

Revista

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

FUNCIONÁRIOS... ELES FAZEM TODA A DIFERENÇA

A felicidade dos colaboradores contribui para a rentabilidade do negócio e para manter a equipe motivada, as empresas apostam em plano de cargos e salários, feedback e na comunicação transparente; veja dicas de como fazer uma gestão de pessoas bem sucedida

www.acim.com.br
ISSN 1981-1926



9719846 549895 00504

Novembro/2010
Nº 504 - Ano 47
R\$ 5,00

ENCONTRO
EMPRESARIAL
DA CONSTRUÇÃO
CIVIL 2010

DESAFIOS E PERSPECTIVAS DA CONSTRUÇÃO CIVIL NO BRASIL

PALESTRA COM PAULO SAFADY SIMÃO
PRESIDENTE DA CBIC

**DIA 24 DE
NOVEMBRO
DE 2010**

**HORÁRIO
19h30**

**LOCAL
MOINHO
VERMELHO
BUFFET
MARINGÁ | PR**

ENTREGA DE CERTIFICADOS DE QUALIFICAÇÃO
DO PROGRAMA BRASILEIRO DA QUALIDADE E
PRODUTIVIDADE DO HABITAT (PBQP-H)

PRÊMIO DE EXCELÊNCIA
SINDUSCON NOR-PR

REALIZAÇÃO



APOIO

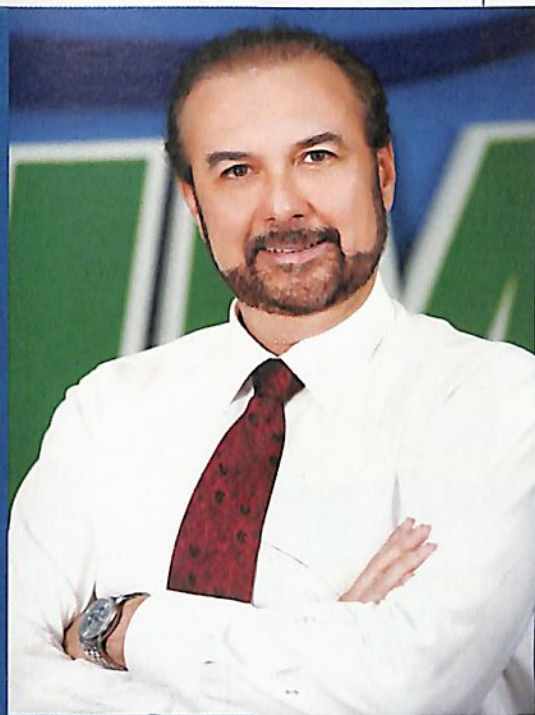


INFORMAÇÕES:

44 . 3025 7999

e-mail: sinduscon@sindusconnoroste.org.br

ORGANIZAÇÃO
TASA
EVENTOS



“ Estudo da ACIM e do Departamento de Economia da UEM projeta quanto será injetado na economia local com o 13º: serão R\$ 212 milhões, sendo que os trabalhadores formais deverão receber R\$ 167 milhões. O setor de serviços será o responsável pela maior folha de pagamento, com R\$ 76,2 milhões

O melhor Natal da década para a economia brasileira

Pesquisa realizada pela ACIM em parceria com a Universidade Estadual de Maringá revela como os consumidores maringaenses pretendem gastar o 13º salário: 28% vão pagar contas atrasadas, 21,6% vão poupar/guardar, 15,1% pretendem viajar, 12% vão comprar presentes, 4% reformarão a casa, 2% planejam trocar de carro e 17,3% ainda não definiram como vão usar. Isso significa que mais de 40% vão injetar o dinheiro extra na economia, seja pagando contas atrasadas, comprando presentes ou reformando a casa.

Outro estudo também da ACIM e do Departamento de Economia da UEM projeta quanto será injetado na economia local com o 13º: serão R\$ 212 milhões, sendo que os trabalhadores formais deverão receber R\$ 167 milhões. O setor de serviços será o responsável pela maior folha de pagamento, com R\$ 76,2 milhões. O comércio vem em segundo lugar, com R\$ 39,1 milhões em 13º salário e a indústria vem depois, com R\$ 30,5 milhões. Os demais setores somam R\$ 21,2 milhões com o salário extra de final de ano.

Na economia nacional, pelos cálculos do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), o 13º salário vai injetar R\$ 88,3 bilhões e este deverá ser o melhor Natal da década, de acordo com o Ipea.

Estas são apenas algumas das boas notícias para este final de ano. Segundo estimativa da ACIM, deverão ser gerados entre 1,2 mil e 1,3 mil

empregos temporários pelo comércio e empresas prestadoras de serviços de Maringá. Contratações que já tiveram início e que podem ser efetivadas, como nos anos anteriores.

A Associação Comercial, a prefeitura e diversos parceiros já iniciaram os preparativos para o Natal e para tornar Maringá ainda mais bela e atrativa. Duas mil árvores serão iluminadas com mangueiras recicláveis em diversos bairros e na região central da cidade no projeto “Um shopping a céu aberto”. A iluminação será acionada em 2 de dezembro, mesma data em que o Papai Noel chegará a Maringá e receberá a chave da cidade, numa festa realizada na praça da Catedral.

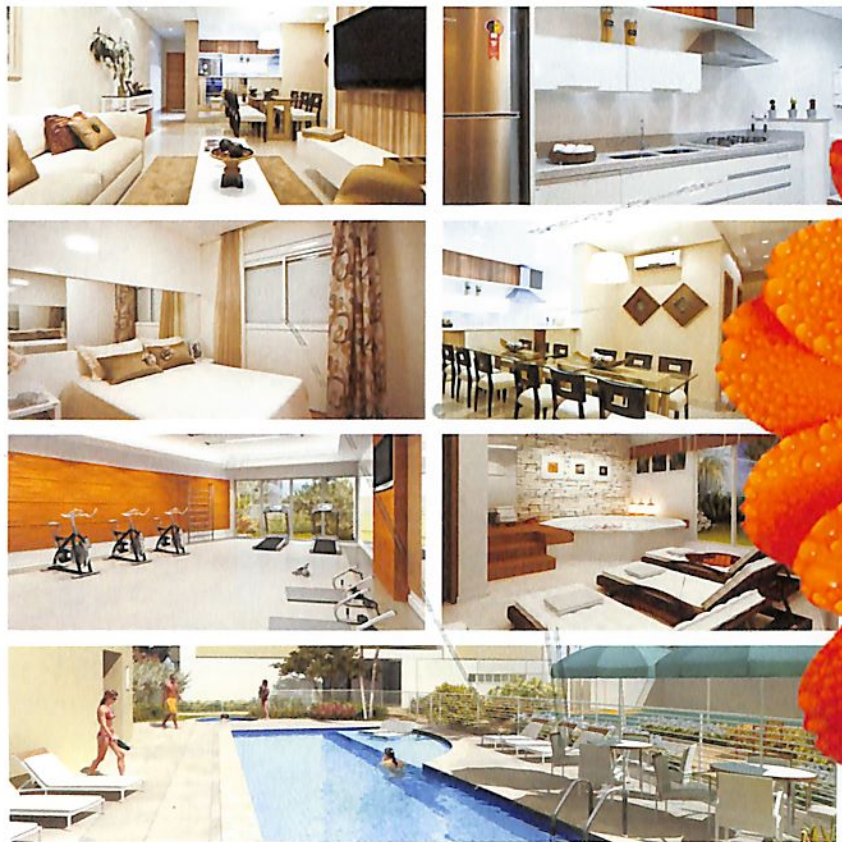
A ACIM realizará mais uma vez, com organização do ACIM Mulher, o Concurso de Decoração de Natal, com premiação em cinco categorias. É uma oportunidade para que pessoas jurídicas e físicas possam participar do concurso e ajudar a “vestir” a cidade com o espírito natalino.

Já estamos em contagem regressiva para o Natal, mas até lá os lojistas podem se programar para atrair os consumidores e registrar incremento nas vendas. Se a projeção do Ipea se concretizar, de termos o melhor Natal da década, teremos muito trabalho pela frente e motivos de sobra para comemorar.

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

Venha Morar

4.681m² de muito verde, áreas de lazer e segurança,
a 200m do Parque do Ingá



- 140m² de Área Total • 89m² de Área Privativa • Plantas Dinâmicas (4 Opções de Projeto)
- Playground • Brinquedoteca • Pista de Bicicleta • Sacada e Churrasqueira
- Espaço Gourmet • Salão de Festas • Salão de Jogos
- Quiosque e Churrasqueira • Área de Lazer com Praça e Gazebo • Piscina Adulto e Infantil
- Quadra Poliesportiva • Academia de Ginástica • Sauna • Spa • Segurança 24hs



CONSTRUÇÃO, INCORPORAÇÃO E VENDAS CONSTRUTORA DESIGN
RUA NÉO ALVES MARTINS, 1796 - 44 3226-3563 - MARINGÁ

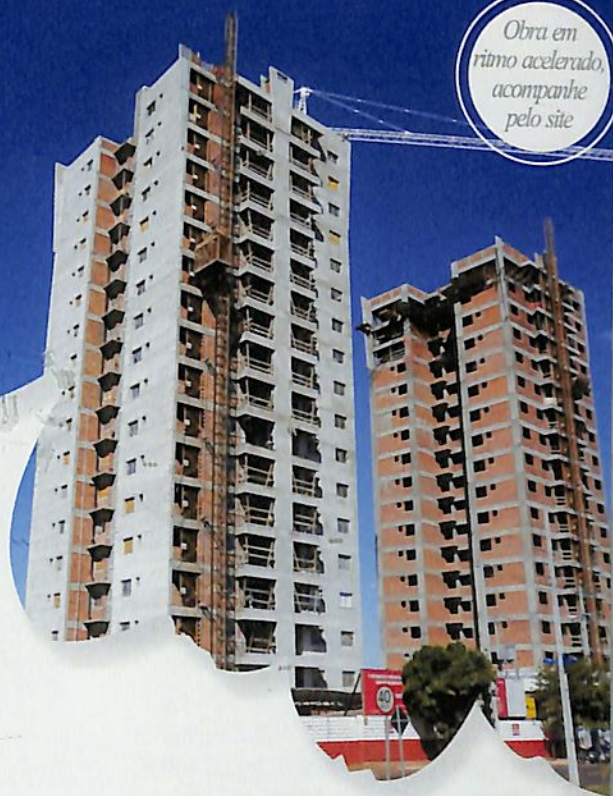
PLANTÃO DE VENDAS APARTAMENTO DECORADO NO LOCAL
AVENIDA GURUCAIA, 565 - 44 3226-8144 - MARINGÁ

www.construtoradesign.com.br

Financiamento
Bradesco
até 80% do valor em até 30 ANOS

Bem

Obra em
ritmo acelerado,
acompanhe
pelo site



2 Vagas de Garagem
2 Dormitórios + Suite

Últimas
Unidades à Venda





ENTREVISTA

Os senadores eleitos pelo Paraná, Gleisi Hoffmann e Roberto Requião, falam sobre projetos que pretendem apoiar para o Estado nos próximos oito anos, redução da jornada de trabalho e temas polêmicos, como a descriminalização do aborto

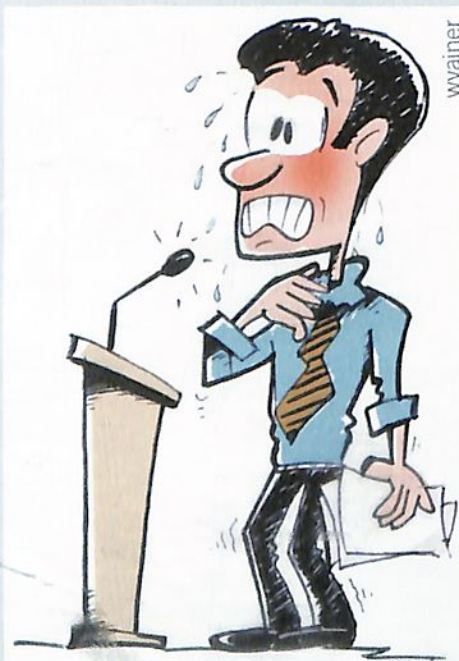
8



REPORTAGEM DE CAPA

Do RH para a gestão de pessoas. Mais do que a mudança de nomenclatura, as empresas apostam nos funcionários e oferecem plano de cargos e salários, utilizam o *feedback*, entre outras ferramentas de gestão de pessoas para atrair e reter os funcionários; segundo pesquisa, a felicidade dos colaboradores está ligada à rentabilidade das empresas

16



COMUNICAÇÃO

Como superar o medo de falar em público? Quais os erros mais comuns na oratória? E o que fazer quando é necessário improvisar diante de uma plateia? Especialistas e executivos de empresas dão dicas para falar bem em público

30



COMPORTAMENTO

O autor de "1808" e "1822", ambos *best sellers*, é o maringaense Laurentino Gomes; assim como ele, maringaenses de nascimento ou de coração fazem sucesso nos esportes, na música, entre outros segmentos, e ajudam a divulgar o nome da Cidade Canção

38



AGRONEGÓCIO

A tecnologia está presente nas propriedades rurais, por meio de máquinas com computador de bordo, monitoramento de colheita via GPS, entre outras facilidades; nas plantações de cana as colhedoras têm ajudado os empresários que encontram dificuldade de contratar mão de obra

46

DESCUBRA PORQUE O PAM É O MELHOR PLANO DE SAÚDE PARA SUA EMPRESA

A escolha por um plano de saúde sempre deve estar baseada em 3 fatores primordiais: qualidade de atendimento, confiabilidade e solidez da operadora.

Muito mais do que comparar preços é preciso avaliar os benefícios oferecidos. E o PAM que está no mercado de Maringá há 20 anos tem benefícios como agilidade no atendimento, horários diferenciados em clínica própria, assistente social, ampla rede credenciada presente em mais de 24 cidades, atendimento nacional de urgência e emergência pelo sistema ABRAMGE.

A excelência em cuidar da saúde das empresas vem da experiência do PAM em realizar uma verdadeira gestão de saúde em cada uma delas, com planos diferenciados, equipe de pós-venda qualificada e programa de medicina preventiva.



Condições especiais
para associados

ACIM



MAIS QUE PLANO
DE SAÚDE

SOLICITE A VISITA DE UM CONSULTOR:

44 3218 1515

www.dsmam.com.br

Os novos senadores do Paraná



Elias Dias



Arquivo ACIM

GLEISI HOFFMANN E ROBERTO REQUIÃO SÃO OS NOVOS SENADORES DO PARANÁ, ELEITOS EM 3 DE OUTUBRO. GLEISI RECEBEU 3.196.468 VOTOS E REQUIÃO, 2.691.567. EM COMUM, AMBOS SÃO ADVOGADOS (REQUIÃO TAMBÉM É JORNALISTA) E VENCERAM AS ELEIÇÕES PELA MESMA COLIGAÇÃO, QUE UNIU PT E PMDB NO PARANÁ. REQUIÃO FOI GOVERNADOR POR TRÊS MANDATOS, DEPUTADO ESTADUAL, PREFEITO DE CURITIBA E JÁ OCUPOU UM MANDATO NO SENADO, ENTRE 1995 E 2002. GLEISI TEM EM SUA TRAJETÓRIA UMA SECRETARIA DE ESTADO NO MATO GROSSO DO SUL, FOI SECRETÁRIA DE GESTÃO PÚBLICA EM LONDRINA E DIRETORA FINANCEIRA DA ITAIPU BINACIONAL. NA ENTREVISTA A SEGUIR ELAS FALAM SOBRE PROJETOS QUE DEVERÃO APOIAR PARA O PARANÁ, REDUÇÃO DA JORNADA DE TRABALHO, DIREITOS CIVIS DE HOMOSSEXUAIS, ENTRE OUTROS ASSUNTOS:

A QUAIS FATORES CREDENCIA A VITÓRIA NAS URNAS?

Gleisi: É um conjunto de fatores: primeiro a lembrança da campanha de 2006, quando tive uma votação bem expressiva e quase fui eleita. O segundo fator é o fato de eu ser mulher. A terceira questão tão importante quanto as outras é o apoio que recebi do presidente Lula, que tem mais de 80% de aprova-

ção popular, e isso com certeza também me trouxe muito voto. E por final, a coligação que fizemos, com partidos muito fortes que me apoiaram, como o PMDB e o PDT. Esse conjunto de fatores me levou a ter essa votação e, claro, o apoio que tive em todo o Paraná de lideranças políticas e religiosas e de empresários.

Requião: Nesta eleição, disse que

queria ser julgado pelo que fiz no Governo do Paraná. Apesar de ter sido alvo de uma fortíssima campanha de desconstrução de imagem, de ver praticamente toda a mídia contra a minha candidatura, especialmente a das grandes cidades, além da oposição do governo estadual, os paranaenses reconheceram o meu trabalho e elegeram-me senador.

AMBOS SÃO DA MESMA ALIANÇA POLÍTICA E O CANDIDATO APOIADO POR VOCÊS AO GOVERNO DO ESTADO NÃO FOI ELEITO. COMO SERÁ O DIÁLOGO COM O GOVERNADOR ELEITO, BETO RICHÁ?

Gleisi: Primeiro, eu lamento muito pelo fato do Osmar não ter sido eleito, mas o povo escolheu o Beto para ser governador do Estado. Encerrada a eleição, liguei para o Beto, parabeneizei-o e disse que estava à disposição do governo do Paraná e dos paranaenses e disse que ele não ia ter uma senadora de oposição em Brasília. Fui eleita para ajudar meu Estado e vou ajudar. Obviamente que me resguardo no direito de fazer as críticas que achar necessárias, mas sempre com muito respeito ao povo paranaense.

Requião: Relações republicanas. Acima de tudo, vou defender o interesse de nossa gente, os interesses do Paraná.

QUAIS PROJETOS PRETENDE APOIAR PARA O PARANÁ?

Gleisi: Primeiramente os projetos de desenvolvimento regional. Temos que ter um grande planejamento do Estado, analisar o potencial de cada região e a capacidade de desenvolvimento e, a partir desta visão, priorizar nossa intervenção em Brasília. Quero muito cuidar do PAC 2 (Programa de Aceleração do Crescimento), que já está aprovado e tem obras previstas. E na primeira oportunidade de revisão do PAC 2, que será no ano que vem, temos que ter uma relação dos projetos importantes para o Paraná e acrescentar no programa.

Requião: O tempo todo estarei atento para que o nosso Estado seja aquinhado com recursos e investimentos que correspondam à sua importância política e econômica. No entanto, a busca por mais recursos não deve se resumir a emendas

parlamentares e iniciativas semelhantes. Precisamos de soluções estruturais e não de remendos. Logo, vou lutar por uma reforma tributária que mude a lógica de distribuição de recursos, de repartição dos tributos hoje reinante. Sem isso, estados e municípios continuarão mendigando recursos e sobrevivendo de eventuais emendas ou da generosidade de governantes.

A SENHORA DEFENDE A APOSENTADORIA PARA AS DONAS DE CASA AO MESMO TEMPO EM QUE A PREVIDÊNCIA TEM REGISTRADO DÉFICITS BILIONÁRIOS. ISSO NÃO É UM CONTRA-SENSO?

Gleisi: Não, porque defendo que essa aposentadoria seja subsidiada pelo Tesouro Nacional. As donas de casa são pessoas que não tiveram condição de pagar à previdência e nem por isso são pessoas que não trabalharam. Hoje nós já temos a condição das donas de casa contribuírem com o INSS através da contribuição simplificada. As mulheres com idade a partir de 45 anos podem se dirigir ao INSS e fazer essa contribuição e contribuindo durante 15 anos pela metade do valor normal, aos 60 anos se aposentam. Só que essa aposentadoria foi instalada em 2006 e uma mulher com 60 anos, se tiver que contribuir por 15 anos, só vai se aposentar aos 75, o que acho injusto. Eu defendo que elas se aposentem e que depois

“ Defendo que o Brasil tenha empresas públicas que atuem em setores estratégicos (...) acredito que petróleo, água, gás e energia elétrica são fundamentais para a vida na sociedade e para o desenvolvimento das nações e não podem seguir apenas a lógica do capital e do lucro

Gleisi Hoffmann

passem a contribuir e o Tesouro Nacional vai subsidiar.

DURANTE A CAMPANHA, O SENHOR PROMETEU REDUZIR A JORNADA DE TRABALHO PARA 40 HORAS SEMANAIS. A PROPOSTA É CRITICADA PELA CLASSE EMPRESARIAL, QUE ALEGA SER MUITO ONERADA COM A ALTA CARGA TRIBUTÁRIA E OS ENCARGOS TRABALHISTAS, PRINCIPALMENTE PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS...

Requião: Ao mesmo tempo em que defendi a redução da jornada, defendi a diminuição da carga tributária sobre a folha de pagamentos e a redução dos impostos incidentes sobre a produção e o consumo. Esses dois movimentos devem caminhar paralelamente. Quanto às micro e pequenas empresas, deve ser feito nacionalmente o que fiz no Paraná, isentando a micro e reduzindo o imposto das pequenas a quase nada. Não só das micro e pequenas, durante o meu governo busquei sempre cortar o ICMS também das médias e grandes empresas, dilatando prazos de recolhimento, reduzindo o imposto para quem investisse nas regiões menos desenvolvidas do estado, o ICMS da energia. Cortei o ICMS de cem mil produtos de consumo de massa. Enfim, redução da jornada implica, necessariamente, em redução de impostos, da carga tributária sobre a folha e redução dos juros com controle do apetite insaciável da especulação financeira.

Gleisi: Em grandes empresas e em grandes indústrias dá para regulamentar 40 horas semanais. Por outro lado, para as pequenas empresas e para o comércio, com a redução da carga não é possível sustentar o negócio. Então, é preciso discutir isso com muita cautela para não inviabilizar o negócio, principalmente as pequenas empresas.

A SENHORA É FAVORÁVEL AO FORTALECIMENTO DAS EMPRESAS PÚBLICAS...

Gleisi: Defendo que o Brasil tenha empresas públicas que atuem em setores estratégicos, como o petróleo. Não é possível ter empresas privadas dominando essa área porque ela é estratégica e é um recurso finito. O país que tem petróleo tem condições de fazer negociações internacionais e com esse recurso nas mãos da iniciativa privada a lógica não vai ser necessariamente da soberania nacional. Eu não estou criticando aqui o lucro e o ganho, porque são legítimos. Mas acredito que petróleo, água, gás e energia elétrica são fundamentais para a vida na sociedade e para o desenvolvimento das nações e não podem seguir apenas a lógica do capital e do lucro. Em outras atividades há condições de haver parcerias público-privadas, como na área de infraestrutura, em pequenas centrais hidrelétricas, estradas, ferrovias e até aeroportos.

NAS SUAS PROPOSTAS DE CAMPANHA AO SENADO, O SENHOR PROMETEU DEFENDER A REDUÇÃO DOS JUROS, O CONTROLE DO CÂMBIO E O FIM DA AUTONOMIA DO BANCO CENTRAL. MAS A AUTONOMIA DO BANCO CENTRAL É VISTA POR MUITOS ECONOMISTAS COMO UMA CONQUISTA...

Requião: A velha pergunta latina impõe-se: *Cui Prodest* (Quem se beneficia?). A quem interessam a autonomia do Banco Central (BC) e a falta de controle sobre o câmbio? Ao capital produtivo, aos trabalhadores? Não. Interessa ao capital vadio, aos especuladores, à ciranda financeira. A autonomia do BC leva aos juros absurdos hoje praticados no Brasil, leva ao privilegiamento da especulação, do rentismo em detrimento da produção e do traba-

“ A busca por mais recursos não deve se resumir a emendas parlamentares e iniciativas semelhantes. Precisamos de soluções estruturais e não de remendos

Roberto Requião

lho. Todos os países desenvolvidos buscam o controle de seu câmbio, tanto para evitar ataques especulativos quanto para equilibrar suas balanças. O controle do câmbio é a defesa da soberania, dos interesses nacionais.

A SENHORA DEFENDE AS REFORMAS POLÍTICA E TRIBUTÁRIA. QUAIS AS PRINCIPAIS PROPOSTAS DE CADA UMA DELAS?

Gleisi: Na reforma política, defendo o financiamento inteiramente público das campanhas, porque cada um vai receber o seu quinhão e vai haver igualdade de disputa. Também defendo o voto distrital e na lista partidária intercalar o homem e a mulher, como os sistemas argentino e chileno. E acredito que deve haver fidelidade partidária e limite de reeleições para o Senado-Federal, com até dois mandatos. Defendo também que deve haver uma justiça tributária com uma melhor distribuição de ICMS para os estados. O Paraná, por exemplo, é o maior produtor de energia elétrica do país e nosso ICMS fica todo em São Paulo. Temos que mudar isso, o que não significa tirar todo o ICMS de São Paulo, mas pelo menos dividir o “bolo”.

QUAL SUA OPINIÃO SOBRE A UNIÃO CIVIL ESTÁVEL ENTRE HOMOSSEXUAIS, ASSUNTO BASTANTE DISCUTIDO NAS ÚLTIMAS SEMANAS E QUE TEM POSICIONAMENTO CONTRÁRIO DOS GRUPOS RELIGIOSOS?

Gleisi: Os evangélicos e os católicos são contra o casamento dos homossexuais. O que mais afeta é um projeto que está no congresso obrigando as igrejas a celebrar casamento entre homossexuais. Isso eu sou contra, porque o Congresso não tem o direito de dizer o que uma igreja deve fazer. O que concordo e vou votar favoravelmente é o reconhecimento dos direitos da união estável. O que é isso? Duas pessoas vivem juntas, constroem um patrimônio, fazem um plano de aposentadoria e se essas pessoas se separam ou uma morre, acredito que é de direito que elas possam dividir o que construíram. Reconhecer um direito gerado em uma convivência é um fato, tanto que a Justiça tem reconhecido favoravelmente a isso. Então é melhor ter uma lei que reconheça os direitos decorrentes da união estável.

Requião: Hoje, a união de pessoas do mesmo sexo é um fato e o Direito, de alguma forma, deve regular o que é um fato.

SE A PROPOSTA DE DESCRIMINALIZAR O ABORTO FOR DISCUTIDA NOS PRÓXIMOS OITO ANOS NO SENADO, QUAL SERÁ SEU POSICIONAMENTO?

Gleisi: Sou contrária. Legalizar não vai resolver o problema. A maioria das mulheres vai continuar fazendo de forma clandestina e negando que fez porque é um problema cultural e religioso. Temo que com a descriminalização, haja a regulamentação e possa virar um método contraceptivo para uma parte das pessoas. Temos que trabalhar muito, na sociedade, a conscientização da mulher e das famílias e temos que ter projetos de adoção assistida, de orientação e prevenção.

Requião: Sou absolutamente contra a liberação do aborto. No Senado, votarei contra. ■

Natal 2010



EMPRESA BRASILEIRA DE
COMERCIALIZAÇÃO



FOTOS MERAMENTE ILUSTRATIVAS.

Cestas Natalinas com 23 itens
a partir de **R\$ 27,90!**

DESCONTOS
E PRAZOS
ESPECIAIS
PARA PEDIDOS
ANTECIPADOS!

FALE COM NOSSOS VENDEDORES: (44) 3266-1251 ou (44) 3222-8685

kits natalinos

COM 10 ÍTENS

- ALJÔFAR
- SALTON
- AURORA
- MONTE PASCHOAL

PARA VOCÊ
PRESENTEAR
COM CHARME
E SOFISTICAÇÃO
POR APENAS

R\$ 69,90

PONTOS EXCLUSIVOS
DE COMERCIALIZAÇÃO:

**SÃO
FRANCISCO**
SUPERMERCADOS

SC
SUPERMERCADOS
CIDADE CANÇÃO

PROFISSÃO, NEGÓCIOS E REALIZAÇÃO PESSOAL

O IV Encontro de Profissionais Cristãos, cujo tema será “profissão, negócios e realização pessoal”, está agendado para os dias 26 e 27 de novembro, no auditório do Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá (Sindvest), localizado na rua Rebouças, 112. Os palestrantes serão o presidente da Engemet Metalúrgica e Comércio, Aguinaldo Cajaíba, que é diretor do Sindicato Nacional da Indústria de Trefilação e Laminados de Metais Ferrosos e membro do Instituto Ethos, e o médico intensivista Heber Andrade.

Segundo o pastor Nivaldo Góis, diretor do Instituto Paqto, que é o realizador do evento, o encontro terá o objetivo de refletir, debater e dialogar sobre a realização profissional como uma ferramenta para servir a Deus e ao próximo. São esperadas cem pessoas, independente da religião ou credo. Mais informações e inscrições pelo telefone (44) 3033-4060 e www.encontro.paqto.com. As inscrições custam R\$ 80.

IV Encontro de Profissionais Cristãos

Profissão, Negócios e Realização Pessoal

26-27 Novembro 2010

Investimento: R\$ 80,00

LOCAL
Auditório Sindvest
Rua Rebouças, 112
Maringá-Pr

AGUINALDO CAJAÍBA (EMPRESÁRIO)

- Diretor Presidente da Engemet Metalurgia e Comércio Ltda.
- Diretor do Sindicato Nacional da Indústria de Trefilação e Laminados de Metais Ferrosos junto a FIESP.
- Presidente da Missão Portas Abertas.
- Membro do Instituto ETHOS

HEBER ANDRADE (MÉDICO)

- Médico Intensivista - Home Care e pacientes terminais.
- Pós graduado pela EACIH - European Association of Care and Help at Home.
- Proprietário da STILLU'S HOME CARE
- Idealizador e fundador da SOS EM MISSÕES, para o cuidado de missionários.

+ Informações e Inscrições:
(44) 3033-4060
www.encontro.paqto.com
encontro@paqto.com

EXPOSITORES, FREEZER E ASSISTÊNCIA TÉCNICA

Por sugestão dos próprios clientes, a Brascompeças passou a comercializar neste ano expositores de bebidas, de sorvetes e de congelados, além de freezer horizontal e vertical. O diretor da empresa, Márcio Flávio Garcia, conta que como a empresa é a única assistência autorizada de Maringá e região da Metafrio, recebia pedidos dos clientes para que passasse a comercializar os produtos da marca e decidiu acatar a sugestão.

A Brascompeças montou um *show room* e oferece os produtos à pronta entrega para pessoas físicas e jurídicas, com um ano a mais de garantia, ou seja, além da garantia da Metafrio de um ano, a Brascompeças garante a assistência gratuita por mais um ano. Quem quiser também poderá comprar pela loja virtual, através do www.brascompeças.com.br. Mais informações pelo telefone (44) 3227-1800.

PALESTRA DO PRESIDENTE DA CONFEDERAÇÃO BRASILEIRA DE CONVENTIONS

O presidente da Confederação Brasileira de Convention & Visitors Bureaux (CBC&VB), João Moreira, esteve em Maringá para participar do III Congresso de Turismo do Noroeste Paranaense, realizado em 15 de outubro. Ele ministrou a palestra “Turismo de eventos: gerando economia e negócios para os municípios”, no auditório do Centro Universitário de Maringá (Cesumar). No evento, também ministraram palestras o presidente da Federação do Comércio do Paraná (Fecomércio), Darci Piana, e o presidente da ACIM, Adilson Emir Santos.

Aproveitando a vinda a Maringá, João Moreira participou da reunião da Federação Paranaense de Convention & Visitors Bureaux do Estado do Paraná (FCVB-PR), realizada na sede do Maringá e Região Convention & Visitors Bureau. Ele é uma das principais lideranças do turismo brasileiro.

CATUAÍ MARINGÁ INAUGURA NESTE MÊS

Com mais de 51 mil metros quadrados de área construída, sendo 32.329 metros quadrados de área bruta locável e 1.650 vagas de estacionamento, será inaugurado no dia 19 deste mês o Catuaí Maringá. O empreendimento terá seis lojas âncoras, três semi-âncoras e 218 lojas no total, além de seis salas de cinema e um hipermercado. Foram consumidos R\$ 180 milhões em investimentos e mais de 70% das lojas serão inauguradas na data de abertura do shopping. Entre as lojas estão Pernambucanas, Havan, Centauro, Riachuelo, Magazine Luiza e Burger King. A expectativa é receber 650 mil pessoas por mês.

O Catuaí Maringá está localizado na avenida Colombo, no entroncamento da BR-376 com a PR-317. Mais informações pelo telefone (44) 3225-6000 e pelo www.catuaimaringa.com.br. Este é o segundo empreendimento na área de shopping do grupo Catuaí, sendo o primeiro o Catuaí Londrina. Outros dois shoppings serão construídos pelo grupo: o Londrina Norte Shopping e o Catuaí Cascavel, ambos com inauguração prevista para 2012.

Inauguração do Catuaí Shopping Maringá. Venha conhecer seu novo vizinho.



Catuaí Shopping Maringá.
Grandes marcas, lazer, conforto e segurança,
tudo isso bem pertinho de você.
Inauguração dia 19 de novembro.
Venha nos visitar.

catuaishopping.com.br

catuai
Shopping Maringá

Com você em todos os momentos

Funcionários... eles fazem toda a diferença

A FELICIDADE DOS COLABORADORES CONTRIBUI PARA A RENTABILIDADE DO NEGÓCIO E PARA MANTER A EQUIPE MOTIVADA, AS EMPRESAS APOSTAM EM PLANO DE CARGOS E SALÁRIOS, FEEDBACK E NA COMUNICAÇÃO TRANSPARENTE; VEJA DICAS DE COMO FAZER UMA GESTÃO DE PESSOAS BEM SUCEDIDA

O RH, no modelo tradicional como o departamento de Recursos Humanos, tem perdido espaço no mercado. A “bola da vez” é a Gestão de Pessoas, que assessoria e dá suporte à direção da empresa, atuando em nível estratégico. A diferença vai além da nomenclatura. Na avaliação de especialistas, passou o tempo em que o RH gerenciava apenas as questões formais de contratação, pagamento e férias de funcionários. Hoje seu papel está voltado a práticas que permitam atrair, reter e desenvolver pessoas e trabalha de maneira estratégica na busca da satisfação dos colaboradores para tornar as corporações cada vez mais competitivas, sem perder de vista a qualidade das relações de trabalho.

A felicidade dos colaboradores e a rentabilidade das empresas andam juntas, constatou o guia da Você S/A/Exame relativo as 150 Melhores Empresas para Trabalhar. De acordo com a publicação, pelo

quarto ano seguido, a média de rentabilidade sobre o patrimônio líquido das 150 Melhores Empresas para Trabalhar é quatro pontos percentuais superior à média das 500 companhias no anuário Melhores & Maiores, publicado pela Revista Exame. E, se considerar apenas as dez melhores para trabalhar, a diferença passa de sete pontos.

“Os resultados positivos alcançados pelas organizações que já praticam a gestão de pessoas, utilizando o melhor de suas capacidades, indicam que o comprometimento de todos com o processo empresarial faz com que os lucros financeiros tenham equilíbrio entre satisfação com o trabalho e felicidade pessoal”, analisa o Coach Master membro da International Coaching Community, professor da Fundação Getúlio Vargas e analista em diagnóstico e treinamento, Alexandre Guilherme Geara Guedes.

O professor catarinense, consultor e diretor da Advendor, Jair



FUNCIONÁRIOS DA GAZIN DURANTE O EXPEDIENTE: A EMPRESA FOI ELEITA A SÉTIMA MELHOR DO BRASIL PARA TRABALHAR, NUM RANKING ELABORADO PELAS REVISTAS VOCÊ S/A E EXAME

Santos, resume que uma gestão de pessoas eficientes é importante e “deve formar e consolidar equipes internas produtivas e comprometidas com a estratégia e as metas da empresa, utilizando adequadamente processos seletivos, atividades de treinamento, aperfeiçoamento e desenvolvimento de habilidades individuais, otimizando recursos e investimentos, com o objetivo de



maximizar os lucros”, considera.

E as empresas que tratam bem os colaboradores também passaram a exigir mais na hora de contratar. “Saímos da era dos recursos humanos para o capital humano. Hoje, falamos não só da experiência profissional, mas da competência profissional. As empresas têm valorizado mais as atitudes, buscam pessoas ecléticas, com iniciativa, flexíveis e preparadas para enfrentar desafios que possam surgir mais tarde”, avalia o consultor em organizações, psicólogo e professor universitário Jorge Manoel Mendes Cardoso.

Na região noroeste do Paraná um

exemplo de sucesso focado na valorização do capital humano é o do Grupo Gazin, eleito em 2010 como a sétima melhor empresa para se trabalhar, segundo o guia da Você S/A/Exame. De acordo com a publicação, o grupo que produz móveis, estofados, tem rede de lojas, vende consórcios, seguros e faz empréstimos tem como receita de sucesso o investimento em pessoas. “Agradar aos funcionários tanto quanto aos consumidores é o maior segredo do impressionante crescimento da Gazin, que nasceu na pequena Douradina e hoje tem mais de 150 lojas em seis estados”, diz o texto do repórter Maurício de Oliveira.

A Fundação Instituto de Administração (FIA), da Universidade de São Paulo (USP), fez a metodologia e acompanha a avaliação das empresas. A nota final da Gazin foi 84,8 no chamado Índice de Felicidade no Trabalho (IFT). O resultado é baseado no Índice de Qualidade no Ambiente de Trabalho (IQAT), a chamada nota do funcionário, em que a Gazin ficou com 88,8, e na nota da empresa ou Índice de Qualidade na Gestão de Pessoas (IQGP), em que a nota foi de 79,1.

O empresário Mário Valério Gazin, que mantém a empresa no Guia das 150 Melhores desde 2003, comemorou a classificação de 2010. “Toda boa notícia é sempre muito bem vinda. Fiquei muito feliz e entendo que esta classificação só veio quando realmente merecíamos”, afirma. Segundo ele, a empresa melhorou a gestão de pessoas ao longo da história, mas já nasceu diferente, valorizando os colaboradores. “Não houve um marco, decidi muito cedo, com experiência pessoal de trabalho, que não cometeria o erro que meus patrões cometeram. A Gazin já era diferente por suas pessoas e jeito de trabalhar com muito ânimo e alegria. Mas o mais importante sempre foi a transparência que existiu em toda sua história”, diz.

PARANÁ

Além da Gazin, o jornalista *free lancer* da Editora Abril, Maurício de Oliveira, visitou mais 22 empresas no Paraná e diz que viu no estado uma mistura de dois extremos. “Vimos um meio termo entre a maior sofisticação, como se tem no mercado de São Paulo, com benefícios mais vantajosos, mas com um clima ainda familiar, não tão estressante. Não é uma ‘selva

de pedra' e também não é uma vida tão tranquila. As empresas estão conectadas com o que existe de mais moderno e mantém muito de uma relação mais pessoal", diz.

Oliveira, que participa da confecção do Guia das 150 Melhores Empresas há sete anos, relata que a função dos jornalistas no processo é conversar com um grupo de funcionários do setor operacional e que ocupam cargos gerenciais e comparar o que viu com as informações repassadas pelas empresas. Em 2010, mais de 600 empresas de todo o país se inscreveram no processo e 230 foram visitadas para se chegar ao seletivo grupo das 150. Um dos pré-requisitos para a participação é que a empresa tenha mais de cem funcionários

No Paraná, conta Oliveira, uma empresa que chama a atenção é a Pormade Portas, de União da Vitória, que participa do Guia desde 2002. "A Pormade fica numa cidade fora do eixo mais tradicional e não por isso ou por ser um fabricante de portas deixa de acompanhar o que acontece no mundo." Em relação ao tratamento dos 280 colaboradores, o ponto positivo da Pormade, destacado no guia 2010, é o aumento no percentual de custeio de bolsa de estudo oferecido a todos os níveis, de 25% para 55% do valor da mensalidade.

Em 2010, 13 empresas paranaenses foram selecionadas entre as 150 Melhores, que foram distribuídas entre 56 grandes, 44 médias e 50 pequenas empresas. Entre as



O PSICÓLOGO E CONSULTOR JORGES MENDES CARDOSO AFIRMA QUE AS EMPRESAS TÊM BUSCADO "PESSOAS ECLÉTICAS, COM INICIATIVA, FLEXÍVEIS E PREPARADAS PARA ENFRENTAR DESAFIOS QUE POSSAM SURTIR MAIS TARDE"

grandes, a Volvo, de Curitiba, ficou em segundo lugar, atrás da gigante paulista Whirpool, fabricante de eletrodomésticos da linha branca (fogões, geladeiras, máquinas de lavar), que emprega 15 mil funcionários. A Gazin, de Douradina, ficou em sétimo lugar.

Outras grandes paranaenses selecionadas são a Case New Holland, de Curitiba, a Copacol, de Cafelândia, a Eletrolux, de Curitiba, o Grupo Boticário, de São José dos Pinhais, a GVT, de Curitiba, e a Votorantim Cimentos, que fica em Rio Branco do Sul. Entre as médias empresas estão as curitibanas Balaroti e a Landis + Gyr. A Pormade Portas foi a sexta melhor classificada entre as pequenas. O Moinho Globo, de Sertãozinho, e a Perkins, de Curitiba, também aparecem entre as 50 melhores pequenas empresas do

Brasil para se trabalhar.

GAZIN

O que a Gazin faz de especial para conquistar um índice de 93,7% na identificação dos 3.809 colaboradores com a empresa? E a marca de 88,4% de funcionários satisfeitos e motivados? A psicóloga organizacional do grupo, Sonia Rossi, diz que na empresa o foco da gestão de pessoas parte da premissa de que pessoas felizes significam competitividade empresarial no mercado.

"Lucro e foco em resultados positivos são vistos como consequência do trabalho de pessoas excelentes, que confiam na liderança, são engajados e preparados para cumprir a missão organizacional, que na Gazin é oferecer sempre o melhor em produtos e serviços com atendimento

CESUMAR

O maior Centro Universitário do Paraná



www.cesumar.br

Conheça mais sobre a Comunidade do Conhecimento

O Centro Universitário de Maringá – CESUMAR – completa vinte anos com a certeza de ter cumprido plenamente a missão de formar cidadãos responsáveis e capacitados para o mercado de trabalho. Com 50 cursos de graduação - vários deles estrelados no Guia do Estudante da Editora Abril - 60 cursos de pós-graduação, mestrado em Ciências Jurídicas e 09 cursos de Educação a Distância chegando de Norte a Sul do País, a instituição, que hoje atende a mais de 19 mil alunos, segue no propósito de oferecer uma formação sólida e atualizada às necessidades de um mundo moderno. Venha para o Cesumar, inscrições abertas.

Vestibular 2011

50 Cursos Presenciais | 09 Cursos a Distância

Inscrições: Até 17/11/2010
No site: www.cesumar.br
Provas: 21/11 - 14h

CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E SOCIAIS APLICADAS

- Administração
- Artes Visuais
- Ciências Contábeis
- Comércio Exterior
- Direito
- Gastronomia
- Gestão Comercial
- Gestão de Recursos Humanos
- Gestão de Segurança Privada
- Jornalismo
- Letras (Português/Inglês)
- Logística
- Marketing
- Moda
- Pedagogia
- Processos Gerenciais
- Publicidade e Propaganda
- Secretariado
- Segurança no Trabalho
- Serviço Social
- Teologia
- Turismo

CENTRO DE CIÊNCIAS EXATAS TECNOLÓGICAS E AGRÁRIAS

- Agronegócio
- Agronomia
- Análise e Des. de Sistemas
- Arquitetura e Urbanismo
- Automação Industrial
- Design de Interiores
- Eng. Ambiental e Sanitária
- Engenharia Civil
- Engenharia Elétrica
- Engenharia Mecatrônica
- Produção Sucroalcooleira
- Redes de Computadores
- Sistemas de Informação
- Sistemas para Internet

CENTRO DE CIÊNCIAS BIOLÓGICAS E DA SAÚDE

- Biomedicina
- Ciências Biológicas
- Educação Física
- Enfermagem
- Estética e Cosmética
- Farmácia
- Fisioterapia
- Fonoaudiologia
- Medicina Veterinária
- Nutrição
- Odontologia
- Psicologia

*NOVOS CURSOS



@cesumaroficial



facebook.com/cesumar



cesumar.br/blog



youtube.com/cesumaroficial

|44| 3027-6360

www.cesumar.br
cesumar@cesumar.br

Av. Guedner, 1610 - Jd. Aclimação
CEP 87050-390 - Maringá - Paraná


CESUMAR
CENTRO UNIVERSITÁRIO DE MARINGÁ
Comunidade do Conhecimento
CURSOS DE GRADUAÇÃO E PÓS-GRADUAÇÃO
ENSINO PRESENCIAL E A DISTÂNCIA

diferenciado”, relata. E para que os funcionários sintam-se felizes, Sonia conta que a Gazin pratica uma política de respeito, credibilidade, camaradagem e imparcialidade com os funcionários.

“As pessoas sentem-se valorizadas, orientadas, recebem *feedback* contínuo sobre o desempenho, trabalham em boas condições físicas, com segurança e sempre recebem reconhecimento de seus líderes”, conta. Outra forma de motivação é o sistema de gestão participativo, em que os funcionários participam dos planejamentos de resultados e metas. “Isso faz com que os colaboradores também se sintam donos do negócio, o que aumenta o nível de comprometimento e engajamento”, diz.

A empresa trabalha ainda com a preparação e o treinamento de líderes, mantém uma política de remuneração estratégica compatível ao mercado, investe em formação universitária e pós-graduação, patrocina viagens internacionais para os profissionais com desempenho destacado, tem uma associação de lazer, um laboratório integrado com atendimento médico, odontológico e psicológico, além de premiar os líderes que atingem as metas com viagens.

E uma peculiaridade da Gazin é que o presidente da empresa se faz muito próximo das pessoas no dia-a-dia e trata todos com respeito e alegria. “Inclusive o Mário Gazin e seus irmãos têm grande prazer em conversar para os funcionários. É uma forma de retribuir e dar o exemplo de que o líder deve ser servidor”, relata Sonia.

A psicologia também é usada como uma importante ferramenta de gestão na Gazin. “Permite ao empresário conhecer o potencial



SEGUNDO O EMPRESÁRIO MÁRIO GAZIN, A EMPRESA QUE LEVA O SOBRENOME DA FAMÍLIA JÁ NASCEU DIFERENTE POR “SUAS PESSOAS E JEITO DE TRABALHAR” E SEMPRE FOI TRANSPARENTE

da equipe, quais os caminhos e estratégias mais funcionais e produtivos para a geração de resultados humanos e financeiros. O psicólogo ensina como criar uma cultura de engajamento e performance, preservando a saúde emocional de cada um”, analisa Sonia.

Além disso, segundo ela, a psicologia prepara a empresa para se manter sustentável, no que diz respeito ao relacionamento com os colaboradores, com base na confiança e no enfrentamento saudável dos conflitos e crises.

FEEDBACK

A Gazin também aposta no *feedback* contínuo para nortear os erros e acertos dos funcionários. “Permite ao colaborador conhecer seus pontos fortes e melhorar, bem como oferece suporte para desenvolver seu plano de desenvolvimento pessoal e gestão de carreira”, afirma

Sonia.

Na opinião de Jair Santos, o *feedback* aplicado de forma adequada aumenta a satisfação das pessoas. “Qualquer pessoa que o recebe tem condições de avaliar melhor o seu comportamento no grupo, uma vez que é informada de aspectos que até então passavam despercebidos. Assim, o *feedback* leva as pessoas a ter uma melhor integração com o grupo, o que aumenta sua satisfação”, considera.

Alexandre Guedes inclui o *feedback* entre as principais ferramentas que podem ser usadas para motivar os funcionários. “A motivação é algo interno e para que aconteça, é fundamental estimular para que a pessoa tenha seus motivos para agir”, diz.

Entre os estímulos que podem ser empregados, Guedes inclui simples elogios ao colaborador até o emprego efetivo do *feedback*, onde serão apresentados os aspectos positivos e negativos durante o processo. Ele também sugere a ampliação das responsabilidades do colaborador durante a execução de uma tarefa e a disponibilização de oportunidades de crescimento.

No caso da Caixa Econômica Federal, que tem uma política de Gestão de Pessoas bem organizada, o *feedback* não é usado de forma sistematizada. “No entanto, existe orientação normativa para a sua realização como parte do processo de gestão de pessoas por competência, sendo disponibilizado treinamento específico sobre o tema

assim como é também abordado em treinamentos de capacitação gerencial”, afirma a Gerente de Sustentação ao Negócio, Márcia Boiczuk Lacerda Krambeck.

CARGOS E SALÁRIOS

“Além de trazer benefícios financeiros, administrativos e estratégicos para as empresas, um plano de cargos e salários também fornece o bem-estar e a certeza para o colaborador de que ele está fazendo seu trabalho correto, dentro das suas limitações e ganhando um salário justo por isso”, considera Jair Santos sobre a importância de padronizar a remuneração dos funcionários através de um plano de cargos e salários.

Alexandre Guedes enumera vários fatores que justificam a importância do plano, entre eles a possibilidade da empresa “eliminar as incoerências e distorções que possam causar desequilíbrios salariais ou a insatisfação das pessoas”. Ele também aponta que o plano pode funcionar como uma política de retenção e de atração de talentos da concorrência, além de servir como um instrumento motivacional. “Com o plano é possível normatizar internamente a promoção e a progressão das carreiras na empresa”, observa.

O empresário Antônio Carlos de Souza, sócio da Global RH, de Maringá, avalia que o conjunto de regras para os cargos e carreiras é essencial para as empresas. “A partir da definição dos cargos e salários é possível adotar uma política de remuneração mais adequada, valorizando as competências e aptidões dos colaboradores”, diz. Souza destaca ainda que durante a elaboração de um plano é possível rever, fundir ou mesmo eliminar



UM PLANO DE CARGOS E SALÁRIOS “PROPICIA A VALORIZAÇÃO, ESTÍMULO E RECONHECIMENTO PROFISSIONAL E ESTABELECE UMA HIERARQUIZAÇÃO ADEQUADA E JUSTA”, ACREDITA ANTÔNIO CARLOS DE SOUZA, DA GLOBAL RH

cargos desnecessários. “Também propicia a valorização, estímulo e reconhecimento profissional e estabelece uma hierarquização adequada e justa”, afirma.

O consultor Jorge Manoel Mendes Cardoso destaca que as empresas que mudam o discurso do custo dos funcionários para o investimento nos colaboradores conquistam re-

sultados melhores. “O colaborador tem de trabalhar junto e esta não é apenas uma questão semântica, mas a essência do negócio. Uma boa gestão garante uma vida média maior na empresa, um índice de rotatividade menor e um índice de faltas ao trabalho pequeno e autêntico. A satisfação traz uma produtividade maior”, considera.

Como evitar a rotatividade dos funcionários?

Para o *coaching* e professor Alexandre Guilherme Geara Guedes, o primeiro passo para avaliar a rotatividade é identificar quais fatores têm provocado o entra e sai de funcionários na empresa. Guedes cita que em alguns casos isto está relacionado diretamente à falta de clareza na definição dos cargos e salários e das responsabilidades. "Isso faz com que a rotatividade seja alta, por motivos que vão desde a incompetência do contratado para a função, quanto no outro extremo, pela decepção do colaborador pela falta de desafios e de oportunidades de crescimento", diz.

A solução, segundo o *coaching*, é estabelecer definições claras de cargos salários e responsabilidades, ouvir o colaborador para suprir suas necessidades e investir em treinamentos. "Além disso, é importante estabelecer uma comunicação assertiva e transparente e avaliar corretamente o desempenho de cada um", aponta.

O consultor e professor Jair Santos aponta que a ausência de um plano de cargos e salários pode ser considerada a principal causa da rotatividade de pessoal. "Mas infelizmente também é bem recente e não totalmente difundida a preocupação das empresas em relação à qualidade e a suprir às necessidades de seus recursos humanos. Os investimentos em treinamento de pessoal, por exemplo, ainda não são práticas adotadas pela maioria das organizações", analisa.

O sócio da Global RH, Antônio



Divulgação

PARA ALEXANDRE GUEDES, DA FGV, A ROTATIVIDADE NUMA EMPRESA PODE ESTAR RELACIONADA À FALTA DE CLAREZA NA DEFINIÇÃO DE CARGOS E SALÁRIOS; PARA ELE, DEVE-SE APOSTAR NUMA COMUNICAÇÃO ASSERTIVA E TRANSPARENTE

Carlos de Souza, lembra que a rotatividade provoca perdas significativas. "A empresa perde o treinamento e o investimento feito na contratação de um colaborador e perde em proporcionar aos clientes um atendimento mais qualificado", diz. Souza aponta ainda que os cuidados começam com a contratação e passam pela motivação da equipe com incentivos e condições de trabalho adequadas e salários condizentes.

"Para que tudo isso funcione realmente, é fundamental encontrar meios de ajudar os gerentes a atrair, reter e motivar o talento e a capacitação de cada colaborador. Meios estes que, além de um processo seletivo assertivo, venham a ser a implantação de sistemas de avaliação de desempenho aliados a um plano de carreira e à implementação de entrevistas de desligamento. Estas entrevistas dão um *feedback* de como os colaboradores veem a organização", considera. ■

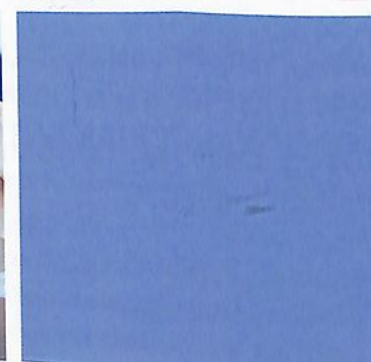
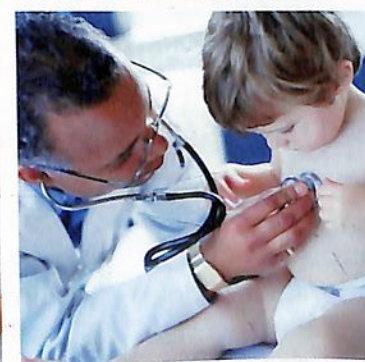


Divulgação

PARA O CONSULTOR JAIR SANTOS; O PRINCIPAL MOTIVO PARA A ROTATIVIDADE PODE ESTAR LIGADO À FALTA DE UM PLANO DE CARGOS E SALÁRIOS

SANTA CASA DE MARINGÁ

Estrutura e Corpo Clínico capacitado
para garantir a sua Saúde.





GRAÇAS A PARCERIA ENTRE A LETTERA E O VEST SUL O SHOPPING AUMENTOU O NÚMERO DE CLIENTES E O FATURAMENTO; NA FOTO EDUARDO PEINADO, DA LETTERA, E OCTAVIO BARONI JÚNIOR, DO VEST SUL

Parcerias duradouras na publicidade

NADA MELHOR QUE O TEMPO PARA CONSOLIDAR UM TRABALHO QUE REQUER CRIATIVIDADE E SERIEDADE E PROPORCIONA UMA COMUNICAÇÃO EFICIENTE; VEJA DICAS DE COMO ESCOLHER UMA AGÊNCIA DE PROPAGANDA E EXEMPLOS DE PARCERIAS ENTRE EMPRESAS E AGÊNCIAS

Um relacionamento profissional que já dura mais de meio século. A história da Volkswagen com a agência de publicidade AlmapBBDO começou em 1956 e, desde então, passou por várias fases, coroadas de êxito e diversas cam-

panhas publicitárias premiadas. “O bom resultado destes trabalhos hoje faz parte da história da propaganda brasileira”, comenta o diretor de contas da Volkswagen na AlmapBBDO, Antônio Carlos Salgueiro, destacando: “nossa parceria é lon-

ga, mas jamais antiga”.

Quinze Leões em Cannes, 14 troféus no Clio Awards, nove prêmios no One Show, um Effie Awards Brasil e prêmio Anunciante do ano no Caboré 2008 são alguns dos prêmios conquistados pelos traba-

lhos produzidos pela Almap para a Volkswagen.

Para Salgueiro, “a qualidade da informação é o que realmente faz a diferença. De nada adianta atingir milhões de pessoas com informações não relevantes ou poucas com uma mensagem de alta relevância. O ideal é que possamos otimizar os investimentos em comunicação, atingindo o máximo de pessoas no menor espaço de tempo possível”.

Ele acredita que o sucesso de um produto ou serviço é alcançado por meio de uma boa mensagem publicitária aliada ao esforço de revendedores locais, divulgação em feiras, eventos, promoções de marketing e marketing direto. “O acompanhamento incessante do comportamento do mercado em que o cliente atua e todas as suas variáveis, estudos de mercado e o movimento dos concorrentes são fundamentais para que possamos saber como e o quanto nossa comunicação pode influenciar nos resultados”.

Em Maringá também há exemplos de parcerias duradouras na publicidade, como a da livraria Espaço Maringá Park e a Sol Propaganda, que dura 20 anos. A Sol acompanhou as diversas fases da empresa, como a mudança do nome Bom Livro para Espaço Maringá Park, dois anos atrás. Campanhas institucionais e de datas comemorativas como a de volta às aulas e final de ano fazem parte do calendário fixo de publicidade do Espaço Maringá Park e integram a lista de trabalhos produzidos pela agência.

O gerente da empresa, Fourllan Turci, avalia que a publicidade sempre trouxe resultados positivos. “Depois da veiculação dos comerciais nos meios de comunicação

A escolha da agência de propaganda

Como escolher a sua agência? É uma questão de lógica e bom senso. Proceda da mesma maneira que faria ao procurar qualquer outro tipo de recurso: **inicie pesquisando.**



1 Para começar, quais as propagandas que mais chamaram sua atenção nos últimos tempos?

Não apenas no seu segmento de negócio. Boas agências têm trabalho consistente e sempre surpreendem o mercado com campanhas criativas e eficazes;

A agência ideal não precisa, necessariamente, ter experiência prévia em seu ramo de atividade;

2 Converse com colegas profissionais, com outros empresários ou mesmo com profissionais de veículos de comunicação e peça a opinião deles;



Eles poderão relatar suas experiências e ajudá-lo a vislumbrar o relacionamento com a futura agência;

Lembre-se: estamos falando de pessoas e a “química” entre elas é fundamental para o sucesso;

3 De posse das informações preliminares, **selecione três (no máximo, quatro) agências** para estabelecer contato e aprofundar a pesquisa;

Telefone para elas e sinta como é a reação à sua ligação. Esse primeiro contato já fornece as primeiras sensações (que são poderosas) sobre a empresa;



4 **Evite pedir campanhas especulativas.** Elas são onerosas para as agências participantes. E tem mais: pela lei, as agências têm direito de cobrar 50% do valor dos trabalhos solicitados e não executados pelos anunciantes;



Em vez disso, peça para a agência preparar uma apresentação dos *cases* de sucesso. Isso dará uma visão mais precisa sobre trabalhos que foram realizados;



Outro ponto importante: deixe claro qual é a verba que a empresa está disposta a investir durante um período de 12 meses. Isso ajuda muito nas atividades de planejamento, contribuindo para um foco mais preciso sobre suas necessidades;

5 **E por fim, antes de tomar a decisão, visite as agências** para sentir o clima da empresa, sua estrutura e, principalmente, conhecer as pessoas com as quais irá lidar em seu próprio ambiente de trabalho;



Lembre-se: o mais importante é a afinidade com a agência que irá contratar, não o porte das empresas. **O importante é o talento, a seriedade** na condução dos negócios e a idoneidade.

FONTE | Walter Thomé Júnior, presidente da Associação dos Profissionais de Propaganda de Maringá e Região (APP)

sempre percebemos um aumento nas vendas, principalmente na campanha de volta às aulas, que é mais intensa”.

A diretora de atendimento da Sol Propaganda, Cidinha Coquemalla, lembra que a então Bom Livro foi a primeira conta conquistada pela agência em Maringá. “A Sol chegou a Maringá com ideias mais cosmopolitas, em uma época em que a propaganda na cidade ainda estava começando. Conseguimos manter a conta porque ouvimos muito o cliente e acompanhamos os resultados”.

Cidinha ressalta que as campanhas para a Espaço Maringá Park e para outros clientes são produzidas com foco na necessidade das empresas: aumento das vendas, divulgação de produtos/serviços e promoções, por exemplo, bem como no posicionamento da empresa no mercado. “Baseado em dados, sabemos para onde temos que ir e isso garante uma parceria duradoura com os clientes”.

Rádio, jornal, *outdoor*, *outbus*, TV, *flyer*, enfim, “tudo aquilo que se propaga”, diz Cidinha, poderá ser utilizado no trabalho.

MAIS CLIENTES

Parcerias de longa data também ocorrem entre a agência Lettera Propaganda e algumas empresas de Maringá. O shopping atacadista Vest Sul é cliente há seis anos e está satisfeito com o trabalho. Para o gerente administrativo do shopping, Octavio Baroni Júnior, quando ambas as partes têm um único objetivo, o trabalho é bem sucedido. “Deve sempre haver um diálogo, nem o cliente impondo suas ideias nem a agência impondo as dela e sempre escolhendo o que é melhor para o empreendimento”.



Ivan Amorim

A CONTA DA ESPAÇO MARINGÁ PARK (ANTIGA BOM LIVRO) FOI A PRIMEIRA CONQUISTADA PELA SOL PROPAGANDA E LÁ SE VÃO 20 ANOS: O SEGREDO, SEGUNDO CIDINHA COQUEMALLA, É OUVIR O CLIENTE E ACOMPANHAR OS RESULTADOS

Os bons resultados são o termômetro para Baroni aprovar o trabalho da agência e dar continuidade à parceria. “A agência conseguiu identificar o que precisávamos melhorar, nos apresentou uma campanha, gostamos e o shopping vem conquistando resultados positivos ano a ano, tanto na captação de clientes quanto no aumento nas vendas. Não há motivo para mudarmos de agência”, salienta. O principal objetivo do Vest Sul com a

publicidade é melhorar a participação do empreendimento no mercado, manter os clientes e conquistar novos e aumentar as vendas, o que tem sido concretizado com a ajuda da propaganda.

O publicitário Carlos Eduardo Peinado, proprietário da Lettera Propaganda, explica que o Vest Sul, ultimamente tem optado por veicular campanhas pontuais. “Fizemos juntos a campanha dos 15 anos do shopping e, agora, a campanha dos

20 anos. Unimos um bom material publicitário com premiações atrativas como carros e motocicletas”.

O objetivo, desde o início do trabalho, foi reposicionar a marca, tornando-a mais conhecida, explica Peinado. “Procuramos valorizar mais a marca e, para isso, investimos em diversos formatos de comunicação”. Foram criados uma revista e o site do Vest Sul, desenvolvidos e produzidos pela Lettera Propaganda. “Estamos sempre buscando deixar a revista e o site mais próximos dos clientes do shopping”. A satisfação do shopping com o trabalho da agência e com os resultados da propaganda é demonstrada com o aumento da verba de comunicação. “Hoje o Vest Sul investe mais em comunicação e marketing”.

E qual o segredo para uma parceria de sucesso? Para o publi-

citário, é o comprometimento de ambas as partes. “O anunciante deve conhecer um pouco do trabalho da agência e gostar do que ela cria. Também o cliente deve saber o que quer e transmitir isso à agência. Depois, é só acreditar nos profissionais e deixar o lado criativo deles trabalhar”, destaca. Clareza e honestidade, assim como em qualquer outro ramo de trabalho, devem existir nesta relação.

O proprietário da Global Propaganda e Assessoria, Milton Rossi, destaca outro ponto fundamental para uma parceria de sucesso: planejamento. “É importante apresentar um plano de mídia anual ou semestral”. E lembra outro fator que contribuirá para o sucesso desta parceria: “a agência deve ouvir os desejos da empresa e esta deve ouvir as soluções dadas pela agência de propaganda”. ■



Ivan Amorim

MILTON ROSSI, DA GLOBAL PROPAGANDA E ASSESSORIA, “A AGÊNCIA DEVE OUVIR OS DESEJOS DA EMPRESA E ESTA DEVE OUVIR AS SOLUÇÕES DADAS PELA AGÊNCIA DE PROPAGANDA”



MAIS MODERNIDADE E FACILIDADE PARA VOCÊ. AGORA, COM PEDRO GRANADO MOBILE

Agora você pode ver o site da Pedro Granado Imóveis também via iPhone, celular e smartphone com acesso à internet. De qualquer lugar, você pode acessar o Pedro Granado Mobile em tempo real.

O endereço é fácil: m.pedrogranado.com.br. Vale a pena visitar. É a qualidade e a competência da Pedro Granado Imóveis ao alcance de seu clique na internet. Confira.

ACESSE AGORA:

m.pedrogranado.com.br

OU VISITE O SITE:

www.pedrogranado.com.br

PEDRO GRANADO
IMÓVEIS

Av. Paraná, 470
Térreo - Centro
44 3222 8866

Av. Prudente de
Moraes, 998 - Zona 7
44 3225 4155

Maringá - PR

Com o tema “Inovação na pequena empresa” foi realizada de 17 a 19 de outubro a XX Convenção Anual da Faciap, em Foz do Iguaçu. O evento contou com a participação de 1,2 mil pessoas, que fizeram visitas técnicas, assistiram palestras sobre negócios, economia, empreendedorismo e associativismo, além de acompanharem a entrega das premiações “Valores do Paraná – Faciap”, “Prêmio Faciap de responsabilidade social” e a “Comenda Ivo Leão”.

A convenção foi a última que Ardisson Naim Akel participou como presidente da entidade. Para ele, a força do sistema das Associações Comerciais e Empresariais (ACEs) em prol dos negócios mostra a importância do associativismo. “Os empresários que fazem parte desse movimento pensam mais nos outros do que em si mesmos, não se veem concorrentes, mas companheiros de luta por ideais e sonhos”, afirmou no evento.

Durante a convenção, a nova diretoria que estará à frente da entidade no biênio 2011/2012 foi escolhida por aclamação. O presidente da ACIM, Adilson Emir Santos e mais dois membros do Conselho Administrativo da entidade - Luiz Ajita e Massimiliano Silvestrelli - integram a nova diretoria, que será empossada em primeiro de janeiro.

A Faciap representa mais de 50 mil empresas paranaenses, sendo uma das maiores instituições do sistema no Brasil, com atuação em 75% dos municípios do estado. A entidade foi fundada em 1959 e hoje conta com a participação de quase 300 associações comerciais. O empresariado e as associações comerciais contam com a Faciap como porta-voz junto aos governos municipal, estadual e federal. ■

Representantes da ACIM na Faciap

O PRESIDENTE DA ACIM, ADILSON EMIR SANTOS, E DOIS DIRETORES DA ENTIDADE COMPÕEM A NOVA DIRETORIA DA FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS DO PARANÁ; ACLAMAÇÃO DA DIRETORIA ACONTECEU NO MÊS PASSADO DURANTE CONVENÇÃO EMPRESARIAL EM FOZ DO IGUAÇU



CONVENÇÃO DA FACIAP REUNIU MAIS DE 1,2 MIL EMPRESÁRIOS EM FOZ DO IGUAÇU NO MÊS PASSADO

DIRETORIA DA FACIAP PARA A GESTÃO 2011-2012

- Presidente:** Rainer Zielasko (Toledo)
- 1º vice-presidente:** Edson Ramon (Curitiba)
- 2º vice-presidente:** Adilson Emir Santos (Maringá)
- Vice-presidente para assuntos de comunicação e marketing:** Caio Vieira Gottlieb (Cascavel)
- Vice-presidente para assuntos das MPEs:** Claudenir Machado (Toledo)
- Vice-presidente para assuntos de eventos:** Deborah Regina Dizierwa (Curitiba)
- Vice-presidente do Conselho de Jovens Empresários:** Elói Mancaz (Guarapuava)
- Vice-presidente para assuntos de responsabilidade social:** Eugênia Ceres (Paranavaí)
- Vice-presidente para assuntos de estágios:** Geison Cortez (Arapongas)
- Vice-presidente para assuntos da indústria:** Guido Bressolin (Cascavel)
- Vice-presidente para assuntos de serviços:** José Torres Sobrinho (Cascavel)
- Vice-presidente para assuntos de cooperativismo:** Luiz Ajita (Maringá)
- Vice-presidente para assuntos de finanças e patrimônio:** Marcelo Bernardi Andrade (Curitiba)
- Vice-presidente para assuntos do comércio:** Marcio Pauliki (Ponta Grossa)
- Vice-presidente das coordenadorias regionais:** Marcos Bertolini (Castro)
- Vice-presidente para assuntos do SCPC:** Massimiliano Silvestrelli (Maringá)
- Vice-presidente para assuntos da mulher empresária/executiva:** Olmarice Kremer (Dois Vizinhos)

Crédito Sicoob Resolve Natal



ativa



Empresa

**Para o cliente
fazer as suas
compras**

O crédito feito sob medida
para as suas compras
de Natal

**Para aumentar
o estoque de sua
empresa**

O crédito ideal para você
fazer grandes vendas
neste Natal

Cliente



Procure um dos nossos PACs: sejam quais forem seus planos e necessidades, o Sicoob Resolve.

 **SICOOB**



OS ERROS MAIS COMUNS NA ORATÓRIA, SEGUNDO REINALDO POLITO, SÃO O “USO DA VOZ EM VOLUME INADEQUADO, FALTA OU USO EM EXCESSO DE GESTOS, PROBLEMAS DE DICÇÃO E VOCABULÁRIO INCONVENIENTE”

A arte de ser Demóstenes

DIANTE DE UMA PLATEIA, HÁ QUEM FIQUE COM OS BATIMENTOS CARDÍACOS ACELERADOS E COM AS MÃOS FRIAS, MAS, COM TÉCNICA E TREINAMENTO É POSSÍVEL CONSEGUIR SUCESSO NA ORATÓRIA; CONHEÇA OS ERROS MAIS COMUNS E VEJA DICAS COMO FALAR BEM EM PÚBLICO

Diz a história que Demóstenes, que viveu 300 anos antes de Cristo, passava horas treinando a arte da oratória com a boca cheia de pedras e declamando discursos imaginários em frente ao mar. Com tanta prática e esmero ele se tornou um dos maiores oradores de Atenas. Mas na vida atual não é preciso fazer este tipo de

treinamento para dominar a oratória, já que há técnicas e cursos ministrados por especialistas que ajudam, inclusive, a dominar o medo de falar em público.

Segundo o mestre em Ciências da Comunicação, palestrante, professor e escritor de livros sobre oratória, Reinaldo Polito, o medo é um mecanismo de defesa e tem

explicação biológica. “Sempre que sentimos medo, as glândulas suprarrenais descarregam adrenalina no organismo para fortalecer os músculos e aumentar a pressão sanguínea”. Como a adrenalina não é metabolizada e permanece um tempo maior no organismo, provoca disfunção, e aí está a explicação, segundo Polito, para,

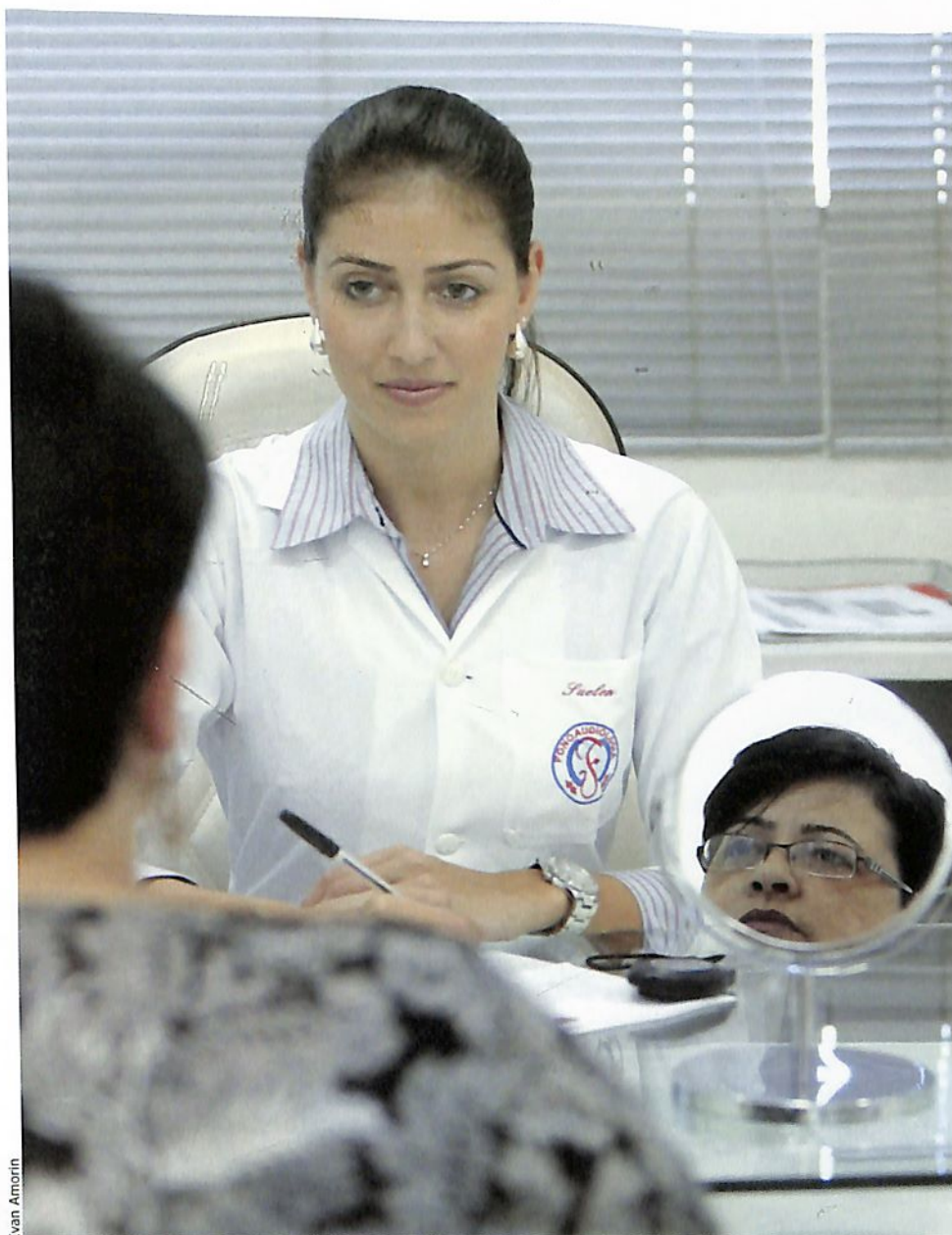
diante de uma plateia, as pernas tremerem, as mãos ficarem frias, o coração bater mais forte, a voz enroscar na garganta e “as ideias desaparecerem como num passe de mágica”.

Para Polito, que ministra cursos de oratória para profissionais de todo o Brasil, o medo de falar em público é consequência de acontecimentos pessoais, despreparo e timidez. E para combatê-lo, explica, é preciso conhecer o assunto a fundo, saber como iniciar, preparar, desenvolver e concluir a apresentação, praticar a fala em público e ter consciência das qualidades de comunicação, como ter uma boa voz e vocabulário amplo. “Falar em público nada mais é do que conversar de uma forma animada”, tranquiliza.

“IMPRESSÃO DIGITAL”

A fonoaudióloga e especialista em Motricidade Orofacial, Suelen Costa Paulo, explica que por ser o principal meio de comunicação do homem, a voz é uma espécie de “impressão digital” do indivíduo, “capaz de expressar ideias, opiniões, convencer, vender, enfim, atingir o outro intencionalmente”. São essas características da voz que, diz Suelen, provocam impressões negativas ou positivas ao ouvinte, o que pode favorecer ou prejudicar a eficácia da comunicação.

E como melhorar a comunicação em público? Para Suelen, é preciso avaliar minuciosamente cada caso e trabalhar fatores como a postura, gestos, expressão facial, a forma de se comunicar, entonação da voz e análise do conteúdo, que inclui vocabulário e argumentação. Uma dica dada pela fonoaudióloga é variar a voz,



A FONOAUDIÓLOGA SUELEN COSTA PAULO ACONSELHA A VARIAR O TOM DE VOZ PARA ADEQUÁ-LA A CADA SITUAÇÃO DE FALAR EM PÚBLICO E PARA GARANTIR DINÂMICA À COMUNICAÇÃO

dando dinâmica à comunicação e adequá-la a cada situação. Já o sotaque pode, de acordo com Suelen, gerar impressões negativas no ouvinte.

Polito enumera alguns dos erros mais comuns de oratória: “as pessoas usam um volume de voz inadequado – ou falam muito baixo ou alto demais. Não apresentam bom ritmo – falam num tom monótono, sem alternância do volu-

me da voz e da velocidade da fala, usam excesso de gestos ou falta de gesticulação. “E são comuns também problemas de dicção e o uso de vocabulário inconveniente para o tipo de ouvinte que compõe a plateia”.

E diante de uma situação não-prevista, como a caixa de som que não funciona? Para Polito, a regra “é manter a calma e não agir emocionalmente”. Também é



O EXECUTIVO ALAIR ZAGO, DA COCAMAR, PARTICIPOU DE UM CURSO DE ORATÓRIA E DESENVOLVEU UM ESTILO PRÓPRIO DE APRESENTAÇÃO E COMUNICAÇÃO

preciso saber improvisar, mas isso não significa, ressalta o professor, falar sobre assuntos que não se conhece. Significa falar sem ter preparado a exposição de forma conveniente. O conselho dele, nestas situações, é que o orador inicie falando sobre um assunto que domina e depois encontre uma maneira de fazer ligação com o tema da apresentação. “Como o orador demonstrará desembaraço e desenvoltura sobre o primeiro tema, dará a impressão que domina o assunto todo”, recomenda.

E para quem quer conquistar a simpatia do ouvinte, um bom exercício, aconselha Polito, “é aprender a cumprimentar todas as pessoas que encontramos durante

o dia, sempre com cuidado para não parecer falso e artificial”.

ORATÓRIA NA CARREIRA

Suelen afirma que a comunicação é considerada uma importante ferramenta para a qualificação profissional e é um diferencial no mercado de trabalho. Ela explica que o trabalho da fonoaudiologia com a comunicação vem alcançando o meio empresarial e se conceituando como primordial para as empresas que reconhecem e valorizam a imagem sonora, ou seja, enxergam o desenvolvimento e aprimoramento da comunicação como um meio de atingir e manter o cliente fiel e garantir uma imagem positiva da

empresa.

Polito acrescenta que quando o profissional “ultrapassa o nível de supervisão e chega à gerência ou à diretoria, vai depender muito mais da sua capacidade de comunicação. Se não tiver boa comunicação, a carreira poderá ser truncada e até regredir. Por isso, falar com desenvoltura e competência é essencial para o crescimento e sucesso profissional em qualquer atividade”, finaliza.

Foi partindo da premissa de que poderia potencializar o uso da voz que o assessor de comunicação e marketing do Sicredi União Paraná, Wesley Diniz Alves, participou de um curso de oratória. “Já falava em público há algum tempo e queria melhorar as técnicas de oratória e, principalmente, corrigir os vícios, como a utilização da voz de forma inadequada e os gestos corporais fora de sintonia com a fala”.

No curso, conta ele, aprendeu dicas, ferramentas de apresentação em público, exercícios para potencializar a voz e a importância de preparar e ter domínio dos conteúdos que serão ministrados em público. As mudanças foram percebidas de imediato e gerou mais confiança no trabalho.

Também por “ossos do ofício”, o superintendente da Cocamar, Alair Aparecido Zago, participou de um curso de oratória, já que “a fala e a voz de um executivo representam a empresa”. Ele aprendeu a conhecer com mais profundidade a voz e a potencializar seu uso, aprendeu expressões faciais, postura, como manter contato visual com o ouvinte e a desenvolver a argumentação em situações diversas.

“Com isso, desenvolvi um estilo próprio de apresentação e comunicação. Agora consigo escolher a estratégia vocal ideal para cada situação e a utilizar respostas mais adequadas e efetivas”, diz.

A dica dele para falar em público é procurar desenvolver habilidades orais de leitura, conversação formal e informal, e, se possível, participar de um curso para aprimorar as habilidades.

No caso do garçom Severino René da Silva, um curso de oratória trouxe mais desenvoltura e confiança. Ele almejava participar de um grupo de teatro, fato consolidado dez anos atrás, e para conseguir bom desempenho na arte de interpretação, fez um curso de oratória. “Eu consegui relaxar e assim ficou mais fácil conquistar o público”, diz.

A experiência como ator, segundo ele, também é uma ótima aliada para combater as dificuldades de se comunicar. “O teatro ajuda quem tem problemas para se expressar e falar em público”, acredita. ■

Dicas de oratória

- 1 Se estiver muito nervoso**, apóie as mãos sobre uma cadeira ou mesa até ficar mais à vontade;
- 2 Seja natural**, demonstre envolvimento e interesse pelo assunto;
- 3 Conheça bem o público**, prepare bem o material de apoio, avalie com critério as resistências dos ouvintes e saiba qual a melhor refutação para cada caso;
- 4 Use o humor na medida certa**, analise a reação dos ouvintes para redirecionar a mensagem para o interesse do público e conte pequenas histórias interessantes para reconquistar a atenção da plateia;
- 5 Faça deslocamentos moderados** na frente do público para quebrar o foco de concentração;
- 6 Fale com volume de voz adequado** ao ambiente, use um vocabulário que possa ser entendido por todos, gesticule com moderação e olhe para todos os lados da plateia;
- 7 Aproveite todas as oportunidades** para falar em público; a prática é fundamental para se sentir seguro e confiante.



FONTE | Reinaldo Polito, mestre em Ciências da Comunicação, palestrante, professor e autor de 19 livros sobre oratória

PROTEJA SUA MARCA SEJA DONO. REGISTRE.

MULTMARCAS
MARCAS & PATENTES DESDE 1994

SERVIÇO DE INFORMAÇÕES MULTMARCAS
0800.6431626

Maringá - Pr | Franca - Sp | www.multmarcas.com.br | multmarcas@multmarcas.com.br

Uma empresa do
PRC
SOLUÇÕES EM PROPRIEDADE INTELECTUAL

www.acim.com.br

Ivan Amorim



PRÉDIO ATUAL DO IML E PROJEÇÃO DO NOVO PRÉDIO, CUJA LICITAÇÃO DEVERÁ SER REALIZADA EM JANEIRO DE 2011; OBRA ESTÁ ORÇADA EM R\$ 2 MILHÕES

A medicina que ajuda a Justiça

APENAS 5% DO TRABALHO DO IML É REFERENTE AOS LAUDOS PERICIAIS DE CORPOS, O RESTANTE É DE EXAMES EM PESSOAS, COMO CRIMES DE NATUREZA SEXUAL E LESÃO CORPORAL; IML GANHARÁ NOVO PRÉDIO, E EM MARINGÁ SERÁ INSTALADO UM CREMATÓRIO

Filmes e seriados policiais, em especial os de investigação criminal, como *CSI* e *Cold Case*, retratam o lado mais complexo da polícia científica. O laudo pericial de um corpo, o DNA feito por meio

de um fio de cabelo, amostras de sangues e impressões digitais podem se tornar arma de acusação ou ferramentas de defesa em um crime. Foi utilizando esses métodos de investigação que a polícia

chegou, por exemplo, aos responsáveis pela morte de Isabella Nardoni, em 2008. Mesmo não assumindo a autoria do crime, o pai e a madrasta da menina foram condenados pelo júri popular dian-

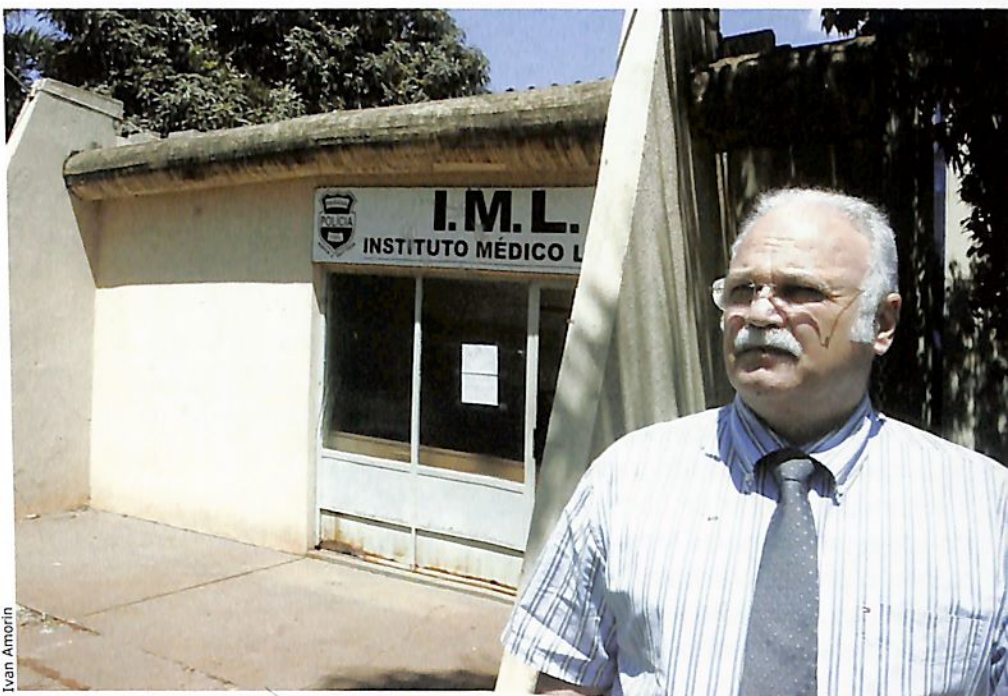
te das provas apresentadas sobre a queda de Isabella de um prédio em São Paulo.

A Medicina Legal é uma especialidade médica e jurídica para o esclarecimento de fatos de interesse da Justiça, sendo uma especialidade reconhecida pelo Conselho Federal de Medicina (CFM), Associação Médica Brasileira (AMB) e Comissão Nacional de Residência Médica. Ela está vinculada ao Instituto Médico Legal (IML), que, no Paraná, junto com o Instituto de Criminalística, forma a Polícia Científica do Estado.

Em Maringá, os institutos atuam em sedes distintas: a Criminalística está anexa à 9ª Subdivisão Policial e o IML em sede própria, que em breve mudará de local, já que para 2011, a Secretaria Estadual de Segurança já previu no orçamento a construção da nova sede do IML.

Para o delegado chefe da 9ª SDP, Márcio Vinicius Amaro, o trabalho da Criminalística e do IML auxilia, e muito, nas ações da polícia civil na elucidação de casos, como roubos e homicídios. “Os laudos técnicos emitidos pelos institutos são fundamentais na construção dos inquéritos criminais. Eles traduzem para o papel o acontecimento. Quando o assunto é corpo ou exames em pessoas, o laudo é expedido pelo IML. Quando é sobre o local de crime, a ação é da criminalística”, esclarece.

De acordo com Amaro, quem recorre hoje ao IML por algum motivo enfrenta demora no procedimento. Isso acontece porque o instituto está defasado em estrutura e faltam profissionais. “Com a nova sede que será construída, os transtornos e a demora para procedimentos poderão ser resolvidos, mas ainda assim será pre-



Ivan Amorim

PARA O MÉDICO ALDO PESARINI, “O IDEAL SERIA TERMOS DEZ MÉDICOS LEGISTAS, HOJE SOMOS EM SEIS. NO ENTANTO, MARINGÁ AINDA ESTÁ EM SITUAÇÃO CÔMODA SE COMPARARMOS COM CIDADES EM QUE O IML NEM SEDE TEM”

ciso contratar mais profissionais: médicos, auxiliares e administradores”, destaca. Ele acrescenta que recebeu uma visita do secretário de Segurança do Estado, Aramis Linhares Serpa, que ressaltou que a prioridade é estruturar os institutos e dar condições de trabalho aos profissionais e atendimento ao público.

No IML de Maringá, os laudos periciais em corpos representam apenas 5% dos trabalhos executados, o restante da demanda é de exames em pessoas, como crimes de natureza sexual, lesão corporal ou exames para o Dpvat. A informação é do médico legista chefe do IML em Maringá, Aldo Pesarini. “Nossa demanda para o Dpvat é tão grande que já temos exames agendados para março do ano que vem”, ressalta. Esses exames, de acordo com ele, são para a liberação do seguro obrigatório para pessoas que foram vítimas de

acidentes de trânsito.

A atual sede do IML não foi projetada para abrigar um instituto dessa natureza. A Vigilância Sanitária condenou o uso do prédio para o IML, que até o dia 22 de abril de 2011 terá que mudar de local. “Dos 42 itens abordados pela Vigilância, apenas 20 são corrigíveis. O local não nasceu para ser IML e sim para ser uma capela. O secretário Estadual de Segurança está articulando para que o instituto funcione temporariamente em salas da Universidade Estadual de Maringá (UEM) até que a nova sede fique pronta”, conta Pesarini.

Outro fator que interfere no trabalho do IML é a falta de profissionais. “O ideal seria termos dez médicos legistas, hoje somos em seis. No entanto, Maringá ainda está em situação cômoda se compararmos com cidades em que o IML nem sede tem”, afirma.

NOVO IML

Orçado em aproximadamente R\$ 2 milhões, o novo prédio do IML estará localizado na rua São Pedro esquina com travessa Jorge P. da Silva, nas proximidades do Parque de Exposições. O terreno de 2,5 mil metros quadrados contemplará 1.378 metros quadrados de área construída. Os recursos para a execução da obra já estão aprovados no orçamento do estado para 2011 e segundo o diretor de Logística do IML do estado, tenente Moisés Alves Nunes, o processo licitatório para a construção do prédio está previsto para ser realizado em janeiro do ano que vem e a obra deverá ser conclu-

ída em 12 meses, estando pronta no primeiro semestre de 2012.

O projeto arquitetônico do Instituto Médico Legal foi desenvolvido por profissionais de Maringá. Após um processo de concorrência pública junto à secretaria de Obras do Paraná, o projeto da nova sede do IML ficou nas mãos do arquiteto e urbanista André Gustavo Jorge Valêncio e do engenheiro civil José Carlos Valêncio.

De acordo com José Carlos Valêncio, o prédio contempla um pavimento térreo com o Instituto de Identificação, ambulatório médico com quatro consultórios (inclusive um com cela), salas de

repouso para plantonistas, copa, espaço para atendimento ao público com sala de espera e sanitários públicos, sala de espera para acompanhamento psicológico nos casos de reconhecimentos e sala de coletas de amostras, além de sala de aula e um auditório com capacidade para 80 pessoas para aulas dos acadêmicos de Medicina, Direito e Odontologia, necropsia com quatro mesas, salas de apoio, câmaras frias, sala de raio-x e abrigo para viaturas.

No pavimento superior serão instalados os laboratórios de toxicologia, químico e de patologia, além das salas de digitações de laudos,

Crematório será inaugurado em janeiro

No Brasil, atualmente, 5% da destinação dos corpos é por cremação, sendo que no Rio Grande do Sul este número atinge 14%. E Maringá, em breve, contará com um crematório. De acordo com diretor do Sistema Prever, Reginaldo Czezacki, responsável pelo investimento, o crematório deverá entrar em funcionamento em janeiro do ano que vem e consumirá R\$ 3,5 milhões. São mais de mil metros quadrados de estrutura, entre espaço para cerimonial, capelas, auditório e a estrutura do crematório. A obra está sendo erguida dentro do Cemitério Parque.

Czezacki planeja instalar mais sete crematórios: no Paraná serão dois (em Cascavel e em Londrina) e o restante será em Santa Catarina e Mato Grosso. "Em Joinville, o projeto é de 30 mil



COM INVESTIMENTOS DE R\$ 3,5 MILHÕES, O CREMATÓRIO QUE ESTÁ SENDO CONSTRUÍDO PELO SISTEMA PREVER SERÁ INSTALADO NO CEMITÉRIO PARQUE; NA FOTO O DIRETOR DA EMPRESA, REGINALDO CZEZACKI

metros quadrados de obra. Será o maior complexo funeral da América Latina", destaca, acrescentando que o local ainda depende de aprovação do instituto do meio ambiente.

De acordo com o diretor do Prever, o retorno será em longo prazo. "Esse será o único crematório do interior do estado e deverá atender, além do Paraná, moradores do Mato Grosso do Sul", estima. O valor para cremação

será de R\$ 1,5 mil, enquanto em Curitiba o valor varia de R\$ 3 a R\$ 5 mil.

Para que um corpo seja cremado é necessário submetê-lo a temperatura de até mil graus centígrados. O processo leva em torno de uma hora e meia, mas este tempo pode variar de acordo com o peso de quem será cremado. Após o processo, as cinzas pesam, em média, 1,5 quilo.

administração, sala da direção e auditório para aula assistida de necropsia. “O projeto foi desenvolvido cumprindo as exigências da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). Conta com ambientes adequados às funções a serem desempenhadas e com estrutura para um bom atendimento à população. A nova sede irá melhorar muito o trabalho dos profissionais”, diz Valêncio.

O engenheiro ressalta que os projetos arquitetônico e complementares já estão aprovados junto aos órgãos públicos competentes: prefeitura, Secretaria Municipal de Saúde, Sanepar, Copel, Corpo de Bombeiros, Promotoria Geral do Município e Instituto Ambiental do Paraná (IAP). ■



Ivan Amorim

O ENGENHEIRO JOSÉ CARLOS VALÊNCIO FOI UM DOS RESPONSÁVEIS PELO NOVO PROJETO DO IML: “A NOVA SEDE IRÁ MELHORAR MUITO O TRABALHO DOS PROFISSIONAIS”

MD Automação Comercial agora em Maringá.

**Soluções Completas em Tecnologia para o Varejo
em um fornecedor exclusivo Bematech.**



ClubeCriativo



De uma simples bobina a uma Solução específica para o seu negócio, tudo em um só lugar:

- Equipamentos,
- Sistema de Gestão,
- Assistência Técnica,
- Treinamentos,
- Suporte,
- Nota Fiscal Eletrônica

**DISQUE
BOBINAS
3034.4400**

Ligue agora para a Mundo Digital e saiba como **vender melhor.**

44 3034.4400
Av.: Laguna, 2068 - SL 03 - Vila Operária
www.mdautomacao.com

MD
Automação

bematech 

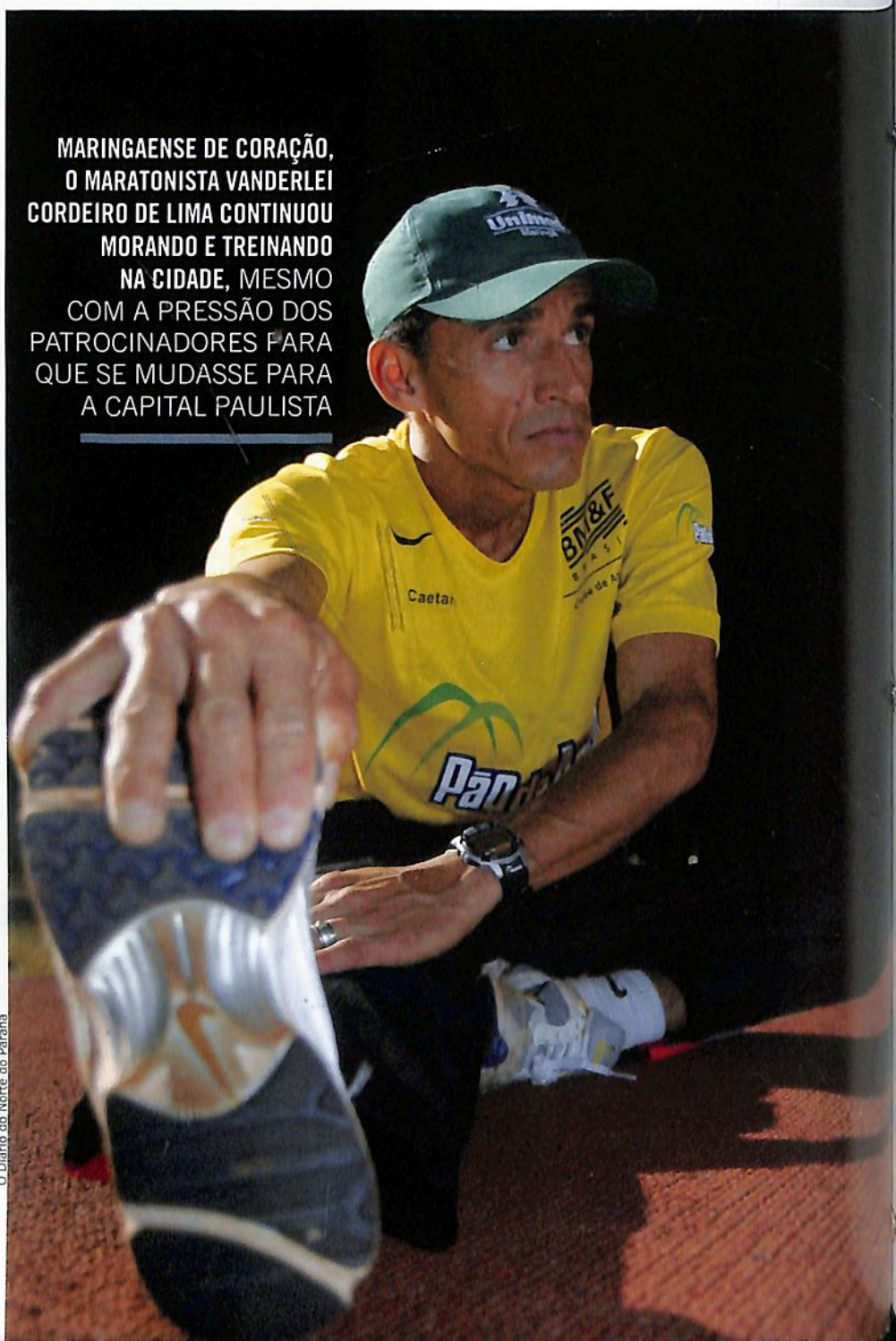
“Vanderleis” e “Ricardinhos”: de Maringá para o mundo

NOS ESPORTES, NA LITERATURA, NA MÚSICA E EM DIVERSOS OUTROS SEGMENTOS HÁ MARINGAENSES, INCLUSIVE DE CORAÇÃO, QUE UNIRAM TALENTO E DEDICAÇÃO, SE DESTACARAM, SAÍRAM DO ANONIMATO E AJUDAM A DIVULGAR O NOME DA CIDADE

A visita oficial a Maringá do presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, em 23 de setembro deste ano, foi marcada por sucessivas quebras de protocolo. Sob forte aparato de segurança, Lula parou para cumprimentar a população durante vistoria das obras do Novo Centro. No Ginásio Valdir Pinheiro, na Vila Olímpica, chamou ao palco as jogadoras da seleção brasileira de vôlei - que estavam na cidade para um amistoso - e fez questão de relembrar o feito de atletas maringenses que se tornaram campeões olímpicos. Em discurso no ginásio lotado e na presença de autoridades, o presidente disse que espera ver nas Olimpíadas do Rio de Janeiro, em 2016, muitos “Ricardinhos” e “Vanderleis” conquistando medalhas para o Brasil.

O elogio do presidente a dois maringenses de coração, que se destacaram no cenário esportivo internacional, ressalta, de certa forma, o que Maringá tem de melhor: seu povo. Não apenas no esporte, maringenses têm se destacado no meio artístico, na música, na literatura, na política, no comércio e, entre tantas frentes de atuação, o talento dos “pés vermelhos” é reconhecido até no exterior. Bom para a Cidade Canção, cada vez mais lembrada - inclusive pelo presidente da República - pelos feitos de seus filhos mais ilustres.

**MARINGAENSE DE CORAÇÃO,
O MARATONISTA VANDERLEI
CORDEIRO DE LIMA CONTINUOU
MORANDO E TREINANDO
NA CIDADE, MESMO
COM A PRESSÃO DOS
PATROCINADORES PARA
QUE SE MUDASSE PARA
A CAPITAL PAULISTA**



O Diário do Norte do Paraná

Os “Ricardinhos” e “Vanderleis”, que servem de referência para o presidente Lula, são o levantador Ricardinho, campeão olímpico e mundial pela seleção brasileira de vôlei, e o maratonista Vanderlei Cordeiro de Lima, herói olímpico nos jogos de Atenas, em 2004. O primeiro nasceu em 19 de novembro de 1975, na capital paulista, e o segundo em 4 de julho de 1968, em Cruzeiro do Oeste-PR, porém, ambos assumem ser maringenses de coração.

Como jogador, Ricardinho ganhou muitos títulos: foi eleito o melhor levantador da Copa dos Campeões e o melhor jogador da Liga Mundial, em 2005 e 2007, respectivamente. Em Atenas, 2004, com passes milimétricos para as cortadas certas dos companheiros, ajudou o Brasil a conquistar o ouro olímpico. Na vida pessoal, Ricardo Bermudez Garcia formou família em sua passagem por Maringá. Casou-se com Fabiane, com quem tem duas filhas. “O Ricardo é maringense de coração. Sua base é aqui desde 1994, quando veio para jogar pelo Cocamar”, explica a empresária Carmen Panza, sogra do atleta, em entrevista a um jornal da cidade. Ricardinho mantém negócios e vínculos familiares em Maringá e, segundo Carmen, o interesse em voltar a morar na cidade e contribuir com o vôlei local no futuro.

Quem optou por Maringá antes mesmo da aposentadoria foi Vanderlei Cordeiro. O maratonista - que já “pendurou as chuteiras” para as provas de alto nível - revelou ter insistido em permanecer em Maringá mesmo diante da pressão dos patrocinadores para que se mudasse para São Paulo. “Voltei para Maringá no final de 2000. Foi uma decisão minha, porque tinha uma irmã que morava aqui. Meus patrocinadores e meu clube, que eram de São Paulo, não gosta-



O CANTOR JOE HIRATA FAZ SUCESSO NO JAPÃO, MAS SEMPRE QUE PODE VEM À CIDADE, ONDE MORA PARTE DA FAMÍLIA; “SINTO-ME REALIZADO POR TER REPRESENTADO MARINGÁ LÁ FORA E TENHO ATÉ UMA MÚSICA EM QUE CITO MARINGÁ”

ram. Mas com meu profissionalismo e obtendo bons resultados provei que poderia continuar morando em Maringá”, diz Vanderlei.

O maratonista conta se sentir em casa na cidade que o acolheu no começo da carreira. No início, em 1987, trabalhou como zelador em troca de um salário mínimo e de moradia em alojamento no ginásio Chico Neto. Recorda que a possibilidade de treinar no atletismo o afastou das ruas e do risco das drogas. Maringense de coração, partiu para São Paulo e de lá para conquistas mundo afora. Tornou-se herói olímpico após ser derrubado por um espectador na maratona de Atenas, quando liderava com folga para ganhar o ouro olímpico. Recuperou-se do “ataque” e cruzou a linha de chegada comemorando o pódio e a medalha de bronze.

Pela lição de espírito olímpico, Vanderlei recebeu a “Medalha Pierre de Coubertin”, a maior honraria concedida pelo Comitê Olímpico Internacional. Famoso e com muitas propostas para morar e treinar, o herói olímpico optou pela família e

por Maringá. “Em Campinas e em São Paulo [cidades onde morou] eu tinha de me deslocar de carro para treinar. Não tinha essa comodidade que Maringá me oferece. Aqui, quando saio para treinar, já saio de casa correndo”, diz o maratonista.

Vanderlei revela que deseja trazer para Maringá um projeto social que desenvolve em Campinas junto a crianças carentes. Conta que já falou da proposta ao prefeito Silvio Barros e que está confiante num retorno positivo. Ele diz querer para as crianças maringenses condições melhores do que as que teve para se tornar um atleta olímpico. Um anseio que vai de encontro ao desejo do presidente Lula de ver surgir em Maringá vários “Vanderleis” e “Ricardinhos” para os jogos do Rio, em 2016.

MÚSICA

Cidade planejada, arborizada, segura (quando comparada com cidades do mesmo porte) e desenvolvida. Estas são apenas algumas das virtudes pelas quais Maringá é conhecida no Brasil. Contudo, a cidade também é conhecida, especialmente



O Diário do Norte do Paraná

O NOME DE MARINGÁ ESTEVE EM DOIS ÁLBUNS DE FIGURINHAS DA COPA DO MUNDO, GRAÇAS AO JOGADOR ALEX SANTOS, QUE SE NATURALIZOU JAPONÊS E HOJE JOGA EM TIMES DA TERRA DO SOL NASCENTE

no exterior, pelos seus filhos mais ilustres. Dois deles, um músico e um jogador de futebol, brilharam no Japão e levaram o nome de Maringá para o outro lado do mundo.

Ídolo da comunidade nikkei (descendente de japoneses), o maringaense Joe Hirata ganhou fama e notoriedade ao se tornar o primeiro estrangeiro a ganhar um concurso de karaokê na terra do sol nascente. No maior concurso amador de canção japonesa, organizado pela rede estatal de TV NHK, Hirata disputou com 80 mil concorrentes. Sagrou-se campeão (Nippon Iti) com a música "Shining on Kimiga Kanashii" e em seu discurso, emocionado, lembrou de sua mãe e da origem em Maringá.

Hirata veio em setembro à cidade, ocasião em que se apresentou no 21º Festival Nipo-Brasileiro, realizado na Associação Cultural e Esportiva de Maringá (Acema). Nascido na Cidade Canção, Hirata se mudou para a terra do sol nascente em 1988. Trabalhou como dekassegui na linha de produ-

ção de uma fábrica por seis anos. Sem desistir do sonho de ser cantor, compôs uma letra e prometeu à mãe que um dia lançaria em disco aquela canção. Dois anos depois de compor a letra, a mãe de Hirata morreu. Dez anos mais tarde, ele lançou "Lembranças", uma de suas músicas que até hoje está entre as de mais sucesso. Nos shows, como o que fez em Maringá, Hirata sempre homenageia a mãe.

Reconhecido no Japão por seu talento musical, ele ajudou a divulgar Maringá como uma das principais cidades da comunidade nikkei no Brasil. "Entre os dekasseguis, Maringá já é uma das cidades mais procuradas por quem retorna do Japão com dinheiro para investir", diz o maringaense. "Sinto-me realizado por ter representado Maringá lá fora e tenho até uma música em que cito Maringá". O vínculo de Hirata com a cidade é mantida pela presença do pai, de irmãos e da filha que moram aqui. "Sempre que há um feriado

prolongado venho para cá", diz o músico.

CRAQUE NOS GRAMADOS

Entre os brasileiros que brilharam no futebol japonês ninguém é maior do que Zico. Resguardando as devidas proporções, entre os brasileiros que se naturalizaram japoneses e jogaram na terra do sol nascente, ninguém é maior do que o lateral esquerdo Alex Santos. O maringaense, que iniciou a carreira no Grêmio Maringá, em 1994, disputou dois mundiais pela seleção japonesa: a Copa de 2002, no Japão e na Coreia do Sul e a Copa de 2006, na Alemanha.

Filho do ex-jogador Wilson Capeta, que até hoje reside em Maringá, Alex Santos não esqueceu as origens. No início de 2009, em suas férias, o craque da seleção japonesa encontrou tempo para participar da apresentação da camisa do Grêmio Maringá, na tentativa de "levantar das cinzas" um dos times mais vitoriosos do futebol paranaense.

Na residência da avó, na Zona 4, onde o jogador costuma se hospedar nas férias, um pôster de Alex na parede da sala deixa claro o orgulho que a família tem do jogador. Por lá, recebe a imprensa sempre que é solicitado a dar entrevistas. Não esconde o anseio de encerrar a carreira em um clube brasileiro, mas diz ainda não ter recebido propostas. Mesmo que elas não ocorram, conta ele, tem uma certeza: volta a morar em Maringá quando encerrar a carreira.

Enquanto isso não acontece, Alex Santos segue, direta ou indiretamente, levando o nome de Maringá pelo mundo afora. No principal álbum de figurinhas da Copa do Mundo, por exemplo, o nome Maringá esteve presente, em dois mundiais, graças a Alex Santos.

Best sellers de um genuíno “pé vermelho”

Laurentino Gomes é um entre tantos jornalistas que cresceu na profissão com o sonho de se tornar escritor e viver, exclusivamente, da publicação de seus livros. O reconhecimento veio com a indicação e posse da cadeira número 18 da Academia Paranaense de Letras (APL), que assumiu em setembro deste ano. Ele é autor do livro “1808”, que caiu no gosto do público, da crítica e dos imortais. Nascido em Maringá, em 1956, Laurentino Gomes foi apontado como um dos brasileiros mais influentes em 2008. Hoje mora no interior de São Paulo e na entrevista abaixo fala sobre seu vínculo com Maringá e a proeza de ter se tornado o primeiro “pé vermelho” imortalizado pela APL.



Divulgação

AO MENOS ENTRE OS AMANTES DOS LIVROS, VOCÊ É O MARINGAENSE QUE MAIS BEM REPRESENTA A CIDADE PAÍS E MUNDO AFORA. O SENHOR AINDA MANTÉM VÍNCULO COM MARINGÁ?

Sim, ainda mantenho profundas ligações com a cidade em que nasci. Além de amigos, tenho dois irmãos que moram e trabalham em Maringá. Visito-os pelo menos duas vezes por ano.

EM 2008, O SENHOR FOI ELEITO UMA DAS CEM PESSOAS MAIS INFLUENTES DO BRASIL PELA REVISTA ÉPOCA. TÍTULOS COMO ESSE AJUDAM A DIVULGAR SUA CIDADE NATAL?

Sempre me perguntam sobre minha origem, tanto nas entrevistas no Brasil como em Portugal, onde acabei de lançar o “1822”. Querem saber de minha família e formação. Também dediquei a Maringá boa parte do meu discurso de posse na Academia Paranaense de Letras. Lembrei que sou o primeiro “pé vermelho” a assumir uma cadeira nessa academia historicamente dominada por escritores e personalidades da região sul do estado.

SUA AGENDA, COMO DE TODO GRANDE ESCRITOR, INCLUI VIAGENS, PALESTRAS E NOITES DE AUTÓGRAFOS. VAI SER SEMPRE ASSIM OU COGITA SE APOSENTAR UM DIA?

Adoro essa rotina de escritor, na qual posso combinar trabalho e lazer. Por isso, não existem planos de aposentadoria. Ao contrário, enquanto tiver energia e saúde, pretendo pesquisar e escrever muito. Depois de lançar o “1808”, deixei o cargo que ocupava na Editora Abril, onde trabalhei 22 anos, e mudei-me para Itu, no interior de São Paulo. A rotina de viagens, aulas, palestras e entrevistas continua muito intensa, mas sempre que posso me refugio em Itu para estudar, escrever, meditar, passear com o cachorro e receber os filhos para um churrasco no fim de semana. Quem precisa se aposentar com uma vida assim?

VOLTAR A MORAR EM MARINGÁ ESTÁ EM SEUS PLANOS?

Meus irmãos têm feito um *lobby* muito forte nessa direção, mas por enquanto não pretendo voltar. A mudança para Itu de alguma forma representou um retorno às minhas raízes interioranas. Moro

numa casa no campo, com muito verde, muito silêncio e muitos passarinhos no quintal. Além disso, estou perto dos meus filhos, três dos quais moram em São Paulo. O outro mora em Buenos Aires, onde vou com frequência. Minha casa fica a 25 minutos do aeroporto de Viracopos, de onde posso voar para qualquer lugar do Brasil e até do exterior.

QUAIS SÃO SEUS NOVOS PLANOS? ALGUM POTENCIAL *BEST SELLER* NO “FORNO”?

Meu próximo livro vai se chamar “1889”, sobre o Segundo Reinado e a Proclamação da República. Já comecei a pesquisar e espero lançá-lo dentro de três anos. Dessa forma, fecho uma trilogia com as datas mais importantes da construção do Estado brasileiro no século 19: 1808, ano da chegada da corte de D. João ao Rio de Janeiro; 1822, da Independência; e, por fim, 1889, que marca a mais profunda transformação no processo político brasileiro com a abolição da escravidão, a derrubada da monarquia e o início do período republicano. ■



O TRABALHO NO CAMPO ESTÁ FICANDO MAIS FÁCIL GRAÇAS ÀS MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS AUTOMATIZADOS

A tecnologia invade a terra

PARA FACILITAR A ROTINA DO PRODUTOR, REDUZIR CUSTOS E AUMENTAR A PRODUTIVIDADE ESTÃO DISPONÍVEIS NO MERCADO MÁQUINAS COM COMPUTADOR DE BORDO, SISTEMA DE GESTÃO DE PRECISÃO DO TERRENO RURAL, ENTRE OUTRAS FACILIDADES GERADAS COM A TECNOLOGIA

Equipamentos digitais, monitoramento com ajuda de GPS, entre outros aparatos tecnológicos que as gerações anteriores nem imaginavam têm se tornado realidade no campo. As pesquisas e a tecnologia vão avançando para tornar a vida e o trabalho dos produtores rurais mais fácil, produtivo e rentável.

Dos arados puxados por bois e plantadeiras manuais, que por décadas dominaram o trabalho no campo, o produtor passou a con-

tar com máquinas mecanizadas, algumas com monitoramento de colheita via GPS e marchas automatizadas.

A New Holland, por exemplo, oferece tecnologia de ponta para o campo. De acordo com o diretor comercial da New Agro Máquinas Agrícolas, revenda de Maringá, Regis Edson Mazzardo, a fabricante lançou uma colheitadeira com capacidade que supera o trabalho de até três colheitadeiras convencionais. Hoje, as cabines das máqui-

nas contam com ar-condicionado e pré-disposição para GPS, que é utilizado para o monitoramento da produtividade da colheita.

De acordo com Mazzardo, a New Holland oferece *softwares* que possibilitam a utilização de um sistema de Gestão de Precisão do Terreno. Com essa tecnologia, é possível criar mapas de rendimento, linhas de orientação direcionais, marcações de campo e até importar mapas obtidos por satélite para facilitar a criação do campo. Há

ainda a possibilidade de imprimir folhetos que permitem a publicação simples de um documento com informações relevantes de uma operação agrícola específica. “É possível, através de amostragem, medir o teor de umidade dos grãos colhidos e o rendimento. O objetivo da tecnologia no campo é melhorar o retorno do plantio para o produtor”, destaca.

Com a oferta de tanta tecnologia, a New Agro oferece assistência personalizada. “Para cada máquina que é vendida, oferecemos um treinamento para o operador de como usufruir das vantagens e extrair o melhor rendimento da máquina. Além disso, um técnico acompanha o operador durante um dia de trabalho, dando orientações sobre a tecnologia e a manutenção do equipamento”, complementa Mazzardo.

Quem também oferece tecnologia ao produtor rural é a Valtra. Entre os diferenciais há o sistema de piloto automático, em que o operador não precisa se preocupar com o alinhamento da máquina, podendo dar mais atenção a outros detalhes da operação. “A precisão do alinhamento automático é de até dois centímetros. Com isso há 20% de aumento no rendimento das máquinas, redução de 15% no custo de aplicação de defensivos e redução com os custos de combustível e manutenção das máquinas”, detalha o coordenador de Marketing de Produto da Valtra, Rafael Costa.

A série BT da Valtra traz a comodidade e a vantagem de marchas automatizadas, que entre outras funções, possibilitam a programação de marchas mínimas e máximas de trabalho. Depois de realizada a programação no



Ivan Amorim

A NEW AGRO OFERECE TREINAMENTO PARA “ENSINAR O OPERADOR COMO USUFRUIR DAS VANTAGENS E EXTRAIR O MELHOR RENDIMENTO DA MÁQUINA”, EXPLICA O DIRETOR COMERCIAL, REGIS MAZZARDO

Pesquisas com células-tronco na fazenda do Cesumar

A tecnologia não é aplicada apenas em equipamentos e máquinas. Ela pode ser agregada à biologia em humanos, animais e vegetais, ganhando o nome de biotecnologia. Pensando na formação profissional e nos benefícios para o homem do campo, o Centro Universitário de Maringá (Cesumar) criou a Fazenda Experimental, cujos estudos e pesquisas atendem vários cursos da instituição, em especial os de Medicina Veterinária, Biologia, Biomedicina, Agronomia e Farmácia.

Na fazenda está em funcionamento o Centro de Biotecnologia Animal, que segundo o professor de Medicina Veterinária Fábio Luiz Bim Cavaliere, desenvolve pesquisas na área de congelamento de sêmen bovino e equino, produção *in vitro* de embriões bovinos e equinos,

vitricificação de embriões bovinos e clonagem animal. “No próximo semestre estaremos fazendo pesquisas com células-tronco. O objetivo é buscar o tratamento de lesões em alguns animais. Quanto à clonagem, já tivemos algumas gestações, mas ainda não tivemos nenhum animal nascido”, explica.

O Cesumar é o único centro universitário do Paraná que dispõe de um laboratório de fertilização *in vitro* de animais. “Temos dois laboratórios para esse tipo de fertilização: um para pesquisa e aulas práticas e outro para a produção comercial de embriões bovinos. Atualmente produzimos em torno de 450 embriões bovinos por mês e nossa meta para o ano que vem é alcançarmos mil embriões por mês. Atendemos criadores de todo o Paraná, Santa Catarina, Mato Grosso e Rondônia”.

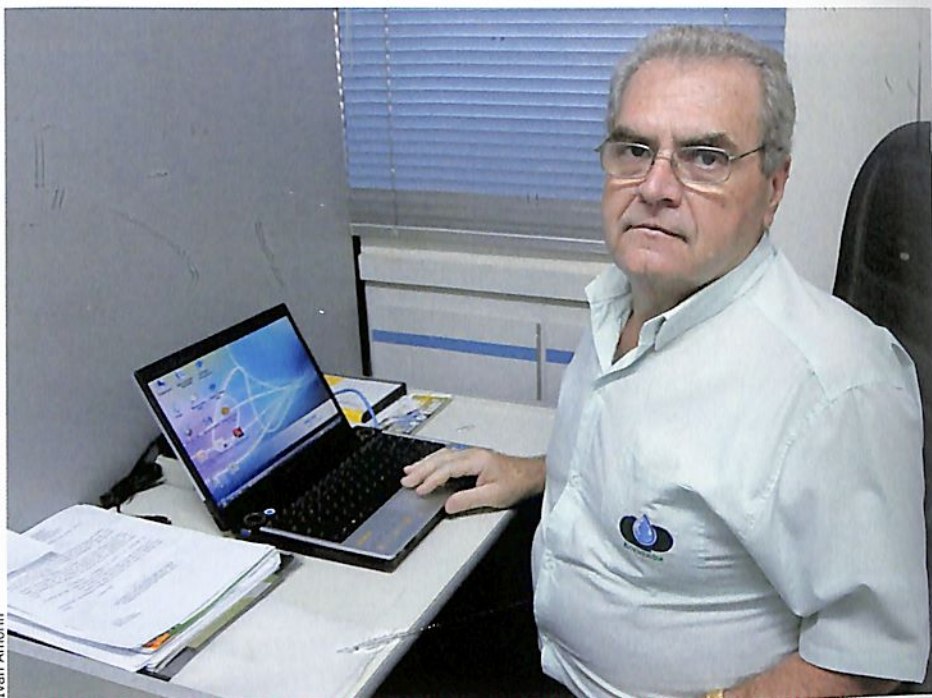
computador do trator, a transmissão faz a troca de marchas automaticamente, sem a atuação do operador. Assim, nessa opção o operador pode se concentrar no gerenciamento do implemento e da operação agrícola.

Nos últimos anos houve um aumento crescente na procura por máquinas com algum tipo de tecnologia. Costa explica que isso se deu devido à difusão e redução de custo das tecnologias. “Como os retornos do uso dessas tecnologias são rápidos e visíveis, elas estão passando a ser encaradas como necessárias pelo agricultor, sendo mais uma ferramenta que reduz os custos de produção e torna o negócio mais rentável”, comenta.

De acordo como gerente de serviços da Kato Tratores e Implementos (revenda Valtra), Honório Valdevino, a entrega das máquinas é sempre feita através de uma visita técnica na fazenda. “É necessário dar informações e subsídios para quem irá operar esses equipamentos. Além disso, quando a máquina é equipada com computador de bordo, é preciso conhecimento básico de informática”, ressalta.

MÁQUINA X HOMEM

A foice, ferramenta utilizada nas colheitas de cana-de-açúcar, aos poucos está dando lugar a enormes e potentes máquinas colhedoras. De acordo com o superintendente da Associação dos Produtores de Bioenergia do Estado do Paraná (Alcopar), José Adriano da Silva Dias, em média 50% das lavouras são mecanizadas no centro-sul do Brasil. No estado de São Paulo, maior produtor, o índice está em 70%, enquanto que no Paraná aproxima-se de 40%.



PARA O SUPERINTENDENTE DA ALCOPAR, JOSÉ ADRIANO DIAS, A TECNOLOGIA “É UM INVESTIMENTO ALTO, MAS NECESSÁRIO PORQUE NÃO SE FALA EM EXPANSÃO NA ATIVIDADE SEM PASSAR PELA MECANIZAÇÃO”

Cada colhedora substitui o trabalho de 80 cortadores, mas diferente do que se pode pensar, não tem causado desemprego. A explicação, conforme Dias, é que a mecanização está sendo utilizada, principalmente, em regiões que enfrentam falta de mão de obra. “Isso não tem gerado conflito entre máquina e trabalhadores. No campo, o contingente de trabalhadores vem diminuindo gradativamente, não só na cana, mas nas demais atividades”, esclarece Dias.

“A mecanização é um mal necessário”, afirma o diretor da Usina Santa Terezinha, Paulo Meneguetti, ao se referir à falta de mão de obra para as lavouras de cana. Atualmente, metade das oito unidades industriais da Usina estão mecanizadas e até o momento nenhuma demissão aconteceu por esse motivo. “Enfrentamos baixa oferta de mão de obra, muitos dos nossos trabalhadores vêm de outros estados, então a mecanização veio para suprir o déficit de traba-

lhadores”, justifica Meneguetti.

Atualmente, segundo informações da Alcopar, o setor gera, no Brasil, 870 mil postos de trabalho diretos. No Paraná, são cerca de 80 mil empregos. Porém, Dias argumenta que a tendência é que esse número caia aos poucos com a mecanização.

Meneguetti garante que na suas unidades não haverá redução de empregos, já que o processo não conta apenas com colheita, além disso, mesmo com as máquinas, há a necessidade da ação humana no processo.

A Usina Santa Terezinha tem mais de dez mil funcionários só para a lavoura. “A máquina não substitui o homem em todas as funções, precisamos contar com operadores de máquina e pessoal para a manutenção. Além disso, os trabalhadores não fazem apenas o corte da cana, antes é preciso preparar o terreno e fazer o plantio”, lembra Meneguetti.

A tecnologia no campo trouxe

benefícios, agilidade e comodidade. No entanto, isso pode pesar, e muito, no bolso do produtor. “É um investimento alto, mas necessário porque não se fala em expansão na atividade sem passar pela mecanização”, complementa o superintendente da Alcopar.

O custo de uma colhedora é de aproximadamente R\$ 850 mil, mas os valores agregados para garantir a funcionalidade do processo, como transporte da cana, tratores e maquinários, pode ultrapassar R\$ 3 milhões por colhedora, informa Meneguetti.

PROTOCOLO AGROAMBIENTAL

A União da Indústria de Cana-de-açúcar (Unica), que representa a indústria paulista produtora de

açúcar, etanol e bioeletricidade, e o Governo do Estado de São Paulo assinaram o Protocolo Agroambiental de Sustentabilidade, em junho de 2007. O documento, de adesão voluntária, prevê o fim das queimadas nos canaviais, como ação para preservação do meio ambiente. O setor paulista se comprometeu a mecanizar 100% das lavouras até 2014 em terrenos não-acidentados e até 2017 em terrenos acidentados.

O protocolo é válido apenas para o território do estado de São Paulo. “No Paraná, preferiu-se promover uma ampla discussão sobre o assunto e desenvolver programas para qualificar a mão de obra para não gerar desemprego”, explica o superintendente da Alcopar. ■



Ivan Amorim

PARA O DIRETOR DA USINA SANTA TEREZINHA, PAULO MENEGUETTI, A MECANIZAÇÃO NÃO GERA DESEMPREGO, PORQUE VEIO SUPRIR O DÉFICIT DE TRABALHADORES; “É UM MAL NECESSÁRIO”

Sua empresa está preparada?



NOTA FISCAL
ELETRÔNICA DA ACIM

Solução simples e eficaz:

- Alto índice de aprovação pelos clientes
- Emissão de Relatórios
- Não requer ERP
- Cadastro Único

**A PARTIR DE
R\$ 49,90***
*Lote de 10NF-es



www.acim.com.br | 44 3025-9595 | Maringá-PR

Preços dos lotes de terras nas alturas

POR QUE OS TERRENOS CUSTAM MAIS CARO EM MARINGÁ? PARA ESTUDIOSOS, O PROBLEMA É ANTIGO E PARA EMPRESÁRIOS, É PRECISO AMPLIAR O PERÍMETRO URBANO; PREFEITURA ESTÁ NOTIFICANDO PROPRIETÁRIOS DE VAZIOS URBANOS E COMEÇA A COBRAR IPTU PROGRESSIVO

Vende-se imóvel no Novo Centro de Maringá. Valor: R\$ 420 mil, por um apartamento com duas suítes e um quarto. Com R\$ 4 mil a mais, é possível comprar um apartamento, também com três quartos, no luxuoso bairro do Morumbi, em São Paulo. Mais mil reais são suficientes para arrematar um imóvel, com o mesmo número de quartos, na Barra da Tijuca, reduto dos emergentes cariocas e artistas de televisão.

Todos os preços citados foram divulgados por imobiliárias das respectivas cidades, no mês de outubro. A equiparação de preços do imóvel de Maringá com os outros dois, das duas maiores cidades do Brasil, em alguns de seus bairros mais valorizados, é apenas a comprovação de um fenômeno conhecido de quem mora na Cidade Canção: o alto valor do lote urbano.

Por que o terreno urbano é tão caro em Maringá? Para encontrar as respostas, é preciso voltar às origens do município, considerar as condições do mercado imobiliário local, o modelo de loteamento da cidade e o padrão de vida dos moradores da cidade.

Para o historiador João Laércio Lopes Leal, do Patrimônio Histórico da Prefeitura de Maringá, a cidade já

começou como um negócio imobiliário. “A primeira empresa da cidade, a Companhia Melhoramentos Norte do Paraná, era uma colonizadora, mas também uma imobiliária”, destaca Leal.

Estabelecida com capital inglês, em 1925, a companhia foi responsável pela colonização de milhares de quilômetros quadrados de terras no Paraná. Desde o início do processo, os imóveis eram usados não apenas com a finalidade de fixação de famílias, mas também para especulação. Depois de comprar o terreno da Companhia, o investidor devia fazer alguma edificação em dois anos, sob pena de perder a terra. Cumprida esta exigência, o proprietário estava livre para alugar, arrendar ou especular com o imóvel. “Desde o começo, havia o ‘mercado de datas’ em Maringá. O terreno era moeda de troca”, afirma Leal.

Sem as modernas formas de aplicação financeira, o mercado imobiliário cumpria o papel de reserva de valor a quem precisava manter ou ampliar o capital. Somado a isso, Maringá ganhava destaque pelo planejamento urbano, arborização e condições de infraestrutura favoráveis ao estabelecimento de famílias. “É importante destacar que Maringá



Arquivo ACIM

EM MARINGÁ OS TERRENOS SÃO MAIS CAROS, E ENTRE AS EXPLICAÇÕES HÁ RAZÕES HISTÓRICAS, A CIDADE ATRAI A CLASSE MÉDIA E A DEMANDA É MAIOR DO QUE A OFERTA

nunca deixou de atrair pessoas. Isso não ocorreu apenas com os pioneiros, mas nas décadas seguintes, em que a cidade recebe muitas pessoas, vindas de São Paulo, Minas Gerais e de outros estados”, comenta Leal.

ZONA DE CONTENÇÃO

Para o imobiliário Pedro Grando, que atua há 25 anos no mercado local e conta com empreendimentos em Campo Mourão, Paiçandu, Mandaguari e Jandaia do Sul, o preço acima de empreendimentos em outras cidades é inegável em Maringá. Na comparação entre lotes do mesmo padrão, um imóvel em Maringá é de



30% a 100% mais caro do que em Londrina, aponta ele.

Além da qualidade de vida superior e a condição de polo regional, que atrai mais investimentos para Maringá, Granado afirma que a legislação de ocupação e uso do solo é a grande responsável pelo encarecimento do terreno urbano. Na visão do empresário, a regulamentação colabora com a baixa oferta de imóveis e a restrição no uso do perímetro urbano. “A elevação no custo do lote é diretamente proporcional ao nível de exigências feitas pela prefeitura”, aponta Granado.

De acordo com legislação federal para o setor, em todo loteamento o proprietário precisa reservar 35% da área total, que será doada ao município e transformada em vias, praças e outros equipamentos públicos, que o governo local julgar necessários. O investimento feito na compra do

imóvel terá que ser diluído nos 65% de área restante, que será efetivamente loteada. Granado chama a atenção para o fato de que, em Maringá, além dos 35% regulamentares, os loteadores precisam oferecer até mais 6% do terreno ao poder público. “Para se construir na região da cidade conhecida como Zona de Contenção, é preciso doar mais 3%. Como o lote mínimo é de 400 metros quadrados, para se construir um imóvel de 300 metros quadrados, o loteador precisa entregar mais 3%”, compara Granado.

O imobiliário acredita que a criação da Zona de Contenção foi um erro histórico. Criada inicialmente nos arredores de bolsões inexplorados de terra - os vazios urbanos - a Zona de Contenção era composta por áreas com restrição de uso. Lotear a Zona de Contenção em pequenas unidades é deliberadamente difícil, como forma de forçar a ocupação dos vazios urbanos em pri-

meiro lugar. “A Zona de Contenção é o último lote do perímetro urbano, onde só se pode fazer loteamento com dois mil metros quadrados por unidade. Foi um erro, não forçou o loteamento nos vazios urbanos e restringiu a oferta de lotes”, comenta Granado.

O imobiliário afirma que apenas a flexibilização das exigências e a ampliação do perímetro urbano, além da melhor utilização da área já urbanizada, farão com que a oferta de imóveis cresça em Maringá. “É possível ampliar o perímetro urbano, avançando sobre a zona rural. Sobre as exigências, é preciso retirar esses 6% de doação extra, pois os agentes imobiliários jamais vão absorver esse prejuízo”, acredita Granado.

Poucos pontos percentuais e metros podem parecer insignificantes, mas fazem a diferença no preço final. Em Maringá, casas geminadas - duas unidades no mesmo lote, divididas por uma parede - não podem ser



SEGUNDO O HISTORIADOR JOÃO LAÉRCIO, NO INÍCIO DA COLONIZAÇÃO DA CIDADE, DEPOIS DE ADQUIRIR O TERRENO, O INVESTIDOR TINHA ATÉ DOIS ANOS PARA FAZER UMA EDIFICAÇÃO, SOB PENA DE PERDER O LOTE

feitas como em outros municípios: com frente mínima de seis metros. Pelos requisitos da prefeitura, a frente precisa ter oito metros. Num outro município, uma casa geminada com seis metros de frente e 25 de fundo tem área total de 150 metros quadrados. Em Maringá, o tamanho mínimo faz com que uma casa no mesmo padrão tenha 200 metros quadrados. “Na venda de duas casas geminadas, o loteador de Maringá oferece 100 metros quadrados a mais. Por baixo, isso representa um acréscimo de R\$ 18 mil no valor da venda de cada casa”, calcula Granado.

O sócio da BMW Empreendimentos Imobiliários, Wilson José Benali, assim como Granado, diz que tirar a exigência da doação de 3% da Zona de Contenção (e de 6% no caso de terrenos de 300 metros quadrados) ajudará a reduzir os valores dos lotes.

Com dois loteamentos para ser lançados no início do ano que vem, com um total de cerca de 600 terrenos, Benali conta que os arquitetos da empresa vislumbraram três cenários de loteamentos para decidir o mais indicado: comercializar terrenos de 300 metros quadrados e destinar, além dos 35% outros 3% para os espaços públicos, ou lotes de 400 metros. “Estamos estudando, mas deveremos oferecer as duas opções”.

O empresário acredita que os preços dos terrenos só deverão cair com o aumento do perímetro urbano. “Faz anos que o perímetro urbano não é ampliado, contribuindo para o inflacionamento do preço dos lotes existentes. Isso também indica a verticalização da cidade”, pondera.

Ele lembra outro fator que ajuda a elevar o preço: a exigência de que as incorporadoras forneçam a infraes-



PARA O IMOBILIARISTA PEDRO GRANADO, PARA AUMENTAR A OFERTA DE IMÓVEIS, É PRECISO FLEXIBILIZAR AS EXIGÊNCIAS DE LOTEAMENTO, AMPLIAR O PERÍMETRO URBANO E UTILIZAR MELHOR A ÁREA URBANIZADA

trutura, incluindo água, energia elétrica e até sinalização de trânsito, o que representa de 30 a 50% do custo final do terreno. “Esta infraestrutura é doada para as concessionárias de água e energia, que serão beneficiadas, mas quem pagou a conta foram os compradores dos lotes”, diz.

CUSTO É DO COMPRADOR

O empresário Valdemar Guimarães reitera que os compradores de lote pagam mais caro por causa da infraestrutura que o loteador deve oferecer. “Em alguns estados, como o Mato Grosso do Sul, as concessionárias de serviços públicos fornecem a infraestrutura de energia elétrica e água e os loteadores só precisam fazer a marcação do terreno e a abertura da rua. Em Maringá, o loteador é um intermediário e o custo fica por conta do comprador. Da mesma forma que todos os impostos que são cobrados do loteador são repassados aos compradores”.

Ele também concorda com outros empresários que a legislação e o plano diretor do município “es-

tabelecem um perímetro urbano muito pequeno, com poucas áreas disponíveis”. Para ele, é importante questionar que tipo de cidade os maringangenses querem: “se o ideal é manter a atual oferta de lotes ou eliminar os vazios urbanos, com preços acessíveis para as camadas de menor condição econômica? Será que esses proprietários de vazios urbanos se não forem forçados, reduzirão o preço do lote para facilitar a compra por quem tem menor poder aquisitivo?”, questiona.

Guimar opina sobre o assunto: “acredito que os vazios urbanos de certo modo são positivos porque os proprietários desses terrenos estão reservando uma área para analisar o que pode ser feito de melhor no futuro, seja um hospital, uma escola, um shopping ou qualquer empreendimento que necessita de uma área maior”.

AUMENTO NA TAXA

A prefeitura concorda com a necessidade de ampliação na oferta de imóveis da cidade. A partir deste

ano a principal ferramenta do poder público para forçar a ocupação do solo disponível no perímetro urbano é uma mudança no Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana (IPTU). De olho nos vazios urbanos, a prefeitura passou a adotar a cobrança de IPTU com progressividade no tempo, ou seja, a taxa aumenta para cada ano de subutilização do imóvel. De acordo com o secretário de Planejamento, Jurandir Guatassara Boeira, os efeitos da nova regra serão sentidos a partir do ano que vem. "Cento e dezenove pessoas foram notificadas pela prefeitura", afirma Boeira. "Aqueles que não atenderem às recomendações de parcelamento do solo começam a pagar o IPTU Progressivo em 2011", acrescenta o secretário.

O objetivo do IPTU progressivo é aumentar o valor do imposto cobrado sobre terrenos não loteados, não aproveitados ou não edificados. Ano a ano, a alíquota no cálculo do impos-

Ivan Amorim



COM O OBJETIVO DE AMPLIAR A OFERTA DE IMÓVEIS, A PREFEITURA ESTÁ ADOTANDO O IPTU PROGRESSIVO; SEGUNDO O SECRETÁRIO JURANDIR GUATASSARA BOEIRA, 119 PESSOAS FORAM NOTIFICADAS



UMA QUESTÃO DE OFERTA E PROCURA: PARA O DIRETOR DO SECOVI-PR, JUNZI SHIMAUTI, "A VERDADE É QUE NÃO ESTÁ HAVENDO MUITA OFERTA"

to desses imóveis é reajustada. Além dos 3% já cobrados normalmente, serão acrescidos mais 2% por ano, se o imóvel não for parcelado.

A cobrança do IPTU Progressivo está prevista no Estatuto das Cidades, que estabelece alíquota máxima de 15% sobre o valor venal do imóvel. Em Maringá o valor máximo será de 13% - soma dos 3% cobrados nos imóveis urbanos atualmente e dos 10% que poderão ser acrescidos ao longo de cinco anos. Para os imóveis atingidos pelo IPTU Progressivo, a alíquota, no primeiro ano, será de 5%, passando para 7% no segundo ano, 9% no terceiro, 11% no quarto e 13% no quinto.

Para o diretor estadual do Sindicato da Habitação e Condomínios do Paraná (Secovi-PR), Junzi Shimauti, o IPTU Progressivo ajuda, mas não resolve o problema. "É um dos instrumentos para baixar o preço, mas o que vale é a lei da oferta e da demanda. A verdade é que não está havendo muita oferta, enquanto a demanda é grande", afirma Shimauti.

O Secovi-PR estima que existam

hoje cerca de três imóveis para venda e dois mil imóveis livres para locação em Maringá. Muitos outros estão sendo construídos, mas a oferta só se concretizará na conclusão do empreendimento. "Existe um tempo de maturação. Uma casa demora de seis a oito meses para ficar pronta. Já um prédio leva até quatro anos", analisa Shimauti. "É difícil esperar uma redução do preço no curto prazo. Daqui a quatro anos, a oferta de imóveis vai aumentar, mas não sabemos como estará a demanda", avalia o diretor, referindo-se à conclusão das dezenas de prédios que estão sendo construídos.

O diretor do Secovi-PR acredita que se as condições econômicas atuais forem mantidas, a demanda por imóveis seguirá forte nos próximos anos. "Temos vários fatores positivos. A moeda está estável e, depois de duas décadas de restrição, temos crédito fácil para financiamentos imobiliários", ressalta Shimauti. Nos próximos anos, o setor já espera o encarecimento no custo da construção civil, que também impactará no valor dos imóveis. "Em todo o

www.acim.com.br

Brasil teremos a construção de estádios, aeroportos e outras obras de preparação para a Copa do Mundo de 2014. Estas obras vão competir com a construção civil na absorção de mão de obra e insumos”, analisa Shimauti.

RETOMADA

Especialista no estudo da dinâmica do mercado imobiliário de Maringá, o geógrafo e professor César Miranda Mendes afirma que a visão do imóvel como investimento por excelência se mantém na atualidade. Mendes publicou diversos livros e artigos sobre a ocupação do solo urbano na cidade. Na comparação com outros municípios da região, como Londrina, Apucarana e Arapongas, o lote sofre mais inflação em Maringá. “A cidade é um reduto de classe média e, desde o Plano Real, o imóvel é a melhor forma de investimento para essa classe”, explica. Ele afirma que a recente onda de inflação no preço dos imóveis urbanos é uma reação ao período econômico anterior à estabilização da moeda, em que o investimento sofreu estagnação. “A cidade é um grande negócio, onde se ganha dinheiro investindo em imóveis. Há valorização porque há procura”, conclui.

Com base em seus estudos, Mendes aponta que em regiões como a Zona 7, os imóveis tiveram uma valorização de 450% em dez anos. E como todo processo tem seu esgotamento, para ele, as áreas que se valorizaram antes na cidade tendem a perder gradativamente o valor, seja pela competição com novas áreas de interesse do mercado imobiliário ou pelas próprias condições locais. “Regiões de valorização mais antiga, como as avenidas XV de Novembro e a Tiradentes, terão perda gradativa de valor. Isso se deve ao próprio



“REGIÕES DE VALORIZAÇÃO MAIS ANTIGA, COMO AS AVENIDAS XV DE NOVEMBRO E A TIRADENTES, TERÃO PERDA GRADATIVA DE VALOR”, ACREDITA O GEÓGRAFO CÉSAR MIRANDA MENDES

adensamento e as dificuldades do local. Pelo fato destas regiões estarem no centro, surgiu uma série de inconvenientes para os moradores, como o trânsito”, compara.

FUNÇÃO SOCIAL

De acordo com suas pesquisas sobre a origem do modelo de urbanização de Maringá, a socióloga Ana Lúcia Rodrigues, que é coordenadora do Observatório das Metrôpoles da Universidade Estadual de Maringá (UEM), os planejadores públicos e privados - prefeitura e Companhia Melhoramentos - mantinham uma relação muito próxima, desde o início da colonização, em que os interesses do mercado imobiliário sempre vinham em primeiro lugar. “Muitos diretores da Companhia exerceram cargos públicos. Prefeitos e muitos vereadores eram ligados ao mercado imobiliário ou influenciados pelos seus interesses”, ressalta a socióloga. Ela afirma que o projeto para Maringá, idealizado por esses agentes, era de uma cidade com alta qualidade de vida, planejamento urbanístico exemplar e amplos terrenos, mas restrito a pessoas com alto poder aquisitivo. “Por meio da planta

geral de valores, o poder público sempre manteve o preço elevado da terra, tornando-a inacessível a uma grande parte da população”, avalia Ana Lúcia.

Para alimentar a ciranda financeira, a prefeitura teria sofrido pressão para manter a lógica de valorização e preços altos, para que os proprietários de terra não sofressem corrosão no valor de seus ativos - lotes e imóveis no perímetro urbano de Maringá. “Isso só foi possível porque Maringá é uma cidade ainda em expansão, que polariza uma região grande e atrai investimentos. Ao contrário da maioria das metrôpoles brasileiras, sua população deverá crescer mais nesta década do que na anterior”, explica a socióloga.

Para Ana Lúcia, é preciso reverter o histórico de exclusão e implementar as ferramentas previstas no Plano Diretor. “Temos 16 mil famílias na fila da casa própria em Maringá, pessoas que não conseguem ter acesso a um imóvel por causa do preço”, destaca. “A prefeitura precisa forçar os proprietários de vazios urbanos a parcelar seus lotes, fazendo com que a oferta de imóveis aumente e o preço geral caia”, afirma Ana Lúcia. ■

Das ondas do rádio para a ACIM

NESTA EDIÇÃO, O PERFIL TEM UM FORMATO DIFERENCIADO; POR PROBLEMAS DE SAÚDE, JOAQUIM DUTRA, NÃO PÔDE RESPONDER DIRETAMENTE TODAS AS PERGUNTAS E COUBE AO FILHO LUÍS MARCELO DUTRA, QUE HOJE É DIRETOR ADMINISTRATIVO DA RÁDIO CULTURA FM, A FUNÇÃO DE FALAR SOBRE SEU PAI

Joaquim Dutra ajudou a construir a história da comunicação em Maringá e também da Associação Comercial, já que foi um dos incentivadores da criação da entidade, inclusive a empresa Irmãos Dutra, de propriedade do pioneiro, foi uma das primeiras associadas da ACIM.

Dutra assumiu a presidência da entidade entre 1968 e 1969, após a renúncia de Ermelindo Bolfer, que estava de mudança para Curitiba. Na época em que ele foi presidente, a Associação Comercial, em parceria com o poder público, pleiteou com sucesso a criação da Universidade Estadual de Maringá (UEM) e intensificou a realização de cursos para a profissionalização de associados e colaboradores.

O filho de Dutra, Luís Marcelo, conta que realmente uma das dificuldades da época era a qualificação de pessoas no trabalho. “Meu pai comentou isso comigo várias vezes. Tinha dificuldade em delegar algumas funções por não ter pessoas para executá-las”, diz o filho. Diante dessa realidade, a formação profissional dos filhos foi prioridade.

Para Luís Marcelo, rege o sentimento de orgulho do pai diante dos feitos em prol da comunidade maringaense. “Meu pai sempre teve visão para o futuro. Ele tinha a facilidade de passar do campo das ideias para a realidade. Homem de grandes ideias e também de

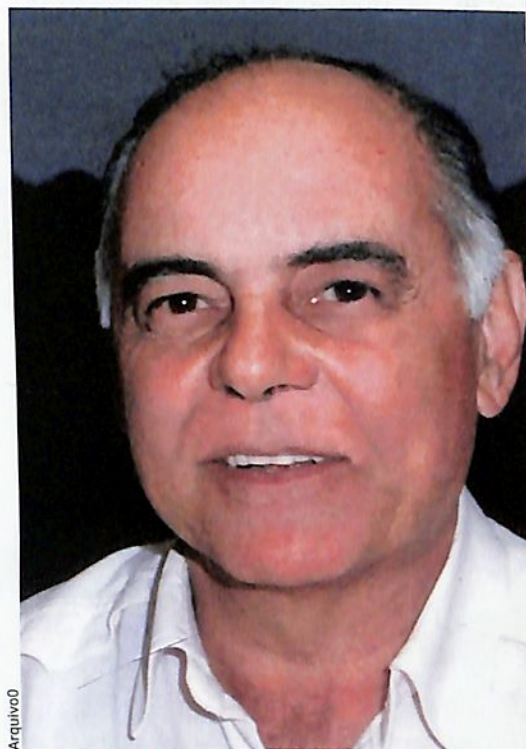
realizações. Além disso, durante os anos que atuou como conselheiro e presidente da ACIM teve a oportunidade de desempenhar um papel importante para o crescimento da entidade e de Maringá”.

Quando questionado sobre política, Joaquim Dutra é enfático ao dizer: “Eu não sou político. Não daria certo para esta função!”. Ele conta que recebeu propostas para ingressar na política, mas não aceitou. “Tudo que fiz foi para o bem das pessoas e da comunidade onde vivo. Fiz sem ter um cargo político, mas pensando no desenvolvimento de Maringá”, frisa.

COMUNICAÇÃO

Dutra chegou a Maringá em 1950, vindo de São Paulo acompanhado dos pais, com 21 anos. Em 1954, casou-se com Luiza Lemos Dutra, com quem tem três filhos. A comunicação entrou na vida dele em 1952, quando foi locutor da Rádio Cultura. Tempo depois passou para o departamento contábil da rádio, já que era técnico em contabilidade. Aos poucos conquistou espaço e se tornou gerente da emissora. Dessa função para sócio-diretor da empresa não demorou muito. Vale destacar que muitas reuniões da ACIM foram realizadas no auditório da Rádio Cultura.

O empresário também foi um dos sócios do Jornal de Maringá, ao lado de Samuel Silveira e Ivens Lagoano Pacheco e assumiu, em



Arquivo0

JOAQUIM DUTRA, PRESIDENTE DA ACIM NO FINAL DA DÉCADA DE 1960

1964, a direção da Folha do Norte do Paraná. Dez anos depois fundou, em 29 de junho, o jornal O Diário do Norte do Paraná. “Na época, O Diário foi montado com maquinário todo importado”, recorda Dutra. Ele ainda foi um dos fundadores da TV Cultura, que hoje pertence ao Grupo RPC.

“A minha paixão pela comunicação sempre foi muito grande, em especial o rádio. Desde sua criação, além de comunicar e entreter, o rádio foi relator de guerras, instrumento de denúncia, transmissões esportivas e de fatos que marcaram o mundo”, diz. ■

A Estação Ferroviária de Maringá

A abertura da linha férrea era tida como sinônimo de progresso no alvorecer da década de 1950. E em Maringá isso não foi diferente, já que a população aguardou ansiosa a inauguração da Estação Ferroviária, fato que se consolidou em 31 de março de 1954. Recentes pesquisas indicam a presença de ferroviários nos arredores da cidade desde 1943.

Com esta nova forma de transporte e de escoamento de produtos, os empresários locais vislumbraram as facilidades que seriam proporcionadas. Menos de um mês após o início das atividades, a ACIM articulou a ampliação da capacidade de carga/vagões, com o objetivo de atender a demanda existente. O quesito de oferta e procura acabou se tornando o principal problema do ramal ferroviário de Maringá.

Face às problemáticas enfrentadas, o local chegou a abrigar aproximadamente 70 moradias na colônia de ferroviários, além dos galpões de cargas e do pátio de manobras.

No final da década de 1960, a Estação Ferroviária foi readaptada para melhor atender as necessidades dos usuários. Outro prédio foi planejado e iniciou-se uma nova era.

Em 10 de novembro de 1970, o prefeito Adriano José Valente nomeou o espaço público existente em frente ao local: de Praça Nações Unidas – Baluarte da Paz. O interessante foi que a Estação nunca recebeu uma denominação.

Na segunda metade desse mesmo decênio, o traslado de passageiros foi cessado, ficando Maringá somente com o objetivo de escoar

e receber produtos. Na época, a empresa que administrava a estação alegou que a baixa procura dos usuários estava causando altos prejuízos.

A Estação Ferroviária de Maringá foi administrada pela Rede Ferroviária São Paulo-Paraná de 1954 a 1957, pela Rede Viação Ferroviária Paraná-Santa Catarina até 1975 e pela Rede Ferroviária Federal S.A. até 1996. Atualmente, está sob o comando da América Latina Logística (ALL).

Em 1991, a estação foi transferida da área urbana e sua estrutura foi demolida, bem como as casas da colônia, pátio de manobras e galpões. Em tempo: vale lembrar que o eixo monumental sugerido pelo engenheiro Wladimir Babkov previu a constituição, ao longo de uma linha



Estação Ferroviária em 1960



O novo layout da Estação em 1969

imaginária, da igreja matriz (Catedral), estações rodoviária e ferroviária, centro de convivência e estádio municipal. O traçado vertical fez jus ao proposto, mas perdeu o sentido na contemporaneidade.

Rememorar o transporte ferroviário é trazer à tona lembranças de antigos moradores, que usufruíram de viagens no balanço nostálgico para as mais variadas regiões do Brasil. Hoje, grande parte dos jovens brasileiros desconhece o prazer de um passeio como este.

Miguel Fernando é especialista em História e Sociedade do Brasil

Mantenha a vida pessoal longe da profissional

ASSUNTOS DOMÉSTICOS E DISCUSSÃO DE RELACIONAMENTO NÃO DEVEM ENTRAR NA EMPRESA

Quer desabafar sobre problemas pessoais com um colega de trabalho? Aproveite a hora do almoço. Assim, simples. Você pode até responder a um "tudo bem?" com uma resposta do tipo: "mais ou menos, as coisas lá em casa estão meio difíceis", mas pelo bem da sua carreira não vá além disso. Mas isso ainda não é o mais grave. O que não pode acontecer mesmo é discutir assuntos domésticos na frente de um cliente - isso sim é imperdoável.

Todo empresário sabe (ou pelo menos deveria saber) que é impossível exigir que o funcionário esqueça, oito horas por dia, que tem contas a pagar, reunião de pais ou exames de rotina para fazer. Nenhuma vida termina quando se registra o cartão ponto, mas espera-se de todo funcionário bom senso. Um exemplo: você até pode aproveitar os 15 minutos do cafezinho para responder uma mensagem rápida no celular, mas não é nada indicado atender uma ligação do celular pessoal na mesa de trabalho e falar alto, dar risadas ou, pior ainda, ser grosseiro com quem está do outro lado da linha.

Usar o tempo que deveria ser destinado ao trabalho para resolver questões pessoais ou simplesmente falar sobre elas pode até ser disfarçado, mas uma hora ou outra os índices de produtividade começam a despencar. Então, o problema passa a tomar maiores proporções e o que parecia ser uma prática banal pode



levar a demissão. E quem trabalha diretamente com atendimento ao público deve ter ainda mais cuidado: marcar um jogo de futebol com os amigos, tentar uma hora com a manicure ou lembrar o marido que ele precisa levar pão para casa pode tirar do sério quem espera ser atendido - e com razão.

Outra prática que deve ser evitada no ambiente corporativo é a super exposição. Escolha apenas aqueles colegas em que realmente confia para dividir alguma conquista ou uma aflição. Como ninguém está livre de ser alvo de fofoca, o ideal é se preservar. Para quem está passando por problemas realmente sérios e

delicados, uma boa forma de conseguir apoio é falar diretamente com seu superior ou com o setor de Recursos Humanos. Mesmo em uma conversa franca evite chorar, é absolutamente constrangedor e revela muito a fragilidade em um ambiente onde é preciso mostrar força e uma boa dose de sangue frio.

E, falando ainda em discrição, não esqueça que o que aconteceu e foi falado no *happy hour* deve ficar fora da empresa. O que se passa lá fora, muitas vezes perde a graça quando se coloca o crachá.

Dayse Hess é jornalista e especialista em design de moda

Vale a pena
OUVIR

VINÍCIUS DORNE - JORNALISTA



CD R.E.M. – Murmur Deluxe Edition
Murmur foi o primeiro álbum da banda R.E.M, lançado em 1983, e recebeu recentemente uma nova edição, remasterizada com músicas da banda norte-americana. Nesta nova edição especial do disco está incluído um CD com show inédito gravado no Larry's Hideaway (Toronto), em 1984. Murmur é apontado por alguns críticos como um dos grandes sucessos da banda. Para os fãs, também foram lançadas edições remasterizadas de "Reckoning" (1984) e "Fables of the Reconstruction" (1985). Após 27 anos do lançamento, vale à pena ouvir "Radio Free Europe", "Laughing" e "We Walk". "We Walk".

CD Jorge Drexler: "Eco2"

É no álbum "Eco2", do cantor e compositor uruguaio Jorge Drexler, que está presente a conhecida música "Al Otro Lado Del Río", do filme "Diários de Motocicleta", de Walter Salles. O álbum repleto de poesia cotidiana é uma reedição de "Eco", lançado em 2004, e conta com três músicas extras. Drexler traz como epígrafe versos de Chico Buarque. Afinal, o músico uruguaio já demonstrou admiração por diversos cantores brasileiros. "Eco2" conta com músicas de batidas mais "pop" e outras mais lentas e sensíveis.

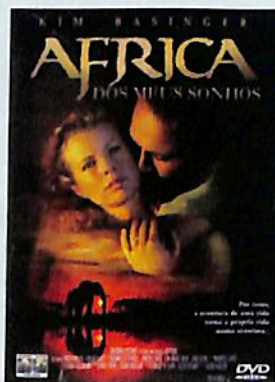
Vale a pena
ASSISTIR



ROSE ULLER - DIRETORA DE MÍDIA

UM SONHO POSSÍVEL – JOHN LEE HANCOCK (2009)

Com Sandra Bullock no elenco, é um filme inspirado em fatos reais e conta a história de um jovem negro morador de rua, vindo de um lar destruído, que é ajudado por uma família branca e rica que acredita em seu potencial. Uma mãe que busca os filhos na escola se depara com a cena de um adolescente grandalhão vestindo apenas camiseta e bermuda em pleno frio fica comovida, e ao saber que ele é colega de



turma da sua filha, resolve acolhê-lo em sua casa. A história é uma lição de amor ao próximo. E essa lição se estende para ambos os lados da trama, pois o adolescente e a família aprendem novos valores familiares são descobertos.

ÁFRICA DOS MEUS SONHOS – HUGH HUDSON (2000)

Tem Kim Basinger como atriz principal e a história é baseada em fatos reais. Uma mulher que viveu cercada de luxo na Itália sofre um grave acidente e após a recuperação (período que faz uma retrospectiva do que viveu e como viveu) decide mudar sua vida. Casa-se com um amigo e abandona o conforto para se aventurar com ele e o filho num pequeno rancho na África. A sensação de liberdade e o poder das belas coisas da natureza a atraem, mas lá ela perde o marido e o filho. Neste filme, a força feminina dá um exemplo de garra, raça e coragem. O filme é um pouco previsível, mas tem boa fotografia, as imagens são lindas, a trilha sonora é legal e para quem se deixa envolver pela trama, os poucos recursos de áudio e vídeo utilizados ficam imperceptíveis.

O que estou
ENDO

CLAUDINÉA BASQUES FERNANDES - EMPRESÁRIA



O PERFUME - A HISTÓRIA DE UM ASSASSINO
AUTOR: PATRICK SÜSKIND
RECORD
256 PÁGINAS

Patrick Süskind, em O Perfume, descreve Jean-Baptiste Grenouille como um humano monstruoso cuja essência representa e retrata outros geniais monstros do século XVIII, capazes de matar ou morrer para conseguir atingir seu objetivo. Diversos tipos de sentimento humano (menosprezo, prazer, amor e ódio) são descritos e comparados ao aroma, odor e fedor. Grenouille nasceu debaixo de uma mesa de limpar peixes, em meio às moscas, mas apesar disso não exalava cheiro. No entanto, tinha um olfato incomum e buscava incansavelmente sua identidade. Seu objetivo era encontrar o perfume que despertasse nos homens o amor na sua plenitude, mesmo que para isso tivesse que matar ou morrer.

LETÍCIA OLIVEIRA - COORDENADORA DE MARKETING



FOCO DO CLIENTE – O CLIENTE COMO LEAL INVESTIDOR PARA O FUTURO DA SUA EMPRESA
AUTOR: JOSÉ CARLOS TEIXEIRA MOREIRA
GENTE EDITORA
224 PÁGINAS

Este livro mostra de uma maneira clara e objetiva o que pode ser feito para ter foco no cliente sem perder o foco no mercado e nos concorrentes. Os clientes querem atenção e esperam que seus desejos sejam entendidos. Portanto, quem oferece essa confiança alcança resultados desejáveis e invejáveis e os clientes promovem, com espontaneidade, a aliança com empresas que admiram. Vale à pena ler e descobrir o lógico de uma maneira mais prática.

Vale a pena
NAVEGAR

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

<http://culturaeconsumo.blogspot.com>: blog do professor Francisco Giovanni Vieira, da Universidade Estadual de Maringá (UEM), que comenta sobre fenômenos de consumo e cultura, com base em filmes, notas de viagens, entre outros

<http://www.aba.com.br>: portal da Associação Brasileira de Anunciantes (ABA), que trás, entre outros, informações sobre os comitês de melhor prática da associação (comunicação por conteúdo e gestão financeira de marketing, por exemplo) e notícias

<http://www.youtube.com/conarhvideos>: portal do Congresso Nacional de Gestão de Pessoas, que aconteceu em agosto; traz vídeos com dicas de profissionais sobre os desafios do RH, geração Y, entre outros assuntos de gestão de pessoas

CURSOS

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

■ FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA

Instrutor: Eduardo Viola Simões

Data: 29 de novembro a 2 de dezembro, das
19 às 23 horas

■ ROTATIVIDADE NAS EMPRESAS

Instrutora: Ana Carolina Dallalio

Data: 30 de novembro a 2 de dezembro, das
19 às 23 horas

■ NEGOCIAÇÃO ESTRATÉGICA

Instrutor: Adriano Cipriano

Data: 6 a 9 de dezembro, das 19 às 23 horas

PRÊMIO PARA JORNALISTAS E ACADÊMICOS

Os ganhadores da quarta edição do Prêmio Fundacim de Jornalismo serão conhecidos no dia primeiro de dezembro. Os trabalhos inscritos serão avaliados, neste mês, por uma comissão julgadora composta por profissionais de Comunicação e Jornalismo e representantes da ACIM e de entidades parceiras. São duas categorias: Profissional (com três modalidades) e Acadêmicos. O autor do melhor trabalho de cada modalidade da categoria profissional (rádio, TV e impresso) ganhará R\$ 2,5 mil e o primeiro colocado da categoria acadêmicos receberá R\$ 1,5 mil. Os segundo e terceiro colocados de ambas as categorias ganharão troféu e certificado. O tema deste ano foi "acessibilidade" e as inscrições se encerraram em 8 de outubro.



ASSOCIADO DO MÊS

Com uma linha de produtos que inclui desinfetantes, amaciantes, água sanitária e limpeza pesada, a Super Clean deverá colocar em breve no mercado um lava roupas líquido e um produto para limpar vidros, segundo o gerente administrativo, Humberto César Domingues.

A empresa está há 14 anos no mercado no ramo de limpeza e higiene, e os produtos fabricados em Maringá são comercializados em Santa Catarina, Rondônia, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, por meio de representantes e de distribuidores. A fábrica gera 29 empregos diretos.

A Super Clean se associou à ACIM há pouco mais de dois meses e segundo Domingues, os motivos foram os serviços disponibilizados pela associação, como cursos, palestras, convênios e consultas de informação de crédito. "Já estamos participando dos cursos e palestras oferecidos pela ACIM para o aperfeiçoamento dos funcionários. Queremos fazer desta parceria um diferencial para nossos colaboradores", diz. O telefone da empresa é o (44) 3267-5226.

CONCURSO DE DECORAÇÃO PARA CASAS E COMÉRCIO

Estão abertas as inscrições para o Concurso de Decoração de Natal em Maringá, que é realizado pela ACIM e organizado pelo ACIM Mulher, com apoio da prefeitura, Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar) e Centro Universitário de Maringá (Cesumar). São cinco categorias de decoração: vitrine, externa de prédios comerciais, externa de edifícios residenciais, interna e externa de shoppings e externa de residências. O julgamento das decorações inscritas acontecerá entre 1 e 14 de dezembro e a divulgação dos ganhadores será em 17 de dezembro. O vencedor de cada categoria ganhará uma televisão de LCD de 32 polegadas e o segundo e terceiros colocados serão premiados com troféus. As inscrições são gratuitas e podem ser feitas até 3 de dezembro no site www.acim.com.br/natal2010 ou pelo telefone (44) 3025-9595.

EMPREENDER COMEMORA DEZ ANOS

Dez anos de realizações merecem comemoração. É por este motivo que no dia 9 de novembro será realizado um evento para marcar a primeira década de trabalho do programa Empreender, vinculado à ACIM. Será às 19h30, no Moinho Vermelho Buffet e contará com a palestra do consultor Fabiano Brum, que falará sobre "Afinando o empreendedor", e com um jantar. São esperadas 400 pessoas.

Segundo o coordenador do programa, Eraldo Luiz Pasquini, além da comemoração, trata-se de uma ocasião importante para realizar um intercâmbio entre os empresários que participam do programa.

Pasquini destaca algumas ações importantes realizadas pelo Empreender ao longo dos anos: as negociações conjuntas para compra de matéria-prima e suprimentos, o aumento da competitividade e do faturamento das empresas que integram os núcleos setoriais e a realização da Feira Festas e Noivas. "Além da troca de experiências entre os membros dos setores", completa. O Empreender conta com 25 núcleos setoriais, num total de mais de 270 empresas de pequeno porte participantes.

Os convites para o evento de comemoração custam R\$50 e devem ser adquiridos na secretaria da ACIM. Mais informações pelo telefone (44) 3025-9649.



Ivan Amorim

IGUALDADE RACIAL E FESTIVAL AFRO BRASILEIRO

A segunda edição do Festival Afro Brasileiro acontecerá de 13 a 30 de novembro e novamente a ACIM será parceira do evento. Na programação estão previstos *workshops*, exposições, palestras, apresentações culturais, campeonatos de *skate*, *step* e *hip hop* e concurso de beleza.

O assessor municipal de Igualdade Racial, Ademir Felix de Jesus, participou da reunião do Conselho de Administração da ACIM em 4 de outubro e apresentou os resultados da primeira edição do festival, que aconteceu em novembro do ano passado. Ele lembrou que durante a primeira edição foi inaugurada a Praça Zumbi dos Palmares, entre os conjuntos Santa Felicidade e João de Barro I. O espaço foi revitalizado com recursos do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), com cobertura da quadra esportiva, reforma do espaço para jogos e um anfiteatro ao ar livre.

Ao final da reunião na ACIM, Felix de Jesus entregou uma cópia do vídeo com um resumo do 1º Festival Afro e um certificado de agradecimento à ACIM, por meio do presidente Adilson Emir Santos (foto). "Conseguimos realizar um grande festival graças ao apoio de todos, da iniciativa privada, das entidades e das secretarias municipais", lembrou o assessor.

PAULO HENRIQUE AMORIM EM MARINGÁ

Cada empresa associada à ACIM tem direito a um convite para a palestra do jornalista Paulo Henrique Amorim, que será no dia 17 de novembro, no Teatro Marista, a partir das 19 horas. A palestra será uma realização da RIC/Record, em parceria com a ACIM, e faz parte do projeto Ímpar, da RIC. Os convites já estão disponíveis na ACIM.

O Ímpar é uma pesquisa realizada pelo Ibope a pedido da RIC que aponta as marcas mais lembradas e preferidas pelos consumidores paranaenses. Antes da palestra de Paulo Henrique Amorim, serão entregues os certificados para as empresas que se destacaram em seu segmento, de acordo com a pesquisa feita junto aos consumidores.

SEGURANÇA NO COMÉRCIO

Como prevenir furtos e assaltos no comércio e o que fazer em caso de um assalto? Estes foram assuntos abordados nos cursos realizados pelo Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg) e pela ACIM nos dias 19 e 20 de outubro, com a participação de duas turmas.

Quem deu as dicas foi o primeiro tenente da Polícia Militar, Radamés Luciano Vinha, que atua há 14 anos na PM e responde pela chefia da seção de planejamento do Estado Maior do 4º Batalhão da Polícia Militar de Maringá. O curso teve apoio do Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar), Sindicato dos Combustíveis (Sindicombustíveis) e Associação de Revendedores de Combustíveis (Arcomar).

Ivan Amorim



Ivan Amorim

MANUTENÇÃO DA FROTA DE MARINGÁ

Os principais problemas encontrados nos veículos que circulam em Maringá são pneus gastos, escapamentos furados, extintores com prazo de validade vencido e prazo para a troca de óleo expirada. Essas irregularidades foram detectadas pelas 21 empresas integrantes dos núcleos setoriais de autoelétricas e automecânicas, do Programa Empreender.

Em 25 de setembro, as empresas realizaram a 7ª Inspeção Técnica Veicular Preventiva e inspecionaram mais de 20 itens de segurança. Segundo o presidente do núcleo setorial de automecânicas, Angelo Martins Junior, 141 veículos foram inspecionados. "É preciso que o condutor faça manutenções preventivas e periódicas, evitando problemas que tornam o custo da manutenção mais elevado e podem oferecer riscos ao condutor e passageiros do veículo", completa. Os dados servirão para um relatório estatístico sobre o quadro de conservação dos veículos da cidade.

RESTITUIÇÃO DE INSS

Um convênio firmado entre a Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná (Faciap) e o escritório de advocacia Nelson Willians, presente em 23 estados, prevê, por meio de uma ação judicial, a restituição de valores pagos indevidamente ao INSS nos últimos dez anos. A ação contempla a isenção de contribuição previdenciária sobre os pagamentos feitos nos 15 primeiros dias de afastamento do funcionário doente ou acidentado, além de salário maternidade, férias, 13º salário e posterior compensação.

O escritório Nelson Willians irá representar as associações e os filiados à Faciap, inclusive a ACIM. Cada empresa associada poderá restituir de três a seis vezes a folha de pagamento atual. A ACIM já aderiu à ação e comprometeu-se a enviar mensalmente ao escritório os comprovantes de recolhimento da Gerência de Orientação e Fiscalização de Produtos (Gefip). Para obter mais informações e efetuar a adesão, os telefones são os (41) 3039-1500 e (41) 9604-3236.



Divulgação

Corpo de Bombeiros: sempre alerta

ESTÁ SENDO FORMADA NO QUARTEL CENTRAL UMA ESCOLA DE BOMBEIROS COM 48 ALUNOS, COM FORMATURA PREVISTA PARA JANEIRO DE 2011, E AINDA ESPERAMOS A CONVOCAÇÃO DE MAIS 30 HOMENS, QUE SERÃO DESTINADOS AOS SERVIÇOS NO AEROPORTO REGIONAL

Em situações de perigo e desespero a população se lembra de alguém que está sempre pronto para ajudar: o Corpo de Bombeiros, que originalmente foi instituído para o combate a incêndios. Com o passar dos tempos as nossas atividades aumentaram bastante, mas sempre estiveram e continuam voltadas para a proteção civil.

O Corpo de Bombeiros instalou-se Maringá em 1957 denominado 5ª Guarnição de Fogo e, através do decreto nº. 5.404, de 8 de maio de 1985, criou-se o atual 5º Grupamento de Bombeiros (5ºGB), pertencente ao Comando do Corpo de Bombeiros - CCB da Polícia Militar do Paraná. O 5ºGB possui subdeses em Sarandi, Apucarana, Umuarama, Paranavaí, Campo Mourão, Cianorte e Maringá, que conta com uma descentralização dos quartéis: Alvorada, Maringá Velho, Operária, Aeroporto e Iguatemi. O 5ºGB abrange 144 municípios com uma população aproximada de dois milhões de habitantes.

Diante disso temos também um grande número de ocorrências atendidas. Em Maringá, até setembro deste ano foram 7.725, superando em 5% o mesmo período no ano anterior. Destas, 4.140 envolveram meio de transporte, 2.140 foram de atendimentos pré-hospitalar e 909 incêndios. A média foi de 28 ocorrências por dia.

Para atender essa demanda, contamos atualmente com um efetivo para Maringá de 212 bombeiros e um total de 374 homens no 5º GB. Os bombeiros são sempre submetidos a reciclagens e atualizações sobre o que há de mais novo em técnicas de atendimento pré-hospitalar, de busca e salvamento e utilização dos equipamentos.

Está sendo formada no Quartel Central uma escola de Bombeiros com 48 alunos, com formatura prevista para janeiro de 2011, e ainda esperamos a convocação de mais 30 homens, que serão destinados aos serviços no aeroporto regional. Esse aumento no efetivo vai proporcionar uma melhora no quadro de bombeiros e na atuação frente as ocorrências.

E ainda para melhorar o trabalho estão em fase final de fabricação duas ambulâncias, que farão parte do quadro de viaturas, além das três camionetas, que serão destinadas ao Resgate e Salvamento, estes veículos estão sendo adquiridos com recursos do Fundo de Reequipamento de Bombeiro (Funrebom). Já o Governo do Estado liberou a compra de um caminhão que será destinado ao aeroporto regional para melhor estrutura da corporação. E fazendo parte da reestruturação da Polícia Militar serão criadas novas vagas no quadro de oficiais e praças, novos Grupamentos e Subgrupamentos Independentes.

Atuamos também na área social, onde temos o projeto "Bombeiro 24 horas", em que crianças entre 8 e 12 anos, durante 24 horas ficam aquarteladas e podem praticar e conhecer todas as atividades do bombeiro.

Isso mostra que o Corpo de Bombeiros de Maringá em todos estes anos se esforça para oferecer à população maringaense um serviço de qualidade, pois por uma vida todo o sacrifício é dever!

Antônio Luiz Ferreira da Silva é comandante do 5º Grupamento de Bombeiros

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

ANO 47 Nº 504 NOVEMBRO/2010
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
Altair Aparecido Galvão, Emanuel Giovanetti, Flávia Vermelho, Giovana Campanha, Gisele Altoé, Helmer Romero, Jociani Pizzi, José Carlos Barbieri, Lúcio Azevedo, Massimiliano Silvestrelli, Miguel Fernando Perez Silva, Sérgio Gini, Walter Thomé Júnior

JORNALISTA RESPONSÁVEL
Giovana Campanha MTB 05255

COLABORADORES
Giovana Campanha, Ivy Valsecchi, Luiz Fernando Cardoso, Murilo Gatti, Vanessa Bellei, Verônica Mariano, Vinícius Carvalho

EDITORIAÇÃO
Andréa Tragueta
andreatra@brturbo.com.br

REVISÃO
Giovana Campanha
Helmer Romero
Sérgio Gini

CAPA
Adriana Santarozza

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

FOTOS
Ivan Amorin, O Diário, Divulgação

CTP E IMPRESSÃO
Gráfica Regente

CONTATO COMERCIAL
Altair Galvão
9972-8779
aapgalvao@hotmail.com

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: Massimiliano Silvestrelli

Os anúncios veiculados na Revista ACIM são de responsabilidade dos anunciantes e não expressam a opinião da ACIM

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



Impressões em
até **105x75cm**



5 Cores
+ **VERNIZ**



Tiragem
de **18.000/h**

SPEEDMASTER XL 105 LX

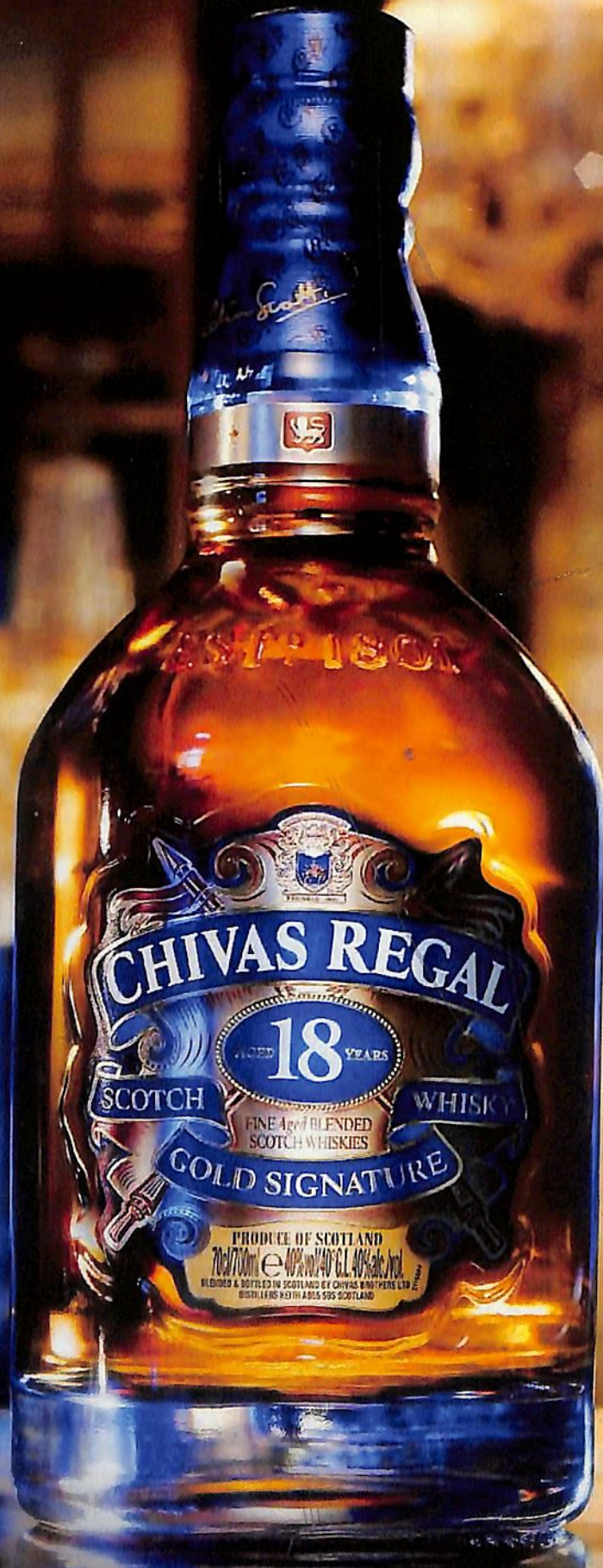
MAIS ÁREA DE IMPRESSÃO, MAIS QUALIDADE E MAIS VELOCIDADE, OU SEJA, É MUITO MAIS MÁQUINA!



GRÁFICA REGENTE

FONE: (44) **3366-7000**
Av. Paranavai, 1146 - CEP 87070-130 - Maringá - PR
www.graficaregente.com.br

TRAPASSE SEUS LIMITES



APRECIAR COM MODERACAO

ADEGA BRASIL®

Adega Brasil - Vinhos e Destilados
Av. Brasil, 6801 | Zona 5 | Tel. 44 3027 9292 | Maringá/PR
www.adegabrazil.com.br

Revista

ACIM

UM PRESENTE DE NATAL:
A ACIM CHEGA A

4

ASSOCIADOS

Em pouco mais de 5 décadas,
uma evolução impressionante



A **ACIM** comemora, ao lado do empresário e da comunidade maringaense, a expressiva marca dos



associados. São anos de trabalho e comprometimento gerando desenvolvimento.

Hoje, oferecemos novos produtos como a **Nota Fiscal Eletrônica** e o **Protesto Fácil**, além de termos fortalecido o **Programa Empreender**, as **campanhas, premiações e eventos**. Na casa dos empresários, o que vale é atingir os objetivos traçados e, assim, contribuir com toda a população de Maringá.

Saiba o que a ACIM está fazendo e tenha a certeza de que, junto com você, estamos construindo uma cidade cada vez melhor.

ACIM

Associação Comercial e Empresarial de Maringá