

Revista

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ



... E UM PRÓSPERO ANO NOVO

Uma seara para os negócios: empresários estão otimistas, dispostos a investir, contratar funcionários, buscar financiamentos e, claro, aumentar as vendas

VENDAS

De olho no 13º salário e nas compras de final de ano, empresários investem em contratações temporárias, aumento do estoque e até ampliação do negócio

MERCADO

Contratar - e reter - bons funcionários não tem sido tarefa fácil; com a palavra, vendedores experientes, empresários e

Comemoração dos 20 anos de UTI Pediátrica e Neonatal





“ Uma pesquisa feita pela ACIM aponta que 86% dos empresários acreditam que o faturamento no ano que vem será maior do que em 2010 e 47% pretendem aumentar o quadro de colaboradores

Uma conquista histórica

Estamos num período de boas notícias. Em meados de novembro a ACIM registrou um recorde: quatro mil associados. Esta era uma meta estipulada pela atual diretoria, que tem mandato de dois anos, e foi atingida sete meses após a posse. A conquista é fruto do trabalho e do empenho de toda a diretoria, dos funcionários, dos diretores que me antecederam e que ajudaram a construir a história da entidade e, principalmente, graças aos nossos associados, que avalizam nossa gestão.

Mas ainda temos muito pela frente. Queremos, até abril de 2012, oferecer cursos a distância e profissionalizantes e dar continuidade aos nossos produtos e serviços, em especial o programa Empreender, que oferece consultoria gratuita para os empresários de diversos segmentos ganharem mais competitividade. O programa completou, no mês passado, dez anos com motivos para comemorar: são 26 núcleos setoriais e mais de 250 empresários participantes. E aqui aproveito para parabenizar Michel Felipe Soares, que é vice-presidente da ACIM para micro e pequenas empresas e tem feito um trabalho comprometido e competente junto ao Empreender.

E já que estamos falando sobre o futuro, os empresários de Maringá têm expectativas positivas para 2011. Uma pesquisa feita pela ACIM, e trazida com exclusividade na reportagem de capa desta edição, aponta que 86% dos empresários acreditam que o faturamento será maior do que em 2010 e 47% pretendem aumentar o quadro de colaboradores. Com a confiança em alta, 57% vão ampliar os investimentos em relação a este ano e 63% devem recorrer a linhas de crédito para aumentar a produção ou prestação de serviços.

No ano que vem também terão início os mandatos da nova presidente da República, Dilma Rousseff, governadores, senadores e deputados federais e estaduais - aliás, os deputados eleitos para representar Maringá apresentam suas propostas nesta edição. Desejamos a eles um mandato de resultados focados na população e sabedoria. Aos empresários e toda a comunidade de Maringá, desejamos não apenas sucesso nos negócios e no trabalho, mas que o ano vindouro seja também de sucesso pessoal e com muita saúde

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

Últimas unidades para Um novo estilo de vida em Maringá



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

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



Financiamento
Bradesco
até 80% do valor em até 30 ANOS

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

*2 Vagas de Garagem
2 Dormitórios + Suite*



Yano
garden



*Visite
Apartamento
Decorado
no Local*



*Obra em
ritmo acelerado,
acompanhe
pelo site*



Neste ano a Adega Brasil preparou um Natal recheado de novidades e ofertas para você.



Elegance
24 itens
R\$ 395,30



Mumm
14 itens
R\$ 199,00



Salton
7 itens
R\$ 85,90



Classic I
18 itens
R\$ 58,90



Classic II
16 itens
R\$ 31,50



TERRAZAS AFINCADO
R\$ 185,00



VINHO TINTO LUIGI BOSCA
R\$ 54,00

ESPUMANTE CHANDON
R\$ 8,90



AURORA MOSCATEL
R\$ 15,50

ESPUMANTE OREMUS
R\$ 14,50



VINHO BRANCO CELLA LAMBRUSCO
R\$ 13,90

FRISANTE SALTON LUNAE
R\$ 10,90



ESPUMANTE SALTON
R\$ 8,90



CESTAS E KITS ADEGA BRASIL. PARA CADA MOMENTO O PRESENTE CERTO.

KIT JOHNNIE WALKER BLUE LABEL + 2 COPOS
R\$ 840,00



MOËT & CHANDON CHILL BOX CHAMPAGNE BRUT IMPERIAL 750ml + COOLER ESPECIAL
R\$ 250,00



KIT VEUVE CICQUOT FRIDGE
R\$ 235,00



KIT PERRIER JOUËT + 2 TACAS
R\$ 199,00



CHIVAS REGAL 12 ANOS 1000ml + CHIVAS REGAL 18 ANOS 200ml
R\$ 99,00



Av. Brasil, 6801 | Zona 5 - Tel. 44 3305 8977 | Maringá - PR - www.adegabrazil.com.br

ADEGA BRASIL®

Na eventual falta de algum produto constante nos conjuntos, reservamos-nos o direito de fazer a substituição por um outro similar, em igualdade de valor.



ENTREVISTA

Três vezes vencedor do prêmio de Melhor Jornalista de Economia da Imprensa Escrita do site Comunique-se, Luis Nassif é o entrevistado do mês; ele discute taxa de juros, a nova equipe econômica da presidente eleita Dilma Rousseff, metas de inflação e câmbio

8



REPORTAGEM DE CAPA

Os empresários e lideranças dos principais setores econômicos de Maringá confirmam o que revelou uma pesquisa da ACIM: estão otimistas e devem investir em 2011; segundo o estudo, 86% dos empresários acreditam que o faturamento aumentará no ano que vem e 47% planejam aumentar o número de colaboradores

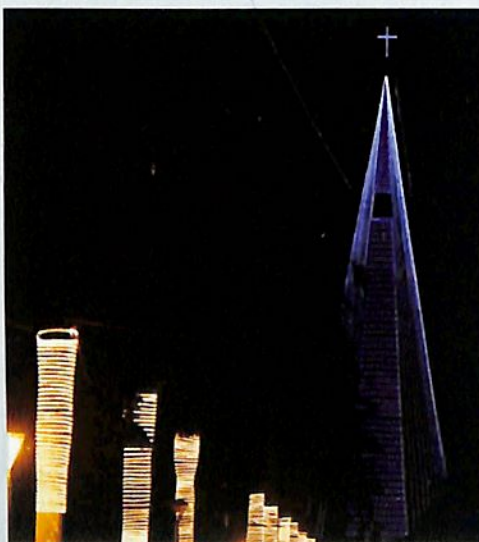
22



ACIM

A maior associação comercial do Paraná: em novembro a ACIM conquistou 4 mil associados, oferecendo uma ampla gama de produtos e serviços, como o Protesto Fácil e os cursos do Centro de Capacitação; há empresários que estão filiados há mais de 30 anos, como Orides Baita

30



VENDAS

Duzentos e doze milhões de reais devem ser pagos em 13º salário em Maringá e de olho em parte deste quinhão e nas compras de final de ano, os empresários investiram no aumento do estoque, na contratação de funcionários temporários e até na ampliação do negócio; a abertura oficial do Natal Inglês foi em 2 de dezembro

34



MERCADO

Recrutar – e manter – bons vendedores não tem sido uma tarefa fácil, ainda mais porque tem muita gente que ainda acredita que qualquer pessoa pode ser um vendedor, mas para especialistas, empresários e profissionais competentes, é preciso gostar de pessoas, conhecer o mercado e estar sempre em busca de desafios

40

Locações Compra - Venda

Assistência técnica



M.A. PEDROSO



MAQUINAS

Rodovia PR-317, 2394, Km 02 - Barracão 19
Maringá - PR | 87065-005
Fone 44 3222 6000

www.mapedrosomaquinas.com.br

Sonhos, Projetos

Construções e Realizações



Feliz Natal e um próspero 2011 repleto de coisas boas!

EVOLUÇÃO EM MORADIAS



EDIFÍCIO TERRAÇO MAGNO



EDIFÍCIO TERRAÇO CRISTAL



CONDOMÍNIO DALLA TORRE



CONDOMÍNIO TERRAÇO IMPERIAL



CONDOMÍNIO HORÁCIO RACCANELLO



CONDOMÍNIO PARQUE IPORORÓ



CONDOMÍNIO TERRAÇO ITÁLIA



CONDOMÍNIO JOHN WESLEY



CONDOMÍNIO TORRE DA XV



CONDOMÍNIO TORRE DE QUELUZ



RESIDENCIAL BARRA DA TIJUCA



CONDOMÍNIO EVOLUTION



CONDOMÍNIO DIR. LYSIAS ELIAS DA SILVA



EDIFÍCIO JOÃO ANSELMO



CONDOMÍNIO JORGE AMADO



SINCOFEMAR



SINDICATO DOS METALÚRGICOS



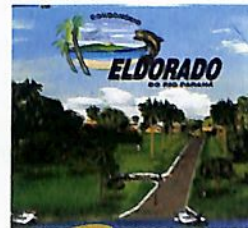
RESIDENCIAL RIO PARANÁ



CONDOMÍNIO BELA VISTA



CONDOMÍNIO OÁSIS



CONDOMÍNIO ELTORADO



CONDOMÍNIO PORTO INGA

Nos melhores pontos de Maringá

PARCEIROS



*Boas Festas
e um Ano Novo cheio de
realizações*



Mais um ano se acaba e outro se inicia...

Mas em 2011 aqui os seus sonhos estão seguros, por isso vamos brindar!

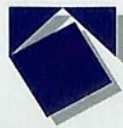
Inspirados pelo espírito de natal, queremos lhe dizer, que todos os empreendimentos realizados são realmente gratificantes quando podemos contar com a parceria de amigos e clientes como você e sua família. Neste dia de alegria desejamos que todos os seu sonhos e projetos sejam realizados, repleto de muito amor e felicidade. E que no ano de 2011 você possa cada vez mais realiza-los.

Feliz Natal e um Próspero Ano Novo

São os nossos sinceros votos



THEODORADO
IMÓVEIS



CONSTRUTORA
TRANSAMÉRICA

**Terraplenagem
Biazetto Ltda.**



VniaCanovaSilveira
PROJETOS DE ELETRICIDADE E COMUNICAÇÃO

A. A. F. MOMI



Art Liberdade
Vidro e alumínio
Uma Empresa Transparente

PARANAFER
Ferro para construção Cortado, Dobrado e Armado

GRÁFICA REBENTE
www.graficarebente.com.br

Material publicitário, móveis e equipamentos meramente ilustrativos. Incorporação e venda a crédito de imóveis e/ou serviços.



PARQUE ITORORÓ

R E S I D E N C I A L

**SUA MAIOR
REALIZAÇÃO.
CASA PRÓPRIA**

**LOCALIZAÇÃO PRIVILEGIADA, PERTO DE TUDO!
AVENIDA ITORORÓ ESQUINA COM RUA MONSENHOR KIMURA**

Para você e sua família toda estrutura de um clube em sua casa

**Faça parte deste local com uma visão
exuberante da Natureza.**



OPORTUNIDADE IMPERDÍVEL USE SEU FGTS

TOTALMENTE FINANCIADO

Seu próximo pedido vai ser
para este endereço!

PLANTÃO DE VENDAS NO LOCAL

Você vai se
Surpreender!
Nunca foi tão fácil
morar bem!

3 Dormitórios (suíte)

Sala de Estar / Sala de Jantar / Banheiro Social
Cozinha / Área de Serviço / Despensa
Sacada com Churrasqueira
Garagem

PROJETO APROVADO, OBRA INICIADA EM RITMO ACELERADO



INFORMAÇÕES

THEODORADO
IMÓVEIS
4009-2000
AV. XV DE NOVEMBRO, 696 - MARIINGÁ - PR
www.theodorado.com.br

EXECUÇÃO

CONSTRUTORA
TRANSAMÉRICA
AV. XV DE NOVEMBRO, 696
transamerica@theodorado.com.br



INCORPORADORA
Htororó Empreendimentos
e Incorporação Ltda.

PROJETO:

arq
arquitetura
EDSON PEREIRA ASSOCIADOS
Edson | Cristiano Pereira
Jefferson |
Av. Nobrega, 834, Maringá - PR
www.arquiteturamata.com.br

“No Brasil só se usam os juros

Walter Fernandes



TRÊS VEZES VENCEDOR DO PRÊMIO DE MELHOR JORNALISTA DE ECONOMIA DA IMPRENSA ESCRITA, DO SITE COMUNIQUE-SE, LUIS NASSIF MANTÉM UM BLOG QUE LEVA SEU NOME, É AUTOR DE VÁRIOS LIVROS, INCLUSIVE DE CRÔNICAS, E APRESENTA O PROGRAMA BRASILIANAS.ORG, DA TV BRASIL. ELE TRABALHOU NA REVISTA VEJA (CONTRA QUEM, EM 2007, ESCREVEU UMA SÉRIE DE ARTIGOS), FOLHA DE S. PAULO, ONDE FOI COLUNISTA ECONÔMICO, TV CULTURA, ENTRE OUTROS VEÍCULOS DE COMUNICAÇÃO. DURANTE SUA PASSAGEM POR MARINGÁ, PARA PARTICIPAR DO FÓRUM REVOLUÇÃO NO VAREJO, REALIZADO PELO SEBRAE E PELA FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DO PARANÁ, EM 25 DE NOVEMBRO, ELE CONCEDEU A SEGUINTE ENTREVISTA À REVISTA ACIM:

O SENHOR VEIO A MARINGÁ FALAR SOBRE “A PEQUENA EMPRESA E O NOVO TEMPO DA ECONOMIA”. QUAL É ESTE NOVO TEMPO E COMO AS PEQUENAS EMPRESAS PODEM SER INSERIDAS NESTE CENÁRIO?

É um tempo de profundas transformações: sociais, com a inclusão de novas massas consumidoras; regionais, com o desenvolvimento de outras regiões; e tecnológicas. As pequenas e micro empresas podem se beneficiar definindo estratégias para atuar em cada uma destas áreas.

AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS SÃO AS GRANDES GERADORAS DE EMPREGO NO BRASIL. O SENHOR ACREDITA QUE OS ÚLTIMOS GOVERNOS TÊM INCENTIVADO O CRESCIMENTO DESTAS EMPRESAS? E COMO ELAS PODEM SER INCENTIVADAS AINDA MAIS?

A futura presidente afirmou que vai criar um ministério de pequena e micro empresa, que pode

implementar grandes avanços que a lei geral proporcionou e que não foram colocados em prática, como a abertura das compras públicas para as pequenas e micro empresas. Pela primeira vez se reconhece a expressão política da micro e a pequena. Vamos voltar ao passado: Guilherme Afif Domingos no final dos anos 1980 se lança candidato (à Presidência da República) da pequena e micro empresa, mas a proposta ficou restrita a ele. Nos anos 1990 em São Paulo foi criado um sindicato da pequena e micro empresa, mas que não tinha nenhuma expressão política. Hoje há experiências bem sucedidas: o Sebrae está fortalecido no Brasil inteiro e há uma bancada de deputados da pequena e micro empresa, além disso há ferramentas para que se amplie a ação política das pequenas e micro empresas e implemente os avanços da lei geral.

A PRESIDENTE DILMA JÁ TEM ANUNCIADO ALGUNS NOMES DA EQUIPE ECONÔMICA. O FATO DELA TER ESCOLHIDO UM FUNCIONÁRIO DE CARREIRA PARA COMANDAR O BANCO CENTRAL (ALEXANDRE TOMBINI) FOI UMA DECISÃO ACERTADA?

Foi, porque Dilma escolheu um funcionário competente. Acredito que o erro de Lula foi ter escolhido o Henrique Meireles, que é um sujeito despreparado, que tem pretensões políticas e era inteiramente subordinado ao que diziam os bancos centrais internacionais. Ninguém quer um revolucionário no Banco Central, mas houve momentos em que se poderia ter derrubado os juros. O sistema de metas inflacionárias precisa ser muito aprimorado, mas Meireles jamais faria isso. O Tombini é um sujeito que na crise de 2008 mostrou melhor diálogo com o Ministério da Fazenda e flexibilidade suficiente para, sem

para conter a inflação”


cometer loucuras, aprimorar nossa política monetária. Eu preferia que fosse o Nelson Barbosa o presidente do Banco Central, mas o Tombini vai manter o mercado calmo. Na verdade, a gente vai saber se ele vai ter envergadura no momento em que tiver condições específicas de derrubar juros.

A META DE INFLAÇÃO BRASILEIRA É ALTA, NA SUA OPINIÃO?

Não. Ter meta de inflação muito baixa é muito pior do que ter nível alto de inflação. Os Estados Unidos estão numa baita recessão e não conseguem sair porque a inflação

não sai da casa dos 2%. Quais os problemas que temos em relação à meta de inflação? O fato de no Brasil se usar o calendário gregoriano: quando estamos em julho se questiona quanto vai ser a inflação do ano, e se estiver acima da meta, em seis meses é preciso compensar o que se aumentou no primeiro semestre. Aí se estabelece uma taxa de juros alta para correr atrás do prejuízo. A meta de inflação deve ser feita do momento atual para os próximos 12 meses. Também defendo a ampliação do escopo do pessoal do Comitê de Política Monetária (Copom). Hoje dois diretores

do Banco Central definem o que vai ser o Copom. Estes caras têm as informações do Departamento Econômico e do departamento que analisa metas inflacionárias, mas estas informações são insuficientes e não se vê a economia real. Um exemplo: em dezembro de 2008 a Associação de Máquinas e Equipamentos registrou uma queda de encomendas de 40%, mas quando se olhava o relatório do Banco Central, a atividade continuava robusta. De onde estes caras tiravam as estatísticas defasadas em três meses? Nos Estados Unidos há um Banco Central para cada estado e os



**Fazer os outros felizes
é semear e colher a
própria felicidade.**

**Feliz Natal!
Um 2010 muito
abençoado!**



USINA DE AÇÚCAR SANTA TEREZINHA LTDA.

RIZZO 44 3025-4283



Walter Fernandes

diretores não vão conversar com o economista de apenas um banco. Eles vão conversar com grandes empresários, com o Abílio Diniz e com o Gerdau de lá, com os empresários das associações comerciais para ver para onde está indo a economia. Os diretores do nosso Banco Central não conversam com o presidente do Bradesco e sim com o economista do Bradesco. É preciso ir além do diálogo com o pessoal dos bancos. É preciso romper com essa metodologia, porque ela faz praticar uma taxa de juros muito maior que a necessária em vários momentos. Quando se erra a meta para cima se é penalizado e quando erra para baixo, enquanto em qualquer lugar do mundo a economia seria penalizada porque significa que foi gerado muito mais desemprego do que o necessário, não se é penalizado. Para haver essas mudanças é preciso um presidente do Banco Central mais seguro e menos comprometido com o mercado.

AUMENTAR A TAXA DE JURO É UMA MEDIDA ACERTADA PARA CONTER A INFLAÇÃO?

Há outras maneiras. Quando a inflação começa a aumentar, os colegas analistas fazem aquele terrorismo dizendo que os juros devem ser aumentados. Para que servem os juros altos? Para conter a demanda. Mas se há um aumento de preços que não é decorrente do excesso de demanda, então não adianta ter juros altos. O pessoal do Ministério da Fazenda diz: gente este aumento é sazonal, mas as variações sazonais não são levadas em conta no cálculo da inflação. É igual um antibiótico, você usa quando tem infecção, mas se tem gripe não vai usar antibiótico. O Banco Central em qualquer hipótese aumentava juro.

“ **O último ponto que falta para o Brasil virar uma potência é ter uma moeda competitiva. A Dilma sabe disso, mas não sei se ela vai ter coragem de enfrentar esse bicho, porque há um fator de instabilização política monumental**

PARA NÃO AUMENTAR OS JUROS, COMO PODE-SE CONTER O CONSUMO?

Há outras maneiras além da elevação dos juros. Por exemplo, com o consumo acelerado pode-se reduzir os prazos de financiamentos, sem aumentar a taxa básica de juros. Se a economia está muito acelerada, então se aumenta o depósito compulsório dos bancos, que são ferramentas tradicionais de bancos centrais, mas que no Brasil foram deixadas de lado. Aqui só se usa juro, juro e juro para controlar a inflação.

COM A VALORIZAÇÃO DO REAL E CONCORRÊNCIA COM PRODUTOS IMPORTADOS, EM ESPECIAL OS CHINESES, O BRASIL VIVE UM PERÍODO DE DESINDUSTRIALIZAÇÃO?

Sim, mas quando fazemos esta pergunta para os economistas de mercado eles dizem que não há desindustrialização porque a venda de

máquinas e equipamentos continua elevada. Mas há erros de estatísticas. O empresário importa uma máquina da China, que entra como investimento no caixa da empresa, aí ele coloca sua marca, vende e entra como dupla venda de máquinas. A desindustrialização é um grande crime do Fernando Henrique e do Lula nestes 16 anos. O Brasil deixou de se industrializar por conta desta taxa de câmbio maluca. O que a equipe econômica vai fazer é esperar o próximo estouro, e no ano que vem vai ter uma desvalorização cambial, o que é inevitável com este rombo nas contas externas. A equipe vai tentar segurar o câmbio alto e fazer o que fizeram em 1999, 2002 e 2008: permitir uma nova apreciação. O grande fator diferencial será o alcance da internet, porque hoje a grande resistência gerada com a desvalorização cambial vem da grande imprensa. Porque o maior custo destas empresas é papel e papel é comprado em dólar. Toda esta gritaria que se faz cada vez que o câmbio começa a desvalorizar é porque bate direto no caixa das empresas de mídia. Então com a internet, as informações serão divulgadas. Por exemplo, o câmbio quebra toda a agricultura do centro-oeste do Brasil e não sai uma nota na imprensa. Em dezembro de 2008 houve uma queda de 40% na compra de máquinas e equipamentos e não saiu nada na imprensa. Aí quando o governo aumenta o IOF (Imposto sobre Operações Financeiras) para 2% sai um carnaval na imprensa. Há interesses muito definidos na mídia que consolidam esta parceria mídia e mercado financeiro. O último ponto que falta para o Brasil virar uma potência é ter uma moeda competitiva. A Dilma sabe disso, mas não sei se ela vai ter coragem de enfrentar esse bicho, porque há um fator de instabilização política monumental. ■

20 anos dedicados à educação



Mais de 20 anos dedicados a educação

Com mais de duas décadas destinadas a oferecer educação de qualidade, o Colégio Objetivo de Maringá possui diversos diferenciais para seus alunos. Um desses diferenciais é a estrutura de ensino, que é compartilhada com o Centro Universitário de Maringá (Cesumar) com 90 mil m² de área construída, 90 laboratórios e uma biblioteca com acervo de cerca de 200 mil

livros. Seus professores passam por constantes capacitações pedagógicas para oferecer aos alunos o conhecimento de maneira atualizada e precisa. O colégio oferece vagas em período diurno da educação infantil até o ensino médio. A tecnologia é vista como parceira da educação no colégio, que conta com salas de aula

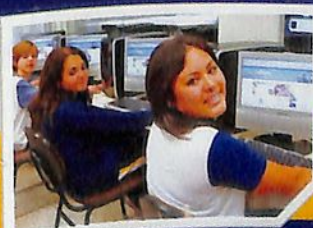
equipadas com multimídias, mesas interativas e laboratórios de informática. Outra maneira de complementar e reforçar o aprendizado são as orientações pedagógicas e psicológicas que acontecem de forma individual. Todos esses são diferenciais que destacam o Colégio Objetivo na cidade de Maringá.

Diferenciais do Colégio Objetivo:

- Ambiente Online;
- Aulão Objetivo;
- Aulas de Música e Coral;
- Aulas Vocacionadas;
- Biblioteca;
- Brinquedoteca e Parque Infantil;
- Cantina;
- Cine Objetivo;

Matrículas Abertas

- Complexo Esportivo, Escolar de Treinamentos;
- Coordenadores Pedagógicos;
- Eventos;
- Laboratórios;
- Mesas Interativas;
- Monitoramento (CFTV e Equipe de Apoio);
- Multimídia;
- Olimpíada Interna do Colégio Objetivo;
- Portal Objetivo;
- Projeto Cultural para Alunos (PCA);
- Projeto de Inglês;
- Psicóloga;
- Semana de Profissões;
- Simulado;
- TV Web Objetivo.



Colégio
OBJETIVO
Educação Infantil, Ensino Fundamental e Médio

Av. Guedner, 1610 - Jd. Aclimação, CEP 87050-390
Maringá - Paraná - Fone: 141 3027-6360
www.colegioobjetivomaringa.com.br

CAPITAL DE GIRO

NOVA FORD CENTER

Depois de dez meses de reforma e ampliação e com investimentos de R\$ 4,5 milhões, foi reinaugurada, em 25 de novembro, a Ford Center de Maringá. O coquetel contou com a participação de 400 pessoas, entre diretores e gerentes do Grupo Barigüi e diretores da Ford Motor Company Brasil. A nova loja, que ocupa um terreno de seis mil metros quadrados, comercializa veículos novos, seminovos e conta com o departamento de pós-vendas com funilaria e pintura.

Segundo o gestor de marca Ford Center, do Grupo Barigüi, Olivio Fiori, “a concessionária bateu em outubro o recorde de vendas Ford em Maringá e o objetivo é comercializar 250 carros por mês entre novos e seminovos”. Para o diretor de marca Ford Center, Sauer Salum Filho, “a nova loja chega com o objetivo de oferecer o melhor atendimento junto com a melhor negociação,



para acompanhar o grande potencial de crescimento desta região do Paraná”.

A Ford Center está presente em Maringá desde julho de 2007 e está localizada na avenida Colombo, 5.220 – Zona 07. Já o Grupo Barigüi conta com cinco lojas Ford Center, sendo uma em Maringá, uma em Blumenau, uma em São José dos Pinhais e duas em Curitiba. O Grupo Barigüi é um dos cinco maiores grupos de concessionárias do Brasil e trabalha com as marcas Fiat, Ford, Renault, Toyota, Suzuki, Volkswagen, Nissan e Kia. Com concessionárias no Paraná e em Santa Catarina, o grupo mantém 47 unidades de negócio.

TALENTOS DA MODA

A 10ª edição do Paraná Criando Moda revelou talentos da moda brasileira, já que esta edição contou com a participação de acadêmicos de outros estados brasileiros. O vencedor do concurso foi o acadêmico Emerson dos Santos Peres, do Centro Universitário de Maringá (Cesumar), que ganhou R\$ 7 mil graças a um trabalho inspirado nos origamis. A segunda colocada foi Carolina de Amorim Gritten, do Senai Cietep de Curitiba, que recebeu R\$ 5 mil com o projeto “Sobreposição de experiências” e o terceiro colocado foi Maurizio Médici, da Fundação Armando Alvarez Penteadado (FAAP), de São Paulo, que conquistou R\$ 3 mil com o trabalho “Selos do Mundo no Brasil”.

Foram inscritos no prêmio 120 projetos de acadêmicos de todo o Brasil, que desenvolveram trabalhos com o tema “A filatelia na moda”. Esta foi a primeira edição em que puderam ser inscritos trabalhos de outros estados brasileiros. O tema do ano que vem será “Qu'est-ce vous portez?”, que significa “O que te veste?”, cujo objetivo será debater a atitude das pessoas diante do consumo da moda. O concurso é realizado pelo Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá (Sindvest) e pela prefeitura de Maringá.

Divulgação



DESTINAÇÃO DO IR PARA CRIANÇAS E ADOLESCENTES

Parte do imposto de renda pode ser destinada ao Fundo para Infância e Adolescência (FIA), que serve para investimentos em projetos e programas que atendam crianças e adolescentes com direitos ameaçados ou violados. As pessoas físicas que entregam o formulário completo podem destinar 6% do imposto devido, já as jurídicas optantes pelo lucro real podem destinar até 1% ao FIA. O prazo para a destinação é 30 de dezembro. De acordo com o contador e presidente do Sindicato dos Contabilistas de Maringá (Sincontábil), Orlando Chiqueto Rodrigues, no último ano, em Maringá, a destinação atingiu R\$ 1,3 milhão e a expectativa é que neste ano chegue a R\$ 1,7 milhão. Informações sobre como fazer a destinação podem ser obtidas com o Sincontábil, pelo telefone (44) 3026-6664.

PROGRAMA DE VARIEDADES

O programa Destaque, da Rede Massa, é vice-líder de audiência em seu horário de veiculação – de segunda a sexta-feira, das 11 às 12 horas – e líder no segmento de variedades. As informações são do Ibope. Sessenta e quatro por cento da audiência é formada por mulheres, 39% pertencem às classes A e B e 60% são da classe C. O programa é apresentado pela jornalista Fernanda Leone e traz quadros de saúde, comportamento, moda, culinária, entre outros. A TV Tibagi, que integra a Rede Massa e é retransmissora do SBT, tem cobertura em 237 municípios.

ESCOLA PARA O COMÉRCIO

Com salas para o Instituto de beleza-escola, biblioteca, laboratório de enfermagem, laboratórios de informática, lanchonete, salas de aula convencionais, auditório e setor administrativo, o Centro de Educação Profissional do Senac foi inaugurado em Apucarana em 5 de novembro. A obra tem mais de 2,3 mil metros quadrados e custou R\$ 6 milhões.

O centro deverá atender moradores de 14 municípios por meio dos cursos oferecidos: "Essa é a resposta do Sistema Fecomércio Sesc/Senac aos empresários, por meio da qualidade de ensino e dos demais serviços educacionais aqui prestados. Costumo dizer que onde chega o Senac, chega o crescimento no comércio, que Apucarana e região terão o privilégio de vivenciar", afirmou o presidente do Sistema Fecomércio Sesc/Senac, Darci Piana.

Entre os cursos programados estão técnicas em vendas, montagem e manutenção de microcomputador e preparo de massas.



MERCADO DE SHOPPINGS EM EXPANSÃO

Novembro foi um mês movimentado para o mercado de shoppings em Maringá. No dia 18 foi inaugurado o Catuaí Maringá com a presença de autoridades, lojistas e convidados, além dos empreendedores Alfredo Khouri, Alfredo Júnior e Bruno Khouri. Alfredo Khouri ressaltou que o Catuaí Maringá foi um sonho de 15 anos do grupo, agora concretizado.

Com área construída de mais 51 mil metros quadrados, o shopping oferece lojas e serviços variados, hipermercado e uma área de lazer, com seis salas de cinema, choperia, restaurante e operações de *fast foods*. O estacionamento comporta 1.650 veículos. A expectativa é que o empreendimento gere 1,5 mil empregos diretos.

No Maringá Park Shopping Center foram inauguradas, em novembro, mais seis lojas, que integram o projeto de expansão do empreendimento. O projeto de revitalização e ampliação do shopping, que inclui mais seis mil metros quadrados de área bruta locável, consumiu R\$ 20 milhões.

Já o shopping Avenida Center anunciou mais uma expansão e a previsão é que em abril de 2011, a obra de 22 mil metros quadrados seja inaugurada. O projeto prevê duas lojas âncoras de 4,5 mil metros quadrados e 1,8 mil metros quadrados. Além disso, estão em construção três pisos de estacionamento, com mais 800 vagas.

No Shopping Cidade a novidade será a ampliação da praça de alimentação, com inauguração entre fevereiro e março. Serão mais seis lojas, totalizando 250 lugares. O espaço será climatizado.

*A MULTMARCAS Marcas e Patentes
deseja a todos um Feliz Natal
e um ano novo de muita paz e felicidades.*

MULTMARCAS
MÁRCAS & PATENTES DESDE 1994

SERVÍCIO DE INFORMAÇÕES MULTMARCAS
08006431626

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

Uma empresa do
PRC
SOLUÇÕES EM PROPRIEDADE INTELECTUAL

ENCONTRO DA CONSTRUÇÃO CIVIL

Cerca de 400 pessoas participaram do Encontro empresarial da construção civil, realizado pelo Sindicato da Indústria da Construção Civil da Região Noroeste do Paraná (Sinduscon) e pelo Serviço Social do Sindicato da Indústria da Construção Civil no Estado do Paraná (Seconci), em 24 de novembro, no Moinho Vermelho Buffet, em Maringá. Na ocasião, o presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), Paulo Safady Simão, falou sobre “desafios e perspectivas da construção civil no Brasil”.

Também foi realizada a entrega dos certificados para as 22 empresas associadas ao Sinduscon que participam do Programa brasileiro de qualidade e produtividade do habitat (PPGH) e a entrega do prêmio Sinduscon-Nor 2010, cuja ganhadora foi a Plaenge Empreendimentos. Vinte e quatro empresas se inscreveram para concorrer ao prêmio e tiveram 38 quesitos analisados relativos ao PPGH e programas de gerenciamento de resíduos sólidos e de segurança. Os concorrentes passaram por três auditorias para verificação dos quesitos.

De acordo com o presidente do Sinduscon-NOR/PR, Marcos Mauro de Araujo Filho, a premiação tem a intenção de coroar os resultados positivos do trabalho de aperfeiçoamento realizado junto às empresas de construção civil, nos últimos anos, por meio de projetos de capacitação e de incentivo pela busca por excelência.

O Prêmio Sinduscon-NOR/PR 2010 deve ser realizado anualmente e deverá ser expandindo no ano que vem, com a participação de todos os setores da cadeia produtiva. (Na primeira foto, o encontro empresarial realizado em 24 de novembro; na foto do meio Marcos Mauro, do Sinduscon, Leonardo Fabian, da Plaenge, e Paulo Safady, da CBIC; e na última foto, Alexandre Fabian e Leonardo Fabian, ambos da Plaenge).



REVITALIZAÇÃO DO PARQUE DO INGÁ

O Parque do Ingá contará com novas atrações e deverá ser aberto ao público em janeiro, conforme expectativa da prefeitura. Entre as atrações, estarão a tirolesa, com dois circuitos de cem metros cada, atravessando o lago do Parque do Ingá, arborismo, um campo de mini golfe, um museu, uma pista para carrinhos elétricos e o Jardim da Mata Atlântica, que é um espaço que contará com animais da fauna brasileira feitos em concreto em tamanho natural e dispostos para a interatividade. Haverá ainda um anfiteatro climatizado com capacidade para 80 pessoas, academia da primeira idade, para estimular as crianças a praticar atividade física, e um palco para apresentações artísticas e a revitalização do Parque Japonês. Em frente à

gruta, será possível a prática de nautimodelismo, inclusive poderão ser locados barcos.

Também estão sendo implantadas galerias de contenção da erosão para conter uma voçoroca de 20 metros de largura e mais de dez metros de profundidade, com investimento superior a R\$ 3 milhões. A administração do parque continuará sendo de responsabilidade da prefeitura, que vai licitar os serviços oferecidos, mas o acesso será gratuito. “Estamos transformando o Parque do Ingá em uma atração interativa, com atividades para todas as idades e um dos poucos parques do Brasil com equipamentos adaptados para portadores de necessidades especiais”, afirma o prefeito Silvio Barros.

1º

O Sinduscon-NOR, em parceria com o Sebrae e o Senai, concederam à Plaenge o Prêmio Excelência na Construção 2010 pela qualidade de suas obras em Maringá.

Com dois empreendimentos de sucesso já lançados na cidade, a Plaenge tem forte atuação também em Curitiba, Londrina, Campo Grande, Dourados, Cuiabá, Três Lagoas, Ponta Grossa, Joinville e agora também no Chile, totalizando mais de 150 torres já entregues, onde moram mais de 40 mil pessoas.



Obrigado Maringá!

PLAENGE

... E UM PRÓSPERO

DEPOIS DE UM ANO COM 7,5% DE CRESCIMENTO NO BRASIL, A EXPECTATIVA PARA 2011 NÃO PODERIA SER DIFERENTE: A CLASSE EMPRESARIAL ESTÁ OTIMISTA, DISPOSTA A INVESTIR, BUSCAR FINANCIAMENTOS E AUMENTAR AS VENDAS; O DIAGNÓSTICO VEM DE UM LEVANTAMENTO DO DEPEA, DA ACIM, E SE CONFIRMA NA AVALIAÇÃO DE EMPRESÁRIOS DE VÁRIOS SETORES



Ivan Amorim

O Brasil chega ao final de 2010 com a economia aquecida e deve ter uma taxa de crescimento de 7,5% no Produto Interno Bruto (PIB), segundo estimativa oficial. Em Maringá, o resultado tende a ser ainda melhor. Historicamente, o PIB e a atividade econômica na cidade crescem com índices superiores aos do país. Entre 2000 e 2009, por exemplo, a média de crescimento foi de 7,7% no município, enquanto a economia nacional só atingiu agora os 7%.

Dentro desta perspectiva, é realista acreditar que Maringá cresça acima dos dois dígitos em 2010. O mercado de trabalho aquecido é um sinal deste momento favorável aos negócios. De janeiro a outubro, o número de novos empregos em Maringá chegou a 8.665, segundo dados do Ministério do Trabalho. Além disso, nas últimas semanas de novembro havia mais de mil ofertas

de emprego abertas na Agência do Trabalhador.

E neste cenário, as expectativas da classe empresarial não poderiam ser diferentes. De acordo com levantamento do Departamento de Pesquisa e Estatística (Depea) da ACIM, realizado entre 3 e 22 de novembro com cem empresas, a perspectiva é otimista. O estudo mostra que 86% dos empresários entrevistados acreditam que o faturamento aumentará em 2011, 13% acreditam que permanecerá estável e apenas 1% que vai diminuir.

No curto prazo, a avaliação é ainda mais positiva. Entre micros, pequenas, médias e grandes empresas consultadas, 92% estão otimistas com as vendas do primeiro semestre de 2011, 6% estão indiferentes e apenas 2% demonstram pessimismo. O estudo contemplou empresas localizadas nos bairros, no centro e em shoppings, dos

setores varejista, atacadista e da indústria, e traz uma expectativa de crescimento na oferta de emprego. Entre as entrevistadas, 66% têm de um a dez funcionários e 53% dos empresários disseram que manterão o quadro de funcionários. A boa notícia é que 47% das empresas pretendem aumentar o quadro e que a contratação média será de quatro funcionários.

Os empresários também sinalizam que pretendem investir. No estudo, 57% disseram que os investimentos na empresa em 2011 serão maiores do que em 2010 e 55% pretendem ampliar os negócios no próximo ano. Para isto, 63% dos empresários pretendem recorrer a linhas de crédito e a empréstimos para aumentar a produção ou a prestação de serviços.

No levantamento, os empresários também foram questionados sobre as preocupações para 2011.

ANO NOVO



UMA SEARA PARA OS NEGÓCIOS: SEGUNDO PESQUISA DA ACIM, 86% DOS EMPRESÁRIOS ACREDITAM QUE O FATURAMENTO AUMENTARÁ EM 2011, 47% PRETENDEM AUMENTAR O QUADRO DE COLABORADORES E 55% AMPLIARÃO O NEGÓCIO

O receio com a nova presidente da República atingiu 28% e outros 11% relataram temer mudanças na economia. As outras preocupações mais citadas pelas empresas foram: alavancar as vendas, 9%; impostos, 6%; a inadimplência, 6%; a mão de obra, 6%; as oscilações de preços, 5%; e a concorrência, com 4%.

Para o proprietário das lojas Mr. Cat, Polo Play e Mr. Kitsch e presidente do Conselho do Comércio da ACIM, Massimiliano Silvestrelli, a preocupação dos empresários com a transição do governo é natural neste momento em que estão sendo definidos os nomes e as diretrizes da política econômica. No entanto, o empresário ressalta que a economia nacional tem tudo para

continuar a crescer a uma média de 5% ao ano se o mundo não mergulhar numa nova crise financeira. “Uma grande vantagem do Brasil é ter presença no mercado mundial das quatro principais *commodities*: o minério de ferro, o petróleo, a soja e o milho e a carne bovina. Isto garante equilíbrio”, avalia.

No que diz respeito a Maringá, o empresário também destaca a harmonia da economia local como um diferencial para que a trajetória de crescimento permaneça estável. “Há um equilíbrio na distribuição de renda da cidade. As riquezas do comércio, da construção civil, da agricultura, da prestação de serviços e da indústria são equivalentes. Este é um dos principais fatores que

permite à cidade crescer num ritmo superior ao do país”, considera.

COMÉRCIO

O comércio de Maringá foi responsável pela abertura de 646 novos empregos em outubro, quando o saldo positivo atingiu o montante de 808 vagas. É reflexo das contratações temporárias para o final de ano, mas também se deve à abertura do Catuaí Maringá, inaugurado no final do mês passado.

“Num período de 12 a 24 meses, vão ser criados de 1,5 mil a dois mil empregos diretos no novo shopping. Muitas empresas grandes vieram e vão vir para a cidade. Acredito que cada shopping terá que se reinventar para manter os clientes, assim como o comércio do centro e dos bairros”, avalia.

Ao mesmo tempo, o empresário ressalta que o Maringá Park, o Avenida Center e o Shopping Cidade são empreendimentos consolidados, que já conquistaram seus nichos no mercado de Maringá e região. “Podemos dizer o mesmo da avenida Brasil, que é um verdadeiro shopping a céu aberto. E também acredito que o comércio de bairro tem espaço para atender o público local”, diz.

Silvestrelli destaca, ainda, que os comerciantes precisam pensar num mercado competitivo e de excelência, que exigirá mais atenção com os clientes. “É preciso criar um vínculo de respeito com o cliente, atender bem, buscar a fidelização e oferecer produtos de qualidade”, diz. O empresário também alerta que em tempos de economia aquecida e grande oferta de empregos, as empresas precisam estar atentas aos colaboradores.

“O índice de rotatividade em Maringá é muito alto. Olhar para

dentro pode ser uma boa estratégia para a empresa se manter no mercado. É possível investir no *endomarketing* e criar um plano de carreira para os funcionários”, avalia.

Nas Casas Ajita a projeção é fechar 2011 com um crescimento entre 8% e 10% em relação a 2010. “Vai ser um ano de início de governo e, por isto, estamos projetando no ramo de calçados um resultado menor do que o ocorrido neste ano. Nas Casas Ajita tivemos em 2010 um crescimento de 15% em valores na comparação com o ano passado”, diz o diretor do grupo e vice-presidente da Associação Brasileira de Lojistas de Artefatos e Calçados (Ablac), Carlos Ajita.

Em termos nacionais, segunda Ajita, a Ablac trabalha com uma perspectiva de crescimento de 11% em termos de valores e de 5% em número de pares de calçados. “Em 2009 foram 620 milhões de pares vendidos a um preço médio de R\$ 47,74. A movimentação total foi R\$ 29,6 bilhões”, relata o vice-presidente.

Em Maringá, a última loja aberta pelas Casas Ajita foi no Catuaí Maringá. “A expectativa é positiva”, resume o empresário. Recentemente, na cidade, a empresa também abriu uma loja no Shopping Mandacaru Boulevard com um conceito diferenciado. “É uma experiência piloto, uma loja que trabalha exclusivamente com algumas marcas e vai atuar mais forte no *e-commerce*”, revela.

Ajita afirma que a atuação no mercado virtual se deve a fatores como o plano nacional de banda larga e a percepção de que a internet será oferecida a um contingente maior de consumidores. “Acredita-



Ivan Amorim

PARA O EMPRESÁRIO MASSIMILIANO SILVESTRELLI, “AS RIQUEZAS DO COMÉRCIO, DA CONSTRUÇÃO CIVIL, DA AGRICULTURA, DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS E DA INDÚSTRIA SÃO EQUIVALENTES”

mos que a classe C vai ser de ascensão a este serviço e acreditamos fortemente neste mercado”, diz.

SOFTWARES

No setor de Tecnologia da Informação (TI) a expectativa dos empresários de Maringá para 2011 é manter uma trajetória de crescimento acima do que se espera para a economia nacional. “Acreditamos que o crescimento do setor seja próximo de 20%. O mercado está aquecido tendo como principal desafio a formação de mão de obra”, diz o presidente da Software By Maringá e diretor geral da Process Informática, Sandro da Silva.

O empresário ressalta que as empresas de Maringá têm investido na qualificação. “As empresas maringenses estão participando de consultorias em gestão e de processos de melhoria do desenvolvimento de software”, relata.

As empresas de TI também têm investido na organização do

setor, através da consolidação da associação e de um sindicato, e na consolidação do Arranjo Produtivo Local (APL) de Software, que demanda uma aproximação maior com outras entidades, associações, sindicatos, academia e o governo.

Segundo o empresário, as ações vão valorizar e expandir o protagonismo da cidade no setor de software. “Percebemos claramente que as empresas de Maringá estão em condições de competir com qualquer empresa do setor em qualquer parte do país. E que o nível de organização, articulação, interação e maturidade do setor de TI de Maringá nos diferencia, tornando-se também nossa ‘vantagem competitiva’”, avalia.

INDÚSTRIA

A Noma, uma das maiores fabricantes de implementos rodoviários da América do Sul, fechará 2010 com a produção em alta. “E acredito que a situação da Noma

reflete o que está ocorrendo com a maioria dos fabricantes de implementos rodoviários. Estamos com a expectativa segura de batermos o recorde do setor de implementos em 2008. Vamos ultrapassar o volume de 50 mil unidades este ano. Isso representa um aumento de 30% em relação ao ano passado”, afirma o diretor do Grupo Noma, Marcelo Noma.

E na opinião do empresário os resultados da indústria paranaense, de modo geral, foram positivos neste ano. “A exceção fica por conta das empresas com grande volume vinculado à exportação, pois o câmbio não está nada favorável”, considera.

Para 2011, as perspectivas do empresário também são positivas. “Em específico para o nosso setor, acreditamos num ano ainda melhor. Acreditamos na manutenção do grande volume da safra de grãos, na valorização das *commodities* agrícolas e na continuidade das obras para a melhoria da estrutura de base, visando à manutenção do crescimento e dos grandes eventos

como a Copa do Mundo e Olimpíadas”, diz.

HOSPITAIS

Na avaliação do Sindicato dos Hospitais e Estabelecimentos de Saúde, Maringá tem se tornado, cada vez mais, uma referência em atendimentos para a região por conta dos investimentos em tecnologias, estrutura física e instalações modernas promovidas pelos hospitais e clínicas da cidade. No entanto, a demanda continua crescente e mais investimentos são necessários. O problema maior é a tabela do Sistema Único de Saúde (SUS) que, em média, paga apenas R\$ 70 para cada R\$ 100 que o hospital gasta no tratamento a um paciente.

“Maringá ainda tem déficit de leitos hospitalares, tanto no setor público quanto no setor privado. Nossos hospitais pretendem continuar investindo, mas temos muitas dificuldades. Os valores pagos pelo SUS e mesmo pelos convênios de saúde estão muito baixos e, conseqüentemente, os resultados



CARLOS AJITA, DAS CASAS AJITA, ESPERA FATURAR ENTRE 8 E 10% A MAIS EM 2011; ELE ACABOU DE ABRIR UMA LOJA NO CATUAÍ MARINGÁ E ESTÁ APOSTANDO NO E-COMMERCE

Vem aí uma excelente oportunidade para morar ou investir.

BREVE, UM LANÇAMENTO DE GRANDE IMPACTO NA ZONA 3, AO LADO DO CENTRO DE MARINGÁ.

AGUARDE!



PEDRO GRANADO
IMÓVEIS

MATRIZ: Av. Paraná, 470
Térreo - Centro
44 3222 8866

FILIAL: Av. Prudente de Moraes, 998 - Zona 7
44 3225 4155
Maringá - PR

financeiros destas instituições não têm permitido os investimentos necessários”, avalia o presidente do Sindicato dos Hospitais e superintendente da Santa Casa de Maringá, José Pereira.

Na Santa Casa, apesar das dificuldades, Pereira avalia que 2010 foi de conquistas. “Conseguimos ampliar os leitos e melhorar a estrutura física. Além disso, ampliamos nossos serviços e, principalmente, o volume de pessoas atendidas. O nosso quadro de pessoal também aumentou bastante e vamos fechar o ano com 970 colaboradores”, diz.

Para 2011, os investimentos no hospital continuam. “Dentre as principais obras, podemos destacar a reforma e a ampliação da maternidade, do centro cirúrgico, do serviço de imagens e do serviço de hemodiálise, além da construção de uma nova subestação de energia elétrica”, relata.

No Hospital Paraná as obras também seguem em ritmo acele-



Ivan Amorin

SEGUNDO MARCELO NOMA, DA NOMA, NESTE ANO A PRODUÇÃO FOI 30% MAIOR DO QUE 2009, COM 50 MIL UNIDADES PRODUZIDAS; OS PLANOS TAMBÉM SÃO OTIMISTAS PARA 2011

rado. A previsão é que o projeto que ampliará a área construída em 1.149 metros quadrados seja concluído em meados de 2011. O investimento é de R\$ 2,5 milhões. O hospital ganhará uma nova área de internação, com mais 33 leitos,

e conseguirá reinstalar definitivamente o anfiteatro, a capela, a sala da diretoria, o setor de administração, auditoria e autorização de guias, o que liberará espaço para o aumento dos serviços de diagnóstico.

“Atualmente estamos com uma taxa de ocupação apertada e os novos leitos vão nos dar melhores condições de receber os pacientes, principalmente no meio da semana. Para 2011, após a inauguração da obra, esperamos ter um crescimento gradativo”, diz a diretora administrativa do Hospital Paraná, Rosely de Oliveira Zerbetto.

Os investimentos, na avaliação de Rosely, são importantes para atender a demanda crescente do setor em Maringá. “Como polo regional de saúde, acreditamos que a cidade vai atrair mais profissionais, tecnologias e, conseqüentemente, usuários dos serviços. O nosso objetivo é ter um hospital devidamente modernizado, de acordo com as necessidades atuais do mercado”, avalia.

Ivan Amorin



PARA O PRESIDENTE DO SINDICATO DOS HOSPITAIS, JOSÉ PEREIRA, OS HOSPITAIS DEVEM CONTINUAR INVESTINDO, MAS O VALOR PAGO PELO SUS E PELOS CONVÊNIOS DE SAÚDE É BAIXO

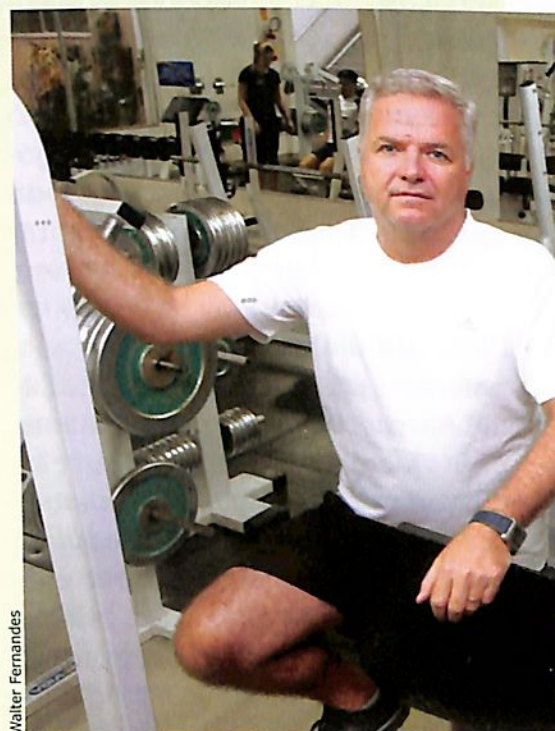
Empresários de academia preferem aguardar

Acostumado a uma queda acentuada da demanda nos finais de ano, o presidente do Sindicato das Academias e Escolas de Natação do Noroeste do Paraná e proprietário da Academia Físico & Forma, Claudemir Moreno, relata que 2010 foi bom, embora o setor tenha sentido os efeitos de uma concorrência em expansão pelos bairros. Para 2011, a expectativa é de crescimento, mas moderado.

"A troca de governo sempre cria expectativas. Nosso segmento oferece um serviço importante, mas é uma das primeiras opções quando é preciso cortar o orçamento. Não estou muito

otimista em relação a um grande crescimento na demanda, mas trabalhamos para manter e ampliar os nossos alunos. Em Maringá, o número de academias é muito pulverizado e a concorrência cresce a cada dia", relata.

Moreno explica que o Sindicato das Academias conseguiu este ano fechar a primeira convenção coletiva com o Sindicato dos Profissionais de Educação Física do Paraná, garantindo uma melhor relação com os instrutores. "Precisávamos desta regulamentação porque tínhamos dificuldade de atender à lei da educação física".



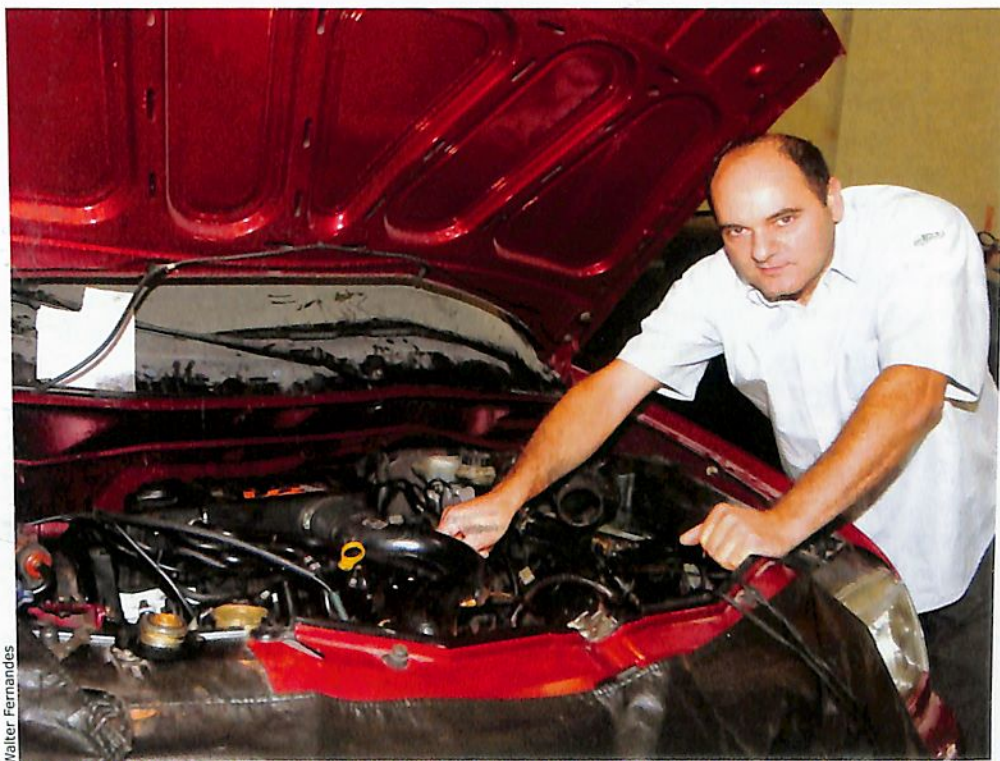
Walter Fernandes

ESTE FOI UM ANO POSITIVO, SEGUNDO O PRESIDENTE DO SINDICATO DAS ACADEMIAS, CLAUDEMIR MORENO, EMBORA TENHA AUMENTADO A CONCORRÊNCIA; EM 2011 A EXPECTATIVA É DE CRESCIMENTO MODERADO

SERVIÇOS ESPECIALIZADOS

O aumento da frota refletiu no mercado de recuperação de automóveis e, no geral, 2010 foi positivo para o setor, mas quem não acompanhou a tecnologia e investiu em cursos de especialização em serviços e gestão tem sofrido no mercado. "Os investimentos ainda são tímidos e não retratam o aumento da frota, nem o avanço tecnológico que tivemos nos últimos anos e nem o aumento do número de montadoras", avalia o presidente do Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios de Maringá, Antonio Dalcolle.

Ele acredita que o mercado se manterá aquecido, porém as empresas podem enfrentar dificuldades em relação à mão de obra especializada e à falta de linhas de crédito para financiamento de



Walter Fernandes

PARA ANTONIO DALCOLLE, DO SINDICATO DE REPARAÇÃO DE VEÍCULOS, OS INVESTIMENTOS DOS EMPRESÁRIOS AINDA SÃO TÍMIDOS E NÃO REFLETEM O AVANÇO TECNOLÓGICO E O AUMENTO DA FROTA, MAS A SITUAÇÃO DEVE MUDAR

www.acim.com.br

serviços. “Mas a tendência é que o grande número de veículos novos vendidos nos últimos anos comece a refletir no nosso mercado, tendo em vista que parte destes automóveis já está saindo do período de garantia oferecido pelas montadoras”.

OPORTUNIDADES NO TURISMO

Para o prefeito de Maringá, Silvío Barros, 2011 será interessante para quem atua com a prestação de serviços no setor de turismo. “Estamos trabalhando em empreendimentos que abrirão oportunidades interessantes como a prática de arborismo no Parque do Ingá. E vamos ter inúmeras atividades para turistas que vamos desenvolver”, diz.

Segundo o prefeito, a proposta inclui, além do Parque do Ingá, que está em reformas, o Parque do Japão e o Parque Alfredo Nyffeller, na Vila Morangueira. Para 2011, Barros relata que a prefeitura também pretende incentivar o comércio exterior e o polo tecnológico da cidade. “Vamos continuar investindo no aeroporto para consolidar um centro logístico importante. E fortalecer nosso APL de Software, além de incentivar empresas com inovação tecnológica em vários setores, particularmente na área de alimentos, fármacos, entre outros segmentos em que a incubadora de projetos já atua”, afirma.

Em relação às obras, as novidades para 2011, segundo o prefeito, são a possibilidade de iniciar a revitalização da avenida Brasil e a construção de um prédio no terreno da antiga rodoviária. “Agora que demolimos a rodoviária, vamos construir um Centro Cultural e uma Biblioteca Central”, diz o prefeito.

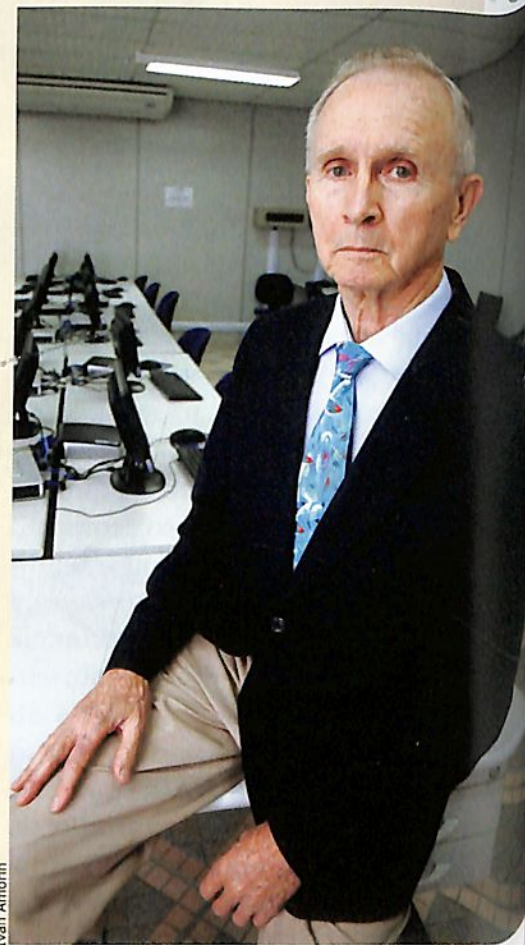
“O Brasil precisa investir na educação”, diz professor

O diretor administrativo da Faculdade Instituto Superior de Educação do Paraná (Insep) e professor aposentado, Argemiro Aluísio Karling, faz um alerta: “o Brasil precisa investir na educação”. A preocupação maior é o reflexo que já começa a aparecer no país em sinais como a baixa procura nos cursos de licenciatura e nos concursos para contratação de professores.

“É preciso mudar a política de salários para os professores. Pensar em fixar o mínimo em R\$ 950 é pouco atrativo. É preciso lembrar que uma doméstica ganha hoje R\$ 685 no Paraná. Ninguém vai querer enfrentar humilhações e ameaças de alunos com uma perspectiva de ganhar R\$ 1,8 mil no final da carreira”, considera.

Professor da Universidade Estadual de Maringá (UEM) por 30 anos, Karling fundou, há seis anos, a Faculdade Insep, que oferta cursos de graduação e pós-graduação na modalidade a distância. Por causa da burocracia do Ministério da Educação (MEC) outros cursos ainda não saíram do papel. “O que emperra nossa possibilidade de crescimento é a lentidão do MEC com as faculdades isoladas, como é o nosso caso. Temos processos em tramitação há quatro anos e ainda não tivemos autorização para ampliar”, diz.

Nos 14 cursos de especialização oferecidos, e,



Ivan Amorim

A BUROCRACIA TEM COMPROMETIDO A EXPANSÃO DO INSEP; PARA O DIRETOR ADMINISTRATIVO DA FACULDADE, ARGEMIRO KARLING, É PRECISO QUE O PAÍS INVISTA MAIS NA EDUCAÇÃO E NO SALÁRIO DOS PROFESSORES

particularmente, no curso de Pedagogia, as perspectivas de aumento no número de alunos para 2011 são positivas. “Temos grandes expectativas pelas avaliações que tivemos, já que recebemos nota três no conceito do Enad, na avaliação do MEC e no Índice Geral de Cursos (IGC). É uma nota equivalente ao conceito do curso oferecido na UEM”, afirma.

Recco Lingerie investirá em lojas próprias

Presente em lojas de todo o Brasil, a Recco Lingerie faz planos para a criação de uma rede de lojas com a própria marca. Pelo projeto piloto, no ano passado, foram abertas três lojas em Londrina e uma em Ribeirão Preto, onde este ano é prevista a abertura de outra unidade.

"É possível que venhamos abrir mais duas lojas na capital paulista. É um trabalho em nível de protótipo, em que analisamos como viabilizar as praças e avaliamos a melhor forma de multiplicar, como uma rede ou como franquia. Devemos tomar a decisão no final de 2011", afirma o diretor-presidente da Recco Lingerie, Antônio Recco.

Antes disto, a Recco Lingerie terá concluído o projeto de ampliação da fábrica em 1,3 mil metros quadrados e a contratação de 80 colaboradores. Aliás, o empresário cita o investimento nos funcionários como um dos maiores desafios deste ano. "Atualmente temos que valorizar para segurar o funcionário. Na nossa fábrica, em 2010 a remuneração aumentou 24%. E este percentual foi para o custo do produto", diz.

Segundo Recco, outro desafio no setor é que a concorrência, que em termos de fábricas e pontos de venda de confecções cresceu 22% neste ano no Brasil.

"O empreendedorismo entrou em vigor no país e multiplicou muito a concorrência. O que faz a diferença é o poder de investimento e um profissionalismo mais acentuado da equipe de criação e de atendimento", relata. Em relação ao mercado exterior, Recco aponta que não tem sido fácil conquistar clientes, principalmente em 2010, com o preço do produto mais alto e o dólar em baixa. "Temos clientes fiéis fora do Brasil que compram o produto e não o preço. Para 2010, tínhamos até uma expectativa de baixa, mas não aconteceu. De modo geral, temos mantido o mesmo número há cinco anos", conta. ■



O hotel oferece apartamentos amplos e funcionais em um ambiente acolhedor, combinados ao atendimento personalizado. O GOLDEN INGÁ SUÍTE HOTEL é a escolha ideal para uma estadia agradável.

Golden Ingá
SUÍTE • HOTEL

Rua Néo Alves Martins, 2398
Centro - Maringá
Fone (44) 3226-4511
Fax (44) 3226-1033
reservas@goldeninga.com.br

www.acim.com.br

serviços. “Mas a tendência é que o grande número de veículos novos vendidos nos últimos anos comece a refletir no nosso mercado, tendo em vista que parte destes automóveis já está saindo do período de garantia oferecido pelas montadoras”.

OPORTUNIDADES NO TURISMO

Para o prefeito de Maringá, Silvío Barros, 2011 será interessante para quem atua com a prestação de serviços no setor de turismo. “Estamos trabalhando em empreendimentos que abrirão oportunidades interessantes como a prática de arvorismo no Parque do Ingá. E vamos ter inúmeras atividades para turistas que vamos desenvolver”, diz.

Segundo o prefeito, a proposta inclui, além do Parque do Ingá, que está em reformas, o Parque do Japão e o Parque Alfredo Nyffeller, na Vila Morangueira. Para 2011, Barros relata que a prefeitura também pretende incentivar o comércio exterior e o polo tecnológico da cidade. “Vamos continuar investindo no aeroporto para consolidar um centro logístico importante. E fortalecer nosso APL de Software, além de incentivar empresas com inovação tecnológica em vários setores, particularmente na área de alimentos, fármacos, entre outros segmentos em que a incubadora de projetos já atua”, afirma.

Em relação às obras, as novidades para 2011, segundo o prefeito, são a possibilidade de iniciar a revitalização da avenida Brasil e a construção de um prédio no terreno da antiga rodoviária. “Agora que demolimos a rodoviária, vamos construir um Centro Cultural e uma Biblioteca Central”, diz o prefeito.

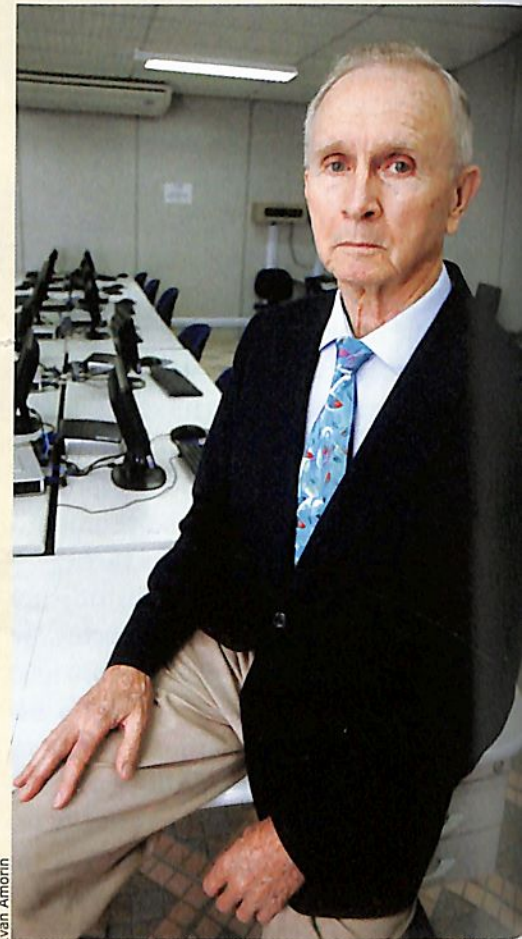
“O Brasil precisa investir na educação”, diz professor

O diretor administrativo da Faculdade Instituto Superior de Educação do Paraná (Insep) e professor aposentado, Argemiro Aluísio Karling, faz um alerta: “o Brasil precisa investir na educação”. A preocupação maior é o reflexo que já começa a aparecer no país em sinais como a baixa procura nos cursos de licenciatura e nos concursos para contratação de professores.

“É preciso mudar a política de salários para os professores. Pensar em fixar o mínimo em R\$ 950 é pouco atrativo. É preciso lembrar que uma doméstica ganha hoje R\$ 685 no Paraná. Ninguém vai querer enfrentar humilhações e ameaças de alunos com uma perspectiva de ganhar R\$ 1,8 mil no final da carreira”, considera.

Professor da Universidade Estadual de Maringá (UEM) por 30 anos, Karling fundou, há seis anos, a Faculdade Insep, que oferta cursos de graduação e pós-graduação na modalidade a distância. Por causa da burocracia do Ministério da Educação (MEC) outros cursos ainda não saíram do papel. “O que emperra nossa possibilidade de crescimento é a lentidão do MEC com as faculdades isoladas, como é o nosso caso. Temos processos em tramitação há quatro anos e ainda não tivemos autorização para ampliar”, diz.

Nos 14 cursos de especialização oferecidos, e,



Ivan Amorim

A BUROCRACIA TEM COMPROMETIDO A EXPANSÃO DO INSEP; PARA O DIRETOR ADMINISTRATIVO DA FACULDADE, ARGEMIRO KARLING, É PRECISO QUE O PAÍS INVISTA MAIS NA EDUCAÇÃO E NO SALÁRIO DOS PROFESSORES

particularmente, no curso de Pedagogia, as perspectivas de aumento no número de alunos para 2011 são positivas. “Temos grandes expectativas pelas avaliações que tivemos, já que recebemos nota três no conceito do Enad, na avaliação do MEC e no Índice Geral de Cursos (IGC). É uma nota equivalente ao conceito do curso oferecido na UEM”, afirma.

Recco Lingerie investirá em lojas próprias

Presente em lojas de todo o Brasil, a Recco Lingerie faz planos para a criação de uma rede de lojas com a própria marca. Pelo projeto piloto, no ano passado, foram abertas três lojas em Londrina e uma em Ribeirão Preto, onde este ano é prevista a abertura de outra unidade.

“É possível que venhamos abrir mais duas lojas na capital paulista. É um trabalho em nível de protótipo, em que analisamos como viabilizar as praças e avaliamos a melhor forma de multiplicar, como uma rede ou como franquia. Devemos tomar a decisão no final de 2011”, afirma o diretor-presidente da Recco Lingerie, Antônio Recco.

Antes disto, a Recco Lingerie terá concluído o projeto de ampliação da fábrica em 1,3 mil metros quadrados e a contratação de 80 colaboradores. Aliás, o empresário cita o investimento nos funcionários como um dos maiores desafios deste ano. “Atualmente temos que valorizar para segurar o funcionário. Na nossa fábrica, em 2010 a remuneração aumentou 24%. E este percentual foi para o custo do produto”, diz.

Segundo Recco, outro desafio no setor é que a concorrência, que em termos de fábricas e pontos de venda de confecções cresceu 22% neste ano no Brasil.

“O empreendedorismo entrou em vigor no país e multiplicou muito a concorrência. O que faz a diferença é o poder de investimento e um profissionalismo mais acentuado da equipe de criação e de atendimento”, relata. Em relação ao mercado exterior, Recco aponta que não tem sido fácil conquistar clientes, principalmente em 2010, com o preço do produto mais alto e o dólar em baixa. “Temos clientes fiéis fora do Brasil que compram o produto e não o preço. Para 2010, tínhamos até uma expectativa de baixa, mas não aconteceu. De modo geral, temos mantido o mesmo número há cinco anos”, conta. ■



O hotel oferece apartamentos amplos e funcionais em um ambiente acolhedor, combinados ao atendimento personalizado. O GOLDEN INGÁ SUÍTE HOTEL é a escolha ideal para uma estadia agradável.

**Golden Ingá**
SUÍTE • HOTEL

Rua Néo Alves Martins, 2398
Centro - Maringá
Fone (44) 3226-4511
Fax (44) 3226-1033
reservas@goldeninga.com.br

www.acim.com.br



FUNCIONÁRIOS E ALGUNS DIRETORES DA ACIM: ENTIDADE OFERECE DIVERSOS PRODUTOS E SERVIÇOS AOS ASSOCIADOS, QUE TAMBÉM TÊM DESCONTOS ESPECIAIS EM SERVIÇOS DE EMPRESAS E INSTITUIÇÕES PARCEIRAS

A maior associação comercial do Paraná

AO ATINGIR A MARCA DE 4 MIL ASSOCIADOS, A ACIM SE CONSOLIDA COMO A MAIOR ENTIDADE DO GÊNERO NO ESTADO; CURSOS, CONSULTAS DE CRÉDITO E PROTESTO SEM PAGAMENTO DE CUSTAS CARTORIAIS SÃO ALGUNS DOS SERVIÇOS QUE ESTÃO À DISPOSIÇÃO DOS EMPRESÁRIOS

A ACIM é a maior associação comercial do Paraná em números proporcionais entre os dez maiores municípios, tendo 19% das empresas constituídas na cidade como associadas. A conquista de quatro mil associados aconteceu em 12 de novembro, sete meses após a posse da atual diretoria.

Para o presidente da entidade, Adilson Emir Santos, a conquista, claro, é motivo de comemoração. “Temos que celebrar este número expressivo de associados que for-

talece nossa entidade e nos coloca em posição de vanguarda em Maringá. Esta conquista é de todos os diretores, voluntários, funcionários e das empresas associadas que confiaram em nosso trabalho”.

A empresa número quatro mil é a Sentilar Acabamentos. De acordo com o gerente administrativo, Roberto Casas Serra, a credibilidade da ACIM e os produtos e serviços oferecidos pela entidade foram decisivos para que a empresa se associasse. “As pessoas envolvidas

com a entidade e a diretoria nos inspiram confiança e isso pesou muito na decisão da filiação”, justifica Serra.

A diretoria tem outras metas para concretizar até o final da gestão, entre elas a oferta de cursos a distância e profissionalizantes e a assessoria para futuros empreendedores. Nas próximas semanas será lançado o cartão corporativo, para que as empresas possam comprar material de escritório, de limpeza e outros suprimentos do

dia-a-dia com cartão de crédito. A bandeira será a Coopercred, aceita em mais de mil estabelecimentos. Não haverá cobrança de anuidade e em caso de parcelamento do saldo devedor do cartão, o empresário contará com taxas de juros mais baratas.

PRODUTOS E SERVIÇOS

Os associados da ACIM contam com diversas opções de produtos e serviços, como consultas comerciais, cursos e treinamentos, Programa de Complementação Educacional (Proe), assessoria e consultoria em comércio exterior, além de convênios com operadoras de saúde, instituições de ensino superior, empresas de registro de marcas e patentes, de consultoria em serviços e projetos ambientais e de odontologia, que garantem preços e condições especiais aos associados. Fora isso, há linhas de crédito exclusivas para as empresas filiadas, como o Cooperfat, do Banco do Brasil, e também na Caixa e no Sicoob Metropolitano.

Emir Santos destaca outro diferencial oferecido aos associados: o convênio com o Instituto de Estudos de Protesto de Títulos do Brasil, seção do Paraná, que possibilita o protesto de títulos sem o pagamento de custas cartoriais, algo inédito no Brasil, e exclusivo para empresas filiadas. São cinco os cartórios que atendem os associados: dois em Maringá e três em Londrina. Empresários de Maringá também podem protestar títulos de Ivatuba, Floresta, Florianópolis, Água Boa, Iguatemi, Paiçandu, Dr. Camargo e Londrina nos cartórios de Maringá.

A proprietária da loja A Brasileira, Joana Lopes Gonzalez, está satisfeita com o serviço, que foi



A SYMA INFORMÁTICA É UMA DAS EMPRESAS QUE UTILIZA O PROTESTO FÁCIL E ENVIA 50 TÍTULOS PARA PROTESTO POR MÊS: "ISSO CONTRIBUI PARA QUE AS PESSOAS PAGUEM A DÍVIDA", DIZ A ANALISTA, CARLA DOS SANTOS

lançado em abril, e acredita que ele irá representar queda na inadimplência. "Tenho um índice de inadimplência baixo e espero que com o Protesto Fácil esse índice baixe mais".

Em outubro, Joana levou a protesto cerca de 200 consumidores inadimplentes, alguns com dívidas atrasadas há três anos e que ela não tinha mais nem esperança de receber. "O retorno ainda foi baixo, já que cerca de dez pessoas pagaram as contas atrasadas, mas esperamos que neste final de ano, em especial com o 13º salário, mais da metade dos consumidores protestados quite as dívidas", contabiliza. "Para o mau pagador, ter o nome incluso no serviço de proteção ao crédito nem sempre representa grande preocupação, mas ter o nome protestado tem outro peso. A ACIM trouxe para o comércio um meio de recebermos o que já dávamos como perdido", diz Joana.

A Syma Informática começou a utilizar o Protesto Fácil desde que ele foi lançado. De acordo com a analista de crédito e cobrança, Carla Cristina dos Santos, em média são enviados ao protesto 50 títulos por mês, sendo que metade dos consumidores tem quitado a dívida. "Tivemos meses de ter 100% dos pagamentos efetuados", diz Carla. "É grande o impacto de receber um documento do cartório, referente ao protesto de uma dívida. Isso contribui para que as pessoas paguem a dívida".

Ainda neste ano, a ACIM colocou em funcionamento a Central de Relacionamento com o Associado (CRA). Através do número 0800 600 9595, associados e o público em geral podem obter informações sobre a entidade e sobre os produtos e serviços oferecidos pela ACIM.

Carla foi uma das associadas que sugeriu o CRA. "Sei que não fui a única a sugerir a criação da cen-

tral, mas é gratificante ver que a entidade prontamente atendeu ao pedido. Além disso, os consultores prestam um excelente atendimento e estão sempre prontos para sanar a dúvida do usuário”.

O CRA funciona de segunda a sexta-feira das 8 às 18 horas e conta com quatro profissionais capacitadas para esclarecer as dúvidas. Por dia, a central recebe cerca de 180 ligações, inclusive o associado pode solicitar uma visita de um consultor, que irá até o estabelecimento para apresentar - ou sanar dúvidas - produtos e serviços da ACIM.

PROGRAMA EMPREENDER

O Programa Empreender, que conta atualmente com 26 núcleos setoriais e 260 empresas participantes, tem sido uma ferramenta para que o aumento da competitividade. Pelo Empreender, as pequenas empresas recebem consultoria gratuita da ACIM para desenvolver o setor e expandir os negócios.

Graças ao programa, empresários do ramo automobilístico viram renascer o Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios de Maringá (Sindirepa). De acordo com o empresário e conselheiro do Sindirepa, Fábio Henrique Arns, “vimos a necessidade de ter uma entidade representando nossa categoria. Aproveitamos a união e o associativismo gerado pelo núcleo para instigar o retorno do sindicato”, conta.

Após a ideia ser apresentada, os integrantes do núcleo buscaram se interar do assunto, realizaram uma assembleia, compuseram a diretoria e retomaram as atividades do Sindirepa, que desde 2004 estava desativado. “O programa Empreender, através do núcleo setorial, foi



OS CURSOS DO CENTRO DE CAPACITAÇÃO SÃO DE GRANDE VALIA PARA A PROPULSÃO CONSULTORIA E CORRETAGEM DE SEGUROS, SEGUNDO A PROPRIETÁRIA, JANAINA CORDEIRO

essencial para criarmos o espírito de associativismo. Assim, não nos vemos mais como concorrentes, mas como parceiros”, destaca Arns.

Outra ferramenta que tem contribuído para os negócios é a capacitação. Apenas de janeiro a novembro deste ano o Centro de Capacitação da ACIM realizou 79 cursos, 14 a mais do que em todo o ano de 2009. O número de participantes nos treinamentos nos 11 primeiros meses deste ano somou quase 1,5 mil pessoas, de 847 empresas. Aliás, a estrutura do Centro de Capacitação foi reformada e ampliada na primeira gestão de Adilson Emir Santos.

A Propulsão Consultoria e Corretagem de Seguros já encaminhou diversos funcionários para participar dos cursos oferecidos pela ACIM. A proprietária, Janaina Cordeiro, explica que para o pleno

funcionamento da empresa, é preciso uma equipe afinada. “Para o bom desenvolvimento da equipe, é preciso sinergia, que é conseguida com conhecimento técnico, aprendizagem e com um bom relacionamento entre os funcionários. Os cursos sempre trazem excelentes resultados para todos. Os funcionários sentem a diferença, os clientes e fornecedores também”.

A Propulsão também loca as salas do Centro de Capacitação para reuniões e eventos da empresa. “Os ambientes são estruturados, confortáveis e sempre somos bem atendidos”.

ASSOCIADOS FIÉIS

Entre os quatro mil associados da ACIM, há empresas fiéis, que utilizam os produtos e serviços da entidade há 30, 40 e até 50 anos. A Debaita Comércio de Material

de Construção, por exemplo, é filiada à ACIM desde 1977. O proprietário, Orides Baita, resolveu se associar porque a entidade era a única que representava a categoria. Hoje, mesmo fazendo parte de outras entidades voltadas para o comércio de material de construção, Orides continua na ACIM. "Usamos alguns serviços, em especial a consulta de crédito e o Protesto Fácil", comenta.

A Papelaria Herval faz parte da ACIM desde 1980. Para a responsável pelo departamento administrativo, Edinivalda Maria Xavier, a ACIM tem atendido as necessidades da empresa. "O serviço que mais usamos é o de consulta de crédito. Além disso, acho interessantes as palestras que a associação sempre realiza", frisa. ■



ORIDES BAITA, DO DEBAITA COMÉRCIO DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO, SE FILIOU À ACIM NA DÉCADA DE 1970, E UTILIZA ALGUNS PRODUTOS E SERVIÇOS OFERECIDOS PELA ENTIDADE

MD AUTOMAÇÃO

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

Equipamentos



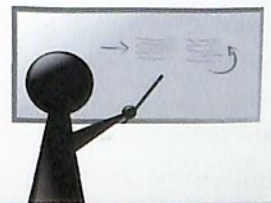
Sistemas de Gestão



Serviços e Assistência Técnica



Treinamento e Capacitação



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

DISQUE BOBINAS
3034.4400

44 **3034-4400**
Av.: Laguna, 2068 - SL 03
Maringá - PR
www.mdautomacao.com

MD
Automação

bematech
soluções para vender melhor

ClubeCriativo

www.acim.com.br

É Natal...

FINAL DE ANO É SINÔNIMO DE LOJAS CHEIAS: PRESENTES, COMPRAS PARA AS FESTIVIDADES E A INJEÇÃO DO 13º SALÁRIO AQUECEM A ECONOMIA; NESTE ANO, R\$ 212 MILHÕES DEVEM SER PAGOS EM 13º E LOJISTAS SE PREPARAM PARA FATURAR MAIS

Ho, ho, ho... o Papai Noel chegou. Em Maringá, a abertura oficial do Natal Ingá e a chegada do bom velhinho e da Mamãe Noel aconteceram em 2 de dezembro. O evento, realizado na praça da Catedral Basílica Nossa Senhora da Glória, reuniu milhares de pessoas e teve apresentações do coral e da orquestra filarmônica do Cesumar, show pirotécnico, distribuição de gorros e o acionamento das luzes do maior símbolo turístico da cidade, a Catedral. Na mesma data foi acionada a iluminação das árvores do projeto "Um shopping a céu aberto", organizado pela ACIM.

Mas a chegada simbólica do Papai Noel também traz boas notícias para as empresas, além de empregos temporários e milhões de reais injetados na economia local. E tudo conspira para que este seja realmente um período propenso às compras. Pelos cálculos do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), o 13º salário injetará R\$ 88,3 bilhões na economia brasileira e este deverá ser o melhor Natal da década.

Em Maringá, a estimativa é que o 13º acrescente em torno de R\$



ABERTURA OFICIAL DO NATAL INGÁ, COM A CHEGADA DO PAPAÍ NOEL E SHOW PIROTÉCNICO REUNIU MILHARES DE PESSOAS EM 2 DE DEZEMBRO

212 milhões na economia, 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 e a indústria vem depois, com R\$ 30,5 milhões. Os demais setores somam R\$ 21,2



do número de vagas de trabalho são os dois principais fatores para o crescimento do salário extra pago em Maringá.

Com base numa pesquisa sobre pretensão de gastos do 13º, R\$ 175 milhões deverão ser usados pelos trabalhadores para o pagamento de contas e para as compras.

NO COMÉRCIO

De olho nesta fatia de dinheiro, os comerciantes estão otimistas quanto às vendas de final de ano. De acordo com uma pesquisa realizada pelo Departamento de Pesquisa e Estatística da ACIM (Depa), 88% esperam faturar mais do que em 2009. E para atender a demanda, 49% aumentaram o estoque em relação ao ano passado.

Esse é o caso da Cia Tintas Pedro Taques. O proprietário, Sandro Bedin, se adiantou e ainda em setembro garantiu um estoque 40% maior do que no restante do ano. “Nosso crescimento de vendas gira

em torno de 30% a 40% se comparado com outros períodos do ano”, conta. O aumento só não é maior, conforme Bedin, pela escassez de mão de obra. “Tivemos anos em que as vendas foram duplicadas, mas hoje tem gente que espera meses para conseguir profissionais para fazer uma reforma ou construir”, justifica.

Quem também se antecipou e aumentou o estoque foi a Efeito Criança, que trabalha com moda infanto-juvenil. A proprietária, Márcia Mariã Pimentel, dobrou o estoque. De acordo com ela, geralmente as vendas se mantêm aquecidas até janeiro, quando os clientes fazem compras para as viagens de férias. “Esperamos um aumento de cerca de 100% em comparação ao restante do ano. Para atender a demanda e o gosto da clientela, preparamos uma grande variedade de produtos”.

EMPREGO TEMPORÁRIO

O faturamento, segundo 54%

milhões com o salário extra de final de ano.

A Universidade Estadual de Maringá pagará neste ano, em 13º salário, aproximadamente R\$ 22 milhões e a prefeitura, R\$ 57 milhões. O pagamento aos aposentados deve ser de aproximadamente R\$ 11 milhões.

As informações constam em um estudo da ACIM e do Departamento de Economia da UEM. Segundo o coordenador da pesquisa, o economista Joilson Dias, “comparado ao ano passado, tivemos um acréscimo substancial no 13º dos trabalhadores formais em Maringá, que foi de 19,2%”. O aumento do salário médio dos maringaenses e



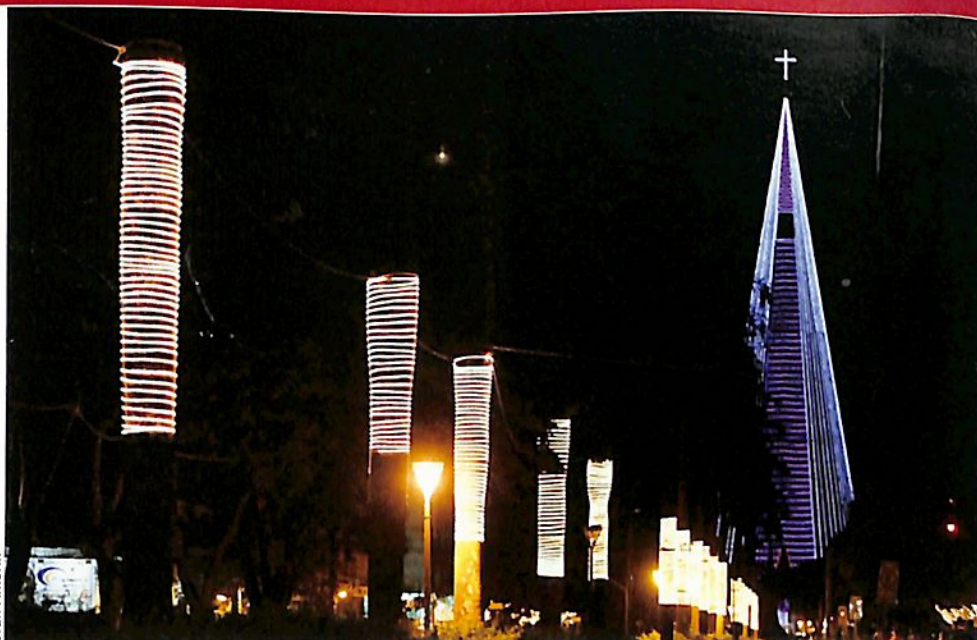
NA EFEITO CRIANÇA, A EXPECTATIVA DA EMPRESÁRIA MÁRCIA PIMENTEL É DOBRAR O FATURAMENTO E PARA ISSO, QUATRO MEMBROS DA FAMÍLIA VÃO AJUDAR A ATENDER OS CLIENTES

dos entrevistados da pesquisa da ACIM, será de 10% a 20% maior do que em 2009. E para dar conta do aumento da clientela gerada com as vendas de final de ano, 47% dos comerciantes devem contratar funcionários extras. Prevenindo o aumento nas vendas, Sandro Bedin contratou um funcionário, que seria temporário, mas pela demanda de trabalho foi efetivado. “No nosso ramo, as contratações para o final de ano acontecem no início do segundo semestre, isso porque é preciso treinar e preparar o funcionário, o que demanda certo tempo. Como as vendas estão muito boas, o funcionário foi efetivado”, comenta.

Já a proprietária da Efeito Criança não irá contratar funcionários para essa temporada, mas contará com uma ajudinha extra. “Hoje a loja tem quatro funcionários. Como esperamos dobrar as vendas, a ajuda virá de quatro membros da família”.

Também para dar conta da demanda extra de clientes, o empresário Waldomiro Amadeu Diogo, da pizzaria Massa Fina, contratou cinco funcionários temporários. Já o estoque começou a ser ampliado na segunda quinzena de novembro. “No ano passado, muitos produtos ficaram em falta no mercado por semanas. Temos que garantir a qualidade e o sabor das pizzas, como os clientes estão acostumados. Para isso, vamos assegurar um estoque 40% maior que no mesmo período de 2009”, explica.

Ele também investiu na reforma e ampliação do estabelecimento. “Esperamos um aumento de 30% no fluxo de clientes se comparado ao final do ano passado. Pensando nisso, decidimos melhorar nossa estrutura e proporcionar um am-



Ivan Amorim

ÁRVORES DE PRAÇAS, RUAS E AVENIDAS DA REGIÃO CENTRAL E DE BAIRROS DA CIDADE FORAM ILUMINADAS PELA ACIM, COM PARCERIA DA PREFEITURA E SIVAMAR

Um concurso para deixar a cidade mais bela

Serão conhecidos em 17 de dezembro os ganhadores do Concurso de Decoração de Natal realizado pela ACIM com organização do ACIM Mulher – as inscrições se encerraram em 3 de dezembro e foram gratuitas. Assim como no ano passado são cinco categorias de decoração: vitrines, de prédios comerciais, externa e interna de shoppings, externa de edifícios residenciais e externa de residências.

O primeiro colocado de cada categoria ganhará uma TV LCD de 32 polegadas e troféu. Já os segundos e terceiros colocados receberão troféus. A comissão julgadora analisará criatividade, originalidade, harmonia e iluminação. É a quinta edição do concurso, que tem o objetivo de incentivar a decoração de residências e estabelecimentos comerciais para deixar a cidade mais iluminada e incentivar o turismo.

biente mais agradável aos clientes. Entre as mudanças, instalamos um banheiro com acessibilidade para cadeirantes”, informa.

Quem também tem motivo extra para comemorar o Natal é o sócio da Dona Clara Tortas, Edson Eduardo Rinkoski, que espera um aumento nas vendas de até 50%.

De acordo com ele, no fim do ano a equipe de 13 funcionários ganha um reforço de mais oito profissionais temporários.

Para garantir o preço e a qualidade dos produtos, três meses antes do período de Natal os produtos já são estocados. “No final do ano há uma tendência de

aumento dos preços dos fornecedores e para evitar o repasse do valor para o consumidor, preferimos nos programar com bastante antecedência. Além disso, se deixar para a última hora, há o risco de alguns produtos não serem encontrados”, justifica.

A Dona Clara trabalha com doces de festas, bombons, salgados e tortas. De acordo com Rinkoski, as vendas são relativamente constantes durante todo o ano, alavancadas por comemorações, aniversários, casamentos e eventos em geral. “Vendemos bem durante o ano todo, mas nada se compara ao final do ano”.

ÁRVORES ILUMINADAS

A ACIM também está investindo no Natal e pelo sexto ano consecutivo realiza o projeto “Um shopping a céu aberto”, que decora árvores de praças, ruas e avenidas da região central e de bairros de Maringá com mangueiras recicláveis e iluminadas. O projeto tem o apoio da Prefeitura, da Câmara Municipal, Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá (Sindvest), Sindicato das empresas de material de construção e do Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar). O patrocínio é da Cocamar, Sicoob, TCCC e Cesumar.

O trabalho de instalação da iluminação nas mais de duas mil árvores teve início ainda em setembro e só terminou no final de novembro. Se as árvores que foram iluminadas fossem enfileiradas, a distância chegaria a 50 quilômetros, vinte quilômetros a mais do que no ano passado. A iluminação foi acionada em 2 dezembro e funcionará até 6 de janeiro de 2011. ■

Programação Natal Ingá 2010



Parada de Natal, em dezembro, com participação de carros alegóricos e personagens natalinos nas principais ruas e avenidas da cidade, **a partir das 20h30:**

Dia 10 - Avenida Mandacaru

Dia 12 - Avenida Antônio Santiago Guald - Distrito de Iguatemi

Dia 13 - Rua Santos Dumont

Dia 15 - Avenida vereador Antônio Bertoloto - Distrito de Iguatemi

Dia 16 - Avenida São Paulo

Dia 17 - Avenida Herval

Dia 18 - Avenida Pedro Taques

Vila do Papai Noel e trenzinho do Papai Noel

De 3 de dezembro a 6 de janeiro, das 10 às 22 horas, na praça Napoleão Moreira da Silva

Vila dos artesãos

De 3 de dezembro a 6 de janeiro, na praça Napoleão Moreira da Silva, de segunda-feira a sábado das 9 às 22 horas e aos domingos, das 14 às 18 horas

Natal Hospital do Câncer

15 de dezembro, às 19 horas, missa com o arcebispo Dom Anuar Battisti e cantata de Natal com o coral infanto-juvenil arquidiocesano de Maringá

Caravana de Natal da Coca-cola

16 de dezembro nas principais ruas e avenidas de Maringá

Presépio Som e Luz dos Arautos

Até 23 de janeiro na rua Jair Couto Costa, 15, de terça a sexta-feira das 15 às 21 horas e aos sábados e domingos, das 10 às 21 horas

Natal no Parque do Japão

Visitação até 23 de dezembro, das 18 às 23 horas

Natal das escolas na praça da Catedral

Presépio, poço de Jacó e decoração de Natal confeccionados em materiais reciclados, com visitação **até 6 de janeiro**

Decoração do aeroporto e estação rodoviária

Até 6 de janeiro

Natal em Floriano

Até 6 de janeiro decoração e iluminação da praça Nossa Senhora Aparecida

O nascimento do Menino Jesus

17 de dezembro, na Paróquia Nossa Senhora de Lourdes e São Judas Tadeu (conjunto Hermann Moraes de Barros), às 20 horas

Um festival de muita raça

PELO SEGUNDO ANO FOI REALIZADO EM MARINGÁ O FESTIVAL AFRO BRASILEIRO, QUE INCLUIU EXPOSIÇÕES, APRESENTAÇÕES CULTURAIS E CAMPEONATOS; EVENTO TEVE PARCERIA DA ACIM

O Festival Afro Brasileiro de Maringá consta no calendário oficial de eventos culturais da cidade, graças à lei municipal 8.316, de 2009. “O objetivo foi criar um evento para representar a população negra da cidade, num mês alusivo ao Dia da Consciência Negra”, justifica o assessor de promoção da igualdade racial de Maringá, Ademir Felix de Jesus.

A segunda edição do festival foi realizada de 13 a 30 de novembro em vários pontos da cidade, como ginásios de esportes, prefeitura e na Praça Zumbi dos Palmares. A programação incluiu workshops de capoeira e Bumba meu Boi, exposições, palestras, apresentações culturais, além de campeonatos de *skate*, *step* e *hip hop*. “Neste ano contamos com a parceria de mais entidades e tivemos uma participação maior da população. A sociedade está começando a perceber a importância da inclusão dos negros na sociedade”, comenta Jesus.

Segundo ele, a Praça Zumbi dos Palmares, que está localizada entre os conjuntos Santa Felicidade e João de Barro I, é o único lugar público da região noroeste e o segundo do Paraná direcionado à comunidade negra. O local foi reinaugurado na primeira edição do festival, no ano passado, com recursos do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC).

E nesta edição do evento, o fundador e dirigente do Centro Cultural Jhamayka, Osmar Batista, recebeu um troféu em reconhecimento ao trabalho desenvolvido pelo Centro Cultural



JOUGI TAKAHASHI, DA ACIM, AO LADO DO PRESIDENTE DO CENTRO CULTURAL JHAMAIIKA, OSMAR BATISTA, E DO PREFEITO SILVIO BARROS; BATISTA RECEBEU UM TROFÉU EM RECONHECIMENTO AO SEU TRABALHO

junto aos moradores dos bairros Santa Felicidade e João de Barro.

O festival é organizado pela Assessoria da Igualdade Racial e pela Secretaria da Cultura e conta com o apoio da ACIM, Sindicato dos Lojistas do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar) e Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá (Sindvest).

CONSCIÊNCIA NEGRA

O Dia da Consciência Negra foi criado em 1978 por iniciativa do Movimento Negro Unificado e o dia 20 de novembro foi escolhido por coincidir com a data da morte de Zumbi dos Palmares, em 1695. Zumbi foi um ícone da resistência negra ao escravismo colonial.

Já a Assessoria da Igualdade Racial foi criada em 2001 como um órgão da Prefeitura de Maringá. Segundo Jesus, o departamento foi instituído com o objetivo de criar políticas públicas que beneficiem a comunidade afro brasileira. No Paraná, apenas

Os negros no Brasil

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), através da Síntese de Indicadores Sociais 2010 (SIS), apontou que de 1999 a 2009 aumentou o número de pessoas que se declararam negras (de 5,4% para 6,9%) e pardas (de 40% para 44,2%). Outro dado é que a taxa de analfabetismo entre negros (13,3%) e pardos (13,4%) é o dobro da registrada entre os brancos (5,9%).

Segundo a síntese, no período houve aumento considerável do número de jovens de 18 a 24 anos, das diferentes cores e raças, que ingressaram no ensino superior. Em 1999 eram 33,4% entre os brancos contra 7,5% entre os negros e 8% pardos. Já em 2009, 62,6% dos estudantes eram brancos, contra 28,2% de negros e 31,8% de pardos.

dez municípios têm uma assessoria, coordenação ou departamento de promoção da igualdade racial. ■

As marcas “do coração” dos consumidores

O IMPAR REVELA AS MARCAS PREFERIDAS DOS CONSUMIDORES E APONTA HÁBITOS DE CONSUMO; NO EVENTO DE APRESENTAÇÃO DA PESQUISA DO IBOPE, ENCOMENDADA PELA RIC, ASSOCIADOS DA ACIM E CONVIDADOS ASSISTIRAM A PALESTRA DE PAULO HENRIQUE AMORIM

Setenta e dois por cento dos paranaenses têm casa própria, 59% consomem carne sete dias por semana e 74% têm hábito de comprar em lojas de rua. Os dados são do Impar - Índice das Marcas de Preferência e Afinidade Regional, realizado pelo segundo ano pela RIC Paraná, com base numa pesquisa do Ibope Inteligência, com 1.708 pessoas de dez microrregiões do Estado, que revela hábitos de consumo e as marcas preferidas.

Segundo o Impar, 63% dos paranaenses não praticam atividade física e 24% dos moradores têm interesse de abrir o próprio negócio (conforme o GEM Brasil, realizado em mais de 50 países, a taxa de empreendedorismo é 15,3% no Brasil).

A apresentação das marcas preferidas dos consumidores, segundo o Impar, aconteceu em 17 de novembro, com a presença de 850 pessoas, no Teatro Marista, em Maringá. No evento, que teve a parceria da ACIM (os convites foram gratuitos para os associados) e da prefeitura de Maringá, também foi realizada a palestra do jornalista Paulo Henrique Amorim.

Para o vice-presidente executivo da RIC, Leonardo Petrelli Neto, “o Impar fomenta o desenvolvimento regional e é uma baliza para aprimorar a performance de marcas e produtos. Afeto é um diferencial competitivo muito poderoso”.

Em nome do presidente da ACIM, Adilson Emir Santos, o vice-presidente Marco Tadeu Barbosa declarou que o “Impar é o mais completo mapa da economia paranaense”. Já o prefeito Silvio Barros afirmou que a “marca deveria ser registrada no balanço das empresas como um valor contábil”.

Na pesquisa do Ibope, feita em junho e julho, os consumidores ava-



REPRESENTANTES DAS MARCAS PREFERIDAS DOS CONSUMIDORES DE MARINGÁ E REGIÃO E NO DETALHE O JORNALISTA PAULO HENRIQUE AMORIM, QUE MINISTROU UMA PALESTRA SOBRE CONSUMO E ECONOMIA



liaram as marcas preferidas em 46 categorias de produtos e serviços, como consórcios de automóvel e de imóveis, curso de idiomas, farmácia, lojas de calçados, imobiliária, ótica e plano de saúde. Foram divulgadas as marcas com maior afinidade entre os consumidores de Maringá e da região noroeste, que inclui Paranaíba, Umuarama, Campo Mourão e Cianorte.

Após a divulgação, Paulo Henrique Amorim, que é apresentador do programa Domingo Espetacular, da Rede Record, ministrou uma palestra sobre consumo e cenário econômico. Ele destacou que a metade da população brasileira é de classe média e esta foi uma conquista democrática.

“O PIB da região nordeste no Brasil cresce igual ao da China”,

falou, acrescentando que segundo o Ibope, a classe C, que é formada por consumidores com renda entre R\$ 1,5 mil e R\$ 4,5 mil, detém 50% da população. E continuou: “nas classes C, D e E é a mulher que tem o poder de compra e sete em cada dez cartões de crédito estão nas mãos dos consumidores destas classes”.

Amorim declarou que “os consumidores da classe C gostam de produtos com inovação tecnológica e de comprar marcas estabelecidas no mercado para não correr o risco de errar”.

O jornalista também disse acreditar que a presidente eleita Dilma Rousseff deverá fazer um “aperto monetário no primeiro ano de governo para conter a inflação”. ■

Contratam-se vendedores comprometidos

BONS VENDEDORES ESTÃO ESCASSOS NO MERCADO; EMPRESÁRIOS ESPERAM QUALIFICAÇÃO E CAPACIDADE DE INTERAÇÃO DOS PROFISSIONAIS QUE QUEREM CRESCER NA PROFISSÃO, E PARA ESPECIALISTAS, É PRECISO ESTABELEECER METAS E OFERECER SALÁRIO COMPATÍVEL AO MERCADO

Todos os dias, os classificados dos jornais de Maringá estão repletos de oportunidades de emprego para vendedores. A grande oferta de vagas pode levar os mais desavisados a acreditar que a profissão é fácil e não exige prática. Para os profissionais, quem tem essa opinião está realmente desavisado. “Alguém que eu confiava quando trabalhava na Nabisco me convenceu que, se eu realmente quisesse ter oportunidades maiores e com impacto real, então provavelmente deveria tornar meu conhecimento mais amplo”, diz Eduardo Castro-Wright, atual presidente da Walmart nos Estados Unidos – a maior empresa de varejo do mundo, responsável por 2,1 milhões de empregados e um faturamento de US\$ 405 bilhões.

Não é preciso dirigir um gigante varejista para perceber que sem preparo e conhecimento, o vendedor não prospera. A gerente da Papelaria Copel, Antônia Ramos, recebe com frequência currículos de pessoas que supõem que qualquer um pode ser vendedor. “Você não tem ideia da quantidade de pais e mães que vieram me trazer cur-

rículos, dizendo que o filho nunca trabalhou e gostaria de começar nas vendas”, conta Antônia. “As pessoas acham que a venda é o começo da carreira e que não é necessário ter qualificação para entrar na área”, afirma a gerente.

Ela acredita que o mercado não tem tempo para treinar o profissional e vendedores com experiência estão escassos em Maringá. “O cliente quer ser bem atendido, mas os vendedores novos acham que podem errar e trabalhar mesmo estando despreparados”, comenta. Para quem realmente quer aproveitar as ofertas de emprego na cidade, a gerente aconselha que o profissional procure os cursos iniciais de vendas e para se enquadrar na profissão, o vendedor deve ter consciência que a remuneração não é fixa. “Os jovens se satisfazem apenas com um salário e não se esforçam para vender mais e ganhar uma comissão maior”, avalia. Ela defende que o melhor sistema de pagamento é a comissão, que encoraja o profis-



PARA SER VENDEDOR É PRECISO GOSTAR DE PESSOAS E TER EXPERIÊNCIA, DIZEM PROFISSIONAIS ANTIGOS, EMPRESÁRIOS E ESPECIALISTAS

sional a se dedicar mais.

O perfil de vendedor esperado por Antônia é uma pessoa com preparo e que, antes de tudo, goste da profissão. “É preciso saber se comunicar e ter carisma, mas, acima de tudo, gostar de vender”, analisa a gerente. “É preciso ter paciência, ser perseverante, agradar o cliente e fazer com que ele tenha vontade de voltar à loja”, aconselha.

Nos últimos 13 meses, o comércio de Maringá contratou 24.828



peças e demitiu 22.923, de acordo com o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Ministério do Trabalho e Emprego. Para Massimiliano Silvestrelli, das franquias Polo Play, Mr. Cat e Mr. Kistch, os vendedores têm incentivos para mudar de emprego em Maringá devido à ampla oferta de empregos na cidade. “Há muito emprego por estarmos numa cidade polo e, paralelo a isso, há um baixo comprometimento dos profissionais, principalmente na faixa entre os 18 e 22 anos”, afirma. “Essas pessoas têm dificuldade em se manter num ambiente onde há metas pré-estabelecidas e, quando pressionadas, preferem procurar outro emprego”, acrescenta.

E, segundo o empresário, encontrar outra vaga não é difícil. “Temos na avenida Brasil cerca de seis quilômetros de comércio forte, além de cinco grandes shoppings”, analisa. “É a mesma quantidade de shoppings de Curitiba, enquanto que em outras cidades do Paraná há um ou dois e muitos deles não prosperam”, avalia.

Para Silvestrelli, a política salarial por si só não é capaz de segurar o bom vendedor e fazer com que ele seja mais comprometido. “Nas minhas lojas trabalho com salário

AS DICAS SÃO DE SINZABURO KINOSHITA, HÁ 43 ANOS NA PROFISSÃO: O VENDEDOR INICIANTE PRECISA TER TRANSPARÊNCIA, HUMILDADE E CONHECIMENTO E DEVE SABER DETECTAR AS NECESSIDADES DO CLIENTE

pequeno e comissão grande, com cotas semanais”, exemplifica. “Mas para mudar esse cenário de rotatividade, o empresário precisa ter coragem de investir, de fidelizar o público interno, seja com plano de carreira ou com chances reais “do vendedor chegar a supervisor, subgerente ou gerente”, afirma Silvestrelli. ***

Na opinião da consultora de desenvolvimento humano Jane Eyre Colombo da Cruz para reter os vendedores, o empresário deve proporcionar um ambiente de trabalho agradável e salários compatíveis ao mercado. Ela defende a remuneração variável, com pagamento de uma “comissão composta, que deve ter duas variáveis: metas individuais e coletivas. Isso vai incentivar o trabalho em equipe e diminuirá a competitividade individual”.

O instrutor em vendas Adriano Cipriano Pereira dá outra dica para reter o profissional: descobrir o que o motiva. “No geral, a característica de um vendedor é gostar de um bom desafio. Quando se consegue aliar isso ao ganho financeiro, as





“HÁ MUITA CONCORRÊNCIA. O DIFERENCIAL DO VENDEDOR É SABER CATIVAR O CLIENTE”, AFIRMA A VENDEDORA CLEUSA UDA, DO ALTO DE SUA EXPERIÊNCIA DE 32 ANOS NA PROFISSÃO

chances de retê-lo são maiores. No entanto, nem todos têm as mesmas características, por isso é importante investigar o que motiva cada vendedor”. Estabelecer metas é uma forma, conforme Pereira, de obter resultados positivos nas vendas, desde que elas não sejam fáceis demais ou inatingíveis.

E para quem está encontrando dificuldades de contratar vendedores, Jane sugere contar com um banco de currículos permanente e, principalmente, receber indicações de profissionais dos próprios funcionários. “O vendedor poderá indicar amigos que trabalham em outras empresas e que, provavelmente, vai indicar pessoas em que confia”.

E no momento da seleção é preciso ficar atento. Segundo Pereira, há no mercado vários perfis de profissionais: o que está vendedor, o que quer formar carreira e aquele que já tem carreira consolidada.

Cada profissional, conforme ele, apresentará resultados diferentes

para a empresa. “Quem está vendedor, oferece à empresa o risco de trocá-la assim que conseguir o trabalho na área que deseja, já que ser vendedor é para ele apenas uma opção. O perfil ideal é aquele que quer formar carreira, porque irá entrar na empresa sem vícios da profissão, terá maior comprometimento e, geralmente, apresenta disposição para a função. Além disso, é alguém que acredita e vê futuro na profissão. Aquele que já é vendedor, muitas vezes tem carreira sólida e, em alguns casos, de sucesso. Neste caso, o empregador precisa observar e analisar quais são as perspectivas da vaga, pois estará contratando alguém que tem um perfil profissional formado”, detalha Cipriano.

O consultor ressalta ainda que cada pessoa tem aptidão para determinadas áreas e serviços, por isso é importante que o empregador tenha uma visão de futuro. “Muitas vezes emprega-se pensan-

do no hoje, mas num momento de expansão, por exemplo, pode-se precisar de um líder e o profissional atual não terá este perfil. Isso implicará em novas contratações, adaptação, treinamento, custos e tempo”.

VETERANOS

Sinzaburo Kinoshita, 64 anos, trabalha há nada menos que 43 anos como vendedor de automóveis. Neste tempo, tudo mudou: Maringá, os carros, o mercado e o cliente. No entanto, a disposição para vender e cativar o cliente continua a mesma. “Todos os dias, acordo para trabalhar, mas saio de casa como se fosse passear. O trabalho se tornou um prazer para mim”, diz Sinzaburo, que é funcionário da Chevrolet Zacarias, se aposentou em 1998, mas não conseguiu abandonar as vendas.

Ele conta que a mudança mais significativa nestes 43 anos foi a do consumidor. “O perfil do cliente

mudou. Hoje ele é mais esperto e encontra um mercado com mais opções”, avalia Sinzaburo. “Nesse ambiente, o que vale é o atendimento”, acredita. Ele afirma que um percentual alto de clientes é proveniente de recomendações de conhecidos e de consumidores que se tornaram cativos. Para os iniciantes, Sinzaburo recomenda: “minha dica é que o vendedor tenha transparência, humildade e conhecimento. Ele precisa saber tudo o que a concorrência oferece e detectar as necessidades do cliente”. Questionado sobre por que continua trabalhando neste ramo, Sinzaburo não perde o bom humor. “Para ficar tanto tempo nesta área, ou é porque ganho muito bem ou porque sou tonto. Então devo ser tonto”, diverte-se.

Cleusa Kinue Uda, 51 anos, trabalha como vendedora há 32 anos na mesma loja. Sobre os profissionais que atualmente tentam vaga no setor, ela afirma que vê despreparo e que o vendedor precisa reunir uma série de qualidades, como paciência, comunicação e empatia. “Tem que ter de tudo um pouco. O perfil do consumidor maringaense é mais conservador, ele não gosta de nada muito ousado”, analisa Cleusa, que trabalha na Genko Calçados.

Para ela, “há cliente que só vem para olhar, mas se o vendedor for bom, acaba convencendo-o a levar um produto. Outros já têm uma ideia sobre o que comprar, daí fica mais fácil”, afirma Cleusa. Ela acredita que o mercado de vendas nunca é fácil, mesmo em época de aquecimento da economia. “Há muita concorrência. O diferencial do vendedor é saber cativar o cliente”, comenta Cleusa, que também se aposentou, mas continua trabalhando.



Ivan Amorim

A CONSULTORA JANE DA CRUZ DIZ QUE “FAZ PARTE DA PROFISSÃO DE VENDEDOR O ESTUDO DO PRODUTO, DO MERCADO E DO CLIENTE”

Falta profissionalismo, diz consultora

Para a consultora de desenvolvimento humano Jane Eyre Colombo da Cruz, da Acrópole Centro de Soluções, “a venda acaba sendo encarada como um escape para quem não consegue vaga em outros setores e aceita o cargo de vendedor para não ficar parado”, acrescenta.

Ao dar um *status* secundário à profissão, os profissionais não se encaixam no perfil exigido. “Falta vocação, tino comercial e preparo. Apesar disso, como é uma profissão lucrativa, é comum o profissional ficar nesta função por um período. Por menos que se venda, ele sabe que vai ser remunerado”, comenta.

A consultora afirma que para ser vendedor profissional são necessários estudo e reciclagem constante. “Faz parte da profissão o estudo do produto, do mercado e do cliente. Aqueles consumidores considerados difíceis são os que mais fazem o

vendedor crescer”, afirma Jane.

Ela aponta as principais características esperadas de um vendedor profissional. “É necessária habilidade comunicacional, pois ninguém vende apenas olhando nos olhos do cliente. Esta comunicação também passa pela postura, pois há muitos vendedores que falam bem, mas ficam encostados ou escorados na parede”, acrescenta. Essa contradição, segundo a consultora, compromete a comunicação, pois enquanto o discurso sugere confiança, a linguagem corporal transmite insegurança.

O segundo item básico para a consultora é a resiliência. “O vendedor lida com problemas e frustração e, muitas vezes, investe um longo tempo num cliente, que resolve não fechar a venda. O profissional deve estar pronto para superar isso e atender o próximo cliente, independente do que aconteceu com o anterior”, aconselha. ■

Seu direito é uma ordem

EMPRESÁRIOS QUE CUMPREM O CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR DIFICILMENTE SERÃO ALVOS DE RECLAMAÇÕES NO PROCON; EMPRESAS DEVEM ELABORAR CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS COM ATENÇÃO AOS DETALHES E TENTAR RESOLVER OS PROBLEMAS AMIGAVELMENTE

Uma boa parte das cerca de 120 reclamações que chegam ao Procon todos os dias poderia ser evitada se os empresários observassem – e atendessem – o Código de Defesa do Consumidor. A afirmação é do coordenador do órgão em Maringá, Dorival Ferreira Dias, que explica que o principal erro dos empresários é não reconhecer os direitos dos clientes. “O Procon é um órgão de defesa do consumidor, portanto, o defenderá sempre que seu direito for violado”, diz.

Segundo Dias, quem lidera o número de queixas é o setor de prestação de serviços, sendo que as empresas de telefonia respondem pela maioria das reclamações. Já do lado dos consumidores, falta orientação na hora de exigir seus direitos. “Apenas uma parcela dos consumidores prejudicados procura seus direitos”, acrescenta. Ele alerta ainda que muitas empresas não atendem às leis sancionadas pelo poder público, o que agrava a insatisfação dos consumidores.

Um exemplo citado pelo coordenador do Procon é a Lei 10.962, de 2004, que obriga a divulgação de preço dos produtos expostos em vitrines, legislação que não têm sido cumprida por muitas empresas locais. “Um número alto de consumidores telefonam diariamente para reclamar das empresas que não cumprem esta lei”, diz. Neste caso, a multa varia de R\$ 212 a mais de R\$ 3 milhões.



Walter Fernandes

O COORDENADOR DO PROCON, DORIVAL DIAS, RELATA QUE O ÓRGÃO RECEBE LIGAÇÕES DIÁRIAS DE CONSUMIDORES RECLAMANDO QUE AS EMPRESAS NÃO DIVULGAM O PREÇO DOS PRODUTOS EXPOSTOS EM VITRINES

ATENÇÃO AO CONTRATO

Dar mais atenção à elaboração do contrato firmado junto ao consumidor pode ajudar a evitar problemas futuros. Segundo a advogada Tatyane Martins Pedro, da Controsul Consultoria Empresarial, ainda é comum o acordo meramente verbal entre empresários e clientes. “A prestação de serviços é na maioria dos casos de contato próximo entre fornecedor e consumidor, razão pela qual as partes resolvem abandonar o contrato escrito ou não obedecer às forma-

lidades legais necessárias”, diz.

O problema, segundo Tatyane, é que no decorrer da execução dos serviços pode surgir discordância entre as partes. “O contrato, além de ser uma obrigação legal, é um documento que reflete de forma fiel a vontade das partes, o que evitará transtornos no decorrer da execução dos serviços ou resguardará direitos em eventual discussão judicial”, justifica.

Outro erro, apontado pela advogada, é os empresários não dialogarem ou não apresentarem uma

proposta razoável ao consumidor. “Quando se verifica a infração de qualquer direito assegurado no Código de Defesa do Consumidor, a opção menos onerosa à empresa é selar um acordo”, acredita. A dica da advogada é que as empresas prestadoras de serviços estejam atentas à qualidade de serviço e a cobranças indevidas. “Já o comerciante deve estar atento aos produtos que expõe à venda, pois poderá responder pelos defeitos que eventualmente apresentar nos casos em que o fabricante não puder ser identificado, se o produto for fornecido sem identificação clara do fabricante ou se não conservar adequadamente produtos perecíveis”, diz.

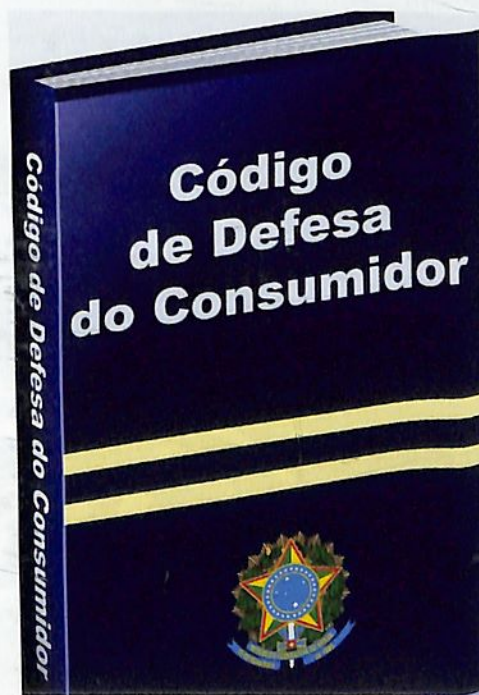
Do lado dos consumidores, também é possível realizar ações simples para resolver os problemas. Uma dica é que os clientes não acionem o Procon sem tentar entrar em contato previamente com o vendedor ou prestador de serviços. “Hoje, com a ampla divulgação dos direitos dos consumidores, as empresas estão mais instruídas e atentas à necessidade de compor amigavelmente eventuais problemas relatados pelos clientes”, diz a advogada.

Ela acrescenta que as empresas estão sujeitas a sofrer ações administrativas ou judiciais movidas por um consumidor insatisfeito. “No entanto, o maior erro é quando os empresários que respondem por ações dessa natureza não tomam providências para prevenir o erro”.

DÚVIDAS FREQUENTES

A blusa parecia perfeita na hora da compra e o sapato tinha o número ideal. Muitos consumidores efetuam compras e só depois se

dão conta de pequenos problemas nos produtos ou se arrependem da aquisição. Mas quais são os reais direitos dos consumidores nestes casos?



SEGUNDO O CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR, AS SUBSIDIÁRIAS DE EMPRESAS ESTRANGEIRAS NÃO SÃO OBRIGADAS A OFERECER ASSISTÊNCIA TÉCNICA A PRODUTOS ADQUIRIDOS NO EXTERIOR E QUE APRESENTAM DEFEITO



PARA A ADVOGADA TATYANE MARTINS PEDRO, “QUANDO SE VERIFICA A INFRAÇÃO DE QUALQUER DIREITO ASSEGURADO NO CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR, A OPÇÃO MENOS ONEROSA À EMPRESA É SELAR UM ACORDO”

De acordo com o Código de Defesa do Consumidor, os estabelecimentos comerciais não têm o dever de trocar produtos que não apresentam defeitos. Tatyane explica que a praxe comercial, no entanto, é permitir a troca como uma forma de cativar o cliente, sendo decisão do comerciante estipular um prazo máximo para a troca da mercadoria. “Porém, há uma previsão no Código que permite o arrependimento do consumidor de realizar compras fora do estabelecimento comercial, como em compras feitas por telefone ou pela internet”, diz. Nestes casos, o consumidor tem prazo de sete dias para manifestar seu descontentamento e exigir o dinheiro de volta.

Segundo o bacharel em Direito e coordenador do cartório do Procon, Deolindo de Brito Barboza, nas compras pela internet ou por telefone, o vendedor poderá exigir a apresentação da nota fiscal ou recibo de compra.

Tatyane ressalta ainda que os

empresários devem ter cautela com as promoções de produtos que apresentam defeitos, prática comum nas “queimas de estoque”. Isso porque, segundo ela, embora tal prática não seja proibida pela legislação, o comerciante tem o dever de informar por escrito o estado da mercadoria, além de incluir na nota fiscal as razões do abatimento do preço, pois do contrário, o consumidor poderá exigir a troca do produto defeituoso.

Em caso de defeito da mercadoria, o fornecedor tem prazo legal para solucionar o problema. “Se o prazo for excedido sem qualquer medida cabível do fornecedor, o consumidor poderá exigir a troca do produto, a restituição imediata da quantia paga ou o abatimento proporcional do preço”, diz o coordenador do cartório do Procon. Barboza alerta que dentro do prazo estipulado pela lei para a solução do problema, o consumidor não pode exigir a troca do produto e as peças substituídas passam a gozar de novo prazo de garantia.

Em se tratando de defeito, o consumidor terá garantia de 30 dias se a mercadoria adquirida for um bem não-durável, como peças de vestuário. Neste caso, o cliente tem direito de pedir a troca imediata ou a devolução do dinheiro e não é obrigado a aceitar a troca por outro item da loja. Para mercadorias duráveis, como os eletrônicos e veículos, a garantia é de 90 dias. “Essa é uma garantia legal que independe de qualquer certificação dada pelo fornecedor. Diferente da garantia contratual, que é critério do fabricante e tem por objetivo atribuir maior confiabilidade ao produto através do oferecimento de uma garantia maior que a prevista em lei”, explica a advogada.



JOSÉ ADILSON STAUB, DA BRASTAUB, ACREDITA QUE “CONHECER O PRODUTO, ATENDER O CONSUMIDOR COM CONVICÇÃO E SATISFAZER SUAS NECESSIDADES” AJUDAM A EVITAR RECLAMAÇÕES DOS CLIENTES

No caso de produtos defeituosos adquiridos no exterior, Tatyane explica que a empresa brasileira não é obrigada a prestar assistência técnica ou reconhecer a garantia ofertada, ainda que o fabricante tenha uma subsidiária no Brasil. Neste caso, a filial da empresa pode oferecer assistência técnica, mas tem o direito de cobrar pelo serviço. A exceção é para os produtos que tenham garantia mundial. “As decisões judiciais tendem a restringir a aplicação do Código de Defesa do Consumidor apenas às relações de consumo ocorridas em território nacional”, diz.

Quanto aos produtos adquiridos em outras cidades e ainda em garantia, quem deverá prestar a assistência técnica ou responder por eventual defeito é o fabricante ou o estabelecimento responsável pela venda do produto.

Vale lembrar que desde 21 de julho se tornou obrigatório aos estabelecimentos comerciais e

prestadores de serviço a disponibilização de pelo menos um exemplar do Código de Defesa do Consumidor. A publicação deve ser deixada em local visível e de fácil acesso ao público. Caso a lei federal seja descumprida, o empresário está sujeito à multa de até R\$ 1.064,10.

BOM RELACIONAMENTO

O Procon não pertence apenas aos consumidores. Segundo Dorival Dias, os empresários também podem sanar dúvidas e buscar soluções no órgão. E entre os empresários, há os que optam por solucionar rapidamente a reclamação do consumidor. O proprietário da Brastaub, José Adilson Staub, diz que é fundamental manter um bom relacionamento com o consumidor e com o Procon. A empresa está no mercado há 35 anos e oferece assistência técnica de eletrodomésticos.

Conhecer o produto, atender

o consumidor com convicção e satisfazer suas necessidades são os motivos que fazem com que a empresa não seja alvo frequente das reclamações dos clientes. De acordo com Staub, quando a empresa é acionada pelo Procon, a primeira medida é informar o fabricante. “Após a reclamação do cliente, devemos levantar um histórico dos atendimentos e verificar com o consumidor se há necessidade de um produto para empréstimo até que o problema seja solucionado”, conta.

Ele conta que não é incomum os clientes reclamarem de produtos por desconhecerem o funcionamento e julgarem que há algum defeito. “Mas independente do consumidor estar

certo ou errado, o fabricante propõe um acordo de troca pelo mesmo modelo ou por outro, caso a reclamação provenha de uma característica do produto”, conta.

Quem também evita consumidor descontente é o Colégio Platão. Segundo o diretor geral, Jorge Morais dos Santos Alves, em mais de 20 anos, foram raras as vezes que o colégio foi vítima de queixas no Procon.

Ele explica que as relações com os clientes estão embasadas na aplicação da legislação pertinente à atividade de serviços educacionais e a empresa conta com a assessoria de um advogado e orientação da entidade de classe. Fora isso, a diretoria do

colégio procura manter com os pais e alunos uma relação franca e aberta, onde todas as questões são discutidas e esclarecidas. “Quando existe alguma falha de nossa parte, conversamos com os envolvidos, esclarecemos os fatos e corrigimos o problema, reforçando a confiança dos pais e alunos”, diz. Para manter uma boa relação com o Procon, a dica de Alves é cumprir a legislação. “Ao elaborarmos o contrato de prestação de serviços educacionais, enviamos uma cópia ao órgão e solicitamos uma análise, mesmo que não seja obrigatório”, diz. Outra dica do diretor é cumprir todas as conformidades relativas à segurança, saúde e meio ambiente. ■

CONFIANÇA

MAIOR ESPAÇO E CONFORTO

SERVIDADE

MELHOR NEGOCIAÇÃO

SERVIÇO DE FUNILARIA E PINTURA

OFICINA MAIS MODERNA

ATENDIMENTO PRODUTOR RURAL

ATENDIMENTO FROTISTA

NOVA FORD CENTER AGORA COM MUITO MAIS ITENS DE SÉRIE PARA VOCÊ.

VENHA CONHECER, NO MESMO ENDEREÇO, UMA CONCESSIONÁRIA OKM, MAIS BONITA, MAIS MODERNA E COM NOVOS ITENS DE SÉRIE PARA ATENDÊ-LO COM TODO O CONFORTO.

VOCÊ VAI SE IMPRESSIONAR.

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Ford Center OKM

AV. COLOMBO, 5220 44 3033 3800 MARINGÁ/PR

JUMP

www.acim.com.br

"ACENDA UMA CHAMA DE ESPERANÇA NO FUTURO DE UMA CRIANÇA"



LAR ESCOLA DA CRIANÇA – Entidade beneficente, sem fins lucrativos, fundada em 4 de outubro de 1959. Tem como objetivo dar oportunidades às crianças, adolescentes, jovens e famílias, que se encontram em situação de vulnerabilidade social, de desenvolvimento pessoal, direcionando-os à vivência da cidadania ativa, contribuindo para o processo de organização social.

As ações da entidade são fundamentadas na mística de São Leonardo Murialdo, onde com a educação do coração, o Lar Escola busca contribuir para criar condições e oportunidades às crianças, adolescentes, jovens e adultos, para que assim desenvolvam seus potenciais, como pessoas, cidadãos e profissionais.

Em 2011, 360 crianças e adolescentes serão atendidas através do serviço social de convivência e fortalecimento de vínculos, desenvolvido a partir de 18 projetos, com foco no Protagonismo Infanto-Juvenil, Artes Manuais, Dança, Formação Humana, Esporte e Recreação, Informática, Teatro e Música.

Aos adolescentes, com idade acima de 14 anos, jovens e adultos são oferecidos projetos profissionalizantes nas áreas de Informática, Corte e Costura, Culinária e Auxiliar Administrativo Aprendiz. Anualmente, são atendidas 200 pessoas.

COLABORE COM O LAR ESCOLA DA CRIANÇA

São desenvolvidas diversas ações de captação de recursos e uma dessas ações pode ser potencializada com a sua participação:

PROJETO ACREDITANDO NO FUTURO

Consiste na adoção simbólica de uma ou mais crianças do Lar Escola, através de doações mensais.

JANTAR ACREDITANDO NO FUTURO

Evento realizado nos meses de maio e outubro de cada ano, onde colaboradores do Lar Escola reúnem-se para participar de um jantar com um rico cardápio da culinária nacional e internacional. Esta ação é desenvolvida através da adesão dos colaboradores.

PROJETO COPEL

Doação realizada através de débito mensal direto na conta de luz. Os interessados podem procurar a entidade, solicitando a ficha de adesão que autoriza a Copel a efetuar o débito da contribuição na conta de energia. O tempo de contribuição fica a critério do colaborador.

FIA - FUNDO PARA A INFÂNCIA E ADOLESCÊNCIA

O FIA é um fundo de recursos públicos originados de destinações voluntárias de parte do imposto de renda de pessoas físicas e jurídicas, que tem como objetivo investir em projetos sociais que atendam crianças e adolescentes com direitos ameaçados ou violados. Pessoas físicas podem destinar até 6% do imposto devido e pessoas jurídicas tributadas sobre o lucro real até 1%. A destinação é feita com boleto próprio que pode ser adquirido na entidade.



É PRECISO EDUCAR O CORAÇÃO

LAR ESCOLA DA CRIANÇA
DE MARINGÁ

Rua Martin Afonso, 1.441 - Jardim Novo Horizonte -

Fone: 44 3227-3030 - Maringá - PR - www.larescola.org.br

O laço rosa em favor da vida

MAIS UMA VEZ MULHERES E REPRESENTANTES DE ENTIDADES DE MARINGÁ SE UNIRAM CONTRA O CÂNCER DE MAMA E FIZERAM UM TRABALHO DE CONSCIENTIZAÇÃO E PREVENÇÃO; CONSELHEIRAS DO ACIM MULHER PARTICIPARAM DA AÇÃO, REALIZADA EM NOVEMBRO

A estimativa é que, neste ano, deva chegar a 49.240 o número de novos casos de câncer de mama no Brasil. A estimativa é do Instituto Nacional do Câncer (Inca), ligado ao Ministério da Saúde. Em 2008, foram registradas 11.860 mortes pela doença, sendo 11.735 mulheres e 125 homens.

Em Maringá, o dia 26 de novembro ficou mais rosa, com a campanha “Maringá na prevenção do Câncer de Mama” – a campanha foi realizada simultaneamente em diversos municípios brasileiros. Homens e mulheres, representando várias entidades e instituições, saíram às ruas da cidade para mostrar a importância da prevenção do câncer de mama. “Produzimos materiais explicativos e orientativos com informações sobre a doença. No kit, há também uma relação com os locais onde as pessoas podem se dirigir para fazer o exame”, explica a presidente do Conselho da Câmara da Mulher, Jacira Paranhos de Souza.

A iniciativa foi da Secretaria da Mulher em parceria com a Secretaria de Saúde, Provopar de Maringá, Rede Feminina de Combate ao Câncer, entre outras entidades e empresas. O evento contou com a participação de mulheres que foram vítimas da doença e com a presença das conselheiras do ACIM Mulher.

Para a ação, grupos de 40 pessoas, representando cada entidade participante da campanha, realizaram “paradas” em quatro pontos da cidade: nos cruzamentos das avenidas Brasil e Getúlio Vargas; avenidas Tiradentes



Walter Fernandes

e Duque de Caxias; avenidas Pedro Taques e Colombo; avenidas 19 de Dezembro e Colombo. Os automóveis que passaram pelos locais durante a ação foram adesivados com o laço rosa, que é o símbolo da campanha.

A lei que institui no Paraná o Dia de Luta contra o Câncer de Mama é de autoria da deputada Cida Borghetti. Já a lei que criou o Dia Nacional de Luta contra o Câncer de Mama é de autoria do deputado federal Ricardo Barros. As duas leis instituem 27 de novembro como o dia contra a doença.

Neste ano o Dia Estadual de Luta contra o Câncer de Mama contou com um selo personalizado, lançado pelos Correios no dia 27 de novembro. O selo leva o laço cor de rosa, que é o símbolo mundial da campanha, e o número da lei estadual de autoria de Cida Borghetti.

PREVENÇÃO

Segundo o Inca, a hereditariedade é responsável por apenas 10% do total de casos, ou seja, mulheres com história familiar de câncer de mama.



CONTRA O CÂNCER DE MAMA DEZENAS DE PESSOAS FORAM ÀS RUAS ADESIVAR CARROS E DISTRIBUIR MATERIAIS EXPLICATIVOS SOBRE A DOENÇA NA FOTO MENOR A DEPUTADA CIDA BORGHETTI NO LANÇAMENTO DO SELO DOS CORREIOS DO CÂNCER DE MAMA EM 27 DE NOVEMBRO

Este grupo deve ser acompanhado por médico a partir dos 35 anos.

As formas mais eficazes para a detecção precoce do câncer de mama são o exame clínico e a mamografia. A mamografia permite a detecção de lesões em fase inicial, medindo milímetros.

O Inca não estimula o autoexame das mamas como método isolado de detecção do câncer de mama. De acordo com o instituto, evidências científicas sugerem que o autoexame não é eficiente para o diagnóstico precoce e não contribui para a redução da mortalidade em virtude da doença.

O médico mastologista Dalton Steinhacher explica que com o autoexame a mulher consegue detectar um nódulo com cerca de dois centímetros, já um médico consegue detectar, por exame clínico, de um centímetro. “Para ser considerado diagnóstico precoce, é preciso que o nódulo seja menor que dois centímetros. Por isso, a importância da mamografia uma vez por ano. Com este exame, é possível diagnosticar um nódulo de três milímetros”. ■

PROGRAMA PIONEIRO FOMENTA EMPREENDEDORISMO



ENCONTRO DOS EMPRESÁRIOS QUE PARTICIPAM DO PROGRAMA BAIRRO EMPREENDEDOR, QUE OFERECE CONSULTORIA E ACESSORIA GRATUITAS PARA EMPREENDEDORES E TEM DURAÇÃO DE 8 MESES

A busca por mais comodidade tem mudado o comportamento do consumidor maringaense, fazendo com que os bairros deixem de ser apenas um espaço residencial e passem a comportar atividades econômicas intensas. Seguindo a tendência, Maringá passa a ter características de um grande centro, já que os bairros conquistam autonomia e ritmo próprio, independente da região central. Atentos à realidade, a Prefeitura de Maringá e o Sebrae/PR aplicam, há três anos, o Programa Bairro Empreendedor.

O objetivo, segundo o gerente da Regional Noroeste do Sebrae/PR, Luiz Carlos da Silva, é capacitar empresários e equipes de funcionários, melhorando a gestão, o atendimento e o potencial empreendedor dos negócios, a fim de possibilitar que micro e pequenas empresas ofereçam produtos e serviços de qualidade, otimizando resultados. Tal finalidade tem sido alcançada, de acordo com pesquisas realizadas, ano a ano, para medir o grau de satisfação dos participantes do Programa.

Em 2010, empreendedores e empresários da Vila Operária e de imediações participaram das atividades e, segundo levantamento, os empresários da região apontam alto índice de aceitação. Apurados em agosto passado, os

dados da pesquisa mostram que 100% dos entrevistados indicariam para outros empresários o Programa Bairro Empreendedor. Oitenta e oito por cento também consideraram o programa como "ótimo" e "bom".

A pesquisa revela ainda que 90% das empresas atendidas receberam mais de três visitas e que 97% consideram que as consultorias atenderam as expectativas. Ao avaliar se os empresários têm colocado em prática as informações oferecidas no Bairro Empreendedor, 80% responderam positivamente e mais da metade afirmou estar envolvendo os colaboradores em todas as atividades.

A Pesquisa de Satisfação do Programa Bairro Empreendedor ouviu 140 micro e pequenas empresas, para avaliar o nível de satisfação em relação às atividades do primeiro semestre de 2010. O Bairro Empreendedor foi iniciado em março passado e o encerramento das atividades será em dezembro.

Para este ano, Marcos Aurélio Gonçalves, consultor do Sebrae/PR e gestor do Programa em Maringá, afirma que estava previsto atender 250 micro e pequenas empresas, mas o número saltou para 437. "A adesão surpreendeu e



O NÚMERO DE EMPRESÁRIOS ATENDIDOS TEM AUMENTADO E NESTE ANO SUPEROU AS EXPECTATIVAS: FORAM 437, SENDO QUE A PREVISÃO ERAM 250 EMPRESAS, SEGUNDO O CONSULTOR E GESTOR DO PROGRAMA MARCOS AURÉLIO GONÇALVES



O GERENTE DA REGIONAL NOROESTE DO SEBRAE, LUIZ CARLOS DA SILVA, EXPLICA QUE O PROGRAMA CAPACITA EMPRESÁRIOS E FUNCIONÁRIOS E CONTRIBUI PARA A MELHORIA DA GESTÃO E DO ATENDIMENTO

isso demonstra o forte engajamento dos empresários. O sucesso também é fruto de resultados positivos alcançados em anos anteriores", comemora o consultor.

Em 2007, o Bairro Empreendedor foi realizado no Jardim São Silvestre e atendeu 42 empresas. Em 2008, foi no Bairro Mandacaru e saltou para 215 empresas atendidas. No ano passado, a região escolhida foi o Jardim Alvorada, com 239 inscritos. "Os números apontam que cada vez mais empresas se interessam pela solução, oferecida gratuitamente."

Resultados visíveis

O empresário do ramo de equipamentos eletrônicos de segurança Brás Henrique Martins participou do Programa e afirma que os resultados são visíveis. "Melhoramos o atendimento, a organização da empresa, a disposição dos produtos, a fachada, colocamos o site no ar e capacitamos os funcionários. Em pouco tempo percebemos o engajamento da equipe e maior movimentação de clientes na loja."

Ele acrescenta, porém, que ainda há muitas mudanças pela frente. "É muito conhecimento novo. Aos poucos, vamos aplicando o que aprendemos", completa Martins. Além de sua empresa, o empresário também destaca ter percebido que as melhorias se estenderam a todas as empresas da Vila Operária que participaram do Bairro Empreendedor. Contente, ele diz que todos ganham com as mudanças, porque os consumidores se sentem mais motivados para realizar as compras no próprio bairro.

De acordo com Marcos Aurélio, os resultados da

pesquisa trazem motivação para a continuidade da atuação do Programa. "O Bairro Empreendedor é uma proposta que atende diretamente os empresários em seus locais de atuação, analisando suas empresas, público-consumidor, apontando melhorias e buscando resultados. O Programa concretiza a palavra desenvolvimento."

Para o secretário de Desenvolvimento Econômico de Maringá, Valter Viana, o levantamento confirma o que já é visto na prática. "Percebemos melhorias nos bairros por onde passa o Programa e a parceria com o Sebrae/PR é de fundamental importância porque a entidade tem profissionais preparados para prestar essas capacitações e consultorias." Viana acrescenta ainda que a iniciativa melhora o potencial dos negócios, contribuindo para a geração de emprego e renda no município.

Como funciona

O Bairro Empreendedor tem duração de oito meses e os trabalhos são divididos em etapas. A primeira etapa consiste em realizar um diagnóstico empresarial. Com base no diagnóstico, o próximo passo é a capacitação e assessoria gerencial. Na terceira e última etapa, é realizada a divulgação dos resultados alcançados pela empresa.

Mais informações podem ser obtidas no Sebrae/PR em Maringá - Avenida Bento Munhoz da Rocha Neto, 1.116 - Bairro Zona 7, próximo da Copel, telefone (44) 3220-3474 ou por meio do 0800-5700800. O Programa conta com o apoio do Sistema Fecomércio/PR, Senac, Sivamar, Banco do Brasil, Fiep/Senai, Caixa Econômica Federal, Faep, Senar, AMPEC/Micromar, ACIM, Famepar e Faciap.



MAIS DE 400 PESSOAS PARTICIPARAM DA CERIMÔNIA DE PREMIAÇÃO A CHARLES PIVETA; NA FOTO MENOR, PIVETA E O HOMENAGEADO DO ANO PASSADO, MICHAEL VIEIRA DA SILVA

Um prêmio para o jovem com vocação empreendedora

CHARLES PIVETA RECEBEU EM 28 DE OUTUBRO O PRÊMIO JOVEM EMPREENDEDOR, CONCEDIDO PELO COPEJEM; ELE ATUA NA CRIAÇÃO E ABATE DE AVESTRUZES E NA FABRICAÇÃO DE PRODUTOS QUE TÊM COMO MATÉRIA-PRIMA ESTAS AVES

A trajetória de Charles Piveta inclui diversos desafios no mundo empresarial. Isso porque ele escolheu investir na produção e na comercialização de avestruzes e foi preciso até adquirir um frigorífico especializado. Hoje ele é diretor do grupo que reúne a Strut Cultura, o Frigorífico Strut e a Strut Piveta Assunção, que empregam quase cem funcionários. As empresas

atuam na criação e abate de avestruzes, processamento do couro, fabricação de botas, bolsas e outros acessórios e na venda dos produtos acabados nas lojas Strut, que têm filiais em Maringá, Londrina e São Gabriel do Oeste, no Mato Grosso do Sul, e duas franquias.

Foi por causa do perfil empreendedor que Piveta foi escolhido para receber o prêmio Jovem Em-

preendedor 2010. A cerimônia de homenagem aconteceu em 28 de outubro nas instalações do Clube Hípico, em Maringá, e reuniu mais de 400 pessoas, incluindo os deputados Ricardo Barros, Cida Borghetti, Dr. Batista, Enio Verri e Wilson Quintero, o prefeito Silvio Barros, o coordenador da Região Metropolitana de Maringá, Renato Cardoso, presidentes de sindicatos e de en-

tidades de classe e representantes do poder judiciário. O prêmio é concedido pelo Copejem.

Casado e pai de três filhos, Assunção teve seu empreendedorismo, elogiado pelas autoridades que discursaram na cerimônia. O presidente da ACIM, Adilson Emir Santos, declarou que "acredito que as pessoas empreendedoras são o motor que movimentam nossa economia, gerando empregos, estimulando o consumo, criando arrecadação tributária, possibilitando, enfim, todas as ações políticas necessárias para a consolidação de um Estado democrático de direito". E concluiu: "alguém já disse certa vez que não devemos passar pela vida sem fazermos grandes diferenças, eu digo, Charles, que você é a



Ivan Amorim

ADILSON EMIR SANTOS, DA ACIM: "AS PESSOAS EMPREENDEDORAS SÃO O MOTOR QUE MOVIMENTAM NOSSA ECONOMIA, POSSIBILITANDO AS AÇÕES NECESSÁRIAS PARA A CONSOLIDAÇÃO DE UM ESTADO DEMOCRÁTICO"



**Consultar e confirmar,
simples assim.**



Nunca foi tão fácil obter informações sobre **Pessoa Jurídica** para realização da venda ou atualização cadastral do seu cliente.

Com o **PROTEGE EMPRESARIAL**, sua empresa tem uma consulta completa com as principais informações sobre o seu parceiro comercial.

Não arrisque. Informações seguras são fundamentais na hora da venda.

ACIM

Informe-se:
[44] 3025-9595
www.acim.com.br

www.acim.com.br



CHARLES PIVETA AGRADECEU: "FICO LISONJEADO POR TER SIDO ESCOLHIDO PELA ACIM E PELO COPEJEM. O PRÊMIO É UMA MOTIVAÇÃO PARA CONTINUAR TRABALHANDO E PARA ME DEDICAR AINDA MAIS AOS NEGÓCIOS"

própria diferença".

Na sequência, o presidente do Copejem, Cezar Couto, lembrou que o prêmio "já homenageou três jovens empresários que se destacaram pelo empreendedorismo, dinamismo, performance empresarial e pelo comprometimento social, buscando sempre a excelência em seus negócios, inovando, gerando empregos, contribuindo para o desenvolvimento de nosso Estado e superando a expectativa dos clientes".

Terceira autoridade a discursar, Renato Cardoso disse que "muitas pessoas se aventuraram na criação de avestruzes no Brasil. Enquanto muitos desistiram deste negócio, Charles investiu ainda mais. Sabemos das dificuldades e obstáculos enfrentados por ele para dar continuidade ao negócio".

Na sequência os deputados Cida Borghetti, Dr. Batista, Enio Verri, Wilson Quinteiro e Ricardo Barros, em suas falas, também elogiaram o homenageado. E, por fim, Silvio Barros destacou que "os jovens empresários precisam ter coragem, porque na juventude somos objetos de muitas oportunidades. Ser empresário é muito mais trabalhoso do que conviver com os amigos, passar

noites em boates e viajar".

Coube a Adilson Emir Santos, a Cezar Couto e a diversas autoridades presentes na cerimônia a entrega do certificado de Jovem Empreendedor 2010 a Charles Piveta. Já o homenageado com o prêmio no ano passado, Michael Vieira da Silva, entregou a estatueta do prêmio a Piveta.

Em seu discurso, o homenageado agradeceu a Deus, familiares e



"HOMENAGEAMOS EMPRESÁRIOS QUE SE DESTACARAM PELO EMPREENDEDORISMO, DINAMISMO, PERFORMANCE EMPRESARIAL E PELO COMPROMETIMENTO SOCIAL", DISSE CEZAR COUTO, DO COPEJEM

amigos, que sempre estiveram ao seu lado. Lembrou da infância, dos estudos e dos parceiros em seus projetos empresariais. Recordou que o sonho começou em 1996, quando o pai decidiu investir em avestruzes e o convenceu a fazer o mesmo. "Fomos pioneiros, mas isso trouxe um custo. Quando todos os produtores estavam deixando seus plantéis, investimos ainda mais. Hoje o mercado absorve toda nossa produção". E ressaltou que "para mim, ser empreendedor não é apenas buscar o lucro, mas administrar o negócio com amor, assim como se administra a família. É preciso tratar funcionários e fornecedores com igual respeito".

Ele também declarou que ficou "lisonjeado por ter sido escolhido pela ACIM e pelo Copejem. O prêmio é uma motivação para continuar trabalhando e para me dedicar ainda mais aos negócios".

Charles Piveta foi indicado por 12 entidades. Depois, os três nomes com maior número de indicações foram submetidos a uma comissão julgadora, que, por votação secreta, escolheu o nome de Piveta.

Em 2007 o homenageado foi Júlio Bertucci Neto, em 2008 foi Maurício Real Prado e no ano passado, Michael Vieira da Silva, que é diretor de conteúdo do jornal O Diário do Norte do Paraná.

Os patrocinadores deste ano do prêmio foram: Sociedade Rural de Maringá, Sicoob, Central de Negócios Imobiliários, Cesumar, Clube Hípico de Maringá, Cocamar, Controlsul Consultoria Empresarial, Factory Total, FCV, Imobiliária Silvio Iwata, Lowçucar, Paraná Assistência Médica (PAM), Plaenge Construtora, Pneumar, Qually Peles, RVB Investimentos, Sebrae e Sindvest. ■

O PAM – plano de saúde está completando 20 anos de atuação em gestão de saúde, cuidando, tranquilizando e assegurando que os beneficiários tenham atendimento de excelência. Ao longo desses anos, a Operadora realizou um empreendimento dedicado à responsabilidade social e participativo no desenvolvimento econômico da cidade de Maringá.

O título de responsabilidade social do PAM, originou-se da colaboração do IMI, como um tipo de ONG, com o compromisso de ajudar as pessoas necessitadas.

O IMI é a clínica própria do PAM e atende beneficiários ou não de acordo com uma tabela específica. O compromisso social abrange crianças e idosos carentes, que são assistidos por entidades parceiras da Operadora. Em paralelo a isso, tem-se o compromisso econômico de empresa geradora de empregos, sendo mais de 120 pessoas trabalhando no grupo PAM e IMI, fora médicos e profissionais da saúde.

Os grupos de medicina preventiva são segmentados conforme o foco, assim os beneficiários podem participar de quantos

quiserem, de acordo com a necessidade. Cada qual possui uma equipe de profissionais da saúde orientando-os. São eles: Gerar, Saúde Total, Alongar, Planejar, Mudança de Hábito, Septação Gástrica e Saúde Total na Empresa.

Com o PAD – Programa de Atendimento Domiciliar, o PAM, por meio da assistente social, realiza o tratamento de beneficiários em casa, dependendo do grau da patologia e evita então, o desconforto da remoção desnecessária para clínicas e hospitais.

A equipe do PAD é multidisciplinar complementada por médico especialista e técnico em enfermagem e, se for preciso intervenção de outros profissionais, o IMI oferece psicóloga, enfermeira, nutricionista e fonoaudióloga, no mesmo local para auxiliar o tratamento.

Para garantir a segurança e tranquilidade dos clientes em nível nacional, o PAM é filiado a ABRAMGE garantindo a todos os beneficiários que precisarem de atendimento de urgência e emergência em qualquer parte do Brasil.

PAM - Mais que Plano de Saúde.

anos



MAIS QUE PLANO
DE SAÚDE

(44) 3218 1515
www.drpam.com.br

ANS - nº 31526-5

Os novos representantes dos maringuaenses no governo

EM 1º DE JANEIRO A CÂMARA FEDERAL GANHARÁ DOIS REPRESENTANTES DE MARINGÁ E REGIÃO: CIDA BORGHETTI E EDMAR ARRUDA, E NA ASSEMBLEIA LEGISLATIVA ENIO VERRI, EVANDRO JUNIOR E DOUTOR BATISTA REPRESENTARÃO A POPULAÇÃO LOCAL

Dos 550 candidatos a deputados estaduais que disputaram os votos dos mais de 7,5 milhões de eleitores paranaenses, três sagraram-se vitoriosos nas urnas e terão a responsabilidade de representar Maringá e região: Enio Verri, Dr. Batista e Evandro Junior.

Já a Câmara Federal terá dois novos representantes eleitos pela região: Cida Borghetti e Edmar Arruda. Pelos próximos quatro anos, a partir de 1º janeiro, eles terão os desafios de debater e votar projetos importantes (poderão ser votadas, na Câmara Federal, por exemplo, as tão aguardadas reformas política e tributária e o indesejado retorno da CPMF), trazer recursos para a região e conseguir a aprovação de obras importantes.

Para conhecer um pouco mais dos projetos e anseios de cada deputado, a Revista ACIM fez dois questionamentos: quais serão os projetos prioritários em seu mandato como deputado e quais as ações que pretende defender em relação a Maringá e região?

A seguir as repostas de Cida Borghetti, Edmar Arruda, Enio Verri, Evandro Junior e Doutor Batista, que receberam, respectivamente,

147.910; 61.309; 87.080; 41.083 e 41.891 votos.

CIDA BORGHETTI

“Em Brasília vou dar continuidade ao trabalho de trazer recursos para Maringá e região e apresentar bons projetos que visam à qualidade de vida das pessoas e ao desenvolvimento do Estado que represento no Congresso Nacional.

Além do fortalecimento dos municípios, também quero defender na Câmara dos Deputados a valorização da família e da mulher, investimentos para a educação integral, políticas de segurança pública de combate ao crack e outras drogas, reforma tributária e a aprovação da Emenda 29, que garante o repasse de mais recursos para a saúde nos municípios. Também vou continuar trabalhando em favor da saúde preventiva.

Na Assembleia Legislativa trabalhamos muito com a prevenção como meio de salvar vidas. Sou autora da Lei que institui no calendário do Estado do Paraná a data de 27 de novembro como o dia de Luta Contra o Câncer de Mama, que hoje é uma lei nacional, além de leis para a orientação sobre a gravidez precoce, câncer de



CIDA BORGHETTI

próstata, entre outras. São 94 leis estaduais que vamos transformar em importantes projetos também na Câmara Federal.

Para Maringá, quero dar continuidade ao trabalho realizado pelo deputado federal Ricardo Barros, que colaborou para que Maringá fosse a cidade que mais recebesse recursos *per capita* do país. Nosso município é destaque no cenário nacional e tenho imenso orgulho de poder representar esta terra. Vou honrar cada voto recebido e devolver em trabalho prestado em favor de bons serviços para nossa gente. Quero realizar um



Ivan Amorim

EDMAR ARRUDA

trabalho de resultados que traga mais investimentos, melhoria na saúde e que proporcione mais oportunidades para aos jovens”.

EDMAR ARRUDA

“Sou empresário desde a década de 1980 em Maringá e fui eleito deputado federal com uma campanha propositiva. Meu trabalho vai ser balizado com o compromisso de atuar e defender projetos que estejam de acordo com os princípios cristãos. Defenderei o municipalismo, além dos investimentos e valorização de profissionais nas áreas da educação, saúde, construção civil, mercado imobiliário e do serviço público.

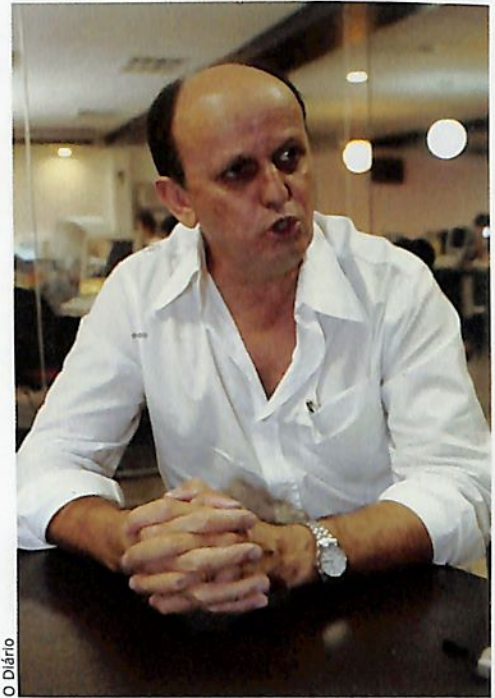
Em Brasília, tenho uma proposta de mudança no atendimento básico de saúde para os trabalhadores, para melhorar, de forma revolucionária, o atendimento básico. A proposta é baseada no SecoviMed, implantada no Paraná e em outros estados, com excelentes resultados. Em 12 anos, no Paraná, atendemos cerca de 40 mil trabalhadores, gratuitamente,

com hora marcada, com médicos clínicos gerais, ginecologistas, cardiologistas, oftalmologistas, dentistas e com custeio de exames. Tudo pago pelos empresários. Foram mais de dois milhões de procedimentos, com conforto e qualidade. A ideia é ampliar este modelo, incentivando os setores econômicos a bancarem a saúde dos trabalhadores e quem sabe de seus dependentes, reduzindo o atendimento nas unidades básicas do setor público. Tenho estudos segundo os quais cada R\$ 1 desonerado para este custeio resultará em economia de R\$ 10 para o governo.

E como sou economista, tenho metas bem definidas para a área econômica. Defenderei a redução dos juros, a ampliação de crédito para quem produz e vou trabalhar para a redução dos gastos públicos. E, principalmente, nos próximos quatro anos, mantereirei o contato permanente com os eleitores, informando sobre meu trabalho e os temas de interesse de Maringá e da região.”

DR. BATISTA

“A comunidade de Maringá e região tem reivindicado, com razão, a duplicação da PR-323 entre Maringá e Iporã e outros 60 quilômetros da rodovia federal que liga Iporã e Guaíra. Este é um projeto de interesse dos moradores da região, que ajudará a reduzir o número de acidentes e de mortes e trará desenvolvimento. Vou me empenhar para concretizá-lo. Também vou defender junto aos órgãos competentes a pavimentação da tão sonhada Estrada Boiadeira e a pavimentação da estrada que liga Maringá a Astorga.



O Diário

DR. BATISTA

Em nível de Estado, pretendo dar sustentação ao executivo para o desempenho de uma boa administração. Vou continuar batalhando para liberar minhas emendas parlamentares para 14 municípios da região, incluindo Maringá, nas áreas de saúde, educação, segurança, urbanização, pavimentação, estradas rurais, esportes, entre outros.

Na área da saúde continuarei lutando para estruturar cada vez mais os hospitais públicos, objetivando melhorar o atendimento. Também darei continuidade ao programa de saúde preventiva, através das palestras educativas”.

ENIO VERRI

“Ser o deputado estadual mais votado de Maringá, com 29.600 votos, e o terceiro do Paraná, com 87.080 votos, é motivo de grande honra. A partir do próximo ano terei um papel diferente do realizado no primeiro mandato, quando fui Secretário do Planejamento



O Diário

ENIO VERRI

e Coordenação Geral entre 2007 e 2009 a convite do governador Roberto Requião.

Como secretário tive oportunidades de trazer benefícios para Maringá que um deputado jamais teria. Conseguimos recursos do governo estadual para a construção do Bloco Industrial do Hospital Universitário (em andamento), construção do Centro de Socioeducação (finalizado), construção de quadras esportivas e reformas de colégios estaduais (finalizados), novos blocos para a UEM (finalizados), modernização da Ceasa (finalizada), anistia de dívidas da prefeitura junto ao governo estadual, construção do Centro da Juventude (obra iniciada) e a construção do Centro para Portadores de Necessidades Especiais.

Todos estes investimentos, quando estiverem devidamente aplicados, vão mudar a realidade da nossa cidade. Portanto, uma das primeiras tarefas será me certificar que o município receba e aplique corretamente estes recursos.

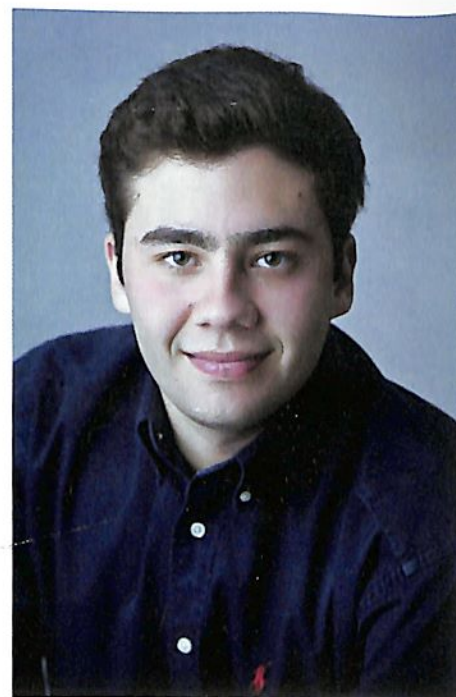
Meu trabalho também será focado na elaboração de instrumentos que promovam o desenvolvimento social e econômico de Maringá. Irei defender os interesses das nossas instituições e elaborar projetos que contemplem as necessidades do município nas áreas da saúde, educação, segurança e moradia, sempre buscando diminuir as desigualdades sociais da nossa cidade.

Apesar de ser oposição ao governo Beto Richa, meu posicionamento será pautado pelos interesses da população, independente de diferenças políticas. Serei uma voz firme em defesa dos interesses de Maringá, apoiando as boas propostas e me opondo a projetos que possam comprometer a construção de um Estado cada vez mais forte e justo.”

EVANDRO JUNIOR

“Meu domicílio eleitoral é Maringá e tenho com a comunidade local o compromisso de legislar para garantir recursos para projetos inadiáveis, como a Casa Lar da Apae, a duplicação do trecho Maringá/Paiçandu, a implantação do vale integrado no transporte coletivo entre os municípios da Região Metropolitana de Maringá e a instalação, na cidade, do Batalhão Metropolitano da Polícia Militar.

No caso da PR-323, engrosso o movimento pela duplicação da rodovia entre Maringá e Guaíra, mas acredito que será mais fácil liberar os recursos para viabilizar o projeto no trecho entre o município e Paiçandu, pois os estudos para a execução deste projeto já estão encaminhados. Também vou concentrar esforços no sentido de obter recursos necessários para a construção em Maringá de uma unidade para abrigar crianças, ado-

**EVANDRO JÚNIOR**

lescentes e adultos especiais sem referência familiar. Trata-se de um projeto da Apae de enorme importância social, pelo qual já estou trabalhando como vereador e, na Assembleia Legislativa, ampliarei a determinação para a liberação do investimento e das verbas de custeio para este empreendimento. A obtenção de mais recursos para a Apae e outras entidades que trabalham com pessoas especiais, de forma a ampliar a capacidade de atendimento e garantir condições mais adequadas de trabalho para profissionais e alunos, também são prioridades de meu mandato.

O mesmo empenho vou consagrar à área da saúde para liberar recursos para concluir as obras do Hospital Universitário. A construção de um abrigo para cães de rua e a realização de campanhas em defesa da posse responsável de animais também constam em minha agenda de trabalho, assim como ações para combater o tráfico de drogas e tratar a dependência química”. ■

Uma força para a criação do sindicato do comércio

LUIZ JÚLIO BERTIN ASSUMIU A PRESIDÊNCIA DA ACIM EM 1974, PERÍODO EM QUE FOI CONCRETIZADA A CRIAÇÃO DO SIVAMAR; TAMBÉM FOI DISCUTIDA A MUDANÇA DO TRÂNSITO URBANO

Natural de Joaçaba, Santa Catarina, Luiz Júlio Bertin mudou-se de Londrina para Maringá em 1967 para abrir uma filial da loja Decorações Bertin, que havia sido inaugurada nove anos antes em Londrina. Durante anos ele se dedicou ao desenvolvimento de Maringá e ao associativismo. Foi presidente da ACIM no biênio 1974/1975 e um dos

fundadores e presidente do Sindicato dos Lojistas do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar).

Na sua gestão, o turismo, o trânsito e a produção rural estiveram em pauta. Bertin buscou junto aos poderes públicos soluções para estes temas, que resultaram em desenvolvimento para Maringá. Acompanhe a entrevista do ex-presidente da



Ivan Amorim

entidade, que é casado com Maria Lúcia e é pai de seis filhos, sendo três do primeiro casamento:

NO PERÍODO EM QUE O SENHOR FOI PRESIDENTE DA ACIM, O TURISMO FOI UM ASSUNTO BASTANTE DEBATIDO. O QUE OS EMPRESÁRIOS DISCUTIAM?

Naquela época a Catedral Basílica Nossa Senhora da Glória estava sendo construída e o prefeito Adriano Valente montou uma comissão com o objetivo de concluir a obra. O governo municipal queria promover o turismo, mas Maringá não tinha um atrativo turístico, o que até hoje não tem. Sempre disse que a cidade está destinada a ser um polo comercial de uma região que cresce constantemente e consome produtos industrializados.

NA SUA GESTÃO, COMO A ACIM CONTRIBUIU PARA O DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS?

Eu era comerciante varejista de material de decorações e tinha uma fábrica de cortinas, o único comércio do ramo de todo Paraná. Quando cheguei a Maringá o comércio varejista era miúdo. Lembro-me que não tínhamos associados suficientes para garantir a estruturação da Associação Comercial. Tínhamos muita dificuldade e embora a associação tenha surgido graças a um grupo de empresários que queriam unir as forças, até então não se tinha esta visão. Muito diferente de hoje. Quando fui presidente da entidade, o SCPC estava "engatinhando" e com o seu crescimento,

o comércio começou a ter mais confiança no trabalho da ACIM.

O SENHOR RECEBEU PROPOSTAS PARA DISPUTAR CARGOS PÚBLICOS?

Várias vezes. Sou um político atuante mas como eleitor e observador, tanto que mantive forte amizade com os prefeitos Adriano Valente e Saíd Ferreira. Filiei-me ao MDB, depois passei para o PMDB, participei da campanha dos candidatos a prefeito Adriano Valente e de Gabriel Sampaio e da primeira eleição a prefeito de Saíd Ferreira. Sempre fui político, mas nunca aspirei a cargo na política, embora tivesse sido cogitado.

O SENHOR FOI UM DOS FUNDADORES DO SIVAMAR. COMO FOI A PARTICIPAÇÃO DA ACIM NA CRIAÇÃO DO SIVAMAR E DE OUTROS SINDICATOS?

Não existia naquela época nenhuma estrutura como a ACIM, tão abrangente. Quando ingressei na Associação Comercial já tinha planos de criar o Sivamar, mas naquela época, sindicato era coisa de comunista e de operários, por isso, havia muita dificuldade de adesão. Em 1974, quando assumi a ACIM, iniciei o movimento para criar o sindicato. Tínhamos o apoio do presidente da Federação do Comércio Varejista do Paraná, João Kracik Neto, que dizia que só com o apoio de uma entidade importante

como a ACIM iria ser possível a criação do sindicato, já que na época, os militares não permitiam que surgisse uma estrutura sindical que não fosse da confiança deles. Depois da criação do Sivamar, começamos a ajudar a reforçar a estrutura sindical na região e ajudamos a constituir o sindicato das farmácias de Maringá.

DURANTE A SUA GESTÃO A SITUAÇÃO DO TRÂNSITO EM MARINGÁ ERA QUESTIONADA, COMO O PERIGO DAS CONVERSÕES, A DIFICULDADE DE ESTACIONAMENTO NA ÁREA CENTRAL E OS RISCOS DA LINHA FÉRREA. COMO O SENHOR VÊ AS MUDANÇAS ATUAIS NA CIDADE, COMO O SISTEMA BINÁRIO E O REBAIXAMENTO DA LINHA FÉRREA?

A maior parte dos problemas que estavam sendo criados na minha época foi resolvida gradativamente e foram tomadas iniciativas importantes para o futuro da cidade. A questão da criação da rede de água e esgoto, o problema do viaduto, entre outros, deram condições para Maringá contar com o desenvolvimento do Novo Centro. Se não houvesse aquelas providências, hoje isso não seria possível. Já o rebaixamento da linha férrea era um passo inevitável. Particularmente acredito que a linha férrea deveria ter sido desviada do centro de Maringá, mas o rebaixamento foi uma solução que se direcionou agora. ■

As primeiras gotas d'água

Hoje, o bem mais precioso do mundo, a água, pode ser encontrado com qualidade e abundância na comodidade e conforto das nossas residências. Contudo, nem sempre foi assim. Vale à pena lembrarmos parte do início desta "epopeia" em Maringá.

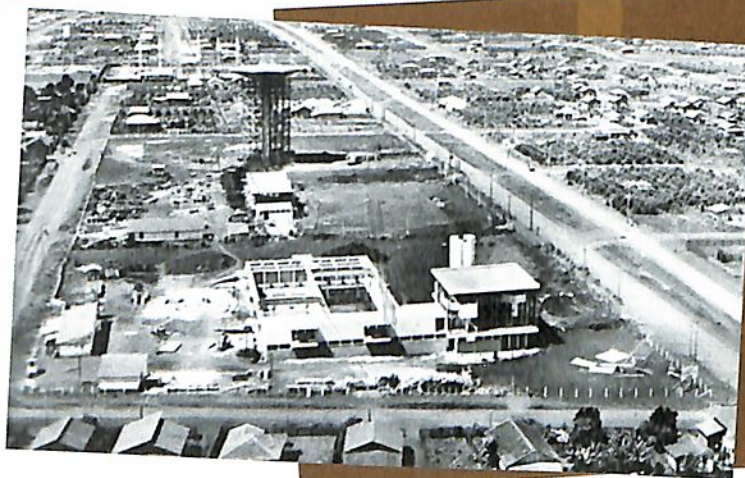
Na década de 1940, os primeiros retirantes e habitantes da localidade que viria a se tornar Maringá tinham poucas formas de adquirir água para o consumo: cisternas, poços artesianos e nascentes/minas. Posteriormente, essa necessidade primária foi defendida nos discursos dos primeiros representantes políticos.

A implantação de um sistema de abastecimento de água e esgoto era uma prioridade crescente nos anos de 1950. Se de um lado, a população tentava solucionar o problema, implantando os próprios poços semiartesianos para distribuição, do outro, as fossas negras se transformaram em um risco para a saúde pública local por meio da contaminação cruzada. Não raro ao entrevistar médicos da época, ouve-se que os maiores índices de contaminação eram provenientes de verminoses.

Em meio às dificuldades, surgiu a Rede de Abastecimento Isolado Marin, que atendeu inicialmente a Zona 4 e depois se expandiu para o "Maringá Velho". O proprietário, Antônio Marin Filho, em parceria com a Companhia de Poços Artesianos de Maringá (Copam), estruturou esta rede da seguinte forma: a Copam construía os poços e a Marin estabelecia a distribuição, por meio de encanamentos, para as residências e comércios.



Assinando o documento da implantação da Codemar, Luiz Moreira de Carvalho e Ermelindo Bolfer, que foi presidente da ACIM e da própria Codemar



Construção da Central de Abastecimento de Água (Codemar), em 1967

O primeiro sistema de distribuição se estabeleceu entre 1961 e 1962 e funcionou até o início da década seguinte, quando, em cumprimento da Lei Municipal (384/65) que passou a disciplinar a atividade, as operações tiveram que ser encerradas. Nesta fase final, a Marin funcionou paralelamente com a Companhia de Desenvolvimento de Maringá (Codemar), constituída em 14 de dezembro de 1962, mas que só foi implantada no final da década de 1960, já na gestão do prefeito Dr.

Luiz Moreira de Carvalho. A construção de sua Central de Abastecimento de Água, na avenida Pedro Taques, foi concluída em 1969.

O empreendedorismo de Antônio Marin Filho lhe rendeu o título da Câmara Municipal de Maringá de "1º Fornecedor de Água Encanada". Já a Codemar passou a constituir uma nova era de progresso para a cidade.

Miguel Fernando é especialista em História e Sociedade do Brasil

Jeans pode ir ao escritório?

CUIDADO! O VISUAL CASUAL NEM SEMPRE É BEM-VINDO NO AMBIENTE EMPRESARIAL; MODELOS COM LAVAGENS DIFERENCIADAS E CÓS BAIXO NÃO DEVEM SER USADOS NA EMPRESA

Tudo bem que o jeans subiu de posto: foi de tecido grosseiro usado por mineiros a uniforme da atual geração. O que já era de se esperar, pela versatilidade do tecido. Mas isso não é desculpa para aposentar o terno e a gravata. Em ambientes e funções mais formais, o jeans ainda não tem passe livre. E quando tem, é necessário respeitar uma regrinha: quanto mais básico melhor. Antes de aproveitar o conforto que ele oferece preste atenção ao *dress code* da empresa.

Os modelos mais modernos com lavagens diferenciadas, desgastes, aplicações e interferências cada vez mais tecnológicas valem muito para os embalos de sábado à noite, não para o escritório. Muito menos para uma reunião de trabalho ou mesmo um almoço de negócios. E para não ter dúvida, tenha sempre em mente: cores escuras e modelagem reta. Decorado isso, é quase impossível errar.

O fato é que do colaborador mais humilde ao dono todos estão transmitindo a imagem da empresa. Assim, antes de decidir ir ou não de jeans é preciso saber se você não corre o risco de parecer informal demais e se um traje mais despojado condiz com o cargo que você ocupa. Isso fica mais evidente em locais que adotam o *casual day*, assim fica claro que o uso do jeans é restrito a um único dia, geralmente a sexta-feira.

Quando o jeans está liberado, a



Ivan Amorin

dica é combiná-lo com uma peça mais clássica como uma camisa social e um blazer. Afinal, a versatilidade é a grande vantagem deste tecido. Mas opte sempre por uma peça em jeans, se for a calça, esqueça a camisa ou a jaqueta do mesmo tecido. Quando a peça escolhida for a camisa, ela deve ter uma modelagem mais estruturada para combinar com peças mais formais. Um *look* total jeans não está entre as melhores opções para desfilar no ambiente profissional.

O guarda-roupa feminino conta ainda com a vantagem das saias jeans que ganham corte de alfaiataria e o posto de peça chique. E

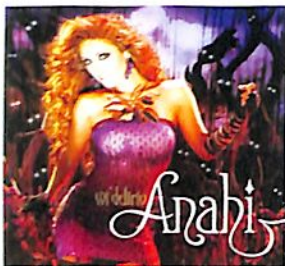
falando em ser chique, as calças de trabalho das mulheres jamais devem ser de cós baixo. Elas podem apostar em diferentes blusas para compor o visual e escolher até as de seda, com o cuidado de equilibrar, na dose certa, casualidade e sofisticação. Um colar de pérolas arremata o *look*.

E vale anotar um segredinho dos elegantes: um bom jeans acompanhado de uma camisa branca com corte moderno é uma combinação perfeita para ambos os sexos e transita bem em muitas ocasiões.

Dayse Hess é jornalista e especialista em design de moda

Vale a pena
OUVIR

VINÍCIUS LIMA - ASSESSOR DE COMUNICAÇÃO



Anahí - Mi Delirio

Conheci o álbum "Mi Delirio", da cantora mexicana Anahí, e fiquei surpreso quando descobri que aquela batida pop com toques eletrônicos era música latina. Pelas músicas permeiam arranjos diferentes dos encontrados no sul das Américas, mas também não são puro *remake* do que é produzido nos estúdios do norte. Anahí conseguiu fazer música para dançar, com a sensualidade que apenas as latinas conseguem ter.

Emile Simon - La Marche de l'Empereur

O documentário "A Marcha dos Pinguins" encanta não só pela bela história narrada pela própria natureza ao mostrar a saga enfrentada pelos pequenos pinguins na luta pela sobrevivência, mas também pela trilha sonora feita por

Emilie Simon. Esta cantora e compositora francesa ganhou o prêmio César de melhor Trilha Sonora Original de 2006 e o prêmio *Victoires de La Musique*. Seus dotes como engenheira de áudio dão às músicas um toque singular, com composições que fazem pessoas como eu questionarem: "quais recursos ela usou para fazer esse som?" Vale ressaltar que a suavidade da voz de Emile, quase lírica, é de inspirar qualquer um.

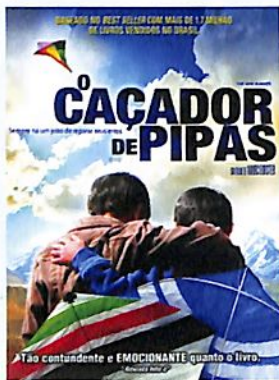
Vale a pena
ASSISTIR



NEIVA ANTONIETA BONASSI NICOLAO - EMPRESÁRIA

A VIDA É BELA – ROBERTO BENIGNI (1997)

"A vida é bela" é um filme inesquecível que prova que o amor, a família e a imaginação podem fazer grandes



conquistas. O filme mostra a história de um homem que usou de imensa criatividade e superação diante do triste cenário da segunda guerra mundial para salvar a quem mais amava e traz uma grande lição de vida.

O CAÇADOR DE PIPAS – MARC FOSTER (2007)

Outro filme imperdível é "O caçador de pipas", de Marc Foster - Baseado no *best seller* homônimo, de autoria de Khaled Hosseini, com mais de 1,7 milhão de livros vendidos no Brasil. Retrata a história de dois garotos, Amir e Hassan, que eram amigos inseparáveis até o momento em que uma fatalidade os separa. Anos depois, a vida encaminhará Amir na missão de corrigir os erros do passado e se redimir. Interessante assistir o filme após a leitura do livro, pois retrata bem a narrativa contida na obra.

O que estou
ENDO

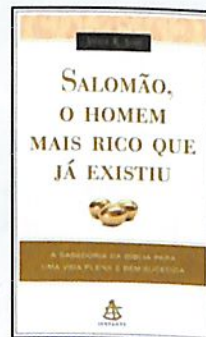
REGINA MARIA SILVA PANCERA - EMPRESÁRIA



LOJA VIVA – REVOLUÇÃO NO PEQUENO VAREJO BRASILEIRO
AUTOR: EDMOUR SAIANI
SENAC RIO DE JANEIRO
151 PÁGINAS

A obra mostra a importância e a responsabilidade do pequeno lojista na empresa. Para ter vocação para ser lojista, é preciso antes gostar das pessoas. O autor defende que apenas pessoas bem preparadas são capazes de atuar em todos os segmentos e de se relacionar com todos os tipos de consumidores. Lendo o livro cheguei a conclusão de que o equilíbrio entre competência, preços justos, bons serviços e produtos e equipe integrada é vital para conseguir fidelidade e entregar aos clientes "produtos inesquecíveis" e com qualidade.

SILVANA ALVES DOS SANTOS - GERENTE



SALOMÃO, O HOMEM MAIS RICO QUE JÁ EXISTIU
AUTOR: STEVEN K. SCOTT
SEXTANTE
176 PÁGINAS

Steven Scott apresenta neste livro valiosos princípios de vida retirados da história de Salomão, que foi coroado rei de Israel com apenas 12 anos. Segundo o Antigo Testamento, Deus apareceu para Salomão e lhe ofereceu o que quisesse, mas o jovem pediu apenas sabedoria para governar seu povo. Fascinado com tamanha humildade, Deus o transformou no homem mais rico, sábio e vitorioso de todos os tempos. Salomão agia de acordo com regras de conduta registradas no Livro dos Provérbios e que devem ser seguidas por aqueles que desejam construir uma vida feliz, íntegra e bem-sucedida. Do mesmo modo, por meio do seu exemplo de vida, Jesus nos oferece um mapa de como devemos viver e tratar as pessoas que nos cercam.

Vale a pena
NAVEGAR

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

<http://www.ecad.org.br>: indicado para quem quer saber mais informações sobre direito autoral e o Escritório Central de Arrecadação e Distribuição (Ecad), que é uma sociedade civil que realiza a arrecadação e distribuição de direitos autorais resultantes da execução de músicas nacionais e internacionais

<http://www.pdvnews.info>: o site traz dicas e notícias de *merchandising* no ponto de venda, com informações sobre lançamento de produtos, inauguração de lojas, entre outros

www.dispersosversoserrantes.blogspot.com: trata-se de um livro-blog do jornalista Antonio Roberto de Paulo, que traz poesias – a maioria é inédita - escritas ao longo das últimas décadas. Segundo ele, a opção pelo formato livro-blog tem dois motivos: "não tem custo e, com certeza, muito mais pessoas vão ler"; as ilustrações foram feitas por estudantes do Instituto Estadual de Educação de Maringá

CURSOS

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

LOGÍSTICA DE DISTRIBUIÇÃO

Instrutor: Tarcísio Marcelo Menezes
Data: 24 a 28 de janeiro, das 19 às 23 horas

CURSO DE FORMAÇÃO DE INSTRUTORES INTERNOS E EXTERNOS

Instrutora: Elizabete Willemann
Data: 24 de janeiro a 10 de fevereiro, das 19
às 23 horas

CURSO DE DEPARTAMENTO PESSOAL

Instrutor: Edson Palma
Data: 31 de janeiro a 11 de fevereiro, das 19
às 23 horas

NATAL SOLIDÁRIO

Os funcionários da ACIM e as conselheiras do ACIM Mulher decidiram unir forças para ajudar a tornar o Natal mais feliz em Maringá. Eles presentearão as crianças e famílias que encaminharam cartas aos Correios pedindo presentes. Apenas os colaboradores da ACIM serão responsáveis por presentear 30 crianças.

DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS EM FOCO

As empresas associadas à ACIM têm a disposição mais um serviço. Trata-se do Café com RH, que tem o objetivo de discutir a importância dos recursos humanos entre empresários e gestores, com troca de experiências entre eles.

O primeiro café foi realizado em outubro e teve como tema o mercado de Maringá, com apresentação dos índices de *turn over* (rotatividade) nas empresas, com base em dados do Conselho de Desenvolvimento econômico de Maringá (Codem) e do Ministério do Trabalho. Segundo a gestora de RH da ACIM, Dayane Silva, essas informações demonstram o aumento da demanda de vagas de níveis operacionais em Maringá e região e do número de empregos formais.

Outra novidade é que a ACIM passou a contar com um vice-presidente de RH na composição do Conselho de



Ivan Amorim

ASSOCIADO DO MÊS

Conhecida dos maringaenses há oito anos, a Runapel Office Store está há três meses sob nova direção e atende agora pelo nome de Smart Office Design. A empresa tem foco no mercado de móveis para instalações comerciais e escritórios, inclusive residenciais. Os produtos são comercializados em Maringá e região.

Segundo o diretor comercial da empresa, Cláudio Nazário dos Santos, para o início de 2011, o plano é aumentar a área de atuação da empresa no Paraná. "Iremos iniciar atuando nas regiões norte e noroeste do estado e contratar mais consultores", diz. Outra novidade para o começo de 2011 será o serviço de televendas da empresa através do 0800.

De acordo com Santos, a empresa resolveu se associar à ACIM por conhecer há bastante tempo o trabalho da entidade. Entre os serviços utilizados estão o SCPC e o Cheque Free. "Esperamos manter uma forte parceria, aumentar as vendas e o faturamento com segurança e suporte", conta.

A Smart Office Design está localizada na avenida Cerro Azul, 797, Zona 2. Para obter mais informações sobre a empresa, os telefones são o (44) 3025-7038 e o (44) 3269-6000. O site é o www.smartofficedesign.com.br.

Administração. É Marcelo Antônio Silva, da Alvo Consultoria. Segundo ele, a iniciativa do Café com RH e de outros projetos que a ACIM pretende desenvolver na área é para atender uma demanda de mercado. "As empresas têm se deparado com problemas na área de RH como *turn over*, mão de obra com pouca qualificação e dificuldade de contratação. Gestão de pessoas em uma organização é, na atualidade, elemento preponderante para obtenção de resultados que garantam o sucesso das organizações. E a ACIM está preocupada em conscientizar as empresas sobre a importância da gestão de pessoas e o papel do profissional de RH nas empresas", diz ele.

O próximo Café com RH será realizado em fevereiro na sede da ACIM. Mais informações pelos telefones (44) 3025-9675 e 0800-6009595.

ADESÃO À FEIRA FESTAS & NOIVAS

Estão sendo comercializados os estandes da Feira Festas & Noivas, que entrará na 5ª edição e será realizada em junho de 2011, com a expectativa de receber sete mil pessoas. São 79 estandes, que podem ser parcelados em até seis vezes.

A feira reúne fornecedores de produtos e serviços voltados para festas, como casamentos e formaturas. Entre os participantes há estúdios de fotografia, agências de viagens, bufês, empresas de trajes de festas e bandas. Mais informações e adesão pelos telefones (44) 3041-4496 e 9912-5500.

COMEMORAÇÃO DE DEZ ANOS DO EMPREENDER

Mais de 250 pessoas participaram da comemoração do aniversário de dez anos do programa Empreender, realizado em 9 de novembro. Estiveram presentes os empresários que integram os núcleos setoriais do Empreender, o vice-prefeito Carlos Roberto Pupin, o 1º primeiro vice-presidente da ACIM, Paulo Meneguetti, delegados, entre outras autoridades.

De acordo com o vice-presidente para assuntos de micro e pequenas empresas da ACIM, Michel Felipe Soares, "o sucesso dos nossos núcleos setoriais é o sucesso de cada uma das empresas. A maior virtude do Empreender é que os empresários e empreendedores conseguiram entender o sentido da cooperação, apesar de atuarem no mesmo segmento e de serem, em princípio, concorrentes".

No evento de comemoração foi realizada a palestra "Afinando o empreendedor", ministrada pelo consultor e pós-graduado em Gestão Empresarial Fabiano Brum. Ele falou sobre os fatores para o sucesso pessoal e profissional, sobre pessoas empreendedoras, metas e o que é estar "afinado" ao mercado, além da importância da harmonia,

melodia e do ritmo na organização. Brum também enfocou a importância do associativismo e do cooperativismo entre os empreendedores e utilizou diversas músicas para abordar os conteúdos, como "Detalhes", de Roberto Carlos.

O evento teve patrocínio da ACIM, Banco do Brasil, Faciap, PAM, Sicoob e Sebrae. O Empreender conta atualmente com 26 núcleos setoriais e os empresários se reúnem periodicamente para discutir desafios de cada setor e como aumentar a competitividade.



Ivan Amorim

ACIM RECEBE VISITANTES DO PARAGUAI

Uma comitiva de Encarnación, no Paraguai, realizou uma visita técnica em Maringá entre 10 e 12 de novembro. Formada por 22 pessoas, inclusive pelo prefeito de Encarnación, Joel Omar Maldena Vega, secretários municipais e empresários, a comitiva conheceu na sede da ACIM os projetos da entidade e a atuação do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem) e do Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg).

Os paraguaios visitaram ainda a prefeitura, a Universidade Estadual de Maringá (UEM), parques industriais e a Cooperativa Agroindustrial de Maringá (Cocamar).

RECESSO

Depois de um ano com agenda cheia e diversas atividades, a diretoria da ACIM, que é voluntária, entra em recesso a partir de primeiro de dezembro. As reuniões serão retomadas no ano que vem, mas até lá muitos diretores darão expediente na ACIM para dar continuidade aos projetos. As consultas comerciais do SAIC, os cursos do Centro de Capacitação, o trabalho do Instituto Mercosul e de outros departamentos da Associação Comercial continuam normalmente.

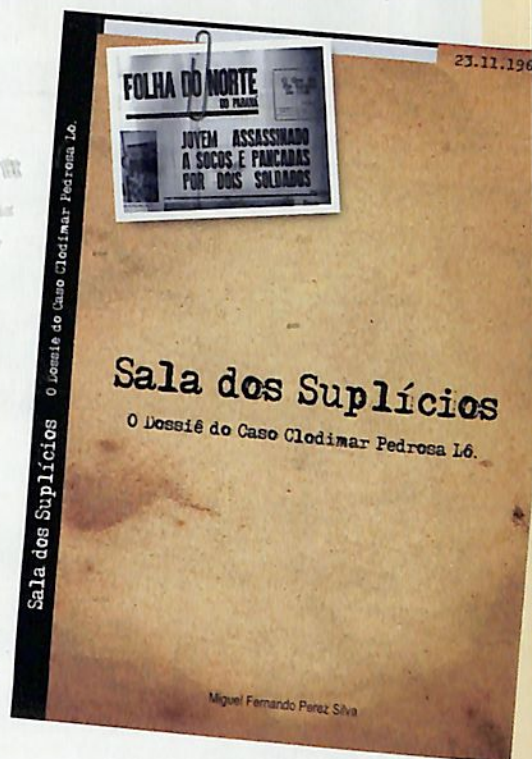


DOSSIÊ DE UM CASO QUE CAUSOU COMOÇÃO EM MARINGÁ

A morte de Clodimar Pedrosa Lô, que causou comoção popular, e o desenrolar dos fatos, como a vingança do pai de Clodimar, são temas do livro "Sala dos Suplícios: o dossiê do caso Clodimar Pedrosa Lô". O autor é o especialista em História e Sociedade do Brasil e gestor de eventos da ACIM, Miguel Fernando, que levou quase dois anos para concluir o projeto. O lançamento aconteceu em 22 de novembro na sede da Associação Comercial.

O livro conta com quase 80 imagens, desde fotos dos envolvidos até materiais jornalísticos da época, além de uma documentação praticamente inédita. Foram entrevistadas mais de 20 pessoas envolvidas direta ou indiretamente no caso de Clodimar, o menino pobre e migrante nordestino morto pela polícia em 1967 por causa de um crime que não cometeu: um furto no Palace Hotel.

A obra tem o patrocínio da ACIM e está sendo comercializada por R\$ 20 no Espaço do Livro, no Maringá Park Shopping Center. A partir de março do ano que vem um documentário sobre o caso será exibido nas salas de cinema de Maringá.



VENCEDORES DO PRÊMIO FUNDACIM DE JORNALISMO



Pelo quarto ano consecutivo foi realizado o Prêmio Fundacim de Jornalismo e o anúncio dos ganhadores desta edição aconteceu em primeiro de dezembro, na sede da ACIM. O autor da melhor reportagem de cada modalidade da categoria profissional ganhou R\$ 2,5 mil, troféu e certificado. Já o primeiro colocado da categoria acadêmico recebeu R\$ 1,5 mil. Os segundo e terceiro colocados das duas categorias receberam troféu e certificado. Os trabalhos foram avaliados por uma comissão julgadora composta por representantes da ACIM, da Academia Maringaense de Letras e do Sindicato dos Jornalistas. O tema deste ano foi "Acessibilidade". Conheça os ganhadores:

CATEGORIA PROFISSIONAL

Modalidade impresso

- 1º lugar: Airton Donizete Oliveira
- 2º lugar: Juliana Daibert
- 3º lugar: Vinícius Carvalho de Oliveira

Modalidade TV:

- 1º lugar: Giuliana Brenda P. Caramaschi
- 2º lugar: Solange Louzano Riuzim
- 3º lugar: Elaine Cristina Guarnieri

Modalidade rádio

- 1º lugar: Luciana Martinez Pena
- 2º lugar: Murilo Battisti

CATEGORIA ACADÊMICA

- 1º lugar: Bruno Favaro
- 2º lugar: Daniela Giannini, Deborah Busko, Karen Cristina Gomes e Paola de Fátima Callado Machado
- 3º lugar: Vinícius Machado

Maringá é a casa do homem

A ARBORIZAÇÃO EXUBERANTE EM NOSSAS RUAS NECESSITA DE CUIDADO. ONDE ESTÃO OS NOVOS PARQUES? OS QUE TEMOS HOJE SÃO HERANÇA DA FUNDAÇÃO. PRECISAMOS DE PRAÇAS E DE LUGARES PÚBLICOS PARA O CONVÍVIO (...) REPUDIO A CIDADE SEGMENTADA EM GUETOS

Maringá, aos 63 anos de fundação, apresenta-se com 357.117 habitantes, dados do IBGE em 2010. Nos últimos dez anos a cidade somou mais de 68.000 habitantes, um crescimento de 23,72%, enquanto o Paraná teve aumento populacional de 9,16% e o Brasil de 12,33% - somos hoje 190.732.694 brasileiros.

Em nosso estado há 399 municípios, com 10.439.601 habitantes. Destes, 18 municípios têm população superior a cem mil pessoas, e representam 49,30% do total do estado, incluindo a capital. Se acrescentarmos mais 12 cidades, cuja população é superior a 50 mil moradores, tem-se 30 municípios e 58,04% do Paraná. A metade dos pequenos municípios, dos 369, 183 deles apresentou decréscimo populacional na última pesquisa.

As 18 maiores cidades, conhecidas como polos regionais ou industriais, atraem cada vez mais gente, pela oportunidade de emprego, estudo, serviço de saúde e convivência social. O crescimento verificado em Maringá nas últimas duas décadas é consequência deste processo e sua importância regional é cada vez maior.

A cidade desenhada por Jorge de Macedo Vieira para 200 mil habitantes pode dobrar da população projetada por Vieira na próxima década, o que reforça o entendimento de que a cidade é a casa do homem. Se por um lado a cidade vem se mostrando violenta, com o trânsito congestionado e com carência de vagas de estacionamento, entre outros problemas, por outro, é nela que nos sentimos amparados, nos relacionamos, produzimos conhecimento, trabalhamos, estudamos, criamos os filhos. É na cidade que se quer viver.

Sugiro então, de imediato, que se ocupem os espaços vazios dentro do perímetro urbano já estabelecido, além de adensar alguns espaços próximos aos lugares de trabalho ou centros de compras, diminuindo os deslocamentos das pessoas e potencializando a infraestrutura existente. A mobilidade urbana precisa ser encarada coletivamente, com transporte de qualidade e regularidade. Também é preciso a plena conclusão do rebaixamento da estrada de ferro, em execução no centro da cidade - que é uma das grandes intervenções no espaço e que nos diferencia de outros municípios. Entretanto, não se pode reduzi-lo à simples eliminação das passagens em nível, que nos retardava em alguns minutos no trânsito, há de se dar continuidade à obra, implantando um sistema de transporte coletivo no subsolo, que resolverá os deslocamentos no sentido leste a oeste, com eficiência e segurança. Há de se interligar este sistema subterrâneo à superfície, atendendo aos deslocamentos norte-sul.

E mais: Maringá, nascida cidade canção e batizada cidade verde, solicita atenção. A arborização exuberante em nossas ruas necessita de cuidado. Onde estão os novos parques? Os que temos hoje são herança da fundação. Precisamos de praças e de lugares públicos para o convívio. Devemos prever um espaço democrático, de livre acesso, possibilitando o pleno direito de ir e vir assegurado a cada cidadão. Repudio a cidade segmentada em guetos.

Há de se ter consciência de que vivemos na urbe, complexa e multifacetada, onde se consome água, gera-se lixo, utiliza-se energia, usufrui-se do sistema de comunicações, de ensino, de saúde, de comércio, esporte e lazer. Há nessa pluralidade de serviços e relações a condição inexorável da repetição. Repetição feito herança, que legamos dos nossos pais e as transferimos aos filhos. Precisamos com isso, manter arrumada nossa casa, a casa do homem.

Aníbal Verri Júnior é arquiteto e professor do Departamento de Arquitetura e Urbanismo da UEM



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

www.graficaregente.com.br

ULTRAPASSE SEUS LIMITES