercialmente há quatro anos.

O representante da empresa de consultoria The Jai Group, Rakesh Vaidyanathan, também falou sobre as oportunidades de negócios no mercado indiano.

CONSEG COMEMORA 25 ANOS

Bruna Moreschi

O Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg) completou 25 anos e para marcar a data foi realizado um jantar, em 4 de julho, que reuniu cerca de 150 pessoas, entre lideranças políticas, como os deputados Ricardo Barros, Dr. Batista e Enio Verri, líderes empresariais, representantes das estruturas de defesa da cidade, além de ex-presidentes e pessoas que fizeram parte da história do Conselho.

Os convidados foram recepcionados pelo atual presidente do Conseg, Everaldo Belo Moreno (foto) e pela diretoria do órgão. Na ocasião, foram homenageadas diversas entidades e personalidades que fizeram parte dos 25 anos do Conselho.



PRÊMIO VIAPAR FUNDACIM DE JORNALISMO

Dia 12 de setembro é o prazo final de inscrições para o 2º Prêmio Viapar Fundacim de Jornalismo, que terá como tema principal "Boas Práticas de Combate à Violência no Trânsito – Urbano e Rodoviário" e como tema de jornalismo investigativo "Denúncias de Ações Criminais". Profissionais e acadêmicos podem participar.

Para incentivar profissionais e estudantes a participar do prêmio, os organizadores pretendem fazer uma campanha de divulgação nas faculdades de jornalismo da cidade e nas redações dos meios de comunicação. Folders e cartazes já estão sendo distribuídos.

No ano passado, vinte trabalhos foram inscritos. O tema abordado foi "Boas Práticas de Responsabilidade Social".

O Prêmio Viapar Fundacim de Jornalismo dará prêmios de R\$ 2 mil para os primeiros colocados das modalidades televisão, rádio e mídia impressa, na categoria Profissionais, e R\$ 1 mil para o primeiro colocado na categoria Acadêmicos.

Bruna Moreschi



É PRECISO TER MEDO DA INFLAÇÃO ACELERADA?

"HOJE ESTAMOS FALANDO EM UMA INFLAÇÃO ANUAL DE 6%, ÍNDICE QUE ANTES DO REAL REPRESENTAVA O PERCENTUAL DE UMA SEMANA"

Bruna Moreschi



O Real está quase debutando, mas, em seus 14 anos, o clima não é de festa e sim de inquietação com a chamada "inflação acelerada". A expectativa é que a inflação deste ano fique entre 6% e 6,5%, conforme o IPCA, índice muito superior ao registrado no ano passado, de 4,5%. E se, comparado a 2006, assusta mais ainda, pois a inflação naquele ano ficou em comportadíssimos 3,1%.

Mesmo assim, a preocupação não deve ser tão exacerbada. O contexto da economia brasileira é outro e o cenário bem diferente daquele vivido os anos 70 e 80. Hoje estamos falando em uma inflação anual de 6%, índice que antes do Real representava o percentual de uma semana.

Além do mais, a inflação é hoje uma questão mundial. Entre os quatro países emergentes mais importantes - Brasil, China, Índia e Rússia, o grupo BRIC - a menor inflação é a brasileira, uma média de 5,5% anual. A Rússia apresenta 15%, Índia e China em torno de 8,1%.

A justificativa da temida volta da inflação é decorrente de um choque mundial nos preços da energia e dos alimentos, de modo que os Bancos Centrais locais não têm nenhuma culpa, restando a eles aumentar a taxa básica de juros para conter a demanda e desaquecer a inflação. Algo, diga-se de passagem, muito bem executado aqui no Brasil, apresentando sinais de estabilidade. Da equipe econômica de Lula, o único titular que está lá desde o início é Henrique Meirelles, presidente do Banco Central.

A flutuação do comportamento dos juros nos últimos cinco anos e meio mostra uma certa estabilidade e propõe uma análise. De 2003 para cá, a inflação e as taxas de juros estão em evidente queda. Em fevereiro de 2003, a taxa básica de juros chegou a um patamar altíssimo, de 26,5%. Depois de quatro meses de estabilidade, começou a cair, apresentado, em abril de 2004, 16%, voltou a subir em setembro do mesmo ano para 19,75%, permanecendo neste patamar por quatro meses.

Em setembro de 2005, o Comitê de Política Monetária do Banco Central (Copom) iniciou um longo período de queda, chegando em setembro de 2007 com a menor taxa de era Real, 11,25%. Este mesmo índice permaneceu por sete meses e voltou a subir em abril deste ano, para 11,75%, ficando em junho em 12,75%. E as expectativas do cenário econômico são de que a taxa chegue ao final de 2008 em 14%.

No frígido dos ovos, temos uma análise positiva: dois ciclos de alta e estamos vivendo o terceiro. O primeiro durou dois meses, o segundo, oito meses. Foram dois ciclos de queda. No primeiro, durante dez meses e, no segundo, 24 meses. Isto nos mostra que os ciclos de alta são bem mais curtos e fortes, e os de baixa, mais longos. Resumindo, os picos são cada vez menores (26,5%, 19,75% e projeção de 14% para 2008) e as depressões mais baixas (16% e 11,25%).

A economia, então, aponta para um cenário favorável. Estamos vivendo o chamado pico de inflação e, provavelmente, em 2009 passaremos por momentos mais longos de baixa. Isso se tomarmos como referência analítica os períodos anteriores. Aí sim poderemos debutar com alegria o Real.

DANIELA RUFATO É MESTRE EM ECONOMIA, PROFESSORA E COORDENADORA DO CURSO DE ECONOMIA DA FACULDADE CIDADE VERDE



ECONOMIA DE ATÉ 50% EM TELEFONIA E BANDA LARGA. A GVT FAZ DIFERENÇA NA CONTA DA SUA EMPRESA.



ECONOMIX FLEX
Um plano de telefonia fixa e Banda Larga completo, com o melhor atendimento e que você monta de acordo com as necessidades da sua empresa.

Ligue
0800 600 2000
e mude para a GVT. www.gvt.com.br



A gente pensa em você.

Light



Mais que Plano de Saúde



O PAM TEM O PLANO PERFEITO PARA CUIDAR DA SAÚDE DA SUA EMPRESA. PAM Light Empresarial.



O PAM Light é o plano com atendimento exclusivo no IMI - Centro Médico Próprio do PAM. O IMI é o único com plantão médico adulto e infantil com horário marcado durante o dia e pronto-atendimento à noite e em finais de semana. Isto significa maior agilidade, SEM FILAS, SEM ESPERA. Com o PAM Light sua empresa também passa a fazer parte do programa VIVER COM SAÚDE, que cuida dos seus funcionários e familiares de forma preventiva.

VENHA PARA O PAM, A MELHOR RELAÇÃO CUSTO-BENEFÍCIO PARA A SUA EMPRESA.

A partir de R\$ 38,56 mensais*.

LIGUE: (44) 3218-1515

www.drpam.com.br

Condições especiais para associados



Instituto de Medicina Integrada



Nosso Atendimento é de Coração

ANS - nº 31520-S