

Revista

ACIM

R\$ 5,00
Fevereiro/2009
Nº 484
Ano 46

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

DDONTOLOGIA

Os métodos preventivos
substituem o tão temido
torzinho e aquecem o
mercado junto com as
novas tecnologias
odontológicas



Gastronomia

Demanda justifica
abertura de novos
negócios no setor

Construção

Empresários mantêm
cronograma de lançamentos
de empreendimentos



Gastando muito
com telefonia fixa
e Internet?
Mude para a GVT,
mantenha seu
número e mude
o final dessa
história. ;)

Aproveite a portabilidade, mude
para a GVT e mantenha seu número.

Quem escolhe a GVT escolhe o melhor
em telefonia fixa, Banda Larga rápida
de verdade, os planos mais econômicos
e o atendimento feito por funcionários
próprios, que resolvem.

Banda Larga de
Megavelocidades
a partir de R\$

49,90

Ligue **103 25**
e mude para a GVT.



A ESCOLHA FELIZ.



Índice

REVISTA ACIM ANO 45 Nº 484

ENTREVISTA

4

Patrício Mendizábal, presidente da Mabe Mercosul, empresa de eletrodomésticos que congrega GE, Dako e Mabe, fala sobre tendências do setor e perspectivas da empresa para este ano

REPORTAGEM DE CAPA

10

Referência no atendimento odontológico, Maringá conta com profissionais de renome, tecnologia de ponta, atendimento em áreas variadas e é pólo na formação profissional

SOLIDARIEDADE

22

A agenda lotada não é justificativa para que empresários se dediquem ao trabalho voluntário, mesmo tendo que fazer malabarismo para conciliar trabalho, família e o bem ao próximo

GASTRONOMIA

26

Empresários apostam na expansão e abertura de novos negócios no setor gastronômico; a justificativa é que há demanda na cidade



Reflexos da crise mundial

Muito tem se falado sobre os efeitos da crise mundial. Diariamente a imprensa divulga números e publica matérias sobre o assunto. Mas qual é o verdadeiro tamanho da crise? Ninguém sabe precisar, mas alguns indicadores ajudam a entender um pouco mais sobre os efeitos dela.

Há informações positivas e negativas na área econômica. Queda das ações da Bolsa de Valores de todo o mundo, oscilações no preço do dólar e escassez de crédito. A indústria brasileira também começa a mostrar sinais de recessão. Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o desempenho da indústria caiu 12,4% em janeiro quando comparado ao mês anterior.

Recentemente, algumas empresas brasileiras cancelaram investimentos anteriormente anunciados. Foi o caso da Vale do Rio Doce que não tirará da gaveta o projeto de construção da Companhia Siderúrgica Vitória, cujos investimentos seriam de 5 bilhões de dólares. A justificativa foi a determinação do sócio majoritário no projeto, o grupo Baosteel, da China. Mas como também há notícias positivas na área econômica, alguns investimentos foram mantidos, como o da Toyota, que construirá uma fábrica em Sorocaba ao custo de R\$ 1,2 bilhão.

Em Maringá, a economia registrou, de maneira geral, bom desempenho em 2008. No ano passado, foram abertas mais de três mil empresas em Maringá, de acordo com a Junta Comercial do Paraná. A geração de empregos foi recorde, segundo dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Ministério do Trabalho e Emprego.

No total, foram mais de 8,6 mil novos postos de trabalho, um número 8,69% superior ao de 2007. A expectativa era que o número de em-

pregos gerados fosse maior, mas, com a crise, houve um saldo negativo de empregos em dezembro, quando foram registradas menos 2.275 vagas.

Neste ano, ainda não dá para precisar como será o desempenho da economia local. De acordo com empresários ligados a ACIM, os primeiros dias de 2009 foram de boas vendas, mas a partir da segunda quinzena o faturamento caiu. Outra má notícia foi o aumento da inadimplência na cidade no primeiro mês do ano em relação ao ano passado. Enquanto que em janeiro de 2008 foram feitas 8.214 exclusões, em janeiro deste ano foram 7.314. A informação é do Serviço ACIM de Informações Comerciais (SAIC).

A sugestão é manter cautela, mas sem deixar de fazer investimentos considerados importantes para continuar e aumentar a participação no mercado. Como você verá nesta edição, vários empresários manterão os investimentos planejados. Os exemplos vêm do setor gastronômico e da construção civil. No primeiro caso, há quem investirá R\$ 1 milhão na construção do quinto estabelecimento e no segundo caso, construtores e incorporadores manterão o cronograma de lançamento de empreendimentos e vendas de outros já iniciados.

A expectativa da Associação Comercial é que 2009 seja um ano positivo. Acreditamos que continuarão sendo abertas empresas na cidade, que serão gerados centenas de novos postos de trabalho e que o saldo da balança comercial continuará superavitário. Mas é provável que os números, apesar de positivos, sejam menores do que os do ano passado, em virtude da recessão que ronda a economia global.

Adilson Emir Santos é presidente da Associação Comercial e Empresarial de Maringá (ACIM)

Uma marca de eletrodoméstico



Divulgação

PRESIDENTE DA MABE MERCOSUL HÁ CERCA DE TRÊS ANOS, O ENGENHEIRO PATRÍCIO MENDIZÁBAL TRABALHA HÁ 17 ANOS NO GRUPO RESPONSÁVEL PELAS MARCAS GE, DAKO E A RECENTE MABE, VOLTADA PARA A CLASSE B. MENDIZÁBAL TEM PASSAGENS PELA GE APPLIANCES DOS ESTADOS UNIDOS, MABE MÉXICO, PARTICIPOU DO PROCESSO DE AQUISIÇÃO DA BRASILEIRA CCE ELETRODOMÉSTICOS E DA GE/DAKO, E ANTES DE ASSUMIR O CARGO NO BRASIL FOI DIRETOR COMERCIAL DO GRUPO MEXICANO. NA VISÃO DO EXECUTIVO, A CRISE ECONÔMICA NÃO SERÁ SUFICIENTE PARA RECUAR O FATURAMENTO, JÁ QUE A MABE ESTIMA QUE SUAS VENDAS CRESCERÃO 10% NESTE ANO NO TÃO COMPETITIVO MERCADO DE ELETRODOMÉSTICOS. ELE TAMBÉM ESPERA, NOS PRÓXIMOS TRÊS ANOS, AUMENTAR EM OITO PONTOS PERCENTUAIS A PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS NO MERCADO BRASILEIRO. A MABE MERCOSUL GERA CERCA DE TRÊS MIL EMPREGOS, PRODUZ ANUALMENTE CERCA DE 2,7 MILHÕES DE UNIDADES E EXPORTA PARA MAIS DE 50 PAÍSES.

A MARCA DO ELETRODOMÉSTICO AINDA É FATOR DE DECISÃO DO CONSUMIDOR, OU TECNOLOGIA, DESIGN E OUTROS FATORES PESAM NA DECISÃO TAMBÉM?

A marca exerce um papel importante, mas não decisivo. O consumidor leva em consideração outros fatores, como desenho, funcionalidade, durabilidade e preço. Cada consumidor elege um conjunto de atributos para a sua decisão. Por isso, a Mabe é a empresa mais completa do mercado, porque oferece três marcas e cada

uma delas conta com uma linha completa. Todas com um desenho atrativo, sendo GE a mais inovadora, a Mabe com tecnologia realmente útil e a Dako com a melhor relação custo-benefício.

NA HORA DE COMPRAR ELETRODOMÉSTICOS, O CONSUMIDOR DE MANEIRA GERAL ANALISA A EFICIÊNCIA ENERGÉTICA?

Sim, cada vez mais. A consciência ecológica e a redução da despesa em luz, água e gás que os produtos mais eficientes geram é

um fator decisivo na escolha do eletrodoméstico. O Programa Brasileiro de Etiquetagem obrigou que fogões, geladeiras e lavadoras tenham uma etiqueta visível e clara com indicadores de consumo de energia, gás e água. Assim, o consumidor pode comparar os produtos e escolher os mais eficientes.

COMO O SENHOR AVALIA O SETOR DE ELETRODOMÉSTICOS NO BRASIL?

É um setor extremamente competitivo, com a presença das prin-

para cada classe social

cipais multinacionais norte-americanas e europeias. A Mabe é a única empresa de origem latino-americana que compete nos mercados globais, e isso é um motivo de muito orgulho para nós. É um mercado maduro com consumidores maduros, que vêm acompanhando o crescimento econômico do Brasil.

A CLASSE C REPRESENTA A MAIOR FATIA DE CONSUMIDORES DE ELETRODOMÉSTICOS NO BRASIL? E O SETOR TEM DETECTADO UM AUMENTO DO PODER DE COMPRA DESSA CLASSE?

A classe C é a que mais cresceu no Brasil nos últimos anos, representando hoje cerca de 43% da população. A estabilidade econômica com o fim da inflação, a geração de empregos e os programas sociais do governo propiciaram o aumento da renda dessa classe bem como o ingresso de pessoas vindas da classe D. Esse aumento do poder de compra e a maior disponibilidade de crédito fizeram com que o mercado de eletrodomésticos crescesse nos

últimos anos.

QUAL É A ESTRATÉGIA DA EMPRESA AO DECIDIR MANTER TRÊS MARCAS DIFERENTES EM UM MESMO SEGMENTO DE PRODUTOS?

Cada marca – GE, Mabe e Dako – possui uma linha completa de produtos, totalmente diferentes entre si em termos de desenho e características. E cada marca busca um público diferente. Somos a única empresa que pode oferecer produtos do mais simples ao mais sofisticado com três propostas de marcas. Desta forma, acreditamos poder atender a expectativa de quase todos os consumidores do Brasil.

QUANDO A NOVA LINHA ENTROU NO MERCADO?

Ela foi lançada em setembro do ano passado com uma linha completa de fogões, geladeiras, lavadoras, microondas e depuradores, consistindo em 65 novos modelos.

QUE ANÁLISE O GRUPO MABE FEZ PARA CHEGAR À CONCLUSÃO DE QUE

“ A consciência ecológica e a redução da despesa em luz, água e gás que os produtos mais eficientes geram é um fator decisivo na escolha do eletrodoméstico ”

Pós-Graduação 2009
CESUMAR

A EXCELÊNCIA NA CONSTRUÇÃO DO CONHECIMENTO



Inscrições até: **07/03** pelo site
www.cesumar.br/posgraduacao
informações
44 3027 6360

Cursos nas seguintes Áreas:

- Artes Visuais e Moda
- Administração
- Agronegócio e Meio Ambiente
- Arquitetura
- Ciências Contábeis
- Comunicação
- Direito
- Educação
- Educação Física
- Engenharia
- Estética
- Informática
- Medicina Veterinária
- Odontologia
- Psicologia
- Saúde
- Turismo, Hotelaria e Gastronomia

Pós-Graduação presencial e a distância


CESUMAR
CENTRO UNIVERSITÁRIO DE MARINGÁ
Comunidade do Conhecimento

Av. Guedner, 1.610 / Maringá - PR

FOI UM MOMENTO FAVORÁVEL PARA O LANÇAMENTO DE UMA NOVA LINHA DE ELETRODOMÉSTICOS, JÁ QUE HÁ UMA DÉCADA O PAÍS NÃO CONTAVA COM UMA NOVA MARCA NO SEGMENTO?

Acreditamos que existe uma oportunidade no segmento médio do mercado, que justamente por não ter tido marcas novas há tempos, carece de opções, principalmente a que oferecemos com a marca Mabe.

A MABE É FOCADA NA CLASSE B. QUAL É O PERFIL DESSE CONSUMIDOR?

A marca Mabe visa a consumidora que está disposta a pagar um pouco mais por um produto com desenho diferenciado, alta qualidade percebida e com recursos que vão ajudar a descomplicar a sua vida, é o que chamamos de tecnologia realmente útil.

QUAL TEM SIDO A ESTRATÉGIA DE MARKETING ADOTADA PELA EMPRESA PARA DIVULGAR A NOVA MARCA?

A marca Mabe é a marca da mulher. Reconhecemos e valorizamos os diversos papéis que a mulher assume no seu dia-a-dia, dentro e fora de casa, e criamos produtos parceiros que descomplicam a sua vida. Para divulgar esse conceito, escolhemos a Malu Mader como protagonista dos filmes que estão sendo veiculados em TV aberta e a cabo, em anúncios nas principais revistas e nos materiais que estão nos pontos de venda.

O SENHOR TEM VIAJADO O BRASIL E



Divulgação

“A Mabe é a única empresa de origem latino-americana que compete nos mercados globais, e isso é um motivo de muito orgulho para nós. É um mercado maduro com consumidores maduros, que vêm acompanhando o crescimento econômico do Brasil”

PROSPECTADO REGIÕES ONDE POSSA SER INSTALADA FÁBRICA DA MABE? COMO AVALIA O POTENCIAL DA REGIÃO DE MARINGÁ?

Considero com alto potencial devido a sua posição geográfica, qualidade da mão-de-obra e apoio das autoridades locais. Esse é um projeto complexo e que está em uma fase preliminar de escopo.

DIANTE DA CRISE MUNDIAL, QUAIS AS

PREVISÕES PARA AS VENDAS DESTE ANO?

Nossa visão é que 2009 será um ano com alto grau de dificuldade no primeiro trimestre em decorrência da crise mundial e que começará a se recuperar a partir daí. A nossa expectativa é que o mercado se mantenha no mesmo nível de 2008, mas que a Mabe cresça suas vendas em 10% neste ano.

A MARCA ESTÁ HÁ POUCOS MESES NO MERCADO. COMO O SENHOR AVALIA ESTE PERÍODO INICIAL DE VENDAS?

A marca tem tido uma aceitação muito boa. Há muito tempo o mercado brasileiro não tinha uma novidade como essa em eletrodomésticos. Convido a todos para que conheçam nossos produtos, e tenho certeza que irão se encantar. Produtos desenvolvidos e fabricados no Brasil e que contam com uma extensa rede de serviços, afinal compartilham a estrutura que temos para as marcas GE e Dako.

QUAL O PERCENTUAL DE MARKET SHARE DA MABE HOJE E A ESTIMATIVA DE CRESCIMENTO PARA OS PRÓXIMOS ANOS?

A Mabe com as três marcas possui cerca de 17% do mercado composto por fogões, geladeiras e lavadoras automáticas. Objetivamos crescer oito pontos percentuais nos próximos três anos.

COMO É TRABALHAR COM A CLASSE B?

É uma classe exigente que sabe o valor do seu dinheiro, mas que está disposta a experimentar uma marca nova como a Mabe. ■

IMPORTANTE!!

Cursos na ACIM - Fevereiro de 2009

- * Como Obter e Manter Qualidade no Atendimento Pessoal e Telefônico ✓
- * Recrutamento e Seleção de Pessoal ✓
- * Redação e Comunicação Empresarial ✓
- * CLT ao Alcance do Departamento Pessoal ✓
- * Multiplicando sua Força de Vendas por Telefone ✓
- * Escrita Fiscal ✓
- * De Vendedor a Negociador ✓
- * Por Que os Gerentes Falham e Como Resolver Isto! ✓
- * P C P - Planejamento e Controle de Produção ✓

INFORME-SE

443025-9636
www.acim.com.br/capacitacao

ACIM

Conhecimento
Ninguém nasce com ele.
Estude, desenvolva-se



Bruna Moreschi

CONSULTORIA

Empresas de micro e pequeno portes podem ter assessoria com custos reduzidos por meio da Adecon, empresa júnior de consultoria da Universidade Estadual de Maringá (UEM), que é gerida por acadêmicos dos cursos de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas. São oferecidas consultorias nas áreas de marketing, produção, gerenciamento financeiro, qualidade e recursos humanos. Caso a empresa não tenha condições de pagar pelos serviços e se for constatado que o crescimento do negócio trará benefícios para a comunidade, a Adecon poderá prestar consultoria gratuita. Mais informações pelo telefone (44) 3261-4361.

RECURSOS PARA INOVAÇÃO

Empresas brasileiras de qualquer porte podem se candidatar aos recursos não-reembolsáveis (subvenção econômica) da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP) para desenvolver produtos, serviços ou processos inovadores. No total, serão disponibilizados R\$ 450 milhões em seis áreas: tecnologia da informação e comunicação, biotecnologia, saúde, defesa nacional e segurança pública, energia e desenvolvimento social. As propostas de projetos deverão ser apresentadas em formulário da própria Finep, disponibilizado no site da Financiadora, até 27 de março. As empresas serão avaliadas de acordo com cinco critérios, entre eles o grau de inovação e a viabilidade técnica e financeira do projeto. O resultado será divulgado em julho. Mais informações pelo www.finep.gov.br

PROJETOS DO PROCON

A nova diretoria do Procon, coordenada por Dorival Dias (foto), estabeleceu três projetos prioritários para este ano. O primeiro, já em funcionamento, é o julgamento de processos em segunda instância (quando uma das partes recorre da decisão). O segundo, em fase de implantação, é a criação de um departamento de pesquisa para divulgar aos consumidores preços de cestas básicas, materiais de construção, entre outros. Outra meta estabelecida é a ampliação do número de funcionários, com o objetivo de disponibilizar uma equipe específica para o atendimento de dúvidas e reclamações por telefone (atualmente o mesmo funcionário é responsável pelos atendimentos telefônicos e pessoais). O Procon de Maringá está localizado na Rua Arthur Thomas, 806, e o telefone é (44) 3293-8150.

Bruna Moreschi





CENTRAL DE PÓS-GRADUAÇÃO

A Faculdade Cidade Verde (FCV) inaugurará, na primeira quinzena de março, sua Central de Pós-Graduação, cujos investimentos totalizarão R\$ 500 mil. Serão 12 salas de aula, com capacidade entre 30 e 60 alunos, laboratório de informática e espaço de conveniência. Os ambientes terão ar-condicionado e internet sem fio. Na sede, serão ministradas as aulas dos 28 cursos de pós-graduação que a faculdade oferece nas áreas de Administração, Contábeis, Economia, Direito e Educação. A central estará localizada na avenida Horácio Raccanello Filho, 5950. Mais informações sobre os cursos da FCV pelo telefone (44) 3028-4416 ou pelo www.fcv.edu.br

FEIRA DE ARTESANATO

Maringá receberá de 5 a 14 de junho artesãos de 22 estados brasileiros e de 36 países durante a Feira Nacional e Internacional de Artesanato Global Mãos & Arte. Além de exposições de arte, o evento terá seminários, oficinas de artesanato e praça de alimentação com comidas típicas nacionais e internacionais. A Feira será realizada pela Red Comunicações e Eventos, com apoio do Maringá e Região Convention & Visitors Bureau, no Parque Internacional de Exposições Francisco Feio Ribeiro. São esperadas 80 mil pessoas. Interessados em expor trabalhos devem entrar em contato com a equipe da Red Comunicações pelo telefone (43) 3326-6266 ou pelo e-mail comercial@redproducoes.com.br

FINALISTAS

Três empresas maringaenses foram classificadas para a final do Prêmio à Micro e Pequena Empresa (MPE) Brasil – etapa Paraná, que aconteceu em dezembro e contou com 24 finalistas, de 13 municípios. A Accion ficou com o primeiro lugar na categoria serviços de Tecnologia da Informação. A Eriton Motos levou o prêmio da área de comércio e a DB1 Informática, apesar de finalista, não levou o prêmio em sua categoria. O Prêmio MPE Brasil foi realizado pelo Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP) e coordenado pelo Movimento Paraná de Competitividade (MPC), em parceria com o Sebrae/PR, Sistema Fiep e Gerdau. No total, 1.375 empresas, de 194 cidades do estado, se inscreveram.

Bruna Moreschi



GERAÇÃO DE EMPREGO

Maringá bateu recorde na geração de empregos em 2008. É o que revelam os dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Ministério do Trabalho e Emprego, divulgados desde 1999. Foram 8.657 novos postos de trabalho, ou seja, 8,69% a mais do que no ano anterior. Os números só não foram maiores porque a cidade teve o pior dezembro dos últimos dez anos na geração de empregos. O saldo do mês ficou negativo em 2.275 postos de trabalho.

Sobram motivos para a cidade sorrir

COM TECNOLOGIA DE PONTA, OFERECIDA NAS MAIS DIVERSAS ÁREAS, E PROFISSIONAIS RENOMADOS, MARINGÁ É REFERÊNCIA NO ATENDIMENTO ODONTOLÓGICO E NA FORMAÇÃO PROFISSIONAL; SETOR MOVIMENTA TAMBÉM VENDA DE EQUIPAMENTOS E CONTA ATÉ COM UMA EDITORA ESPECIALIZADA NO ASSUNTO

Nas últimas décadas, o atendimento odontológico se transformou. A tecnologia ganhou os consultórios e os pacientes passaram a ter tratamentos com mais qualidade, menos dores e o fim do fantasma do “motorzinho” e do “medo do dentista”. Em Maringá, a evolução foi acompanhada pelos profissionais do setor. Além de um pólo de atendimento odontológico regional, a cidade se consolidou como um centro de referência na formação profissional e aperfeiçoamento, com a oferta de três cursos de graduação, especializações em nível de pós-graduação e mestrados na Universidade Estadual de Maringá e na Uningá. Neste mercado, sobram motivos para sorrir.

“Oferecemos uma odontologia de altíssimo nível, com qualidade de ponta. É possível dizer que Maringá está entre os dez primeiros municípios do Brasil em relação à qualidade de atendimento”, diz o professor doutor da Universidade Estadual de Maringá e *publisher* da Dental Press, Laurindo Furquim. As publicações da editora, fundada por Furquim em 1996, contribuíram para destacar a cidade no cenário nacional e internacional da Odontologia e, na opinião de Furquim, também incentivou a vinda de pro-

fissionais qualificados tanto para os consultórios como para as instituições de ensino de Maringá.

“Temos equipamentos de última geração e profissionais altamente capacitados, que nos colocam numa situação muito privilegiada. Não deixamos nada a desejar em relação a qualquer outra região do país”, avalia o presidente da Associação Maringense de Odontologia (AMO), doutor Antônio Carlos Pedralli Cariani. De acordo com dados da entidade, a cidade tem 850 dentistas com endereços cadastrados no Conselho Regional de Odontologia (CRO). “O número de profissionais que atuam pode ser



Bruna Moreschi

maior, pois há os itinerantes que atendem em consultórios daqui e de outras cidades”, diz.

Para o coordenador do curso de Odontologia do Cesumar, Wagner Simm, os conceitos das instituições

Bruna Moreschi



WAGNER SIMM, DO CESUMAR: EM RECONHECIMENTO À QUALIDADE DO ENSINO, UEM E CESUMAR FORAM INCLUÍDAS NO GRUPO DOS 30 MELHORES CURSOS DE ODONTOLOGIA DO PAÍS



Pólo na formação de profissionais

Além da Associação Maringaense de Odontologia (AMO) e de clínicas que oferecem cursos de especialização, Maringá tem cursos de graduação em Odontologia na Uningá, que também oferece cinco cursos de especialização e um mestrado em Ortodontia, no Centro Universitário de Maringá (Cesumar), que tem quatro cursos de especialização, além de cursos de aperfeiçoamento, e na Universidade Estadual de Maringá (UEM), que oferece diversos cursos de especialização e o mestrado em Odontologia Integrada.

O coordenador do curso de Odontologia do Cesumar, Wagner Simm, diz que a prioridade é a qualidade do processo de aprendizagem. Entre outros aspectos pedagógicos, Simm afirma que o "curso direciona sua capacitação para possibilitar o profissional a atuar na sociedade num trabalho integrado com outras profissões da saúde, em equipes multiprofissionais organizadas, para realizar ações de saúde pública, especialmente em educação."

E além do ensino, as universidades ofertam diversos atendimentos à população. Só na UEM, por exemplo, a coordenadora do curso de Odontologia, Miriam Hidalgo, diz que em 2008 foram atendidos aproximadamente dez mil pacientes e cerca de 28 mil procedimentos foram realizados nos diversos projetos existentes.

"O curso de graduação em Odontologia da UEM oferece, desde 1992, um currículo multidisciplinar integrado e em consonância com a maioria dos itens relacionados nas Diretrizes Curriculares do Curso de Graduação em Odontologia, de 1999, quando ainda nem se falava nisso. A nossa melhor divulgação são os alunos que desenvolvem uma odontologia ética, profissional e competente por todo país", considera.

de ensino superior obtidos no Exame Nacional de Desempenho de Estudantes (Enade) e no Índice de Desempenho Discente (IDD) comprovam a qualidade da formação profissional. "Em reconhecimento, o Guia Abril do Estudante incluiu a UEM e o Cesumar no seletivo grupo dos trinta melhores cursos de Odontologia do Brasil", afirma.

Em relação ao atendimento oferecido, Simm destaca que as mais modernas tecnologias são facilmente encontradas na cidade. "São oferecidos recursos estéticos, cirúrgicos e terapêu-

ATENDIMENTO DE PONTA E MAIS DE 850 DENTISTAS CADASTRADOS NO CONSELHO REGIONAL TORNAM MARINGÁ REFERÊNCIA NO SERVIÇO ODONTOLÓGICO

Bruna Moreschi



EM 2008, A UEM ATENDEU DEZ MIL PESSOAS E REALIZOU 28 MIL PROCEDIMENTOS, SEGUNDO A COORDENADORA DE ODONTOLOGIA, MIRIAM HIDALGO

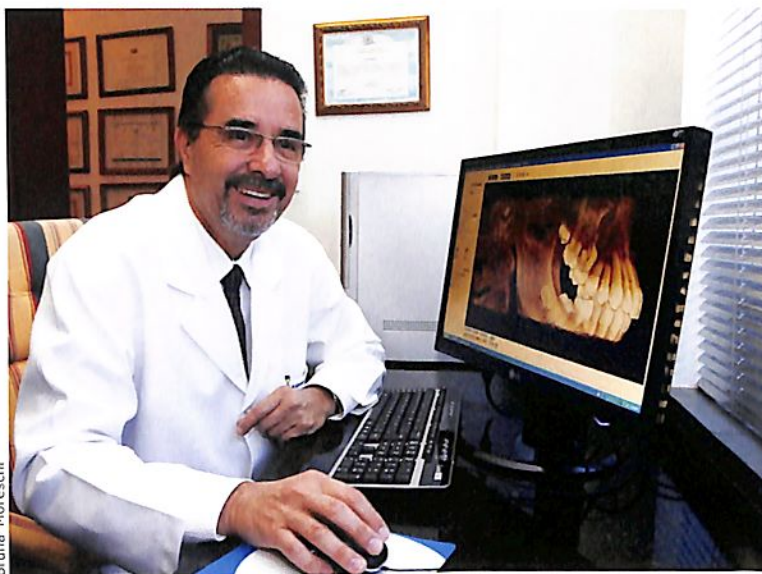
ticos, além de novas práticas integrativas e complementares à saúde bucal como acupuntura, terapia floral, homeopatia, fitoterapia, hipnose e laserterapia”, aponta.

O odontopediatra, professor e coordenador do curso de sedação com oxidonitroso e oxigênio, Geraldo Carraro, que tem 40 anos de experiência na área em Maringá, explica que a história de medo de dentistas e do motorzinho se deve ao fato de que até três décadas atrás a odontologia era só curativa. “Os pacientes só procuravam o atendimento em situações de urgência e emergência, com dor e inflamação. Hoje a situação é outra. Temos 90% de atendimentos preventivos e 10% de casos curativos”.

COMÉRCIO ODONTOLÓGICO

E se atualmente os pacientes encontram tudo o que precisam em Maringá, os dentistas também são bem atendidos quando vão às compras. As dentais garantem a oferta dos equipamentos e materiais mais modernos existentes no mercado odontológico brasileiro e mundial. A mais antiga em funcionamento na cidade é a Dental Camargo. “Em fevereiro completamos 25 anos. Quando abri, não tinha nenhuma faculdade, só depois foi criado o curso na UEM”, lembra o diretor da empresa, Carlos Roberto de Camargo.

De cirurgião dentista em Francisco Beltrão, Camargo se tornou empresário em Maringá. “Comecei a buscar novos rumos, dentro da odontologia, encontrei esta oportunidade de comprar a loja da extinta Dental Pinheiro”, conta. Com tantos anos no mesmo ramo, Camargo se acostumou às oscilações das vendas e as quedas bruscas de movimento no fim de ano. “É o contrário do comércio. Perto do Na-



Bruna Moreschi

LAURINDO FURQUIM FUNDOU EM 1996 A DENTAL PRESS, UMA EDITORA ESPECIALIZADA NA PRODUÇÃO DE PERIÓDICOS ODONTOLÓGICOS

tal, tiramos férias”, diz. As vendas melhoram no início das aulas com as listas de materiais dos estudantes de Odontologia.

Camargo afirma que a atuação da empresa é mais voltada ao mercado local e regional, com vendas no balcão e a participação em algumas licitações, mas a empresa acaba atendendo alguns clientes de outros estados. “São pessoas que eram daqui e continuam comprando. Tem um dentista que está no norte do Mato Grosso. Ele foi embora há 18 anos, continua cliente e ainda trouxe mais cinco clientes de lá para a empresa.” De maneira geral, o empresário vende materiais de consumo e equipamentos periféricos para atender os consultórios.

Com 15 anos no mercado, a Surya Dental atua nos segmentos de varejo e atacado. Em Maringá, fica a sede da loja e da distribuidora, que atua com mais força no Paraná. São quatro escritórios de venda: Cascavel, Londrina, Ponta Grossa e Umuarama, além de uma loja parceira do grupo em Curitiba. “Vendemos diretamente para o Mato Grosso Sul, Mato Grosso, São Paulo, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. E através do

canal de televendas, atendemos o Brasil inteiro”, afirma o diretor da Surya Dental, Fábio Leme.

A empresa conta hoje com cerca de 150 colaboradores, um crescimento significativo desde que o pai de Fábio, Antônio Leme, decidiu deixar um emprego de 16 anos



Bruna Moreschi

CARLOS ROBERTO CAMARGO VEIO DE FRANCISCO BELTRÃO PARA ABRIR A DENTAL CAMARGO 25 ANOS ATRÁS, A MAIS ANTIGA EM FUNCIONAMENTO DA CIDADE

como vendedor de produtos odontológicos e montar o próprio negócio. “Era um pequeno ponto de venda na Galeria Dona Eulália”, lembra o diretor. Na avaliação dele, a consolidação da cidade como pólo odontológico e o *boom* das clínicas ajudaram a empresa a chegar ao estágio atual.

EDITORA

A falta de publicações especializadas e o gosto pela pesquisa levaram o professor doutor da UEM Laurindo Furquim a criar a editora Dental Press, em 1996. A primeira publicação foi a revista *Ortodontia e Ortopedia Facial*, única do segmento odontológico do Brasil, de propriedade privada, com a certificação *Qualis A*, de reconhecimento da importância científica. “Mudamos o padrão de qualidade das revistas de odontologia do país”, orgulha-se.

A segunda publicação da Dental Press foi a revista *Clínica de Ortodontia*. “Tem um foco mais voltado para o dia-a-dia”, conta. Depois veio a revista de *Estética*, que é “considerada a revista de odonto-

É possível até substituir a gengiva

“O que existe de mais moderno fora do país temos em Maringá”, afirma o especialista em prótese dentária Fábio Augusto Reis. Ele explica que atualmente a tecnologia permite a substituição dos dentes e até da gengiva, com próteses de porcelana. “Temos tecnologia para fazer a leitura óptica do modelo da prótese com um scanner 3D e solicitar a peça fora do país”, aponta.

Na opinião de Reis, o segredo para ter uma prótese de qualidade é o planejamento. “Avaliamos a função da mastigação e a estética. E com uma ‘maquete’ fazemos a simulação na boca do paciente e também determinações da posição do futuro implante”, aponta.

Dentro deste contexto também é avaliada a qualidade e a quantidade óssea e do tecido gengival, já que é o osso que servirá de base para o implante. “Se preciso, é possível fazer enxertos ósseos e hoje também há



Bruna Moreschi

FÁBIO REIS, ESPECIALISTA EM PRÓTESE DENTÁRIA: “O QUE EXISTE DE MAIS MODERNO FORA DO PAÍS TEMOS EM MARINGÁ”

técnicas que induzem a formação do osso”, explica. Reis aponta que a tecnologia permite até a colocação imediata da prótese após a cirurgia. “Em casos específicos, faz-se o implante e logo em seguida já se põe a prótese”, diz.

logia mais bonita do mundo”, diz. Segundo Furquim, existe até uma proposta da revista se tornar a publicação oficial da Sociedade Brasileira de Odontologia Estética. O

último lançamento do grupo, que já editou vários livros, foi a revista de *Periodontia e Implante*, 2006. “Tem sido outro grande sucesso”, afirma.

RXodonto VIP
Documentação Odontológica

RXodonto VIP
3029-4805
3029-4732

- Atendimento VIP
- Qualidade de imagem
- Radiologistas especializados
- Agilidade e comodidade na entrega de documentos
- NÃO FECHAMOS PARA ALMOÇO

- Panorâmica
- Panorâmica para implante com traçado
- Diagnóstico de osteoporose
- Periapicais
- Técnicas de localização
- Interproximal (Bite Wing)
- Oclusal
- Telerradiografias
- Traçados computadorizados
- Modelos em gesso
- Fotografias digitais
- Documentação em CD

Av. Curitiba, 242 - Zona 4, Maringá - PR 44 3029-4805 / 44 3029-4732



Bruna Moreschi

JOÃO BATISTA ILHA SE DEDICA ÀS CIRURGIAS BUCO-MAXILO-FACIAIS DESDE QUE CHEGOU À CIDADE, EM 2002

A reconstrução da face

Mestres, casados e proprietários da Orofacial Center, clínica especializada em Cirurgia-Buco-Maxilo-Facial, Vanessa Aquoti Ilha e João Batista Ilha Filho, chegaram a Maringá em 2002 para atuar numa das áreas mais complexas da odontologia. Fazem desde cirurgias de implante até intervenções estéticas e, se preciso, reconstróem a face do paciente que sofreu traumas e fraturas.

Em casos de implantes superiores, eles contam que a técnica mais moderna utilizada é a de implantes zigomáticos. "Somos a única clínica no Paraná a oferecer este tratamento. Ao utilizarmos o osso chamado zigoma, não precisamos fazer o enchimento ósseo para afixar o implante. Isto reduz o tempo de recuperação, pois muitos destes pacientes tinham que tirar parte do osso da bacia para fazer o enchimento e o

implante", explica Ilha.

Como trabalha com cirurgias para retirada de tumores, retirada do dente do siso, cirurgias ortognáticas ou de correção maxilar e traumatologia, Vanessa afirma que é comum receber pacientes indicados por outros profissionais. O casal também tem atuado em cirurgias para correção da apneia obstrutiva do sono, quando há relação com a mandíbula retraída. "A cirurgia abre a passagem do ar", resume Vanessa.

Com relação à estética, a clínica realiza cirurgias de contorno facial, entre elas a correção do chamado "carocinho do nariz". Além disso, faz outros procedimentos como: lipoaspiração cervical, que é a retirada de gordura da "papada"; e a colocação de próteses para enchimento da face, que pode ser usada no queixo ou na "maçã" do rosto.

Quantidade em detrimento da qualidade

Ao mesmo tempo em que oferece cursos de especialização e aperfeiçoamento em todas as áreas da Odontologia, a Associação Maringaense de Odontologia (AMO) sempre faz triagens para o atendimento à população dentro dos cursos. Ganham os profissionais e a população. "Muitos destes serviços são gratuitos. Em outros apenas os custos são cobrados", relata o presidente da entidade, Antônio Carlos Pedralli Cariani.

E ao mesmo tempo em que a cidade tem profissionais renomados e qualidade no serviço prestado à população, a AMO e o Conselho Regional de Odontologia (CRO) fazem o que podem contra os abusos éticos de algumas clínicas que oferecem preços populares, bem abaixo do mercado. "Vemos muitas empresas com marketing agressivo e com suporte jurídico bem feito, o que dificulta a fiscalização. O fiscal notifica pelo código e eles entram com liminares. A divulgação de preços, por exemplo, é uma prática proibida", diz.

Cariani também critica alguns empresários, que não são da área de saúde, que primam apenas pela quantidade de consultas em detrimento da qualidade profissional. "A qualidade deixa a desejar, pois contratam três ou quatro profissionais, pagam a eles a metade do que muitos pagam para se formar, e os fazem trabalhar o dia inteiro atendendo uma quantidade exaustiva de pacientes. Além disso, os materiais são de qualidade inferior. Repudiamos este tipo de procedimento", afirma.

Mais do que estética, tem que funcionar

Na avaliação da mestre em Dentística Restauradora e Estética Dental Tatiana Roncaglia, o resultado de um tratamento estético só é positivo quando se resolve o problema funcional de movimentação e mastigação do paciente. "Quando se faz apenas estética, existe o risco de provocar dor e falhas no trabalho funcional", diz. Segundo Tatiana, o profissional tem que intervir na parte funcional para que se tenha beleza também.

Em casos de bruxismo, por exemplo, também conhecido como ranger ou apertamento de dentes, a questão funcional é mais importante ainda. "Se não resolver a função, fazendo apenas a parte estética, em pouco tempo os dentes quebram novamente", aponta.

Tatiana também realiza trabalhos de reanatomização em que mexe com o formato e até mesmo com a posição do dente na boca. "Quando a função está correta é possível fazer o tratamento e o paciente pode sair



Bruna Moreschi

TATIANA RONCAGLIA: "SÓ SE ATINGE O SUCESSO SE HOUVER UMA INDICAÇÃO CORRETA DO QUE FAZER E COM QUAL MATERIAL"

com o dente pronto em até uma hora", afirma.

Outro serviço muito procurado são os clareamentos, que podem ser feitos com técnicas a laser no consultório e também num processo caseiro, com parte do tratamento em casa. "Cada paciente tem uma indicação específica. Só se atinge o sucesso se houver uma indicação correta do que fazer e com qual material", diz.

Tatiana considera que o profissional

de estética tem uma responsabilidade grande, pois muitos pacientes procuram o dentista apenas em situações complexas. "Muitas pessoas têm medo. Isso é bem comum. E elas só vêm até o consultório pela necessidade de recuperar o sorriso. Em muitos casos temos que fazer um trabalho com a parte psicológica, criando uma relação de confiança, para só depois realizar o tratamento em si."



Dra. Márcia Nicolau Barbieri

CRO - 6595

Especialista em Ortodontia,
Ortopedia Facial e
Odontopediatria
(Odontologia para bebês)

Rua 10 de maio, 70-C - Zona 07

44. 3263-2747 / 3267-1603

Ciência e tecnologia no consultório

O professor doutor especialista em Ortodontia Laurindo Furquim avalia que muitas pesquisas odontológicas terão de ser refeitas. O motivo é que novos equipamentos chegam ao mercado e a evolução não pára. Furquim destaca a revolução provocada pelo Feixe de Cone Bean, que faz a leitura do rosto do paciente em menos de um minuto, e o programa de computador Dolphing, que permite observar o paciente por todos os ângulos.

"Particpei da banca da primeira tese sobre este assunto no País. Na defesa, foi apresentada uma pesquisa feita nos EUA, em que observaram 84 pacientes que tinham o dente dentro do osso. O raio x não permite a certeza sobre a posição e a definição do que fazer. Na comparação com o novo exame, descobriu-se que erraram 42% das vezes. Muito vai ser melhorado com estas imagens", afirma.

Na clínica de Furquim, está instalado um dos dois únicos equipamentos do Paraná. Com 26 anos de atendimento clínico, Furquim lembra que antigamente só existia um único tipo de aparelho. "Hoje temos um para cada situação. Ficou tudo mais simples, mais fácil e mais higiênico". De lembranças do passado, Furquim guarda o registro completo dos atendimentos. "Fotografo todos os pacientes, do caso mais complexo ao mais simples. Isso permite criar um senso mais apurado, com mais detalhes", conta.



Bruna Moreschi

GERALDO CARRARO INVESTIU NO ATENDIMENTO PARA CRIANÇAS 40 ANOS ATRÁS, QUANDO ESTA ERA AINDA UMA ESPECIALIDADE POUCO DIFUNDIRA

Décadas de dedicação às crianças

Há 40 anos, o odontopediatra Geraldo Carraro criou a Clínica Gasparzinho e começou a atender crianças de Maringá e região. "Na época, nem os dentistas e nem os moradores acreditavam nisso. Mas acreditei e deu certo. Hoje tenho duas filhas, a Andreza e a Viviane, formadas com a mesma especialidade, que trabalham comigo", conta orgulhoso.

"Os investimentos valeram muito a pena. Vibro ao falar de odontologia. Senti o que era há 40 anos e não há compatibilidade entre a odontologia antiga e a moderna", afirma. O início não foi fácil, lembra Carraro. "Era tudo mais complicado, difícil. A começar por equipamentos ainda muito deficitários. Tinha que importar tudo", diz.

A especialização também foi feita no exterior. "Os cursos de especialização eram longe. Estudei na Argentina. Hoje os acadêmicos têm

condições de fazer todos os cursos possíveis e imagináveis aqui, em Londrina ou Curitiba. Temos uma odontologia que está entre as melhores do Brasil e do exterior", aponta.

Carraro destaca que nesta área, o melhor remédio também é prevenir. "Fazer a prevenção é barato. Tanto que fazemos acompanhamentos de bebês a partir dos cinco, seis meses e a criança cresce sem cárie", relata. E para deixar os pequenos tranquilos, as clínicas de odontopediatria são totalmente voltadas para eles.

"Logo na recepção, enquanto os pais conversam com a secretária, uma pessoa recebe as crianças com jogos lúdicos, videogames, quadros para pinturas e desenhos. Tem toda uma preparação psicológica para, no momento de chegar à clínica propriamente dita, que também traz desenhos infantis nas paredes, estarem bem mais relaxadas". ■

Aparelho é questão de saúde

Consulte sempre um especialista



Conheça os especialistas em ortodontia

Acesse: www.apromaringa.com.br



ASSOCIAÇÃO PARANAENSE DE
ORTODONTIA

Filiada a World Federation of Orthodontics
REGIONAL MARINGÁ

44 3025-5148

www.apromaringa.com.br

PROGRAMA ACIM RECICLA COMÉRCIO AJUDA EMPRESÁRIOS A DAR A DESTINAÇÃO CORRETA AO MATERIAL RECICLÁVEL; CATADORES CADASTRADOS RECOLHEM O MATERIAL NO DIA ESTABELECIDO PELAS 140 EMPRESAS QUE ADERIRAM AO PROGRAMA

Coleta de reciclados no comércio



“O PROGRAMA É INTERESSANTE PORQUE O CATADOR NÃO PRECISA REVIRAR LIXEIRAS EM BUSCA DE RECICLADOS E ECONOMIZA TEMPO”, ELOGIA AGNALDO DA SILVA, DA ECO INGÁ

ganhando os comerciantes, meio ambiente e catadores”, defende.

Mais de 140 empresas integram o programa e, segundo o assessor ambiental da ACIM, Wagner Severiano, atualmente somente as empresas instaladas na avenida Brasil participam. A meta agora é expandir para outras localidades, primeiramente na região central e depois nos bairros. “A expectativa é que em quatro anos o ACIM Recicla Comércio seja ampliado para todo o comércio maringense”.

Severiano explica que atualmente a ONG Eco Ingá é quem

está à frente da coleta, mas outras poderão participar. “O pré-requisito é que a ONG desenvolva um trabalho social junto aos catadores”.

O coordenador do programa na Eco Ingá, Agnaldo da Silva, informa que a frequência da coleta dependerá da quantidade de material reciclado produzido pela empresa. “Para o catador o programa é interessante porque ele não precisa revirar lixeiras em busca de reciclados e economiza tempo, pois sabe exatamente onde recolher o material”.

Papelões e garrafas plásticas já não são mais colocados em sacolas em frente à fachada da Honda Blockton. Há pouco mais de cinco meses, a empresa integra o programa sócio-ambiental ACIM Recicla Comércio, garantindo que catadores cadastrados recolham semanalmente o material reciclável. “Para nossa empresa é muito mais interessante e prático que os catadores entrem na empresa e recolham o material no dia que estabelecemos”, conta o supervisor de pós-vendas da Honda Blockton, Roni Adriano Silva.

Com o objetivo de conscientizar empresários da importância de preservar o meio-ambiente e garantir a destinação correta dos materiais reciclados, o programa, que é desenvolvido pela ACIM, foi criado em dezembro de 2007 em fase piloto. O sucesso inicial fez dele um programa permanente nove meses depois, em agosto do ano passado. Segundo o vice-presidente para Assuntos Ambientais da ACIM, Sir Carvalho, todo e qualquer negócio deve sempre estar firmado na auto-sustentabilidade, ou seja, no respeito à natureza. “Por meio do programa, saem

Bruma Moreschi

Silva destaca que o fluxo de carinhos de catadores pelo centro, conseqüentemente, diminuiu, pois não há material reciclável em frente às lojas da avenida Brasil. Atualmente, três catadores atendem as empresas participantes do programa, número que poderá aumentar conforme a adesão de outras empresas.

Os participantes recebem da ONG um certificado comprovando que estão destinando os resíduos de forma adequada e a ACIM também emitirá um certificado de responsabilidade pós-consumo empresarial. "Por meio deste programa as empresas respeitam o meio-ambiente e, conseqüentemente, criam uma identidade com os clientes, já que a tendência é os consumidores valorizarem mais as empresas que são ambientalmente e socialmente responsáveis", enfatiza Severiano. ■

COMO FUNCIONA O PROGRAMA:

- Colaboradores da ACIM visitam as empresas para explicar o funcionamento do ACIM Recicla Comércio e convidam os comerciantes para participar;
- Depois de aderir, o empresário escolherá o melhor dia e horário para a coleta do material reciclado;
- As empresas participantes não deverão mais colocar o material reciclado na rua e, sim estocar na própria empresa;
- O material coletado é levado para a ONG. O catador pesa e recebe no mesmo dia 100% do valor do material coletado.

Quem quiser mais informações deverá entrar em contato com Wagner Severiano, pelo telefone 44 3025-9595.



TODOS NA SUA EQUIPE TÊM AS HABILIDADES NECESSÁRIAS. É SÓ SABER USAR.

Cada vez mais empresas descobrem que para sua equipe alcançar os resultados que esperam, não basta oferecer apenas treinamento técnico, é preciso investir em aprimorar o relacionamento entre as pessoas e delas com o ambiente onde convivem. A PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA oferece essa possibilidade.

CURSO DE COMUNICAÇÃO PESSOAL

Agende uma apresentação f. 44 3226-9917

www.npnl.com.br

DURAÇÃO DO CURSO: 15 horas



npnl
NÚCLEO DE PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA

Trade Center Aspen Park
Av. São Paulo, 172 10º Andar Sl. 1024



Bruna Moreschi

SIR CARVALHO, VICE-PRESIDENTE DA ACIM: "POR MEIO DO PROGRAMA, SAEM GANHANDO OS COMERCIANTES, MEIO AMBIENTE E CATADORES"

LANÇAMENTO



O melhor investimento sob qualquer ponto de vista.

O Yano Garden traz à você tudo que se espera de um empreendimento de alto padrão: muito conforto, segurança e lazer. Tudo isso numa excelente localização.





Localização Privilegiada
 Na Gurucuia, 565, entre o Parque
 do Ingá e o Cesumar.

**O melhor em
 conforto.**



Ambientes confortáveis



Planta Flexível



Piscina Adulto e Infantil

**O melhor em
 lazer.**



**O melhor em
 segurança.**



Sacada com churrasqueira



4.681m² de área total

VENDA EXCLUSIVA

OPÇÃO
 IMÓVEIS

CRECI 3273-J

Incorporação e Construção:

design
 GARANTIA E QUALIDADE
 DESDE 1975

Depto. de Vendas DESIGN
 Rua Néo Alves Martins, 1796 - Centr

44 3226.3554

www.construtoradesign.com.br

Visite o apartamento decorado na central de vendas.

Horas extras dedicadas ao volunt

ESTIMULADOS A FAZER O BEM AO PRÓXIMO, EMPRESÁRIOS ENCONTRAM ESPAÇO NO DIA-A-DIA PARA SE DEDICAR AO TRABALHO VOLUNTÁRIO; MESMO TENDO QUE CONCILIAR FAMÍLIA, TRABALHO E VOLUNTARIADO, ELES GARANTEM QUE O ESFORÇO É COMPENSADOR

Mesmo diante de uma agenda atribulada e entre uma reunião e outra eles sempre arranjam um tempinho - às vezes nem tão curto assim - para se dedicar às causas sociais. Os empresários que enveredaram para o voluntariado garantem que mesmo diante da aparente falta de tempo sempre sobram momentos para praticar a solidariedade.

O presidente da Apae e dono da Imobiliária Ingaville, Nelson Barbosa, é um exemplo de como é possível ser voluntário mesmo diante de muito trabalho. Na empresa, onde concedeu à entrevista, a mesa do imobiliária fica dividida: relatórios da instituição beneficente e dos negócios particulares. "Faz parte da rotina", diz entre a assinatura de um documento e o atendimento a mais um cliente. "É a gente que faz o nosso tempo, por isso sobra tempo para ajudar."

Eram 15 horas e o empresário afirmou que naquele dia já havia passado na Apae e talvez voltaria à sede administrativa da escola no final da tarde. "Lá é como uma empresa com 1004 alunos e 140 funcionários. É maior do que a minha imobiliária e precisa ser bem



Bruna Moreschi

JOSETE RECCO SE DIVIDE ENTRE A GERÊNCIA DE PRODUTOS DA EMPRESA, A ADMINISTRAÇÃO DA CRECHE MONTADA EM PARCERIA COM A PREFEITURA E COMO VOLUNTÁRIA DA CASA DO OLEIRO

administrada", conta. Barbosa participa da diretoria da instituição há 25 anos e no ano passado aceitou o desafio de ser presidente. Para isto, foi indispensável o apoio da esposa e também dos dois filhos, que passaram a ajudar na administração da imobiliária.

"Se a família não ajudar, não adianta. Enquanto um faz uma coisa,

o outro faz outra. Colaborar faz muito bem para mim", relata. Barbosa não tem nenhum parente com necessidades especiais, o que segundo ele ocorre com a minoria dos membros da diretoria da entidade. "Justamente por não ter um filho com necessidades especiais resolvi me solidarizar com estas famílias", diz.

ariado



Presidente da Fundacim, o Instituto de Responsabilidade Social da ACIM, e diretora da empresa Land View, Cleide Tono Freitas Noronha, passou a abraçar uma causa voluntária após travar uma luta difícil e vencer um câncer. A virada foi em 2004, quando Cleide assumiu uma entidade que servia refeições a doentes que vinham de outras cidades para tratamento em Maringá.

Dois anos depois, Cleide entrou para a diretoria da Fundacim e em



Bruna Moreschi

“A APAE É COMO UMA EMPRESA, COM 1004 ALUNOS E 140 FUNCIONÁRIOS”, DIZ O PRESIDENTE DA ENTIDADE, NELSON BARBOSA

2008 tornou-se a presidente da instituição. Atualmente, a empresária se esforça para conciliar a administração dos 30 funcionários das três lojas que tem em Maringá, tarefa que divide com o marido, e a busca pelo aprimoramento em relação ao terceiro setor, por meio da participação em cursos.

“Aquele que não busca só o bem pessoal consegue fazer para os outros. Arruma tempo para fazer a sua parte. Sempre tem alguma coisa a oferecer, nem que sejam apenas algumas palavras. Mas ninguém entra para o 3º setor sem vocação e sem amor”, afirma.

O trabalho da Fundacim visa a estimular e profissionalizar as entidades que atuam em Maringá. Cleide aponta que atualmente as entidades precisam “buscar por elas mesmas e trabalhar para serem autossustentáveis”, diz. Já para as pessoas, o conselho é que elas olhem um pouco mais para o próximo. “É preciso ver que muita gente não tem o apoio da

sociedade e nem oportunidades. O pouco que cada um pode fazer é dar espaço.”

MODA E SOLIDARIEDADE

Em meio à correria do trabalho que desenvolve como gerente de produto da Recco, que exige a supervisão de estilistas, a realização de pesquisas em revistas e em viagens, além da busca constante por tendências, Josete Recco, também consegue arrumar tempo para ajudar a quem precisa. “É possível administrar o tempo para fazer as duas coisas”, afirma. Josete colabora com a administração de uma creche montada pela empresa em parceria com o município e, ainda, acompanha o marido, Edson, na gestão da Casa do Oleiro, que auxilia no tratamento de homens com dependência química.

Segundo Josete, ele é que se envolve mais, embora ela participe de algumas reuniões, de avaliações de projetos e decisões sobre o que



Bruna Moreschi

CLEIDE NORONHA FOI VOLUNTÁRIA DE UMA ENTIDADE QUE SERVIA REFEIÇÕES PARA DOENTES EM TRATAMENTO E HOJE É PRESIDENTE DA FUNDACIM: "NINGUÉM ENTRA PARA O 3º SETOR SEM VOCAÇÃO E SEM AMOR"

fazer e como fazer. Os assistidos da Casa do Oleiro permanecem internados por cerca de nove meses, o que só é possível graças ao apoio de vários mantenedores e voluntários. "Hoje é preciso unir forças. Temos muitas entidades na cidade. Todas têm necessidades e muitas têm dificuldades. É preciso unir para fortalecer e captar recursos."

Josete acredita que se cada um fizer uma pequena parte é possível construir um mundo melhor e, por isso, também procura semear a prática voluntária entre os colaboradores da empresa, com campanhas de arrecadação de alimentos, por exemplo, e eventos em que todos são chamados a participar e colaborar. "As pessoas pensam que é desgastante. É claro que o trabalho existe, mas o fruto é muito melhor. A recompensa é boa e toca o emocional. O projeto que der certo hoje vai aparecer lá na frente. Ficam as marcas no tempo. Isto é o mais importante", avalia. ■

Em prol dos dependentes químicos

Há quase cinco anos quando o empresário proprietário da Tem Papel, Alcides Martinhago, pensou em abandonar os trabalhos voluntários que realizava na Casa de Nazaré havia sete anos, surgiu um novo desafio. Na ocasião, o sentimento de ajudar ao próximo falou mais alto. O resultado foi o nascimento da entidade Plantando Vidas, desde então presidida por Martinhago.

Atualmente, na chácara, em Maringá, são atendidas cerca de 20 pessoas carentes - homens de 18 a 59 anos - que buscam tratamento para a dependência química. Em resumo, os internos têm atendimento psicológico e social e atividades de terapia do trabalho. Segundo Martinhago, as dificuldades são muitas, tanto no que diz respeito à recuperação dos assistidos, o que torna os resultados mais gratificantes, como no tocante à manutenção dos projetos.

"Temos voluntários, o que falta é estrutura física. Gostaríamos mesmo é de construir nove casas

e ter espaço para atender 180 pessoas". Com mais espaço, explica Martinhago, seria possível, além de ampliar o atendimento a uma demanda que não pára de crescer, melhorar a sistemática de atendimento. "É difícil unir um dependente que acaba de chegar a casa com uma pessoa em abstinência há dois meses ou um ano", diz.

Para conciliar a empresa, a família e a dedicação voluntária, Martinhago diz que é preciso se desdobrar. "Temos que acreditar que há alguém por trás que vai suprir. Acreditar que Deus vai suprir. As pessoas que fazem mais têm mais tempo", acredita.

Na opinião de Martinhago, quem pensa em fazer um trabalho voluntário não pode deixar para amanhã. "Quer ajudar, comece agora. Sobra tempo. Não precisa deixar para ajudar depois ou quando se aposentar. É claro que às vezes cansa, mas no outro dia a gente levanta com vontade de continuar", diz.



Bruna Moreschi

ALCIDES MARTINHAGO, PRESIDENTE DO PLANTANDO VIDAS: "SER VOLUNTÁRIO ÀS VEZES GANSA, MAS NO OUTRO DIA A GENTE LEVANTA COM VONTADE DE CONTINUAR"



**NA HORA DA FOLIA, VOCÊ ATÉ
PODE IMPROVISAR UMA FANTASIA**

MAS, DEPOIS DA QUARTA-FEIRA DE CINZAS, VOCÊ VAI PRECISAR
DE UMA GRÁFICA **NOTA 10** EM **TODOS OS QUESITOS!**



GRÁFICA REGENTE

**COMPETÊNCIA E CREDIBILIDADE QUE VOCÊ
JÁ CONHECE DE OUTROS CARNAVAIS!**

FONE: (44) 3366-7000

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

www.graficaregente.com.br





Bruna Moreschi

Negócios com sabor de sucesso

A DEMANDA DO SETOR GASTRONÔMICO CONTINUA ANIMANDO EMPRESÁRIOS, NOVOS INVESTIMENTOS ESTÃO PREVISTOS PARA ESTE ANO E HÁ PROPRIETÁRIOS DE PADARIAS, QUE PARA DIVERSIFICAR O NEGÓCIO, ESTÃO OFERECENDO REFEIÇÕES; NESTE SETOR SOBAM VAGAS DE TRABALHO

Uma lanchonete da Rodoviária de Maringá anunciava em uma placa, em dezembro, que precisava de funcionários. No início de janeiro, a vaga continuava em

aberto, sinal de que o negócio vai bem, quem sabe reflexo de um ano de "vacas gordas". O setor gastronômico deverá continuar expandindo em Maringá, mesmo

diante de notícias econômicas não tão favoráveis.

Empresário na área de panificação, há 13 anos, Alexandre Gutierrez diz que ao mesmo tempo em que a crise preocupa o número de refeições servidas em seu estabelecimento tem aumentado. "O público que atendo é de trabalhadores que não têm como retornar para casa no horário do almoço, ou por causa do trânsito ou porque moram muito longe", comenta.

Presidente do Sindicato dos Hotéis, Restaurantes, Bares e Similares de Maringá (Sindhôtel) até dezembro do ano passado, Mário Roberto Andregheti avalia que o setor gastronômico será, em Maringá, um dos menos atingidos quando a crise apertar. Isso acontece, explica ele, porque há na cidade demanda crescente por bares e restaurantes, que está longe de ser suprida. "Faz tempo em que o setor está estável, que não temos queda de fatura-

EMPRESÁRIOS DO SETOR ACREDITAM QUE MARINGÁ TEM DEMANDA POR NEGÓCIOS GASTRONÔMICOS

mento. Estamos vendo abertura de novos estabelecimentos, muitos deles noturnos, porque em Maringá há uma grande demanda na área gastronômica. Tem campo para todo mundo", diz.

R\$ 1 MILHÃO

Experiente no ramo, o proprietário da Churrascaria Pavan, do Estação 44, do Pavan Grill e do Restaurante Baco, Genir Pavan, manteve o cronograma traçado para abrir seu quinto negócio na cidade, mesmo diante da crise. A churrascaria Leduvino's – que leva o nome de seu pai, já falecido – abrirá as portas na Avenida Colombo, esquina com a Bento

Munhoz, tendo como diferencial preços mais acessíveis. Pavan deverá inaugurar em março sua nova churrascaria, na qual investiu aproximadamente R\$ 1 milhão. Serão 60 empregos diretos, que espera manter mesmo com o momento econômico desfavorável.

“Desde que me tornei empresário, já enfrentei várias crises e quase sempre abri meus negócios em momentos difíceis da economia. Sei que depois sempre vem a fase boa, então o melhor é acreditar no meu investimento e trabalhar duro”, diz, com otimismo. “Maringá está tendo fortes investimentos na área gastronômica porque há demanda. É claro que quem investe sem pesquisar o mercado passará por mais dificuldades”, acrescenta.

PLANOS DE EXPANSÃO

Um dos mais recentes empreendimentos gastronômicos da cidade é o restaurante-chopperia Pimenta Doce, de propriedade de José Carlos Cassucce e de seus dois sócios, Renaldo e Angeles, que foi aberto em 18 de dezembro. Os empresários sonhavam há dois anos com o negócio diante da perspectiva de boa rentabilidade.

O valor do investimento não foi informado, mas os empresários garantem que foi alto. A expectativa inicial era de que o investimento fosse pago em dois anos, mas com o movimento acima do previsto nas primeiras semanas de funcionamento, Cassucce acredita que o retorno poderá acontecer em menos tempo, “se continuarmos no mesmo ritmo”, diz o empresário.

Voltado para as classes A e B e oferecendo música ao vivo todos os dias, com exceção de domingo quando o estabelecimento não é



Bruna Moreschi

O EMPRESÁRIO GENIR PAVAN ABRIRÁ SEU QUINTO EMPREENDIMENTO GASTRONÔMICO: DESTA VEZ, INVESTIMENTO DE R\$ 1 MILHÃO

Falta de mão-de-obra incomoda mais do que a crise

Os problemas decorrentes da crise mundial, como a diminuição de crédito, ainda não superam um problema mais antigo: a falta de mão-de-obra qualificada. É a opinião do atual presidente do Sindicato dos Hotéis, Restaurantes, Bares e Similares de Maringá (Sindhôtel), Genir Pavan.

Dono de uma rede de estabelecimentos no setor gastronômico – tem quatro restaurantes e, em março, vai inaugurar mais uma churrascaria (*ver matéria principal*) – Pavan passará a empregar 200 pessoas em seus negócios. Pela falta de profissionais qualificados, diz ele, tem de dar treinamento para a maior parte dos funcionários que contrata. “Para a nova churrascaria, já estamos treinando um pessoal em nossas outras casas”, comenta.

Para o empresário, que deixou

Curitiba em 1990 com o objetivo de abrir sua churrascaria em Maringá, a realidade da falta de trabalhadores para atender as exigências do mercado de trabalho incomoda mais do que ouvir falar da crise. “O que está faltando muito é mão-de-obra qualificada em nosso setor, de um modo geral. Faltam pessoas preparadas para a cozinha e até para atuar como garçons. A procura por emprego é grande, mas falta profissionalismo”, explica.

Segundo Pavan, há iniciativas tanto da ACIM quando do Sindhôtel, além de cursos particulares, que objetivam a qualificação dos maringaenses para o trabalho. Porém, cabe principalmente aos jovens, diz ele, quererem se preparar para o mercado. Se a crise realmente apertar, diz o empresário, os mais bem preparados não terão problemas com desemprego.

aberto ao público, o Pimenta Doce está gerando 32 postos de trabalho. Otimista, Cassuce já tem planos de expansão: "Somos três sócios e queremos abrir um empreendimento gastronômico para cada e quem sabe no futuro virarmos até uma franquia. Já fomos procurados por amigos que moram em outras cidades interessados em abrir franquias".

ACIMA DA MÉDIA

Segundo o economista da Universidade Estadual de Maringá (UEM), Joilson Dias, a crise será sentida por todos os segmentos. Contudo, diz ele, a economia maringaense está preparada. Enquanto o Brasil deve crescer 3,5% no ano, no município mais rico do noroeste paranaense o crescimento será entre 4% e 6%. Nisso tudo, explica Dias, um recente fenômeno favorece o setor gastronômico: a ascensão social. Pessoas que mudaram das classes D e E para a classe C passaram a comer mais fora de casa. Ponto positivo para o setor, frente à crise.

Panificadoras oferecem refeições para faturar mais

Uma das formas de continuar atraindo clientes é diversificando. As panificadoras maringaenses já perceberam isso há décadas, quando passaram a oferecer em suas lojas, além de pães, itens que antes só eram encontrados em supermercados. A nova tendência, para expandir os negócios e aumentar o faturamento, é fazer como os restaurantes: servir refeições.

Marco Aurélio Favoretto Costa, proprietário da Marco's Boutique de Pão, percebeu a possibilidade de ampliar os ganhos e adaptou sua panificadora, no ano passado, para servir refeições. "Começamos há seis meses e a tendência é aumentar. Maringá está se desenvolvendo bastante e as pessoas estão se habituando a comer fora de casa, porque saem cedo e voltam só à noite", comenta.

As refeições correspondem a apenas 5% do faturamento da

Marco's Boutique de Pão, mas a previsão é de aumento.

"Decidimos investir no momento em que a gente percebeu a demanda pela oferta de refeições. Como temos espaço e mão-de-obra, e vendo que em cidades como São Paulo e Curitiba isso funciona, implantamos a ideia", disse Costa, que aposta no ambiente mais aconchegante das panificadoras como diferencial na disputa com os restaurantes.

Quem apostou há mais tempo na oferta de refeições não se arrepende. A panificadora Açukapê foi uma das pioneiras em servir refeições, em Maringá, há 11 anos. O resultado foi positivo, tanto que o proprietário, Alexandre Gutierrez, optou por substituir a palavra panificadora por restaurante, na fachada. "Sempre trabalhamos com linhas de tortas e panquecas, mas os clientes sugeriram que passássemos a vender refeições", lembra.

Gutierrez diz que hoje as refeições são o carro-chefe de seu negócio. Segundo ele, há cinco anos o faturamento já se equiparava com o da venda de pães e lanches. "Servir refeições em panificadoras é uma tendência porque quem trabalha tem deixado de almoçar em casa", analisa. Uma opção a mais para quem come fora de casa. ■

A MARCO'S BOUTIQUE DE PÃO ESTÁ OFERECENDO REFEIÇÕES: "AS PESSOAS ESTÃO SE HABITUANDO A COMER FORA DE CASA", DIZ O PROPRIETÁRIO, MARCO AURÉLIO COSTA



Bruna Moraes

MARINGÁ SEDIARÁ EM FEVEREIRO O CONCURSO MISS PARANÁ, UM DOS MAIS DISPUTADOS DO PAÍS; 60 CANDIDATAS DEVERÃO CONCORRER À VAGA QUE GARANTIRÁ PARTICIPAÇÃO NA ETAPA FINAL BRASILEIRA

Na primeira quinzena de fevereiro cerca de 60 candidatas ao Miss Paraná 2009 deverão estar em Maringá. Elas disputarão uma vaga num dos concursos estaduais mais concorridos do país, segundo o organizador do evento, Wall Barrionuevo, da BMW Eventos. O Miss Paraná acontecerá em 14 de fevereiro, no teatro Calil Haddad, mas as candidatas a miss desembarcarão na cidade dias antes para se preparar para a disputa. A expectativa é que a atual Miss Brasil, a gaúcha Natália Anderle, esteja presente no evento.

A eleita representará o Paraná no tradicional concurso de Miss Brasil 2009, que será realizado em abril em São Paulo, e ainda ganhará uma bolsa de estudos do Centro Universitário de Maringá (Cesumar).

Além do prestígio de receber as candidatas ao título de miss, Maringá terá um incremento de recursos na economia, já que as participantes, muitas vezes acompanhadas, ficam hospedadas em hotéis e ajudam a movimentar a indústria turística. “Não temos estimativa de valores, mas serão dias de bastante movimentação em salões de beleza, hotéis e lojas, além da presença de prefeitos de alguns municípios para prestigiar o evento e apoiar as representantes de suas cidades”, diz Barrionuevo.

ÚNICO TÍTULO

Ele explica que o concurso Miss Paraná existe desde 1955 e a pri-

Palco de um concurso literalmente belo



Bruna Moreschi

WALL BARRIONUEVO, ORGANIZADOR DO MISS PARANÁ: O CONCURSO É O ÚNICO RECONHECIDO NO ESTADO PELOS REALIZADORES DO MISS BRASIL

meira participação de uma representante maringense foi no ano seguinte. “A cidade foi sede desta

competição pela primeira vez em 1972 e a única ocasião em que uma maringense venceu foi em 2000, graças a Ticiano Milanese Franco”, conta.

De acordo com Barrionuevo, cerca de 80% das candidatas são previamente eleitas nas etapas municipais e cerca de 20% vêm de cidades em que não há concurso. “O concurso Miss Paraná é o único reconhecido pelo Miss Brasil, que garante a participação no Miss Universo”, diz.

A organização do evento disponibiliza sapatos, biquínis e roupas padronizadas para o desfile, mas as candidatas precisam custear o vestido de gala e arcar com despesas de deslocamento, hospedagem e alimentação, razão pelas quais muitas precisam de patrocínio e do apoio do município que representam. “Tudo que pode ser feito aqui, fazemos, mas não temos condições de custear todas as despesas”, fala.

Wall Barrionuevo trabalha com concursos de beleza há mais de vinte anos, desde 1993 é responsável pela realização do Miss Maringá, em 2007 foi eleito o presidente do Concurso Miss Paraná e é diretor do Miss Brasil, além de ajudar na realização de concursos do gênero em várias cidades. “A BMW é referência na realização de concursos de beleza”, diz orgulhoso o empresário.

Os convites para a cerimônia de escolha da Miss Paraná podem ser adquiridos na BMW Eventos, pelo telefone (44) 3025-4545. ■

OS PRÉ-REQUISITOS

Para participar do concurso Miss Paraná, a candidata deve:

- SER BRASILEIRA
- RESIDIR NO PARANÁ
- TER ENTRE 18 E 24 ANOS
- NÃO SER NEM TER SIDO CASADA
- NÃO ESTAR GRÁVIDA E NÃO TER FILHOS
- TER, NO MÍNIMO, 1,68 METRO DE ALTURA



Mercado imobiliário a

EM 2008 FORAM CONSTRUÍDOS MAIS DE 931 MIL METROS QUADRADOS EM MARINGÁ, OU SEJA, 47,9% A MAIS DO QUE NO ANO ANTERIOR; EXPECTATIVA É QUE NESTE ANO CONDIÇÕES FACILITADAS DE PAGAMENTO E DISPONIBILIDADE DE CRÉDITO DEVERÃO MANTER MERCADO AQUECIDO

Em Maringá, a expectativa do setor imobiliário é manter em 2009 o crescimento verificado nos últimos anos, mesmo diante da crise que ronda a economia mundial. Construtores, loteadores e incorporadoras não acreditam em retração dos negócios e a perspectiva é concluir com sucesso os empreendimentos iniciados ou já projetados e também lançar outros.

O otimismo dos empreendedores, em parte, está lastreado no crescimento vertiginoso de área construída verificado no ano passado em Maringá. Relatório final da seção de análise e aprovação de projetos da Secretaria de Desenvolvimento Urbano e Habitação (Seduh) mostra que, em 2008, a metragem quadrada de construção chegou a 931.013,13, ante os 629.481,38 do ano anterior – um salto de 47,9% nos projetos em alvenaria aprovados pela Prefeitura.

O restante do otimismo fica por conta do anúncio, pelos bancos, de que, apesar da chacoalhada global, a concessão de crédito para habitação deverá atingir um vo-



Bruna Moreschi

lume maior que o de 2008. “Para nós, é importante que existam linhas de financiamento e que os bancos estejam acreditando e apostando no setor”, afirma Marco Tadeu, diretor da Central de Negócios Imobiliários, que congrega 25 imobiliárias da cidade.

MAIS RECURSOS

A Caixa Econômica Federal – principal agente financiador de moradias no país – anunciou que a oferta de crédito imobiliário será maior do que em 2008. Para este ano, segundo o gerente regional Mauro Fujiwara, foram disponibilizados para a região noroeste do Paraná R\$ 139 milhões, número

que poderá ser maior se houver demanda. O valor refere-se apenas às linhas de crédito ofertadas para pessoas físicas.

Em 2008 a Caixa tinha planejado disponibilizar menos de R\$ 100 milhões para a região noroeste, mas devido à demanda, o volume de crédito foi ampliado. Resultado: no ano passado, o banco emprestou mais de R\$ 144 milhões para quem sonhava comprar a casa própria. “Acreditamos que o mercado continuará aquecido. E se houver necessidade de incremento dos recursos inicialmente disponibilizados, a Caixa poderá liberar mais crédito para a região”, explica Fujiwara.

posta em crescimento



E quem comemora são os empresários do setor. “A concessão de crédito é o principal termômetro para o nosso setor”, fala Tadeu, da Central. “Sabemos que tanto a Caixa quanto os bancos particulares pretendem baixar os juros e aumentarem o volume de financiamentos.”

A Construtora Rebouças é um exemplo de quem não espera retração de mercado. Ela finaliza a venda de loteamentos em Marialva, São João do Ivaí e Iporã, com 351 lotes comerciais e residenciais, enquanto prepara o lançamento, em Maringá, de pelo menos dois empreendimentos para este ano: um para classe alta, com 97

lotes de 450 metros quadrados cada na região antiga do aeroporto, e um loteamento residencial, na região do Jardim América, com cem lotes de 300 metros cada.

Segundo o sócio-proprietário da construtora, Ailson Costa Paulo, a crise está na falta de crédito e não na falta de demanda, por isso, os principais atrativos dos empreendimentos da Rebouças para 2009 serão a cobrança de pequena entrada e o parcelamento em longo prazo, características que, segundo ele, “sempre atrairão compradores”. Com um detalhe: a flexibilidade na aprovação de cadastro, “desde que o cliente não esteja com nome registrado no SCPC e Serasa”.

SETOR IMOBILIÁRIO: PLANOS SÃO OTIMISTAS PARA ESTE ANO, PRINCIPALMENTE, EM VIRTUDE DA EXPECTATIVA DO VOLUME DE CRÉDITO PARA A HABITAÇÃO SER MAIOR DO QUE EM 2008

BEM POSICIONADO

Com a tradição de 15 mil clientes em 23 loteamentos abertos em Maringá, o Grupo Santa Alice lançou, em outubro último, o Jardim

**Promoção
escolha
seu prêmio
com
Purity.**

Para concorrer, recorte 6 códigos de barras de Purity 1 litro ou 10 de Purity 200 ml e envie com seu nome completo, RG, endereço e telefone para a Caixa Postal 1110, respondendo: Qual a marca que dá prêmios para você escolher? E qual a sua escolha? São 4 opções: 01 viagem à Europa para 4 pessoas ou 01 carro 0km ou 01 cozinha planejada ou 01 sala de TV completa. Mais informações em www.escolhapurity.com.br. Participe e boa sorte!

Cert. De Aut. Caixa nº: 6.0930/2008.

www.acim.com.br



Bruna Moreschi

MARCO TADEU, DA CENTRAL DE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS: SEGMENTO DE IMÓVEIS DE R\$ 150 MIL A R\$ 200 MIL CONTINUARÁ AQUECIDO DEVIDO AOS FINANCIAMENTOS DE LONGO PRAZO

Paris VI, com 412 lotes próximo ao Contorno Norte. São lotes de 300 metros quadrados, a serem pagos em 84 prestações. Segundo o coordenador de vendas da Santa Alice, Wagner Roberto Alves, 98% dos lotes foram comercializados em pouco mais de dois meses. “2008 foi um ano bom, por estarmos bem situados em todos os itens, como localização, preço, prazo e confiança, mas esperamos um primeiro semestre indefinido, com alguma insegurança por parte de quem está comprando”, diz Wagner Alves. “Quem trabalha com imóveis de terceiros é o setor mais sensível quando aparece alguma crise”, ele pontifica.

A Santa Alice, afirma Alves, pretende concretizar, neste ano, dois projetos em andamento: o Jardim Oriente, com mil lotes, previsto para outubro, e outro loteamen-

to, ainda sem nome, para dezembro, com mais 350 lotes.

PROJEÇÃO

Para Marco Tadeu, da Central de Negócios Imobiliários, Maringá tem características que favorecem o mercado imobiliário: segundo ele, é uma cidade que “cresce ordenadamente” e possui qualidade de vida superior em relação às cidades de maior potencial econômico. De acordo com ele, o perfil do comprador de imóveis “mudou muito” nos últimos anos. “A especulação está acabando”,

afirma Tadeu. “Na maioria das vezes a pessoa está pagando um terreno para construir casa para

a família”, reforça Costa Paulo, da Construtora Rebouças.

Marco Tadeu acredita que o segmento de imóveis de R\$ 150 mil a R\$ 200 mil está e continuará superaquecido, em virtude da entrada das classes C e D na faixa de consumo, atraídas pelos financiamentos de longo prazo.

A Ingaville, imobiliária da qual Tadeu é sócio-proprietário, trabalha atualmente com sete empreendimentos de venda exclusiva, do mais simples ao sofisticado, como o Edifício San Diego – 20 apartamentos de 672 metros cada no centro da cidade – e o condomínio Recanto da Serra, com 28 lotes de 700 metros.

Para 2009, afirma Tadeu, está decidido o lançamento de um edifício na Zona Sete e está em estudo um prédio na Avenida Teixeira Mendes, além de um loteamento em fase final de aprovação. “Baseado em pesquisas, projeto um crescimento de 5% para o setor imobiliário de Maringá em 2009”, estima. ■



Bruna Moreschi

AILSON COSTA PAULO, DA CONSTRUTORA REBOUÇAS, APOSTA NA COBRANÇA DE PEQUENA ENTRADA E PARCELAMENTO DE LONGO PRAZO: EMPRESA LANÇARÁ DOIS EMPREENDIMENTOS NESTE ANO



"A CRISE É PASSAGEIRA E PRETENDEMOS CRESCER SIGNIFICATIVAMENTE EM 2009", APOSTA O GERENTE DE VENDAS DA M.A. FALLEIROS, JAYME SANDRI FILHO

Foco nas construções para estudantes

"Enxergamos grandes possibilidades de crescimento em 2009", afirma Jayme Sandri Filho, gerente de vendas da M.A. Falleiros, responsável pelo Cidade Universitária, residencial focado em estudantes que está sendo construído em frente ao Centro Universitário de Maringá (Cesumar). "A crise é passageira, e pretendemos crescer significativamente em 2009, com foco no público universitário, mas também com a possibilidade de novos lançamentos num raio de até 200 quilômetros de Maringá."

Único empreendimento, até agora, da M.A. Falleiros, o Residencial Cidade Universitária se utiliza de um diferencial para atrair investidores: quem adquire uma unidade à vista recebe R\$ 500 mensais fixo, a título de aluguel, até a obra ser entregue. Lançado em meados de 2007, o empreendimento consiste em quatro blocos com 150 quitinetes cada. O primeiro bloco será entregue no início deste ano; o último, em dezembro de 2011.

Ao todo, serão 25 mil metros quadrados de construção em 12 mil metros quadrados de terreno. As quitinetes têm área total de 40 metros quadrados e custam de R\$ 61,5 mil a R\$ 69 mil, dependendo do andar. O empreendimento terá uma parte comercial, com 14 lojas. "O pagamento deste aluguel gerou um índice de satisfação muito grande", diz Sandri Filho. "Havíamos planejado essa ferramenta apenas para as primeiras unidades, mas agora estendemos para todo o empreendimento."



Neste CARNAVAL.

**Viaje com muita
alegria e segurança.**

Com o Leito-Cama da Viação Garcia, você embarca e dorme à vontade. Então, na sua próxima viagem para SÃO PAULO, RIO DE JANEIRO, CAMPINAS e CURITIBA, escolha o conforto do serviço Leito-Cama da Viação Garcia. Além de boa viagem, bons sonhos para você.



- LOJA DE SERVIÇOS MARINGÁ:
Rua Carneiro Leão, 500 • (44) 3220.6336
- PASSAGENS ON-LINE: www.viacaogarcia.com

GARCIA

Elegância a 40 graus

PARA NÃO FAZER FEIO E NÃO PASSAR CALOR, ESCOLHA SEMPRE OS TECIDOS NATURAIS PARA O LOOK DE VERÃO

Mais do que uma questão de estilo, estar vestido adequadamente quando a temperatura esta alta é uma verdadeira questão de saúde. Então, para estar sempre elegante e não correr o risco de se desidratar com tanto suor, a escolha de tecidos mais adequados, como os naturais, e as cores certas para a estação ajudam a compor um visual elegante e também saudável. A dica é optar pelos tons claros que retêm menos calor.

Como não é possível sair fantasiado de índio, esqueça de vez por todas a opção bermuda + regata – isso só funciona em um barzinho à beira-mar. As mulheres também não podem se dar ao luxo de desfilar pelo escritório com roupas curtinhas ou decotadas demais. A melhor opção, mesmo que não pareça, são as roupas mais soltinhas, com modelagem mais ampla. Isso evita o desconforto de ficar com a roupa grudada ao suor do corpo. Além disso, roupa mais solta é mais arejada e fresquinha.

As mulheres são sempre mais beneficiadas nesse quesito. A vantagem de usar alcinhas deixa as mulheres mais livres do calor, mas nem tanto. Usar alças muito fininhas e tops mais delicados, aqueles que lembram uma peça de lingerie, não são muito bem vistos em ambientes profissionais. Blusas de manga cavada e pouco decotadas são melhores opções,



Bruna Moreschi

mas nada de sutiã aparecendo. Vale também usar vestidos levemente estruturados ou até mesmo mais larguinhos e opte por estampas mais urbanas. Seda e algodão são boas opções quando se trata de tecido.

A escolha dos tecidos vale ainda mais para os homens, que poucas vezes podem fugir da camisa social. Outra opção são as camisas pólos, mas em alguns cargos ela não é bem-vinda, como para bancários e executivos. Já os que usam terno, a orientação é optar por cores claras que podem ir dos tons de bege ao café-com-leite e passear ainda pela gama dos cinzas. Para quem precisa sair no meio do dia para uma reunião, por exemplo,

o segredo é levar uma camisa limpa e bem passada no carro. Você irá surpreender chegando no meio do dia como se tivesse saído de casa. Ah, deixe as gravatas escuras para o inverno.

Voltando a elas, os assessórios podem ajudar a dar uma levanta no look, mas esqueça os excessos no local de trabalho. Um visual poluído pode passar a sensação de calor. Menos também é mais na hora de passar a impressão de frescor. Opte por peças feitas em tecido ou materiais mais naturais como madeira e pedras claras. Deixe os metais para quando o frio voltar.

Dayse Hess é jornalista e especialista em design de moda

Vale a pena
OUVIR



REGIANE LIMA, ASSISTENTE COMERCIAL

Padre Fábio de Melo – Vida

Vida, do Padre Fábio de Melo, é um CD que emociona pela sinceridade, talento e compromisso com o trabalho religioso. Excelente cantor, compositor e escritor, Padre Fábio gravou nove CDs, sendo que "Vida", o último deles, traz 14 composições que são verdadeiras poesias, marcadas pelo seu grande carisma, com uma roupagem moderna e ritmos atuais. Destaque para as canções "Tudo Posso" e "Graças, Pai".

Jota Quest – La Plata

Este é o novo álbum do grupo formado por Rogério Flausino, Marco Túlio, PJ, Paulinho Fonseca e Márcio Buzelin. O oitavo CD da banda é marcado pela crítica social. Conta com a produção musical de Liminha, além das participações de Ashley Slater, trombonista e ex-integrante da banda Freak Power, e de Nelson Motta, co-autor da música "Ladeira".

Vale a pena
ASSISTIR

CLIENTES ART VÍDEO INDICAM:



A FONTE DA VIDA (THE FOUNTAIN) – ELIANE FRAQUIM

Filme com direção de Darren Aronofsky, em que ele se esmera em contar três histórias paralelas onde os protagonistas dão um show de interpretação (Hugh Jackman e Rachel Weisz). Na minha visão, ele mostra o conflito e as diferenças entre a razão e a emoção (entre viver e saber viver). A história retrata bem as diferenças de como duas pessoas que se amam vivenciam a separação por uma situação natural que é a morte. A

emoção entende a continuidade da vida. Para a razão, é o final de tudo! Me sensibilizou o momento da descoberta da vida pela "razão" (Hugh Jackman). Neste momento do filme, no seu final, acontece o "milagre" do equilíbrio da vida. É um filme ímpar.

TRAÍDOS PELO DESTINO - ANTONIO ROBERTO DE PAULA

O filme Traídos pelo Destino, de 2007, é um misto de suspense e drama dirigido por Terry George, o mesmo autor de Em nome do Pai e Hotel Ruanda. O elenco é de primeira: Joaquim Phoenix, Jennifer Connelly, Mark Ruffalo e Mira Sorvino. A trama se desenvolve a partir de um atropelamento. Com um roteiro dinâmico, feito de desdobramentos surpreendentes, o filme desperta no espectador sentimentos contraditórios. A dor é geral. O sofrimento pela perda e o tormento pela culpa se equiparam, sendo magnificamente representados nas interpretações, principalmente, de Phoenix e Ruffalo. Eles vão intensificando um jogo de gato e rato com diálogos precisos e expressões cortantes. Na abordagem de um tema, ou melhor, de uma tragédia atualíssima, Traídos pelo Destino é o típico filme que impede a gente de dar um pause no controle remoto. Um filme que põe o espectador na inquietante função de julgar. Como se fosse possível.

Estes filmes você encontra na Art Vídeo, localizada na avenida Cerro Azul, 51. O telefone é o (44) 3031-1418 e o e-mail é art_video@hotmail.com

Vale a pena
NAVEGAR

www.rae.com.br

Revista de Administração de Empresas, voltado ao meio empresarial, com diversos artigos da área.

<http://www.vendamais.com.br>

Site da revista VendaMais. Traz reportagens sobre táticas, estratégias e novas idéias sobre vendas.

Apresenta também colunas e artigos de profissionais como Carlos Alberto Julio, presidente da HSM, e Francisco Alberto Madia de Souza, diretor presidente da MadiaMundoMarketing.

<http://www.idec.org.br>

Portal do Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor. Para entender mais sobre as relações de consumo, este site oferece informações sobre testes comparativos de produtos, ações judiciais e outros temas que possibilitam compreender melhor os consumidores modernos.

<http://www.abemd.org.br>

Site da Associação de Marketing Direto. Informações sobre a aplicação de estratégias e técnicas de marketing direto. Traz artigos, bolsa de empregos, código de ética, diretrizes setoriais, pesquisas, links e acesso gratuito ao conteúdo da revista Marketing Direto.

Indicações para o Cultura Empresarial podem ser enviadas para o e-mail textual@textualcom.com.br

O que estou
LENDO

FABIO NOBURO TOMITA, PROPRIETÁRIO DA ELETROFONTE



HISTÓRIA DE EDDIE AIKAU: HERÓI HAVAIANO
STUART HOLMES COLEMAN
EDITORA GLOBAL
320 PÁGINAS

O livro conta a história de Eddie Aikau, um dos maiores heróis havaianos que surfou as melhores e as maiores ondas do Havaí e do mundo. Salvou centenas de vidas nas traiçoeiras águas do North Shore e como um orgulhoso havaiano sacrificou sua vida para salvar seus companheiros que estavam a bordo da Hokule'a. Este livro conta a história do Havaí moderno e o papel de Eddie no renascimento havaiano no ano de 1970. O livro baseia-se em várias entrevistas com parentes e amigos de Eddie Aikau, além de intelectuais havaianos. Este é o primeiro livro publicado que narra a vida e o legado deste grande herói.

FELIPE RAFAEL DOS SANTOS, DIRETOR DE ARTE DA ENERGY BRASIL



QUANDO NIETZSCHE CHOROU
IRVIN D. YALOM
EDITORA EDIouro
412 PÁGINAS

Quando Nietzsche Chorou é mais um livro em que personalidades famosas se tornam personagens em prosas de ficção. Yalom, o autor, que foi professor de psiquiatria da Universidade de Stanford, usou seus conhecimentos sobre psicoterapia e se baseou em estudos e na obra do filósofo alemão Friedrich Nietzsche. A trama, senão genial, é no mínimo interessante. O calcanhar de Aquiles da obra é o próprio personagem central, Nietzsche. Levando o renomado filósofo alemão à condição de paciente, o Dr. Josef Breuer, contemporâneo de Nietzsche, passa por diversos temas numa trama bem armada e com final surpreendente. Vale, para completar a obra, a versão em película adaptada para o cinema.

CURSOS

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

■ MULTIPLICANDO SUA FORÇA DE VENDAS POR TELEFONE

Instrutora: Maria Alice Pinatti
Data: 9 a 11 de fevereiro
Horário: 19 às 23 horas

■ ESCRITA FISCAL

Instrutor: Jovi Barboza
Data: 9, 10, 16 e 17 de fevereiro
Horário: 19 às 23 horas

■ DE VENDEDOR A NEGOCIADOR

Instrutora: Patrícia Carla de Souza
Data: 16 a 19 de fevereiro
Horário: 19 às 23 horas

■ PORQUE OS GERENTES FALHAM E COMO RESOLVER ISTO!

Instrutor: Agmar Vieira Júnior
Data: 17 a 20 de fevereiro
Horário: 19 às 23 horas

■ PCP – PLANEJAMENTO E CONTROLE DE PRODUÇÃO

Instrutores: Nilton Pirassol, Flavio
Avanci e Cristiani Moscato
Data: 25 de fevereiro a 31 de março
Horário: 19 às 23 horas



Bruna Moreschi

DOAÇÃO DE MUDAS

A ACIM doou 300 mudas de árvores da espécie manacá da serra para a Secretaria do Meio Ambiente. A doação foi uma medida compensatória pelo projeto “Um shopping a céu aberto”, edição 2007, que iluminou as árvores dos principais trechos comerciais de Maringá durante o período natalino. As árvores serão plantadas no início deste ano nas proximidades dos locais onde foi instalada a iluminação de Natal. A doação aconteceu em dezembro.

MARINGÁ LIQUIDA

Já estão sendo comercializados os kits de adesão a Maringá Líquida. Para associados da ACIM ou Sivamar, que são os organizadores da campanha, os kits custam a partir de 70 e incluem bandeirolas, cartazes de preço, balões e adesivos de lapela. Uma grande campanha publicitária será realizada em veículos de comunicação das regiões norte e noroeste do estado para atrair consumidores dos municípios vizinhos. A 13ª edição da Maringá Líquida, cujo tema será economia gigante para você, acontecerá no final de março. Quem quiser adquirir os kits poderá ligar para o telefone (44) 3025-9595 ou enviar e-mail para eventos@acim.com.br



MISSÃO PARA A ARGENTINA

Com o objetivo de fomentar negócios, uma comitiva de 40 pessoas, formada por empresários e autoridades, irá a Córdoba em 17 de março. "Córdoba é a segunda maior cidade da Argentina e acredito que há um grande potencial de negócios entre as duas cidades", diz o superintendente do Porto Seco, Marcos Capellazzi (na foto, durante o lançamento da missão em 4 de fevereiro). A cidade argentina se destaca na produção de alimentos, couro, metalmecânica, entre outros. A viagem terá apoio da ACIM e do Instituto Mercosul. Mais informações podem ser obtidas junto ao Porto Seco, pelo telefone (44) 2101-4646.

Rafael Moreschi



EVENTOS

A ACIM elaborou o calendário dos principais eventos deste ano realizados serão pela entidade. A programação será a seguinte:

- Entrega do prêmio ACIM Mulher: 8 de março, no Haddock Buffet
- Feira Festas e Noivas: 16, 17 e 18 de junho, no Centro de Eventos Araucária
- Feira Ponta de Estoque: 15 a 18 de julho, no Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro.

SCPC IMOBILIÁRIO

Um novo tipo de consulta de crédito está sendo disponibilizado pela ACIM às imobiliárias associadas. Trata-se do SCPC Imobiliário, que garante agilidade nas consultas e redução de custos. Por meio desta consulta, são fornecidas diversas informações sobre o locatário: se há protestos, ações judiciais, ordens de despejo e cheques sem fundos no nome dele, além de uma síntese com dados cadastrais. O serviço passou a ser oferecido graças a uma parceria firmada com a Central de Negócios Imobiliários, que congrega 25 imobiliárias do setor. Mais informações pelo telefone (44) 3025-9595.

NOVAS INSTALAÇÕES

O Centro de Capacitação da ACIM foi reformado e ampliado. Desde o início deste mês, estão à disposição dos usuários quatro salas de treinamentos, sendo duas com capacidade para 45 pessoas cada, outra com 30 lugares e a quarta com estrutura para cem pessoas. O Centro de Capacitação, que está no piso térreo da sede da entidade, também ganhou duas salas de reuniões. Todas foram equipadas com poltronas mais confortáveis, ponto de internet e revestimento acústico. Em 2008, foram ministrados mais de 80 cursos, que contaram com a participação de mais de duas mil pessoas, de cerca de 1.200 empresas.



Câmara transparente e transformadora

O NOSSO OBJETIVO É QUE A COMUNIDADE RECONHEÇA UM LEGISLATIVO QUE HONRA OS VOTOS DE CONFIANÇA RECEBIDOS, PROMOVENDO AÇÕES NOVAS, INTELIGENTES E DECISIVAS QUE TRANSFORMARÃO MARINGÁ EM UMA CIDADE MELHOR PARA TODOS

Maior que o ônus de estar à frente de um poder desgastado nas esferas federal, estadual e municipal, é a responsabilidade da missão assumida quando fomos eleitos para a presidência da Câmara de Vereadores da terceira maior cidade do Paraná, a Maringá que amamos e onde vivemos com a nossa família.

Empenharemos todas as nossas forças para cumprir esse trabalho e se hoje o Legislativo é uma vidraça, estamos iniciando ações e medidas transparentes que proporcionarão a necessária visibilidade quanto a tudo o que ocorre em nossa Casa de Leis.

Esse é o principal dos compromissos de quem está com os pés no chão por conhecer a política local através de diversos ângulos: como cidadão, como empresário, como ex-presidente de uma grande e tradicional entidade cultural (Acema), como vereador de vários mandatos, como vice-prefeito e várias vezes como prefeito em exercício durante a gestão 1993/1996.

A composição da Câmara de Vereadores é a mais democrática possível: 15 vereadores representando 9 partidos políticos e com toda certeza estamos preparados para presidir com isenção essa aparente babel partidária, cuja variedade garantirá proposições e decisões sob o foco dos debates. Por experiência sabemos inclusive que vozes e discursos diferentes, às vezes erradamente interpretados como denúncias, sempre existirão porque a Câmara é um ambiente onde impera a democracia e cada vereador é um líder com legítima procuração popular para proceder de acordo com seus princípios e fins.

A missão que é cobrada muitas vezes como atribuição única do Poder Legislativo em Câmaras Municipais, Federais e Assembléias - legislar e fiscalizar a administração pública - será rigorosamente cumprida.

Mas não podemos esquecer que o vereador é a figura pública mais próxima do povo, a mais acionada e cobrada 24 horas por dia. E que verearear significa cuidar do bem-estar dos cidadãos através do estudo, da proposição, da discussão de leis, além de ouvir a população diariamente sobre necessidades ligadas à saúde, segurança pública, buracos, mato, iluminação e muitas outras reclamações passíveis de soluções e providências.

Nossas primeiras medidas na Câmara, objetivando mudanças para o nosso jeito de administrar, priorizam a visibilidade e a economia. Começamos com a nomeação de novos diretores perfilados com setores responsáveis pelas contas, controles e dia-a-dia legislativo. Em seguida emitimos portaria determinando que a utilização dos veículos - somente com os motoristas oficiais - precisa ser autorizada por diretor da Casa; e que para viagens fora do Município os veículos serão liberados somente com autorização expressa desta presidência.

Também extinguímos a Ouvidoria da Câmara que, com seus gastos, consumia cerca de R\$ 200 mil a cada ano. Designamos através da Portaria 02/2009 o Grupo Administrativo de Trabalho constituído pelos vereadores Dr. Heine Macieira, Zebrão, Dr. Paulo Soni, Dr. Sabóia e Evandro Júnior que juntamente com seis funcionários de carreira promoverão dentro do prazo de 90 dias um amplo estudo que a Mesa Executiva analisará para a reestruturação orgânico-administrativa e política da Câmara.

Não vamos levantar bandeiras em nome da honestidade e seriedade porque as trouxemos de família e sempre balizaram as nossas atitudes. O nosso compromisso é de muito trabalho. E o nosso objetivo é que a comunidade reconheça na Câmara e nos vereadores um Legislativo que honra os votos de confiança recebidos, promovendo ações novas, inteligentes e decisivas que transformarão Maringá em uma cidade melhor para todos.

MÁRIO HOSSOKAWA É PRESIDENTE DA CÂMARA MUNICIPAL DE MARINGÁ

ACIM

A REVISTA DE
NEGÓCIOS DO PARANÁ

ANO XLV Nº 484 FEVEREIRO/2009
PUBLICAÇÃO MENSAL DA ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ -
ACIM / FONE: 44 3025-9595

DIRETOR RESPONSÁVEL
José Carlos Barbieri
Vice-presidente de Marketing

CONSELHO EDITORIAL
Helmer Romero, José Carlos Barbieri, Giovana
Campanha, Dirceu Herrero Gomes, Karina Izzo,
Gabriel Vieira, Ayrton Angelo da Silva Filho

JORNALISTA RESPONSÁVEL
Giovana Campanha MTB 05255

COLABORADORES
Giovana Campanha, Bruna Gusmão, Luiz
Fernando Cardoso, Rogério Fischer,
Murilo Gatti, Vanessa Bellei

EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA
Andréa Tragueta
andreatra@brturbo.com.br

REVISÃO
Giovana Campanha

CAPA
Aloísio Scarpelini

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

FOTOS
Bruna Moreschi
Rafael Moreschi

IMPRESSÃO
Gráfica Regente

CONTATO COMERCIAL
9921-2999
3025-4983

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

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
PRESIDENTE: Adilson Emir Santos
CONSELHO SUPERIOR -
Presidente: Carlos Alberto Tavares Cardoso
COPEJEM - Presidente: Cezar Bettinardi Couto
ACIM MULHER - Presidente: Pity Marchese
CONSELHO DO COMÉRCIO E SERVIÇOS -
Presidente: Reginaldo Czezacki

CACBOS FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES
COMERCIAIS DO BRASIL FÁCIAPIS
FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES
COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO PARANÁ

Se você ainda protege sua
família e empresa assim,
você precisa conhecer o PAM.

* No caso de urgência e emergência, atendimento pela Abramge.



ANS - nº 31526-5

Com o PAM você tem:

Central de atendimento 24Hs • Pediatria 24Hs
Serviço de Atendimento ao Beneficiário • Pós Venda Empresarial
Programa de medicina preventiva • Cobertura nacional*
Horários flexíveis de atendimento após o horário comercial.

Agende uma visita de um consultor
e descubra essas e mais vantagens.

44 3218 1515
www.drpam.com.br

Condições especiais
para associadas
ACIM



Nosso atendimento é de coração



O **PAM** homenageia todas as mulheres, mães, avós, filhas, irmãs, esposas e amigas não somente no dia internacional da mulher, mas nos 365 dias do ano com excelência no atendimento dedicado especialmente às mulheres. Só uma empresa com um quadro de funcionários formado por 95 % de mulheres é capaz de compreender todas as necessidades desse sexo tão complexo e mágico e dar um atendimento tão especial e direcionado. Nesse dia que é dedicado a vocês, dediquem-se a si mesmas e deixem a sua saúde por conta do **PAM**.

Feliz dia das mulheres!

ANS - nº 31526-5

Condições especiais para associados

ACIM

44 | 3218 1515

www.dr pam.com.br



Nosso atendimento é de coração