

Revista

# ACIM

R\$ 5,00  
Abril/2009  
Nº 486  
Ano 46

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ



**Cidades dentro  
de Maringá**

O grande potencial de consumo de alguns bairros aumenta o poder econômico expandindo o comércio como se fossem verdadeiras cidades

*E mais:*

**Caderno  
Especial  
MEDICINA**

# PASSEIO CICLÍSTICO

## DR. PAM FAZ SUCESSO EM PASSEIO CICLÍSTICO NO PARQUE DO INGÁ



Milhares de pessoas participaram do passeio ciclístico onde o Dr. PAM distribuiu brindes e animou crianças, jovens e adultos, foi um sucesso! Saiba mais, entre no site do PAM e confira os detalhes.

ANS - nº 31526-5

Condições especiais  
para associados  
**ACIM**

44|3218-1515  
[www.drpam.com.br](http://www.drpam.com.br)



Mais que Plano  
de Saúde

energybrasil.com.br



Índice

REVISTA ACIM ANO 46 Nº 486

**ENTREVISTA**

4

Ex-preparador físico de Ayrton Senna e Abílio Diniz, Nuno Cobra é nosso entrevistado do mês e explica como ter uma vida saudável

**REPORTAGEM DE CAPA**

10

Não faltam exemplos de pessoas que abriram o próprio negócio num bairro e obtiveram sucesso; em alguns itens, como supermercados e salões de beleza, consumidor dá preferência para as compras perto de casa, segundo pesquisa

**COMUNICAÇÃO**

24

Quem não dispõe de muitos recursos para investir em publicidade, pode apostar na divulgação de produtos e serviços em mídias acessíveis, como outdoors

**CADERNO ESPECIAL**

35

Na primeira edição deste caderno, a Revista ACIM traz uma série de reportagens sobre a Medicina em Maringá: panorama do setor, transplantes e planos de saúde são alguns dos temas abordados

## Comércio forte nos bairros

Aquela loja de utilidades domésticas situada numa avenida movimentada em um bairro distante do centro da cidade, que até pouco tempo era a única do segmento na região, ganhou um concorrente. E ele resolveu se instalar bem próximo à loja pioneira para fazer concorrência direta. Quem mora ou tem negócios em bairros sabe que essa é uma situação cada vez mais comum.

Os novos loteamentos e, conseqüentemente, novos moradores (e consumidores) têm ajudado muita gente a abrir o próprio negócio e impulsionado um comércio pujante. Os bairros têm “vida própria” e neles é possível encontrar padaria, farmácia, floricultura, mercado, posto de combustível, loja de confecções e vários outros negócios.

Se os consumidores ganham comodidade, por não terem que se deslocar até a região central, os empresários vislumbram uma oportunidade de negócio e encontram clientela cativa. Uma pesquisa feita pela ACIM em parceria com o Departamento de Economia da Universidade Estadual de Maringá mostrou que na hora de fazer compras em supermercados, ir à farmácia ou frequentar salão de beleza os consumidores dão preferência aos estabelecimentos situados nos bairros.

O número de alvarás emitidos pela prefeitura comprova que o comércio fora da região central tem se fortalecido. No ano passado, apenas na zona 7, 174 estabelecimentos tiveram autorização da prefeitura para funcionar. Na região do Mandacaru foram 182.

A ACIM também tem feito a sua

parte e está cada vez mais próxima dos comerciantes de bairro. Tanto que nas últimas semanas implantou o projeto ACIM em Ação, que promove palestras gratuitas para os empresários e funcionários. Até agora foram sete edições do projeto (seis em bairros), que reuniram mais de três mil pessoas. Nestas primeiras palestras foram abordadas técnicas de venda e atendimento, pelo consultor Amauri Crozariolli.

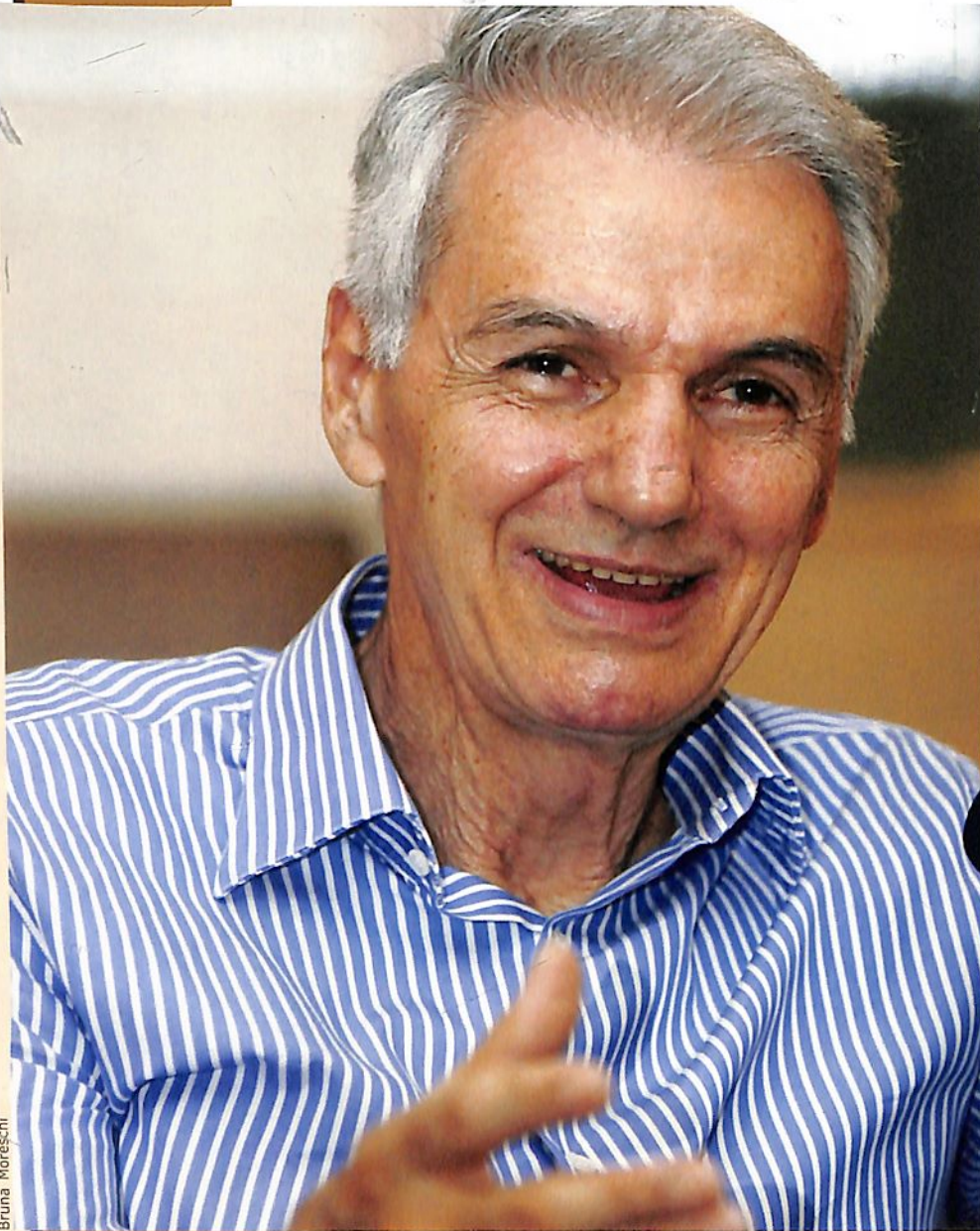
Os eventos têm sido um sucesso e contribuem para mostrar aos pequenos empresários o que a ACIM pode fazer por eles. Nossa intenção é realizar palestras em outros bairros e com outros temas. Todos podem assistir às palestras, independente de serem associados.

E quem quiser atualizar conhecimentos poderá também participar gratuitamente do Fórum ACIM Mulher, que acontece toda primeira terça-feira do mês, e do Copejem Business, que ocorre toda última quarta-feira do mês. Ambos são realizados na sede da ACIM e não têm custo. Os temas são variados, mas sempre com aplicabilidade nos negócios.

Há ainda os cursos de capacitação oferecidos pela ACIM. Os associados têm descontos especiais. Os cursos são realizados normalmente à noite ou nos fins de semana e têm como temas comunicação, logística, matemática financeira, relacionamento interpessoal, recrutamento, entre outros.

Se você quiser saber mais sobre a ACIM e os produtos e serviços que oferecemos para os associados, poderá solicitar a visita de um consultor ou nos visitar. Com certeza, será bem-vindo.

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



Bruna Moreschi

**A**UTOR DO BEST-SELLER “A SEMENTE DA VITÓRIA”, NUNO COBRA FOI PREPARADOR FÍSICO DE ABÍLIO DINIZ, DOS PILOTOS DE FÓRMULA 1 AYRTON SENNA E MIKA HAKKINEN, ENTRE OUTROS. EM SUAS PALESTRAS DEFENDE QUE É PRECISO USAR O CORPO PARA DESENVOLVER O POTENCIAL HUMANO, UMA ESPÉCIE DE MANTRA REPETIDO NOS ÚLTIMOS ANOS EM SUAS PALESTRAS. AOS 70 ANOS E REGRADO, NÃO COSTUMA FAZER REFEIÇÕES DEPOIS DAS 19 HORAS E DORME CEDO. ÀS CINCO HORAS DA MANHÃ ESTÁ EM PÉ E SE EXERCITA TODOS OS DIAS. MAS NÃO PENSE EM ALGUÉM QUE ADORA FAZER MUSCULAÇÃO. PELO CONTRÁRIO, SEGUNDO ELE, FAZER EXERCÍCIOS MECÂNICOS “DEIXA MUITO FORTE, MAS BURRO”. COBRA PREFERE FAZER BARRAS E CAMINHADA OU CORRIDA. O PREPARADOR FÍSICO VEIO A MARINGÁ, EM MARÇO, PARA MINISTRAR UMA PALESTRA NO III ENCONTRO DOS PACIENTES DE CIRURGIA DA OBESIDADE. CONFIRA A ENTREVISTA:

## Corpo e men

### O QUE O MÉTODO NUNO COBRA PREGA?

Há mais de 40 anos prego que as pessoas chegam ao cérebro através do músculo. Isso era considerado uma loucura total porque não se associava o corpo à mente. A emoção não existia. Hoje, fico feliz em ver que a neurociência provou realmente que ao estar caminhando, correndo, você está fabricando neurônios. E isso não significa fazer academia mecanicamente. Aliás, não vale ficar fazendo exercício durante três, quatro horas na academia, porque você vai ficar muito forte, mas burro, já que não se exige nada da mente. Meu método resgata a essência, as raízes de vencedor, aliás, dadas por Deus de graça a todas as pessoas, mas tiradas pela sociedade caçadora. O maior inimigo somos nós mesmos. Então, eu pergunto: você consegue correr dez quilômetros? Nossa é difícil. Você consegue correr 20 quilômetros? É impossível. Quando você começar a correr devagarzinho, respeitando o momento cardiovascular, sem agressão, passa a gostar do que faz. E quando vê estará correndo 20 quilômetros. É preciso acreditar em você, ser positivo e mais alegre. No meu método, fazemos a pessoa ver o corpo como uma realidade concreta de conquista.

### NO LIVRO “A SEMENTE DA VITÓRIA” O SENHOR FALA SOBRE O TRIPÉ DA ANULAÇÃO. O QUE É ISSO?

É o tripé formado pela religião, educação e os pais. O indivíduo é muito anulado pela sociedade extremamente caçadora. Ele sempre acha que não vai conseguir, por-

# te em sintonia

“O que o empresário que diz não ter tempo precisa fazer? Ele deve começar a fazer parte da vida dele. Não precisa se colocar como a primeira pessoa no rol dos acontecimentos do dia, pode ser o oitavo, sétimo, o que não pode é ficar de fora da própria agenda”

que alguém jogou uma pedra em todas as coisas boas que fez quando era criança. A religião criou o pecado, o medo. E os pais também não ajudaram. Por exemplo, com 12 anos uma criança joga uma pedra num “cacho” de abelha a 10 ou 15 metros de distância e acerta. O pai em vez de dizer que a criança é um gênio por ter pontaria para acertar nessa distância, ele critica. Então, toda vez que a criança tem vitória e sucesso, leva porrada. Quando a criança fica doente, a mãe fala: filhinho já que está com febre vou fazer aquela comida que você sempre pede e

nunca faço. Mas só vou fazer porque você está doente. Sabe aquele programa que você tanto gosta e que eu nunca deixo assistir porque é transmitido muito tarde? Hoje, como você está doentinho, poderá ficar até tarde assistindo e não precisará ir para a aula amanhã. Aí o filho pensa: oba, estou livre daquele terrorismo, não preciso ir à escola. É uma inversão, quando o filho faz coisas boas, de sucesso, como acertar o “cacho” de abelha, é criticado. E quando fica doente, a mãe faz a comida preferida dele e o deixa assistir aos programas que gosta. Como é que a

gente quebra isso? Fazendo o indivíduo mudar o corpo, começando a ter uma visão de que ele é forte. Um monte de anulações faz com que a criança anule a vida.

## O SENHOR DIZ QUE FICAR VELHO É UMA OPÇÃO, POR QUÊ?

Não existe velhice. O que significa ficar velho? Significa uma pessoa que não produz, que já se entregou, é um indivíduo que está para morrer, que não consegue mais levantar da cama, não tem mais energia, não tem mais vitalidade. Ficar velho é uma opção porque você tem todas as possibilida-

## Faça parte do Cesumar, a Comunidade do Conhecimento, um dos maiores Centros Universitários do Brasil.

### Cursos de graduação

- Administração
- Administração Integral
- Agronegócio
- Agronomia
- Análise e desenvolvimento de sistemas (PD)
- Arquitetura e Urbanismo
- Artes Visuais
- Automação Industrial
- Biomedicina
- Ciências Biológicas
- Ciências Contábeis
- Comércio Exterior
- Design de Interiores
- Direito
- Educação Física Bacharelado
- Educação Física Licenciatura
- Enfermagem
- Engenharia Civil
- Engenharia Elétrica
- Engenharia Mecatrônica
- Estética e Cosmética
- Farmácia
- Fisioterapia
- Fonoaudiologia
- Gastronomia
- Gestão Comercial (Varejo)
- Gestão de Recursos Humanos
- Jornalismo
- Letras - Espanhol
- Letras - Inglês
- Marketing
- Medicina Veterinária
- Moda
- Nutrição
- Odontologia
- Pedagogia
- Psicologia
- Publicidade e Propaganda
- Redes de Computadores
- Serviço Social
- Sistemas de Informação
- Sistemas para Internet (Web Design)
- Tecnologia em Comércio Exterior
- Tecnologia em Marketing
- Tecnologia em Negócios Imobiliários
- Tecnologia em Produção Sucoalcooleira
- Teologia
- Turismo



  
**CESUMAR**  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DE MARINGÁ  
*Comunidade do Conhecimento*  
**Educação presencial e a distância**  
Av. Guedner, 1610 | Maringá - PR  
44 3027 6360 | [www.cesumar.br](http://www.cesumar.br)

des de vida, quando está em atividade. O sol, banho frio e corridas diárias são o melhor remédio para a doença.

### QUAL A SUA SUGESTÃO EM RELAÇÃO À ALIMENTAÇÃO?

Nós temos que nos alimentar muito pouco. A mulher deve comer cerca de 200 gramas por dia e o homem em torno de 300 gramas, mas, em geral, as pessoas não fazem isso. É importante ingerir devagar, porque na parede do estômago há sensores que levam para o cérebro a sensação de saciedade, então ao comer devagar dá tempo para esse processo ocorrer. Mas é importante dizer que a alimentação tem que ser de acordo com o gasto calórico. Se uma pessoa corre dez quilômetros por dia, deverá ter uma dieta fortíssima, comer muito carboidrato. Se alguém corre oito quilômetros, não poderá ter a mesma dieta de quem corre dez.

### DE MANEIRA GERAL, O BRASILEIRO SE ALIMENTA BEM?

A alimentação do brasileiro era ótima, as pessoas comiam arroz, feijão, um pedacinho de carne e muitas frutas e legumes. Por que a minha geração não tem defeitos nos dentes? E por que hoje se coloca tanto ferrinho nos dentes? Por causa da alimentação. Em vez de comer papinha, é preciso comer alimentos duros, como cenoura crua. Mas o brasileiro importou dos Estados Unidos o fast-food e passou a comer muito sanduíche e comida pronta. Tem gente que come dois sanduíches de uma vez e toma dois litros de refrigerante. Isso é uma aberração. Quando eu começo a atender um cliente, peço para anotar tudo o que comeu numa semana e tem gente que come de 18 a 20 mil calorias, enquanto que o ideal é ingerir 1,8 mil

calorias por dia. Quando começa a emagrecer ocorre um fato interessante, porque a pessoa diminui a área geográfica e sente menos fome. A gordura é um tecido vivo, precisa de oxigênio e nutrientes. E como eu convenço as pessoas a emagrecerem? Explicando isso. O sangue que está indo para seu cérebro está sendo repartido com suas gorduras. Eu sempre digo: primeiro é preciso emagrecer a cabeça, senão não adianta querer emagrecer o corpo, porque vai voltar a engordar.

### FALTA DE TEMPO É JUSTIFICATIVA PARA NÃO FAZER ATIVIDADE FÍSICA?

Não é justificativa, porque você coloca o tempo onde acha importante. O que o empresário que diz não ter tempo deve fazer? Precisa começar a fazer parte da vida dele. Vamos supor que no dia ele tenha dez compromissos importantes para cumprir. Ele tem que ser um desses compromissos, pode ser o oitavo, sétimo, o que não pode é ficar de fora da própria agenda. Tenha um tempo para você.

### QUE ATIVIDADE FÍSICA O SENHOR RECOMENDA?

Caminhada. Comece com dez minutos e vá aumentando. Se a pessoa for muito obesa, pode caminhar dia sim, dia não, mas é preciso começar. E com o passar do tempo poderá até correr, porque já adquiriu eficiência cardiovascular, e a corrida não cansará, já que você fará esse exercício com a mesma frequência cardíaca de quando caminhava. Minha quarta viga mestra é a respiração (as outras são alimentação, atividade física e sono regular). Qual é o elemento mais importante antiestresse que existe? A respiração. Lembra que o estresse é uma necessidade na vida das pessoas, mas há

o estresse negativo. Isso é um veneno, o indivíduo vai trabalhar muito e produzir pouco. Você tem que fazer a respiração diafragmática (contração e relaxamento do diafragma) pelo menos quatro vezes por dia. Quando acordar está melhor preparado, para chegar ao trabalho com os giros mentais mais baixos.

### VOCÊ TRABALHOU COM EMPRESÁRIOS WORKAHOLICS. É PRECISO TRABALHAR MUITO PARA TER SUCESSO?

O workaholic tem sucesso relativo porque trabalha muito, mas produz pouco. E quem trabalha muito é um incompetente. Nós produzimos bem durante cinco ou seis horas por dia, depois disso o rendimento cai. Quando comecei a trabalhar com o Abílio na década de 80 ele estava falido. Se um cara como o Abílio, que construiu um império, consegue dormir às 21h30, por que as pessoas não dormem cedo? Porque não têm hábito. Elas não têm qualidade de vida, invertem tudo, dormem às duas horas da manhã e acordam cansadas. Por isso, chegam ao trabalho com sono e não rendem nem 70% do que poderiam render.

### COMO SEU MÉTODO PODE AJUDAR OS EMPRESÁRIOS A TOMAR DECISÕES DE MANEIRA RÁPIDA?

Você não pode levar a vida a sério, mas isso não significa não trabalhar ou não cumprir horário, mas saber os limites. Outro ponto que defendo é que é absolutamente proibido pensar. Você tem que se ocupar e não pensar. Faz 40 anos que eu me ocupo, mas não me preocupo. O Ayrton Senna levou dois anos e meio para aprender a não pensar, ele nunca ultrapassou seus limites, mas foi aprendendo a empurrar seus limites para níveis inimagináveis. ■



## REVOLUCIONÁRIO IMPLANTE ZIGOMÁTICO

IMPLANTES SEM ENXERTOS ÓSSEOS COM RESULTADOS EXCELENTES.



Início



Resultado



Radiografia final

### Sensação de nunca ter perdido os dentes

O **Implante Zigomático** é a solução para pessoas que estão com dentes comprometidos ou com grande perda óssea e necessitam de implantes dentários. Esta técnica evita cirurgias de enxerto ósseo, permitindo a instalação de próteses fixas imediatamente\*.

Na maioria dos casos a condição mastigatória é restabelecida em até **72 horas\***, proporcionando de volta ao paciente o seu bem-estar e sua felicidade.

### ✓ Tratamentos

Cirurgia computadorizada

Cirurgia ortognática

Implantes dentários

Implantes zigomáticos

Implantes ALL ON 4

Prótese

Cirurgia do ronco e apnéia do sono

Cirurgia dos dentes do siso

Dores faciais

Clareamento dental a laser

Laserterapia

Tratamento cirúrgico e clínico da ATM

Tratamento sob anestesia local ou geral

Analgesia inalatória

Cirurgia do contorno facial

Estética

Periodontia

Endodontia

### Profissionais

• Dr. João Baptista Ilha Filho  
CRO 14819

• Dr<sup>a</sup>. Vanessa Aquotti Ilha  
CRO 11964

**Orofacial Center**  
CIRURGIA BUCO MAXILO FACIAL

Muito além de um sorriso.

AGENDE SUA CONSULTA!

44 **3026-8226**

# Implantes

**DO JEITO QUE VOCÊ SEMPRE QUIS.**

## DENTÁRIOS

Divulgação



## NOVA GRANELEIRA

Representante da Randon S.A na região, a ATDL Distribuidora apresentou aos clientes e parceiros a Linha Graneleira série 60 anos, lançada em comemoração as seis décadas de existência da Randon, maior fabricante do segmento na América Latina. O evento aconteceu simultaneamente em toda a rede de distribuidores, da qual a ATDL faz parte, em fevereiro. Segundo o diretor da ATDL Gilberto Siraichi a nova série apresenta pintura com maior durabilidade e resistência à corrosão e tem garantia de cinco anos. Para desenvolver a nova pintura, a Randon investiu R\$ 70 milhões, entre equipamentos, infraestrutura e a construção de um prédio. Informações pelo telefone (44) 3221-5900.

## PRESIDÊNCIA DO SEBRAE PARANÁ

O empresário Jefferson Nogaroli, de Maringá, assumiu a presidência do Sebrae Paraná, oficialmente, em 16 de março. O evento foi realizado no Castelo do Batel, em Curitiba, e reuniu mais de 600 pessoas, incluindo lideranças políticas e empresariais do Brasil, Argentina e Paraguai. Uma comitiva de empresários maringangenses também participou da cerimônia. Em seu discurso, Nogaroli afirmou que “queremos que a equipe do Sebrae/PR dê o melhor de si. O Sebrae é reconhecido no mundo inteiro como uma instituição de excelência para micro e pequenas empresas. Nosso maior patrimônio são os nossos técnicos. Vou dar o meu entusiasmo e o melhor de mim”. Nogaroli foi presidente da ACIM por duas gestões, entre 1998 e 2002, além de ter presidido a Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná (Faciap).

## INCENTIVO PARA FRANQUEADORES

O Instituto Tomodati de Cooperação do Brasil idealizou e implantará o projeto Microfranquia para empresas de Maringá e do Paraná. O projeto foi aprovado pelo Fundo Multilateral de Investimento (Fomim) e pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). Segundo o presidente do Tomodati, Cláudio Suzuki, a iniciativa é inédita e oportunizará novos empreendimentos. “Para comprar uma franquia, o investimento é alto, no mínimo R\$ 50 mil. Com o Microfranquia, as empresas que desejam se tornar franqueadoras terão o apoio do Tomodati e sua marca será vendida por um valor mais acessível”, explica. O projeto deverá entrar em vigor ainda neste ano. Mais informações pelo telefone (44) 3029-4400. O Instituto Tomodati é uma ONG cujo objetivo é oferecer apoio aos dekasseguis na ressocialização, abertura de negócios e capacitação.

## IMPOSTOS

Cada brasileiro pagou, em média, R\$ 5.572 em tributos no ano passado. Isso significa que o governo arrecadou R\$ 1,056 trilhão, ou o equivalente a 36,54% do Produto Interno Bruto brasileiro. Os dados são do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário e mostram ainda que o total de tributos arrecadados no país aumentou 14,43% em relação a 2007. É como se os brasileiros trabalhassem cerca de 150 dias por ano para o governo com o objetivo de pagar impostos. Norte-americanos e chilenos trabalham o equivalente a cem dias.

Bruna Moreschi



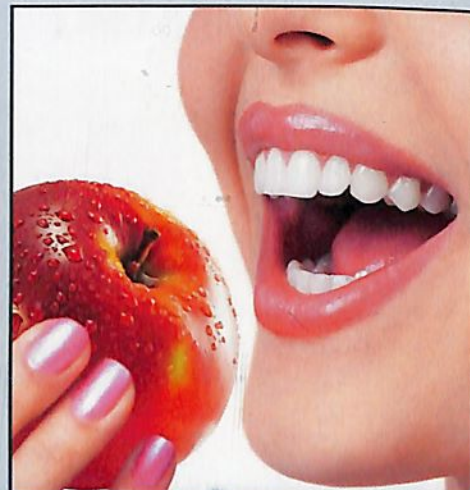
## UM ANO

A Câmara da Mulher Empreendedora e Gestora de Maringá, ligada ao Sindicato do Comércio Varejista (Sivamar), completou um ano. A data foi marcada com um jantar, no dia 24 de março, que contou com a exposição de produtos femininos e desfiles de moda. Também no mês passado, em homenagem às mulheres, a Câmara realizou uma programação especial, que incluiu palestras e homenagens. Na foto o presidente da Federação do Comércio do Paraná, Darci Piana, as integrantes da Câmara, representantes de entidades e o presidente da ACIM, Adilson Emir Santos, durante o jantar de aniversário.

## CENAS DE FILMES

As cenas mais conhecidas de filmes que fizeram sucesso nas bilheterias como Bonequinha de Luxo, Sr. e Sra. Smith, Edward Mãos de Tesoura, Beleza Americana e Moulin Rouge foram protagonizadas por maringaenses. A exposição "Movies e Celebrities" foi organizada pela jornalista Rosi Ortega e pelo produtor Junior Terra (foto) e conta com 22 fotografias. A exposição, que é itinerante, ficará no Maringá Park Shopping Center até meados de abril. Ainda não foi definido o próximo local da exposição.

Divulgação



O ASSUNTO AQUI É  
SAÚDE E BEM-ESTAR?  
O NOSSO TAMBÉM.



**Ferrari & Molim**  
ODONTOLOGIA E FONOAUDILOGIA

<b>Alexis Molim Junior</b> CRO 5678 CIRURGIÃO BUCOMAXILOFACIAL E PERIODONTISTA	<b>Ana Lígia Ferrari Molim</b> CRFA-PR 8743 FONOAUDIÓLOGA
Cirurgia Bucocomaxilofacial. Periodontia. Implantes.	Terapia de Respiração, Mastigação, Deglutição e Fala. Fonoaudiologia Estética.

Rua Luiz Gama, 359 - Sala 2 - Zona 4  
Fone (44) 3025-2032

falecom@ferrarimolim.odo.br  
www.ferrarimolim.odo.br

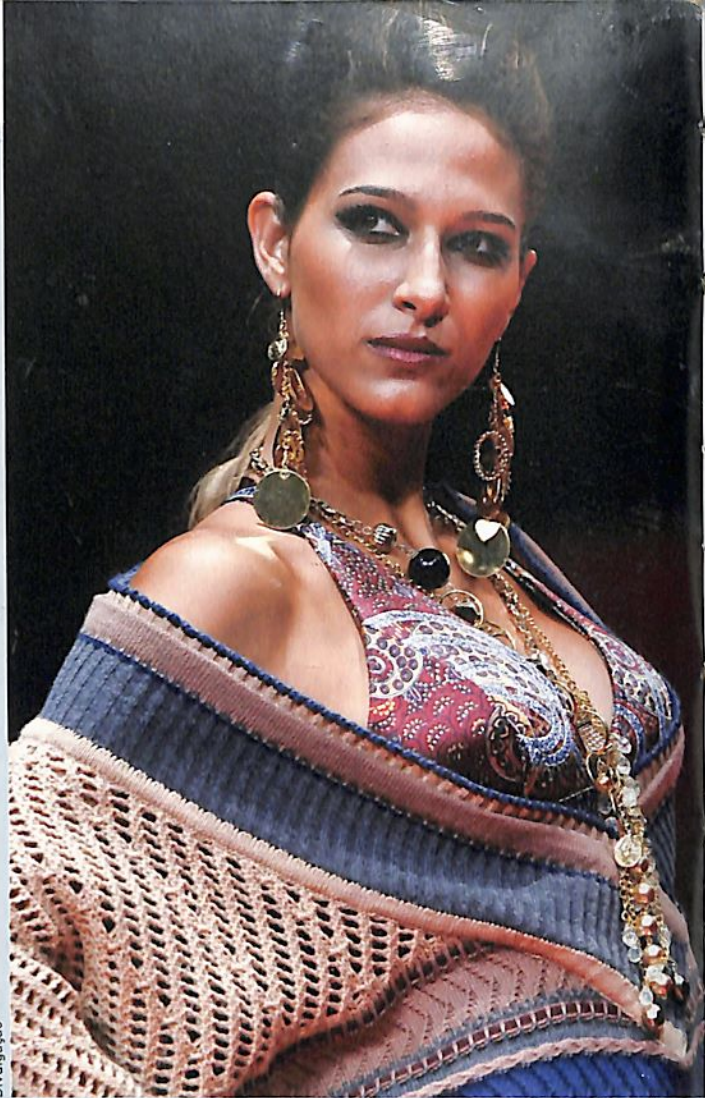
www.acim.com.br

### MARINGÁ MODA MIX

Mais de 20 mil compradores de todo o Brasil participaram da terceira edição do Maringá Moda Mix, realizado pela Associação dos Shoppings Atacadistas de Moda de Maringá entre 8 e 12 de março. No evento, os visitantes puderam conhecer a coleção outono/inverno e pronta-entrega, das cerca de 540 lojas de confecções instaladas nos seis shoppings atacadistas da cidade: Avenida Fashion, Maringá Vest, Feira Vest Mercosul, Portal da Moda, Vest Sul e Maringá Shopping de Calçados. A estimativa é que as vendas foram 10% maiores do que na edição anterior.

A abertura do evento teve a participação do vice-governador do Paraná, Orlando Pessuti, que declarou que "o Moda Mix é um evento com características internacionais. Todos os lojistas estão de parabéns, por isso nosso estado é o segundo polo do país na área de confecção". Já o presidente do Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá, Carlos Pecheck, disse que o "Maringá Moda Mix vem da união de um setor organizado. E o sucesso do evento é consequência desta união". A cerimônia de abertura contou com dois desfiles e a presença do modelo Paulo Zulu.

As 1,2 mil empresas de confecção de Maringá e região produzem cerca de sete milhões de peças por mês e geram 25 mil empregos diretos e outros 60 mil empregos indiretos. A estimativa é que as indústrias faturem mensalmente R\$ 130 milhões.



Divulgação

### CONSELHO DE SEGURANÇA

O coronel da reserva da Polícia Militar Antônio Tadeu Rodrigues é o novo presidente do Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg). Eleito em 27 de março para o biênio 2009/2010, Rodrigues, que foi um dos fundadores do Conseg 25 anos atrás, assumiu a diretoria com mais 32 pessoas, logo após a eleição. Apenas uma chapa foi inscrita.

Nas duas últimas gestões, a entidade foi presidida por Everaldo Belo Moreno e neste período foram realizados projetos importantes, como oficinas de prevenção ao uso de drogas, seminários para entidades que oferecem tratamento para dependentes químicos, oficinas de circo e artes marciais para crianças de baixa renda e investimentos na melhoria das condições de trabalho e na estrutura das polícias civil e militar.

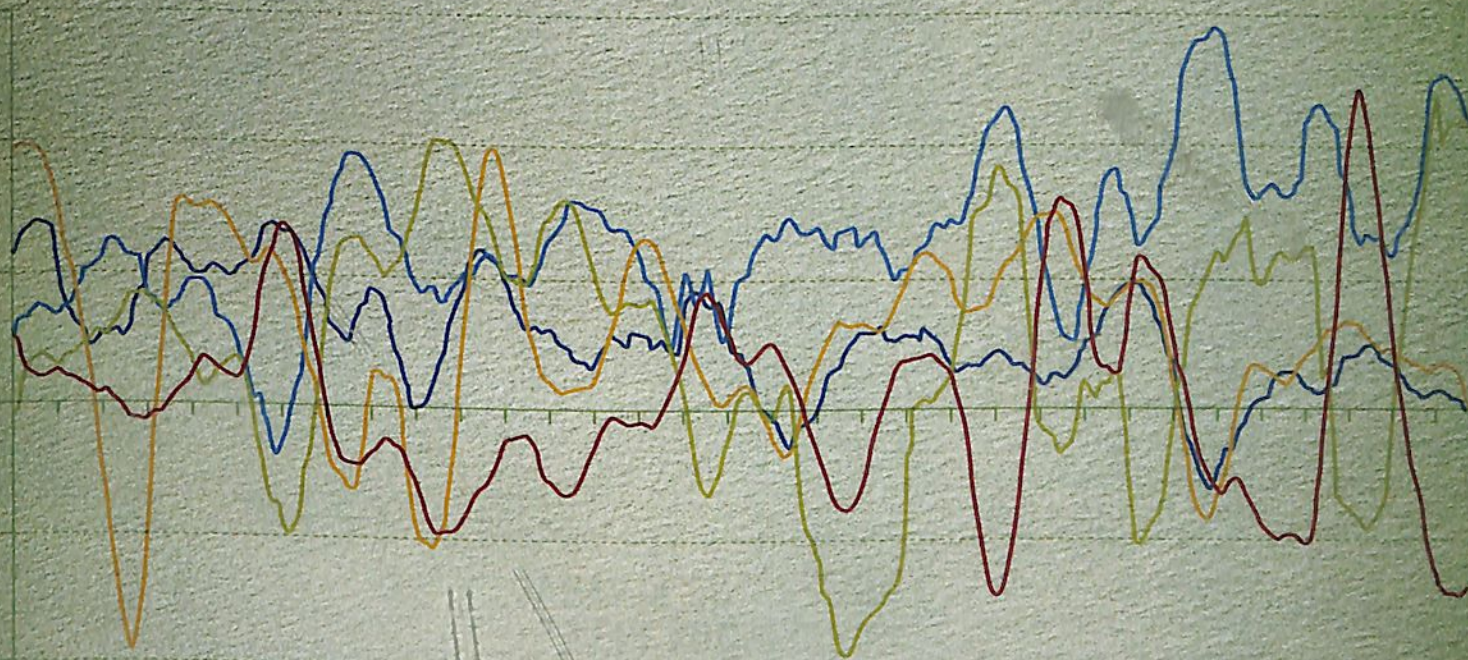


Rafael Saes

### REAPROVEITAMENTO DE TECIDOS

Em parceria com o Instituto para o Desenvolvimento Regional, Sindicato da Indústria de Vestuário de Maringá e a Associação de Proteção à Maternidade e a Infância, a coordenadora do curso de Moda do Centro Universitário de Maringá (Cesumar), Sandra Franchini, iniciou recentemente o projeto "Reaproveitamento de tecidos". Financiado pela Fundação Araucária, o projeto está sendo executado por uma equipe de graduados e especialistas da própria instituição de ensino. O objetivo principal é a ampliação do trabalho de uma cooperativa de mulheres, das classes D e E, especializada na reutilização de tecidos, em Sarandi.

# SICREDI. Top Five 2008 do Banco Central em projeções econômicas.



**Em tempos de altos e baixos,  
é bom contar  
com quem está no topo.**

O SICREDI está no Top Five 2008 do Banco Central, destacando-se como uma das instituições que mais acertaram as projeções econômicas ao longo do ano. Ao todo, foram avaliadas aproximadamente 100 instituições e empresas de consultoria. Ficar entre as melhores nas previsões do IGP-M demonstra a capacidade do SICREDI de antecipar o cenário econômico, mesmo diante de um ano de extrema volatilidade. Faça como 1,4 milhão de brasileiros: associe-se ao SICREDI e venha crescer com a gente.

**Vem ser dono. Vem pro SICREDI.**

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



**O COMÉRCIO TEM ACOMPANHADO A EXPANSÃO IMOBILIÁRIA DE MARINGÁ E NOVOS NEGÓCIOS SURGEM PARA ATENDER AOS MORADORES QUE BUSCAM COMODIDADE NAS COMPRAS; PESQUISA MOSTRA QUE, NOS BAIRROS, CONSUMIDOR DÁ PREFERÊNCIA PARA SUPERMERCADO, FARMÁCIA, MATERIAL DE CONSTRUÇÃO E SALÃO DE BELEZA**

Com 4,2% de crescimento frente a 2007, no ano passado foram abertas 3.343 empresas em Maringá, de acordo com a Junta Comercial do Paraná (Jucepar). No Jardim Alvorada, 162 negócios, incluindo comércios, prestadores de serviços e indústrias, receberam o alvará da prefeitura. Entre as novas empresas do bairro, a Polo Multicoisas, loja de variedades aberta por Márcio Andeluci. Ele deixou o emprego de gerente de vendas de um supermercado e montou o próprio negócio no final do ano passado.

“Não me arrependo do que estou fazendo”, afirma. Depois de vários meses de planejamento até a definição do ponto, a melhor opção foi abrir a loja perto de casa, constatou Andeluci. O bairro é populoso e oferece custos de aluguel e logística mais baixos do que na região central ou num shopping. “Não tínhamos muito capital e precisávamos diminuir o custo operacional da empresa. Claro que temos a ambição de chegar ao centro, mas vamos nos consolidar no bairro primeiro”, diz.

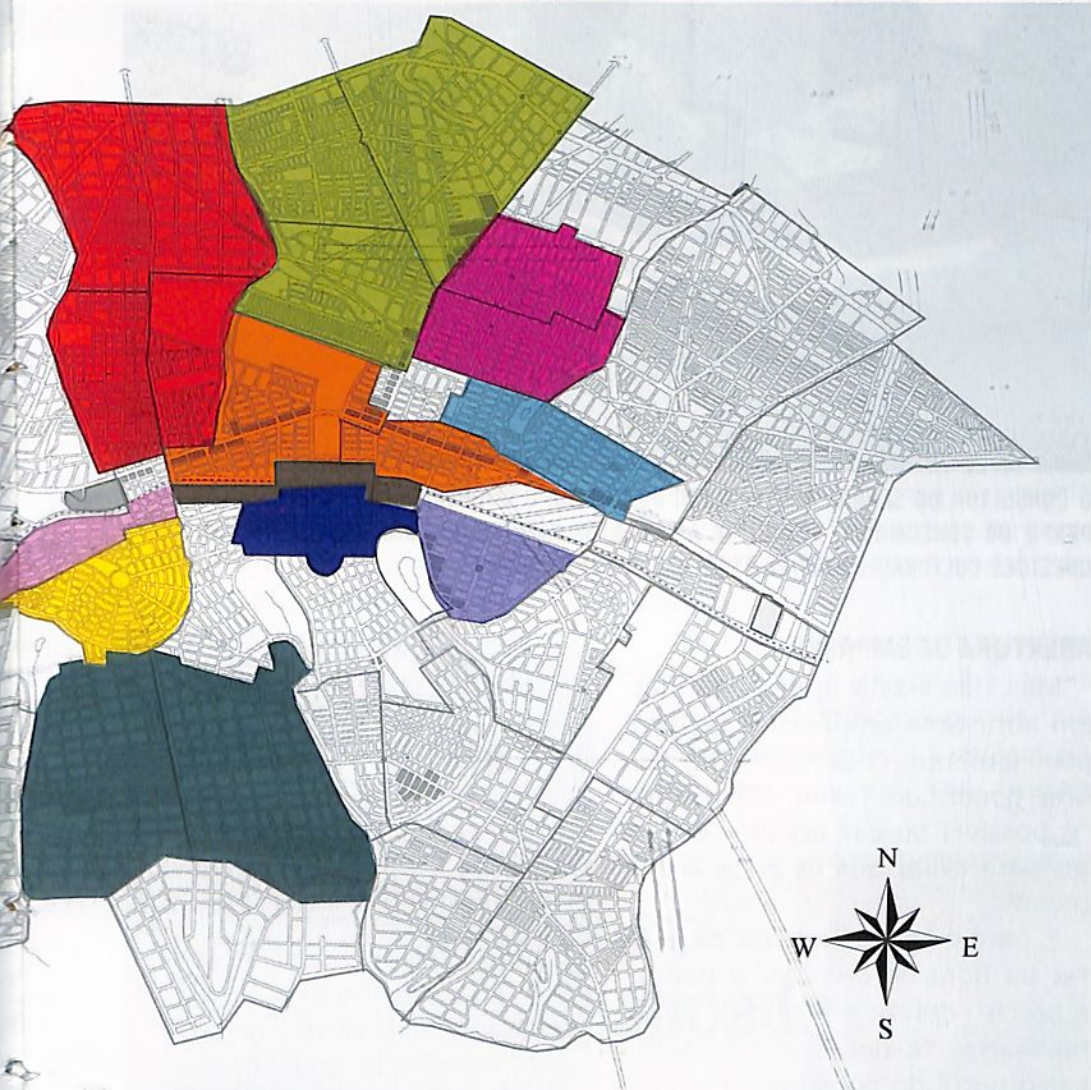
# RUMO AO CONSUMO

## NÚMERO DE ÁLVARAS CONCEDIDOS PELA PREFEITURA



REGIÕES	ESPECIFICAÇÃO
Zona 1	Centro
Zona 3	Vila Operária
Zona 5	Região das Avs. Teixeira Mendes, Euclides da Cunha
Zona 6	Maringá Velho
Zona 7	UEM, Vila Olímpica
Zona 9	Novo Centro e avenidas Carneiro Leão e Mauá
Zonas 14, 21, 32 e 48	Região da Avenida Mandacaru
Zonas 20, 40 e 44	Região das avenidas Carlos Borges e Nildo Ribeiro
Zona 23	Vila Morangueira
Zona 24	Jardim Alvorada
Zonas 29, 30 e 31	Região da Avenida Kakogawa

# MO NOS BAIRROS



Em Maringá, onde em média são abertas dez empresas por dia, os bairros têm sido cada vez mais procurados por empresários interessados na aproximação com os clientes. Os alvarás concedidos pela prefeitura nos últimos anos comprovam este crescimento. Se for considerada a região que abrange as zonas 14, 21, 32 e 48, que tem como eixo principal a avenida Mandacaru, por exemplo, o número de alvarás emitidos saltou de 40, em 2003, para 182 no ano passado, um volume mais de quatro vezes maior.

O crescimento ocorre em toda cidade, segundo informações da Secretaria da Fazenda sobre 11 regiões distintas, nenhuma atingiu um aumento proporcional tão expressivo como o registrado na região da avenida Mandacaru. Na zona 1, o centro da cidade, em 2003 foram emitidos 223, número que saltou para 593, em 2008.

Outras duas regiões merecem destaque: na zona 7, que tem a UEM como referência, o número de alvarás emitidos aumentou de 82 em 2003, para 217, em 2008, e nos bairros que têm como eixo principal a avenida Kakogawa. Foram 66 alvarás em 2003 e 174 em 2008.

Na avaliação do consultor do Sebrae e sócio-gerente da Valor Consultoria e Instrutoria, Bener Luis Turini, o crescimento do comércio nos bairros é uma tendência que atende aos anseios do próprio consumidor. "Por uma questão de comodidade, praticidade e também por escassez de tempo, as pessoas preferem não se deslocar a enfrentar o trânsito. Muitos aceitam pagar até um preço maior por estas condições", considera.

O consultor acredita que neste ano, em razão da crise internaci-

**Ano 2003    Ano 2004    Ano 2007    Ano 2008**

	Ano 2003	Ano 2004	Ano 2007	Ano 2008
	223	246	452	593
	59	57	105	123
na e Rio Branco	51	50	84	98
	27	24	50	54
	82	105	152	217
	22	19	41	52
	38	51	93	182
cc	41	44	53	85
	30	32	59	66
	57	72	105	162
	66	75	122	174

onal, serão abertos muitos novos negócios nos bairros. “Há uma tendência forte de retorno de dekasseguis e de pessoas que estão em países da Europa. Inclusive no Sebrae há um programa específico para atender este público”, afirma.

## PESQUISA

Uma pesquisa realizada em junho do ano passado pela ACIM e Departamento de Economia da Universidade Estadual de Maringá (UEM), sob a coordenação do professor Joilson Dias, mediu a tendência dos consumidores na hora de comprar determinados produtos no centro ou no bairro.

O percentual que mais chama atenção é para os itens de supermercados. Dentre os 540 entrevistados, 74,7% afirmaram comprar nos bairros contra 25% no centro. O restante, 0,3%, não consome este tipo de produto.

Outros resultados significativos para os bairros foram obtidos pelos salões de beleza: preferência de 65,3% para os bairros e 14,7% no centro; e pelas farmácias: 65,7% nos bairros e 30,8% no centro. Com relação a materiais de construção, 49,1% disseram optar por compras nos bairros e 15,4% no centro.

Para a aquisição de tintas, 37,9% optaram pelos bairros e 21,8% no centro. Para itens de papelaria uma escolha de 35,6% no centro e 32,7% nos bairros. E floriculturas: 27% no centro contra 25,5% nos bairros.

Para a aquisição de itens de confecções, calçados, bolsas e acessórios, móveis e eletrodomésticos mais de 80% dos entrevistados afirmaram que preferem adquirir estes produtos na região central da cidade.



Bruma Moreschi

**O CONSULTOR DO SEBRAE BENER TURINI ACONSELHA O EMPREENDEDOR A IDENTIFICAR O PERFIL DO CONSUMIDOR, PESQUISAR A RENDA, OS HÁBITOS DE CONSUMO E ANALISAR QUESTÕES CULTURAIS ANTES DE ESCOLHER O PONTO COMERCIAL**

## ABERTURA DE EMPRESA

Mas não basta apenas sonhar em abrir uma empresa. É preciso planejamento. O consultor do Sebrae Bener Luis Turini, afirma que “é possível buscar orientação antes para evitar que os erros aconteçam”.

E para o empreendedor não errar na hora de escolher o ponto, é preciso definir e conhecer o público-alvo. “É necessário identificar o perfil do consumidor, a faixa etária que se quer atingir, pesquisar a renda, os hábitos de consumo, analisar questões culturais, necessidades e os sentimentos deste público. Isto traz segurança para direcionar os produtos ou serviços”, diz.

Além disso, há outros três aspectos a se considerar: concorrência, fornecedores e as potencialidades de crescimento. No bairro, o investimento pode ser menor, a concorrência não é tão acirrada e o custo do aluguel ou construção é menor. Mas, ao mesmo tempo, o empresário tem que trabalhar contra uma provável limitação do nú-

## Prefeitura dá um “empurrãozinho”

Maringá foi a primeira cidade brasileira a sancionar a lei municipal da micro e pequena empresa. Na avaliação do secretário de Desenvolvimento Econômico, Valter Viana, a lei tem contribuído para a liberação de novos alvarás na cidade e para a geração de empregos nos últimos anos.

Além dos incentivos previstos, o secretário destaca que os bons resultados vêm da emissão do alvará provisório em 48 horas, da ativação de barracões industriais, do Programa de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Prodem), de cursos de qualificação e dos programas Bairro Empreendedor e Rumo ao Emprego. “Nosso projeto é aprimorar esses programas e contribuir para que a cidade permaneça com os saldos positivos na criação de empregos e abertura de empresas”, explica.

mero de clientes, principalmente no ramo varejista.

Na avaliação de Turini, é possível superar a suposta limitação da clientela que a abertura de uma loja em bairro traz. "Hoje existem mecanismos como a venda pela internet, serviços de entrega (delivery) e a propaganda, que ajudam a derrubar os limites demográficos", aponta.

O Diagnóstico do Comportamento do Consumidor na Cidade de Maringá, traçado em meados do ano passado pelo Sebrae, mostra, por exemplo, que as três principais sugestões de melhoria dos consumidores às empresas são: atendimento, estacionamento e preço. Três fatores que independem da localização.

Na pesquisa entre sugestões de novos negócios apresentadas por 112 consumidores apareceram, em ordem de citações, estabelecimentos 24 horas, restaurantes,

shopping center, supermercados, agências bancárias, lojas de confecção, farmácias e lotéricas em bairros e sapatarias.

### PROSPERIDADE

Não faltam exemplos de negócios que começaram pequenos num bairro e prosperaram. É o caso do Supermercado Cidade Canção, que há pouco mais de 30 anos era apenas um mercado de bairro instalado na avenida São Domingos, na Vila Morangueira. Três anos depois foi aberta uma segunda loja, na avenida Tuiuti. "O objetivo foi oferecer uma estrutura maior com mais conforto aos clientes", afirma o coordenador de marketing da rede, Ives Tomita.

Atualmente, a rede Cidade Canção tem sete lojas espalhadas por bairros de Maringá e outros quatro supermercados na região: Sarandi, Mandaguari, Apucarana e



Bruna Moreschi

**IVES TOMITA, DA REDE DE SUPERMERCADOS CIDADE CANÇÃO, EXPLICA QUE NA ABERTURA DE CADA NEGÓCIO, A EMPRESA AVALIA O POTENCIAL DE CONSUMO DA REGIÃO**

## Sem fiado, mas com prazo esticado

Os clientes insistiram, mas a empresária Marta Isabel Lopes, proprietária do Supermercado Bem Barato, da Rede Grand, nunca cedeu. Desde que assumiu o supermercado há oito anos, ela mantém a mesma filosofia. "Fiado nem para o meu pai", brinca.

Mas como compensação, ela oferece prazo esticado para compras no cheque. "Trabalhamos com 55 dias fixos. Um serviço que dá comodidade aos clientes", afirma.

Localizada no Jardim Alvorada, a loja foi ampliada em 2005, mas o espaço já começa a ficar pequeno novamente. "Aumentamos a área de venda em 150 metros e tive um

crescimento estrondoso. Temos fama no bairro em virtude da qualidade e preço de frutas e verduras. Nas terças e quintas-feiras, recebemos clientes até de bairros mais distantes", aponta.

Marta está satisfeita com o empreendimento. "Os clientes gostam do serviço, do meu trabalho, dos produtos que ofereço", diz. Melhor ainda, segundo ela, foi quando a loja passou a integrar a Rede Grand, do programa Empreender, da ACIM. "Antigamente éramos apenas um supermercado de bairro. Agora o cliente não olha mais como uma simples loja, mas como uma unidade da Rede Grand, conhecida em Maringá e região".



Bruna Moreschi

**OS CLIENTES DA EMPRESÁRIA MARTA ISABEL LOPES, DO SUPERMERCADO BEM BARATO, NÃO PODEM PAGAR FIADO, MAS TÊM PRAZO DE ATÉ 55 DIAS PARA PAGAR COM CHEQUE**



**OTIMISTA COM OS NEGÓCIOS, PAULO VITAL ABRIRÁ O SEGUNDO POSTO DE COMBUSTÍVEL; DESTA VEZ O ENDEREÇO SERÁ A AVENIDA KAKOGAWA**

Cornélio Procópio. “Em breve vamos inaugurar uma loja em Marialva”, afirma Tomita. Na avaliação da rede, o nascimento da empresa em um bairro foi importante para o relacionamento e a proximidade com os clientes.

“Procuramos manter esta mesma filosofia com as lojas de nossa rede. E ao decidir pela abertura de cada negócio avaliamos o potencial de consumo da região e escolhemos pontos estratégicos que facilitem o acesso dos clientes”, diz. As duas últimas lojas abertas pela rede em Maringá vão ao encontro da realidade de crescimento dos bairros da cidade: uma está localizada na zona 7 e a outra na região da avenida Mandacaru.

Quem também optou por abrir um negócio em bairro foi Paulo Henrique Vital. Há menos de três anos, ele se tornou sócio-proprietário do Auto Posto Canadá. A oportunidade surgiu em um anúncio no jornal. “Descobri que existia este terreno à disposição e corremos atrás”, conta. Fica na avenida Mandacaru, segundo Vital, do

lado certo da pista. “Está no caminho de volta para casa. As pessoas geralmente param no horário de ir embora e têm mais tempo para ficar aqui”, relata.

O posto cresceu, ganhou loja de conveniência, trabalha com itens de mercearia e padaria. “Está pequeno já. Acho que devia parar de vender combustível para ampliar a loja”, brinca. “Já no primeiro ano superou em 50% o que havíamos imaginado”, diz. Mais do que um incentivo para um novo empreendimento: o Auto Posto Kakogawa, na avenida de mesmo nome, está em fase final de construção.

A expectativa é que o novo estabelecimento faça o mesmo sucesso do primeiro negócio aberto por Vital, já que a região da avenida Kakogawa e a da avenida Mandacaru têm algo em comum: a expansão imobiliária. “Perto da Kakogawa, só neste ano, vão sair mais três loteamentos”, diz.

### PRÓPRIA PARA BAIROS

Buscar os clientes quase na

## De porta em porta para o próprio negócio

Há cinco anos, Mercedes Rosa Freitas decidiu trocar o trabalho de vendas de roupas femininas de porta em porta, que praticou por mais de dez anos, por uma loja fixa. Abriu então a La Vitta Fashion. “Sempre sonhei em ter uma loja”, conta. Nos dois primeiros anos, apostou na abertura de uma empresa na avenida Gurucaia. “Mas passava muito carro e pouca gente a pé”, diz.

O jeito foi mudar de endereço. Há três anos, ela abriu a loja na avenida Tuiuti, na Vila Morangueira. “É perto de casa e aqui passa mais gente a pé”, afirma. No começo, segundo Mercedes, o negócio prosperou, mas hoje a empresária diz que tem sido complicado conviver com a inadimplência.

A concorrência local é pequena, mas a empresária sabe que, principalmente no começo do ano, as promoções atrapalham um pouco as vendas e no ramo de confecções a maioria dos consumidores opta por comprar na região central. Ela revela que até já pensou em mudar a loja para o centro, mas isto ficará para o futuro. “Aqui o aluguel é menor. Tenho um pouco de receio em arriscar, mas um dia quem sabe”.

Por enquanto, a empresária afirma que vai persistir na oferta de qualidade. “Tenho uma loja bem arrumada e vendo roupas de marca. Nunca comprei roupas sem qualidade. Minhas freguesas da época que vendia no carro continuam fiéis”, garante.

porta de casa é a filosofia que vem sendo adotada, há dois anos, pela franquia de escolas de inglês The Place. “O objetivo é explorar o potencial dos bairros”, afirma o diretor operacional, Nilton Carzola.

“A ideia é que cada família possa ter um aluno. No bairro, o dono pode praticar preços mais baixos porque o aluguel é mais acessível e para os moradores a vantagem é não ter que se deslocar para até o centro. Aulas de inglês geralmente duram uma hora. Se fica perto de casa, o jovem vai e volta a pé e os pais não têm o transtorno e a dificuldade de levar e buscar”, diz.

Só em Maringá, oito unidades estão em funcionamento e também existe uma em Sarandi. Segundo Carzola, há 49 contratos assinados com empreendedores de quatro estados diferentes. O foco da franquia agora, conta o diretor, é a abertura de 250 unidades na região da grande São Paulo. “Temos um projeto simples com investimento baixo. Se na concorrência

## Propositamente entre os concorrentes

Márcio Andeluci abriu a Polo Multicoisas em novembro do ano passado, no Jardim Alvorada. “Temos um mix variados de produtos, desde presentes, confecções, utilidades do lar, papelaria e livraria, material de perfumaria, ferramentas e estamos pensando em trabalhar também com calçados”, conta. Andeluci diz que a concorrência é boa. “Propositamente, estou no meio de dois concorrentes. Para atrair clientes, busco um trabalho diferenciado de atendimento e preço”.

Apesar da crise dos últimos meses, o empresário diz que a experiência tem sido positiva. “Os frutos virão daqui algum tempo. Apesar deste momento não ser favorável, precisamos ter cautela e prudência para conquistar a clientela. Por enquanto, temos alcançado metas e estamos atentos para ficar alicerçados e não correremos o risco de fechar as portas”.

se gasta R\$ 100 mil para abrir uma unidade, conosco o custo não passa de R\$ 15 mil”, planeja.

### TECNOLOGIA

Mas não foram apenas escolas de línguas que encontraram terreno fértil nos bairros. Há oito anos, o Colégio Dom Bosco era apenas uma pré-escola de bairro. Hoje, o diretor pedagógico, Cláudio Torres, se orgulha em falar dos percentuais de aprovação no vestibular dos alunos que

saem da 3ª série do ensino médio. “Quase 70% das últimas duas turmas foram aprovadas no vestibular da Universidade Estadual de Maringá”, afirma.

Torres relata que 90% dos alunos moram no mesmo bairro onde a escola está localizada, o Jardim Novo Horizonte. Para o diretor, a localização não é muito atrativa. “Os jovens querem ficar próximos dos shoppings, do centro da cidade. Como tem aulas à tarde, eles querem aproveitar para passear no horário do almoço”, avalia.

Por este e outros motivos, o colégio faz planos para uma nova sede. “Só não crescemos mais por falta de espaço físico, mas nossa base sempre será aqui”, aponta. Por enquanto, o investimento maior é em tecnologia. A escola tem uma sala de cinema 3D e disponibiliza na internet livros, provas, revisões e aulas com áudio e vídeo para os estudantes. “No próximo ano deveremos ter um projeto piloto em Maringá. A ideia é que todos alunos de uma determinada turma tenham um notebook individual que traz uma proposta diferente de relacionamento entre professores e alunos”, adianta.



**NILTON CARZOLA, DIRETOR OPERACIONAL DA ESCOLA DE INGLÊS THE PLACE: CUSTO DA FRANQUIA DE ATÉ R\$ 15 MIL E FOCO NOS MORADORES DE BAIRRO**

## Fiado na maioria das vendas

Há seis anos, o farmacêutico Jean Patrick de Oliveira abriu a Farmalíder, no Jardim Liberdade. Hoje, a farmácia é uma das 19 unidades da Rede Maior, o que fortaleceu a marca, mas não mudou as características que uma empresa aberta no bairro oferece à clientela. "Nos envolvemos mais com o dia-a-dia dos clientes. Viramos amigos, psicólogos", conta.

A concorrência é acirrada. "Só nesta avenida há outras quatro farmácias e em outras ruas do bairro existem mais duas. Neste ramo não há como evitar a concorrência", diz.

Diante disto, para sobreviver tem que oferecer diferenciais aos consumidores. Segundo Oliveira, ele consegue oferecer os mesmos descontos de lojas do centro. "Não compensa sair do bairro para comprar", garante. Mas os clientes querem mais e as vendas no fiado são inevitáveis, tanto que elas representam 60%, mas recebo. Aqui é mais fácil dar crédito, porque conhecemos os clientes".



Bruna Moreschi

**FIADO REPRESENTA 60% DO FATURAMENTO DA FARMALÍDER, SEGUNDO O PROPRIETÁRIO, JEAN PATRICK DE OLIVEIRA**

## Em busca de talentos nos bairros

Professores de educação física, Sônia Stocco Gonçalves e o marido Rubens Gonçalves Filho chegaram a Maringá no início da década. "Vim e amei a cidade", diz Sônia. Eles moravam em Curitiba e tinham ligação com o Paraná Clube.

Mas mesmo longe da capital, os laços com o time não se romperam e a paixão pelo futebol abriu as portas para criar em meados de 2007 uma franquia da Escola Oficial de Futebol do clube. "Percebemos que existia uma carência no contraturno escolar e de um treinamento mais específico para categorias de base", diz Sônia.

O casal abriu a primeira unidade na Vila Esperança, mas a procura foi grande e extrapolou os limites do bairro. Em 2008, mais duas unidades: na AABB, zona 4, e no Jardim Pinheiro. Já neste ano, surgiram mais duas unidades: uma no Conjunto Ney Braga e outra em Sarandi. "Temos uma meta de crescimento de 50% para este ano", afirma Sônia.

Ela ressalta que quem demonstra talento tem tratamento especial. Aliás, os melhores começarão a ser encaminhados para o Paraná Clube, em Curitiba. "Temos até alguns bolsistas que não teriam condições de pagar. Quem sabe Maringá não seja um celeiro de craques? O trabalho está apenas começando".



Bruna Moreschi

**CASAL UNIDO TAMBÉM NOS NEGÓCIOS: SÔNIA GONÇALVES E RUBENS GONÇALVES FILHO ABRIRAM UMA FRANQUIA DA ESCOLA OFICIAL DE FUTEBOL DO PARANÁ CLUBE; HOJE SÃO CINCO UNIDADES**



Preservando as cores  
da natureza,  
em todas as estações  
do ano!



**GRÁFICA REGENTE**

**FONE: (44) 3366-7000**

DEPARTAMENTO COMERCIAL

**Fone: (44) 3366-7010 • Fax: (44) 3366-7031**

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

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



# ACIM realiza treinamento nos bairros

O consultor em vendas e autor do livro “Vender: um processo, uma ciência, uma arte milenar”, Amauri Crozariolli, e o mágico ilusionista Marcelo Beutrin foram os palestrantes das sete primeiras edições do projeto ACIM em Ação, realizadas, em março e abril, em bairros e na região central de Maringá.

O objetivo do projeto, segundo o presidente da ACIM, Adilson Emir Santos, é fortalecer a presença da entidade nos bairros e oferecer palestras que tenham aplicabilidade no dia-a-dia das empresas. “Nestas primeiras edições, foram abordados técnicas de vendas e bom atendimento”, explica Santos.

As palestras foram realizadas no Jardim Alvorada, Mandacaru, Jardim Liberdade, Zona 4, Parque das Palmeiras, Cerro Azul e na região central. Todas foram gratuitas e reuniram, no total, mais de três mil pessoas, entre empresários e funcionários. Também durante os eventos, houve sorteio de brindes.

O ilusionista Marcelo Beutrin usou técnicas de mágica para transmitir conhecimentos. Baralho, cordas e fogo foram algumas das ferramentas utilizadas por ele para explicar conceitos importantes de vendas, como “usar a criatividade”, “não fazer uma venda com pressa” e “é possível o cliente entrar com intenção de comprar um produto e levar três”.

## ATENDIMENTO

Em sua palestra, o consultor Amauri Crozariolli defendeu a importância de ter atitudes positivas e



**VENDAS E ATENDIMENTO FORAM OS TEMAS DAS SETE PALESTRAS DO PROJETO ACIM EM AÇÃO; NO DETALHE, O PRESIDENTE DA ACIM, ADILSON EMIR SANTOS, EM UMA DAS EDIÇÕES DO EVENTO**

de toda equipe (vendedor, crediarista, empacotador e proprietário) estar em sintonia ou, nas palavras dele, “falar a mesma língua”.

Crozariolli também afirmou que o cliente “é voraz, quer melhor preço, melhor condição de pagamento e um excelente atendimento. O que rege o comércio são as vendas”.

Ele falou ainda sobre as etapas do caminho das vendas, que incluem planejamento, atendimento, pesquisa e pós-vendas. “Um bom atendimento não é sorrir para o cliente, é fazer o cliente sorrir para você”, defendeu o

consultor. “É preciso superar as expectativas do cliente e encantá-lo com a magia da venda e do bom atendimento”.

Os participantes também aprenderam quais, segundo Crozariolli, são as falhas mais comuns no atendimento: falta de cortesia, de preparo, de empatia e de vontade. E acrescentou que para conquistar o cliente, é necessário transmitir confiança, segurança, ter boa aparência e oferecer respostas. Por fim, afirmou: “se você não pode se destacar pelo talento, vença pelo esforço”.

# Empresários elogiam a iniciativa

Quem participou das palestras do ACIM em Ação aprovou a iniciativa. Para o empresário Osvaldo Américo de Oliveira Júnior, dos Móveis Alvorada, a ação "foi uma excelente ferramenta de interação entre a ACIM e as empresas de bairros. Muitos empresários não conhecem as ações que a entidade realiza e os benefícios de ser um associado. Fazer parte da ACIM não é simplesmente usar o SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito)", afirma.

A empresária Simone Boroski Lima é associada há três anos, mas comenta que com a rotina corrida nem sempre pode participar dos eventos realizados pela ACIM. "A falta de tempo às

vezes acaba não permitindo que, como associada, usufrua dos benefícios. No entanto, como o evento foi no bairro convidei uma funcionária e assistimos juntas a palestra".

Com os conhecimentos adquiridos, Simone fará adaptações no setor de vendas da Manu Modas. "Quero implantar o conceito de encantamento e a magia do relacionamento entre vendedor e cliente. Oferecer satisfação máxima aos consumidores".

A LB Gráfica e Editora é associada há cinco anos e desde então vem utilizando o serviço de consulta de crédito da ACIM e o programa Apoio, que oferece aos funcionários das empresas associadas empréstimos com taxas de juros acessíveis. A encarregada do setor administrativo da gráfica, Rose Rabelo, conta que três

funcionários assistiram a palestra e "voltaram motivados e com comentários entusiasmados sobre o evento", completa Rose.

O ACIM em Ação atendeu ainda empresários não-associados, como o sócio-proprietário da Autoelétrica Nilson, Nilson Rodrigues da Silva. Ele e a esposa aproveitaram a oportunidade para conhecer mais sobre atendimento. "Somos prestadores de serviço, não trabalhamos diretamente com vendas, mas precisamos estar atentos quanto a atender bem. Além do incentivo para estar em constante busca de conhecimento, tivemos a oportunidade de interagir com a ACIM e saber mais sobre projetos que ela desenvolve", frisa o empresário.

Fotos/Bruna Moreschi



## Mutirão para convidar empresários

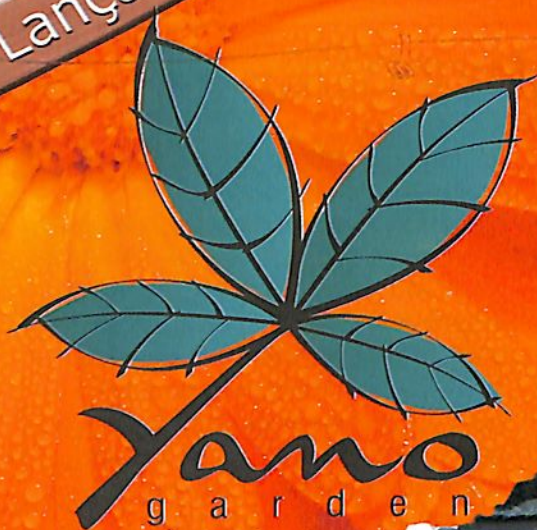
Colaboradores e diretores da ACIM, o consultor Amauri Crozariolli e o mágico Marcelo Beutrin fizeram um verdadeiro mutirão nos locais onde as palestras do projeto ACIM em Ação foram realizadas. O objetivo era convidar empresários e funcionários para participar do evento.

O mágico Beutrin aproveitou para fazer truques de ilusionismo nos locais por onde passava. Também foi uma oportunidade para divulgar os produtos e serviços da Associação Comercial e entregar os Dez Mandamentos do Atendimento e os Dez Mandamentos da Liderança, ambos elaborados por Amauri Crozariolli.

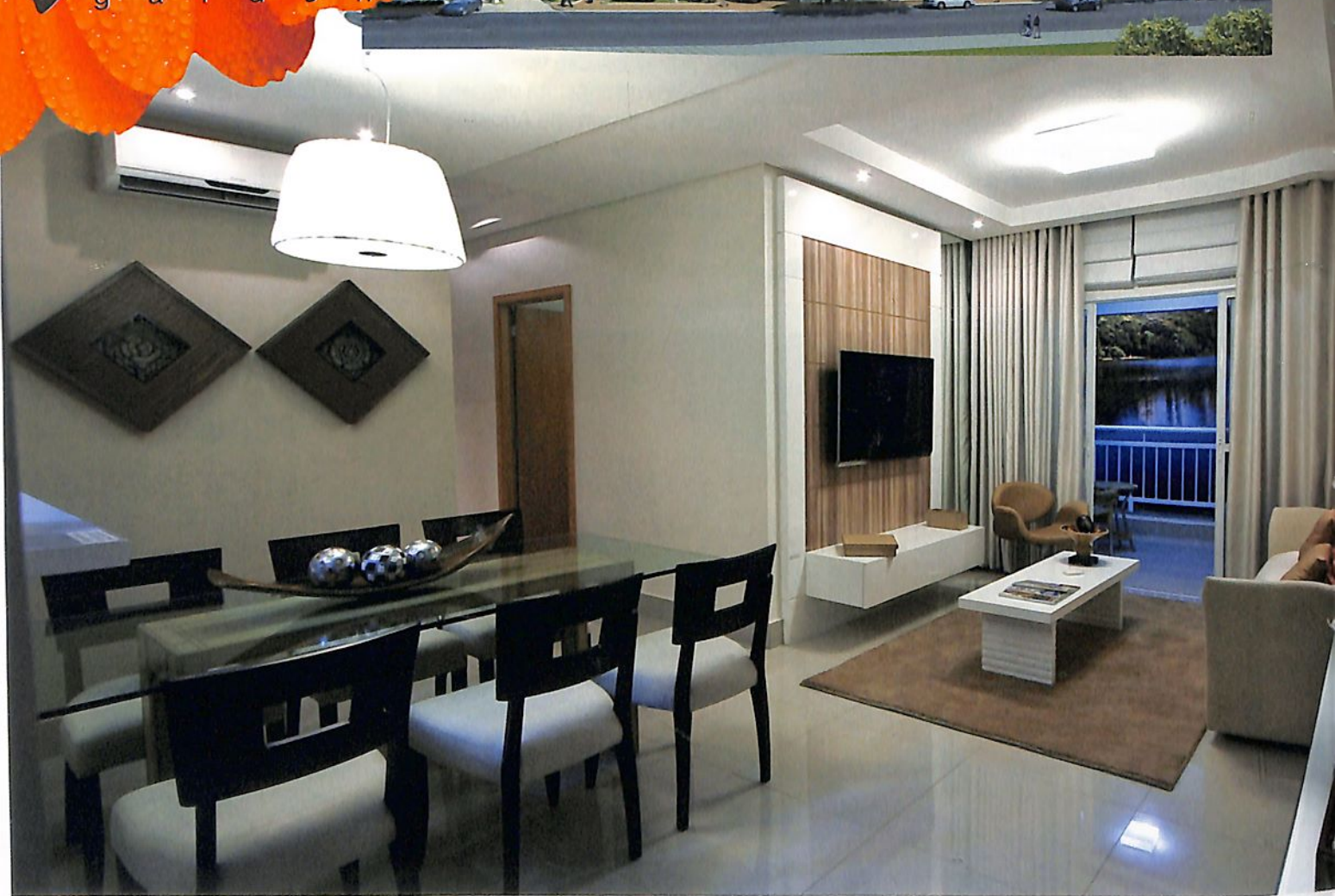
**O CONSULTOR AMAURI CROZARIOLLI EXPLICOU QUAIS SÃO AS FALHAS MAIS COMUNS NO ATENDIMENTO E COMO CONQUISTAR O CLIENTE**

**UMA EQUIPE DA ACIM VISITOU OS ESTABELECIMENTOS DE BAIRRO COM O INTUITO DE CONVIDAR EMPRESÁRIOS E FUNCIONÁRIOS PARA PARTICIPAR DAS PALESTRAS**

Lançamento



Letiterra



**4.681m<sup>2</sup>** de área de lazer e segurança.





O melhor em conforto.



O melhor em lazer.



O melhor em segurança.



Conheça apartamento decorado

- 03 dormitórios (01 suíte);
- 89m<sup>2</sup> de área privativa;
- 141,90m<sup>2</sup> de área total;
- 2 vagas de garagem;
- Portaria 24h.

### Plantas Dinâmicas



O melhor **investimento** sob qualquer **ponto de vista.**

O Yano Garden traz a você tudo que se espera de um empreendimento de alto padrão: muito conforto, segurança e lazer. Tudo isso numa excelente localização. Entre o Parque do Ingá e o CESUMAR.



**OPÇÃO**  
IMOVEIS

CRECI 3273-J

### Visite apto. decorado.



Cozinha



Plantão de Vendas no local. Aberto aos sábados, domingos e feriados.

Av. Gurucuia, 565.

44 3226.8144

Incorporação e Construção



**design**

GARANTIA E QUALIDADE  
DESDE 1975

A última edição do dicionário Aurélio da língua portuguesa define propaganda como a “forma de promover o conhecimento e a aceitação de ideias, produtos, etc., por meio da veiculação na mídia de mensagens pagas; publicidade”. Em outras palavras, de uma forma menos lexical, é a maneira das empresas divulgarem suas marcas e produtos para conquistar mercado e, até, para permanecerem competitivas.

Como nem sempre micro e pequenas empresas dispõem de grandes somas para investir em campanhas publicitárias em renomados veículos de comunicação – como na emissora de tevê de maior audiência ou o jornal mais prestigiado da cidade – muitos empresários têm recorrido a mídias alternativas para serem vistos... e lembrados. Foi o que fez Wellington Otávio, um dos proprietários da empresa familiar Dilene Tortas, que optou pela propaganda em outdoors para alavancar os negócios. Chegou a ter 11 espalhados por Maringá no Dia das Mães de 2008 (ver box). “A Coca-Cola não para de anunciar, então quem sou eu para fazer diferente?”, diz Otávio.

É fato que a propaganda em meios como rádio, televisão, jornal e revista costuma dar um ótimo retorno, porém, há outros tipos de mídias que também garantem visibilidade. E casos de propaganda de sucesso em mídias alternativas, que demandam investimento menor, não são poucos. A Pizzaria Margherita também investiu em outdoors, mas foi além ao associar a divulgação do novo serviço de entrega de pizzas ao trabalho de artistas plásticos locais. “Logo no começo de 2007, iniciamos com o *delivery*, apostando na questão artística para divul-

# A alma também dos peque

**EMPRESAS QUE NÃO DISPÕEM DE GRANDES RECURSOS PARA INVESTIR EM PUBLICIDADE PODEM APOSTAR EM MÍDIAS ALTERNATIVAS PARA DIVULGAR PRODUTOS E MARCAS; ACERTAR NA ESCOLHA DA AGÊNCIA DE PUBLICIDADE É O PRIMEIRO PASSO**



Bruna Moreschi

**IVONE FRIEDRICH, DA PIZZARIA MARGHERITA, PARA INICIAR O SERVIÇO DE DELIVERY, APOSTOU NA CONTRATAÇÃO DE ARTISTAS PLÁSTICOS PARA ESTAMPAR AS CAIXAS DE PIZZAS**

gar o serviço”, lembra a proprietária da Pizzaria Margherita, Ivone Friedrich. “Contratamos artistas plásticos, que produziram três artes para estampar as caixas de pizza”, diz ela. Como forma de levar o nome de pizzeria a outras cidades, e a pedido de alguns clientes, a Margherita aproveitou o trabalho artístico para ilustrar cartões-postais da pizzeria – prática comum em renomados restaurantes, especialmente em cidades turísticas. “Os clientes gostaram da

proposta”, diz a proprietária.

Além da opção por anunciar em outdoors, a Dilene Tortas e a Pizzaria Margherita têm mais um detalhe em comum: ambas contrataram uma agência especializada para desenvolver as campanhas publicitárias. Segundo eles, a aposta em um profissional qualificado foi para garantir o retorno do investimento. Uma decisão acertada na opinião do vice-presidente da Associação dos Profissionais de Propaganda de Maringá (APP Marin-

# nos negócios

gã), Walter Korneiczuk. Afinal, diz ele (apoiado no ditado popular), o publicitário sabe o “caminho das pedras”.

Segundo Korneiczuk, que também é proprietário de uma agência de comunicação, além de escolher um bom profissional, o empresário precisa deixar claro seus objetivos e o público que pretende alcançar com a campanha. “Tendo isso claro junto ao cliente, partimos para a segunda fase do processo, que inclui o valor disponibilizado para a divulgação, área de atuação, periodicidade e planejamento de mídia”, explica.

## GAMA DE OPÇÕES

O vice-presidente da APP Maringá explica que há uma infinidade de formas de divulgar uma marca ou um produto sem gastar muito. Além de anunciar em embalagens ou em outdoors, exemplifica ele, é possível divulgar em carros de som, com panfletagem ou mesmo por meio do tablóide de ofertas – muito utilizado por supermercados –, entre tantas outras opções.

Korneiczuk destaca a internet como uma importante ferramenta para a propaganda, especialmente para quem não dispõe de grandes recursos. “Dentre os novos investimentos, a internet continua sendo o grande destaque. Ela é um dos poucos meios que permite, com baixo investimento, conquistar resultados até melhores que na mídia tradicional. Basta ter criatividade e planejamento”, aconselha.

Mesmo empresas maiores, que dispõem de verbas para anunci-

## Como escolher uma agência de publicidade

O vice-presidente da APP Maringá, Walter Korneiczuk, dá dicas sobre como escolher uma boa agência de publicidade. Ele também é delegado regional do Sindicato das Agências de Propaganda do Paraná (Sinapro-PR) e representante do Clube de Criação do Paraná (CCPR) em Maringá e região. São cinco dicas:

Não tenha pressa. É importante escolher pelo menos quatro agências do mercado. Prefira as que tenham alguma experiência e estejam filiadas a entidades de classe e homologadas no Conselho Nacional de Normas-Padrão (CENP);

Uma vez elaborada a lista, leia cuidadosamente as informações disponíveis na internet, principalmente para ver se o trabalho de cada agência é condizente com o que se espera na divulgação de seu produto ou serviço. Veja também se ela já não atende um dos seus concorrentes. Se puder converse com clientes atendidos por elas para ter certeza da qualidade dos serviços prestados;

Tenha em mente o quanto você poderá investir em propaganda. Isso é importante para uma relação transparente e sem falsas expectativas junto às agências candidatas. Vale lembrar, que isso é um negócio e que uma agência também é uma empresa, que tem despesas como qualquer outra. Por isso, se você quer ter uma agência parceira, não fique preso apenas no quanto ela vai ganhar, mas, principalmente, no quanto ela pode render;

Chame o responsável pela agência. A conversa “olho no olho” é fundamental para um fechamento definitivo;

Se resolver fazer uma concorrência entre elas, tenha em mente que todas deverão ser remuneradas. Por isso, combine antecipadamente um valor pelo tempo dedicado à sua conta. Passe o mesmo briefing para todas e, principalmente, seja claro nos termos que tratam da remuneração posterior à conquista da conta.



**WALTER KORNEICZUK, VICE-PRESIDENTE DA APP, ACONSELHA EMPRESÁRIO A DEIXAR CLARO OBJETIVOS E O PÚBLICO QUE PRETENDE ALCANÇAR, BEM COMO ESTIPULAR O VALOR DO INVESTIMENTO**

ar nas mídias tradicionais, têm apostado em meios alternativos para enfrentar a concorrência. Korneiczuk destaca o exemplo do Cinesystem Cinemas, que utilizou, no Rio de Janeiro, o serviço de bikedoor para divulgar o lançamento do primeiro espaço multiplex. “Por ser uma região de praia, foi utilizada uma mídia bacana, baratíssima e que atingia uma população considerável. O resultado foi ótimo e as salas foram inauguradas com ocupação acima de 70% nas primeiras semanas”, recorda.

O publicitário explica que, dependendo do trabalho realizado, ações de rua como o bikedoor (bicicleta adaptada para circular com publicidade) e mala-direta podem trazer retorno. Por isso, diz ele, “é importante que a agência tenha transparência e profissionalismo quando for oferecer as soluções adequadas”. ■

## Outdoors para alavancar as vendas

Qualidade do produto, bom atendimento ao cliente e investimentos em propaganda: Usando esse “tripé”, a Dilene Tortas tem conquistado espaço no mercado, lançado novos produtos e gerado mais postos de trabalho. A alavancada nos negócios da empresa familiar instalada em Maringá se deu quando sucessivos investimentos em propaganda começaram a ser realizados em datas especiais, como Dia das Mães, Dia dos Pais, Páscoa e Natal.

“Quem não é visto não é lembrado. Fizemos um investimento grande em mídia de três anos para cá e estamos colhendo bons resultados”, comenta um dos proprietários Wellington Otávio, que faz questão de ressaltar que não adiantaria anunciar se os produtos não agradassem ao exigente paladar do consumidor. “A gente precisa divulgar a empresa para conquistar o cliente, mas o produto tem de ter qualidade para que ele continue comprando”, diz.

Antes de partir para a divulgação dos produtos, a Dilene Tortas buscou apoio profissional. “É importante procurar uma agência de publicidade para fazer um bom investimento. Foi a agência quem sugeriu o anúncio em outdoors e, por enquanto, estou

gostando”, diz Wellington, que calcula ter investido R\$ 12 mil em 11 outdoors espalhados por Maringá, no último Dia das Mães.

Ao lado do irmão Wesley e da mãe, Dilene, Wellington viu a empresa da família crescer a passos largos. A propaganda ajudou a alavancar o negócio que de início, há seis anos, girava apenas em torno da produção e venda de tortas. Atualmente, a fábrica também comercializa o creme utilizado no recheio das tortas para panificação. Em potes menores, de 400 gramas, o doce já é encontrado em gôndolas de supermercados.

E quanto à crise de que o mundo tanto fala? Wellington garante que os problemas da economia não diminuíram a procura pelas tortas e pelos cremes produzidos pela fábrica, que recentemente ampliou para 23 o número de sabores de tortas. E para selar a expansão da empresa familiar, para abril a Dilene Tortas deverá inaugurar, na avenida Cerro Azul, sua primeira loja. A ideia, para o futuro, é expandir o negócio por meio de franquias. Também para isso, os proprietários sabem que a propaganda será a “alma do negócio”.



**A DILENE TORTAS, EMPRESA FAMILIAR COMANDADA POR DILENE E OS DOIS FILHOS, APOSTOU NO TRIPÉ QUALIDADE DO PRODUTO, BOM ATENDIMENTO E PROPAGANDA**

# Uma multidão atrás de descontos

**REALIZADA EM MARÇO, A 13ª EDIÇÃO DA MARINGÁ LIQUIDA LEVOU MILHARES DE CONSUMIDORES ÀS RUAS; COMERCIANTES FICARAM SATISFEITOS COM AS VENDAS**

“**V**im visitar minha filha e vou voltar para casa com a mala cheia”. A afirmação é da dona de casa Geni Martins, de Cascavel, que esteve na cidade durante a 13ª Maringá Liquida e aproveitou para fazer compras. “O comércio de Maringá é incrível. Tem muita variedade de produtos. Nem sabia por onde começar a gastar. Não dava para perder as promoções, já que encontrei produtos com até 60% de desconto”.

O mesmo entusiasmo foi vivido pelos comerciantes. O motivo foram as ruas repletas de consumidores com sacolas nas mãos. A proprietária da Estrelinha Elegante, Vanda Lúcia Barbosa, conta que as vendas superaram as expectativas. “Participo da Maringá Liquida há vários anos e esta foi a melhor edição”. De acordo com ela, muitos consumidores vieram de outras cidades, “o que mostra a credibilidade da campanha. As pessoas se programam para que, neste período, possam ir às compras com a certeza de que farão bons negócios”, afirma Vanda. Ela contabilizou 65% das vendas à vista ou com cartão de crédito e faturou 30% a mais do que na edição anterior.

O proprietário da loja B1, Luciano Naka, participa da Maringá Liquida desde a primeira edição. Para ele, a crise não refletiu na campanha, tanto que registrou aumento de 10% nas vendas em relação ao ano passado. Assim como na Estrelinha Elegante, o cartão de crédito foi a forma de pagamento mais utilizada, chegando a atingir 60% do volume de



Bruna Moreschi

**MAIS DE 500 LOJAS PARTICIPARAM DA MARINGÁ LIQUIDA, REALIZADA EM 20, 21 E 22 DE MARÇO**

vendas – o restante foi pago em dinheiro e cheque.

A Maringá Liquida aconteceu em 20, 21 e 22 de março e teve a adesão de mais de 900 lojistas da região central e de bairros de Maringá. Durante a campanha, foram realizadas atividades recreativas nas praças Raposo Tavares, Farroupilha e Napoleão Moreira da Silva. Também houve orientações sobre o trânsito, amamentação, higiene bucal, câncer de colo de útero e de mama, divulgação do movimento escoteiro, apresentação do canil do 4º Batalhão da Polícia Militar, demonstração do caminhão de combate a incêndio, entre outros. O Hemocentro cadastrou doadores de medula óssea e a equipe da Força Verde distribuiu mudas de palmito.

## CONSUMIDORES

Se a campanha foi um sucesso para os comerciantes, isso significa que os consumidores também fize-

ram bons negócios. A funcionária pública Elicéia Silvestre Alcantara ouviu numa emissora de rádio um comercial sobre a Maringá Liquida e foi às compras no primeiro dia “porque o fluxo de consumidores é menor e há mais opções de produtos. Eu procuro sempre comprar na campanha, já que os preços ficam bem abaixo do normal”.

Se a informação não chegou pela mídia, as amigas deram uma forcinha. “Minha amiga ligou dizendo que as lojas estavam movimentadas por causa da promoção. Ai vim conferir. Comprei roupas para mim e para a minha família. Aproveitei até para comprar alguns presentinhos, já que o preço está super baixo”, relata a balconista Dailce Gomes.

Erick de Macedo também aproveitou os descontos. “Sempre procuro guardar dinheiro, assim quando chega a promoção posso aproveitar os preços baixos para comprar mais produtos”. ■

# Ministro Paulo Bernardo na Assembleia Geral do SICOOB METROPOLITANO



**Paulo Bernardo**

*Ministro do Planejamento*

“Nos últimos seis anos as cooperativas de crédito tiveram um crescimento muito expressivo. Aqui no Paraná, particularmente, nós temos um crescimento cada vez maior.” Foram essas as palavras iniciais do ministro do Planejamento, Paulo Bernardo, que esteve em Maringá no dia 20 de março, especialmente para participar da Assembleia Geral Ordinária do Sicoob Metropolitano.

O teatro Marista ficou lotado de colaboradores, cooperados, empresários e autoridades políticas. Além do ministro, participaram do evento o diretor-presidente do Sicoob Central PR e presidente do Sebrae-PR, Jefferson Nogaroli, o secretário do Planejamento do Paraná, Enio Verri, e também os presidentes da ACIM, Adilson Santos, e do Sivamar, Amauri Donadon Leal. A ACIM e o Sivamar foram as entidades fundadoras do Sicoob Metropolitano.

A presença de Bernardo ressaltou, perante a sociedade, a importância que o Sicoob Metropolitano tem para a economia regional e estadual. Conforme dados divulgados pela Cooperativa, em 2008 os recursos

administrados superaram a casa dos 100 milhões de reais, enquanto as sobras para os cooperados cresceram 73%, se comparadas com as do ano anterior.

Paulo Bernardo incentivou que os cooperados continuem acreditando neste projeto e disse que o governo fez algumas alterações na legislação, sendo a mais importante a possibilidade da criação de Cooperativas de Livre Admissão, que permitem o acesso de qualquer pessoa, física ou jurídica.

Lembrou ainda que o governo criou através do BNDES uma linha de crédito para capitalização das Cooperativas de Crédito – Procapcred.

O ministro informou também que o governo está estudando a criação de um fundo de aval para as micro e pequenas empresas, como forma de facilitar o acesso ao crédito, e ficou surpreso ao saber que Maringá já conta com uma Sociedade de Garantia de Crédito. Por isso, Bernardo convidou Luiz Ajita, presidente do Sicoob Metropolitano, e Nogaroli, para irem a Brasília apresentar o projeto para que o governo Federal possa apoiar esta

iniciativa.

Conforme o responsável pela pasta do Planejamento da União, o Brasil precisa passar por esta crise e oferecer mais crédito às empresas e, para isso, as cooperativas, como o Sicoob Metropolitano, são fundamentais para o sucesso da economia. “A função de um banco é apoiar o desenvolvimento socioeconômico do país, como fazem as cooperativas de crédito”, disse.

O ministro foi aplaudido quando fez o anúncio da liberação de 750 milhões de reais do BNDES para capital de giro para às micro e pequenas empresas. Isso deve fortalecer os pequenos negócios, que são a base da economia nacional.

Durante a Assembleia Geral do Sicoob Metropolitano, Paulo Bernardo foi homenageado com uma placa de reconhecimento pelo apoio ao Sistema de Cooperativas de Crédito.

A placa foi entregue pelo diretor presidente do Sicoob Metropolitano, Luiz Ajita, e pelo diretor presidente do Sicoob Central PR e presidente do Sebrae-PR, Jefferson Nogaroli.



Adilson Emir dos Santos, Enio Verri, Mário Verri, Luiz Ajita, Jefferson Nogaroli e o Ministro Paulo Bernardo.



Luiz Ajita, Ministro Paulo Bernardo e Jefferson Nogaroli no momento da entrega da placa em homenagem ao ministro.

## Nogaroli: próximo passo é o desenvolvimento regional

Na mesma semana em que assumiu o comando do Sebrae-PR, o diretor presidente do Sicoob Central Paraná, Jefferson Nogaroli, se mostrou satisfeito e entusiasmado com o balanço apresentado durante a Assembleia Geral, realizada no teatro Marista. De acordo com Nogaroli, o próximo passo da Cooperativa é a estruturação de programas de



desenvolvimento regional em parceria com o Sebrae-PR e outras entidades.

“É na crise que se tem que cooperar mais”, afirmou em seu discurso. O presidente do Sicoob Central PR destacou a presença do Ministro Paulo Bernardo e agradeceu o empenho do governo federal em realizar as mudanças necessárias na legislação para impulsionar o sistema de cooperativas de crédito. Ele lembrou ainda o bom relacionamento com a prefeitura de Maringá, desde a época em que Enio Verri era secretário de Fazenda do Município. Essa parceria tem sido boa para toda a comunidade.

Como presidente do **Sicoob Central Paraná**, **Jefferson Nogaroli** manifestou muita confiança no crescimento do sistema.

## 2008 Um ano excepcional Sobras crescem 73%

Um dos dados mais comemorados na prestação de contas do Sicoob Metropolitano foi o resultado das sobras relacionadas a movimentação financeira de 2008. Somando-se depósitos à vista, depósitos a prazo e Capital Social, foram mais de 100 milhões de reais em recursos administrados. Já as sobras passaram de aproximadamente 1 milhão e 500 mil reais em 2007 para cerca de 2 milhões e 500 mil em 2008. Isto representa um crescimento de 73%.

Esse valor, conforme decisão da Assembleia, foi rateado entre os cooperados em forma de cotas de capital, e proporcionalmente a sua movimentação financeira na Cooperativa.

O presidente do Sicoob Metropolitano, Luiz Ajita, comemorou as sobras alcançadas dizendo que “apesar da crise o ano de 2008 foi excepcional para a Cooperativa. O Sicoob foi competitivo no mercado oferecendo tarifas e taxas de juros atrativas, produtos e serviços adequados aos cooperados, que somados a um custo menor de estrutura e eficiência administrativa levaram a este resultado”.

O número de associados também teve crescimento expressivo. De 16.856 cooperados em 2007, o Sicoob Metropolitano atingiu a marca de 18.577 cooperados no ano passado.

Os índices apresentados aqui demonstram que o Sicoob Metropolitano se consolida cada vez mais como um dos significativos símbolos da economia regional, graças a participação de todos aqueles que acreditam neste empreendimento cooperativista.

Ao final ficou estampado no rosto de todos os cooperados a alegria pelos resultados alcançados pelo Sicoob Metropolitano.

# IMPORTANTE!!

Cursos na ACIM - Abril e Maio de 2009

## Abril

- \* Vendedor e Atendimento com Diferencial o Cliente na sua Loja - Vendas de Balcão ✓
- \* Telemarketing - Formação Essencial ✓
- \* Rotinas e Obrigações do Departamento Pessoal ✓
- \* Matemática Financeira com uso Da HP 12c ✓
- \* Buscando Soluções e Melhorando Resultados Organizacionais ✓
- \* Reforma Ortográfica - O Que Mudou ✓
- \* Organização de Eventos, Cerimonial e Protocolo ✓
- \* PCP - Planejamento e Controle da Produção ✓
- \* Gestão da Vida Pessoal e Profissional - Treinamento ✓

## Maio

- \* Sou Líder... E Agora? ✓
- \* Contabilidade para Não Contadores ✓
- \* Como Obter e Manter Qualidade no Atendimento Pessoal e Telefônico ✓
- \* Oratória - A Comunicação na Profissão ✓
- \* De Vendedor a Negociador ✓

INFORME-SE

[44] 3025-9636 ou 3025-9632  
[www.acim.com.br/capacitacao](http://www.acim.com.br/capacitacao)

**ACIM**

Conhecimento  
Ninguém nasce com ele.  
Estude, desenvolva-se

INFORME PUBLICITÁRIO  
NORTE DISTRIBUIDORA

# UMA NOVA OPÇÃO EM ATACADO

Empresa inova na área de atacado nos segmentos de informática e telefonia, oferecendo qualidade desde a comunicação dos seus produtos até o pós-venda

Surpreender o cliente de forma positiva sempre. Seja na venda, na entrega ou no pós-venda. Esta é a filosofia da empresa maringaense Norte Distribuidora, que atua no segmento atacadista nas áreas de informática e telefonia. A Norte Distribuidora foi fundada em janeiro deste ano e já está fazendo a diferença no mercado de distribuição.

O diretor da empresa, Everton Antonio Ramos, que já atuava no ramo varejista, conhece bem as necessidades dos clientes. "Com a experiência como revendedor sei que é fundamental haver uma integração entre a venda, a compra, a logística e o atendimento pós-venda", explica o empresário. "Não nos especializamos em desculpas, mas sim nos princípios básicos do mercado: bons preços, equipamentos de qualidade, atendimento eficaz e entrega no prazo pactuado com o cliente". Para ele, estas são as razões para que a empresa, mesmo com o pouco tempo de atuação, já venha ocupando grande espaço no mercado.

Outra razão para o sucesso da Norte Distribuidora é a parceria com indústrias que são referência de qualidade em cada segmento. O principal parceiro da empresa é a Trellis, especializada em tecnologia de ponta na comunicação de dados e que atua no mercado nacional desde 1992. A indústria é pouco conhecida no varejo porque seu foco sempre foi o atendimento do setor público.

Em Maringá, a Norte Distribuidora é parceira exclusiva da Trellis, com produtos na linha wirelles, modems,

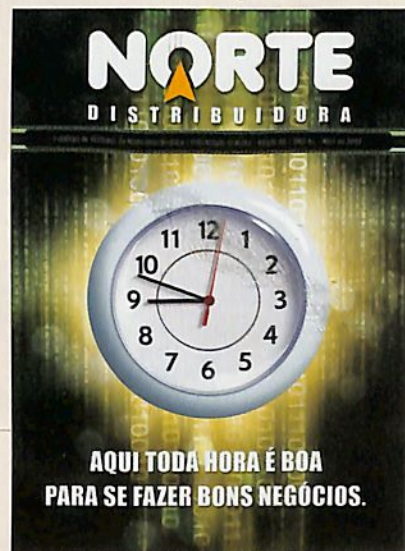


Bruna Moreschi

**Everton: preocupação constante em aliar preços competitivos com qualidade em produtos e no atendimento**

placas de rede, servidores de impressão (tanto USB quanto paralelo), Switchs de 8 ou 24 portas convencionais/ gerenciáveis, entre outros. Oferece Access Point de pequeno e grande porte tanto para reds rede sem fio outdoor (provedores de acesso e empresas que precisam cobrir uma grande área com acesso Wireless) quanto indoor (redes domésticas e com necessidade de um alcance mais modesto).

Outros parceiros da Norte Distribuidora são a Intelbras, empresa bastante conhecida inclusive nas áreas de telefonia e redes, e a Furukawa, um nome vinculado à tradição e qualidade, principalmente quando o assunto é cabo de rede.



**Novidade: este mês a Norte Distribuidora lança sua própria revista**

Além da qualidade nas parcerias, outra exigência da Norte Distribuidora é em relação ao seu quadro de funcionários. A empresa possui uma equipe de 10 vendedores, todos qualificados e com larga experiência em marketing ativo. "Tanto realizamos atendimentos à distância quanto presencial, indo até o cliente, para analisar suas necessidades, apresentar nossos produtos e atendê-lo de maneira eficaz", ressalta o empresário.

O site da empresa também é bastante completo e é possível ao cliente conhecer bem os produtos e realizar suas compras com comodidade e rapidez, sem burocracias. Este mês, a Norte Distribuidora lançará sua própria revista, que chegará com informações atualizadas mensalmente para todas as revendas cadastradas.

**NORTE**  
DISTRIBUIDORA

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

(11) 3163-3304 / (44) 3032-1350 / contato@nortedistribuidora.com.br

Trellis  
Intelbras  
FURUKAWA  
SIEMENS  
LEADERSHIP GROUP





A HOMENAGEADA DO ANO PASSADO, HELENA HIZO, ENTREGOU O PRÊMIO ACIM MULHER A NATÁLIA MARTIN

# Aos 80 anos, Natália Martin recebe homenagem da ACIM

PIONEIRA NA CIDADE, NATÁLIA FUNDOU COM O MARIDO O CENTRO COMERCIAL TIRADENTES HÁ 50 ANOS; LIDERANÇAS RESSALTAM ESPÍRITO EMPREENDEDOR E DEDICAÇÃO DA COMERCIANTE, QUE FOI HOMENAGEADA COM O PRÊMIO ACIM MULHER

A loja que começou vendendo sapatos, o antigo Depósito de Calçados do Sul, sofreu várias transformações ao longo do último meio século: a começar pelo nome - Centro Comercial Tiradentes, que é uma das mais tradicionais lojas de departamento de Maringá. Também ganhou novo projeto arquitetônico, diversificou o mix de produtos - hoje são 28 mil itens - e o número de funcioná-

os foi ampliado.

As mudanças foram frutos do empreendedorismo e tino comercial de Natália Maria Martin e de seu marido, Alfredo. Hoje aos 80 anos, Natália continua trabalhando na empresa ao lado dos filhos. E, justamente por sua trajetória ela foi homenageada com o prêmio ACIM Mulher, concedido pela ACIM, por meio do conselho de mulheres empresárias e executi-

vas, o ACIM Mulher.

A entrega do prêmio foi no Dia Internacional da Mulher, 8 de março, no Haddock Buffet e reuniu mais de 300 pessoas, incluindo presidentes de entidades de classe e lideranças políticas, como o deputado federal Ricardo Barros, a deputada estadual Cida Borghetti, o Secretário Estadual do Planejamento e Coordenação Geral, Enio Verri, vereadores e secretários municipais.

A cerimônia teve início com a exibição de um vídeo sobre a trajetória da homenageada. Há quase 60 anos, ela se casou com Alfredo, filho de empresários que produziam sapatos. Em uma viagem de negócios à região noroeste do Paraná, Alfredo se encantou com Maringá. Atraído pelo clima e possibilidade de negócios, enviou um cartão postal para a esposa e para os filhos falando sobre a “Nossa Maringá”. De volta ao Rio Grande do Sul, ele e a família decidiram se mudar para Maringá.

Depois de quatro dias de viagem chegaram à cidade. Em seguida, adquiriram dois terrenos na avenida Tiradentes, onde abriram o Depósito de Calçados do Sul, que anos mais tarde passaria a ser o Centro Comercial Tiradentes.

## DISCURSOS

A presidente do ACIM Mulher, Pity Marchese, foi a primeira a discursar. “É com alegria que recebo vocês hoje para homenagear uma pessoa especial como dona Natália. É uma justa homenagem”, falou. Ela lembrou que na infância ficava feliz quando o pai anunciava: “amanhã iremos ao depósito Tiradentes. Éramos



Bruna Moreschi

**EM SEU DISCURSO, O PRESIDENTE DA ACIM, ADILSON EMIR SANTOS, AFIRMOU QUE “NATÁLIA MARTIN É SÍMBOLO DA HUMILDADE E DO EMPREENDEDORISMO EM NOSSA CIDADE”**

sempre recebidos por Natália, uma mulher bonita, que foi sem dúvida uma mãe amorosa, uma boa comerciante e que exerceu seus papéis com simplicidade e lucidez. Parabéns pelo merecido prêmio”.

Convidado a discursar, o presidente da ACIM, Adilson Emir Santos, afirmou que “esta é uma data de extrema importância, não apenas pelo fato de comemorarmos o Dia Internacional da Mulher. Vamos voltar na década de 1960, época da construção de Brasília, da conquista do título mundial pela seleção Brasileira. Naquela época, Maringá tinha ruas ainda poeiren-

tas e centenas de famílias chegavam à cidade vindas dos mais diversos lugares do Brasil. Quem aqui chegava ficava entusiasmado com a oportunidade de progresso. Tudo ainda estava por fazer em 1960. E aqui chegou o vendedor Alfredo Martin e a família dele, numa região inexplorada no ramo de calçados. Eles compraram um terreno e fundaram a empresa”.

Depois continuou: “hoje, é um dia de reconhecimento da classe empresarial de Maringá, através do ACIM Mulher, ao trabalho e dedicação de Natália Martin. Ela é símbolo da humildade e do empreendedorismo em nossa cidade”.

A deputada estadual Cida Borghetti iniciou seu discurso dizendo que “Natália e Alfredo ao longo de suas vidas honraram a família e construíram um império familiar e empresarial. Sou cliente da loja e aprendi a respeitar Natália por sua maneira charmosa de atender os clientes”.

## RUA RESIDENCIAL

O deputado Ricardo Barros lembrou que quando criança sua mãe o levava para comprar calçados na empresa da família de Natália e que naquela época a avenida Tiradentes, onde o es-



Bruna Moreschi

**AUTORIDADES E LIDERANÇAS EMPRESARIAIS PRESTIGIARAM A ENTREGA DO PRÊMIO ACIM MULHER**



AS CONSELHEIRAS DO ACIM MULHER, O PRESIDENTE DA ACIM E A HOMENAGEADA NATÁLIA MARTIN NA CERIMÔNIA DE ENTREGA DO PRÊMIO

tabelecimento está até hoje, era uma rua residencial. “Foi na gestão do meu pai que isso foi mudado”, falou, acrescentando que “temos orgulho de você (Natália) ter ajudado a escrever a história desta cidade valorosa”.

O secretário Enio Verri também foi cliente do Centro Comercial Tiradentes, onde costumava comprar LPs. No evento, ele declarou que “Graças a Deus temos pessoas como a senhora, que ajudaram as mulheres a conquistar espaço nos negócios e na política”.

“A cada ano somos surpreendidos com a escolha das homenageadas com o prêmio ACIM Mulher. Natália é uma mulher brilhante” foi o que afirmou o prefeito Silvio Barros.

Em seu discurso, Natália, bastante emocionada, falou que “hoje estou colhendo as mais belas flores desde o ano que aqui cheguei. Tenho a honra de receber tão bela homenagem, que me toca no fundo do coração”.

A homenageada com o prêmio do ano passado, Helena Hizo, foi convidada a entregar o prêmio ao

lado das conselheiras do ACIM Mulher. Depois, a primeira dama e presidente do Provopar, Bernadete Barros, entregou um ramallete de flores para Natália.

Por fim, Lindolfo Martin, filho de Natália, discursou em nome da família. “Este é um momento de gratidão”. Ele destacou a importância do pai, Alfredo, na história da empresa, já que o patriarca fez centenas de viagens de caminhão a negócios em estradas de terra. “Meus pais conservaram a unidade e o consenso entre a família no negócio, com valores e princípios. Os irmãos aprenderam a conviver com as diferenças individuais e vamos levar para frente essa empresa”. No final do discurso agradeceu o ACIM Mulher “por resgatar e homenagear em vida a trajetória da minha mãe”.

O evento teve patrocínio de Tigre S/A Tubos e Conexões, Deca, GVT, Cocamar, Controlsul, Sebrae, Fiat Via Verdi, Pneumar, PAM Assistência Médica, Cesumar, Buddemeyer S.A e Joaquim Romero Fontes. ■

## Eleição e outras homenageadas

O processo de seleção para a escolha da homenageada com o prêmio ACIM Mulher contou com a participação de diversas entidades representativas. Depois uma comissão julgadora composta por representantes da ACIM, da Câmara Municipal, do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá, da Secretaria Municipal da Mulher, do Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região e da Fundacim escolheu Natália entre as três pessoas com maior número de indicações.

Esta foi a sexta edição do prêmio ACIM Mulher. Desde 2004 foram homenageadas a médica Edna Almodin, a presidente do Lar Escola da Criança de Maringá, Cecília Ferraza, as empresárias Pity Marchese e Fátima Zubioli e no ano passado Helena Hizo, diretora de pesquisa da Steviafarma Industrial.

# **Caderno Especial** **MEDICINA**

Abril/2009  
Ano 1 - 001



**Check-up  
Laboratórios  
Transplantes  
Planos de saúde  
E muito mais**

**ACIM**

# Boa vontade deu lugar ao profissi

**NA PRIMEIRA EDIÇÃO DO CADERNO ESPECIAL, A REVISTA ACIM TRAZ UMA SÉRIE DE REPORTAGENS SOBRE A MEDICINA EM MARINGÁ: PANORAMA DO SETOR, DOAÇÃO DE ÓRGÃOS, QUAIS EXAMES INCLUIR NO CHECK-UP, ENTRE OUTRAS MATÉRIAS SOBRE O ASSUNTO**

A medicina é a área do conhecimento ligada à manutenção e restauração da saúde. Trata do cuidado com a vida e com o bem-estar do homem. Platão no ano 380 a.C. escreveu: "A cura da parte não deve ser feita sem o tratamento do todo". Em 360 a.C. Hipócrates, considerado o pai da medicina, ensinava que para ter saúde, era preciso manter o equilíbrio químico do corpo. Mais de dois mil anos se passaram e a medicina não para de evoluir. Hoje, o Conselho Federal de Medicina reconhece 53 especialidades.

Em Maringá, a medicina tornou a cidade polo em atendimento na área. O presidente do Sindicato dos hospitais e estabelecimentos de serviços de saúde, José Pereira, diz que a cidade pode ser equiparada a grandes centros. "Os serviços prestados aqui têm trazido pessoas de outras regiões, até mesmo de outros estados e do Paraguai".



Bruna Moreschi

**REFERÊNCIA NO ATENDIMENTO EM SAÚDE, MARINGÁ CONTA COM 1,1 MIL MÉDICOS E TEM MAIS DE 150 ESTABELECIMENTOS NA ÁREA**

O diferencial, conforme Pereira, são as especialidades, transplantes e neurocirurgias. "Estamos bem estruturados e qualificados para atender casos de alta complexidade em neurocirurgi-

as, transplantes de rins e córneas e de hemodinâmica, que são procedimentos cardíacos".

O presidente da Sociedade Médica de Maringá, o cirurgião geral Daoud Nasser, relata que

# onalismo na medicina

os profissionais da cidade têm investido em tecnologia, equipamentos de diagnósticos e treinamento, garantindo atendimento de ponta e conforto aos pacientes. Essa somatória, conforme Nasser, tem sido responsável por tornar a cidade referência em saúde. “Na medida em que a cidade vai crescendo, mais pessoas passam a ser usuárias da saúde, havendo, então, a necessidade de qualificação e especialização. Hoje, temos equipamentos de primeira linha, que auxiliam no diagnóstico e no tratamento dos pacientes”.

Segundo dados do Conselho Regional de Medicina, estão registrados na cidade 1,1 mil médicos. Destes, 600 estão associados à Sociedade Médica de Maringá. E de acordo com o IBGE, existem 150 estabelecimentos na área da saúde, sendo que 78

são conveniados ao Serviço Único de Saúde (SUS). Ainda baseado em dados do IBGE, Maringá possui 1.316 leitos.

## RESIDÊNCIAS MÉDICAS

Três hospitais oferecem residências médicas: a Santa Casa oferece especialização em Ginecologia, Obstetrícia e Anestesiologia. Já o Hospital Santa Rita tem Clínica Médica e Cirurgia Geral. O Hospital Universitário, por se tratar de uma unidade de extensão da Universidade Estadual de Maringá (UEM), oferece um número maior de residências: Anestesiologia, Cirurgia Geral, Clínica Médica, Medicina da Família e Comunidade, Medicina Intensiva Pediátrica e Adulta, Obstetrícia e Ginecologia, Psiquiatria, Psicoterapia - Área de Atuação da Psiquiatria, Reumatologia, Pediatria.



**JOSÉ PEREIRA, DO SINDICATO DOS ESTABELECIMENTOS DE SERVIÇOS DE SAÚDE: “ESTAMOS ESTRUTURADOS E QUALIFICADOS PARA ATENDER CASOS DE ALTA COMPLEXIDADE”**



# Caderno Especial

## Festas & Noivas

Edição de Maio

Revista  
**ACIM**

# Os precursores da saúde em Maringá

O primeiro médico a chegar em Maringá foi Lafayete da Costa Tourinho, que fundou a Sociedade Médica, em dezembro de 1949, junto com os médicos José Gerardo Braga, Galileu Pasquinelli Filho, Waldemar Prandi, José Hauaer e Ivaldo Borges Horta.

Também foi Tourinho quem fundou o primeiro hospital de Maringá. Segundo o historiador João Laércio Lopes Leal, da Divisão de Patrimônio Histórico, da prefeitura, na década de 1940 surgiu o Hospital Santa Cruz, o primeiro da região. Anos depois, foi fundado o Hospital Maringá, o segundo da cidade.

Já a Santa Casa data de 1954. Ela foi fundada num antigo salão de baile e era no princípio um grande barracão de madeira. A precariedade em estrutura era uma luta diária que os médicos tinham que enfrentar. A falta do fornecimento de energia elétrica era comum.

Em 1971, Maringá passa a contar com a primeira Unidade de Terapia Intensiva (UTI), segundo a Sociedade Médica de Maringá. Instalada no Hospital Santa Rita, a unidade contava com apenas três leitos. Ela foi implantada por um grupo de médicos que atuavam com insuficiência respiratória, problemas hemodinâmicos e distúrbios metabólicos.

O presidente da Sociedade Médica de Maringá, Daoud Nasser, chegou à cidade em 1985, período em que segundo ele, não se tinha muito acesso a algumas tecnologias. "Naquela época, os médicos não contavam com equipamentos modernos que auxiliam no diagnóstico preciso, como acontece hoje. Era um tempo difícil em que a boa vontade dos profissionais falava mais alto".

Nasser lembra que Maringá não contava com médicos especialistas



**O PRESIDENTE DA SOCIEDADE MÉDICA DE MARINGÁ, DAUD NASSER, CHEGOU EM MARINGÁ EM 1985: "ERA UM TEMPO DIFÍCIL EM QUE A BOA VONTADE DOS PROFISSIONAIS FALAVA MAIS ALTO".**

em UTI. "Para suprir a necessidade, dávamos plantões nas UTIs. Era preciso que médicos de outras especialidades atendessem a demanda. Tínhamos que fazer nossa parte".

## Abertura de cursos é criteriosa

O Ministério da Educação é exigente em relação à autorização e reconhecimento do curso de graduação em Medicina. Segundo a avaliadora de cursos do Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (Inep), vinculado ao MEC, a pedagoga Rosimara Saraiva Carvalho, vários fatores são levados em consideração na hora de autorizar o funcionamento de um curso, desde a organização didático-pedagógica às instalações laboratoriais.

Ela participou da implantação do curso de Medicina na Faculdade Assis Gurgacz (FAG), em Cascavel, e conta que o MEC levou em consideração a seriedade da instituição, o projeto pedagógico, instalações e a qualidade do corpo docente. Por exigência do Ministério da Educação, a FAG deveria

oferecer pelo menos seis cursos de graduação reconhecidos na área da saúde, as salas de aula e para docentes deveriam estar equipadas e atender requisitos de dimensão, limpeza, iluminação, entre outros, e a unidade hospitalar poderia ser própria ou conveniada, garantida legalmente por um período mínimo de dez anos.

O Centro Universitário de Maringá (Cesumar) almeja oferecer curso de graduação em Medicina. A instituição protocolou o processo de solicitação de autorização do curso junto ao Ministério da Educação em 2005. Desde essa data, já recebeu em duas ocasiões os avaliadores do Inep e no ano passado obteve o parecer favorável do Conselho Nacional de Saúde para a implantação do curso.

Cerca de R\$ 1,8 milhão já foi

investido pelo Cesumar na implantação de três laboratórios exclusivos para o curso de Medicina e na aquisição de cerca de seis mil livros e periódicos. "Isso porque já oferecemos diversos cursos na área da saúde e temos uma estrutura básica", explica o vice-reitor, Wilson de Matos Silva Filho.

Agora a instituição aguarda a publicação da portaria autorizando a implantação do curso, que pode acontecer ainda neste ano. A expectativa é que depois de publicada a portaria, as aulas da primeira turma comecem em 60 dias. "Vamos oferecer 50 vagas por ano e a mensalidade deverá ser de aproximadamente R\$ 3 mil", diz o vice-reitor, acrescentando que a proposta do curso é oferecer uma visão mais generalista da medicina.

# Duas décadas formando profissionais

O curso de Medicina foi implantado na Universidade Estadual de Maringá em maio de 1988. Para sua criação, houve a necessidade da implantação de um complexo de saúde, formado por um hospital, uma unidade de psicologia aplicada e um hemocentro. Ao longo dos últimos 20 anos, a UEM formou 386 médicos.

Conforme a chefe do Departamento de Medicina da UEM, Ana Maria Machado Moraes, o Brasil vivia naquele período a Constituinte, a criação do Sistema Único de Saúde, a criação de novos rumos da educação superior e as novas Diretrizes Curriculares.

Assim, o curso nasceu com uma proposta de currículo inovador, com ênfase na formação humanística. "O projeto previa a formação de profissionais para um sistema que sonhávamos, mas que não existia na prática. Mas foi muito criticado e, por falta de apoio local e de condições estruturais, em 1990 houve a mudança curricular, dando lugar a um modelo tradicional de formação médica", ressalta Ana Maria, acrescentando que em 1995, o curso de Medicina foi reconhecido pelo MEC.

Ana Maria destaca que nos primeiros anos, o curso disponibilizava apenas 20 vagas anuais, mas que em 2000 houve a necessidade de dobrar esse número (a iniciativa recebeu o apoio da ACIM, que doou 20 microscópios para o laboratório de Histologia). "Não seria possível a uma instituição pública manter esse pequeno número de vagas. Apesar disso, nos últimos dez anos o curso de Medicina da UEM teve um avanço considerável. Mesmo com o aumento do número original de



Héitor Marcon

**EM ATIVIDADE HÁ 20 ANOS, O HOSPITAL UNIVERSITÁRIO ATENDE EM MÉDIA NO PRONTO SOCORRO 150 PACIENTES POR DIA**

vagas, não houve prejuízo da qualidade do aprendizado. Mantivemos a excelência do ciclo básico e testemunhamos a mudança do perfil do corpo clínico do Departamento de Medicina", destaca a chefe do departamento.

Incluindo todos os departamentos que ministram aulas para o curso, são 116 docentes, dos quais 46% são doutores, 25% mestres, 13% especialistas e 17% graduados.

Após os cinco anos de curso, o aluno recebe o diploma de médico. Poderá, então, optar por se dedicar à área de saúde ou se especializar. Para isso, deverá realizar residência médica, que tem duração média dois anos. Outra opção é dedicar-se à carreira universitária.

## HOSPITAL UNIVERSITÁRIO

O Hospital Universitário Regional de Maringá (HU) foi inaugurado no mesmo ano de implantação do curso de Medicina na UEM: em 1988, mas iniciou suas atividades no início do ano seguinte.

Ana Maria comenta que,

atualmente, no HU é desenvolvida grande diversidade de atividades, que propiciam um terreno fértil para trabalhos em equipes multidisciplinares, integradas por diversos profissionais, como administradores, enfermeiros, médicos, bioquímicos, contadores, farmacêuticos, nutricionista, pedagogo, psicólogo, assistente social, fisioterapeuta, além de profissionais de nível técnico e elementar.

Segundo o Departamento de Medicina da UEM, o hospital conta com o Pronto Socorro, que atende em média 150 pacientes diariamente. O setor de internamento conta com 89 leitos em Pediatria, Clínica Médica, Cirurgia, Ortopedia e Ginecologia e Obstetria. Além dos 20 leitos de UTI para adultos, neonatal e infantil e três leitos de Unidade de Cuidados Intermediários.

O HU conta ainda com o Hemocentro Regional, com a Farmácia Hospitalar, com o Centro de Controle de Intoxicações e com o Banco de Leite.

**NO ANO PASSADO, NO PARANÁ, 1.401 PESSOAS RECEBERAM ÓRGÃOS, MAS AINDA HÁ CERCA DE QUATRO MIL NA FILA; EM MARINGÁ CINCO HOSPITAIS ESTÃO CREDENCIADOS PARA FAZER A RETIRADA DE ÓRGÃOS**

# Doação de órgãos e de

**D**e alguns meses para cá, Débora Mattos Morales Romeiro passou a ver o mundo com outros olhos. Desde que se submeteu ao segundo transplante de córnea, em dezembro de 2008, no Hospital Universitário de Maringá, ela passou a ter uma vida quase normal. O quase fica por conta de algumas rotinas alteradas e a expectativa de uma recolocação profissional, agora que o cargo de auxiliar administrativo, que exercia antes das operações, não combina mais com o perfil dela.

Débora Romeiro foi uma das 1.401 pessoas beneficiadas por doações de órgãos em 2008 no Paraná. Deste total, aproximadamente mil foram de córneas transplantadas. Na fila de espera por um órgão (também coração, pulmões, rins, fígado, pâncreas, ossos e tecidos) ainda há perto de quatro mil pessoas. A meta do governo do estado para este ano é aumentar em 25% as doações no caso de córneas, 10% as de múltiplos órgãos e 15% as doações e captações de tecidos.

O Paraná tem 50 hospitais credenciados para realização de transplantes. Na área de abrangência da 15ª Regional de Saúde, que congrega 115 municípios, 12 hospitais estão credenciados para a retirada de órgãos: cinco em Maringá, três em Umuarama, dois



Arquivo O Diário

## O TEMPO MÁXIMO PARA RETIRADA DE UM ÓRGÃO/TECIDO VARIA DE 30 MINUTOS A 12 HORAS APÓS A PARADA CARDIORRESPIRATÓRIA

em Cianorte, um em Sarandi e outro em Campo Mourão. Na região há dois estabelecimentos em Maringá e um em Umuarama autorizados para transplante de rins. Para córneas, são quatro em Maringá e um em Cianorte. Os demais transplantes não são feitos aqui.

Há dois tipos de doadores de

órgãos: quando a pessoa é vítima de coração parado ou de morte encefálica. Esta última é a única modalidade em que se pode aproveitar todos os órgãos, pois ainda há circulação sanguínea – o coração bate através de medicação e a respiração é mantida por aparelhos. “De cada dez casos notificados de prováveis doadores, ape-

# novas vidas



Bruna Moreschi

**DÉBORA ROMEIRO SE SUBMETEU A DOIS TRANSPLANTES DE CÓRNEA: “DOAÇÃO É UM GESTO QUE SALVA VIDAS. AS PESSOAS NÃO TÊM IDEIA DE QUANTO PODEM MODIFICAR, PARA MELHOR, A VIDA DE OUTRAS PESSOAS”**

nas um resulta em doação”, afirma a coordenadora regional da Central de Transplantes do Paraná em Maringá, Márcia Serra. A maioria, segundo ela, esbarra em causas excludentes, como doenças infecto-contagiosas, e na recusa familiar.

A coordenadora explica que os hospitais credenciados para a retirada estão dotados de uma Comissão Intra-Hospitalar de Doação

de Órgãos e Tecidos para Transplantes (CIHDOTT) e a abordagem à família, feita por integrantes da comissão, é na verdade o último procedimento. Antes de pedir aos familiares autorização para retirada de órgãos, a comissão tem uma série de etapas a serem vencidas, desde a identificação de um provável doador até a verificação de morte, feita por um extenso e rigoroso protocolo, que inclui exames clínicos em intervalos regulares por mais de um profissional. “Tudo para que não reste a menor dúvida para a família”, diz Márcia Serra, que tem 30 anos de atuação na área de enfermagem e coordena a Central de Transplantes de Maringá desde sua implantação, em 1997.

## NOVA REALIDADE

Na casa que divide com a mãe,

no Jardim Quebec, Débora Romeiro aos poucos foi adaptando o ambiente à nova realidade. Criou, por exemplo, facilitadores como luz mais forte, objetos de tamanhos mais generosos e ícones também maiores no computador. Além de uma visita mensal ao oftalmologista para consulta de rotina e, também, a retirada paulatina dos pontos da segunda cirurgia, Débora toma três medicamentos diários e tem uma particular obsessão por limpeza.

Não por capricho, mas por absoluta necessidade. A higiene em tudo o que a cerca, de lençóis a toalhas, de móveis a utensílios domésticos, é o que poderia, principalmente no primeiro mês de pós-operatório, evitar que a jovem tivesse de recorrer a algo temível: o retransplante, o que tornaria tudo mais complicado.

A série de cuidados com os quais Débora se precavê representa pouco incômodo se comparado à situação em que ela vivia até o primeiro transplante, na vista esquerda, em março de 2007. Quando foi operada pela primeira vez, no Hospital Universitário, Débora começou a vencer uma luta ferrenha contra o ceratocone. Trata-se da distrofia mais comum da córnea, diagnosticada na adolescência, mas que, na fase adulta, evoluiu para o chamado astigmatismo irregular.

Aos 25 anos, Débora Romeiro tinha 16 graus de astigmatismo na vista esquerda. “Minha visão era muito debilitada”, afirma a jovem, prestes a completar 31 anos. “Não conseguia estudar, não conseguia trabalhar, para mim as coisas eram muito difíceis”, acrescenta ela, que dependia dos amigos para quase tudo, até para descer uma escada.

O caso de Débora contém um ingrediente emocional extra. Ela conta que, enquanto estava na fila de espera, um ano antes do primeiro transplante, conheceu uma garota em um cursinho pré-vestibular. Ficaram bastante amigas, até que Renata deixou o cursinho. Meses depois do transplante, quando manifestou o desejo de conhecer a família do doador de suas córneas, Débora a reencontrou. Renata era irmã do doador, um rapaz morto em acidente de motocicleta na avenida Colombo. “Nossa relação de amizade ficou muito mais forte”, afirma Débora, que faz um apelo por mais doações. “É um gesto que salva vidas. As pessoas não têm ideia de quanto podem modificar, para melhor, a vida de outras pessoas.”



Bruna Mareschi

“DE CADA DEZ CASOS NOTIFICADOS DE PROVÁVEIS DOADORES, APENAS UM RESULTA EM DOAÇÃO”, DIZ A COORDENADORA REGIONAL DA CENTRAL DE TRANSPLANTES DO PARANÁ EM MARINGÁ, MÁRCIA SERRA



## UMA QUESTÃO DE TEMPO

Órgão/tecido	Tempo máximo para retirada	Tempo máximo para preservação
Córneas	6h após PCR *	7 dias
Coração	Antes da PCR	4 a 6h
Pulmões	Antes da PCR	4 a 6h
Rins	Até 30 min após PCR	Até 48h
Fígado	Antes da PCR	12 a 24h
Pâncreas	Antes da PCR	12 a 24h
Ossos	Até 12h após PCR	Até 5 anos
Válvulas cardíacas	Até 12h	Até 5 anos

\*PCR: Parada Cardiorrespiratória

Fonte: Secretaria Estadual da Saúde (Sesa)

# “É preciso saber o momento certo”

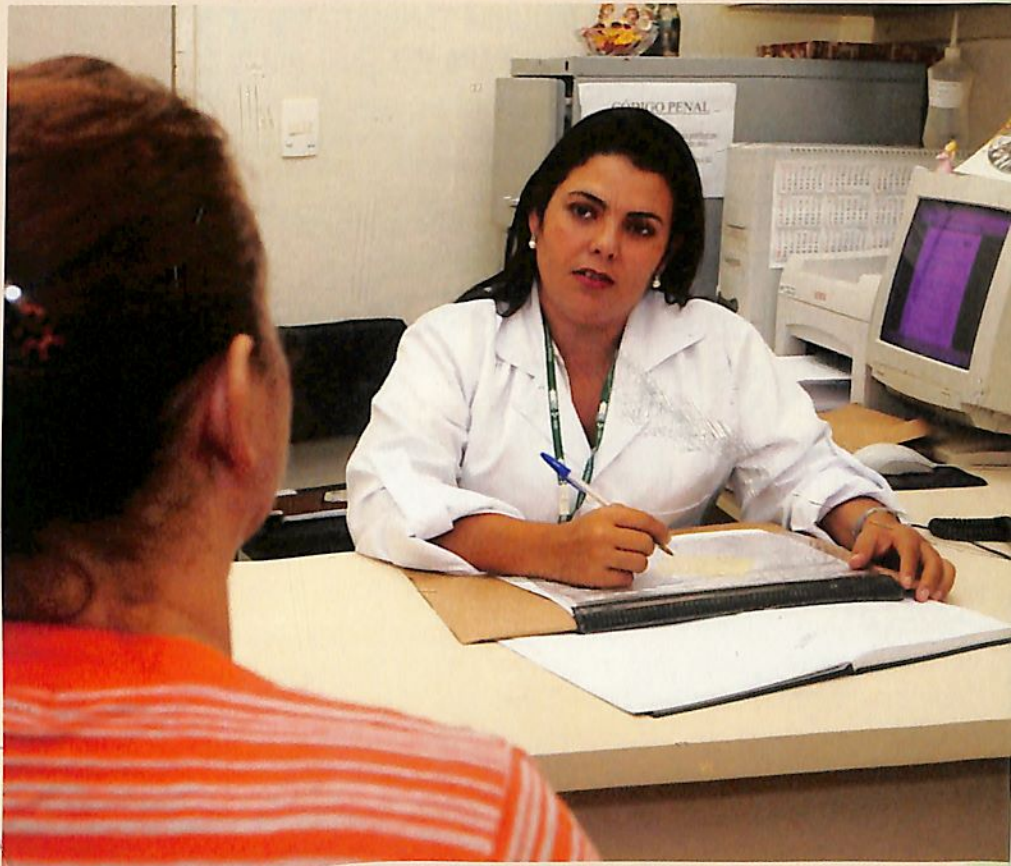
Formada em 1996 pela Universidade Estadual de Maringá, a enfermeira do Pronto Atendimento e presidente da Comissão Intra-Hospitalar de Doação de Órgãos e Tecidos para Transplantes (CIHDOTT), do Hospital Universitário de Maringá, Rosane Almeida de Freitas, conta neste depoimento as dificuldades de se abordar as famílias de pacientes em morte encefálica ou coração parado para pedir a doação de órgãos.

“É sempre muito delicada a abordagem dos familiares de um paciente para solicitar a doação de órgãos, pois vamos conversar com pessoas num momento em que elas estão com sentimento de angústia e de perda muito grande. Em algumas situações a família é pega de surpresa e não aceita a morte do ente querido.

Os casos mais difíceis que enfrentamos são aqueles em que o paciente tem morte encefálica, quando o cérebro morre e o coração continua batendo apenas pelo uso de drogas e de equipamentos. Devido à falta de informação sobre o que é realmente a morte encefálica e como ela é determinada, a família se nega a doar os órgãos da pessoa, talvez por acreditar que ela possa voltar à vida.

Para a determinação de morte encefálica são realizados testes clínicos com um espaço de seis horas entre um e outro, por dois médicos diferentes, sendo um neurologista, e um exame complementar para confirmar que realmente não há oxigenação no cérebro. Somente após os testes a morte é constatada e a abordagem é realizada.

A dificuldade também é maior no pronto socorro, onde o



Bruna Moreschi

**DEVIDO A FALTA DE INFORMAÇÃO SOBRE O QUE É REALMENTE A MORTE ENCEFÁLICA, A FAMÍLIA SE NEGA A DOAR ÓRGÃOS DO FALECIDO, AFIRMA A ENFERMEIRA ROSANE DE FREITAS, DO HU**

paciente já chega em estado grave e muitas vezes nós, da comissão, não tivemos nenhum contato anterior ao óbito com a família, para que pudesse ser estabelecida uma relação de confiança. Em UTIs nós trabalhamos melhor essa situação, a família vai conhecendo aos poucos o nosso trabalho, vamos explicando com calma todos os procedimentos antes mesmo de serem realizados e conseguimos estabelecer uma boa relação e passar segurança para os familiares, bem como tranquilizá-los de que a decisão cabe somente a eles.

Em abril de 2008 assumi a presidência da CIHDOTT do HU de Maringá e no mês seguinte, no dia

do meu aniversário, apareceu o primeiro caso em que tive de atuar. Tratava-se de uma estudante de 45 anos de idade que havia sofrido um Acidente Vascular Cerebral (AVC) ou derrame. O que contribuiu para a decisão da família foi a paciente ter manifestado em vida a vontade de ajudar e também o fato da família ser esclarecida e saber da importância da doação de órgãos para outras pessoas.

Não temos data e hora marcada para morrer, por isso se faz necessário manifestar em vida a vontade de doação, tornando mais fácil para a família a decisão naquele momento delicado”.

# Opções em planos de saúde

**AS OPERADORAS DE SAÚDE DE MARINGÁ TÊM JUNTAS MAIS DE 200 MIL USUÁRIOS; HÁ DIVERSAS OPÇÕES DE COBERTURA E VALORES, INCLUSIVE PARA PESSOAS JURÍDICAS**

O Brasil tem 40,8 milhões de usuários de planos de assistência médica e 10,4 milhões de usuários exclusivos de planos odontológicos, segundo a Agência Nacional de Saúde (ANS). Até setembro do ano passado estavam em atividade no país, de acordo com a ANS, 1.785 operadoras. Um mercado que movimentou cerca de R\$ 51 bilhões em 2007.

Em Maringá, não será por falta de opção que alguém deixará de contratar um plano de saúde, já que oito operadoras têm registro na ANS. Juntas, elas têm mais de 200 mil usuários, inclusive moradores de cidades vizinhas.

Cada operadora busca diferenciais para conquistar os clientes. O Paraná Assistência Médica (PAM), por exemplo, tem o propósito de adequar o plano de saúde ao perfil do usuário. Segundo a gerente administrativa, Gláucia Loureiro, nos planos empresariais, os clientes contam com o serviço de pós-vendas, que consiste na realização de um estudo para traçar o perfil dos funcionários. O objetivo é oferecer medicina preventiva com palestras e atendimentos individuais. A operadora está credenciada em 30 cidades do Paraná e conta com 500 médicos conveniados.

Maior operadora da região, a Unimed Maringá mantém convênio com 700 médicos. De acordo com a gestora de marketing, Mirna Pizaia, a operadora dispõe de serviços como pronto-atendimento, clínica de fisioterapia, fonoaudiologia, nutrição e psicologia,



Bruna Moreschi

**OITO OPERADORAS DE SAÚDE DE MARINGÁ TÊM REGISTRO NA ANS. JUNTAS, ELAS TÊM MAIS DE 200 MIL USUÁRIOS**

atendimento domiciliar e medicina preventiva.

Para atender as necessidades das pequenas e médias empresas, a Unimed disponibiliza o plano Pró-empresa, voltado para funcionários e seus familiares. Já as empresas afiliadas às associações comerciais de Maringá e região contam com outra modalidade de plano o Coop 30, que inclui cuidados com nutricionistas e preparadores físicos para os funcionários.

## ODONTOLOGIA

O Cliniprev Saúde, conforme a consultora Simone Martinez, inclui assistência odontológica, além de oferecer uma clínica própria para atendimentos de urgência. Os planos familiares custam a partir de R\$ 99. E há a opção de desconto em folha de pagamento para planos empresariais. Entre médicos e odontologistas, o Cliniprev possui 170 profissionais cadastrados.

No caso do Santa Casa Saúde, o plano empresarial oferece a mesma cobertura do plano familiar, mas com valores especiais. A assistente administrativa, Eliane Cristina Rosa, explica que são zeradas as carências para consultas, exames, raio-x mamografia, ultrassonografia e emergência.

Além disso, as micro e pequenas empresas com pelo menos cinco funcionários podem fazer o plano empresarial, que prevê o serviço "Saúde em Casa". Para este tipo de plano, é oferecida assistência médica na empresa para o funcionário que passar mal ou sofrer acidente.

Com 300 médicos cadastrados, o Santa Rita Saúde é outra opção de operadora em Maringá. São cinco centros médicos distribuídos em Mandaguari, Sarandi e em Maringá, equipados com laboratórios e que oferecem diversas especialidades. Para as empresas associadas à ACIM, a operadora oferece descontos de até 40%.

cultive o melhor de você e  
**floresça** para a vida.

ANS - n.º 371254

**Unimed** 

Maringá

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

Representante Autorizado:  
**Anima Saúde - (44) 2101 7600**

**0800 643 0027**

# Check-up para uma vida saudável

**OS EXAMES PREVENTIVOS DEVEM SER FEITOS A PARTIR DOS 25 ANOS; VEJA QUAIS INCLUIR NA SUA LISTA E COM QUAL PERIODICIDADE ELAS DEVEM SER FEITOS**

**O**s exames de rotina ajudam a evitar doenças e a manter o corpo saudável e devem ser feitos a partir dos 25 anos. É o que diz o cardiologista Otávio Celeste Mangili.

O ideal, de acordo com ele, é que os jovens de 25 anos deem início à rotina de prevenção com exames de hemograma, glicemia, colesterol e ácido úrico. E, independente da idade, é importante fazer aferição da pressão arterial três vezes por ano. “Alteração na pressão arterial nem sempre apresenta sintomas. Muitas pessoas, pela falta da aferição, só descobrem o problema quando há algum dano, como o infarto”, alerta Mangili.

## 30 AOS 40 ANOS

Nesta faixa etária a lista de exames não é extensa, mas o cardiologista recomenda que a reavaliação – com os mesmos exames indicados para quem tem 25 anos – seja feita a cada três anos. O teste de ergonomia passa a ser indicado.

## 40 AOS 50 ANOS

Para quem está nesta faixa etária, a periodicidade do check-up é reduzida: a cada dois anos. E a lista de exames sugeridos aumenta: eletrocardiograma, teste de esforço, análise de hormônios tireoidianos, dosagem de proteína C reativa, além dos exames citados para idades anteriores. “A maior taxa de risco de hipertensão é para pessoas a partir dos 40



Bruna Moreschi

**O CARDIOLOGISTA OTÁVIO MANGILI DÁ DICAS DE QUAIS EXAMES INCLUIR NO CHECK-UP PARA CADA FAIXA ETÁRIA**

anos, além disso, é nesta idade que costuma surgir os casos de diabetes, depressão e estresse”, alerta Mangili.

## A PARTIR DOS 50 ANOS

Para quem está com 50 anos ou mais, a reavaliação passa a ser anual, com todos os exames solicitados nas faixas etárias anteriores. Nesta idade, é necessário ficar atento às articulações, ossos e o sistema cardiovascular. “Para pessoas acima de 50 anos, o risco de desenvolver osteoporose, artrite e artrose aumenta e é preciso estar em dia com os exames cardíacos”, comenta.

## Atividade física para a longevidade

Para quem quer qualidade de vida, é necessário, além dos check-ups, manter o corpo em atividade. De acordo com o cardiologista Rogério Okawa, os exercícios físicos são fundamentais para postergar e até evitar doenças, mas antes de começar a se exercitar é preciso fazer avaliação médica.

Okawa explica que há dois grupos de atividade: os aeróbicos e os de força ou isométricos. No primeiro grupo estão incluídas caminhadas, corridas, natação e bicicleta. “Os exercícios aeróbicos garantem condicionamento físico e auxiliam no tratamento de diabetes, colesterol, pressão arterial, além de serem benéficos ao coração”. Okawa explica que exageros são prejudiciais e, por isso, estas atividades devem ser realizadas entre 30 e 90 minutos, cinco vezes por semana.

O segundo grupo, de força ou isométricos, são os exercícios musculares. “Eles ajudam a evitar perda de massa muscular e fortalecer as articulações”, diz. O cardiologista sugere que a musculação seja praticada duas vezes por semana por uma hora. Caso o treinamento seja realizado por grupos musculares, pode-se aumentar a frequência dos exercícios. “Não é recomendado treinar os mesmos músculos todos os dias. Se num dia a pessoa pratica exercícios para pernas e no outro para braços e costas, por exemplo, não há problema de se exercitar até cinco vezes por semana”, explica.



SAÚDE  
em casa

ANS Nº 33.883-1

**Agora você não precisa  
mais correr para o hospital.**

Nas pequenas urgências, ir até o hospital acaba tornando-se um incômodo, já que os procedimentos necessários poderiam ser realizados por uma equipe profissional em sua própria casa, através de um simples telefonema. Foi pensando nisso que o Santa Casa Saúde decidiu oferecer aos seus associados um novo serviço: SAÚDE EM CASA.

## Neste serviço, o associado Santa Casa Saúde conta com:

- equipe especialmente treinada em atendimento pré-hospitalar composta por médicos, enfermeiros e condutores
- ambulância equipada com a mais moderna tecnologia;
- UTI móvel;
- orientações médicas via telefone;
- transporte para o hospital Santa Casa de Maringá, caso seja necessário.

Você terá a tranquilidade e competência do atendimento Santa Casa Saúde, sempre que precisar, dentro da sua casa.

Ligue 44 3033-5690 e saiba mais sobre este serviço



**Santa Casa  
Saúde**

Ligue 3033-5690

O que diria Wilhelm Conrad Röntgen, o cientista que descobriu o raio-x, em 1895, se soubesse que hoje o exame descoberto por ele está na era digital, permitindo que a imagem captada seja analisada através do computador? Além disso, foi a partir da descoberta de Röntgen que outros aparelhos como a tomografia e densitometria óssea puderam ser desenvolvidos.

O médico patologista clínico Sérgio Piva, diretor científico do Laboratório São Camilo, acompanhou a evolução tecnológica dos exames laboratoriais em Maringá. Chegou à cidade no início da década de 1980, quando nem se pensava em sistema de automação. “Antes de toda essa evolução, alguns exames hormonais demoravam até 72 horas para ficar prontos, agora demoram entre oito e 25 minutos. Isso representa mais agilidade no tratamento”.

Atualmente, conforme Piva, os laboratórios de Maringá oferecem equipamentos de diagnóstico de alta tecnologia encontrados em grandes centros, como São Paulo. “Prova disso, é que Maringá já possui um centro de Biologia Molecular. Existem nove em todo país e o Laboratório São Camilo tem um deles”, afirma Piva.

Piva esclarece que a Biologia Molecular é o estudo com foco na estrutura e função do material genético e seus produtos de expressão: as proteínas. Trabalha com DNA e RNA tanto de vírus e bactérias, como de humanos. Através dela é possível detectar alterações genéticas, como a síndrome de Down. “Ter um centro como esse significa a permanência dos pacientes na cidade. Não é mais preciso se deslocar para outras regiões para fazer esses exames”.

# Tecnologia que salva

**DETECTAR UM PROBLEMA DE SAÚDE É FUNDAMENTAL PARA UM TRATAMENTO EFICAZ. LABORATÓRIOS DE ANÁLISES CLÍNICAS, DE ANATOMIA PATOLÓGICA (BIÓPSIA), BIOLOGIA MOLECULAR E AS CLÍNICAS DE DIAGNÓSTICO POR IMAGEM AUXILIAM NO DIAGNÓSTICO MAIS PRECISO**



**OS PACIENTES ENCONTRAM A MESMA TECNOLOGIA DOS GRANDES CENTROS EM EXAMES LABORATORIAIS; NA FOTO O LABORATÓRIO SÃO CAMILO, QUE CONTA COM UM DOS NOVE CENTROS DE BIOLOGIA MOLECULAR DO PAÍS**

Na área de diagnóstico por imagem, Maringá também é referência. Segundo o gerente administrativo do Instituto Maringá de Imagem, Reginaldo Ponceti, foram investidos recentemente US\$ 3 milhões na aquisição de dois aparelhos. “Adquirimos a tomografia computadorizada Multi-Slice com 64 detectores, que é o primeiro e único no norte do Paraná, e um

equipamento de ressonância magnética”, destaca Ponceti.

Segundo o médico radiologista Luciano Henrique Gazoni Scremin, os equipamentos modernos permitem estudos mais minuciosos e ágeis. “Com o raio-x digital podemos manipular as imagens no computador, permitindo análise detalhada, melhorando o potencial do estudo de cada caso”.

# Saúde no ambiente de trabalho

ALÉM DE SER UMA EXIGÊNCIA DA LEI, INVESTIR EM MEDICINA DO TRABALHO AJUDA A REDUZIR RISCOS DE ACIDENTES E A DIMINUIR AS FALTAS NO TRABALHO

A medicina e a segurança do trabalho são regulamentadas pelo Ministério do Trabalho e Emprego. A Lei número 6.514, de 1997, prevê a promoção e preservação da saúde do trabalhador. O objetivo é estabelecer parâmetros que permitam a adaptação das condições de trabalho às características psicofisiológicas dos trabalhadores, de modo a proporcionar segurança, conforto e desempenho eficiente.

De acordo com o proprietário do Centro de Saúde Empresarial (Cesem), Nilson Bernardo Martins, nos últimos anos os empresários têm se conscientizado sobre a importância da medicina do trabalho para o bem-estar do funcionário. “Apesar da obrigatoriedade da lei, os empresários mostram-se conscientes da importância de reduzir riscos de problemas de saúde desenvolvidos em função do trabalho executado”.

Martins explica que em cada empresa é realizado um estudo. Dessa forma, são avaliados especificidades e função do trabalhador, bem como o local de trabalho para diagnosticar os possíveis problemas e prevenções. “Após a realização do estudo, são feitas reavaliações periódicas, dando ênfase aos riscos ocupacionais que o funcionário está exposto”.

A Viapar é um exemplo de empresa que vai além do exigido pela lei. O superintendente de Recursos Humanos, José Antônio Peinado, comenta que vários projetos têm sido implantados para melhorar a qualidade de vida dos 570 colabo-



**JULIANO DALLAZEN DE CARVALHO, DA CONTENTARE SAÚDE E SEGURANÇA DO TRABALHO, ACONSELHA A ARQUIVAR LAUDOS E EXAMES PARA EVITAR PROBLEMAS COM AÇÕES TRABALHISTAS; NA FOTO ELE E A SÓCIA, ANA CLARA GROSSI**

radores. “Eles são assistidos por fisioterapeutas, nutricionista e médicos. Disponibilizamos duas salas de descanso, ambulatório e espaço para massagem”, ressalta Peinado. “Nosso índice de falta ao trabalho é baixo. Como a medicina preventiva é presente, os funcionários também têm menos riscos de terem problemas de saúde”.

## GRUPOS DE RISCOS

O sócio-proprietário da Contentare Saúde e Segurança do Trabalho, Juliano Dallazen de Carvalho, conta que na segurança do trabalho existem quatro grupos de riscos: biológico (locais onde o funcionário pode ter contato com vírus, bactérias, fungos, etc), físico (causados por ruído, vibrações, radiações, temperatura), químico (ma-

nuseio de produtos químicos) e ergométrico (referente à postura correta e esforço físico). “Para avaliar esses grupos e a qual deles o funcionário está exposto, um médico estuda os locais de trabalho e realiza um laudo”, esclarece Carvalho.

Segundo ele, é importante que o empresário, além de estar atento à saúde dos funcionários, archive a documentação relacionada à execução da medicina do trabalho para evitar problemas com ações trabalhistas. “Sempre que somos contratados fazemos um *check list* na empresa para verificar se há ou não a documentação que comprova os laudos e exames exigidos pelo Ministério do Trabalho e, a partir disso, buscamos deixar tudo de acordo com o exigido pela legislação”, diz.

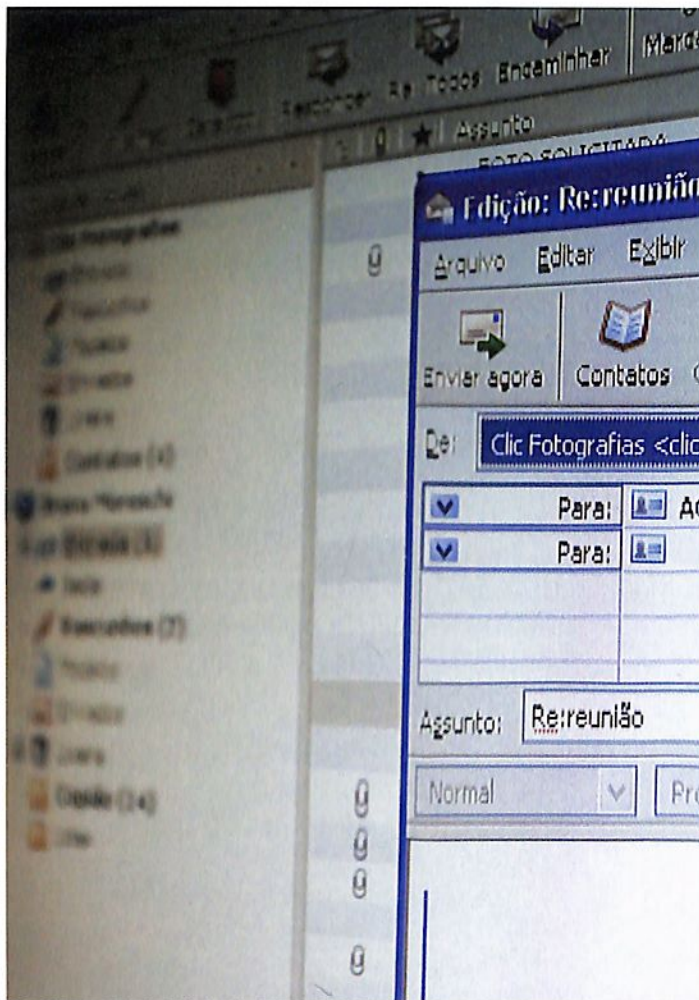
# Teclar também exige elegância

**A FACILIDADE NO USO DO E-MAIL NÃO DEVE DEIXAR A COMUNICAÇÃO PROFISSIONAL INFORMAL DEMAIS; É PRECISO SER OBJETIVO, MAS ISSO NÃO SIGNIFICA ABREVIAR AS PALAVRAS DE FORMA ERRADA E ESCREVER DE MANEIRA CIFRADA COMO OS ADOLESCENTES**

Escrever um e-mail se tornou tão comum como dizer alô ao atender ao telefone, o que prova que a internet definitivamente assumiu um papel fundamental no mundo empresarial. Como grande parte dos profissionais em atividade hoje viveu a transição dos memorandos em papel para o digital ainda é comum cometer alguns deslizes. E como um pouquinho de regras e de bom senso não fazem mal a ninguém é importante ficar atento na hora de digitar o próximo e-mail. Até porque ele vai disputar espaço com muitos outros em caixas de entrada abarrotadas.

É preciso passar uma mensagem eficiente para não ser simplesmente ignorado. Uma regra fundamental é a objetividade. Escreva o necessário, porém corretamente.

Nada de subtrair palavras e usar a linguagem cifrada típica dos adolescentes. E, é claro, seja cortês e educado, inclua uma saudação e finalize com uma despedida educada. Já inicie o texto com a informação principal, seja direto e escolha bem as palavras. Um e-mail profissional não pode ter dupla interpretação, situação capaz de comprometer uma negociação de semanas e até levar a perda de um cliente ou fornecedor.



Na hora de endereçar para mais de uma pessoa, respeite sempre a hierarquia: direcione primeiramente ao superior ou superiores de cada área, com cópias para os demais colaboradores. Não esqueça: o que parece ser um simples e-mail, na verdade vai servir como um documento, mesmo que seja de uso interno da empresa.

Cuidado com as letras maiúsculas, que só devem ser usadas quando necessárias, em início de

frases, nomes próprios e em algumas siglas. Escrever um texto inteiro em letras maiúsculas passa uma impressão de agressividade. Fique atento também à estética. Deixe de lado as mil opções de cores, aposte no preto, em letras tradicionais e sem imagens pesadas.

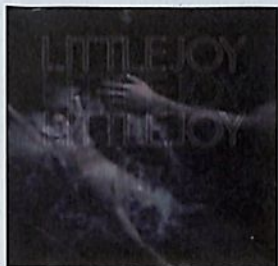
Antes de enviar, leia, releia e corrija possíveis erros. Também não se esqueça de responder os e-mails recebidos, comece pelos mais importantes e se concentre em não deixar nada para o dia seguinte para não virar uma bola de neve.

Uma maneira bacana de seu e-mail ser respondido é sempre enviar uma pergunta ao destinatário. Esse é um estímulo para estabelecer o diálogo, bem mais interessan-

te do que enviar um segundo e-mail apenas para pedir a confirmação do recebimento do primeiro. Ah! De um endereço eletrônico profissional está proibido enviar correntes, piadinhas e até mensagens de autoajuda. Isso é muito inconveniente! Conteúdo com apelo erótico, então, nem pensar!

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

**O** Vale a pena  
**OUVIR**



**LILIANE DANAS, ESTUDANTE DE JORNALISMO**

**LITTLE JOY**

O Little Joy é um projeto criado por Fabrizio Moretti, baterista do Strokes, e Rodrigo Amarante, cantor e guitarrista do Los Hermanos. Os 30 e poucos minutos do álbum de estreia são o suficiente para notar que, de fato, Amarante foi bem sucedido com seu Little Joy. Gravado na Califórnia, o cd apresenta um som diferente do qual estamos acostumados a ouvir no Brasil. Transitando entre o pop produzido nos Estados Unidos e na Inglaterra, e uma pontinha de música brasileira, o álbum é bem bacana.

**ESTELLE - SHINE**

Fanta Estelle Swaray é o nome de nascimento da cantora britânica de R&B/Soul/Hip-Hop mais conhecida como Estelle. O segundo álbum de Estelle,

"Shine", foi produzido por um time de poderosos da música: Will I Am, Wyclef Jean, Kanye West, John Legend e Supa Dups. O álbum é muito agradável de ouvir, mesmo para quem não gosta do falado rápido hip-hop. A faixa "American boy" é o hit do álbum em parceria com Kanye West.

**A** Vale a pena  
**ASSISTIR**

**CLIENTES ART VÍDEO INDICAM:**



por Robert Redford, o filme propõe três situações distintas, desenvolvidas em três locais diferentes, mas ao mesmo tempo. Na primeira, passada em Washington, a conceituada jornalista Janine (Meryl Streep) consegue uma entrevista exclusiva de uma hora com o jovem senador Irving (Tom Cruise). Na segunda, ambientada, na Universidade da Califórnia, o professor Malley (Redford) também concede uma hora de conversa ao jovem Todd (Andrew Garfield), aluno brilhante, mas desmotivado. Na terceira, ocorrida em algum lugar do Afeganistão, os soldados Ernest (Michael Peña) e Arian (Derek Luke) lutam desesperadamente pela sobrevivência.

**EIDMAR KAMEL EL GHOZ - PROPRIETÁRIO DO RESTAURANTE MONTE LÍBANO**

**CONTROLE ABSOLUTO - D.J. CARUSO (2008)**

Envolvente e bem dirigida, a trama centraliza em duas pessoas comuns que são jogadas no centro de uma intriga internacional que pode culminar numa hecatombe política. Jerry (Shia LaBeouf) é um endividado operador de máquinas copiadoras. E Rachel (Michelle Monaghan) é uma mulher divorciada que tem problemas com o ex-marido e se esforça para cuidar do filho. Gente como a gente. Até o momento em que o minúsculo apartamento de Jerry aparece lotado de pesados armamentos bélicos e Rachel recebe a notícia que seu filho está sendo monitorado e pode ser morto a qualquer instante. Por quê? Só vendo o filme para saber.

**CELIA PEREIRA BURGO - FUNCIONÁRIA PÚBLICA FEDERAL**

**LEÕES E CORDEIROS**

- ROBERT REDFORD (2007)

Provavelmente, a maioria das pessoas ainda não parou para pensar que o conflito entre EUA e Iraque já dura mais do que a Segunda Guerra Mundial. E certamente não vai terminar tão cedo. É justamente este o maior mérito do filme Leões e Cordeiros: fazer com que as pessoas parem e pensem no absurdo desta guerra fabricada, na função de cada indivíduo dentro da sociedade e no papel da mídia. Dirigido e protagonizado

O que estou  
**LENDO**

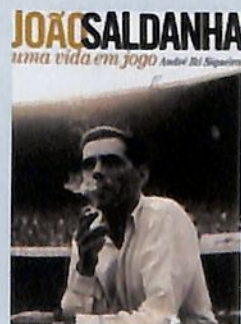
**ARIANY CLAUS, GERENTE ADMINISTRATIVA**



**CREPÚSCULO**  
**STEPHENIE MEYER**  
**EDITORA INTRINSECA**  
**416 PÁGINAS**

Crepúsculo poderia ser como qualquer outra história, mas o objeto da paixão da protagonista é um vampiro. Assim, soma-se à paixão um perigo sobrenatural temperado com suspense, e o resultado é uma leitura de tirar o fôlego. Um romance repleto das angústias e incertezas da juventude: o arrebatamento, a atração, a ansiedade e todos os medos. Isabella Swan chega a cidadezinha de Forks e tenta se adaptar a uma nova vida. Ela também tem que lidar com sua falta de coordenação motora e se habituar a morar com o pai, com quem nunca conviveu. Em seu destino está Edward Cullen. Ele é lindo, misterioso e, à primeira vista, hostil à presença de Isabella. Ela se apaixona. Ele, no melhor estilo "amor proibido", alerta: Sou um risco para você. Ela é uma garota incomum. Ele é um vampiro. Nesse universo fantasioso, os personagens construídos pela autora se mostram familiares em seus dilemas. Meyer torna perfeitamente plausível a paixão de uma garota de 17 anos por um vampiro encantador.

**WEBER SOBREIRA MORAES, MÉDICO**



**JOÃO SALDANHA - UMA VIDA EM JOGO**  
**ANDRÉ IKI SIQUEIRA**  
**EDITORA NACIONAL**  
**552 PÁGINAS**

Técnico da Seleção Brasileira de Futebol dispensado às vésperas do embarque para o México em 1970, João Saldanha é mais do que um cronista esportivo ou formador de bordões futebolísticos, é um humanista. Sua biografia se entrecruza com a de outras figuras emblemáticas da história nacional e com o momento político, elucidando curiosidades inquestionáveis do cotidiano entre o que é fato ou lenda.



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

**N** Vale a pena  
**NAVEGAR**

**www.meucontrole.net**

Site com sistema para gestão de finanças pessoais, incluindo controle de receitas e despesas, compras com cartão de crédito, entre outras funcionalidades

**www.leiamaislivros.com.br**

Site maringense, que permite alugar livros por e-mail ou telefone. São cerca de 850 títulos, que podem ser alugados por R\$ 5 durante dez dias. Há a opção de delivery e dependendo da região de Maringá, a entrega não tem custo

**www2.senado.gov.br/bdsf**

Biblioteca digital do Senado Federal, que divulga e dá acesso à produção intelectual dos servidores do Senado Federal, entre outros documentos

Indicações para o Cultura Empresarial podem ser enviadas para o e-mail [textual@textualcom.com.br](mailto:textual@textualcom.com.br)



## Se precisar, trazemos Ronaldo, o fenômeno

**BUSCAMOS PARCERIAS ONDE QUER QUE EXISTAM ÓRGÃOS DISPOSTOS A TRABALHAR PELO DESENVOLVIMENTO, SEJA ATRAVÉS DE PESQUISAS, PROJETOS, PROGRAMAS, FORNECIMENTO DE DADOS E INFORMAÇÕES, ARTICULAÇÃO INSTITUCIONAL, ETC. NÓS UNIMOS DIVERSOS ATORES DA SOCIEDADE E BUSCAMOS RESULTADOS**

Poucos brasileiros, por mais fanáticos que fossem, imaginaram que após o fracasso na França em 1998 e, principalmente, depois de romper o tendão do joelho em 2000, Ronaldo Fenômeno voltaria ao futebol para ser campeão e artilheiro da Copa do Mundo de 2002. Hoje, depois de se recuperar de mais uma contusão, desta vez em 2008, Ronaldo surpreende o mundo com seus gols pelo Corinthians.

Todavia, nem tudo são flores. Assim como Ronaldo luta contra o peso, nós também temos nossos desafios. Um deles é buscar ideias, produtos ou processos inovadores, em meio a tantas dificuldades e carências que inibem tentativas empreendedoras no Brasil. O contexto não é dos mais favoráveis, pois somente agora, no final da primeira década do século XXI, os pequenos empreendedores começam a pensar em pesquisa dentro de suas empresas.

Vamos tentar explicar como esse processo funciona e como o Instituto para o Desenvolvimento Regional (IDR) se insere neste contexto. Começamos com uma frase do cineasta Glauber Rocha, outro grande brasileiro. Ele era genial e dizia que para fazer um filme só precisava de uma câmera na mão e uma ideia na cabeça. O IDR é mais ou menos assim: você vem com uma ideia na cabeça, e nós, através de parcerias, ajudamos a viabilizá-la.

Parceria. Esta é a palavra que melhor reflete nossa filosofia de atuação. Buscamos parcerias onde quer que existam órgãos dispostos a trabalhar pelo desenvolvimento, seja através de pesquisas, projetos, programas, fornecimento de dados e informações, articulação institucional, etc. Não importa a definição. Nós unimos diversos atores da sociedade e buscamos resultados.

É assim que apoiamos o desenvolvimento das cadeias produtivas da mandioca em Paranaíba e da uva em Marialva. É assim que estamos trabalhando pela busca de soluções para os resíduos das lavanderias em Maringá e região. Foi assim que ajudamos a unir produtores de carne e criar a marca Blue Beef.

O IDR também estruturou projetos como o Paraná Digital, programa responsável pela inclusão digital de centenas de empresas no estado. E criou o Proe, instituto que viabiliza a parceria entre empresas, instituições de ensino e estudantes. São tantas ações já realizadas em 15 anos de existência que esta página seria pequena para escrever tudo o que já foi feito.

E, pasme você leitor, nós queremos fazer ainda mais. Se você é empresário e o seu segmento tem uma dificuldade, traga-nos seus problemas para juntos buscarmos soluções.

Se você é um empreendedor e tem uma ideia para solucionar um determinado problema ou tem um novo produto que deseja colocar no mercado, procure-nos. Nós buscamos parceiros em conjunto.

Se você é um técnico ligado a algum órgão e está com dificuldades para encontrar parceiros para ações de desenvolvimento sustentável, então o IDR é o melhor caminho.

Ah, pode acreditar: se você nos trazer um projeto de desenvolvimento que precise das habilidades do Ronaldo, a gente vai lá no Parque São Jorge para conversar com o Fenômeno. É o mínimo que podemos fazer. Mas, como gostamos de resultados e estamos sempre pensando no futuro, quem sabe nós trazemos o Ronaldo mais novinho, o Cristiano.

# ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

ANO XLV Nº 486 ABRIL/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, Massimiliano Silvestrelli, Walter  
Thomé Júnior e Sérgio Gini

**JORNALISTA RESPONSÁVEL**  
Giovana Campanha MTB 05255

**COLABORADORES**  
Giovana Campanha, Liliane Danas,  
Murilo Gatti, Rogério Fischer, Luiz Fernando  
Cardoso e Verônica Mariano

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

**REVISÃO**  
Giovana Campanha  
Sérgio Gini

**CAPA**  
Aloísio Scarpeline  
Aeroclick Fotos Aéreas - Miguel Nogueira  
(44) 3029-8716

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

**FOTOS**  
Bruna Moreschi  
Rafael Saes  
Divulgação  
Arquivo O Diário

**FOTOLITOS E IMPRESSÃO**  
Gráfica Regente

**CONTATO COMERCIAL**  
9921-2999/3025-4983  
herrero@wnet.com.br

**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

A redação da Revista ACIM obedece o acordo ortográfico da Língua Portuguesa.

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

SÉRGIO YAMADA É PRESIDENTE DO INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO  
REGIONAL (IDR) - WWW.IDR.ORG.BR

**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.

**Economia de até**

**50%**

Ligue

**103 25**

**e mude para a GVT.**

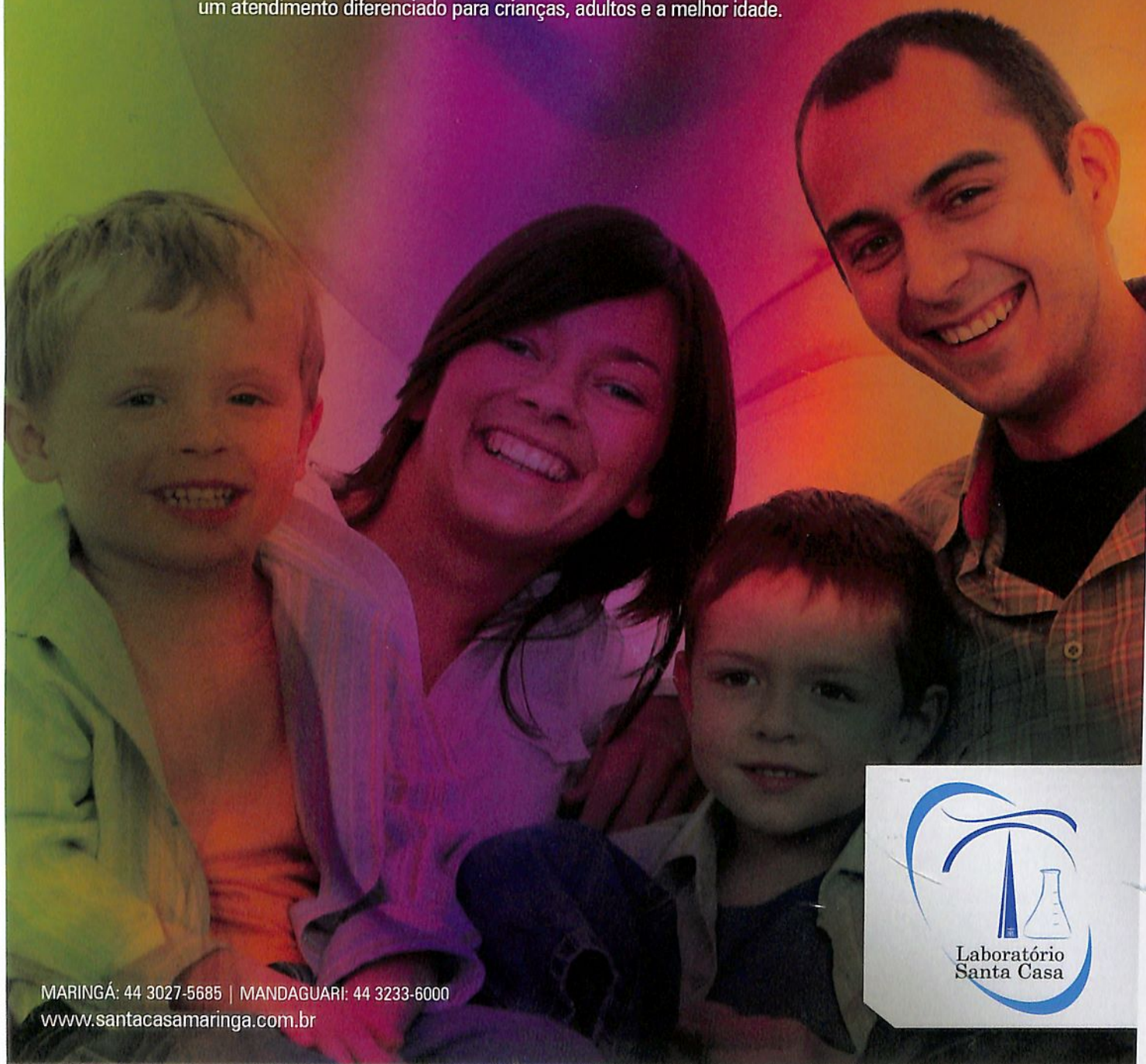


**A ESCOLHA FELIZ.**

# Laboratório Santa Casa PRA TUDO e PRA TODOS

Tecnologia e segurança nos mais variados exames, atendendo com excelência aos associados do Santa Casa Saúde e a você, que ainda não é um associado.

Faça seus exames no laboratório Santa Casa, além de uma nova opção, você vai descobrir um atendimento diferenciado para crianças, adultos e a melhor idade.



MARINGÁ: 44 3027-5685 | MANDAGUARI: 44 3233-6000  
[www.santacasamaringa.com.br](http://www.santacasamaringa.com.br)



# ESTE ANÚNCIO É DIRIGIDO AOS MOTORISTAS E PEDESTRES DE MARINGÁ.

Você está convocado para melhorar o trânsito de Maringá. Mas não se preocupe: tudo o que você precisa fazer é usar o bom senso. Leia as dicas com atenção. Você vai descobrir que um trânsito melhor só depende da gente.

- Não siga em frente com o sinal vermelho
- Dê preferência aos pedestres na faixa
- Pare o carro para atender o celular
- Não pare em fila dupla, principalmente em frente às escolas
- Motoriclista, use sempre capacete e respeite a preferencial
- Use a seta para mudar de faixa
- Nunca dirija depois de beber
- Respeite os limites de velocidade
- Pedestre, atravesse sempre na faixa



**VIVA E DEIXE VIVER**  
Pelo fim das mortes no trânsito



[www.maringa.pr.gov.br](http://www.maringa.pr.gov.br)