

Especialistas dão dicas
do que levar em
consideração na hora
de comprar uma empresa

Como reduzir a inadimplência?
Veja as ferramentas usadas
nas empresas e os conselhos
de quem entende do assunto

Caderno
Especial
EDUCAÇÃO

R\$ 5,00
Outubro/2009
Nº 492
Ano 46

Revista

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

Turismo é um bom negócio

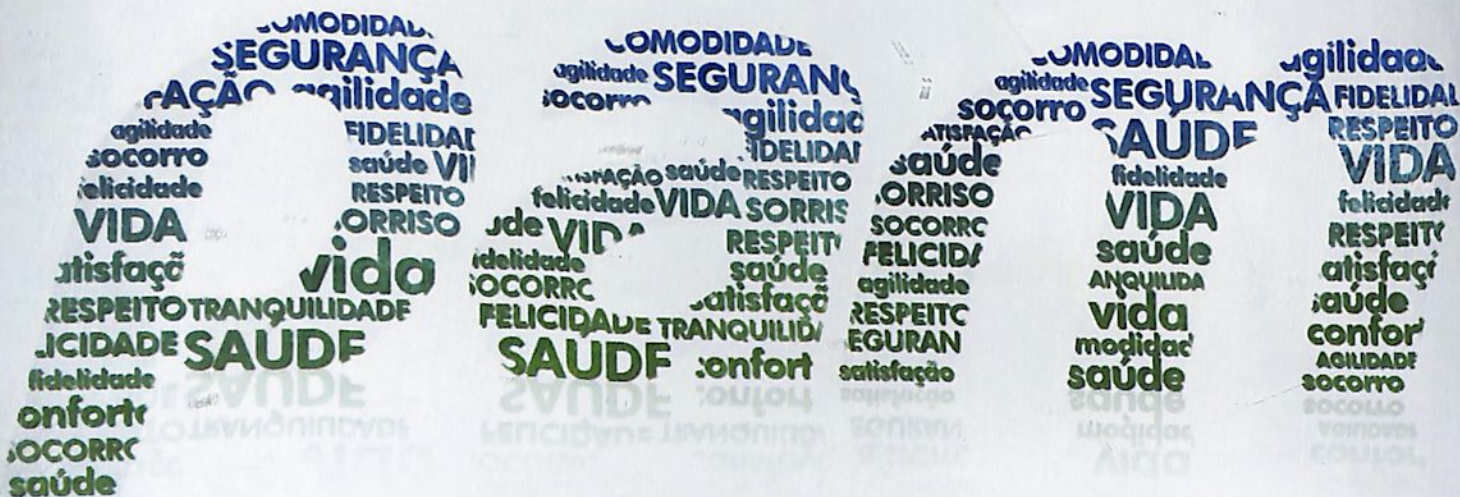
*Empresários se preparam
para fazer de Maringá
referência turística em eventos
empresariais e esportivos*



ISSN 1981-1926
9 719816 516544
00492

DENTRO DO PAM, CABE TUDO QUE VOCÊ PRECISA!

ENERGYBRASIL



O PAM é uma empresa sólida no mercado, comprometida com a satisfação de seus beneficiários. Disponibilizamos para você, várias opções de planos e um deles é perfeito para cuidar da sua saúde. Com cobertura para consultas, exames e internações os planos PAM unem qualidade médica e hospitalar a todos os benefícios que você precisa para ficar tranquilo. Confira as vantagens e o plano que mais atende às necessidades da sua família e da sua empresa.

Ligue para: **44 3218 1515**

www.drpam.com.br

Condições especiais
para associados

ACIM



Mais que Plano
de Saúde



Índice

REVISTA ACIM ANO 46 Nº 492

ENTREVISTA

3

A escritora e articulista da Revista Veja Lya Luft aborda, na entrevista principal, diversos temas ligados ao cotidiano, como crise de autoridade, educação e crimes cometidos por menores infratores

REPORTAGEM DE CAPA

12

Sem muitos atrativos naturais, a vocação de Maringá é para o turismo de negócios; cidade recebe eventos científicos, empresariais e sediará em novembro, junto com Londrina, as Olimpíadas Escolares Brasileiras

RESOLUÇÃO

24

Em agosto, a Anvisa publicou uma resolução estabelecendo que tipos de produtos podem ser comercializados pelas farmácias; o prazo para se adequar é de seis meses; e sindicato da categoria entrou na Justiça com uma liminar contra as novas regras

CADERNO ESPECIAL

43

O setor de educação, da qual Maringá é polo, é o tema desta edição do caderno especial; panorama do setor, ensino básico, pré-vestibular e ensino superior são temas das reportagens

Reconhecimento aos empreendedores

No dia primeiro de outubro, a ACIM, em parceria com outras três entidades, realizou a cerimônia de entrega do Prêmio Empresário do Ano. O homenageado foi José Sendeski Neto, proprietário das Antenas Aquário, Perfileve e Sucalve, que geram cerca de 500 empregos diretos.

A homenagem é justa, já que Sendeski fundou a primeira empresa 33 anos atrás, focada na produção de antenas para televisão. Hoje, ela é líder no segmento de telecomunicações. E a Perfileve, que foi aberta para fornecer matéria-prima para a Aquário, em 2000, cresceu e tem apenas 10% do seu faturamento proveniente da primeira empresa de Sendeski.

O empresário credits seu sucesso, sabiamente, a Deus e à família. Mas também não podemos nos esquecer do seu espírito empreendedor e inventivo, características que o ajudaram a ser um empresário de sucesso.

É graças a empreendedores como ele que temos uma economia local pujante e somos um dos municípios que mais geraram empregos neste ano no Paraná.

Há também outros empresá-

rios bem sucedidos, como Michael Vieira da Silva, diretor de conteúdo do jornal O Diário do Norte do Paraná e do site O Diário On Line, que foi eleito no mês passado Jovem Empreendedor do Ano, prêmio que será concedido pelo Copejem. A cerimônia está agendada para o final de novembro.

Michael está imprimindo uma gestão moderna, típica da nova geração. Sob o comando dele, o jornal investiu na modernização do processo gráfico e editorial, adquiriu equipamentos de informática e programas de edição, ampliou e modernizou o espaço físico da redação, entre outros. Um exemplo de que é possível dar continuidade a um negócio familiar e torná-lo ainda mais próspero.

Maringá está cheia de exemplos de empresários de sucesso, gente que tem vocação para o empreendedorismo. É por isso que a ACIM concede estes prêmios, como uma forma justa de homenagear quem ajuda a gerar empregos, impostos e contribui de maneira fundamental para o crescimento de Maringá e região.

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

Uma questão de autoridade



Rafael Silva

ESCRITORA E COLUNISTA DA REVISTA VEJA, LYA LUFT ESCREVE SOBRE ASSUNTOS DO COTIDIANO E TAMBÉM SOBRE “O QUE ME ASSOMBRA,” SEGUNDO SUAS PALAVRAS. ELA ESTEVE NO FINAL DE AGOSTO EM MARINGÁ PARTICIPANDO DE UM EVENTO DO SINDICATO DOS ESTABELECIMENTOS PARTICULARES DE ENSINO DO NOROESTE DO ESTADO DO PARANÁ (SINEPE/NOPR), ONDE MINISTROU UMA PALESTRA SOBRE “EDUCAÇÃO – UMA QUESTÃO DE AUTORIDADE?” LYA CONCEDEU A SEGUINTE ENTREVISTA À REVISTA ACIM:

ESTAMOS VIVENDO UMA CRISE DE AUTORIDADE? EXISTEM CULPADOS?

Não devemos procurar culpados. A autoridade deve estar em crise no mundo inteiro e nós, brasileiros, não somos tão originais assim, mas a nós interessa o que está acontecendo, neste país. Vemos pela imprensa relatos de professores que têm medo dos alunos. Claro que a adolescência sempre é uma época em que se tenta contestar o adulto, para começar a formar a própria individualidade, mas acho que isso está exacerbado, porque os pais andam com medo dos filhos, os professores andam com medo dos alunos. Tenho a impressão de que a crise de autoridade começa sempre em casa. Nas décadas de 1960 e 1970 entrou no país

uma porção de teorias psicológicas mal adaptadas e mal interpretadas. Isso, na minha opinião, começou com uma história de não poder proibir, de não poder dizer “não” para a criança porque ela ficaria traumatizada, a criança não poderia levar castigo, não estou falando de bater, mas de qualquer tipo de punição. Nós também vivemos a cultura da receita. Para tudo se tem receita: para segurar seu homem, para ser linda e também queremos receita para tratar os filhos. É impressionante, as jovens mães têm que fazer curso para aprender a amamentar as crianças. Nós estamos tão afastados do nosso bom senso, que há milhões de anos nunca se houve a necessidade de se fazer um curso para

saber amamentar o bebê. Estamos muito cheios de teorias, muito inseguros e muito distanciados do nosso consenso também na educação dos filhos.

O CAMINHO É UMA EDUCAÇÃO MAIS RÍGIDA?

O caminho seria cuidar mais das crianças. Quem ama cuida. Se você tem um filho, você é o responsável por ele. Vejo eventualmente meninos de 11, 12 anos em festinhas a noite onde se têm bebida e os pais nem sabem onde os filhos estão. Crianças que vão passar o final de semana na praia, na casa de amigos, e os pais não sabem direito onde elas estão. É preciso ser muito mais responsável. Sou contra a educação rígida, acho que tem que ter

“**Tenho a impressão de que a crise de autoridade começa sempre em casa. Nas décadas de 1960 e 1970 entrou no país uma porção de teorias psicológicas mal adaptadas e mal interpretadas. Isso, na minha opinião, começou com uma história de não poder proibir, de não poder dizer “não” para a criança**”

amor responsável, dar mais atenção, conversar mais com as crianças, saber onde elas andam, quem são os amigos, se na festa que frequentam vai ter adultos. Mas as pessoas não querem parecer antiquadas, não querem ser diferentes.

HÁ QUEM DEFENDA QUE OS PAIS DEVEM SER AMIGOS DOS FILHOS. A SENHORA CONCORDA?

Acho que pai tem que ser amigo do filho, mas essa ideia de que eu sou o melhor amigo do meu filho não está certa. As mães vestem as roupas da filha, saem com a filha e os amigos dela. Acredito que o melhor amiguinho dos filhos deve estar na escola. Pai e mãe têm que ser amigos, mas com algo a mais. A mãe tem que ser mãe no sentido de não se distanciar, de dar segurança. O dia em que esse pré-adolescente, criança ou adolescente tiver um problema grave não é o melhor amiguinho da escola que vai socorrer, terá que ser o pai e a mãe.

O BRASIL PASSOU DA 15ª POSIÇÃO PARA A 13ª NO RANKING DA PRODUÇÃO CIENTÍFICA MUNDIAL, SUPERANDO HOLANDA E RÚSSIA. ENTRE 2007 E 2008 O NÚMERO DE ARTIGOS CIENTÍFICOS PUBLICADOS NO PAÍS CRESCEU 56%. EM CONTRAPARTIDA, A MÉDIA DE INVESTIMENTOS DOS ESTADOS É DE R\$ 1,5 MIL POR ALUNO AO ANO, SEGUNDO O MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO. COMO A SENHORA AVALIA A EDUCAÇÃO NO BRASIL? ESTAMOS MUITO DISTANTES DE UMA SITUAÇÃO IDEAL?

Acho que em nosso país a educação está quase em último lugar na lista de prioridades. É tudo mentira quando dizem que a educação está muito bem. É uma vergonha, as escolas estão caindo aos pedaços, as universidades públicas carecem de cuidados, não há nem papel higiênico no banheiro dos professores, as bibliotecas e os laboratórios estão abandonados, a qualidade do ensino é péssima e os professores recebem menos do que empregada doméstica. Acho um caso de calamidade pública. Claro que há exceções, tem escolas maravilhosas, tem excelentes universidades, mas de modo geral o governo federal renega muito a educação. Eu não estudo o governo, não estudo política, mas vemos crianças abandonadas, brincando na frente do barraco, em água misturada com urina e fezes. Quantas milhares de casas no Brasil não têm tratamento de esgoto? Tem que tornar a vida digna.

TRÊS ANOS ATRÁS, NUMA ENTREVISTA PARA A REVISTA ACIM, A SENHORA FALOU QUE GRANDE PARTE DO POVO BRASILEIRO ESTÁ MAL INFORMADO SOBRE OS CASOS DE CORRUPÇÃO E QUE AS PESSOAS INFORMADAS ESTÃO FICANDO DESENCANTADAS COM A POLÍTICA. O QUE MUDOU DE LÁ PRA CÁ? AINDA CONTINUAMOS SEM REAÇÃO DIANTE DOS DESVIOS DE DINHEIRO PÚBLICO?

Acho que mudou para pior, a começar pelos exemplos dados pelos nossos senadores e deputados. Isso repercute no povo comum. Ninguém respeita mais

ninguém e se o cara for acusado de um monte de falcatuas e continua impune, por que o jovem vai ser honrado, honesto, se sacrificar, trabalhar? Isso perpassa de uma maneira subliminar, sutil, de que vale tudo, de que a impunidade reina.

A SENHORA AFIRMOU RECENTEMENTE NUM ARTIGO NA REVISTA VEJA QUE “PRECISAMOS DE PUNIÇÕES JUSTAS, AUTORIDADE VIGILANTE, UMA REFORMA GERAL DAS LEIS PARA IMPEDIR PERVERSIDADE OU LENIÊNCIA, JOVENS CRIMINOSOS JULGADOS COMO CRIMINOSOS, NÃO COMO CRIANÇAS MALCRIADAS”. AS PUNIÇÕES SÃO BRANDAS, NO BRASIL, NA OPINIÃO DA SENHORA?

Sim e a justiça não funciona, os criminosos entram por uma porta da cadeia e saem pela outra. Uma quantidade enorme vive em regime semiaberto e continua estuprando, matando e cometendo outros tipos de crimes. Acredito que a questão dos menores infratores não foi resolvida, porque jovens de 12 anos, às vezes já assassinos e estupradores, são tratados como crianças que vão passar alguns dias no internato. Tem que ser muito mais severo, porque um menino de 12 e 13 anos que mata friamente não é uma criança. Por outro lado, nossas prisões são uma catástrofe, não há onde colocar estas pessoas. Precisa haver uma reforma nas prisões para que haja possibilidade de quem cumpre pena se tornar sociável.

A SENHORA FALOU SOBRE MENORES

QUE COMETEM CRIMES BÁRBAROS. SERIA NECESSÁRIA UMA REFORMA DO ESTATUTO DA CRIANÇA E DO ADOLESCENTE PREVENDO PUNIÇÕES MAIS RIGOROSAS?

As crianças não deveriam estar no mundo das drogas, não deveriam estar nas ruas. Enfim, deveria haver outro tipo de cuidado com a população. E aquele menino que mata e estupra friamente aos 12, 13 e 14 anos não pode ser tratado como infrator, não pode ir para uma instituição sócio-educativa fazer uns testes e daqui a pouco estar nas ruas novamente.

A MÍDIA TEM PREGADO VALORES ESTÉTICOS, COMO A MAGREZA. COMO A SENHORA AVALIA ESSES NOVOS VALORES? NINGUÉM QUER ENVELHECER?

Uma vez um psicólogo de uma grande escola de Porto Alegre me disse que quando há adolescentes ou pré-adolescentes mais complicados, em grande parte dos casos o problema está na família. Eles não têm em casa pai e mãe, no lugar há um gato e uma gata. Hoje temos valores muito bobos, vivemos a cultura do ter: tenho que ser magro, tenho que ser rico, tenho que ter esse cartão de crédito, tenho que ser competitivo, tenho que ser linda, tenho que ser uma mulher gostosa, tenho que frequentar tal clube. A gente vive tão preso – claro, nem todas as pessoas – em valores que são completamente idiotas, que nos esquecemos de ser felizes, de curtir a família. Se quero ganhar mais, passar mais cinco horas na academia, quando terei tempo

Rafael Silva



para meus filhos? Como é que estou sendo no meu casamento? Na minha profissão? É preciso realmente ter aquele carro, ganhar mais ou poderia curtir mais minha família? Isso são valores. Há quem diz que ensina justiça social aos filhos. Mas quando se pergunta quanto esta pessoa paga a empregada doméstica: o máximo que você pode ou o mínimo que a lei exige? É dentro de casa que se ensina valores, respeito e a justiça social. É preciso dar o exemplo.

MAS AS PESSOAS ESTÃO SOBRECARRREGADAS DE TRABALHO. É COMUM OUVIR RECLAMAÇÕES QUE AS MULHERES TÊM QUE DAR CONTA DE VÁRIAS FUNÇÕES, COMO DE DONA DE CASA, EDUCAÇÃO DOS FILHOS, PROFISSIONAL COMPETENTE...

A entrada da mulher no mercado de trabalho e a igualdade de direitos também trouxeram muita aflição e angústia, porque a questão biológica, bio-psíquica de cuidar dos filhos não está resolvida e não são todos que têm acesso a creches boas, baratas e perto de casa. As conquistas das mulheres criaram avanços como poder trabalhar, votar, não precisar mais obedecer ao pai, marido ou irmãos. Mas elas também enfrentam situação muito angustiante, que por enquanto não tem solução. A nossa sociedade está em transformação. Se acho que o mundo melhorou? Muito, mas estamos vivendo um bombardeio de novidades e não sabemos controlar tudo isso ainda, mas provavelmente vamos aprender. ■

“**Nós estamos tão afastados do nosso bom senso, que há milhões de anos nunca se houve a necessidade de se fazer um curso para saber amamentar o bebê. Estamos muito cheios de teorias, muito inseguros e muito distanciados do nosso consenso também na educação dos filhos.**”



ADEGA BRASIL®

Vinhos e Destilados

www.adegabrasil.com.br

stuff

Scarlett Johansson

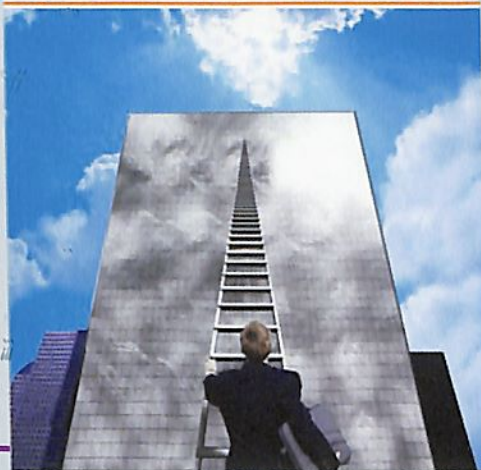
MOËT

NAS PRATELEIRAS

O livro "Momentos de motivação para o trabalho e a vida", do administrador de empresas, professor universitário e palestrante Nerildo Bezerra já está à venda nas principais bancas e livrarias da cidade. O lançamento foi no início deste mês no auditório do Senac, em Maringá. Em 110 páginas, o escritor reúne artigos motivacionais e empresariais divididos em temas como vendas, liderança, empregabilidade, atendimento, empreendedorismo e motivação pessoal. "Desde 2003 escrevo artigos. Resolvi juntar este material e transformá-lo num livro", conta Bezerra. Segundo ele, a obra é voltada para qualquer pessoa que busca entusiasmo nos estudos, no trabalho ou na vida pessoal.

NERILDO BEZERRA

MOMENTOS DE MOTIVAÇÃO PARA O TRABALHO E A VIDA!



DECANA DA PUC

Silvia Goya foi empossada decana do Campus Maringá da Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUC) em 4 de setembro. Ela também continua sendo diretora do curso de Turismo da faculdade, que conta com outras cinco graduações: Nutrição, Filosofia, Direito, Administração e Enfermagem. Segundo Silvia, até 2011 deverão ser implantados de dois a quatro novos cursos de graduação. Para isso, a PUC Maringá fará pesquisa sobre as necessidades de mercado. "O prefeito Silvio Barros ressaltou que há deficiência de profissionais nas áreas de Gestão em Segurança Pública, Administração Hospitalar e Gestão Ambiental. Vamos analisar a demanda nestas e em outras áreas", explica ela. A PUC Maringá oferece também 24 cursos de pós-graduação e conta com 1,3 mil alunos, no total. Silvia foi secretária da diretoria da ACIM por três anos e naquele período teve o curso de pós-graduação custeado pela entidade e tinha licença de um dia da semana para estudar. "Aprendi muito na ACIM e só tenho a agradecer a experiência e a oportunidade que me foi dada".

TOP OF MIND MARINGÁ

Quais são as marcas mais lembradas pelos maringaenses? É justamente para conhecer esta resposta que a Adecon, empresa júnior de consultoria da Universidade Estadual de Maringá, vinculada aos cursos de Administração, Ciências Econômicas e Ciências Contábeis, realizou a terceira edição da pesquisa Top of Mind. O resultado será conhecido no dia 8 de outubro, durante cerimônia que será realizada no auditório do Conselho Regional de Engenharia e Arquitetura (Crea) regional Maringá. Foram entrevistadas 1.066 maringaenses em agosto. Eles foram questionados sobre as marcas mais lembradas e mais consumidas em 23 segmentos, como farmácias, supermercados, escolas de idiomas, emissoras de rádio, jornais e pizzarias. A margem de erro é de três pontos percentuais e o índice de confiança é de 95%. A pesquisa é realizada pela Adecon desde 2006.

RECURSOS FEDERAIS

A Oficina de Prevenção ao Uso de Drogas (Opud), idealizada e realizada pelo Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg) em parceria com as Varas Criminais do Fórum e Juizado Especial Criminal, foi um dos sete projetos contemplados para receber recursos da Secretaria Nacional de Políticas sobre Drogas (Senad). A decisão foi publicada no Diário Oficial da União em 16 de setembro e inicialmente os recursos serão destinados para a manutenção do projeto por seis meses. A Opud é voltada para usuários de drogas julgados pela Justiça de Maringá. Em funcionamento desde meados do ano passado, o projeto oferece acompanhamento psicológico e assistência social como cumprimento de penas alternativas, visando à diminuição da reincidência criminal e reinserção social. Mais de 240 pessoas já foram atendidas e o índice de reincidência é de apenas 6%. "Este é um projeto que tem apresentado resultados importantes na prevenção ao uso de drogas", afirma o presidente do Conseg, Antônio Tadeu Rodrigues.



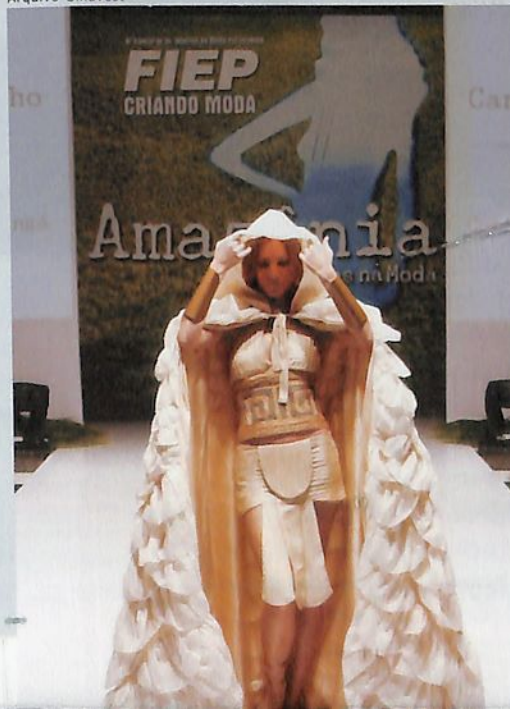
DEZ ANOS

A Pedro Granado Imóveis está comemorando dez anos de fundação. A empresa, que atua com venda, locação e administração de imóveis, conta com cerca de 200 funcionários e atualmente está executando as obras de nove edifícios na cidade. Para o proprietário, Pedro Granado, investir no mercado imobiliário de Maringá é seguro e rentável. “O setor cresceu muito nestes últimos dez anos e a crise não chegou a nos afetar. A cidade oferece um aspecto positivo para o investimento em imóveis por se tratar de um polo econômico, educacional e cultural da região”.

MAIOR DO SUL DO BRASIL

A Plaenge é a maior construtora do sul do país e a 6ª maior do Brasil em metragem em construção, conforme a nova edição do guia “500 Grandes da Construção”, da revista “O Empreiteiro”. A publicação usou como base dados de 2008, quando a Plaenge construiu 532.942 metros quadrados. O primeiro lugar ficou com a MRV. No ranking, na 16ª posição, está listada a Vanguard Home, outra empresa do Grupo Plaenge, voltada para o comprador do primeiro imóvel. A Plaenge foi fundada em 1970 e está presente em Maringá.

Arquivo Sindvest



FIEP CRIANDO MODA

Descobrir, divulgar e incentivar as criações de acadêmicos de Moda do Paraná é o objetivo do concurso Fiep Criando Moda, cujo desfile final está programado para acontecer em 23 de outubro, às 20 horas, no Moinho Vermelho, em Maringá. Até lá, os dez finalistas devem se preparar para apresentar um croqui conceitual e outro comercial com o tema “África – Inspirações”. Os vencedores receberão a premiação em dinheiro: R\$ 3 mil para o primeiro colocado, R\$ 2 mil para o segundo e R\$ 1 mil para o autor da terceira melhor criação. Os finalistas são acadêmicos de instituições de ensino de Maringá, Cianorte, Londrina e Curitiba. O concurso, que está na nona edição, é uma realização do Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá (Sindvest). Na foto, o desfile do concurso do ano passado.

PROFISSIONAIS CRISTÃOS

Nos dias 16 e 17 deste mês será realizado em Maringá o III Encontro de Profissionais Cristãos, cujo tema será “Encontrando a prosperidade que realiza”. Serão três palestras e um painel, com temas como “negócios sólidos e saudáveis e o Reino de Deus”. Com realização do Instituto Paqto, o evento acontecerá na sede do Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá (Sindvest). O encontro terá como objetivo discutir valores éticos, cidadania, entre outros, será voltado para empresários, executivos e profissionais liberais de todas as religiões e contará com a presença do Presidente da Câmara de Comércio Cristão Internacional do Brasil, Klaus Dieter Siebert. As inscrições custam R\$ 90 e podem ser feitas pelo www.encontro.paqto.com.br. Mais informações pelo telefone (44) 3033-4060.



A vocação de Maringá para o turismo

ENTIDADES E PODER PÚBLICO CONCENTRAM ESFORÇOS PARA CAPTAR CADA VEZ MAIS EVENTOS E CRIAM COMITÊ PARA ATRAIR UMA SELEÇÃO NA COPA DE 2014; COM A CIDADE EXPOSTA NA VITRINE, A CADA ANO O TURISMO DE EVENTOS CRESCE E SE PROFISSIONALIZA

Entre os dias 5 e 15 de novembro Maringá receberá cerca de 1,5 mil pessoas, a maioria atletas de 15 a 17 anos. Em parceria com Londrina, a cidade será palco das Olimpíadas Escolares Brasileiras. Em Maringá serão realizados os jogos de voleibol, futsal, atletismo, judô e xadrez e em Londrina, as competições de basquete, handebol, natação e tênis de mesa. Juntas, as duas cidades abrigarão três mil atletas de todo o país. O Comitê Olímpico Brasileiro (COB) investirá, no total, R\$ 4 milhões em alimentação, hospedagem e transporte dos atletas.

Sozinha, Maringá - e nem Londrina - teria condições de abrigar um evento de tal porte. Mas as entidades e o poder público trabalham para que em pouco tempo, a cidade tenha condições de sediar eventos ainda maiores. O setor de turismo de eventos está cada vez mais organizado e tem se profissionalizado. A iniciativa privada também tem investido. Um novo hotel foi inaugurado em agosto por um empresário de Umuarama e, no início do próximo ano, um grupo com sede em Londrina, abrirá as portas de um novo empreendimento. Sinais de um mercado aquecido. ...

Na avaliação da turismóloga e diretora da PUC em Maringá, Silvia Goya, a cidade está num momento propício para o crescimen-

to do setor. Ela lembra que o presidente da Federação dos Conventions & Visitors Bureaux do Paraná é o empresário maringaense Sérgio Takao Sato. A presidente do Fórum das Secretarias e Diretorias de Turismo do Paraná é a gerente de Turismo da Prefeitura de Maringá, Rosângela Arrabal Danielides. "E o prefeito Silvio Barros é consultor em Turismo. Não poderíamos ter um momento melhor para Maringá. Temos pessoas que pensam o turismo o dia todo. É um setor que vem crescendo. Nos últimos meses empresários de outros segmentos da economia abriram *buffets* e casas de eventos. Sem vocação, não haveria o investimento na cidade", afirma Silvia.

Outro ponto positivo observado pela diretora da PUC é que o curso de pós-graduação em Gestão de Eventos, oferecido pela instituição, tem sido procurado por gente que atua há vários anos nesta área. "Empresários têm buscado a capacitação para ter um diferencial. Não vêm para vislumbrar carreira docente ou titulação. Estão aqui para escutar professores de São Paulo e Curitiba e se atualizar para atender um mercado exigente", conta.

O presidente do Maringá e Região Convention & Visitors Bureau, Fernando Rezende, lembra que a entidade foi fundada em 2003 com 30 mantenedores e hoje



Rafael Silva

NA FALTA DE ATRATIVOS NATURAIS, A CIDADE INVESTE NO TURISMO DE NEGÓCIOS; PLANEJAMENTO É ESSENCIAL

ismo de negócios



conta com 150. O número mostra que cada vez mais empresas, instituições, entidades de classe e associações têm percebido os benefícios da captação de eventos, o objetivo principal do Convention. “São 52 as atividades que têm benefícios diretos com a realização de um evento: os hotéis, res-

taurantes, centros de eventos, locação de som, audiovisual, seguranças, fotógrafos, taxistas, floriculturas, entre outros”, aponta.

Em relação às Olimpíadas Escolares Brasileiras, por exemplo, Rezende destaca que tão logo foi confirmada que Maringá seria uma das sedes já se sabia o valor

aproximado do faturamento. “O Comitê Olímpico Brasileiro vai pagar tudo. É um investimento garantido próximo a R\$ 2 milhões. A cidade só tem a ganhar com o turismo”, destaca. Atualmente, o presidente explica que o Convention tem buscado captar eventos com público de 800 a mil participantes. “Temos nosso limite em função da capacidade de leitos e de centros de eventos. Para crescer mais neste setor precisamos pensar a estrutura como um todo”, diz.

O segmento traz retorno. Rezende aponta que de acordo com a Organização Mundial do Turismo (OMT), um turista que participa de um evento gasta três vezes mais do que um turista em viagem de passeio. “A média mundial de gastos por participante de um evento é de 150 dólares ao dia. E normalmente eles são patrocinados, isso quer dizer que exigem notas fiscais, o que gera ISS, que vai direto para o caixa da prefeitura. E o mais importante é que são recursos de fora”.

CRESCIMENTO DO BOLO

Outro aspecto relevante apontado pelo presidente do Maringá e Região Convention é uma comparação do mercado existente na cidade para hotéis ou restaurantes com um bolo ou uma pizza. Segundo Rezende, enquanto este mercado permanecer do mesmo tamanho, o único jeito de crescer em meio à concorrência é a empresa conseguir aumentar a própria fatia ganhando o espaço da fatia do concorrente.

“É uma observação que vale para qualquer segmento. Dentro do Convention trabalhamos para aumentar a participação com o aumento do tamanho do mercado. Com um bolo ou uma pizza mai-

or todos podem obter um ganho real de participação, por isso trabalhamos com a união dos empresários”, explica.

Neste mesmo conceito, o presidente destaca um papel importante das associações e entidades de classe. “Temos firmado parcerias com entidades porque muitas vezes os participantes das mesmas vão a um evento e levam o material de apresentação de Maringá para àqueles que são encarregados de decidir qual vai ser a próxima sede deste evento. Normalmente estas definições acontecem com um ou dois anos de antecedência”, relata.

Entre as últimas conquistas do Convention, Rezende cita que será realizado em Maringá o I Simpó-



SILVIA GOYA, TURISMÓLOGA E DIRETORA DA PUC, “TEMOS PESSOAS QUE PENSAM O TURISMO O DIA INTEIRO (...) SEM VOCAÇÃO, NÃO HAVERIA O INVESTIMENTO NA CIDADE”

Quinze carros 24 horas por dia

São dez anos de trabalho e 15 taxis rodando nas ruas de Maringá. Este é um pequeno resumo da Rádio Taxi Central Irmãos Coutinho, empresa familiar com oito sócios. Um deles, Marcos Coutinho, avalia que o mercado de Maringá é próspero para o setor. Segundo ele, a demanda tem crescido com a participação de clientes de outras cidades. “Atualmente 50% dos clientes são maringaenses, mas a tendência é que os clientes de fora se tornem maioria”, considera.

Coutinho revela que o melhor evento da cidade para o setor é o vestibular da Universidade Estadual de Maringá (UEM). “São três dias em que os carros não param um minuto. Até ir ao banheiro fica difícil para os taxistas. Procuramos parar só para abastecer”, conta.

Dos outros eventos de Maringá, Coutinho conta que a empresa fecha alguns pacotes com organizadores de congressos, simpósios, entre outros. Parte da clientela também é de



MARCOS COUTINHO, DA RÁDIO TAXI CENTRAL IRMÃOS COUTINHO: 50% DOS CLIENTES SÃO DE OUTRAS CIDADES, MAS ELES DEVEM SE TORNAR MAIORIA; A EMPRESA FAZ PLANOS PARA ADAPTAR OS VEÍCULOS PARA CADEIRANTES

funcionários de bancos e docentes de universidades. “Há ainda empresários de outras cidades que levamos do hotel para o aeroporto e lá eles já fazem o agendamento para o retorno a Maringá. Nos hotéis, temos um fluxo bom”, conta.

Coutinho afirma que foi a Rádio Taxi Central a primeira do setor a implantar na cidade o sistema de recebimento com cartões de débito e crédito. Agora,

os irmãos defendem mais um avanço no serviço para Maringá. “Queremos adaptar carros com elevadores para atender cadeirantes. Podemos ser a primeira empresa do Paraná a prestar este serviço. Fizemos uma pesquisa e percebemos que há demanda. Mas dependemos da criação de uma lei municipal e da abertura de licitação para oferecer este atendimento diferenciado.”

sio Internacional de Turismo Religioso e Sustentável, em março de 2010. O evento deve trazer cerca de mil participantes para a cidade. E por falar em turismo religioso, no mês que vem será realizada a 15ª edição do Hallel. Nos dias 7 e 8 são esperadas mais de 110 mil pessoas no Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro, de todos os estados brasileiros, além de fiéis do Paraguai, Uruguai e do Chile.

O coordenador do Hallel 2009, diácono Jair Benália, acredita que o encontro deste ano repetirá o sucesso de edições anteriores. “O evento realizado aqui é o maior do Brasil no segmento de turismo religioso”, diz. No país, somente o Santuário de Nossa Se-

nhora, em Aparecida do Norte, consegue atrair tantos fiéis num único evento.

DE OLHO EM 2014

Tão logo foram anunciadas as cidades que sediarão as partidas da Copa do Mundo de 2014 no Brasil, a sociedade maringaense começou a se movimentar para que a cidade receba uma das seleções que disputarão o mundial. A ideia é que durante o último mês de preparação para a disputa, Maringá seja usada por uma das equipes como local de adaptação ao clima do país e treinamento. Por decreto, um comitê foi formado para discutir as estratégias para atender as exigências da Fifa e conquistar a prefe-

rência de uma seleção.

O comitê é formado por representantes da prefeitura, Aeroporto Regional Silvio Name, Câmara Municipal, Sindicato do Comércio Varejista (Sivamar), Sindicato dos Hotéis, Bares e Similares (SindiHotel), Conselho Municipal de Turismo, Associação Maringaense das Agências de Viagens (Amav), Federação Paranaense de Convention, Maringá e Região Convention & Visitors Bureau e ACIM.

Fernando Rezende conta que ainda este ano o grupo começará a se reunir para traçar o planejamento de atuação. “Vamos conversar para decidir o que fazer para receber uma seleção e de que forma. Acredito que vamos, entre outras ações, confeccionar



O talento maringaense merece todas as homenagens.

A Cocamar se orgulha por fazer parte de uma comunidade privilegiada em todos os aspectos e que, mesmo sendo forte coletivamente, sabe também reconhecer os valores individuais e prestigia o talento e o empreendedorismo de seus filhos. Filhos estes, hoje, representados na figura de José Sendeski Neto, Empresário do Ano, a quem parabenizamos.



cocamar

um *showcase* (material de divulgação) específico de Maringá para o evento”, aponta.

O Convention calcula que entre os integrantes da delegação, profissionais de imprensa e torcedores, a cidade deve atrair pouco mais de mil pessoas como sede do período de adaptação de uma equipe. “O mais importante em receber uma seleção é a visibilidade durante os dias em que a equipe permanecer em Maringá. E se houver investimentos públicos em infraestrutura, depois do evento os benefícios ficam para a cidade”, destaca.

SEMESTRE BOM

A crise internacional afetou o turismo de eventos em Maringá, mas aos poucos o setor tem se recuperado. O exemplo vem do Hotel Bristol, onde o foco principal das hospedagens são os negócios e os eventos. “Este ano registramos uma queda em relação ao ano passado. Tanto em relação à ocupação como em número de

eventos realizados aqui. Em 2009, nossa média de ocupação ficou entre 52% e 55%, cerca de 20% abaixo do registrado em 2008”, diz o gerente, Manoel Terron Garcia.

A boa notícia é que o segundo semestre traz sinais de recuperação. “Nos últimos meses a situação melhorou e acredito que em 2010 vamos retomar os níveis registrados no ano passado, que foi muito bom em todos os sentidos. Aqui recebemos empresas que fazem treinamentos, reuniões e lançamentos de produtos. Com a própria situação da crise no mercado, muitos destes eventos deixaram de acontecer”, afirma.

Um dado que aponta o aquecimento dos negócios a partir do segundo semestre é o aumento no número de embarques e desembarques de passageiros no Aeroporto Regional Silvio Name. Em agosto 15.333 passageiros saíram da cidade e outros 15.027 chegaram. É o dobro do contabilizado no mesmo período do ano



Rafael Silva

FERNANDO REZENDE, DO MARINGÁ E REGIÃO CONVENTION & VISITORS BUREAU: TURISTA DE NEGÓCIOS GASTA TRÊS VEZES MAIS DO QUE O DE VIAGENS A PASSEIO E “SETOR MOVIMENTA 52 ATIVIDADES”

passado.

Neste ano, agosto foi o segundo melhor resultado do terminal. Ficou muito próximo ao resultado de julho com a somatória de 30.795 embarques e desembarques e representa um crescimento próximo a 50% em relação a junho, que atingiu a terceira melhor marca com o total de 22.363 passageiros.

A maioria destas viagens é feita durante a semana, por consequência, nos fins de semana o nível de ocupação dos aviões e hotéis também diminui. “Oferecemos tarifas diferenciadas com descontos de 30% a 40% para atrair clientes nos fins de semana”, conta o gerente do Bristol. Para Garcia, os números comprovam que são os negócios que garantem o turismo de Maringá.



O BRISTOL HOTEL OFERECE TARIFAS DIFERENCIADAS PARA ATRAIR CLIENTES NOS FINS DE SEMANA, DE ACORDO COM O GERENTE, MANOEL GARCIA

Demanda crescente por profissionais

Nas duas faculdades de Maringá que oferecem o curso superior de Turismo, o Cesumar e a PUC, a realidade do mercado se mostra muito semelhante. As empresas correm atrás dos alunos e as oportunidades aparecem com certa facilidade. "Muitas empresas procuram os estudantes de Turismo, com destaque mais recentemente para a Azul Linhas Aéreas, que priorizou este perfil profissional na seleção feita em Maringá. As agências de viagens e os hotéis da cidade também buscam esta mão de obra qualificada", afirma a professora e coordenadora do curso de Turismo do Cesumar, Savanna da Rosa de Ramos.

A professora considera que esta demanda crescerá. "Em 2014, com a Copa do Mundo no Brasil, a previsão é de que vão faltar profissionais habilitados para atender este público que virá ao país", diz. Sobre Maringá, a avaliação de Savanna é que ainda é necessário adequar alguns serviços para receber os visitantes melhor e de forma mais hospitaleira, o que exige mais investimentos por parte do *trade* turístico no aprimoramento e qualificação.

"Maringá tem estruturado a atividade

turística a cada dia, com novos projetos culturais, através da indústria do vestuário, dos eventos de negócios, esportivos e de outras áreas do conhecimento. Cada pessoa que vem a Maringá hospeda-se em um hotel, utiliza um táxi e faz uma refeição em um restaurante, vemos que o turismo acontece naturalmente. Mas acredito que precisamos atender melhor e com mais hospitalidade", considera.

Na PUC, de acordo com a turismóloga e diretora do Campus em Maringá, Silvia Goya, a procura pelo curso de Turismo tem sido menor do que a esperada nos últimos anos, mas quem entra dificilmente se arrepende. "Temos cerca de cem alunos e 80% deles estão empregados na área. Muita gente em transporte aéreo e hotéis. Em Maringá as empresas têm precisado destes profissionais", avalia.

Na avaliação de Silvia, o mercado é promissor e tende a valorizar cada vez mais os profissionais capacitados. "Muitos conseguiram emprego aqui e depois de conquistar qualificação foram levados para os grandes centros. As empresas já começam a notar que precisam remunerar melhor. Acredito que



Rafael Silva

A COORDENADORA DO CURSO DE TURISMO DO CESUMAR, SAVANNA DE RAMOS, ACREDITA QUE É PRECISO QUE AS EMPRESAS DE TURISMO INVISTAM MAIS NA QUALIFICAÇÃO PARA RECEBER MELHOR OS VISITANTES

vai faltar profissional na cidade", considera.

Para a diretora, o maior desafio do setor não é qualificar a mão de obra. "É fazer os empresários entenderem que os estudantes de Turismo são muito mais qualificados do que profissionais com boa voz ou então que já organizaram algum evento na família. Temos que trabalhar esta conscientização. Caso contrário, só vão ficar por aqui aqueles estudantes que querem fincar raízes", acredita.

A diferença é você quem faz.



Registre sua marca, seja o legítimo!

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

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

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

R. General Telles, 1463 - sala 71 - Fone: (16) 3724 1743
CEP: 14400-450 - Franca/SP

0800 6431626

Rafael Silva



O TERRENO FOI ADQUIRIDO HÁ DEZ ANOS, MAS O HOTEL CAIUÁ EXPRESS FOI INAUGURADO EM AGOSTO FOCADO NO ATENDIMENTO A REPRESENTANTES COMERCIAIS, SEGUNDO O GERENTE, WANDERLEI HONORATO

Mais 96 apartamentos para hospedagem

Em agosto o Hotel Caiuá Express abriu as portas em Maringá. É o terceiro hotel do grupo, com sede em Umuarama, onde atua desde 1988. O empreendimento faz aumentar em 96 apartamentos a capacidade de hospedagem da cidade. Mas não foram os eventos científicos realizados anualmente pelas instituições de ensino superior, nem os grandes eventos e nem as perspectivas otimistas do setor que atraíram o Caiuá.

"É um projeto antigo. Este terreno foi adquirido há dez anos e a construção foi iniciada em 2007. Abrimos focados no atendimento a representantes comerciais. Maringá tem um comércio forte. Estamos atentos ao turismo de negócios. Entre os eventos, vamos escolher bem quais atender. Como temos foco na hospedagem, precisamos ter cuidado para não desagradar os clientes que vão usar o hotel o ano inteiro", afirma o gerente do Hotel Caiuá Express de Maringá, Wanderlei Honorato.

O gerente evita falar em valores investidos, mas garante que foi alto o montante usado para construir e mobiliar o prédio de nove andares. "Retorno mesmo, acredito que vai vir daqui dez anos", aponta. Segundo Honorato, por ser um empreendimento novo, não tem sido difícil conquistar clientes. "O novo é sempre atrativo, o desafio é o pós-venda para conquistar clientes fiéis", afirma.

Sempre é preciso fazer mais

A avaliação é da gerente de Turismo da Prefeitura de Maringá e presidente do Fórum das Secretarias e Diretorias de Turismo do Paraná, Rosângela Arrabal Danielides: "neste setor, quanto mais se faz, mais a gente descobre que tem muito a ser feito. Em Maringá, acredito que a prioridade atual é nos tornarmos mais receptivos. Recentemente foi feito na cidade um curso para taxistas, acho que é o momento de treinar os frentistas. Quase todo mundo para em um posto para pedir informações", aponta.

Rosângela afirma que o poder público também tem sido cobrado para melhorar a sinalização turística e os serviços de informação no terminal rodoviário e no aeroporto. "Também temos que olhar para a passarela da moda. Por ali passam cerca de sete mil pessoas por semana. Elas normalmente só conhecem os shoppings atacadistas e vão embora. Poderíamos tentar atrair estes visitantes para a cidade. Ainda temos muitas coisas a fazer", considera.

Outro desafio, na avaliação da gerente, é consolidar um calendário de eventos para tentar distribuir melhor os atrativos. "Às vezes coincide a data de três grandes eventos numa mesma semana, o que sobrecarrega a rede hoteleira. Precisamos trabalhar isto de forma mais profissional, com um calendário integrado e feito com antecipação", avalia.

Mas Rosângela também afirma que há muitos aspectos positivos a se destacar: cada vez mais eventos têm sido realizados em Maringá, que já é considerada polo deste setor nas regiões norte e noroeste do Paraná. "Toda semana tem evento na cidade. Somos um polo universitário e um polo de moda, por exemplo. Nos últimos quatro anos, temos ganhado destaque em nível nacional por se tornar um polo de eventos sem atrativos naturais."

Para a gerente, a eleição dela para a presidência do Fórum das Secretarias e Diretorias de Turismo do Paraná pode ser considerada mais um reconhecimento de Maringá. "O fórum inclui os 399 municípios do estado e busca criar estratégias para o turismo em pequenos municípios, além de viabilizar recursos através de contatos com o alto escalão dos governos federal e estadual", diz. ■

Rafael Silva



A GERENTE DE TURISMO, ROSÂNGELA DANIELIDES, DIZ QUE A PRIORIDADE ATUAL É TORNAR A CIDADE MAIS RECEPTIVA E, PARA ISSO, OS FRENTISTAS DE POSTOS DEVERÃO SER TREINADOS PARA DAR INFORMAÇÕES TURÍSTICAS



*Algumas pessoas veem o degrau como uma
oportunidade de alcançar o sucesso.*

Parabéns Sr. Sendeski por chegar ao topo.

Empresário do ano 2009



Os cuidados na hora de comprar ou vender uma empresa

O QUE LEVAR EM CONSIDERAÇÃO NA HORA DE ADQUIRIR UM NEGÓCIO? ESPECIALISTAS APONTAM QUE ÀS VEZES É MAIS VANTAJOSO ADQUIRIR UMA EMPRESA EM FUNCIONAMENTO, COM FATURAMENTO E “NOME DA PRAÇA”, DO QUE COMEÇAR UM NEGÓCIO DO “ZERO”, MAS É PRECISO CAUTELA

OBaú da Felicidade já anunciava na mídia a reabertura da rede de lojas Dudony – já não usando este nome – quando, na segunda quinzena de agosto, o Tribunal de Justiça do Paraná (TJ), acatando um pedido do Ministério Público (MP), decidiu pela suspensão da venda da empresa ao Baú, braço varejista do Grupo Silvio Santos. O desembargador Lauri Caetano da Silva alegou, na ocasião, que a recuperação judicial da empresa não apresenta uma solução adequada (as lojas foram reabertas sob o nome de Baú da Felicidade e estão em funcionamento).

A negociação envolveu profissionais especialistas no assunto, entre eles empresários, corretores de empresas e advogados. Também contou com assembleias de funcionários e, mesmo assim, não se apresentou consistente no entendimento do MP e, posteriormente, do TJ. Um imbróglio que denota o quanto pode se tornar complicada a venda de uma empresa – independentemente do seu porte.

Quem já comprou ou vendeu uma empresa sabe que a tarefa não é fácil e que contar com o suporte de uma assessoria especializada pode ser um facilitador. Corretoras de empresas são escritórios especializados nesse tipo de transação. Cobram comissão entre



ANTONIO ROMERO FILHO, DA FAROA: “UMA EMPRESA QUE VAI SER VENDIDA NÃO PODE SE MOSTRAR VULNERÁVEL. QUANDO ISSO OCORRE, A EMPRESA PERDE VALOR E ACABA SENDO NEGOCIADA POR BEM MENOS DO QUE VALE”

5% e 6% sobre o valor do negócio realizado e se encarregam da burocracia inerente ao processo. “Essa comissão que o empresário paga pode ser menor do que as perdas que poderá ter ao negociar por conta própria. Há ainda o risco dele não conseguir vender a empresa ou de negociar por um

valor muito baixo”, defende o agente de negócios Dejair De Paula Júnior, da D&R Negócios Empresariais.

NA VENDA

Um levantamento de outra corretora de empresas de Maringá, a FaroA, mostra que em média 50%

dos empresários preferem realizar a venda por conta própria. Neste caso, o proprietário da FaroA, Antonio Romero Filho, recomenda que o dono da empresa esteja atento aos mesmos cuidados e detalhes que um profissional especializado teria ao efetuar a venda. É preciso ter cuidado com os golpistas, com a imagem e a marca.

“Uma empresa que vai ser vendida não pode se mostrar vulnerável. Quando isso ocorre, a empresa perde valor e acaba sendo negociada por bem menos do que vale”, diz Romero. Segundo ele, mesmo à beira da falência, o empresário precisa passar otimismo e ressaltar os pontos fortes do negócio, como sua história e a força da marca. Do contrário, a empresa que passa por dificuldades tende a ser “atacada” pela concorrência e, porque não, por especuladores.

NA COMPRA

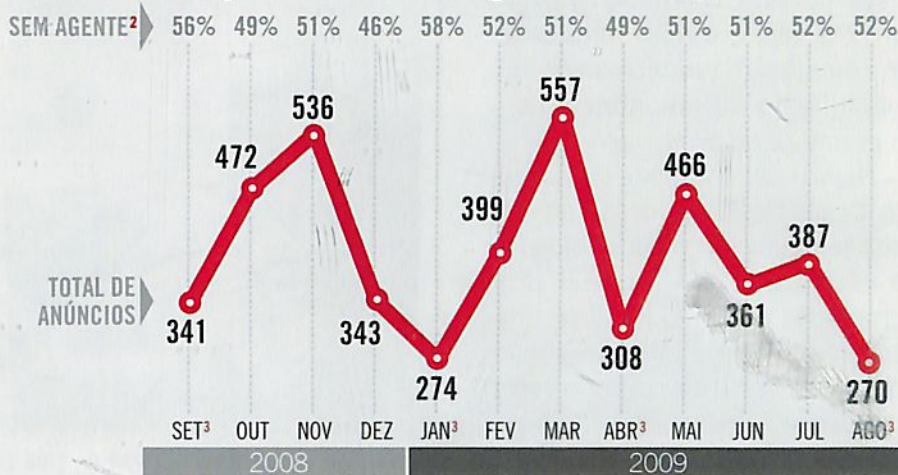
Pressupõe-se que quem compra uma empresa tem dinheiro para investir. Como não é de hoje que dinheiro atrai a atenção de golpistas e caloteiros, diz De Paula, os cuidados devem ser redobrados também no momento da compra. Com alguns detalhes, diz ele, mesmo quem negocia por conta própria pode evitar problemas futuros.

O primeiro passo, segundo o agente de negócios, é tirar certidões negativas na Receita Federal e Estadual, além de checar se a empresa está em dia com suas obrigações com o município. Certidões de execuções Cível e Criminal, bem como dados da Previdência (INSS, FGTS...), diz De Paula, precisam ser checados.

O passo seguinte é conferir se a empresa realmente fatura o que diz e se as despesas e custos operacionais não vão além do valor informado. Outra dica é conver-

ESTATÍSTICA

Venda de empresas em Maringá¹



1. De acordo com monitoramento da FaroA Corretora de Empresas nos classificados das edições de domingo do jornal O Diário do Norte do Paraná; não representa o número de empresas à venda e, sim, o número de anúncios publicados no jornal.
2. Negócios sem o suporte de uma assessoria especializada (inclui venda por imobiliária).
3. Não inclui dados do primeiro (ou do último) domingo do mês.

FONTE | FaroA Corretora de Empresas

WVAINER

sar com fornecedores para saber se a empresa goza de um “bom nome” na praça e se honra com seus compromissos.

Para Romero, também é interessante saber se o dono do imóvel locado manterá os valores do contrato estabelecido com o locatário anterior após a venda. Fora as questões mais burocráticas, o agente João Fabreti Filho, sócio de Romero na FaroA, diz que o ideal é apostar as economias em um ramo de atividade em que se tem conhecimento e afinidade. Um padeiro que quer ter o próprio negócio, brinca ele, tem de investir numa padaria, nunca em uma mecânica de automóveis.

Embora a venda de empresas termine, muitas vezes, na delegacia devido à ação de golpistas, o consultor e auditor Ademir Massahiro Moribe, que leciona no curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual de Maringá (UEM), diz que é na compra que se deve tomar mais cuidado. “A pessoa tem

de buscar o máximo de informações, para não comprar um ‘mico’”.

Segundo Moribe, é depois de fechada uma negociação que os chamados passivos ocultos começam a aparecer. “Isso inclui autuações fiscais, problemas ambientais como a falta de tratamento de resíduos ou poluentes, pendências trabalhistas, brigas com fornecedores e descontentamento dos funcionários”. Problemas que, segundo o professor, podem ser checados antes do fechamento do negócio com a realização de uma auditoria contábil, financeira e de negócios.

COMPRAR OU ABRIR UMA EMPRESA?

Pesquisa recente do Observatório das Micro e Pequenas Empresas do Sebrae de São Paulo aponta que o Brasil pode ter, em 2015, uma empresa para cada 24 habitantes. Isso significa um universo de quase nove milhões de pequenos negócios para uma população estimada em 210 milhões de pes-

soas. Mesmo diante de um cenário de incentivo à abertura de empresas, os consultores ouvidos pela revista ACIM acreditam que, às vezes, é mais interessante adquirir uma empresa em funcionamento do que abrir uma – e começar do zero.

Na opinião do agente de negócios Dejair De Paula, desde que sejam tomados os devidos cuidados, é mais vantajoso comprar uma empresa. “Quando se abre uma empresa há uma série de investimentos a ser feitos, como o recrutamento e o treinamento de funcionários, investimentos em propaganda, escolha do local. Enquanto a empresa em funcionamento já tem um faturamento”, diz.

Para De Paula, as principais vantagens de adquirir um negócio em funcionamento são economia de tempo, ganho em *know-how*, funcionários já treinados para a função, pasta de clientes e o retorno financeiro mais rápido.

O professor Ademir Moribe pondera que a compra de uma empresa é a melhor alternativa quando o investidor quer expandir os negócios. “Neste caso, o comprador ganha tempo porque adquire uma estrutura pronta, com uma carteira de clientes, fontes de suprimentos, sistemas de distribuição e pessoal técnico capacitado”, comenta.

O grande problema, segundo Moribe, é saber se as informações repassadas pela empresa que está à venda são confiáveis. “Até que ponto se pode confiar nos sócios ou nas pessoas que trabalham na empresa?”, questiona. “Isso cria uma desconfiança que dificulta a aquisição de uma empresa em funcionamento”. Por isso, diz ele, tantos ainda preferem começar um novo negócio do zero.

ENTREVISTA

ADEMIR MASSAHIRO MORIBE, PROFESSOR DA UEM



Rafael Silva

ANTES DE CONCLUIR A COMPRA DE UMA EMPRESA, O CONSULTOR E PROFESSOR ADEMIR MORIBE ACONSELHA QUE SEJAM VERIFICADOS OS PASSIVOS OCULTOS, COMO AUTUAÇÕES FISCAIS E PENDÊNCIAS TRABALHISTAS

O QUE É FUNDAMENTAL NA HORA DE COMPRAR E/OU VENDER UMA EMPRESA?

Primeiro, temos de separar negociações envolvendo empresas de menor porte, onde o principal ativo são os produtos ou serviços. Nesses casos, a negociação gira em torno da capacidade de geração de caixa da empresa, a atratividade dos produtos ou serviços que produz e vende, o ponto comercial, a tradição no local, enfim, aquilo que faz a empresa crescer. Podemos destacar ainda que há empresas pouco conhecidas da mídia, porém, com produtos de alto valor agregado, ganhando muito dinheiro. O segredo é a receita ou a fórmula dos produtos que gera esse diferencial, que é valorizado numa negociação da empresa. Já nas empresas de maior porte, há outras variáveis a serem acrescentadas, como a marca ou nome comercial, direcionamento estratégico, o pessoal técnico, carteira de clientes e fornecedores, contratos, a situação trabalhista, previdenciária e tributária e, principalmente, a situação financeira como endividamento, a liquidez, rentabilidade e crescimento das vendas.

COMO SE DETERMINA O VALOR DE UMA EMPRESA?

Temos de levar em conta todos os tipos de bens tangíveis, como máquinas, terrenos, quantidade de lojas e estoque. Porém, não podemos esquecer dos ativos intangíveis, que são a carteira de clientes, marca, fórmulas, patentes, direito de uso, contratos firmados com fornecedores e clientes, experiência no ramo, entre outros. Esses dois fatores devem ser ponderados na negociação do valor da empresa. Nas pequenas empresas, o valor pode ser calculado pela capacidade de geração de caixa dos próximos anos. Para isso, é preciso conhecer o potencial futuro da empresa, destacando o potencial dos bens tangíveis e intangíveis. Nas empresas de maior porte, é preciso saber a performance atual, estrutura de custos, capital de giro, o comportamento das vendas, perfil dos clientes, da concorrência e a fonte de suprimentos das mercadorias ou matérias-primas. Após esse trabalho, temos de identificar a capacidade de geração futura de caixa e uma taxa de desconto que reflita o grau de risco e rentabilidade, que será aplicada para encontrar o valor presente da empresa.

Delegado alerta para o golpe da arara

Com o aumento da criminalidade, cresce também em todo o país a prática de estelionato, crime que consiste na obtenção de vantagem patrimonial ilícita, induzindo a vítima a erro por meio fraudulento. Os empresários são um dos alvos preferidos dos estelionatários, tanto que existe uma modalidade de golpe destinada a quem procura vender a empresa.

Essa modalidade de fraude é conhecida no meio policial como "golpe da arara". Nele, ou os criminosos abrem uma empresa e, após conquistar a confiança dos fornecedores, compram grande quantidade de produtos para depois fugir ou, em outra versão do golpe, compram uma empresa já em funcionamento para, aproveitando do bom nome do empresário na praça, obter grande quantidade de produtos antes de desaparecerem.

Segundo o titular da Delegacia de Estelionatos de Maringá, delegado Paulo Machado, o empresário que vende sua empresa precisa redobrar a atenção porque, uma vez aplicado o golpe, é difícil recuperar as perdas.



Rafael Silva

QUEM VAI VENDER A EMPRESA PRECISA TER CUIDADOS EXTRAS PARA NÃO SER ALVO DE ESTELIONATÁRIOS. "QUE SÃO CRIMINOSOS EXTREMAMENTE HABILIDOSOS", RECOMENDA O DELEGADO PAULO MACHADO

"Os profissionais do ramo do estelionato quase não deixam vestígios. São criminosos extremamente habilidosos", diz o delegado.

Ele explica que o empresário passa a ficar exposto à ação de estelionatários no momento em que anuncia que a empresa está à venda. "Comprar uma empresa idônea é uma forma de aplicar o golpe da arara com mais rapidez", comenta.

Uma das maneiras de diminuir os riscos é efetuar a venda com auxílio de uma assessoria especializada. "O profissional do ramo de compra e venda de empresas está alerta e preparado para perceber esse tipo de fraudes", explica o agente de negócios Antonio Romero Filho. Segundo ele, os estelionatários também leem jornal e, na escolha da vítima, costumam preferir aqueles que vendem o patrimônio por conta própria. ■



FÓRUM TRABALHISTA EMPRESARIAL



OS RESULTADOS OBTIDOS NA EVOLUÇÃO DAS
RELAÇÕES TRABALHISTAS ATRELADO A ÉTICA DO FATOR HUMANO

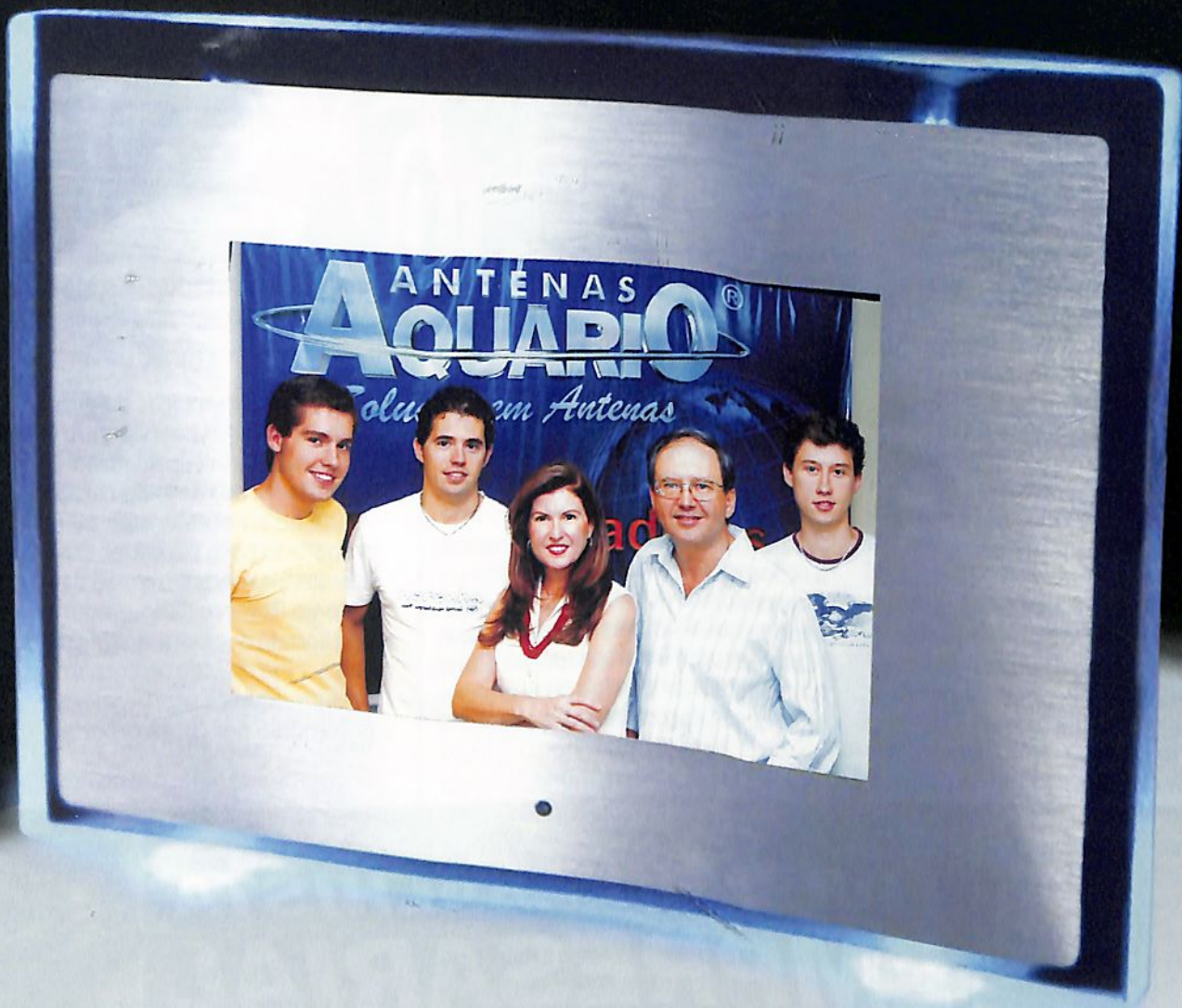
Data
15 | outubro | 2009
Horário: 18h40 às 22h40
Local: Bristol Hotel

INSCRIÇÕES
| 44 | 3025.3593 / 9961.1430
www.dptotal.com.br

Realização:
DP Total
Gerenciamento de Depto Pessoal
Recursos Humanos e Treinamentos

Apoio/Patrocínio:





Mais que formando empresas, formando uma grande família!

Parabéns José Sendeski!

Sua competência e seriedade fazem jus ao título de
empresário do ano 2009.

Uma homenagem



GRÁFICA REGENTE
www.graficaregente.com.br

O plano que já faz parte da sua vida

O seu plano de saúde tem que ser adequado às suas necessidades e preocupações e acima de tudo, transmitir confiança.

Quem tem Santa Casa Saúde, sabe que pode contar com um atendimento diferenciado e eficaz, sempre.

Por isso o Santa Casa Saúde já faz parte da sua vida.



Santa Casa
Saúde

Um plano de amor à vida.



Maringá: 44 3033.5690

Mandaguari: 44 3233.6000

www.santacasamaringa.com.br

RESOLUÇÃO DA ANVISA PUBLICADA RECENTEMENTE ESTABELECE QUAIS TIPOS DE PRODUTOS PODEM SER COMERCIALIZADOS NAS FARMÁCIAS; EM MARINGÁ HÁ EMPRESÁRIOS À FAVOR E CONTRA AS NOVAS REGRAS; SINDICATO DA CATEGORIA ENTROU COM LIMINAR

A Organização Mundial da Saúde (OMS) preconiza que para atender a contento a população e sobreviver financeiramente uma farmácia precisa atender um público de, no mínimo, dez mil pessoas. Mas quem anda pelas ruas de Maringá tem a impressão que existem mais farmácias do que o recomendado pela OMS, o que é verdade.

Segundo dados do Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos de Maringá (Sinco-farma), são 279 farmácias formalmente estabelecidas no município, sem contar as cerca de 30 especializadas em produtos manipulados. Isso significa que há uma farmácia para cada grupo de cerca de 1,2 mil maringaenses. Ou seja, este mercado está mais do que disputado e os empresários do setor procuram alternativas para conquistar a clientela.

Uma das apostas dos empresários é na venda de produtos de conveniência. E o caminho seguido por eles é uma boa opção, de acordo com as pesquisas. Um estudo recente do instituto Vox Populi com 400 pessoas apontou que 75% dos clientes estão acostumados a adquirir produtos de conveniência nas redes de farmácias. Em outra apuração, o Instituto Bra-

Novas regras para as



Rafael Silva

AUTORIZADO

O que pode ser comercializado nas farmácias

- Cosméticos
- Perfumes
- Produtos de higiene pessoal
- Plantas medicinais
- Produtos médicos
- Produtos para autoteste
- Mamadeiras, chupetas, bicos e protetores de mamilos
- Lixas de unha, alicates, cortadores de unha, palitos de unha, afastadores de cutícula, pentes, escovas, toucas para banho, lâminas para barbear e barbeadores
- Brincos – desde que o estabelecimento preste o serviço de perfuração de lóbulo auricular
- Florais
- Alimentos para dietas com restrições ou para grupos em específico, como para gestantes ou idosos
- Chás
- Suplementos vitamínicos
- Própolis, mel, geleia real e alimentos comercializados sob a forma de tabletes, sachês ou similares



FONTE | Anvisa

WWAINER

farmácias



SEGUNDO RESOLUÇÃO DA ANVISA, PUBLICADA EM AGOSTO, PRODUTOS COMO PILHAS, CARTÕES TELEFÔNICOS E SORVETES NÃO PODEM MAIS SER VENDIDOS EM FARMÁCIAS; ESTABELECIMENTOS TÊM SEIS MESES PARA SE ADEQUAR

sileiro de Opinião Pública e Estatística (Ibope) revelou que 77% dos entrevistados acreditam que farmácias e drogarias não devem se ater apenas à venda de medicamentos e cosméticos.

Hoje, parte das farmácias comercializa cosméticos, perfumaria, alimentos industrializados e diversos outros produtos. Mas uma nova resolução da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), publicada em agosto, prevê



Rafael Silva

TRINTA POR CENTO DO FATURAMENTO DA FARMÁCIA DE MARCOS ANTÔNIO MANDADORI NÃO VEM DE MEDICAMENTOS, MAS MESMO ASSIM ELE É FAVORÁVEL AS NOVAS REGRAS DO SETOR: "TEMOS QUE PRIORIZAR A SAÚDE"

que produtos como pilhas, cartões telefônicos e sorvetes não podem mais ser vendidos nestes estabelecimentos. Ainda de acordo com a resolução os medicamentos não devem mais estar ao alcance dos consumidores. As farmácias terão seis meses, a partir da data de publicação da resolução, para se adequar às novas regras.

O empresário Marcos Antônio Mandadori, da Drogalíder, uma das 16 participantes da Rede Maior de Farmácias, do programa Empreender da ACIM, comercializa produtos de conveniência. Ele conta que a venda deste tipo de produto não é tão expressiva quanto à de medicamentos, "mas ajuda". Segundo Mandadori, cerca de 70% do faturamento corresponde apenas à comercialização de medicamentos. Mas apesar disso, ele acredita que as novas regras são positivas tanto para o setor quanto para os clientes. "Nos últimos anos, o segmento de farmácias vem se afastando do seu objetivo principal, que é cuidar da

saúde do cliente. Claro que oferecer alguns produtos, como achocolatado, facilita a vida do consumidor, mas não podemos perder o foco. Temos que priorizar a saúde", avalia o empresário.

No caso dele, a aposta para se diferenciar da concorrência e conquistar a clientela é o atendimento. "Oferecer preços baixos não é garantia de bons resultados financeiros. Busco oferecer um atendimento especializado, estrutura e comodidade, que é o caso da entrega em domicílio", conta Mandadori.

Mas mesmo com as vantagens de vender produtos de conveniência, alguns empresários do setor preferem focar apenas na comercialização de medicamentos. É o caso de Sérgio Sanches Fabres, da Fabresfarma. Para manter seu espaço no mercado, já que a maioria das lojas comercializa produtos de conveniência, Sanches oferece parcelamento dos medicamentos em até três vezes no cartão de crédito e aceita cheques até

120 dias. Além disso, oferece convênio com algumas empresas do município. "Para os funcionários das empresas conveniadas temos preço especial. Também fazemos a entrega dos medicamentos em casa e na empresa para maior comodidade do cliente".

O posicionamento de não vender produtos além de medicamentos é partilhado por Maria José Sartorelli, proprietária da Farmácia São Francisco, que sempre foi contra a venda de produtos de conveniência neste segmento. "Sempre trabalhei apenas com medicamentos e acho correta a ação da Anvisa. Acredito que farmácias que vendem produtos além de medicamentos acabam induzindo, mesmo que sem querer, as pessoas a comprarem remédios sem necessidade".

Rafael Silva



OPINIÃO CONTRÁRIA

O sindicato da categoria em Maringá (Sincofarma) se posicionou contra a nova resolução da Anvisa. O diretor do Sincofarma Valdeli Arlindo Guideli acredita que a venda de produtos de conveniência não prejudica o cliente. "Pelo contrário, é uma comodidade", defende. Outras duas novas exigências da Anvisa, a de separar medicamentos de outros produtos e não deixar remédios ao alcance dos clientes, segundo ele, já são cumpridas em todo o Paraná pelos empresários do setor.

Guideli informa que o sindicato de Maringá, assim como outros que representam a classe em diversas cidades brasileiras, já entrou com uma liminar contra a resolução. "Temos seis meses para brigar contra essas novas normas e vamos derrubá-las".

As novas regras para o setor

A Resolução RDC 44/09, publicada pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) em 18 de agosto deste ano, tem como objetivo estabelecer critérios e condições para "Boas Práticas Farmacêuticas". Segundo as novas regras, não podem ser mais comercializados produtos não relacionados à saúde. O farmacêutico poderá monitorar a pressão arterial do cidadão, para saber se o medicamento que ele está tomando está trazendo o efeito esperado. Administrar medicamentos injetáveis e inalatórios, atendimento domiciliar e perfuração de orelha são outros serviços que o farmacêutico poderá realizar.

A resolução prevê normas para a venda de medicamentos pela internet ou telefone. Somente farmácias ou drogarias abertas ao público, com farmacêutico responsável e presente durante todo o horário de funcionamento, poderão realizar este tipo de comércio; medicamentos controlados não podem ser vendidos pela internet ou por telefone e todos os pedidos deverão ser registrados.

Fitoterápicos, preparações para uso dermatológico e medicamentos como glicerina, água boricada e hidróxido de magnésio serão os únicos que poderão estar disponíveis nas prateleiras ao alcance do cliente. De acordo com a Anvisa, a resolução pretende diminuir o número de intoxicações originadas pela automedicação. Em 2007, 30% das intoxicações no país foram causadas por medicamentos utilizados incorretamente e, para evitar problemas do gênero, os medicamentos, inclusive de venda sem prescrição como analgésicos e antitérmicos, deverão permanecer em área de circulação restrita aos funcionários. ■

VALDELI GUIDELI, DIRETOR DO SINCOFARMA, ACREDITA QUE A VENDA DE PRODUTOS DE CONVENIÊNCIA É "UMA COMODIDADE PARA OS CLIENTES"

José Sendeski Neto,

o Setor Industrial de Maringá
o parabeniza por este
reconhecimento que premia
seu empreendedorismo,
competência e excelência
no que se propôs a fazer.

Nossos cumprimentos:



Sistema
FIEP

SINDIMETAL

A SEGUNDA EDIÇÃO DO ANO DA MARINGÁ LIQUIDA ATRAIU CONSUMIDORES DE TODA REGIÃO; PARA OS LOJISTAS, A CAMPANHA AJUDOU A IMPULSIONAR AS VENDAS

Milhares de consumidores foram às compras nos dias 11, 12 e 13 de setembro em Maringá. Isto porque naquela data foi realizada a 14ª edição da Maringá Líquida, que contou com a participação de mais de mil empresas, incluindo os shopping centers da cidade. A campanha foi uma realização da ACIM e do Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e região (Sivamar).

Termômetro das vendas, as consultas ao Serviço ACIM de Informações Comerciais (SAIC) nos três dias da promoção tiveram crescimento de 26,65% em relação à edição de setembro do ano passado da Maringá Líquida, também com duração de três dias.

Os comerciantes confirmam o aumento das vendas. O gerente geral das Lojas Mil, Cláudio Arnaldo dos Santos, conta que reforçou a equipe de vendas em 15 pessoas nas duas lojas, mas mesmo assim houve fila de consumidores no sábado e domingo da promoção. A empresa ofereceu até 70% de desconto e os produtos mais procurados foram os calçados. Para aumentar a divulgação, as Lojas Mil investiram no telemarketing, ou seja, dias antes da promoção a equipe de funcionários ligou para os clientes avisando sobre os descontos. “A campanha foi um sucesso”, resume Santos.

No caso da Gouveia, as vendas da Maringá Líquida representa-

Liquidação de estoque



Rafael Silve

MAIS DE MIL LOJAS PARTICIPARAM DA 14ª EDIÇÃO DA MARINGÁ LIQUIDA; O RESULTADO FORAM ESTABELECIMENTOS LOTADOS E ATÉ FILA DE CONSUMIDORES

ram uma semana de faturamento. O proprietário, Dayton Gouveia, conta que participou das duas edições da campanha deste ano e afirma que “a liquidação é um grande estímulo para o comércio, já que muitos consumidores das cidades vizinhas vêm aproveitar os preços do comércio de Maringá”.

Quem também comemorou o sucesso foi a equipe da Pita Calçados. Segundo o gerente, José Lima, o faturamento no sábado foi similar à véspera do Dia dos Pais, quando a loja registra aumento considerável nas vendas. “Esta

edição da campanha foi melhor do que a de março”, diz.

CONSUMIDORES APROVARAM

Os consumidores foram às compras em busca de descontos e encontraram o que buscavam. A doméstica Lídia Gaspar visitou várias lojas no primeiro dia da campanha para pesquisar preços. No dia seguinte voltou às lojas que ofereciam produtos mais atrativos para antecipar as compras do Dia das Crianças, Natal e aniversários. “Aproveito a liquidação para economizar e comprar presentes para familiares e amigos”.

do comércio

Já a dona de casa Edileuza Soares comprou um aparelho de DVD. “Fora da promoção pagaria neste eletrônico, no mínimo, R\$ 240. Estou muito satisfeita porque paguei R\$ 175, um valor compatível com meu orçamento. Também quero aproveitar as promoções de roupas e calçados. A nova coleção está nas vitrines e é hora de renovar o guarda-roupa”.

Satisfeita por ter comprado um vestido para a mãe com desconto de 50%, Neuza Martins Pereira afirmou que “as lojas da promoção estão com preços ótimos. Se fosse comprar tudo o que está com

preço convidativo e barato, gastaria muito dinheiro”, brincou.

Durante a Maringá Liquida na Praça Napoleão Moreira da Silva houve distribuição de pipoca e algodão doce e brincadeiras para as crianças, além da realização da Feira do Artesanato. Já na praça Farroupilha houve atividades de pintura, castelo inflável e cama elástica. E na praça Raposo Tavares foi realizada a Feira da Agroindústria Familiar.

O evento teve apoio do ACIM Mulher, Copejem, prefeitura de Maringá e Câmara Municipal, além do patrocínio da Azul Linhas Aéreas. ■



NEUZA MARTINS PEREIRA: “AS LOJAS DA PROMOÇÃO ESTÃO COM PREÇOS ÓTIMOS. SE FOSSE COMPRAR TUDO O QUE ESTÁ COM PREÇO CONVIDATIVO E BARATO, GASTARIA MUITO DINHEIRO”

O MOINHO SERVE COM
MUITA HONRA **AQUELES**
QUE PROPORCIONAM
RECURSOS E OPORTUNIDADES
PARA NOSSA CIDADE.

PARABÉNS JOSÉ SENDESKI NETO
EMPRESÁRIO DO ANO DE 2009

**Moinho
Vermelho**
Buffet

www.moinhovermelho.com.br

44 3262 5000 / 3026 5960 / 3026 8707 | Maringá - Paraná

Jovens de baixa renda com idade a partir de 16 anos que concluíram ou estão cursando o ensino médio são o público-alvo do programa Shopping Escola, uma iniciativa da ACIM e do Instituto de Responsabilidade Social de Maringá (Fundacim). O primeiro treinamento foi realizado nos dias 11, 12 e 13 de setembro, no Centro de Capacitação da ACIM, e contou com 35 jovens. O instrutor do curso foi o médico Jougi Takahashi, especialista em Programação Neurolinguística.

Nesta primeira fase, os jovens tiveram a oportunidade de aprender técnicas de vendas, por meio de aulas teóricas e práticas. Atendimento, autoconhecimento, como abordar um cliente, perfis de compradores e como reconhecer cada perfil foram discutidos no treinamento.

Os alunos foram indicados por entidades não-governamentais cadastradas na Fundacim e pelos Centros de Referência da Assistência Social (Crass). O objetivo do programa Shopping Escola é capacitar jovens para trabalhar em diversas áreas do comércio varejista. Após o curso, os currículos dos alunos são encaminhados para empresas parceiras do Centro de Capacitação da ACIM.

Para a presidente da Fundacim, Cleide Tono Freitas Noronha, a primeira etapa do programa alcançou o objetivo e o desafio agora é ajudar estes jovens a conseguir uma colocação no mercado. "Todos têm capacidade para conseguir uma vaga de trabalho", diz.

De acordo com ela, a Fundacim e a ACIM continuarão capacitando outros jovens, mudando, assim, o rumo de suas vidas. "Percebemos que estes adolescentes querem uma oportunidade de se qualificar, mas não têm condições de custear. Então, queremos dar esta chance a mais pessoas". Outros treinamen-

Futuros trabalhadores do comércio

PROGRAMA SHOPPING ESCOLA, DESENVOLVIDO PELA ACIM E FUNDACIM, OFERECE CURSOS GRATUITOS NA ÁREA DO COMÉRCIO VAREJISTA PARA JOVENS DE BAIXA RENDA; PRIMEIRO TREINAMENTO FOI EM SETEMBRO



Rafael Silva

PROGRAMA SHOPPING ESCOLA: OPORTUNIDADE PARA OS JOVENS APRENDEREM A TRABALHAR NO COMÉRCIO VAREJISTA; DEPOIS OS CURRÍCULOS SÃO DISPONIBILIZADOS PARA EMPRESÁRIOS

tos serão realizados, mas ainda não estão definidas as datas.

ELOGIOS

Os jovens que participaram dos três primeiros dias de treinamento elogiaram a iniciativa. Henrique Cesar da Silva Sanches, de 18 anos, acredita que o programa lhe trará mais desenvoltura na vida pessoal e profissional e ajudará a buscar o primeiro registro na carteira de trabalho. Já Joice Aparecida das Graças Gonçalves, também de 18 anos, tinha como objetivo melhorar o relacionamento interpessoal e aprender técnicas de vendas.

"Este curso não foi importante ape-

nas para a minha carreira, mas também para a vida pessoal. Fizemos, inclusive uma auto-avaliação e uma análise do mundo de hoje", comenta Sanches. Ele cursa o primeiro ano do ensino médio, faz aulas de teatro e está em busca do primeiro emprego.

Joice concluiu o ensino médio e trabalha como operadora de caixa em uma loja de departamentos de Maringá. "Tenho interesse em seguir para a área de vendas e o programa será muito importante para que alcance este objetivo". Ela também destaca que o curso lhe ajudou a lidar melhor com o público e conhecer o perfil dos clientes. "Acredito que agora consigo lidar melhor com cada tipo de consumidor". ■



Capacitação é mais que informação, é crescimento profissional

O Centro de Capacitação e Treinamento da ACIM oferece cursos nas áreas de vendas, RH, administração financeira, liderança, atendimento, comunicação entre outros.

Conta com instrutores experientes e de influência no mercado, conferindo ao associado um serviço único e de qualidade.

Outro diferencial que evidencia o empenho da Associação Comercial de Maringá em atender com excelência seus associados, são as instalações disponíveis para locação, que compreendem duas salas de reunião, três salas de treinamento e um auditório, com capacidade para atendermos de 08 a 85 pessoas.

Venha conhecer o Centro de Capacitação e Treinamento da ACIM e faça da sua equipe um verdadeiro sucesso!

Tenha mais informações pelo telefone
(44) 3025-9636 ou E-mail assessoria@acim.com.br

Para os associados,
os preços são especiais

ACIM

Capacitação e Treinamento



José Sendeski Neto, Empresário do Ano

Um empreendedor
antenado às inovações das
telecomunicações.
Um visionário que
honra seu papel
social ao contribuir para
um mundo melhor.

Parabéns
pela merecida
homenagem!



USINA DE AÇÚCAR SANTA TEREZINHA LTDA.

RIZZO 44 3025-4283

www.acim.com.br

A cooperativa de crédito Sicredi União Paraná está com um novo produto no mercado. Trata-se do cartão de crédito Sicredi, com bandeira própria, que foi lançado, em Maringá, em 17 de setembro num evento que contou com a presença de cerca de 400 convidados, entre diretores da cooperativa, da ACIM, lideranças locais e associados. O cartão também foi lançado em outras cidades, como Astorga, Cianorte, Paranavaí e Londrina.

De acordo com o presidente da cooperativa Sicredi União, Wellington Ferreira, o produto chegou ao mercado regional com grande potencial de crescimento, devido a sua eficiência e praticidade. Durante o lançamento, Ferreira destacou outros benefícios do dinheiro de plástico. "O uso do cartão de crédito é tão difundido na Europa que a maioria dos estabelecimentos comerciais está aceitando somente este tipo de pagamento, restringindo o uso de dinheiro para a segurança do cliente e dos próprios funcionários".

Os cartões Sicredi estão disponíveis nas versões débito e crédito para que o associado faça compras, movimentação de conta corrente, pagamento de contas e realize saques em caixas eletrônicos do Sicredi, Banco 24Horas e Rede Verde e Amarela.

Os usuários têm até 35 dias para pagamento nas unidades de atendimento da cooperativa, débito em conta ou pelo site Sicredi Total Internet. No crédito rotativo, o que não for pago no mês programado, será automaticamente cobrado na próxima fatura, sem burocracia e com juros competitivos.

De acordo com o gerente regional de desenvolvimento, Henrique Baggio, a expectativa é que

Sicredi lança cartão com bandeira própria

COOPERATIVA DE CRÉDITO ESTIMA QUE ATÉ O FINAL DO ANO ESTEJAM EM CIRCULAÇÃO 24 MIL CARTÕES EM MARINGÁ E REGIÃO



O PRESIDENTE DO SICREDI UNIÃO PARANÁ, WELLINGTON FERREIRA, DURANTE O EVENTO DE LANÇAMENTO DO CARTÃO DE CRÉDITO E DÉBITO, EM MARINGÁ

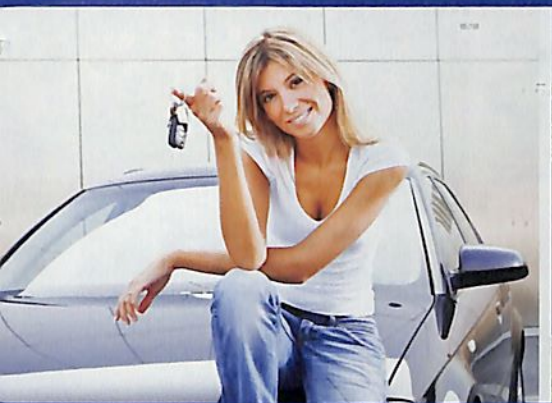


em três anos diversos serviços do Sicredi estejam unificados. "O associado terá um cartão multifuncional: consórcios, seguro de vida e qualquer outro tipo de pagamento poderá ser unificado, com vencimento em um único", explica. Ele acrescenta que a ideia é substituir o cheque pelo dinheiro de plástico. "Já temos, inclusive, convênio com empresas que têm a

folha de pagamento feita pelo cartão de crédito", acrescenta.

Ainda segundo Baggio, a previsão é que até dezembro deste ano 24 mil associados de Maringá e região utilizem o cartão Sicredi. "Na primeira semana de outubro foram distribuídos 12 mil cartões. Até dezembro de 2010 nossa pretensão é chegar em quase 50 mil unidades", estima. ■

RACON CONSÓRCIOS



VENHA SER NOSSO FRANQUEADO.

O **consórcio** é uma das modalidades de aquisição de bens mais utilizadas entre os brasileiros. Impulsionado pelo atual momento econômico, o segmento se tornou um negócio ainda mais atraente. A melhor alternativa de investimento e de poupança.

Da mesma maneira, o **Sistema de Franquias** é uma grande oportunidade para quem quer ser dono e gestor do seu próprio negócio através de um método seguro e eficaz.

Se os dois negócios isoladamente já são bons, imagine juntos.

A Randon Consórcios - pertencente ao conglomerado de Empresas Randon, um grupo com 60 anos de sucesso no mercado brasileiro - é uma das maiores administradoras de consórcio do país, e está investindo no sistema de franquias para expandir sua marca própria **Racon Consórcios** pelo Brasil.

É a oportunidade que você estava esperando para investir em um negócio rentável e se tornar um empreendedor de sucesso.

E você ainda conta com a experiência e a credibilidade de uma empresa com 22 anos no mercado, mais de 43 mil clientes contemplados e mais de R\$ 3 bilhões em contemplações.



Seja dono do seu próprio negócio.

Agende um encontro e venha fazer parte de um grupo sólido, moderno e dinâmico.

Ligue (11) 4196.3582


RACON[®]
CONSÓRCIOS
Uma Marca Randon

IMÓVEIS - AUTOMÓVEIS - CAMINHÕES
www.raconfranquias.com.br



JOSÉ SENDESKI NETO RECEBEU O PRÊMIO NO DIA PRIMEIRO DE OUTUBRO, NO CLUBE HÍPICO, DURANTE CERIMÔNIA QUE REUNIU CERCA DE 500 PESSOAS

Um prêmio para um empreendedor de sucesso

CERIMÔNIA DE ENTREGA DO PRÊMIO EMPRESÁRIO DO ANO ACONTECEU NO INÍCIO DESTE MÊS; O HOMENAGEADO FOI JOSÉ SENDESKI NETO, PROPRIETÁRIO DAS EMPRESAS ANTENAS AQUÁRIO E PERFILEVE

Um empresário com visão de futuro, bem sucedido e com espírito inventivo. Estas são algumas das características de José Sendeski Neto, eleito Empresário do Ano 2009. A cerimônia de entrega do título foi realizada no dia primeiro de outubro, no Clube Hípico, em Maringá, e reuniu cerca de 500 pessoas. O evento foi prestigiado por lideranças políticas e empresariais, como o vice-governador do Paraná, Orlando Pessutti, os deputados Ricardo Barros, Doutor Batista, Odílio Balbinotti e

Luiz Nishimori, o presidente da Câmara Municipal, Mário Hossokawa, o prefeito de Maringá, Silvio Barros, delegados, juizes e homenageados em edições anteriores.

A cerimônia teve início com uma breve apresentação do histórico do prêmio, que é concedido pela ACIM, em parceria com a Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep), Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar) e Associação Paranaense de Supermercados (Apras). Depois, os convidados pu-

deram conhecer um pouco mais da trajetória do homenageado, por meio da exibição de um vídeo com depoimentos do pai de Sendeski Neto, sogro, esposa, filhos e funcionários das empresas dele: a Antenas Aquário e Perfileve. Um dos funcionários, inclusive, contou que no início dos negócios, na falta de maquinários para produzir as antenas de televisão, que a empresa fabricava e continua produzindo, era o próprio Sendeski quem desenvolvia os equipamentos. Atualmente, as empresas do



ADILSON EMIR SANTOS DISCURSA EM NOME DOS REALIZADORES DO PRÊMIO: "HOMENAGEAMOS NESTE DIA UM HOMEM, QUE ALÉM DE TALENTO, SE CONSOLIDOU NA LABUTA PACIENTE DO EMPREENDEDOR, COM O APOIO DA SUA FAMÍLIA E DE SEUS FUNCIONÁRIOS"

homenageado empregam mais de 500 pessoas.

Na sequência, tiveram início os discursos. O primeiro a se pronunciar foi o presidente da ACIM, Adilson Emir Santos, que falou em nome das entidades realizadoras do prêmio. Ele afirmou que "José Sendeski é um desses brasileiros que empreenderam por oportunidade e o resultado está na solidez de suas empresas e nas centenas de empregos que gera".

Santos também fez questão de ressaltar o empreendedorismo do empresário. "Homenageamos neste dia um homem, que além de talento, se consolidou na labuta paciente do empreendedor, com o apoio da sua família e de seus funcionários, sedimentado pelo zelo no cumprimento das obrigações para com o Estado e respeitado pelo crescimento que agrega à Maringá, ao Paraná e ao Brasil". Ele concluiu afirmando que "você, meu prezado José Sendeski, Empresário do Ano, é um exemplo digno deste prêmio e que nos enche de orgulho por nos representar de forma tão eficiente".

"ANTENADO"

No uso da palavra, o deputado Odílio Balbinotti afirmou que "co-



O HOMENAGEADO COM A ESPOSA E OS TRÊS FILHOS: APOIO DA FAMÍLIA FOI ESSENCIAL PARA OBTER O SUCESSO EMPRESARIAL: "A SUCESSÃO FAMILIAR TEM SIDO MOTIVO DE ORGULHO"

nhece muito bem Sendeski, seu trabalho, seu dinamismo. Você e sua família são merecedores deste título". O também deputado Ricardo Barros declarou que "chegou agora o momento de Sendeski ser homenageado por seus pares através das entidades promotoras do prêmio. Suas empresas são um sucesso".

Já o prefeito Silvio Barros declarou que "se não tivermos um norte, dificilmente chegaremos a algum lugar. E o Empresário do Ano é uma oportunidade de defi-

nirmos nossas referências no mundo empresarial", afirmou. Quanto a Sendeski, Barros brincou dizendo que a principal característica do homenageado é que ele é um empresário "antenido" (um trocadilho porque a primeira empresa do homenageado chama-se Antenas Aquário). Ele também agradeceu o fato de Sendeski levar o nome de Maringá aos lares brasileiros através de seus produtos, como as antenas de televisão, "que são símbolo de qualidade". Na ocasião, o

prefeito anunciou que o governador Roberto Requião assinou o edital de licitação para a ampliação do pátio do aeroporto Regional de Maringá, cuja obra “representará crescimento e desenvolvimento para o município”.

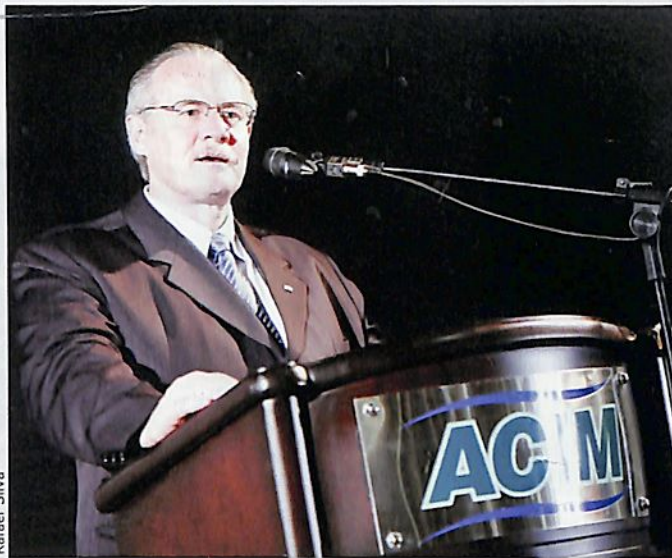
O vice-governador Orlando Pessuti destacou que Sendeski é uma pessoa “dinâmica, empreendedora e com a capacidade de constituir uma equipe de pessoas que permitiu que seu trabalho pudesse ser desenvolvido com qualidade. Foi o desempenho e a qualidade do trabalho que permitiram que hoje você fosse homenageado”. Pessuti ainda destacou que pessoas como Sendeski fazem com que Maringá se torne uma cidade com muitos diferenciais e uma referência para o Paraná.

Encerrados os discursos das autoridades, os presidentes e representantes das entidades realizadoras do prêmio foram convidados para subir ao palco e entregar ao homenageado o certificado de Empresário do Ano 2009. Depois, o filho mais velho de Sendeski, Douglas, falou em nome da família: “mais difícil do que construir uma empresa de sucesso é construir uma família e você fez isto muito bem. Antes de ser um grande empresário, você é um grande pai”.

E coube ao Empresário do Ano 2008, João Noma, entregar ao homenageado a estatueta que caracteriza o prêmio, que foi desenvolvida pelo artista plástico maringense Zanzal Mattar.

DISCURSO DO HOMENAGEADO

Após receber o prêmio e homenagens, Sendeski discursou ressaltando a importância da família e dos funcionários na conquista do sucesso empresarial. “Esta premiação mostra que nosso tra-



Rafael Silva

PARA O VICE-GOVERNADOR ORLANDO PESSUTI, “SENDESKI É UMA PESSOA DINÂMICA, EMPREENDEDORA E COM A CAPACIDADE DE CONSTITUIR UMA EQUIPE DE PESSOAS QUE PERMITIU QUE SEU TRABALHO PUDESSE SER DESENVOLVIDO COM QUALIDADE”



Rafael Silva

O EMPRESÁRIO DO ANO 2008, JOÃO NOMA, AO LADO DE JOSÉ SENDESKI NETO

balho está no caminho certo. (...) Como as empresas são feitas de pessoas e não apenas de máquinas, me sinto no dever de compartilhar este prêmio com todos os colaboradores, que são pessoas competentes e comprometidas com o trabalho. Qualquer empresário gostaria de trabalhar com esta equipe”.

Depois continuou: “pensando no que dizer, reconstruí a linha do tempo da minha vida. Lembrei de

aprendizados que tive com meu pai, que foram fundamentais no meu trabalho. Um empreendimento que começou em uma garagem como *hobby* com meu sogro e, por isso, na brincadeira ganhamos o apelido de ‘professor pardal’. Lembrei que pouco tempo depois perdi um sócio: meu sogro, que disse que aquele era um projeto de vida que devia ser assumido por mim e por minha esposa, Agma. Perdi um sócio, mas

ganhei uma companheira determinada e batalhadora, que também é merecedora deste prêmio. Eu sonhava e ela encontrava uma maneira de concretizá-lo”.

Ele citou ainda uma frase do golfista Tiger Woods, que diz “que quanto mais eu treino, mais sorte eu tenho” para mostrar o trabalho que tem desenvolvido ao longo de 32 anos. Para finalizar seu discurso, Sendeski citou a singularidade de cada um dos seus três filhos, que administram a empresa ao seu lado. “Quando falo do futuro eu tenho que citar meus três filhos, que vão dar continuidade ao trabalho. A sucessão familiar tem sido motivo de orgulho. Cada um dos filhos imprime sua marca moderna, sem romper com a nossa história”.

PARCEIROS

A cerimônia de entrega do prêmio contou com o apoio de: Senior Sistemas, Sicoob, Azul Linhas Aéreas Brasileiras, Buffet Moinho Vermelho, Central de Negócios Imobiliários de Maringá, Cesumar, Cocamar, Coopercred, Controlsul - Consultoria Empresarial, Datalink, Euro Import, Gráfica Regente, GVT, IFE Cabos Especiais, KLC Conectores, Maxcom Telecom, Melinox Comercial e Importadora, Mr.Cat, Mr.Kitsch, Nacional Gás, NutriPaulo's, PAM, Polo Play, Polykraft, Pneumar, Tectrol, Rojas Comercial de Ferragens, Sebrae, Sindimetal, Sindseg - PR e MS, TCCC- Transporte Coletivo Cidade Canção, Tomhini Máquinas e Equipamentos para Escritório.

A HISTÓRIA DO PRÊMIO

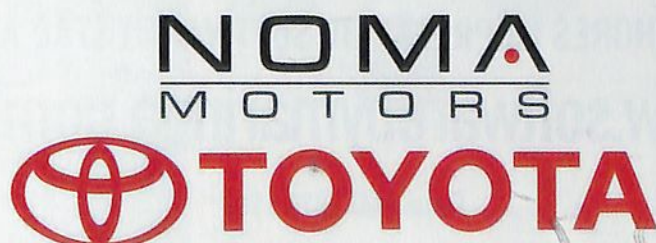
O prêmio Empresário do Ano é o sucessor do prêmio Comerciante do Ano, criado em 1980 pelo Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar) e que homenageou os empresários do setor, em comemoração ao dia do comerciante, celebrado em 16 de julho.

Nas primeiras 18 edições, o prêmio foi organizado apenas pelo Sivamar. Em 1998, a ACIM passou a ser copromotora. E no ano seguinte, uniram-se na realização da premiação a Associação Paranaense de Supermercados (Apras) e a Federação das Indústrias do Estado do Paraná regional Maringá (Fiep). Foi também naquele ano que o prêmio ganhou nova denominação: Empresário do Ano, tendo o reitor do Centro Universitário de Maringá (Cesumar), Wilson Matos, como homenageado. ■

José Sendeski Neto

*Grandes empresários impulsionam pessoas,
pessoas impulsionam nossa economia,
nossa economia impulsiona toda sociedade,
e toda sociedade impulsiona o mundo!*

*É com muita honra que parabenizamos
o empresário do ano de 2009!*





SALA SBM NO CTM-SENAI

A Software by Maringá tem realizado muitas parcerias. Uma das mais frutíferas é com o CTM-Senai. Por isso a diretoria da SBM doou, em setembro, dois aparelhos de ar-condicionado ao CTM-Senai. Os aparelhos foram entregues por Ademir Faria e Edney Mossambani ao diretor Luiz Antonio Mendonça e ao Coordenador Pedagógico Luiz Carlos Guerra.

TÉCNICO EM INFORMÁTICA

Maringá poderá ganhar um curso para formação de Técnicos em Informática. A notícia foi divulgada aos diretores da Software by Maringá pelos executivos do CTM-Senai, Luiz Antonio Mendonça, Luiz Carlos Guerra e Alecssander Martins (Coordenador da área de Automação e TI). Os técnicos buscaram apoio dos empresários no sentido de criar uma grade curricular que atenda as necessidades do mercado local. "Não queremos um curso dissociado da realidade das empresas", explicou Luiz Mendonça.

SONHO REALIZADO

Segundo Edney Mossambani, quando a Software by Maringá criou o Saber TI, já havia o sonho de se criar um Curso Técnico como este que o CTM-Senai está buscando hoje. "É um amadurecimento do processo de qualificação que começou há dois anos". O presidente Ademir Faria lembrou que existem cursos onde há distanciamento entre o que se ensina e o que o mercado necessita. Por isso, ele parabenizou o CTM-Senai pela iniciativa de buscar o apoio dos empresários na formação de técnicos em informática.

BUROCRACIA

Após recolher as sugestões dos empresários, o CTM-Senai encaminhará o pedido para aprovação do governo. O curso deverá ter uma carga horária mínima de mil horas e, dentro dos critérios de seleção para turmas gratuitas, o MEC faz duas exigências: renda per capita familiar de no máximo um salário mínimo e aluno oriundo de escola pública. A previsão é de que o curso comece no segundo semestre de 2010.

EXCELENTE NÍVEL

O diretor da Accion, Edney Mossambani, disse que convidou os alunos do curso Saber TI para um teste de seleção na sua empresa. Frisou que ficou impressionado com o alto nível dos jovens. "Devido à gripe, somente 14 se inscreveram. Destes, se eu pudesse, teria contratado no mínimo oito", ressaltou. Mossambani disse que tinha duas vagas, mas acabou contratando três alunos.

PESQUISA IBGE

O IBGE divulgou no final de setembro a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) 2008. Segundo o instituto, no ano passado 17,95 milhões de domicílios brasileiros (31,2%) possuíam microcomputador, sendo 13,7 milhões (23,8%) com acesso à Internet.

BRASIL LIDERA

A empresa Everis divulgou um relatório revelando que dois de cada três dos 95,6 milhões de computadores da América Latina estão no México (20,6 milhões) e no Brasil (42,9 milhões). Fazendo um cruzamento entre os dados da Everis e do IBGE, conclui-se que há 2,3 computadores por domicílio no país.

APOIO



Soluções para Pequenas Empresas

AS MELHORES EMPRESAS DE SOFTWARE ESTÃO AQUI

www.softwarebymaringa.com.br

Fone: (44) 3026 1562

Soluções para Equipes de Vendas **on-line e off-line**



Portabilidade para trabalhar em várias plataformas:

- ✓ Pocket Pc, Smartphone e Coletor de dados;
- ✓ Notebook, desktop e Eee PC;
- ✓ Portal na Web (b2b) e loja virtual(b2c)



REDUÇÃO DE CUSTOS em material de apoio, digitação, erros operacionais, ligações a cobrar e 0800.

BAIXO INVESTIMENTO e rápido retorno, em menos de um ano.

MAIOR AGILIDADE, otimizando os processos internos gerando significativa redução do tempo desde a entrada do pedido até a saída da mercadoria.

INFORMAÇÃO EM TEMPO REAL sobre clientes, produtos, políticas comerciais, situação financeira, compras anteriores.

Vsell
44 3026-6001

O pedido de ponta a ponta

Num clique!

www.vsell.com.br

Quer algo simples,
fácil e de graça*?

Glomer

Controle Financeiro Prático e Eficaz!

É fácil de utilizar, e faz o que é
realmente importante para você:
o que você precisa!

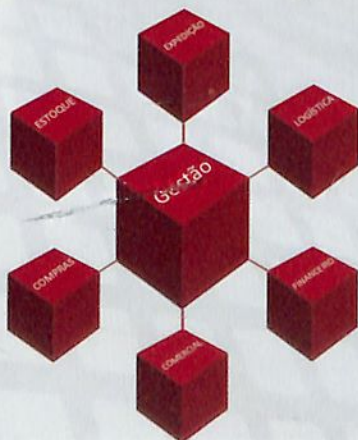
www.glomer.com.br

*Algumas funcionalidades adicionais poderão ser tarifadas à parte.

DB1 SIAX

Sistema de Gestão Empresarial para Pequenas e Médias Empresas

Empresas Diferentes
Exigem Soluções Diferentes



www.db1.com.br | 44 3033-6300 | Maringá - PR

Algumas coisas na vida podem ser
simples e ter um resultado incrível.



Sistema
Fácil

Simplicidade que surpreende

ID Brasil

44 3029 4327
www.idbrasil.com

SOFTWARE IDEAL PARA LOJAS DE CONFECÇÕES E CALÇADOS

www.acim.com.br

Há um ano, a crise mundial mostrava seus efeitos no Brasil. Desde então, a economia encolheu 3,4% nos três últimos meses de 2008, caiu mais 1% até março de 2009 e voltou a crescer - 1,9% - no segundo trimestre deste ano, aponta o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). O comércio varejista foi atingido indiretamente pelo problema e o cenário econômico do primeiro semestre trouxe elementos favoráveis ao aumento na inadimplência. Para evitar a perda de caixa, várias empresas elegeram como prioridade neste período a concessão mais criteriosa de crédito.

A cooperativa de crédito Sicoob Metropolitano, com 14 postos de atendimento na região de Maringá, por exemplo, conseguiu manter uma das mais baixas taxas de inadimplência do mercado. Enquanto na média dos bancos brasileiros, o índice de valores em atraso é de 5,4%, na cooperativa é de apenas 2,5%. O superintendente executivo do Sicoob Metropolitano, Ideval Luís Curioni, afirma que a redução na inadimplência foi obtida por meio de uma política de análise de crédito que separa a figura do concessor daquele que efetivamente aprova a operação. "Quem negocia com o cooperado não é quem define o empréstimo. Depois do pedido, a operação segue para um comitê de aprovação", explica Curioni. "É uma maneira de diminuir a emoção e tornar o processo mais racional", acrescenta.

Há dois anos, a taxa de inadimplência do Sicoob Metropolitano era similar a das demais instituições financeiras. A separação de funções trouxe uma rotina mais criteriosa para cada operação. "Temos a facilidade de lidar não com um cliente co-

Alerta contra a inadimplência

EMPRESÁRIOS USAM SUAS ARMAS NO COMBATE À INADIMPLÊNCIA; CONSULTAR UM BANCO DE DADOS COM NOME DE DEVEDORES CONTINUA SENDO UMA DAS ALTERNATIVAS PARA EVITAR ATRASOS OU NÃO-RECEBIMENTOS DE CONTAS



CONCESSÃO CRITERIOSA DE CRÉDITO É UM DOS MECANISMOS PARA EVITAR INADIMPLÊNCIA ALTA; HÁ EMPRESAS QUE ESTÃO ISENTANDO OS JUROS PARA CLIENTES COM CONTAS ATRASADAS

Rafael Silva

num, mas com o dono da cooperativa. Muitos empresários, que não tiveram o pedido de empréstimo acatado acabaram nos agradecendo, pois perceberam que a obtenção do crédito só ia aumentar seu grau de endividamento”, conta Curioni.

O Sicoob movimentava atualmente cerca de oito mil operações de crédito nas agências de Astorga, Cianorte, Maringá, Marialva, Mandaguari e Sarañdi. A cooperativa implantou critérios igualmente rigorosos na entrega de talões de cheques e reduziu os prazos para empréstimos no período mais agudo da crise, tendo hoje retornado aos prazos normais.

CRÉDITO COM QUALIDADE

A rede Serviloja, que faz a intermediação de crédito para empresas de confecções e calçados em 40 cidades paranaenses, também conseguiu controlar os níveis de inadimplência. De acordo com a diretora operacional, Maria José Menegazzo de Oliveira, a recessão mundial teve como resultado uma cultura de crédito mais consciente. “No final de 2008, os próprios consumidores tomaram consciência do problema e consumiram menos. Tivemos em 2006 e 2007 um período ruim, mas no ano seguinte, a situação melhorou e a crise não desvirtuou isso”, afirma Maria José.

A Serviloja analisa uma média de 25 mil operações de crédito por mês, garantindo a taxa de inadimplência para as empresas que utilizam o serviço. Para absorver o risco, a rede analisa cada operação seguindo parâmetros próprios de venda e procedimentos básicos para o crédito. Para a diretora operacional, a ação básica é conceder empréstimo no nível compatível com a renda do con-



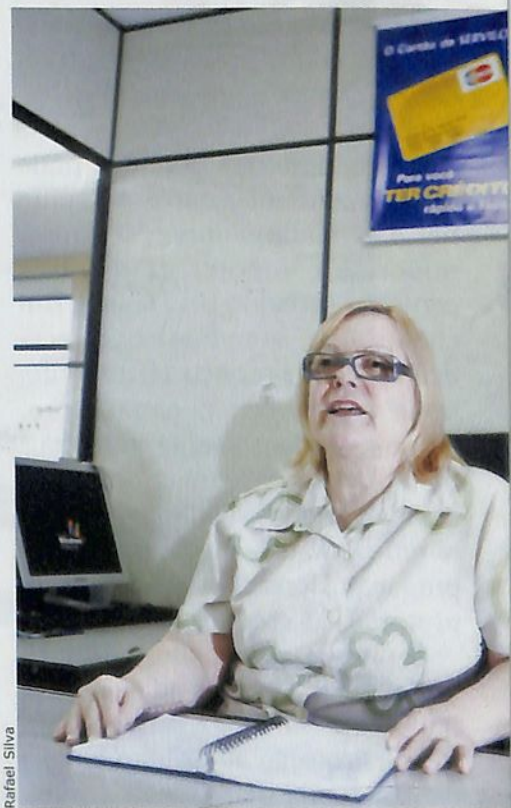
Rafael Silva

NO SICOOB METROPOLITANO A INADIMPLÊNCIA É 50% MENOR DO QUE A MÉDIA DOS BANCOS BRASILEIROS; QUEM CONCEDE O CRÉDITO NÃO É A MESMA PESSOA QUE APROVA A OPERAÇÃO, SEGUNDO O SUPERINTENDENTE, IDEVAL CURIONI

sumidor. “As pessoas têm acesso ao limite do cartão de crédito, do banco, do supermercado e no final ficam com um crédito muito maior do que sua renda. A tendência delas é gastar e, como não calculam os juros do atraso, acabam se tornando inadimplentes”, explica. Ela recomenda que as empresas não se arrisquem tanto para aumentar suas vendas. “O lojista está interessado em vender cada vez mais. No entanto, mais importante do que uma grande quantidade, é preciso ter qualidade na venda”, afirma Maria José.

NOVOS TEMPOS

Para o consultor especializado em qualidade de crédito Braz Vendramini, a análise de crédito sempre foi fundamental para o comércio, mas a crise fez com que este aspecto ganhasse ainda mais importância na gestão empresarial. “Todas as instituições estão buscando uma maior qualidade de crédito”, afirma Vendramini. Ele exemplifica o cenário com os em-



Rafael Silva

A SERVILOJA CONCEDE EMPRÉSTIMO NO VALOR COMPATÍVEL COM A RENDA DO CONSUMIDOR: “MAIS IMPORTANTE DO QUE UMA GRANDE QUANTIDADE, É PRECISO TER QUALIDADE NA VENDA”, DEFENDE A DIRETORA MARIA JOSÉ

préstimos concedidos pelos bancos. Com a crise, as instituições dificultaram o acesso aos recursos. “Desde outubro de 2008, no começo da crise, mais da metade do crédito oferecido no mercado vem dos bancos públicos. Os bancos privados seguraram, por isso ficou mais difícil o financiamento de carros, por exemplo”, analisa o consultor.

Para Vendramini, o empresário deve se concentrar na melhoria de seu banco de dados e no atendimento ao cliente. “Os lojistas precisam aprender que o cadastro de clientes não serve apenas para o momento da venda. É um banco de dados que pode ser útil para conhecer melhor seu consumidor”, explica Vendramini. Há nove anos, ele é palestrante da ACIM, onde aborda temas como a análise de crédito, prevenção a fraudes, cobrança e negociação de dívidas.

O atendimento também pode fazer a diferença entre o cliente fiel e o inadimplente. “O consumidor se comporta da maneira como foi recebido pelo lojista. Um cliente bem atendido, que recebeu um bom serviço ou produto, pode até atrasar o pagamento, mas a negociação será muito mais fácil”, avalia o consultor. Além desses cuidados, Vendramini recomenda que os empresários sempre façam consultas aos órgãos de proteção ao crédito.

O próprio associativismo funciona como um escudo adicional em tempos de crise. O Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) da ACIM atua de maneira a minimizar a inadimplência nas empresas associadas. A coordenadora, Keila Brito, explica que o sistema garante um índice de recuperação de 17% nos atrasos de até 30 dias e 60% nas dívidas de até 120



KEILA BRITO, COORDENADORA DO SCPC DA ACIM: SISTEMA GARANTE UM ÍNDICE DE RECUPERAÇÃO DE 17% NOS ATRASOS DE ATÉ 30 DIAS E 60% NAS DÍVIDAS DE ATÉ 120 DIAS

dias. “Quando recebemos os nomes para inclusão no SCPC, automaticamente geramos uma carta, que no dia seguinte é enviada para a pessoa inadimplente”, explica Keila. Em dez dias, o nome não é incluído no sistema, para que o consumidor tenha possibilidade de receber a notificação, resolver a pendência e continuar com crédito no mercado. “Muitas vezes, a pessoa nem chega a ser incluída no SCPC, porque paga a dívida logo após ser notificada”, afirma Keila.

O SCPC é abastecido por uma rede de milhares de associações comerciais e câmaras de dirigentes e lojistas de todo o Brasil. Com a inclusão de nomes de inadimplentes de todas as partes do país, a rede conta atualmente com 148 milhões de registros – muitas vezes, mais de uma dívida no nome da mesma pessoa. ■



DE ACORDO COM O CONSULTOR BRAZ VENDRAMINI, “UM CLIENTE BEM ATENDIDO, QUE RECEBEU UM BOM SERVIÇO OU PRODUTO, PODE ATÉ ATRASAR O PAGAMENTO, MAS A NEGOCIAÇÃO SERÁ MUITO MAIS FÁCIL”

Outubro/2009
Ano 1 - 009

Caderno Especial Educação

ACIM



**Educação infantil,
ensino fundamental e médio
e ensino superior**

PANORAMA DO ENSINO

O ASSUNTO DAS PRÓXIMAS PÁGINAS É A EDUCAÇÃO, UM DOS SETORES QUE AJUDAM A TORNAR A CIDADE POLO DA MACRORREGIÃO; SÃO QUATRO REPORTAGENS: DE ABERTURA, EDUCAÇÃO BÁSICA, PRÉ-VESTIBULAR E ENSINO SUPERIOR

Maringá é polo em diferentes áreas: em especialidades médicas, na indústria têxtil e também na educação. Em edições anteriores, a medicina e o vestuário compuseram as páginas do caderno especial. Neste mês, a educação é o assunto em pauta. O ensino em Maringá se destaca pela qualidade e variedade de instituições instaladas na cidade: do infantil a pós-graduação. Aliados, estes dois fatores são responsáveis por trazer à cidade estudantes da região, de outros estados e até de outros países.

Segundo o censo do Instituto Brasileiro de Pesquisa e Estatística (IBGE), estavam matriculados na cidade em 2008, pouco mais de 45 mil alunos no ensino fundamental. Deste montante, 10,2 mil estudavam na rede privada, 16.035 mil na municipal e 19,4 mil na estadual. Cursavam o ensino médio no ano passado 15.198 alunos - 11.092 na rede estadual e 4.106 na rede privada. Na pré-escola são mais de seis mil crianças, e neste período de escolarização os números entre a rede pública e privada são os mais próximos: 3.233 na rede municipal e 2,8 mil na privada. No ensino superior, eram 27.951 acadêmicos e 2.351 docentes.

Para atender esta demanda, a cidade conta com 108 escolas, que oferecem ensino fundamental - 40 municipais, 32 estaduais e 36 pri-



Rafael Silva

EDUCAÇÃO EM DESTAQUE: SEGUNDO O CENSO DO IBGE, EM 2008, MAIS DE 45 MIL ALUNOS ESTAVAM MATRICULADOS NO ENSINO FUNDAMENTAL, CERCA DE 16 MIL NO ENSINO MÉDIO E 27.951 NO ENSINO SUPERIOR

vadas. E no ensino médio são 44 estabelecimentos - 26 estaduais e 18 particulares. O número mais expressivo é o de pré-escolas: são 121 no total, sendo 80 privadas e 41 municipais.

MAIS INVESTIMENTOS

No mês passado, o MEC divulgou o resultado do censo escolar 2009. De acordo com o levantamento, Maringá conta com 58.136 alunos na rede pública de ensino, fora a Educação de Jovens e Adultos (EJA), que tem mais 5.608 alunos - 52,26% cursando o ensino médio e 47,74% cursando o ensino fundamental.

Para o próximo ano letivo, o município prevê mais investimentos em educação: serão mais duas

unidades de ensino fundamental, quatro unidades para atendimento da educação infantil, além do início da construção de três unidades para a educação infantil e três para o fundamental. Segundo a secretária municipal da Educação, Márcia Socreppa, a educação é uma das prioridades da atual administração. "Nos últimos anos temos investido em diversas obras de manutenção para dar condições estruturais para os alunos e profissionais, além de termos construído centros municipais para diminuir a lista de espera. E pensando nos pais que precisam trabalhar no período noturno, foi aberto o Centro Municipal de Educação Infantil com atendimento diferenciado".

Quanto à qualidade de ensino há

EM MARINGÁ

notícias positivas. Segundo um ranking elaborado pelo Ministério da Educação (MEC), a Universidade Estadual de Maringá (UEM) teve o melhor resultado entre as universidades paranaense e se destacou em nível nacional. Os dados foram divulgados no mês passado e correspondem ao triênio 2006-2008, com base no Índice Geral de Cursos (IGC), que sintetiza em um único indicador a qualidade de todos os cursos de graduação, mestrado e doutorado oferecidos por 2.001 universidades, centros universitários e faculdades.

ATUAÇÃO SINDICAL

Em Maringá, dois sindicatos são responsáveis pelos acordos coletivos e outros assuntos da área da educação: o Sindicato dos Estabelecimentos Particulares de Ensino do Noroeste do Estado do Paraná (Sinepe/NOPE), fundado em 1992, e o Sindicato dos Trabalhadores em Estabelecimentos de Ensino de Maringá (Sinteemar), com atuação há 24 anos e que representa os servidores (professores e técnico-administrativos) da UEM e os professores e funcionários de todas as instituições particulares de ensino de Maringá.

No Sinepe, são 68 instituições filiadas da educação infantil ao ensino superior de Maringá e região. Já o Sinteemar representa mais de três mil professores e téc-



JOSÉ CARLOS BARBIERI, DO SINEPE: "FORMAÇÃO DEVE VIR AO ENCONTRO COM O MERCADO, QUE EXIGE PROFISSIONAIS COM RACIOCÍNIO LÓGICO, CRIATIVIDADE, HABILIDADE PARA APRENDER DE FORMA CONTÍNUA E COM RAPIDEZ NA TOMADA DE DECISÕES"

nicos administrativos.

Segundo o presidente do Sinepe, José Carlos Barbieri, entre as ações da entidade estão: representar os interesses coletivos da categoria e celebrar convenções e acordos coletivos de trabalho. "Estamos de olho nas mudanças da legislação, sempre prontos a trazer especialistas que nos orientem. Muitas destas atividades desenvolvidas pelo sindicato acabam por beneficiar todas as instituições de ensino, independente de serem ou não sindicalizadas".

Já o presidente do sindicato dos trabalhadores, Eder Rossato, acredita que a entidade tem dois grandes desafios: a valorização dos professores e a melhor remuneração. Segundo ele, o professor também sofre com a violência e falta de respeito dos alunos em sala de aula. "A função do docente está relacionada ao ensino e aprendizagem e não à educação de princípios, que sempre foi e deveria continuar sendo de responsabilidade da família", defende.

Na questão da baixa remuneração, Rossato destaca que nos últi-

mos dois anos o Sinteemar avançou nas negociações com os sindicatos patronais e também com o governo do estado, no caso dos docentes da UEM.

O presidente do Sinepe enumera outro desafio: a qualificação constante. Para ele, todos os funcionários de uma instituição de ensino, do porteiro ao diretor, são educadores e, portanto, devem constantemente participar de cursos de educação continuada. "Por isso, a importância dos constantes investimentos no capital humano e na estrutura física que permitam melhor aprendizado aos educandos".

Com o mercado mais exigente em função da forte concorrência, é fundamental, conforme ele, que as instituições de ensino superior preparem seus alunos para o mundo de trabalho e empreendedorismo. "Esta formação deve vir ao encontro com o mercado, que exige profissionais com raciocínio lógico, criatividade, habilidade para aprender de forma contínua e com rapidez na tomada de decisões".

A educação nos primeiros anos

O ENSINO FUNDAMENTAL BRASILEIRO SOFREU VÁRIAS MUDANÇAS NAS ÚLTIMAS DÉCADAS, INCLUSIVE PASSOU A SER DE NOVE ANOS, SENDO QUE O PRAZO PARA AS ESCOLAS SE AJUSTAREM TERMINA EM 2010; EDUCADORES CONTAM COMO É ESTE MERCADO E OS DIFERENCIAIS QUE OFERECEM

Aos poucos o ensino no Brasil foi ganhando nova cara e denominações. O ensino primário de quatro anos, o ginásial e o colegial, que, juntos, somavam sete anos ganharam novas nomenclaturas, mas a essência permaneceu a mesma: garantir a educação nos primeiros anos de vida. Segundo um estudo da Organização dos Estados Ibero-americanos para a Educação, a Ciência e a Cultura (OEI), em parceria com o Ministério da Educação (MEC), a escola primária e o ginásio, na década de 1970, foram fundidos e denominados de ensino de 1º grau. O antigo colegial passou a se chamar ensino de 2º grau. E ensino obrigatório estendeu-se, assim, para oito anos, embora a terminologia unificada não correspondesse a uma organização integrada das oito séries.

Novamente, em 1996, por sugestão da OEI, o atendimento de zero a três anos (creches) e de quatro a seis anos (pré-escola) passou a ser denominado educação infantil. Os antigos 1º e 2º graus passaram à denominação de ensino fundamental e ensino médio, respectivamente. E a Lei de Diretrizes de Base da Educação Nacional (LDB) reduziu para dois os níveis de educação escolar: o da educação básica (composta por educação infantil, ensino fundamental e médio) e a educação superior. A última al-

teração é que o ensino fundamental passa a ser de nove anos. A intenção, segundo o MEC, é fazer com que aos seis anos a criança esteja matriculada na escola e termine esta etapa de escolarização aos 14 anos. O prazo estipulado pelo MEC para que o ensino fundamental seja de nove anos em todo o Brasil termina em 2010.

EM MARINGÁ

Assim como no ensino brasileiro, o Centro Cultural Infantil (CCI) marcou sua trajetória por mudanças. Inaugurado em 1993, o CCI fechou aquele ano com 36 alunos. Oferecia apenas a educação infantil e funcionava em uma casa de madeira na zona 5, em Maringá. Atualmente, conta com três unidades, mais de mil alunos e de 70 profissionais entre a educação infantil e o ensino fundamental.

De acordo com a proprietária, Silvana Cristina Monici Taboni, vários fatores contribuíram para o crescimento do estabelecimento. “O conceito da educação na visão dos pais mudou nos últimos anos e eles estão mais exigentes e preocupados com a qualidade de ensino. Outro fator fundamental para nossa expansão foi a forma como exploramos a individualidade de cada família e aluno. Conhecemos cada aluno, cada pai, onde moram. Isso demonstra a atenção que temos com cada um. Aliado a



Rafael Silva

ENSINOS BÁSICO E FUNDAMENTAL: NOVAS NOMENCLATURAS AO LONGO DOS ANOS E MAIS TEMPO DOS ESTUDANTES NA ESCOLA

de vida



isso, oferecemos uma parcela escolar com preço acessível, o que facilita a inserção da criança em uma instituição de ensino privado”, explica Silvana.

Para complementar o ensino, a escola oferece opções de atividades de contraturno: aulas de balé,



Rafael Silva

ESCOLA NOTRE DAME APOSTA NO RELACIONAMENTO PRÓXIMO COM OS PAIS E NA PROPOSTA EDUCACIONAL DE QUALIDADE, SEGUNDO A DIRETORA “DULCE DE ALMEIDA”; SÃO MAIS DE 500 ALUNOS, ALGUNS DE CIDADES VIZINHAS

judô, xadrez e ginástica rítmica, sendo que a última atividade, segundo Silvana, conta com apoio de Diego e Daniele Hypólito, que no ano passado fizeram uma visita à escola para acompanhar as aulas.

Além do currículo do professor, o amor à profissão também é levado em consideração na hora da contratação, conforme Silvana. Para ela, não basta o professor ser qualificado e capacitado para a sala de aula, ele precisa gostar do que faz. “Buscamos contratar professores que realmente gostam de estar na sala de aula. Queremos contratar quem optou pela profissão por paixão e não por falta de opção de trabalho”. Cada profissional, ela explica, passa frequentemente por cursos de educação continuada.

LÍNGUA PORTUGUESA

Já a Escola Notre Dame existe em Maringá desde 1987 e foi fundada com o nome de Jardim Escola Arco-Íris. Atendia apenas a educação infantil. Segundo a diretora pedagógica, Dulce Guimarães de Almeida, a oferta do ensino fundamental surgiu através do interesse dos pais, que queriam manter os filhos na escola no pró-

ximo ciclo do estudo. Atualmente, a escola oferece a educação infantil a partir de um ano e meio de idade e já conta com o ensino fundamental de nove anos.

O diferencial da escola, comenta a diretora, está apoiado em duas bases: relacionamento de amizade entre pais, alunos e escola e na proposta educacional de qualidade. Uma preocupação a mais da Notre Dame está ligada à língua portuguesa. Preocupação que a diretora esclarece ser também dos pais dos estudantes. “Com o uso frequente dos meios de comunicação informatizados, os alunos estão desenvolvendo uma linguagem cada vez mais distante da padrão. Por isso, a disciplina de língua portuguesa trabalha a gramática normativa”, argumenta a diretora.

Para atender a demanda de 560 alunos, a escola Notre Dame conta com uma equipe de mais de 50 professores, além de auxiliares de sala, coordenadoras, entre outros profissionais. A escola atende hoje não apenas alunos de Maringá, mas de várias cidades da região, como Marialva, Sarandi, Paiçandu e Santa Fé.

O VESTIBULAR CONTINUA SENDO A PRINCIPAL FORMA DE ADMISSÃO NAS UNIVERSIDADES, MAS HÁ OUTROS MÉTODOS; A PRÓPRIA UEM ADOTARÁ O PAS EM 2012; DIANTE DESTE CENÁRIO, QUAL SERÁ O FUTURO DOS CURSOS PRÉ-VESTIBULARES?

A preparação para o in

O ingresso no curso superior por meio do vestibular está mudando em muitas universidades brasileiras. Entre as mudanças, uma das propostas veio do Ministério da Educação (MEC), que reformulou o Exame Nacional do Ensino Médio (Enem) e prevê sua utilização – opcional – como forma de seleção no ingresso nas universidades públicas federais.

No entanto, isso não significa que será mais fácil o ingresso no ensino superior. O objetivo do MEC é que a prova ajude a reorganizar o currículo do ensino médio e permita maior mobilidade dos estudantes pelas universidades brasileiras, por causa do modelo unificado de avaliação. Pela proposta, o estudante poderá concorrer a até cinco opções de curso nas instituições cadastradas com a mesma nota do Enem.

Seria o fim dos cursos pré-vestibulares? Para o coordenador pedagógico do ensino médio do Colégio Platão, Antônio Leonel, a preocupação com o ingresso no curso superior não deve começar apenas no ensino médio e pré-vestibular. Os pais devem ficar atentos à qualidade do aprendizado desde o início escolar. Leonel comenta ainda, que além do Novo Enem, outras mudanças devem acontecer no processo seletivo da



Rafael Silva

Universidade Estadual de Maringá (UEM), “que irá implantar o Programa de Avaliação Seriada (PAS). Este será um processo seletivo de três anos. Diferente do Enem, que é voltado exclusivamente para alunos do 3º ano do ensino médio, através do PAS a UEM aplicará uma prova para os alunos de cada ano do ensino médio. Ao final, somam-se as notas e obtém-se o resultado da aprovação ou não”, explica.

O diretor do Colégio Nobel, Carlos Anselmo Corrêa, explica que o PAS já existe em outras universi-

dades brasileiras desde a década de 1990, como na Universidade Federal de Santa Maria e a Universidade de Brasília. Conforme o diretor, a UEM irá implantar este processo em 2009 para o ingresso dos alunos em 2012. “Esta forma alternativa representa apenas uma parte das vagas: 20%”, pondera ele.

Para o coordenador pedagógico do Platão, o PAS exigirá do aluno mais responsabilidade, gerando um espírito de competitividade saudável. “Os alunos irão se preocupar mais durante o ensino

gresso no ensino superior



AULA NUM CURSO PREPARATÓRIO PARA VESTIBULAR: MUITAS INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR TÊM ADOTADO OUTRAS FORMAS DE INGRESSO NA GRADUAÇÃO, ALÉM DO VESTIBULAR

médio sabendo das avaliações às quais serão submetidos, o que irá dar mais equilíbrio ao processo”.

Corrêa enfatiza o que, em sua opinião, é o maior problema dos vestibulares brasileiros: o excesso de conteúdos. “Muitos elaboradores de provas se ‘esquecem’ de

como eram quando tinham 16 ou 17 anos e elaboram provas pensando no seu nível atual de conhecimento. Esquecem que eles mesmos não eram capazes de responder muitas das perguntas que propõem ao vestibulando. Pode parecer irônico, mas existem autores consagrados da Literatura Brasileira que já afirmaram não conseguir responder as questões de vestibulares sobre obras que eles escreveram”.

EVASÃO

Leonel acredita que o fim do vestibular em muitas universidades federais não resultará em uma evasão dos cursinhos pré-vestibulares ou das instituições particulares, isso porque segundo ele, o processo tornará o ingresso no ensino superior mais competitivo. “O cursinho e o ensino de qualidade oferecem ao aluno um alargamento de visão e de conhecimento, permitindo uma conexão com o mundo através da interação e interpretação das informações às quais são submetidos todos os dias, proporcionando uma interação melhor com o meio em que vivem”, esclarece Leonel.

O Colégio Nobel de Maringá está há 22 anos no mercado e conta com unidades em Londrina (inaugurada em 2001) e Paranaíba (em 1995). Quanto à proposta pedagógica adotada pelo colégio, Carlos Anselmo destaca: “pode parecer paradoxal, visto que nossos alunos nos dão altos índices de aprovação nos vestibulares, mas a proposta do colégio não está focada nos exames vestibulares, mas sim na apresentação de ideis

Sobre o novo Enem

De acordo com dados do Ministério da Educação (MEC), o novo Enem permitirá a avaliação do desenvolvimento, tanto das instituições de ensino médio quanto das de ensino superior. Dependendo da decisão das universidades, a prova já poderá ser aplicada este ano, para ingresso em 2010.

O Ministério deu autonomia às universidades que poderão optar entre quatro possibilidades de utilização do novo exame no processo seletivo. Das 59 universidades federais, 25 adotarão o Novo Enem como única forma de seleção, sete como primeira fase do vestibular, quatro universidades como critério para vagas remanescentes e dez instituições como complemento à nota do vestibular.

as estruturantes de cada conteúdo das diferentes matérias, que acabam por se transformarem em formadoras do pensamento”, conclui Corrêa. Já o Colégio Platão completou duas décadas de trabalho e oferece desde a educação infantil ao médio e pré-vestibular.

A estimativa é que haja cinco mil alunos matriculados em cursos pré-vestibulares em Maringá. ■

Opções de cursos e de instituições

MARINGÁ É POLO UNIVERSITÁRIO; A QUALIDADE DO ENSINO E A DIVERSIDADE DE CURSOS SÃO OS PRINCIPAIS DIFERENCIAIS E ATRAEM ESTUDANTES DE TODO O PAÍS

O ensino superior de Maringá ultrapassou a fronteira do município e ganhou espaço em diferentes regiões do país, seja por meio de campus instalados em cidades da região, como no caso da UEM, seja por receber acadêmicos de vários estados brasileiros ou ainda pela realização de cursos a distância em diversos polos, ofertados pelo Centro Universitário de Maringá (Cesumar) e Instituto Superior de Educação do Paraná (Insep).

A instituição de educação superior mais antiga da cidade é a Universidade Estadual de Maringá (UEM), criada em 1970, com reconhecimento seis anos depois. Hoje, a UEM conta com campus em Maringá, Umuarama, Cianorte, Goioerê, Diamante do Norte e Cidade Gaúcha. São oferecidos 52 cursos de graduação, 93 de especialização, 28 de mestrado e 12 de doutorado. Fora os serviços voltados à comunidade: só de exames laboratoriais são mais de cem tipos. A universidade também produz medicamentos, que são distribuídos nos postos de saúde, oferece atendimento jurídico gratuito à população e oferece vários outros serviços.

O quadro de docentes da UEM conta com 1.482 profissionais, sendo 846 doutores, 473 mestres, 92 especialistas e 71 graduados. No ano passado, estavam matricula-



A UNINGÁ QUER CONSTRUIR UM NOVO CAMPUS, COM 44 MIL M², QUE CONTARÁ COM CLÍNICAS E LABORATÓRIOS; E EM 2010 OFERECERÁ CURSOS TÉCNICOS, SEGUNDO A DIRETORA GISELE GOMES

dos na instituição mais de 17 mil alunos na graduação, 350 em cursos de doutorado, 950 nos mestrados e mais de dois mil estudantes cursavam especialização.

FOCO

As instituições privadas de ensino superior instaladas em Maringá buscam nichos diferentes. A Unidade de Ensino Superior Iningá (Uningá), fundada em 1999, por exemplo, se especializou nos cursos na área da saúde. Só em pós-graduações, são 50 unidades espalhadas em 17 estados brasileiros.

De acordo com a diretora de pós-graduação da Uningá, Gisele Colombari Gomes, a maioria é voltada para a área de Odontologia e no campus de Maringá, a instituição conta com o Programa de Mestrado Profissionalizante em Odontologia, iniciado no ano passado.

Gisele diz que o primeiro curso de graduação autorizado foi o de Odontologia, que iniciou suas atividades no início de 2000. “Na época o curso teve início com duas turmas de 50 alunos cada. Hoje, totalizamos 12 cursos de graduação”. A Uningá oferece cursos de Fisioterapia, Farmácia, Medicina, Fonoaudiologia, Biomedicina, Ciências Biológicas, Nutrição, Educação Física, Enfermagem, Serviço Social e Psicologia. Já a pós-graduação - especialização *lato sensu* - teve início em abril de 2001, também em Maringá, para posteriormente se estender para outras regiões do país. “Atualmente ofertamos 17 cursos de especialização, um de mestrado e contamos com 3,2 mil alunos só nestes cursos”, destaca. No campus de Maringá, a instituição conta com uma equipe de 171 docentes, que atendem os 2,5 mil graduandos.

de ensino superior

Segundo Gisele, entre os projetos de expansão da instituição está a construção do novo campus de Maringá, que terá 44 mil metros quadrados de área construída. A obra deverá atender as turmas de graduação e pós e contará com complexo esportivo, anfiteatros, clínicas e laboratórios. “O objetivo é oferecer uma infraestrutura para dar suporte ao desenvolvimento de atividades acadêmicas e comodidade aos alunos”. Além disso, está em fase de conclusão a reforma das instalações do Hospital Memorial de Maringá (antigo Hospital Santa Lúcia), cuja gestão ficará a cargo da Uningá, previsto para ser reinaugurado ainda em outubro. O hospital conta com um centro cirúrgico, sala de emergência, UTI com nove leitos, centro de radiologia e maternidade. E para o ano que vem o plano é implantar o Centro de Educação Profissional Liceu – Uningá, com cursos técnicos destinados aos alunos que concluíram o ensino médio. “Tivemos a aprovação para ministrar os cursos técnicos em Enfermagem, Farmácia, Vigilância em Saúde e Radiologia”.

CENTRO UNIVERSITÁRIO

Com 19 anos de fundação, o Centro Universitário de Maringá (Cesumar) oferece 47 cursos de graduação, mais de 50 especializações e um curso de mestrado na área de Direito. Ao todo são 16 mil acadêmicos e 505 docentes. Para 2010, o Cesumar ampliará o número de cursos e passará a oferecer graduação em Engenharia Ambiental.

Segundo o reitor da instituição,

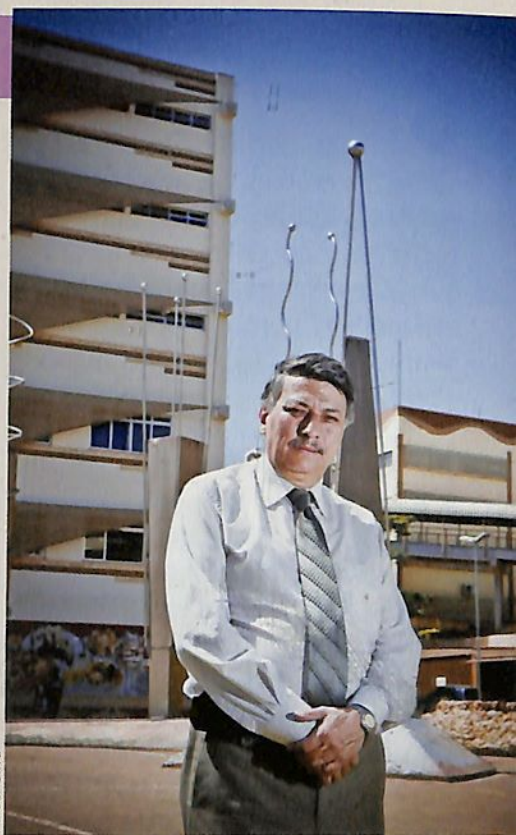
Wilson Matos Silva, o mercado do ensino superior no Brasil é bastante competitivo, contando com duas mil instituições e cinco milhões de alunos, sendo que 4,2 milhões estão divididos entre as 1.850 instituições privadas. “Apesar da competitividade e do grande número de instituições privadas, somente 15% dos jovens estão matriculados no ensino superior. O que limita esse mercado é a dificuldade de pagamento da mensalidade e a falta de financiamento público para o aluno custear a faculdade, questões que estão sendo trabalhadas junto ao governo federal”, opina o reitor.

Silva ainda destaca que o Brasil conta com uma demanda reprimida de pelo menos dez milhões de jovens. “O ideal é que cheguemos ao patamar de 40% de jovens matriculados no ensino superior, índice que a Argentina já atingiu. Nos países desenvolvidos este percentual é de 70%. Então é um mercado próspero que ainda crescerá muito nos próximos anos”.

Além do campus de Maringá, o Cesumar tem 52 polos de Educação a Distância (EAD), alguns próprios e outros conveniados, presentes em 11 estados brasileiros. Dos estudantes da instituição, 50% são de Maringá, 30% da região e 20% são do EAD. “No momento nosso projeto de expansão concentra-se na EAD, que conta hoje com cinco mil alunos. O nosso plano de desenvolvimento institucional prevê 20 mil alunos nos próximos três anos”, planeja o reitor.

QUALIDADE

Para Wilson Matos Silva, se as



Rafael Silva

WILSON MATOS SILVA, REITOR DO CESUMAR: ESTIMATIVA DE AUMENTAR O NÚMERO DE ALUNOS MATRICULADOS NO ENSINO A DISTÂNCIA: DE CINCO MIL, ATUALMENTE, PARA 20 MIL EM TRÊS ANOS

instituições de ensino fossem contar apenas com alunos originados de Maringá não seria possível preencher todas as vagas existentes. No entanto, o município é polo de uma região e o termômetro para captar alunos é a qualidade de ensino.

De acordo com Gisele Colombari Gomes, da Uningá, Maringá é uma cidade promissora que tem apresentado crescimento acelerado na área de educação. “Acredito que sempre haverá espaço para expansão quando se faz um bom trabalho. Existem muitas opções no ensino superior e o mercado de trabalho busca profissionais qualificados”.

O marco regulatório do setor, conforme Gisele, é estabelecido pelos resultados das avaliações realizadas pelo Ministério da Educação e por meio do Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes.

tes (Enade). “Através destes resultados, teremos uma seleção natural das instituições que permanecerão ou não no mercado. Claro que outros fatores também podem influenciar, como a gestão administrativa e financeira das instituições”, diz ela.

ENSINO A DISTÂNCIA

E se o aluno de outras cidades não vem até a instituição, é a instituição que irá até ele, por meio dos cursos a distância. O Instituto Superior de Educação do Paraná (Insep), que está há cinco anos no mercado, optou por este caminho. Conforme o diretor administrativo, Argemiro Aluísio Karling, o Insep deixará de ser instituto para ser faculdade, e com a mudança passará a oferecer cursos de bacharelado, já que enquanto instituto limita-se a licenciatura. “Estamos apenas aguardando a liberação para darmos início aos novos cursos”, diz Karling, sem dar detalhes de quais serão os cursos ofertados.

O Insep é credenciado, junto ao Ministério da Educação, exclusivamente para cursos à distância, sendo o primeiro instituto a con-

Um dos precursores no ensino superior

O diretor da Faculdade Maringá, Amaury Antônio Meller, foi um dos precursores do ensino superior em Maringá. Ele foi um dos professores da primeira instituição da cidade, a Faculdade de Ciências Econômicas, que teve como fundador Dom Jaime Luiz Coelho, no início da década de 60. “Na década de 50 apenas as capitais brasileiras contavam com instituições de ensino superior. Mas na década seguinte esta situação começou a mudar e houve um movimento para a interiorização das faculdades”, lembra Meller.

Em 1966, foi fundada a Faculdade



UEM TEM CAMPUS EM MARINGÁ (FOTO), UMUARAMA, CIANORTE, GOIORÉ, DIAMANTE DO NORTE E CIDADE GAÚCHA: NO ANO PASSADO ESTAVAM MATRICULADOS MAIS DE 17 MIL ALUNOS NA GRADUAÇÃO

seguir este tipo de credenciamento no país. Além da sede, localizada em Maringá, conta com dois polos: em Foz do Iguaçu e Almirante Tamandaré. São 1.350 alunos divididos em um curso de graduação e 16 especializações.

De acordo com o diretor, os cursos de especialização podem ser realizados fora dos polos. Ele conta que em Londrina o curso estava sendo ministrado no auditório de um hotel. “Segundo exigência

do MEC, apenas os cursos de graduação são obrigados a serem ofertados pelos polos”.

Ao contrário do que alguns acreditam, nesta modalidade de ensino, segundo o diretor, o aluno não é passivo. “Ele possui uma lista de 15 a 20 questões para responder semanalmente, além de uma coletânea de trabalhos. As dúvidas podem ser sanadas através da internet pelo monitores e tutores ou de forma presencial”.

Estadual de Filosofia, Ciências e Letras de Maringá, que teve Meller como primeiro diretor. “Como não havia professores licenciados para as disciplinas, precisamos contar com profissionais de outras cidades. E logo formamos uma comissão que tinha como foco a fundação de uma universidade”, conta. “Foi assim que nasceu a Universidade Estadual de Maringá (UEM): eu e outras pessoas fomos até Curitiba apresentar para o então governador, Paulo Pimentel, o projeto da implantação da universidade”.

Segundo Meller, depois da aprovação da UEM e sua criação no papel ainda foram necessários mais três anos para a universidade ser fundada. “As faculdades existentes na época foram aos poucos absorvidas pela UEM e as aulas passaram a acontecer no novo campus” lembra.

O próprio Meller decidiu investir numa instituição de ensino superior privada. A Faculdade Maringá, fundada em 1996, conta com cursos de graduação em Administração, Direito e Comunicação Social com Habilitação em Jornalismo.

Ensino superior em números de 2009 *

• O Cesumar conta com 47 cursos de graduação, 50 especializações e um curso de mestrado na área de Direito. Ao todo são 16 mil acadêmicos e 505 docentes;

• O Insep oferece um curso de graduação e 16 especializações. São 1.350 alunos divididos entre a sede de Maringá e os dois polos: em Foz do Iguaçu e Almirante Tamandaré;

• UEM conta com 52 cursos de graduação, 93 especializações, 28 mestrados e 12 doutorados. Ao todo são 20.190 alunos e 1.239 docentes;

• Uningá oferece 12 cursos de graduação, 17 de especialização

e um de mestrado. São 5,7 mil alunos e 171 docentes no campus de Maringá;

• Unifamma: conta com 9 cursos de graduação e 25 de pós-graduação; são 2,6 mil alunos e 120 docentes;

• FCV conta com três cursos de graduação e 11 de especialização. São mais de mil alunos e 78 docentes;

• PUC-Maringá conta com seis cursos de graduação, cinco cursos de especialização. São 1.318 alunos e 65 docentes;

• Faculdade Alvorada tem sete cursos de graduação, sendo que para 2010 serão 15 cursos de

graduação. São 273 alunos e 70 docentes;

• Instituto Paranaense de Educação conta apenas com pós-graduação, sendo 12 cursos, com 500 alunos e 83 professores;

• Faculdade América do Sul oferece apenas cursos de graduação, sendo três cursos, 200 alunos e 34 docentes;

• Faculdade Maringá possui três cursos, sendo que Administração conta com três linhas de formação específica; são 1.525 alunos e 79 docentes.

* Informações fornecidas pelas instituições



VESTIBULAR 2010 CESUMAR

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

46
CURSOS

*Mais do que um diploma,
transformar a sociedade.*

CESUMAR
CENTRO UNIVERSITÁRIO DE MARINGÁ
Comunidade do Conhecimento
GRADUAÇÃO | PÓS-GRADUAÇÃO | EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA

Inscrições até 18/11 • Provas: 22/11

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

Em dias de rotina apertada, ter um guarda-roupa funcional é uma questão de luxo, principalmente para quem está focado no mundo dos negócios. Estar bem vestido é um dos trunfos para quem almeja o sucesso, então, não perder tempo pensando em qual roupa vestir e como combinar as peças faz com que seus minutos sejam gastos com dilemas mais produtivos. E não pense que investir no básico vai tornar o seu visual monótono, há sempre uma boa alternativa para trazer aquele ar cheio de estilo para o universo corporativo.

Antes de seguir a risca a lista de peças essenciais, lembre-se que as roupas mudam de modelagem, tons e texturas a cada estação. Então, se você quiser continuar usando aquele terno cinza de outros carnavais, confira se ele não precisa de alguns ajustes ou doe e compre um novo. As cores escuras sempre conferem maior seriedade, mas com o calor em vista, beges e cinzas claros são muito bem vindos. Mas é sempre bom ficar de olho nas cores que cada nova estação propõe. Estampas devem ser usadas com parcimônia, mas listras verticais são sempre chiques.

Como toda moda está democrática, a roupa de trabalho também rema nesta maré, mas quem trabalha em banco, por exemplo, ainda deve respeitar o *dresscode* formal, com terninhos, calças, saias lápis e camisa social mais estruturada ao corpo. Já para eles, terno e gravata, ou, no mínimo, calça e camisa sociais. O grande segredo é ter peças que combinem entre si, com cores fáceis de serem coordenadas. Isso representa uma grande economia de tempo e está de mãos dadas com a elegância. O toque pessoal fica por conta dos acessórios, como relógios e óculos. As mulheres ainda podem apostar

Peça-chave: o básico com elegância

A CÉLEBRE FRASE “MENOS É MAIS” SE ENCAIXA PERFEITAMENTE NO GUARDA-ROUPA PROFISSIONAL; TER PEÇAS-CURINGA AJUDA A POU PAR TEMPO NA HORA DE SE PRODUIZIR



Rafael Silva

em lenços no pescoço.

E o que não pode faltar? Bem, para eles dois ternos para quem usa eventualmente, e cinco, para quem usa diariamente. Não esqueça que camisas e gravatas são curingas para transformar o *look*. Além disso, boas opções são camisas sociais em tons azuis, duas camisas de corte esportivo, polos de cores neutras, uma calça cáqui e uma preta, um jeans escuro de modelagem reta, suéter de gola “V” – preto e azul-marinho são sempre bem vindos – e um blazer. Para os dias de frio, um blazer de lã e um sobretudo preto enfrentam qualquer compromisso.

Já as mulheres devem ter camisas para serem combinadas a sai-

as e calças de alfaiataria. As de cintura mais altas estão bem atuais. Os vestidos também são boas opções, principalmente os de corte reto e prefira os de uma única cor ou duas, nada de cores vibrantes ou combinações inusitadas. Um blazer e casaquinhos podem complementar a produção. Tenha ainda dois terninhos e dois *tailleurs*, todos bem atuais. Para o inverno a ordem é a mesma, porém os tecidos devem ser característicos de frio, como a lã. E ainda, um mergulho no mundo encantado das bolsas, botas e sapatos para arrematar com todo estilo.

Dayse Hess é jornalista e especialista em design de moda

Vale a pena
OUVIR

PEDRO HENRIQUE FIGUEIRA BOCATO – AUXILIAR ADMINISTRATIVO



Jorge & Mateus – O mundo é tão pequeno: ao vivo
“Jorge & Mateus” foi considerada a dupla sertaneja universitária revelação do ano de 2008 e este é o álbum mais recente. O CD foi produzido durante um show ao vivo realizado em Goiânia e inclui dois sucessos que estão tocando nas emissoras de rádio: “Voa Beija-Flor” e “Vou fazer pirraça”. O álbum conta com a participação especial de Alexandre Peixe.

Inimigos da HP – Ao vivo em Zoodstock

O grupo “Inimigos da HP” está de volta com o álbum “Ao vivo em Zoodstock”, produzido durante um show no Citibank Hall, em São Paulo, no ano passado. O CD é imperdível e tem 14 faixas musicais, incluindo os sucessos “Quem guarda sempre tem”, “Eu sou o cara” e “Tudo como está”.

Vale a pena
ASSISTIR



REGINALDO AMARAL – TÉCNICO EM PAISAGEM

À PROVA DE FOGO – ALEX KENDRICK (2008)

Dos mesmos criadores de “Desafiando gigantes”, o filme “À prova de fogo” conta a história de Caleb Holt (Kirk Cameron), um capitão bombeiro que preza pela dedicação e o serviço ao próximo acima de tudo, mas, por outro lado, está com o casamento ruindo. O filme é baseado em princípios cristãos e tem como fundamento a Bíblia. A partir do momento que Caleb resolve desfazer seu casamento, ele recebe uma sugestão inusitada do seu pai para adiar a decisão em 40



dias, período em que deverá seguir as instruções de um livro chamado “O desafio do amor”. O filme ajuda a entender os mistérios de um relacionamento cristão através da fé e o lema dos bombeiros: “Nunca deixe seu parceiro para trás”.

CREPÚSCULO - CATHERINE HARDWICKE (2008)

O filme conta a história de Bella Swan, que decide morar com o pai na pequena cidade de Forks, Washington, após sua mãe resolver se casar novamente. No colégio, ela conhece Edward Cullen, um rapaz diferente dos que ela conheceu. Logo eles se apaixonam e tudo vai bem a não ser pelo fato de que Edward esconde um segredo obscuro: ele é um vampiro que não tem presa e nem bebe sangue humano. Edward sabe que quanto mais ele e Bella avançam no relacionamento, mais ele a coloca em perigo. Ao saber a verdade, Bella age contra todas as expectativas e não tem medo da sede de sangue de seu grande amor, mesmo sabendo que ele pode matá-la a qualquer momento. Este é apenas o primeiro filme da saga “Crepúsculo”.

O que estou
LENDO

VANESSA BELLEI - JORNALISTA



QUASE TUDO DANUZA LEÃO EDITORA: COMPANHIA DAS LETRAS 220 PÁGINAS

O livro é uma autobiografia de Danuza Leão, que foi modelo, empresária, socialite, promotor, jurada de programa de televisão, produtora de arte das novelas da TV Globo e jornalista. Danuza narra sua trajetória, inclusive seus sofrimentos: como o tumor que matou sua irmã, o suicídio do pai, a morte do ex-marido e a dor maior: a morte do filho. Um livro emocionante, que narra das glamorosas noites cariocas ao solitário apartamento onde Danuza sofreu com todas as tragédias que aconteceram em sua vida.

MIRIAM LIMONI – EMPRESÁRIA



O LIVRO DA VIDA! DA ILUSÃO À VERDADE GLORIA POLO EDITORA: ALIANÇA MISSIONÁRIA EUCARÍSTICA MARIANA 110 PÁGINAS

A obra narra a história de uma dentista bem sucedida e bem vista pela alta sociedade colombiana que é atingida por um raio e fica sem os batimentos cardíacos por duas horas e trinta minutos. Durante este tempo, enquanto os médicos tentam ressuscitá-la, Gloria Polo vê a morte, o céu e o inferno, fica diante de Deus e seu livro da vida é aberto. Clamando por misericórdia, ela recebe uma nova chance: voltar ao seu corpo e a vida na terra sob o juramento de propagar a verdade pelo resto de seus dias. Um livro atestado por padres e bispos católicos.

Vale a pena
NAVEGAR

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

<http://virtualbib.fgv.br/dspace/>

Biblioteca Digital da FGV; cadastre-se sem custo e tenha acesso a milhares de artigos e pesquisas científicas sobre Administração e negócios; oferece um buscador simples de operar

<http://www.ibgc.org.br/Home.aspx>

Site do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa; o principal objetivo do instituto é semear valores e posturas gerenciais que facilitem às empresas o acesso ao mercado de capitais e atração de investidores

<http://br.hsmglobal.com/interior/index.php?idCMSIdioma=3>

Site da revista HSM Management; oferece conteúdo voltado para a gestão de empresas: artigos, matérias, entrevistas, vídeos, clippings, entre outros; o cadastro é gratuito

CURSOS

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

TELEMARKETING – ESTRATÉGIAS DE VENDAS DE FORMA EFICIENTE E EFICAZ

Instrutora: Maria Alice Pinatti
Data: 6 a 8 de outubro, das 19h às 23h

BUSCANDO SOLUÇÕES E MELHORANDO RESULTADOS ORGANIZACIONAIS – MASP

Instrutora: Vera Lúcia Negrão
Data: 6 a 8 de outubro, das 19h às 23h

ATENDIMENTO E VENDAS – APRENDA A CONHECER O SEU CLIENTE PARA VENDER

Instrutor: Jougi Takahashi
Data: 13 a 16 de outubro, das 19h às 23h

CONSULTORIA INTERNA EM RECURSOS HUMANOS

Instrutora: Enicéia Silva
Data: 13 a 16 de outubro, das 19h às 23h

EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO

Instrutora: Elizabete Willemann
Data: 20 e 21 de outubro, das 19h às 23h

CERIMONIAL E PROTOCOLO

Instrutor: Sérgio Gini
Data: 21 a 24 de outubro, das 19h às 23h; no sábado o curso será das 8h às 12h.

GESTÃO ESTRATÉGICA COM INTELIGÊNCIA COMPETITIVA

Instrutora: Ana Cristina Liz
Data: 19 a 23 de outubro, das 19h às 23h

O LÍDER 360º. – APRENDENDO A MOBILIZAR E INFLUENCIAR PESSOAS

Instrutor: Agmar Vieira Júnior
Data: 26 a 30 de outubro, das 19h às 23h



Rafael Silva

CHINESES EM MARINGÁ

Um grupo de empresários e lideranças chinesas esteve em Maringá em meados de setembro. A visita incluiu um almoço na ACIM, com a presença de representantes de diversas entidades de classe, inclusive do presidente da Associação Comercial, Adilson Emir Santos. O prefeito da cidade de Heping, Zhang Shengru, e o vice-prefeito, Shi Jizhuang, acompanharam o grupo estrangeiro. Durante a visita, foi assinado um protocolo de irmandade entre Maringá e Heping, que fica na província de Tianjin, e abriga um dos maiores polos tecnológicos chineses.

PRÊMIO FUNDACIM DE JORNALISMO

Está marcada para o dia 29 deste mês, na sede da ACIM, a cerimônia de entrega do Prêmio Fundacim de Jornalismo, cujo tema é "Boas práticas de voluntariado". Esta é a terceira edição do prêmio, que conta com duas categorias: profissionais (com três modalidades) e acadêmicos (apenas uma modalidade). O primeiro colocado de cada modalidade profissional ganhará R\$ 2 mil, troféu e certificado e o primeiro colocado da categoria acadêmicos ganhará R\$ 1 mil. Segundo e terceiro colocados de ambas as categorias receberão troféu e certificado. O prêmio é uma realização do Instituto de Responsabilidade Social de Maringá (Fundacim), ligado a ACIM.

CONCURSO DE DECORAÇÃO NATALINA

Mais uma vez a ACIM, por meio do ACIM Mulher, está realizando o concurso de decoração de Natal. São cinco categorias, uma a mais que nas edições anteriores: decoração de vitrines, decoração externa de edifícios residenciais, decoração externa de residências, decoração de prédios comerciais e de shoppings (interna e externa). O regulamento e as inscrições estão disponíveis em www.acim.com.br/natal2009. O prazo para se inscrever se encerra em 4 de dezembro. A entrega da premiação será em 17 de dezembro. Vale lembrar que o lançamento do Natal Ingá e do concurso de decoração está agendado para 14 de outubro, na sede da ACIM.

RECONHECIMENTO

A ACIM foi uma das homenageadas da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Paraná (Faciap) durante a convenção anual da federação. O evento foi realizado entre os dias 23 e 25 de setembro no Hotel Mabu, em Foz do Iguaçu, e entregou o Troféu Cinquentenário às associações que ajudaram a fundar a Faciap. Entre as autoridades presentes estavam o governador Roberto Requião e o presidente do conselho deliberativo do Sebrae, Jefferson Nogaroli.

PALESTRA DE LARS GRAEL

O velejador e bicampeão olímpico Lars Grael ministrará palestra em Maringá no dia 3 de novembro. Será às 19 horas, no teatro Marista e terá como tema "Superação". Grael vem a convite da ACIM e da RICTV e falará sobre a carreira e história de superação, depois que o atleta sofreu a amputação de uma das pernas. Cada empresa filiada à ACIM terá direito a um convite gratuito, que deverá ser retirado na sede da entidade a partir do dia 13 deste mês.



Rafael Silva

HOMENAGEM A MICHAEL VIEIRA DA SILVA

O diretor de conteúdo do jornal O Diário do Norte do Paraná e do site O Diário On Line, Michael Vieira da Silva, foi escolhido Jovem Empreendedor 2009. A entrega do prêmio, que é concedido pelo Conselho Permanente do Jovem Empresário da ACIM (Copejem), será em 21 de novembro no Clube Hípico, em Maringá. Desde que assumiu o cargo, o homenageado investiu na modernização do processo gráfico e editorial do jornal, adquiriu equipamentos de informática e programas de edição, ampliou e modernizou o espaço físico da redação, entre outros. O grupo O Diário gera mais de 400 empregos diretos. Para ser eleito, o empresário ou executivo precisa ter até 35 anos, uma trajetória de sucesso e a empresa deve ter pelo menos três anos de funcionamento, com crescimento significativo no ano anterior. Em 2008, o ganhador do prêmio foi o empresário Mauricio Real Prado, proprietário da WRA Gestão em Tecnologia da Informação.

CURSO PARA CORRETORES IMOBILIÁRIOS

Depois de meses buscando um comprador para um imóvel, o corretor finalmente encontra um interessado e está prestes a concluir o negócio. Mas quando vai verificar a documentação no cartório, descobre que há pendências jurídicas, o que poderá atrasar ou até inviabilizar a transação.

Para ajudar a evitar problemas deste gênero, a ACIM em parceria com a Central de Negócios Imobiliários realizou nos dias 17 e 18 do mês passado o curso "Análise de documentos para venda de imóveis". Ele foi ministrado pela advogada e tabeliã Maria Paula Fratti, do Cartório Fratti, e foi voltado para corretores.

Maria Paula explicou quais as certidões e documentos necessários para fazer a transferência de titular de um imóvel, como resolver as pendências jurídicas em relação à documentação, entre outros. "As situações mais comuns de pendências são de imóveis sem averbação e penhorados, o não-registro da divisão de bens em caso de separação e a



Rafael Silva

não-conclusão do inventário", explica Maria Paula.

E qual é a recomendação dela para evitar aborrecimentos em relação à documentação necessária para a venda de um imóvel? "Antes de colocar um imóvel à venda, o ideal é que o corretor ou a imobiliária verifique a documentação no cartório. Enquanto busca um comprador para um imóvel, ele buscará a regularização dos documentos, se necessário".



Políticas públicas de saúde em Maringá e os reflexos da gripe A

MARINGÁ CONVIVE COM UM DILEMA NA ASSISTÊNCIA CURATIVA, ESPECIALMENTE NA ÁREA HOSPITALAR, POIS TEM UM DÉFICIT CRÔNICO DE LEITOS PÚBLICOS, É POLO DA MACRORREGIÃO (...), ALÉM DE ENFRENTAR DIFICULDADES NO FINANCIAMENTO À SAÚDE

A saúde é sempre um grande desafio para a gestão pública. Suas ações e serviços são complexos, necessitam de tecnologias e a cada dia surgem inovações de equipamentos, insumos e de conhecimentos.

O conhecimento humano aumentou a expectativa de vida da população. Hoje convivemos com inúmeras doenças, algumas tão antigas quanto à humanidade - a exemplo da hanseníase - e outras tão novas e assustadoras, como a chamada gripe suína (gripe A), antraz..., que há pouco tempo nem se tinha o conhecimento delas. Além disso, o homem trava batalhas para o controle de outros agravos da modernidade, como os diversos tipos de cânceres, os acidentes, violências, doenças cardiovasculares e tantas outras que concorrem com a nossa sobrevivência.

Maringá apresenta-se no cenário nacional como uma cidade que definiu as ações prioritárias de governo: prevenção e a promoção da saúde. Desde 2005 ingressou na Rede de Municípios Potencialmente Saudáveis da Organização Panamericana de Saúde.

Essas ações estão focadas no combate ao tabagismo, com lei específica aprovada em 2006; alimentação e nutrição - desenvolvendo trabalhos comunitários e exercícios físicos, tendo já implantado 43 academias da terceira idade (ATI), diversas vezes premiadas pelo Ministério da Saúde e servindo de modelo para municípios brasileiros e países do Mercosul.

Porém, a cidade convive com um dilema na assistência curativa, especialmente na área hospitalar, pois tem um déficit crônico de leitos públicos, é polo da macrorregião com população estimada de 1.718.869 habitantes (IBGE 2009), além de enfrentar dificuldades no financiamento à saúde e fixação de médicos nas Unidades Básicas de Saúde e especialidades.

A gripe A chegou ao Brasil no início deste inverno, atingindo inicialmente os estados do sul. A velocidade de disseminação destes tipos de doenças é cada vez mais rápida devido ao mundo globalizado, que favorece a locomoção das pessoas e conseqüentemente a rapidez na propagação. Tomar decisões adequadas nestas situações, com o objetivo primordial de controlar a epidemia, reduzir o número de casos e principalmente o de óbitos, compete ao poder público, que deve agir com eficiência e eficácia.

Em Maringá, os casos de gripe A atingiram até meados de setembro, 3.369 notificações, 102 confirmados e 12 óbitos. Os dados refletem a realidade e são apresentados em tempo real, pois o Paraná descentralizou os exames a partir da segunda quinzena de agosto, antes realizados somente no Rio de Janeiro. Assim, os casos estão sendo diagnosticados e comprovados por exames laboratoriais e pagamos o preço pela eficiência, revelando dados da verdadeira situação.

A logística organizada foi gigantesca, envolvendo os governos municipal, estadual e federal para o acesso dos doentes aos medicamentos, internações, leitos de UTI, monitoramento de casos, fornecimentos de equipamentos de proteção individual, exames laboratoriais e tantas outras ações de proteção e de educação a população, que nunca se viu antes nesta cidade. Além da ação governamental o envolvimento da sociedade civil organizada foi primordial e exemplar, como no caso do Comitê de Mobilização e Ação contra Gripe A.

Aprendemos muito com a gripe A e continuamos em alerta, pois sabemos que muitas doenças podem chegar a nossa comunidade e sabemos que ainda não conseguimos vencer outro inimigo: a dengue.

Temos que continuar a batalha e precisamos da ajuda de todos, dos seus saberes, da sua parceria, da sua boa vontade, da sua solidariedade, para que possamos gozar de boa saúde.

Antônio Carlos Nardi é Secretário Municipal de Saúde

REVISTA

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

ANO 46 Nº 492 OUTUBRO/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
Ayrton Angelo da Silva Filho, Dirceu Herrero
Gomes, Flávia Vermelho, Gabriel Vieira, Giovana
Campanha, Helmer Romero, Jociani Pizzi, José
Carlos Barbieri, Lúcio Azevedo, Massimiliano
Silvestrelli, Sérgio Gini, Walter Thomé Júnior.

JORNALISTA RESPONSÁVEL
Giovana Campanha MTB 05255

COLABORADORES
Giovana Campanha, Liliane Danas,
Luiz Fernando Cardoso,
Murilo Gatti, Vanessa Bellei, Verônica Mariano e
Vinicius Carvalho

EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA
Andréa Tragueta
andreatra@burturbo.com.br

REVISÃO
Giovana Campanha
Sérgio Gini

CAPA
Aloísio Scarpelino

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

FOTOS
Rafael Silva
Arquivo Sindvest

CTP E IMPRESSÃO
Gráfica Regente

CONTATO COMERCIAL
Altair Galvão
9972-8779

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 Czeacki

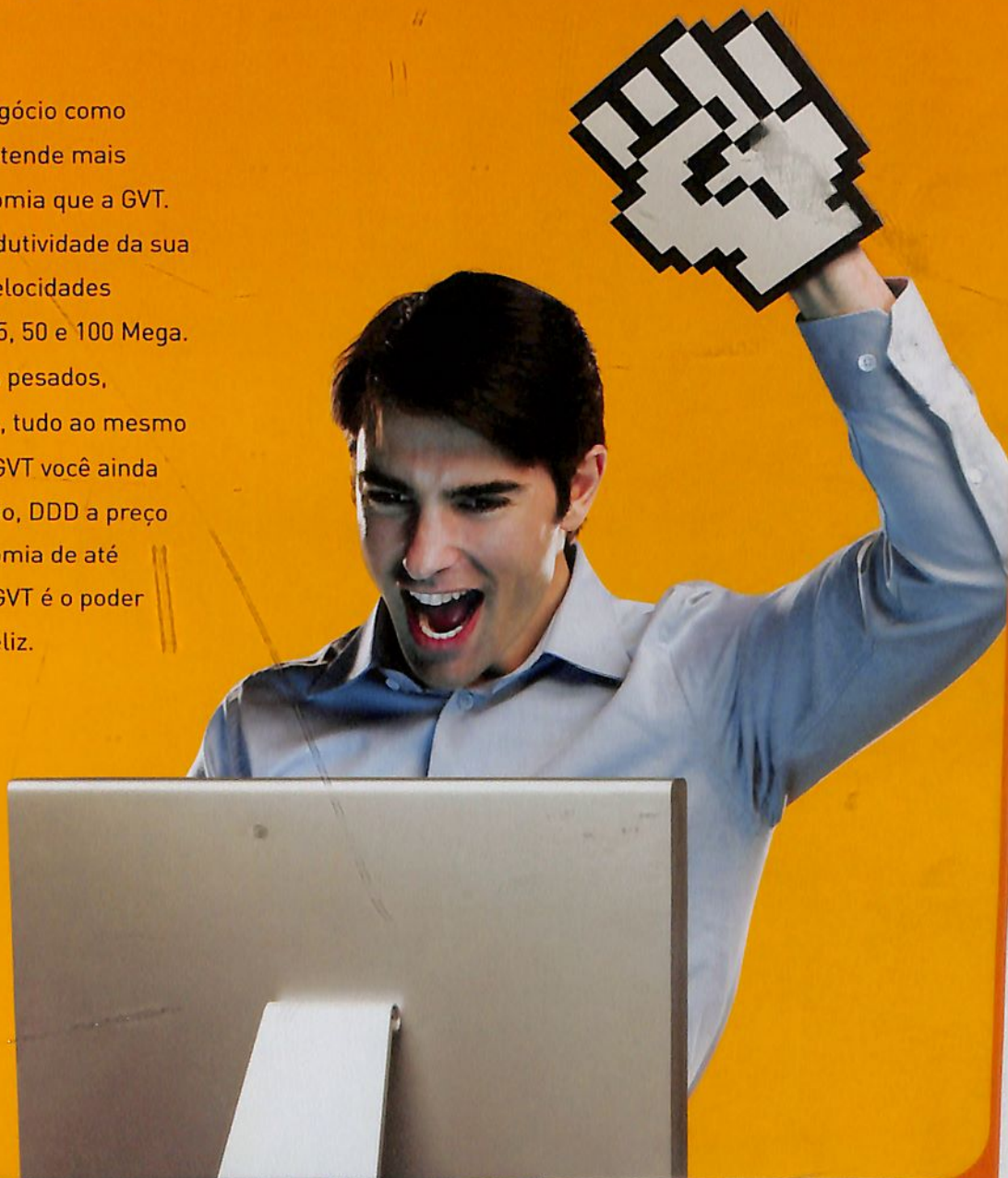
A redação da Revista ACIM obedece o acordo ortográfico da Língua Portuguesa.

CACB CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS DO BRASIL
FACIAP FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO PARANÁ

A economia estimada ocorrerá na mudança de planos básicos da concorrência para o plano Economix e pacote Economix Fix. 300 minutos para cidades GVT. Consulte o valor da taxa de instalação. Serviço sujeito à disponibilidade técnica. Consulte os termos no portal www.gvt.com.br.

POWER É PODER TER ULTRAVELOCIDADES E O MELHOR DA TELEFONIA NA SUA EMPRESA COM ECONOMIA DE ATÉ 50%. MUDE PARA A GVT.

Você entende do seu negócio como ninguém. E ninguém entende mais de Banda Larga e economia que a GVT. Por isso aumente a produtividade da sua empresa com as ultravelocidades POWER GVT 3, 10, 15, 35, 50 e 100 Mega. Você vai baixar arquivos pesados, fazer videoconferências, tudo ao mesmo tempo, sem travar. Na GVT você ainda tem atendimento próprio, DDD a preço de ligação local e economia de até 50% na conta. POWER GVT é o poder de fazer uma escolha feliz.



ECONOMIA DE ATÉ

50%

Ligue **103 25**
www.gvt.com.br



A ESCOLHA FELIZ.

Viva Feliz!



www.refrigerantesgaroto.com.br

Produto com a qualidade

REFRIGERANTES
Garoto