

Revista

# ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ



Abril/2011  
Nº 508 - Ano 48  
R\$ 5,00

EXCLUSIVO

# FHC

FALA À REVISTA ACIM

“No Aniversário  
de 58 anos da ACIM,  
Fernando Henrique Cardoso  
faz palestra especial para  
os associados”



# ACIM

Associação Comercial e Empresarial de Maringá

Longos caminhos percorridos.  
Espaços conquistados.  
Consolidada uma associação forte  
e de renome.

Pelos serviços prestados a micro,  
pequenas e grandes empresas,  
a Sociedade Rural de Maringá  
reconhece e parabeniza a todos  
que fizeram e fazem parte de uma  
história que completa 58 anos.  
História esta, de sucesso e  
contribuição à cidade de Maringá.



**SRM**  
S O C I E D A D E  
Rural de Maringá



“A comemoração de mais um ano de atividade da ACIM me traz profunda alegria, afinal a história da entidade foi construída graças a empresários que abdicaram de momentos preciosos da vida pessoal e de suas empresas para contribuir com a Associação Comercial. Não posso esquecer de mencionar os funcionários, alguns com mais de uma década de dedicação à nossa associação

## Cinquenta e oito anos voltados para o desenvolvimento

Comemorar um aniversário é sempre motivo de alegria. E como celebrar os 58 anos de uma entidade cuja história se confunde com a do próprio município? Nada mais honroso do que escolher um ex-presidente da República respeitado por seu legado e por suas ideias. Um homem que é consultado por empresários, políticos e jornalistas e emite opiniões embasadas sobre economia, política e educação, afinal ele, além de ter ocupado o cargo de maior grandeza na democracia brasileira, é um sociólogo. Sob este ponto de vista, a escolha de Fernando Henrique Cardoso como palestrante no dia do aniversário da ACIM não poderia ter sido mais acertada. E para que pudéssemos ser democráticos, cada empresa associada à entidade teve direito a um convite, sem custo.

A comemoração de mais um ano de atividade da ACIM me traz profunda alegria, afinal a história da entidade foi construída graças a empresários que abdicaram de momentos preciosos da vida pessoal e de suas empresas para contribuir com a Associação Comercial. Não posso esquecer de mencionar os funcionários, alguns com mais de uma década de dedicação à nossa associação, dos representantes de outras entidades e de

ocupantes de cargos públicos que ajudaram a construir nossa história. São 58 anos em defesa da classe empresarial e de contribuição ao desenvolvimento regional.

Também me sinto honrado pela ACIM contar com mais de quatro mil associados, uma conquista que é fruto de muito trabalho, mas que também nos desafia a sempre buscar o melhor, a oferecer produtos e serviços que facilitem o dia-a-dia dos empresários e, principalmente, voltado para o aumento da competitividade das micro e pequenas empresas. Programas como o Empreender e o Compre ACIM são uma prova de nossos esforços para oferecer produtos e consultorias aos associados. Há ainda consultoria e assessoria em comércio internacional, serviços ambientais, entre outros.

Agradeço, em nome da diretoria, a todas as pessoas e empresas que contribuíram para que chegássemos aos 58 anos de atividade como uma associação empresarial forte, atuante e, principalmente, que luta pelo desenvolvimento regional.

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

01 apartamento por andar



560m<sup>2</sup> área total  
340m<sup>2</sup> área privativa  
53m<sup>2</sup> terraço gourmet

4 ou 5 vagas de garagem

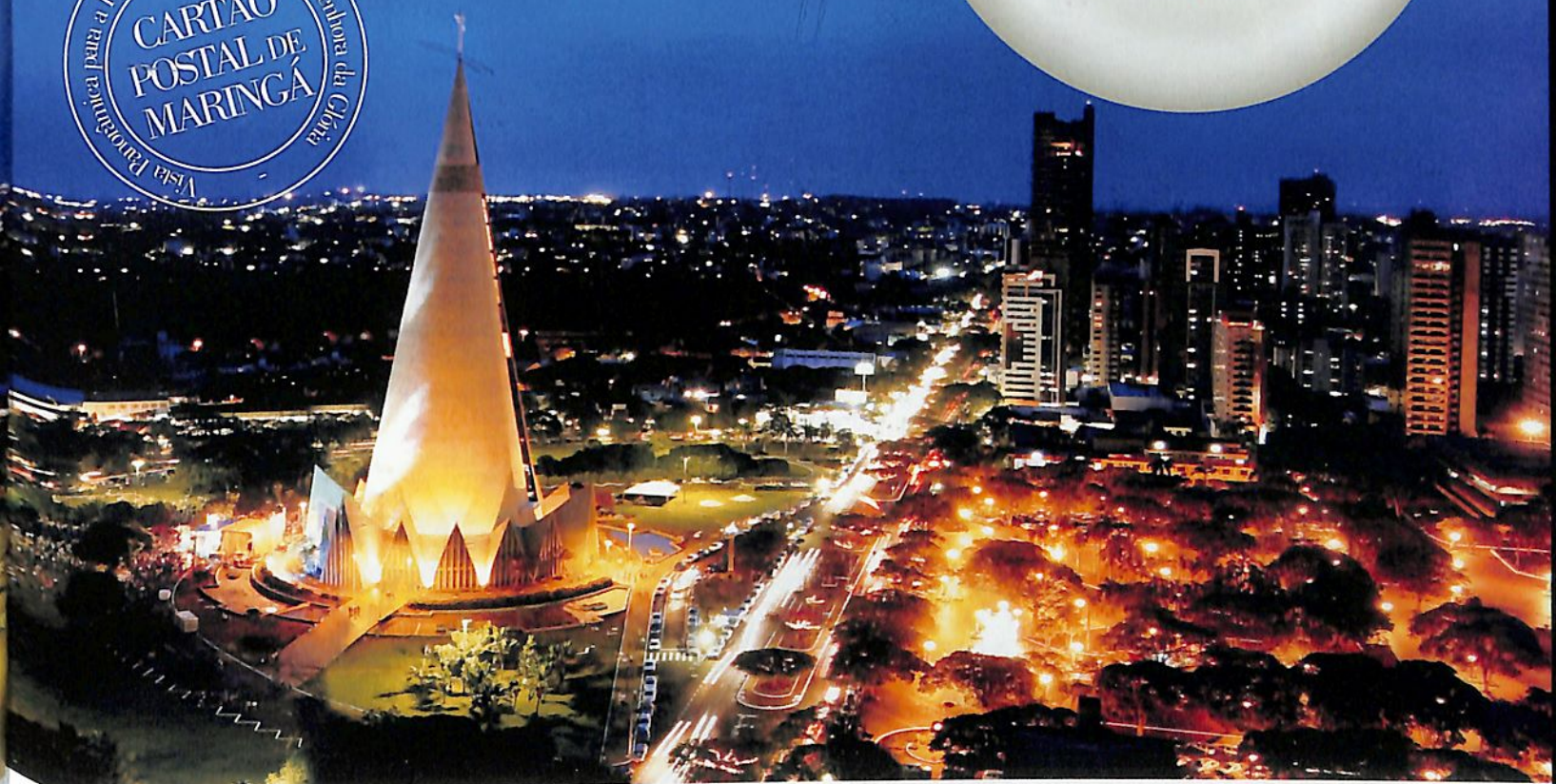
- :: Amplo e sofisticado hall de recepção
- :: Salão de festas no térreo com acesso ao jardim
- :: Salão de entretenimento no mezanino
- :: Sauna, spa, sala de relax e bar no terraço
- :: Espaço fitness
- :: Brinquedoteca
- :: Putting green (mini golf)
- :: Quadra esportiva
- :: Piscina com deck molhado, coberta e aquecida
- :: Play ground completo
- :: Sistema de redução de ruídos e insolação
- :: Uso de energia solar
- :: Captação e tratamento de águas pluviais
- :: Reaproveitamento de águas cinzas (chuveiro)
- :: Guarita com vidros blindados

Avenida Herval c/ Arthur Thomas - Maringá

dos residenciais de altíssimo padrão

attitude

ampla gama de tecnologia incorporada



acrescente este cartão postal ao seu patrimônio

:: simulação da vista panorâmica a partir da sacada do ICON ::

Construção, Incorporação e Vendas Exclusivas:



R. Néo Alves Martins, 1796 - Maringá - Paraná  
Fone 44. 3226-3563 | Fax: 44. 3227-2954

Obra em ritmo acelerado, acompanhe pelo site:  
[www.construtoradesign.com.br](http://www.construtoradesign.com.br)

CERTIFICAÇÃO



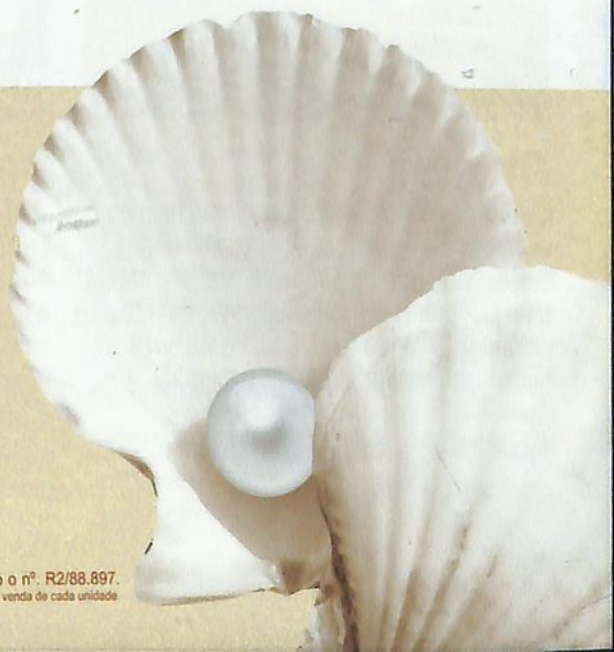
CERTIFICAÇÃO



MEMBRO



SUSTENTABILIDADE



Projeto aprovado pela Prefeitura, conforme Alvará nº. 1048/2009; Incorporação registrada no Registro de Imóveis 1º. Ofício sob o nº. R2/88.897. Os mobiliários, decorações, cores e texturas são meramente ilustrativos. Os materiais de acabamento estão especificados no memorial descritivo anexo ao contrato de compra e venda de cada unidade.

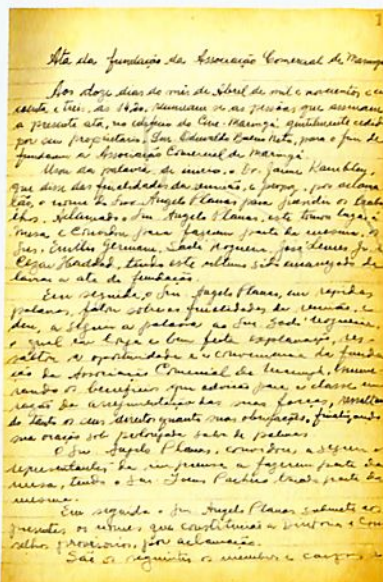


Magdalena Gutierrez

## ENTREVISTA

O ex-presidente Fernando Henrique Cardoso é o entrevistado da edição de aniversário da Revista ACIM e fala sobre reformas política e tributária, sobre “o risco de diminuição do ímpeto industrializador” e opina sobre a atual política econômica brasileira e o cenário na área educacional

10



## REPORTAGEM DE CAPA

Neste mês a ACIM comemora 58 anos e na reportagem de capa desta edição, além de um breve resumo sobre a história da entidade, lideranças políticas mostram sua visão sobre o trabalho da associação comercial e há uma relação dos principais produtos e serviços ofertados aos mais de quatro mil associados

20



## FINANÇAS

Separar as contas da empresa das finanças pessoais é recomendado por especialistas e necessário para a saúde do negócio, mas nem sempre é tarefa fácil: como é quanto estipular de pró-labore? É aconselhável aumentar a retirada quando o lucro da empresa é maior do que a média? Com a palavra, os próprios empresários e especialistas

40



## MERCADO

O segmento de marcas próprias registrou crescimento de 21% em 2010 comparado ao ano anterior e responde por 4,8% do mercado brasileiro; em Maringá, há empresas que apostam em produtos com marcas próprias para fidelizar clientes e aumentar o faturamento oferecendo produtos de qualidade e muitas vezes com preço inferior

50



## MARKETING

Se for verdade que uma “imagem vale mais do que mil palavras”, criar vitrines chamativas é uma alternativa para atrair os consumidores; especialistas e empresários dão dicas sobre iluminação, exposição de produtos e, claro, como criar vitrines diferenciadas

54

Deixe o MBA que é referência falar por você.

**MBA**  **FGV**



## PROGRAMAÇÃO | 2011

### Pós-Graduação

- Administração de Empresas

### MBA

- Gestão Empresarial
- Gestão Comercial
- Gerenciamento de Projetos
- Gestão de Negócios Imobiliários e da Construção Civil
- Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria
- Direito Tributário

### CURSOS

- "In Company"

Informações complementares | [www.trecsson.com.br](http://www.trecsson.com.br)

**10 Anos**  
**TRECSSON**  
Business

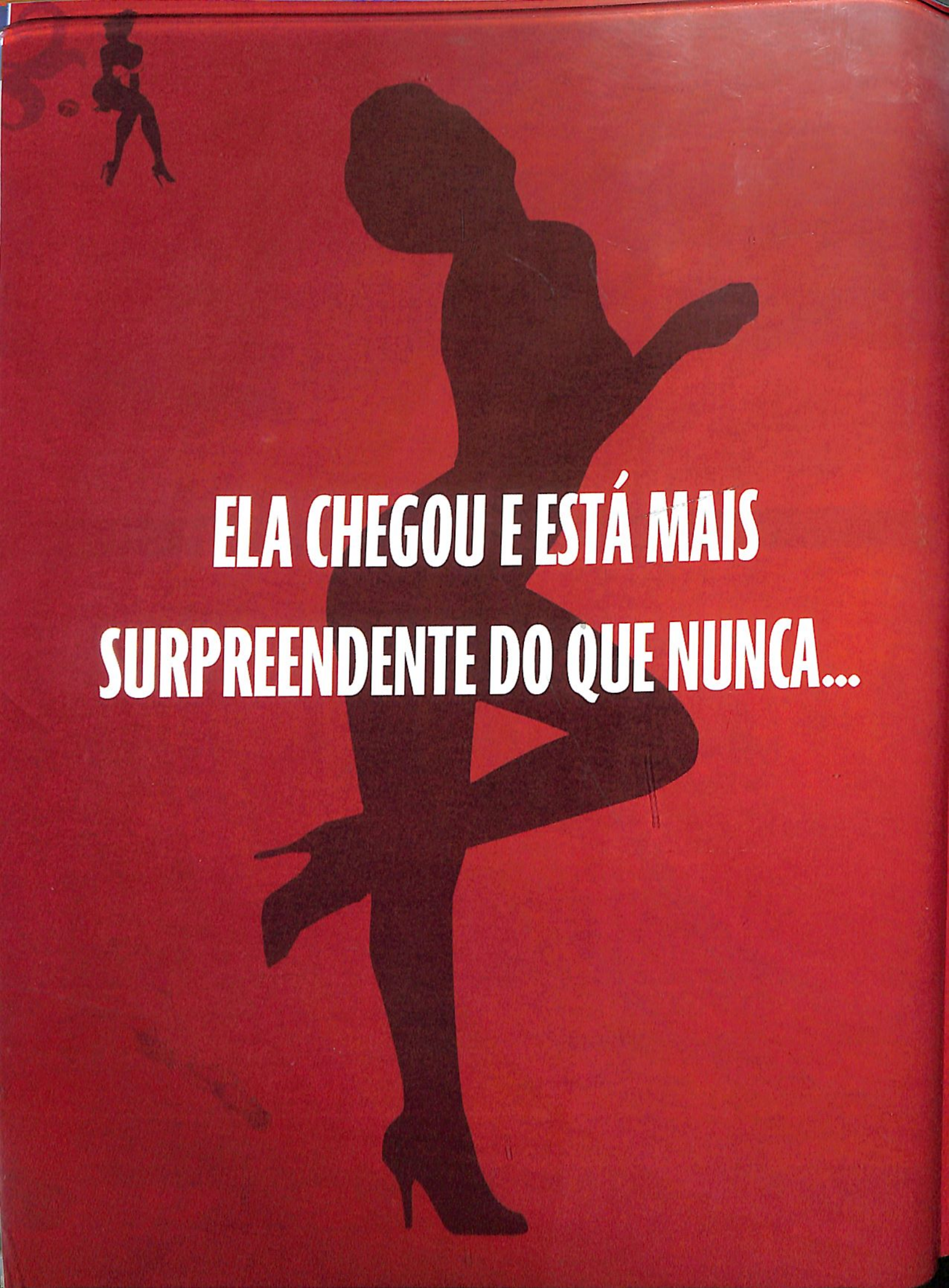
TRECSSON | Maringá - PR.  
443029-1162  
Rua Luiz Gama, 149 - 2º Andar  
[www.trecsson.com.br](http://www.trecsson.com.br)  
[comercial@trecsson.com.br](mailto:comercial@trecsson.com.br)



CONVENIADA



IDE  
management



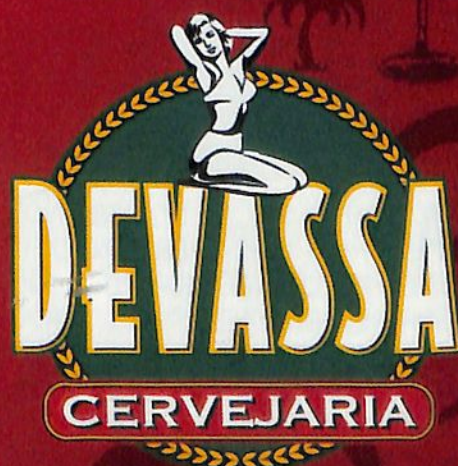
**ELA CHEGOU E ESTÁ MAIS  
SURPREENDENTE DO QUE NUNCA...**

A cervejaria Devassa chegou para surpreender você.  
Cardápio inusitado e chopes que irão enlouquecer  
seu paladar.

Reúna os amigos e venha conhecer a nova vizinha.  
O prazer será todo seu.

Av. Cerro Azul, 456 - Maringá - PR

Telefone: (44) 3024-4717



AQUI SE FAZ, AQUI SE BEBE.

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

# A visão de FHC sobre o Brasil



Magdalena Gutierrez

**A** COMEMORAÇÃO DOS 58 ANOS DA ACIM TEM UM CONVIDADO DE HONRA. É O EX-PRESIDENTE DA REPÚBLICA FERNANDO HENRIQUE CARDOSO, QUE OCUPOU O MAIS ALTO CARGO DO PODER EXECUTIVO BRASILEIRO DE 1995 A 1999 E DE 1999 A 2003 – ELE FOI O PRIMEIRO PRESIDENTE A SER REELEITO NO BRASIL. SOCIÓLOGO E PROFESSOR, FHC FOI SENADOR, MINISTRO DAS RELAÇÕES EXTERIORES E DA FAZENDA (PERÍODO NO QUAL FOI CRIADO O PLANO REAL) E É AUTOR DE VÁRIOS LIVROS. PRESIDENTE DE HONRA DO DIRETÓRIO NACIONAL DO PSDB, O EX-PRESIDENTE É CONVIDADO FREQUENTEMENTE PARA MINISTRAR PALESTRAS SOBRE CENÁRIOS SOCIOECONÔMICOS, QUE, ALIÁS, É O TEMA DA PALESTRA DELE PARA OS ASSOCIADOS DA ACIM, E SUAS OPINIÕES SEMPRE ATRAEM JORNALISTAS. ELE É O ENTREVISTADO PRINCIPAL NESTA EDIÇÃO:

“ Para não prejudicar a melhoria da infraestrutura, é preciso acabar com o preconceito ideológico e atrair capitais privados que complementem ou substituam o investimento público. Exemplo gritante é o que acontece com os aeroportos, que estão à míngua, e o governo não faz concessões para construir novos com recursos privados ou para ampliar os existentes

### **A CRISE NO MUNDO ÁRABE E AS TRAGÉDIAS ANUNCIADAS NA ÁSIA FAZEM DO BRASIL UM PORTO SEGURO PARA INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS, DO PONTO DE VISTA DA NOSSA QUALIDADE AMBIENTAL?**

A crise do mundo árabe provavelmente aumentará a preocupação com a segurança dos investimentos. Neste sentido, quanto mais democrático o Brasil for e quanto maior a sensação de segurança oferecer, mais chances terá de atrair capital estrangeiro. No mundo moderno, entre as qualidades requeridas para o progresso econômico estão colocadas também as condições ambientais. Dispor de uma matriz energética limpa e respeitar as regras ambientais são condições favoráveis ao progresso econômico.

### **ESTÁ NASCENDO MAIS UM PARTIDO BRASILEIRO, O PDB (PARTIDO DA DEMOCRACIA BRASILEIRA). O SENHOR ACREDITA QUE VOLTAREMOS A TER PARTIDOS FORTES, IDEOLÓGICOS NO BRASIL OU CONTINUAREMOS CULTIVANDO O PERSONALISMO?**

O fortalecimento dos partidos depende de múltiplas condições. A primeira é a aprovação de uma legislação eleitoral que disponha sobre fidelidade partidária, que impeça as coligações em eleições proporcionais, etc. O ideal seria aprovar o voto distrital para que cada partido apresente apenas um candidato em cada distrito, aproximando o eleitor de seu representante. Se o sistema distrital for

misto, além do representante eleito pelo voto direto, haveria ainda uma parte dos representantes eleita segundo a votação proporcional de cada partido, a partir de uma lista ordenada de candidatos. Mas, além disso, há a questão da “cultura política”: nossa tradição é de personalismo e clientelismo. É preciso combater no dia-a-dia os germens dessa tradição que impedem o fortalecimento dos partidos.

### **FAZ MUITOS ANOS QUE SE DISCUTE A NECESSIDADE DE SE FAZER A REFORMA TRIBUTÁRIA, MAS INFELIZMENTE ELA NÃO FOI FEITA NO GOVERNO LULA, COMO TAMBÉM NÃO FOI FEITA DURANTE SEUS OITOS ANOS DE GOVERNO. O SENHOR JÁ AFIRMOU QUE ENFRENTOU FORTE OPOSIÇÃO POLÍTICA QUANDO FOI PRESIDENTE. FALTOU UMA ALIANÇA POLÍTICA MAIS AMPLA NO SEU GOVERNO PARA APROVAR AS REFORMAS CONSIDERADAS ESSENCIAIS PARA O BRASIL? E O QUE UMA REFORMA TRIBUTÁRIA DEVERIA CONTEMPLAR?**

Durante meu governo foi possível fazer algumas reformas importantes não só porque eu dispunha de uma aliança política forte, mas porque havia setores importantes da sociedade favoráveis às reformas e eu queria fazê-las. O governo Lula também dispôs de forte aliança partidária, mas nem ele próprio estava muito interessado em reformas, nem os setores da sociedade que mais o apoiavam desejavam-nas. No caso da reforma tributária, o que consegui fazer foi uma simplifica-

ção em alguns pontos (como o Simples ou a diminuição do número de alíquotas do IR). No demais, não há consenso nem na sociedade nem nos partidos. Por exemplo: como transformar o ICMS em IVA (imposto sobre o valor agregado), se esse imposto é estadual e as burocracias dos estados não querem abrir mão de seu poder de tributar? Ou como mudar sua cobrança da origem para o destino, pelas mesmas razões? Penso, portanto, que o que pode e deve ser feito, principalmente agora quando os governos dispõem de muitos mais recursos do que em meu tempo, é ir reduzindo ou cortando impostos, como se fez com a CPMF ou como se pode fazer com a folha de salários.

### **O BANCO CENTRAL TEM USADO A TAXA BÁSICA DE JUROS PARA CONTER A ALTA DA INFLAÇÃO. ESTA MEDIDA É ACERTADA? E COMO O SENHOR AVALIA A POLÍTICA ECONÔMICA BRASILEIRA ATUAL?**

O BC precisa, obviamente, poder aumentar ou reduzir a taxa de juros para ajudar no controle da inflação. Quando aumenta, pode atrair mais dólares e valorizar demasiadamente o real, como agora. Não creio, entretanto, que simplesmente baixar a taxa de juros ou impor restrições à entrada de capitais resolva a questão. Para reduzir juros e controlar o fluxo de capitais, é preciso adotar uma política fiscal mais rigorosa, cortando-se gastos governamentais, e aumentar a produtividade das empresas, de

novo, reduzindo impostos e o “custo Brasil” em geral, melhorando-se, por exemplo, a infraestrutura.

**A PRESIDENTE DILMA TEM COMO DESAFIOS CORTAR OS GASTOS PÚBLICOS, O QUE SIGNIFICA QUE OS PROJETOS DE LONGO PRAZO E DE INFRAESTRUTURA PODEM FICAR COMPROMETIDOS. CORTAR OS GASTOS PÚBLICOS DEVE SER UMA PRIORIDADE DO GOVERNO DELA?**

Para poder cortar gastos governamentais, e antes de cortar os de infraestrutura que são comparativamente pequenos, é preciso cortar os gastos correntes. Para não prejudicar a melhoria da infraestrutura, é preciso acabar com o preconceito ideológico e atrair capitais privados que complementem ou substituam o investimento público. Exemplo gritante é o que acontece com os aeroportos, que estão à míngua, e o governo não faz concessões para construir novos com recursos privados ou para ampliar os existentes.

**ALGUNS ANALISTAS E LÍDERES EMPRESARIAIS ACREDITAM QUE O BRASIL ESTÁ COMEÇANDO A PASSAR POR UM PROCESSO DE DESINDUSTRIALIZAÇÃO. O SENHOR ACREDITA NISSO? E QUAL É A OPINIÃO DO SENHOR SOBRE O FATO DO BRASIL ESTAR EXPORTANDO COMMODITIES E IMPORTANDO PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS?**

De fato, graças ao *boom* das *commodities* e à ação catalisadora da China, estamos aumentando a exportação de minerais e de produtos agrícolas – o que é bom – mas



Magdalena Gutiérrez

não estamos conseguindo exportar manufaturados na mesma proporção, principalmente por causa da valorização do real. Esta ocorre em função do fluxo de capitais que atraímos, das altas taxas de juros e do superávit comercial causado pelas exportações de matérias-primas com preços favoráveis. Há, portanto, algum risco de diminuição do ímpeto industrializador, o que é mau. Para evitar isso, precisamos retomar as reformas, melhorar a infraestrutura e aumentar a produtividade, via melhores tecnologias para tornar nossas manufaturas mais atraentes e conseguir preços competitivos para seus produtos.

**O BRASIL FOI UM DOS PAÍSES QUE REGISTROU MAIOR EVOLUÇÃO NA EDUCAÇÃO NA ÚLTIMA DÉCADA,**

**SEGUNDO A ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE) NUMA AVALIAÇÃO DOS CONHECIMENTOS DE ALUNOS DE 15 ANOS EM MATEMÁTICA, LEITURA E CIÊNCIAS. PORÉM, O BRASIL AINDA TEM INVESTIDO MENOS NA EDUCAÇÃO DO QUE OUTROS PAÍSES. COMO O SENHOR AVALIA A EDUCAÇÃO NO BRASIL E COMO PODEMOS MELHORAR A QUALIDADE DO ENSINO?**

O Brasil tem aumentado o investimento em educação, mas não na proporção do desejável. Progressos vêm sendo feitos, não só na última década. Desde 1997 conseguimos ir colocando todas as crianças nas escolas e houve algum progresso no treinamento dos professores. A partir de 2000, ou seja, na última década, começaram a ser sentidos os resultados do esforço anterior e eles vêm aumentando. Creio, entretanto, que a questão educacional central é outra: é preciso atualizar os currículos, rever a duração dos cursos e melhorar o nível dos professores para que eles possam oferecer um ensino que atraia as crianças da geração atual, que é contemporânea à internet.

**O SENHOR ESCREVEU O LIVRO “CARTAS A UM JOVEM POLÍTICO”. QUE CONSELHOS O SENHOR DÁ PARA QUEM QUER SER POLÍTICO NO BRASIL?**

Primeiro é preciso que tenha convicções, segundo que a partir delas resista às tentações da corrupção e do gozo do poder pelo poder, por fim, embora haja mais coisas a considerar, que não esmoreça diante do descrédito em que anda a política. ■



# SANTA CASA SAÚDE

presente por toda a vida



**Ligue: 44 3033-5690**

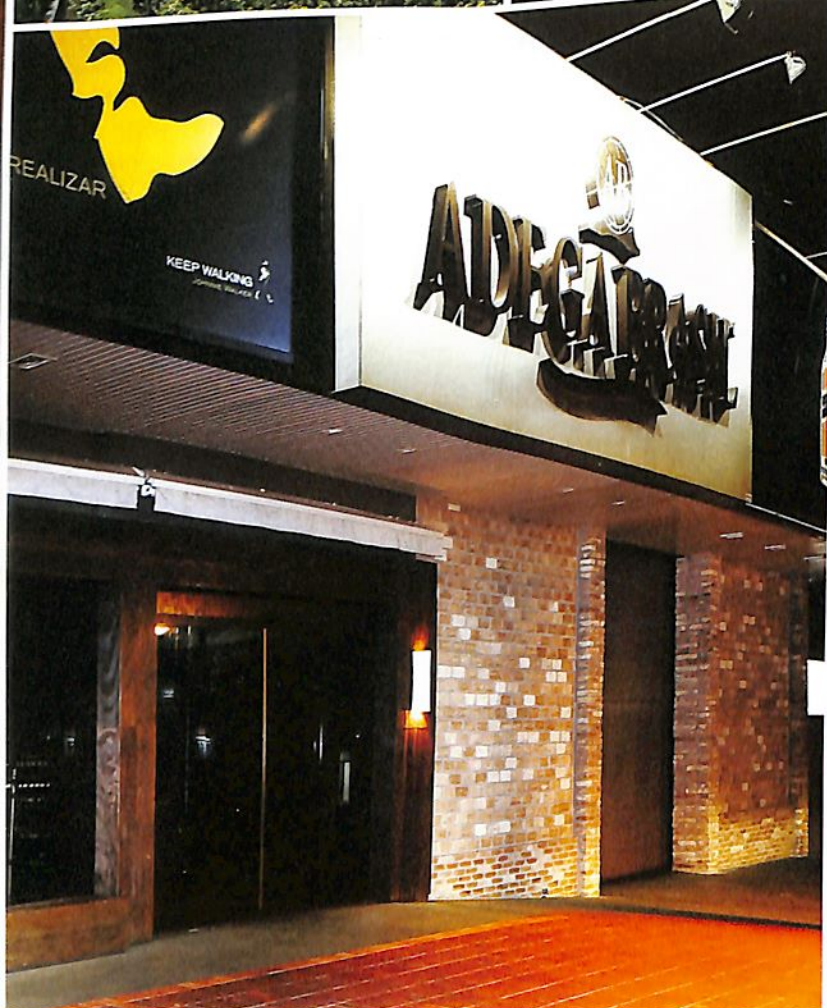
[www.planodesaude.santacasamaringa.com.br](http://www.planodesaude.santacasamaringa.com.br)



Santa Casa  
Saúde



A Austrália tem o Mesh Riesling,  
a França Château de Pourcieux,  
Portugal Quinta do Crasto e a  
Adega Brasil tem todos.

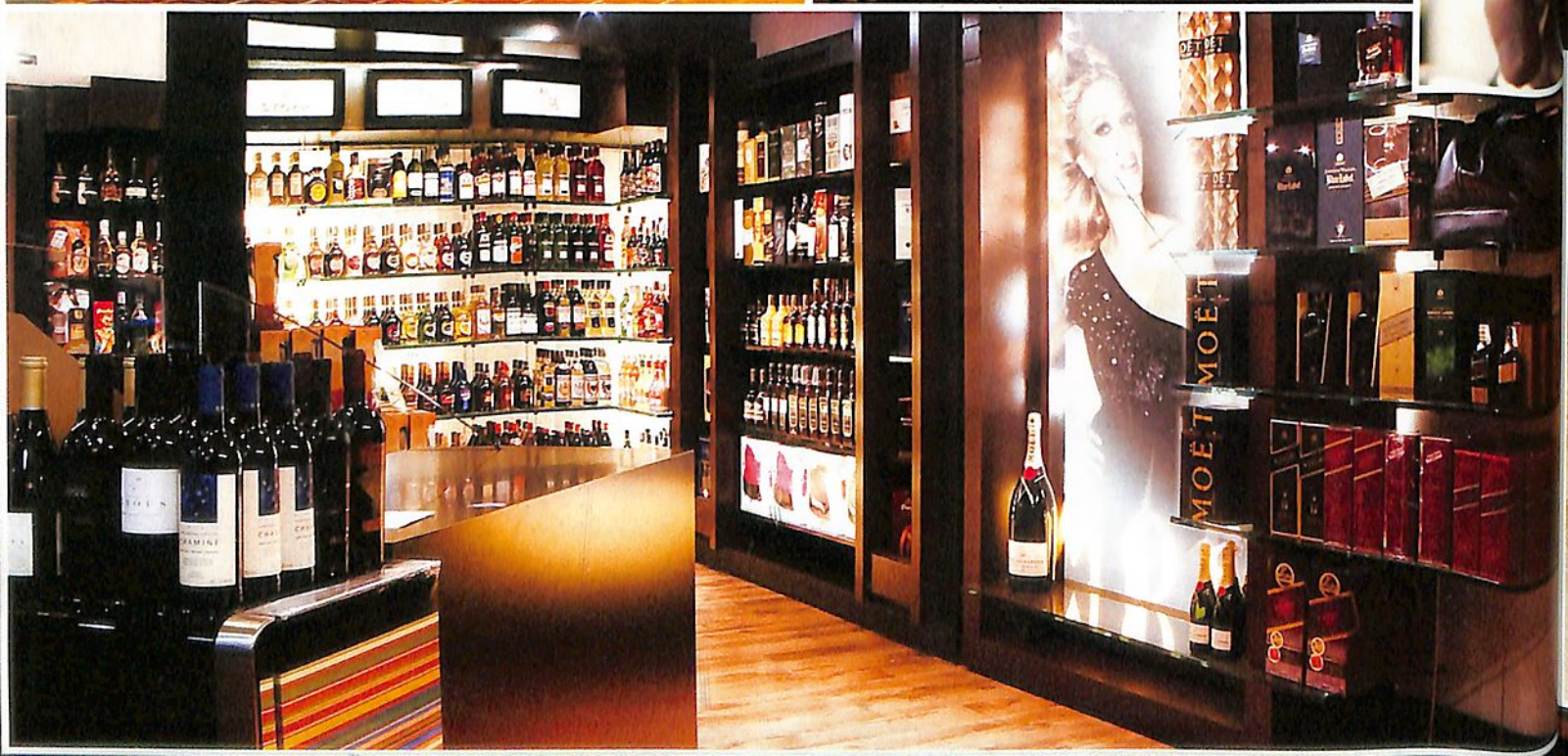


Os melhores  
vinhos, destilados  
entre outras bebidas  
estão aqui.



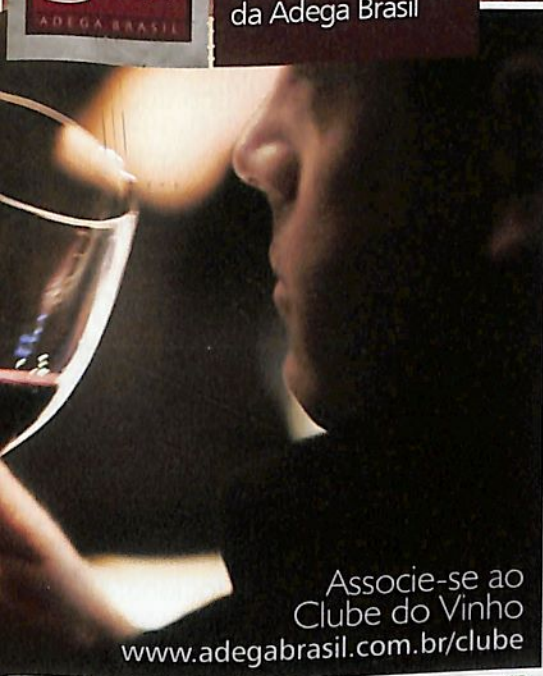
OFERECEMOS:

- ◊ VINHOS E DESTILADOS ◊
- ◊ ESPECIARIAS ◊
- ◊ PRESENTES  
PERSONALIZADOS ◊
- ◊ CESTAS ESPECIAIS ◊
- ◊ EVENTOS ◊
- ◊ SOMMELIER CONSULTOR ◊

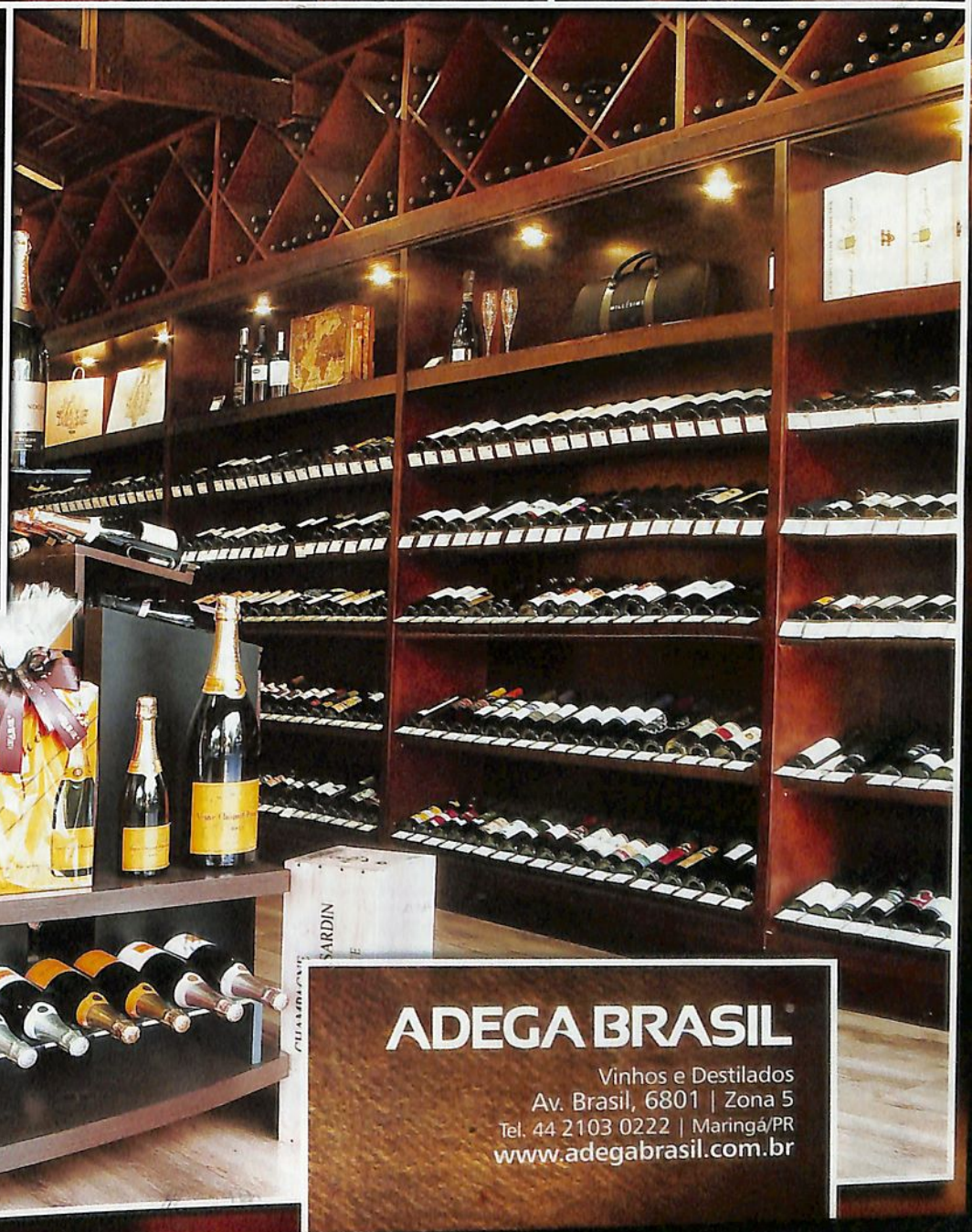




Reúna os amigos  
e venham apreciar  
bons vinhos no  
**Clube do Vinho**  
da Adega Brasil



Associe-se ao  
Clube do Vinho  
[www.adegabrazil.com.br/clube](http://www.adegabrazil.com.br/clube)



**ADEGA BRASIL**

Vinhos e Destilados  
Av. Brasil, 6801 | Zona 5  
Tel. 44 2103 0222 | Maringá/PR  
[www.adegabrazil.com.br](http://www.adegabrazil.com.br)



Ivan Amorim

### EXPOINGÁ DEVERÁ RECEBER MAIS DE 500 MIL PESSOAS

Com previsão de gerar R\$ 165 milhões em negócios e receber mais de meio milhão de visitantes, a 39ª Expoingá será realizada de 5 a 15 de maio, no Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro em Maringá. Serão 16 leilões, 32 palestras e nove shows, entre eles do grupo Exaltasamba, Luan Santana e da dupla Gian & Giovani. Nos dias 9 e 10 a entrada será um quilo de alimento, que dará acesso inclusive aos shows. O lançamento da feira foi em 28 de março (foto).

No ano passado, a Expoingá recebeu 449.602 visitantes em 11 dias de evento. Período em que foram gerados e prospectados R\$ 142 milhões, além da geração de dez mil empregos diretos e indiretos. Só a Sociedade Rural de Maringá, que é a realizadora da Expoingá, recrutou mais de 800 trabalhadores temporários. A Expoingá integra oficialmente o calendário turístico da cidade, movimentando a rede hoteleira e de restaurantes.

### SOCIEDADE DE GARANTIA DE CRÉDITO RECEBE RECURSOS

A Sociedade de Garantia de Crédito da região noroeste (Noroeste Garantias) recebeu um aporte financeiro de R\$ 2 milhões do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). O convênio foi firmado durante a Feira do Empreendedor, realizada em março em Curitiba. Os recursos vão compor um fundo de crédito, possibilitando que as micro e pequenas empresas busquem crédito em instituições bancárias com a garantia e assessoria da Noroeste. Para ter acesso ao fundo, as empresas precisarão ser associadas à Sociedade de Garantia e todas as vezes que os associados precisarem de recursos em instituições financeiras cadastradas e não tiverem a totalidade de recursos para oferecer, poderão solicitar o aval da operação. Após uma visita técnica na empresa solicitante, um comitê vai decidir pelo aval ou não da garantia.

A Sociedade de Garantia de Crédito é uma pessoa jurídica sem fins lucrativos, que foi constituída em junho de 2008. A sede está localizada no prédio da ACIM. Para mais informações, os interessados podem acessar o [www.noroestegarantias.com.br](http://www.noroestegarantias.com.br) e ligar para o telefone (44) 3226-3344.

### PROFISSIONAIS DE PROPAGANDA

Milton Rossi, da Global Propaganda, é o novo presidente da Associação dos Profissionais de Propaganda de Maringá (APP). Ele assumiu o cargo que pertenceu a Walter Thomé Júnior nos últimos dois anos. Maurício Borges (Jump Comunicação) assumiu a vice-presidência, Ribamar Rodrigues (RPCTV Maringá) é secretário e José Roberto Mattos (Grupo Maringá de Comunicação) ocupa o cargo de tesoureiro. A nova diretoria foi eleita em 24 de março e a posse aconteceu em 31 de março.

### SUPERMERCADOS ABRIRÃO NO FERIADO DE TIRADENTES

Graças a um acordo entre os sindicatos patronal e laboral do comércio, Sivamar e Sincomar respectivamente, os supermercados de Maringá funcionarão no feriado de Tiradentes (21 de abril), das 9 às 15 horas. Normalmente, os supermercados abrem ao público no primeiro domingo de cada mês, mas em abril a regra será diferente porque haverá dois feriados em sequência: 21 de abril e o dia seguinte será sexta-feira da Paixão. Para evitar prejuízos, os empresários solicitaram a mudança da data de funcionamento. As empresas deverão obedecer as mesmas regras de negociação trabalhista da abertura dos estabelecimentos no primeiro domingo do mês.

## ENCONTRO DE LÍDERES DE APLS DE SOFTWARE

O 9º Encontro de Líderes de APLs (Arranjos Produtivos Locais) de Software do Estado do Paraná foi realizado em Maringá em primeiro de abril, na sede do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). No encontro, que contou com a participação de lideranças políticas e empresariais, foi discutido o planejamento estratégico e as políticas públicas para o setor.

“O setor possui um elevado estágio de organização, sendo percebido como referência nacional em articulação. Porém, queremos mais e estamos caminhando a passos largos para sermos reconhecidos como produtores de tecnologia de alto nível”, afirma o presidente da Associação das Empresas de Tecnologia da Informação (Assespro), Sérgio Yamada.

Participaram do encontro empresários dos APLs das regiões de Maringá, Londrina, Curitiba, Cascavel, Ponta Grossa e Pato Branco/Dois Vizinhos.

## FESTIVAL DE CINEMA DE MARINGÁ SERÁ EM MAIO

O Festival de Cinema de Maringá está programado para acontecer de 20 a 27 de maio no campus da Universidade Estadual de Maringá (UEM), tendo como tema “Cinema e educação”. Uma das novidades desta edição, segundo Pery de Canti, que é coordenador do festival ao lado de Inez Petri, é que serão instaladas duas tendas em bairros da cidade - no Jardim Alvorada e na Vila Santo Antônio. “Queremos aproximar ainda mais o cinema da população”, diz Canti. Ele acrescenta que no ano passado, o festival contou com 15 mil expectadores, número que deverá ser ampliado entre 30 e 40% neste ano.

E assim como em anos anteriores, o festival será realizado em municípios da região, como Mandaguari, Mandaguaçu, Presidente Castelo Branco, Nova Esperança e Alto Paraná, com apresentações em locais públicos. Durante o festival haverá mostra competitiva e paralela, sendo que as inscrições estão abertas até 7 de maio. Mais informações pelo site [www.festcinemaringa.com.br](http://www.festcinemaringa.com.br). No ano passado foram inscritos 212 filmes, sendo que 37 foram selecionados.

O festival é uma realização da Perfil Consultoria e conta com o patrocínio da Viapar por meio da Lei Rouanet de Incentivo à Cultura.

## HOSPITAL MEMORIAL DE MARINGÁ

**Saúde é assim que se faz!**

Atendemos SUS e Unimed.

Diretor Técnico:  
**Dr. João Batista Ruggeri**  
Diretor Clínico:  
**Dr. Aissar Eduardo Nassif**



Academia do saber

Av. Panará, 367  
(44) 3224 6464

[www.uninga.br](http://www.uninga.br)



### POSSE NO SINCONTÁBIL

Orlando Chiqueto Rodrigues presidirá o Sindicato dos Contabilistas de Maringá (Sincontábil) até 2013. A posse da nova diretoria foi realizada em 25 de fevereiro no Buffet Paradise e reuniu diversas lideranças. A primeira vice-presidência está a cargo de Joel Azevedo de Oliveira e a segunda vice-presidência é ocupada por Gilmar Silvio Bachi. Também foram empossados os secretários, tesoureiros, suplentes de diretoria, membros e suplentes do conselho fiscal. É a segunda vez consecutiva que Chiqueto preside o sindicato.



### CORRIDA CONTRA O CÂNCER

Será realizada no dia 22 de maio a "3ª Corrida da mulher de combate ao Câncer", promovida pela Associação de Atletismo de Maringá (AAM). Segundo o presidente da Associação, Lauri Cesar Bittencourt, o objetivo é angariar fundos para a Rede Feminina de Combate ao Câncer, entidade que oferece apoio aos pacientes com câncer de Maringá e região que vêm à cidade realizar tratamentos.

A largada será às 8h30 em frente ao Parque do Ingá. Serão três percursos. Um de três mil metros, outro de seis mil metros e o terceiro de nove mil metros. As primeiras 400 atletas inscritas receberão uma camiseta personalizada e todas as participantes receberão medalha. Já as cinco melhores classificadas em cada percurso serão premiadas com troféus.

A novidade deste ano será a caminhada destinada a homens e mulheres, com largada às 7h45 no mesmo local e percurso de três mil metros.

As inscrições custam R\$ 25 e podem ser feitas até 17 de maio pelo site [www.atletismomaringa.com.br](http://www.atletismomaringa.com.br). O evento tem parceria da Rede Feminina de Combate ao Câncer e da Secretaria Municipal de Esportes, além do apoio de diversas entidades.

### RALLY DO BATOM

Maringá vai sediar a primeira edição paranaense do Rally do Batom, uma competição voltada apenas para mulheres. O evento acontecerá em 22 de maio, das 9h30 às 13h30,

com largada em frente ao Parque do Ingá, passando por vários pontos da cidade, inclusive por trilhas de terra. Haverá equipes de apoio em todo o percurso. Para participar, não será necessária preparação física, apenas a participação em aulas com dicas de pilotagem e navegação. Serão duas modalidades: em carros 4x4 e 4x2 e cada uma terá categoria iniciante e graduado. A equipe deverá ser formada por piloto e navegador, com opção de até mais quatro acompanhantes. Serão premiados os três primeiros lugares de cada categoria.

Andrea Silva, organizadora do evento, lembra que esta é uma competição de regularidade, ou seja, não será preciso acelerar a velocidade durante o percurso. "As participantes deverão cumprir o itinerante em períodos pré-determinados pela organização". Na competição contam pontos a criatividade da decoração do carro e a quantidade de material de higiene pessoal arrecadado pelas participantes, que serão repassados para a Provopar, para doação a entidades beneficentes.

As inscrições custam R\$ 80 por dupla (e para acompanhantes, o valor é de R\$ 30 por pessoa) e devem ser feitas a partir deste mês até a semana anterior ao evento pelo [www.ecase.com.br/rallydobatom](http://www.ecase.com.br/rallydobatom). Mais informações pelo telefone (44) 9109-7128. O evento é uma organização da E-case Entretenimento e Marketing.



## LIVRO SOBRE A UNIÃO EMPRESARIAL EM MARINGÁ

O jornalista e sociólogo Sérgio Gini, que é relações públicas da ACIM, lançou a segunda edição do livro "Repensando... a construção da hegemonia empresarial nos 10 anos que mudaram Maringá (1994-2004)". A obra, publicada pela Eduem, é resultado da dissertação de Gini, defendida em 2007 no programa de Pós-graduação em História da Universidade Estadual de Maringá (UEM), e mostra um período que foi marcado pelo envolvimento dos empresários na elaboração de um projeto de desenvolvimento para a cidade, o Movimento Repensando Maringá, que deu origem ao Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem).

O livro traz a apresentação do ex-reitor da UEM Angelo Priori, que foi orientador do trabalho. "A obra demonstra, com farta documentação e evidências, como os empresários definem as estratégias e as ações de suas atuações políticas. Se essas ações são fortes ou fracas, os leitores poderão tirar suas conclusões", diz Priori.



Heitor Marcon

Gini discute o que levou os empresários da cidade a gestar um movimento político que influenciou as relações entre o poder municipal e a população.

## INTERCÂMBIO INTERNACIONAL

Proporcionar aos jovens universitários e recém-graduados o desenvolvimento de competências por meio de experiências de liderança e intercâmbios profissionais. Esta é a proposta da Aiesec, uma organização estudantil que tem reconhecimento da Unesco.

De acordo com o presidente da unidade local, Rubens Neto, a Aiesec existe no mundo há 65 anos, está no Brasil há 40 anos e em Maringá há 12 anos. "Selecionamos *trainees* do mundo todo com diferentes perfis e foco de atuação para trabalhar em Maringá", diz. Além disso, também são selecionados estudantes da cidade para intercâmbios profissionais e sociais em outros países.

Ele diz que o *trainee* proporciona à empresa um ambiente global de aprendizagem para os funcionários e gestores, uma visão inovadora sobre o processo pelo qual fica responsável e amplia os horizontes de atuação da empresa. Neto explica que para participar de um intercâmbio profissional, o ideal é que o estudante tenha concluído 60% do curso de graduação. Já para o intercâmbio social, o estudante pode estar cursando qualquer período do curso de graduação. Além disso, é preciso ter menos de 30 anos e até dois anos de vínculo com a universidade. "O processo seletivo é realizado o ano todo. Levamos em conta a capacidade do jovem trabalhar em grupo e abertura para novas experiências culturais", completa o presidente. A duração do contrato de *trainee* no setor corporativo de Maringá é de seis a 12 meses. Já o tempo de permanência de intercambistas não-corporativos é de até três meses.

A Aiesec fica localizada no bloco D67, sala 104B, na Universidade Estadual de Maringá (UEM). Para obter mais informações, acessar o site [www.aiesec.org.br](http://www.aiesec.org.br) ou ligar para o (44) 3261-3688.

## DEVASSA EM MARINGÁ

A cerveja que se tornou um ícone no Brasil está prestes a chegar a Maringá. Com estilo próprio, a cervejaria Devassa promete agradar todos os paladares e oferecerá aos clientes cinco tipos de chope: Devassa Loura, Ruiva, Índia, Negra e Sarará. Além disso, a Devassa traz um cardápio de pratos e aperitivos criados especialmente para serem consumidos com cada tipo de chope.

Com mais de 400 metros quadrados, a cervejaria Devassa será inaugurada em 12 de abril em um ambiente planejado para divertir, seduzir e encantar os clientes. O endereço é a avenida Cerro Azul, 456.

# TUDO COMEÇOU

**A HISTÓRIA DA ACIM TEVE INÍCIO QUANDO 75 EMPRESÁRIOS DECIDIRAM UNIR FORÇAS PARA CRIAR UMA ASSOCIAÇÃO QUE OS REPRESENTASSE; HOJE A ENTIDADE É UMA AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO, QUE APÓIA E CEDE ESPAÇO EM SUA PRÓPRIA SEDE PARA OUTRAS ENTIDADES DE CLASSE, COMO O OBSERVATÓRIO SOCIAL E O CONSELHO COMUNITÁRIO DE SEGURANÇA**

Ata da fundação da Associação Comercial de Maringá.

Por dois dias de mês de Abril de mil e novecentos e cinquenta e três, às 14.00, reuniram-se as pessoas que assinaram a presente ata, no edifício do Cine Maringá, quitamente citado por seu proprietário, Sr. Edualdo Basso Neto, para o fim de fundar a Associação Comercial de Maringá.

Nome da palavra, de início, o Sr. Jaime Kambley, que disse das finalidades da reunião, e propôs, por aclamação, o nome de Sr. Angelo Plaus para presidir o trabalho. Delimitado o Sr. Angelo Plaus, este tomou lugar à mesa e convidou para fazerem parte da reunião os Srs. Emílio Germano, Sadi Rogueira, José de Jesus Jr. e Edgar Kaddab, tendo este último sido encarregado de levar a ata de fundação.

Em seguida, o Sr. Angelo Plaus, em réplicas palavras, falou sobre as finalidades da reunião, e deu, a seguir a palavra ao Sr. Sadi Rogueira, o qual em longa e bem feita explanação, ressaltou a oportunidade e a conveniência da fundação da Associação Comercial de Maringá, enumerando os benefícios que adviriam para a classe em razão da reunião das suas forças, ressaltando de tudo o seu direito quanto suas obrigações, finalizando sua oração sob pregação sobre as palavras:

O Sr. Angelo Plaus, convidou, a seguir, os representantes, de um preceito, a fazerem parte da reunião, tendo o Sr. José Carlos Fuchs tomado parte da reunião.

Em seguida, o Sr. Angelo Plaus submeteu os presentes os nomes que constituíram a Diretoria e Conselho provisório, por aclamação.

São os seguintes os membros e cargos de

2

leitor, por aclamação:

Presidente: Américo Marques Dias.  
 1.º Vice: Presidente: Alfredo M. Maluf.  
 2.º " " Manoel Rodrigues da Silva Junior.  
 1.º Secretário: Dr. Jayme Kambley.  
 2.º " " Edgar Amaral Camargo.  
 1.º Tesoureiro: David Rabelo.  
 2.º " " Henrique André.

Conselho Fiscal: Manoel Ribeiro, Narciso Basso, José Fajurana e Boaventura de Alencar Ferraz.  
 Conselho Consultivo: João de Deus, Waldemar Curo, Rodolfo Basso, Sadi Rogueira, Vítor José de Deus, Sadi Basso, Edualdo Basso Neto, Dr. José Carlos Germano e Antônio P. Silva.

O Sr. Angelo Plaus, convidou, a seguir, os presentes a fazerem parte da reunião, e deu a palavra ao Sr. Américo Marques Dias, o qual em longa e bem feita explanação, ressaltou a oportunidade e a conveniência da fundação da Associação Comercial de Maringá, enumerando os benefícios que adviriam para a classe em razão da reunião das suas forças, ressaltando de tudo o seu direito quanto suas obrigações, finalizando sua oração sob pregação sobre as palavras:

O Sr. Angelo Plaus, convidou, a seguir, os representantes, de um preceito, a fazerem parte da reunião, tendo o Sr. José Carlos Fuchs tomado parte da reunião.

Em seguida, o Sr. Angelo Plaus submeteu os presentes os nomes que constituíram a Diretoria e Conselho provisório, por aclamação.

São os seguintes os membros e cargos de

**ATA DA FUNDAÇÃO DA ACIM, DATADA DE 12 DE ABRIL DE 1953, E FOTO DE UMA REUNIÃO DE DIRETORIA; EMPRESÁRIOS E FUNCIONÁRIOS AJUDARAM A CONSTRUIR A ENTIDADE QUE É UMA DAS MAIS REPRESENTATIVAS DO PARANÁ**

Os 58 anos de existência da ACIM são marcados pela contribuição ao desenvolvimento de Maringá e região. Uma história que se confunde com a do próprio município e que foi traçada graças a empresários visionários, que integraram as diretorias da entidade, aos funcionários e aos parceiros, aí incluídos representantes do poder público, entidades de classe e a iniciativa privada.

Tudo começou em 1953 quando um grupo de 75 empresários se uniu para criar uma entidade para atuar na defesa do empresário local. A primeira presidência coube a Américo Marques Dias, eleita em 5 de junho de 1953 no auditório da Rádio Cultura de Maringá. Logo no

ano de criação, a ACIM impetrou um mandado de segurança contra a prefeitura e conseguiu impedir, por meio de uma liminar, o aumento de impostos municipais. Desde então, a Associação Comercial, liderada por empresários dos mais diversos segmentos, travou diversas “batalhas” em prol do desenvolvimento local. Representando a comunidade, a entidade pleiteou, por exemplo, a instalação de Agências de Telégrafos, Coletoria Federal e o Banco do Brasil na década de 1950. Também pleiteou com su-

cesso o aumento da capacidade da Rede Ferroviária, necessária para o escoamento da produção agrícola, nos anos de 1960. Durante a presidência de José Sarney foi a política econômica que suscitou uma série de protestos entre os empresários, inclusive em 26 de fevereiro de 1987 a ACIM realizou o “Dia de Protesto”, onde o comércio baixou as portas e os empresários foram para praça pública reclamar da política econômica federal.

Ainda na década de 1980, a entidade batalhou para que as obras

# 58 ANOS ATRÁS...



de grande porte da cidade fossem executadas por empresas locais. O aumento do IPTU voltou a ser motivo de reivindicação em 1990, na gestão de Fernando Henriques. Naquela época a Associação organizou um abaixo-assinado, com nove mil assinaturas, pedindo desconto de 70% no imposto municipal e nas taxas dos impostos sobre serviços. O documento foi entregue ao presidente da Câmara Municipal, dando origem a um anteprojeto de emenda popular, que foi aprovado pelos vereadores.

Em 1996, na gestão de Hélio

Costa Curta, a ACIM e a Coordenadoria Regional da Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep) articularam o Movimento Repensando Maringá, que envolveu mais de 80 líderes empresariais e representantes de clubes de serviços, igrejas, escolas, instituições de ensino superior e sindicatos patronais, com o suporte do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Era preciso repensar e planejar o futuro da cidade. E foi este movimento que deu origem ao Conselho de Desenvolvimento Econômico de

Maringá (Codem), criado por lei municipal e que propõe e executa políticas de desenvolvimento econômico. O conselho concluiu no ano passado o documento "Maringá 2030", que traz o planejamento para o desenvolvimento econômico, da cidadania e ambiental de Maringá. Além disso, conta com 12 câmaras técnicas.

Segundo o presidente do Codem, Luiz Fernando Ferraz, a ACIM teve grande influência na criação e nos projetos do conselho. "O Codem nasceu dentro da coordenadoria da Fiep e da ACIM.

É resultado da união das entidades representativas da cidade para fomentar o desenvolvimento da nossa cidade”.

### ACESSO AO CRÉDITO

A ACIM também apoiou decisivamente a criação da cooperativa de crédito que deu origem ao Sicoob Metropolitano. Tanto que a Associação Comercial é o cooperado número 1. “O Sicoob nasceu de um projeto da ACIM para facilitar o acesso ao crédito para os empresários e associados e, por isso, a cooperativa contou com o apoio financeiro e institucional da ACIM. Hoje o Sicoob retribui oferecendo apoio aos eventos e ações da entidade, que ainda é parceira da cooperativa”, destaca o presidente do Sicoob Metropolitano, Luiz Ajita.

Em relação à ética e à cidadania, a ACIM também foi uma das incentivadoras da criação da ONG Sociedade Eticamente Responsável. Foi pela SER que foi criado o Observatório Social de Maringá (OSM), cujos voluntários e diretores acompanham licitações públicas. A Associação Comercial é uma das mantenedoras do Observatório, que inclusive está sediado na ACIM. E há dois anos a metodologia e o trabalho do Observatório passaram a ser disseminados para outros municípios brasileiros, graças a criação do Observatório Social do Brasil, cuja sede também está na ACIM.

O presidente do OSM, Carlos Anselmo Correa, destaca que a ACIM tem trabalhado, desde os anos 1990, como uma verdadeira agência de desenvolvimento regional e, dentro deste objetivo, muitas foram às bandeiras encampadas pela entidade. “O

Observatório Social é uma destas ações e para a felicidade da sociedade maringaense, tem trazido resultados muito benéficos. Os objetivos do Observatório Social vão ao encontro daquilo que é uma constante reivindicação dos associados da ACIM: a reforma tributária. Cansados de promessas de que ela será realizada, os empresários que formam o quadro associativo da entidade viram que o controle social, feito pelos voluntários e equipe técnica do Observatório, era a melhor forma de garantir a boa gestão dos recursos arrecadados através de impostos”.

### SEGURANÇA PÚBLICA

E do que adianta uma cidade ter alto grau de desenvolvimento econômico, tornando-se um polo regional, se os índices de segurança pública não estiverem dentro do aceitável pela população? É justamente por isso que a Associação Comercial é uma parceira importante do Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg), cuja sede de trabalho também fica no prédio da ACIM. “Não adianta pensarmos em uma cidade com nível cultural elevado, desenvolvimento, infraestrutura e economia forte se a população não puder contar com segurança pública. Por isso, o Conseg agradece a parceria efetiva da ACIM, que trabalha em conjunto para termos uma cidade melhor”.

Fora as entidades mencionadas, também têm espaço garantido no prédio da ACIM, a Associação dos Profissionais de Propaganda de Maringá (APP) e a Software By Maringá, que é uma associação criada por empresários da área de tecnologia da informação.

## Ex-presidentes ocuparam cargos públicos

Alguns ex-presidentes e diretores da ACIM, findado seus mandatos, concorreram a cargos públicos e ocuparam funções de prestígio, inclusive de destaque nacional. O segundo presidente da ACIM, Murilo Macedo, por exemplo, foi Ministro do Trabalho do governo João Baptista Figueiredo. Já Ermelindo Bolfer, que dirigiu a entidade em três ocasiões, foi vereador e presidente da Companhia de Abastecimento (Codemar) e posteriormente foi diretor da Secretaria Estadual de Agricultura. Manoel Mário de Araújo Pismel fundou o Conselho Nacional dos Revendedores Ford, Rodolfo Purpur, presidente da ACIM em 1967, foi candidato a vice na chapa do prefeito João Paulino Vieira Filho e anos mais tarde foi reitor da Universidade Estadual de Maringá (UEM). Luiz Júlio Bertin presidiu o Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar) e Carlos Ajita é o atual presidente da Associação Brasileira de Lojistas de Artefatos e Calçados (Ablac). O ex-presidente Pedro Granado ocupou a Secretaria de Indústria e Comércio do Paraná do governo Jaime Lerner, Jefferson Nogaroli presidiu a Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná (Faciap) e atualmente ocupa a presidência do Sebrae PR e do Sicoob Central Paraná. Ariovaldo Costa Paulo, que comandou a ACIM por duas gestões, é o atual presidente do Observatório Social do Brasil e Carlos Tavares Cardoso, que antecedeu Adilson Emir Santos, foi presidente do Conselho de Desenvolvimento de Maringá (Codem).

# EMPRESÁRIOS QUE AJUDARAM A CONSTRUIR A HISTÓRIA

EM 58 ANOS, 28 EMPRESÁRIOS ASSUMIRAM A PRESIDÊNCIA DA ACIM, ALGUNS TIVERAM TRÊS MANDATOS, OUTROS APENAS UM, MAS TODOS DEIXARAM SEU LEGADO E CONTRIBUÍRAM DECISIVAMENTE COM A ENTIDADE



AMÉRICO MARQUES  
DIAS - 1953/55 E  
1955/57



MURILO MACEDO -  
1957/58



ALFREDO MOISÉS  
MALUF - 1958



ODWALDO BUENO  
- 1958



ERMELINDO BOLFER  
- 1959/60 - 1968 E  
1972/73



MANOEL MÁRIO DE  
ARAÚJO PISMEL -  
1960/62 E 1964/65



EMILIO GERMANI -  
1962/64



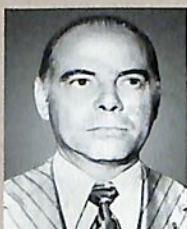
VICTOR IVO ASSMANN  
- 1965



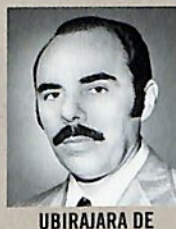
JOÃO DE FARIA PIOLI  
- 1966/67



RODOLFO PUPUR -  
1967/68



JOAQUIM DUTRA -  
1968/69



UBIRAJARA DE  
ARAÚJO PISMEL -  
1970/71



LUIZ JÚLIO BERTIN -  
1974/75



ÁLVARO MIRANDA  
FERNANDES - 1975/77



SIDNEY MENEGUETTI  
- 1978/79



JOSUAN PIASSI DE  
MORAES - 1980



ATAIR NIERO -  
1980/81



RAYMUNDO DO  
PRADO VERMELHO -  
1982/83



FERNANDO HENRIQUES  
- 1984/85 E 1990/92



ALCIDES SIQUEIRA  
GOMES - 1986/87



CARLOS MAMORU  
AJITA - 1988/89



MASSAO TSUKADA -  
1992/94



PEDRO GRANADO  
MARTINES - 1994/96



HÉLIO COSTA CURTA -  
1996/98



JEFFERSON NOGAROLI  
- 1998/2000 E  
2000/2002



ARIOVALDO COSTA  
PAULO - 2002/2004 E  
2004/2006



CARLOS TAVARES  
CARDOSO - 2006-2008

# A ACIM sob a ótica das lideranças

LIDERANÇAS POLÍTICAS E EMPRESARIAIS RESUMEM SUA OPINIÃO SOBRE A HISTÓRIA E O TRABALHO DA ACIM



## BETO RICHA - GOVERNADOR

“ A TRAJETÓRIA DA ACIM PRATICAMENTE SE CONFUNDE COM A PRÓPRIA HISTÓRIA DA CIDADE. TANTO ISSO É VERDADE QUE O MUNICÍPIO TINHA APENAS CINCO ANOS DE EXISTÊNCIA FORMAL QUANDO UM GRUPO DE PIONEIROS SE REUNIU PARA FUNDAR A ENTIDADE. SUAS ATIVIDADES, AO LONGO DESTES 58 ANOS, REFLETEM O VIGOROSO CENÁRIO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DE MARINGÁ E TODA A REGIÃO. DIGO ISSO PORQUE O CRESCIMENTO DE MARINGÁ ENCORAJOU O FLORESCIMENTO DE VÁRIAS OUTRAS CIDADES AO SEU REDOR. EM PRINCÍPIO, NA ESTEIRA DA CULTURA DO CAFÉ E DOS DESBRAVADORES DAS NOVAS FRONTEIRAS AGRÍCOLAS, E MAIS RECENTEMENTE SOB O ESTÍMULO DA INDUSTRIALIZAÇÃO E DA ECONOMIA DE SERVIÇOS. A ACIM É UMA IMPORTANTE PROTAGONISTA NESTE PROCESSO, POIS O EMPREENDEDORISMO FORNECE O IMPULSO VITAL PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO.

## ALVARO DIAS - SENADOR

“ A ACIM É A PROVA INCONTESTE DE QUE A UNIÃO FAZ A FORÇA. HÁ 58 ANOS, EMPRESÁRIOS DA CIDADE SE UNIRAM PARA SOMAR ESFORÇOS NA DEFESA DE UMA CAUSA COMUM: O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DE MARINGÁ. O EMPENHO E O DINAMISMO DA ACIM VÊM SE MOSTRANDO VITORIOSOS EM VÁRIOS BENEFÍCIOS CONQUISTADOS PARA O SETOR PRODUTIVO, O MUNICÍPIO E TODA A SOCIEDADE. PARABÉNS AO PRESIDENTE DA ACIM, ADILSON EMIR SANTOS, E AOS CONSELHEIROS POR ESPALHAREM EXEMPLOS DE COMPETÊNCIA EMPRESARIAL E TRANSFORMAREM A ACIM EM UMA DAS MAIS IMPORTANTES E RESPEITADAS ASSOCIAÇÕES DO PAÍS.



## GLEISI HOFFMANN - SENADORA

“ NOS 58 ANOS DE EXISTÊNCIA, A ACIM VEM DANDO UMA CONTRIBUIÇÃO SIGNIFICATIVA PARA O DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL DE MARINGÁ E REGIÃO. O TRABALHO SÉRIO E RESPONSÁVEL DE SEUS DIRIGENTES TEM GARANTIDO RESULTADOS DE EXCELÊNCIA, SEMPRE PAUTADOS NA UNIÃO, PARTICIPAÇÃO E OTIMISMO. NESTA DATA COMEMORATIVA, QUERO EXPRESSAR O MEU RECONHECIMENTO PELA TRAJETÓRIA DE SUCESSO DESSA ASSOCIAÇÃO QUE, SEM DÚVIDA, É UMA DAS MAIS DINÂMICAS DO INTERIOR DO PARANÁ E NÃO MEDE ESFORÇOS PARA ALAVANCAR O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL DO NOSSO ESTADO.





## ROBERTO REQUIÃO - SENADOR

“ NAS TRÊS VEZES EM QUE FUI GOVERNADOR, TIVE NA ACIM UMA PARCEIRA DECIDIDA NA DEFESA DOS INTERESSES DO EMPRESARIADO, NOTADAMENTE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. A NOSSA POLÍTICA DE ISENÇÃO E CORTE DE IMPOSTOS E A CONCESSÃO DE INCENTIVOS PARA A PRODUÇÃO E GERAÇÃO DE EMPREGOS SEMPRE FOI BANDEIRA COMUM DA ACIM E DO GOVERNO ESTADUAL. NESTE ANIVERSÁRIO, FAÇO VOTOS PARA QUE A ACIM CONTINUE SENDO O QUE SEMPRE FOI AO LONGO DESTES 58 ANOS: UMA LIDERANÇA FIRME NA DEFESA DOS INTERESSES DE MARINGÁ, DO PARANÁ E DO BRASIL. QUE CONTINUE EM DEFESA DOS INTERESSES NACIONAIS, CONTRA OS IMPOSTOS EXCESSIVOS, OS JUROS ALTOS, PELA PRODUÇÃO E PELO EMPREGO. PARABÉNS DIRIGENTES DA ACIM. PARABÉNS EMPRESARIADO MARINGAENSE.

## SILVIO MAGALHÃES BARROS II - PREFEITO

“ MARINGÁ É UMA CIDADE PRIVILEGIADA POR CONTAR HÁ 58 ANOS COM A ACIM, QUE ATRAVÉS DE UMA ESTRUTURA ORGANIZADA COLABORA COM O DESENVOLVIMENTO DA CIDADE, REUNINDO A CLASSE EMPRESARIAL PARA NOVOS DESAFIOS E AMPARANDO OS MICRO E PEQUENOS COMERCIANTES COM CAPACITAÇÃO PARA FORTALECER CADA VEZ MAIS ESSE SEGMENTO. A PREFEITURA E A ACIM SÃO PARCEIRAS E JUNTAS ESCREVERAM A HISTÓRIA DE MARINGÁ. PARABÉNS A TODOS OS ASSOCIADOS E AOS PRESIDENTES QUE CONTRIBUÍRAM PARA O DESENVOLVIMENTO DE MARINGÁ E CONSTRUÍRAM UMA ASSOCIAÇÃO SÓLIDA E COMPETENTE.

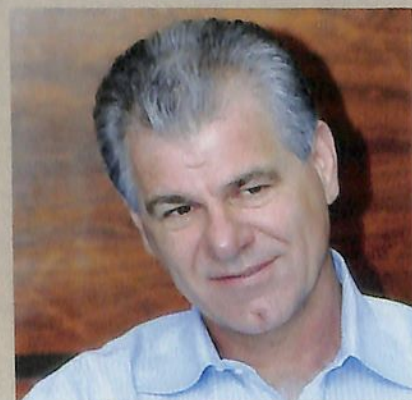


## MÁRIO HOSSOKAWA - PRESIDENTE DA CÂMARA MUNICIPAL

“ A ACIM NÃO É APENAS UMA ENTIDADE QUE REPRESENTA A CLASSE EMPRESARIAL DE MARINGÁ. SUA IMPORTÂNCIA VAI MUITO MAIS ALÉM. AO LONGO DA HISTÓRIA DA NOSSA CIDADE, A ACIM TEM SE CONSTITUÍDO NUMA ASSOCIAÇÃO DE REFERÊNCIA PARA OS PODERES EXECUTIVO E LEGISLATIVO, TORNANDO-SE UMA PARCEIRA DA ADMINISTRAÇÃO MUNICIPAL, COM PARTICIPAÇÃO ATIVA NAS REIVINDICAÇÕES JUNTO AOS GOVERNOS DO ESTADO E FEDERAL. GRANDE PARTE DAS CONQUISTAS DA CIDADE SE DEVE À CREDIBILIDADE DA ACIM E DE SEUS DIRIGENTES, QUE MUITO SE EMPENHARAM PARA OBTÊ-LAS.

## CARLOS ROBERTO PUPIN - VICE-PREFEITO DE MARINGÁ

“ A PARTICIPAÇÃO DA ACIM É FUNDAMENTAL PARA O DESENVOLVIMENTO DE MARINGÁ COMO UMA CIDADE PROMISSORA, QUE CADA VEZ MAIS VEM SE TORNANDO DESTAQUE EM TODO O BRASIL. O INCENTIVO AO TRABALHO EMPRESARIAL, PRINCIPALMENTE NO COMÉRCIO, FAZ COM QUE O MUNICÍPIO SEJA REFERÊNCIA TAMBÉM NA ÁREA INDUSTRIAL, SENDO POLO DE CONFECÇÃO E ATRAINDO GRANDES INVESTIDORES. MARINGÁ E A ACIM CRESCEM E SE DESENVOLVEM JUNTAS PROPORCIONANDO MAIS OPÇÕES DE RENDA E INVESTIMENTOS PARA A POPULAÇÃO E BENEFICIANDO EMPRESÁRIOS E TODA A COMUNIDADE.





## CIDA BORGHETTI – DEPUTADA FEDERAL

“ A ACIM É UMA VITRINE PARA O PARANÁ E PARA O BRASIL. É EXEMPLO DE UNIÃO, REALIZA SEU TRABALHO DE FORMA ORGANIZADA E COMPETENTE, COM IDEIAS INOVADORAS, VALORIZANDO O POTENCIAL DE NOSSA CIDADE, DO EMPREENDEDORISMO E, CONSEQUENTEMENTE, DE TODAS AS PESSOAS QUE VIVEM AQUI. QUERO SAUDAR O PRESIDENTE ADILSON SANTOS, QUE ESTÁ À FRENTE DA ACIM REALIZANDO IMPORTANTES TRABALHOS, E TAMBÉM DEIXO MEU RECONHECIMENTO A TODOS OS PRESIDENTES QUE PASSARAM PELA ASSOCIAÇÃO E CONTRIBUÍRAM PARA A FORMAÇÃO DA ENTIDADE, NA VALORIZAÇÃO EMPRESARIAL DE MARINGÁ E NO DESENVOLVIMENTO REGIONAL.

## EDMAR ARRUDA – DEPUTADO FEDERAL

“ TIVE A SATISFAÇÃO DE SER VICE-PRESIDENTE DA ACIM, NA GESTÃO 1998/2000, NA ÁREA DE NOVOS SERVIÇOS E INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS. TRABALHAMOS MUITO PARA MELHORAR A PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS AOS EMPRESÁRIOS DE MARINGÁ, DE FORMA ESPECIAL, PARA CRIARMOS A NOSSA COOPERATIVA DE CRÉDITO, HOJE UMA FELIZ REALIDADE, O SICOOB. A ACIM REALIZA UM TRABALHO EXTRAORDINÁRIO VOLTADO AOS EMPRESÁRIOS E ÀS NOSSAS EMPRESAS. O TRABALHO DA ACIM VAI ALÉM DO BOM ATENDIMENTO ÀS EMPRESAS ASSOCIADAS E RESULTA EM APOIO AO SETOR EMPRESARIAL DE TODA A CIDADE E ATÉ MESMO DA NOSSA REGIÃO. PARABÉNS! CONTINUE CADA VEZ MAIS ACIM!



## LUIZ NISHIMORI – DEPUTADO FEDERAL

“ A ACIM É RESPONSÁVEL PELO DESENVOLVIMENTO CONSTANTE E GRANDE REPRESENTATIVIDADE DO COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE MARINGÁ. DEVIDO AO TRABALHO E EMPENHO DA ASSOCIAÇÃO NESTES 58 ANOS, A ECONOMIA DE NOSSO MUNICÍPIO É VALORIZADA E CRESCE CADA VEZ MAIS. PARABÉNS A TODOS OS DIRIGENTES E ASSOCIADOS DA ACIM QUE JUNTOS PROMOVEM O CRESCIMENTO DO PRESENTE E FUTURO DE TODA POPULAÇÃO MARINGAENSE. TODOS OS TRABALHOS REALIZADOS POR MEIO DE SEUS CONSELHOS, PROJETOS E PARCERIAS SÃO NOTÓRIOS E MOTIVO DE ORGULHO PARA NOSSA REGIÃO. AINDA TEREMOS MUITOS ANOS DE CONQUISTAS E FRUTOS DA DEDICAÇÃO E COMPROMETIMENTO DA ACIM.

## ENIO VERRI – DEPUTADO ESTADUAL

“ MARINGÁ É UMA CIDADE PRIVILEGIADA. POUCOS MUNICÍPIOS DO BRASIL PODEM CONTAR COM UMA ORGANIZAÇÃO COM TAMANHA HABILIDADE DE FOMENTAR O DESENVOLVIMENTO LOCAL COMO A ACIM. AO COMPREENDER NOSSAS PARTICULARIDADES E TRANSFORMÁ-LAS EM COMBUSTÍVEL MOTIVADOR DO CRESCIMENTO DA ECONOMIA E DO DESENVOLVIMENTO SOCIAL, A ACIM CONTRIBUI DE MANEIRA DECISIVA PARA A CONSTITUIÇÃO DE UMA CIDADE CADA VEZ MELHOR. FICA AQUI MEU ENSEJO DE INFINDÁVEL SUCESSO BEM COMO MINHA DISPOSIÇÃO, COMO DEPUTADO ESTADUAL, EM COLABORAR NO QUE SE FIZER NECESSÁRIO PARA QUE A ACIM SE FORTALEÇA AINDA MAIS.





## EVANDRO JUNIOR – DEPUTADO ESTADUAL

“ A ORGANIZAÇÃO DA SOCIEDADE CIVIL EM ENTIDADES REPRESENTATIVAS PROFISSIONAIS OU EMPRESÁRIAS, COMO SINDICATOS E ASSOCIAÇÕES, REFERENDA MOBILIZAÇÕES IMPORTANTES EM DEFESA DE INTERESSES E ASPIRAÇÕES COMUNS. NESSE CONTEXTO, A ACIM SE SOBRESSAI PELA IMPORTÂNCIA CADA VEZ MAIOR QUE ASSUME COMO INTERLOCUTORA INDISPENSÁVEL DAS QUESTÕES RELEVANTES PARA O DESENVOLVIMENTO DA CIDADE. AO ANCORAR O DEBATE DE TEMAS QUE PERMEIAM O COTIDIANO DA CIDADE, COM ÊNFASE NAS INTERVENÇÕES QUE IMPACTAM A ECONOMIA, A ASSOCIAÇÃO POTENCIALIZA A BUSCA DE SOLUÇÕES ADEQUADAS AO FUTURO DA CIDADE E SE CONSOLIDA COMO REFERÊNCIA DE ATUAÇÃO A SERVIÇO DO CRESCIMENTO CONTÍNUO E SUSTENTADO.

## DR. BATISTA – DEPUTADO ESTADUAL

“ A ACIM NÃO SÓ FAZ PARTE DA HISTÓRIA DE MARINGÁ COMO AO LONGO DESTES 58 ANOS DE EXISTÊNCIA TEM ATUADO COMO PROTAGONISTA NA CONSTRUÇÃO DA HISTÓRIA DA CIDADE. É PRECISO RESSALTAR O ESPÍRITO DE UNIÃO DOS EMPRESÁRIOS MARINGAENSES, QUE POSSUEM UMA ENTIDADE QUE HOJE É EXEMPLO NACIONAL DE ORGANIZAÇÃO NA DEFESA DE INTERESSES COMUNS, PARTICIPANDO ATIVAMENTE DO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO DE TODA A COMUNIDADE. ESTA DEDICAÇÃO, QUE SE VÊ EM CADA INICIATIVA DA ACIM, É QUE TEM AJUDADO A DIFERENCIAR MARINGÁ DE OUTROS MUNICÍPIOS BRASILEIROS.



## RICARDO BARROS - SECRETÁRIO ESTADUAL DE INDÚSTRIA, COMÉRCIO E ASSUNTOS PARA O MERCOSUL

“ AÇÕES QUE VISAM O DESENVOLVIMENTO DA CIDADE, À GERAÇÃO DE EMPREGO PARA SUA GENTE E À QUALIDADE DE VIDA PARA A POPULAÇÃO SÃO ACLAMADAS. COM PROJETOS E INICIATIVAS, A ACIM É HOJE REFERÊNCIA NACIONAL. A ENTIDADE TEM LIDERANÇA E É UMA GRANDE PARCEIRA DE NOSSA CIDADE. QUERO PARABENIZAR TODOS OS ENVOLVIDOS NESSE IMPORTANTE PROJETO DA ACIM, QUE VISA UM COMÉRCIO MAIS FORTE, AQUECENDO O SETOR EM NOSSA CIDADE. PARABENIZO TODOS OS EX-PRESIDENTES, O ATUAL PRESIDENTE, ADILSON SANTOS, E OS ASSOCIADOS.

## WILSON QUINTEIRO - SECRETÁRIO DE RELAÇÕES COM A COMUNIDADE DO PARANÁ

“ ÉS ORGULHO DA CIDADE CANÇÃO, SUA REPRESENTAÇÃO CONTRIBUI PARA A ORGANIZAÇÃO DA SOCIEDADE CIVIL, MAS TAMBÉM DIRECIONA O DESENVOLVIMENTO DA GESTÃO PÚBLICA DE MARINGÁ. MAIS DO QUE ISSO, A ACIM TORNOU-SE REFERÊNCIA NA INTEGRAÇÃO E REPRESENTAÇÃO DA COMUNIDADE, PROMOVENDO DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO E DE ADEQUAÇÃO DE VALORES DE EXCELÊNCIA NO CONTEXTO EMPRESARIAL E DA PESSOA HUMANA. A ACIM É HOJE UMA DAS PRINCIPAIS ASSOCIAÇÕES DO GÊNERO NO PAÍS, FIGURANDO COMO A MAIOR E MAIS DINÂMICA DO PARANÁ. POR RECONHECER SUA HISTÓRIA NOS LEVANTAMOS PARA PARABENIZAR A ACIM E OS VALOROSOS COMERCIANTES, EMPRESÁRIOS/INDUSTRIAS DE ONTEM E DE HOJE PELOS SEUS 58 ANOS DE PLENA ATIVIDADE EM NOSSO ESTADO. PARABÉNS E MAIS SUCESSO!





## ADILSON CASTILHO CASITAS – SECRETÁRIO-CHEFE DA CASA MILITAR

“ A ACIM TEM SIDO A MOLA PROPULSORA PARA O DESENVOLVIMENTO DE MARINGÁ. A SERIEDADE, ÉTICA, ENVOLVIMENTO, COMPROMETIMENTO E O ESPÍRITO EMPREENDEDOR DE SEUS MEMBROS CONTRIBUEM DECISIVAMENTE PARA O DESTAQUE DE MARINGÁ NO CENÁRIO NACIONAL, TANTO NO CAMPO ECONÔMICO, SOCIAL E PRINCIPALMENTE NO CAMPO DA SEGURANÇA PÚBLICA.

## DARCI PIANA - PRESIDENTE DO SISTEMA FECOMÉRCIO/SESC/SENAC PARANÁ

“ A ACIM REALIZA UM EXCELENTE TRABALHO EM BENEFÍCIO DE SEUS ASSOCIADOS E É UMA GRANDE PARCEIRA DO SISTEMA FECOMÉRCIO/SESC/SENAC, NA DEFESA DOS INTERESSES DO EMPREENDEDOR DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO DE MARINGÁ E REGIÃO. NESTE MOMENTO EM QUE SUPERA A MARCA DE MEIO SÉCULO DE EXISTÊNCIA, NOS UNIMOS ÀS MANIFESTAÇÕES DE APREÇO À ENTIDADE, CUMPRIMENTANDO TODOS OS QUE FAZEM PARTÉ DA ACIM.



## RAINER ZIELASKO - PRESIDENTE DA FEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS E EMPRESARIAIS DO PR (FACIAP)

“ A ACIM É UM EXEMPLO DE UNIÃO E ASSOCIATIVISMO, QUE SÃO FUNDAMENTAIS PARA QUE AS ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS PROMOVAM O DESENVOLVIMENTO. A ACIM REÚNE LÍDERES E AUTORIDADES PARA DISCUTIR E TOMAR DECISÕES EM FAVOR DA CIDADE E É ESTE O MODELO QUE A FACIAP VEM DEFENDO: QUE AS ASSOCIAÇÕES PROMOVAM, EM PARCERIA COM AS LIDERANÇAS, O DESENVOLVIMENTO E O CRESCIMENTO REGIONAL. PARABÉNS PELOS 58 ANOS DE HISTÓRIA.

## JEFFERSON NOGAROLI - PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO DO SEBRAE/PR

“ A ACIM É PARCEIRA DE PRIMEIRA HORA DOS EMPREENDEDORES E EMPRESÁRIOS DE MARINGÁ. NESTES 58 ANOS TEM AJUDADO A CONSTRUIR UM AMBIENTE EMPRESARIAL FAVORÁVEL PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL DO MUNICÍPIO. TIVE A SATISFAÇÃO DE SER PRESIDENTE DA ACIM ENTRE OS ANOS DE 1998 E 2001, MOTIVO DE ORGULHO NA MINHA TRAJETÓRIA EMPRESARIAL. ALÉM DE ENTIDADE REPRESENTATIVA DOS EMPRESÁRIOS E DE ARTICULADORA DE AÇÕES EM FAVOR DA PROMOÇÃO DE MARINGÁ, A ACIM É UMA INSTITUIÇÃO FORMADORA, QUE DESEMPENHA UM PAPEL FUNDAMENTAL NO ESTÍMULO E NA PREPARAÇÃO DA CLASSE EMPRESARIAL PARA MELHOR ENFRENTAR OS DESAFIOS IMPOSTOS PELO MERCADO, CADA VEZ MAIS COMPETITIVO, E PELA ECONOMIA GLOBALIZADA.



**VOCÊ INFORMADA PARA CONQUISTAR O QUE QUISER.  
VOCÊ LINDA PARA CONQUISTAR QUEM QUISER.**

ASSINE OU RENOVE SUA ASSINATURA DO **JORNAL O DIÁRIO**  
E GANHE UMA MINIPRANCHA DE CABELO.

**ASSINE O DIÁRIO  
E GANHE UMA  
MINI PRANCHA**



**OU  
JUNTE 3 SELOS DE CORES  
DIFERENTES + R\$ 14,90 E  
TROQUE POR UMA MINI  
PRANCHA DE CABELO.**



nação

**ASSINE:  
44 3221-6001**

GRUPO O DIÁRIO

O DIÁRIO [o-diario.com](http://o-diario.com)

PRÊMIO VÁLIDO ATÉ 31/03/2011. ENQUANTO DURAR O ESTOQUE. SOMENTE PARA ASSINATURAS E RENOVACÕES 2010/2011. CASO NÃO SEJA ASSINANTE, É INDISPENSÁVEL PARA TROCA QUE O LECTOR ESTEJA MUNDO COM 3 SELOS DIFERENTES OU 2 DIFERENTES + 1 CONTINUA. PUSTOS DE TROCA: SEDE DE O DIÁRIO, AV. MAÍTA 1.800 - HORÁRIO COMÉRCIO



# Uma cesta de benefícios para os associados

**PARA TODAS AS NECESSIDADES: ACIM OFERECE UMA AMPLA GAMA DE PRODUTOS E SERVIÇOS, ALGUNS VOLTADOS PARA QUE OS MICRO E PEQUENOS EMPRESÁRIOS CONSIGAM MAIOR COMPETITIVIDADE**

A ACIM foi pioneira na criação de diversos produtos e serviços. Em 1962, quando a entidade não tinha nem completado uma década de existência, na gestão de Emilio Germani foram implantados o serviço de proteção ao crédito (antigo Seproc, hoje SCPC) e o Boletim Informativo, que deu origem à Revista ACIM.

A ACIM foi, no final da década de 1990, a primeira associação comercial do sul do país a criar uma cooperativa de crédito para o setor empresarial, que deu origem ao Sicoob Metropolitano e hoje atua em várias cidades do Paraná. A entidade também criou serviços que foram implantados em associações comerciais do todo o Brasil, como o Proe, e firmou convênios inéditos, como a parceria

com o Instituto de Estudos de Protesto de Títulos do Brasil, seção Paraná, que garante aos associados protestar títulos sem pagar as custas cartoriais. "A ACIM sempre teve entre seus diretores empresários com visão de futuro, além disso contou com funcionários competentes e com o respaldo dos associados. Justamente, por isso, se esmerou em oferecer produtos e serviços adequados às necessidades das empresas, alguns foram pioneiros no Brasil. E este continua sendo nosso desafio: oferecer sempre novidades e ferramentas que auxiliem os empresários na gestão de seus negócios", comenta o presidente da entidade, Adilson Emir Santos. Conheça os principais produtos e serviços oferecidos aos associados:

## Serviço ACIM de Informação ao Crédito

Um dos serviços mais utilizados pelos associados é o Serviço ACIM de Informação de Crédito (Saic), que é ligado ao Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC).

Apenas no ano passado foram feitas mais de 850 mil consultas pelo comércio de Maringá. Pelo Saic também são feitas a inclusão e exclusão de nomes de devedores na lista de restrição ao crédito. Em 2010, mais de 165 mil pessoas tiveram os nomes incluídos na lista e pouco mais de 108 mil pagaram as dívidas e 'limparam' o nome. No mesmo período, 5,1 mil pessoas foram incluídas como devedoras por problemas com pagamentos em cheques e apenas 1,7 mil tiraram seus nomes da restrição ao crédito por causa de cheques.



Walter Fernandes

## Empresas maringuaenses ingressam no mercado eletrônico

O comércio eletrônico, o chamado *e-commerce*, tem se mostrado uma excelente ferramenta de vendas. De olho nesta oportunidade, a ACIM desenvolveu o portal Compre ACIM, para que os associados possam comercializar produtos. O portal lançado em abril de 2009 como uma plataforma para as empresas anunciarem gratuitamente as promoções foi remodelado e ganhou novo visual e conceito no mês passado: passou a ser um shopping virtual. Com o Compre ACIM, o empresário pode, além de disponibilizar seus produtos para outros mercados, fazer parcerias para vendas cruzadas (com outras lojas) e ainda oferecer ao cliente a comodidade de comprar sem ter que ir até a loja.

Nesta segunda fase, o empresário pode optar por um dos três planos disponíveis: R\$ 19,90, R\$

49,90, R\$ 99,90. Para a realização do Compre ACIM, a entidade conta com a parceria da R4 Internet e Data Center, que desenvolveu a parte técnica do portal.

A Academia Active Sports entrou no Compre ACIM ainda na primeira fase do portal. O proprietário da academia, José Carlos Soares, pretende manter o serviço e fazer parte do shopping virtual divulgando o serviço. "Essa é uma tendência do mercado e o alcance é muito grande, chegando a pessoas de todas as classes sociais", afirma Soares.

A proprietária da Libratel Alarmes, Dionísia de Jesus Alves, anuncia há três meses no Compre ACIM. "O espaço é uma oportunidade para divulgarmos nossos produtos e serviços", diz.

**ACIM**

**58 anos impulsionando  
empreendimentos, empregos,  
e paz social.**

**LIBAÇÚCAR**

**USINA DE AÇÚCAR SANTA TEREZINHA LTDA.**

RIZZO

www.acim.com.br

## Capacitação por meio de cursos e treinamentos

O Centro de Treinamento e Desenvolvimento oferece qualificação profissional para quem quer estar preparado para a concorrência do mercado de trabalho. O Centro mantém, desde sua criação, uma extensa programação de cursos. Somente em 2010, foram realizados 83 cursos, com a participação de mais de 1,5 mil pessoas, de cerca de mil empresas. A agenda conta com temas variados, como tributação, contabilidade, gestão de pessoas, liderança, projetos e eventos. Os temas mais procurados são sobre departamento pessoal, oratória, logística e vendas.

Para a realização dos cursos, o Centro de Treinamento e Desenvolvimento dispõe de três salas para treinamento, um auditório com capacidade para 90 pessoas e uma videoteca, com um acervo de cerca de 150 vídeos de diversas áreas, disponível gratuitamente. Outro serviço oferecido é o programa *In Company*, com foco na realização de cursos e palestras ministrados nas empresas.

Os espaços do Centro de Treinamento também podem ser locados para reuniões e encontros empresariais. Para os associados, os preços são diferenciados. No último ano, mais de 50 empresas locaram os espaços.



Walter Fernandes

## Garantia de pagamento

Para minimizar os riscos com a inadimplência, a ACIM oferece uma ferramenta que garante aos empresários a restituição do valor total ou parcial dos cheques devolvidos. Trata-se do ACIM Garante, implantado pela entidade há quatro anos.

Com o ACIM Garante, as empresas reduzem o risco do crédito, além de diminuírem o custo com estrutura própria de avaliação de crédito, já que a empresa não precisa efetuar as cobranças pois a ACIM oferece uma equipe própria para isso.

O serviço é vantajoso para o empresário, que, além

de ter garantia de recebimento, pode oferecer ao cliente formas diferenciadas de pagamento. São garantidos cheques à vista e a prazo.

O serviço é exclusivo para os associados, as taxas são competitivas e variam conforme o plano negociado. Para ter acesso ao ACIM Garante, é necessário preencher uma ficha cadastral, para dar início a análise do perfil da empresa e assinar um contrato.

Apenas no ano passado, R\$ 1,3 milhão foi garantido pela ACIM, com média de 1.037 cheques consultados por mês.

## Pesquisas e estatísticas

A ACIM, conta com seu próprio departamento de pesquisa: o Depea, que é responsável pelos estudos de satisfação dos associados em relação a campanhas do comércio e Revista ACIM, expectativa em relação ao mercado, entre outros assuntos. Com o Depea, a ACIM detecta, por exemplo, a expectativa dos comerciantes sobre as vendas em determinados períodos do ano, possibilidades de contratação de funcionários fixos ou temporários.

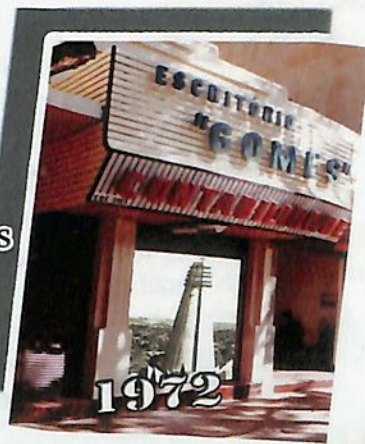
Mas o Depea não atende apenas a ACIM. As empresas podem contratar a equipe para fazer pesquisa de mercado, avaliar o lançamento de produtos, a imagem da empresa ou de uma marca, entre outras pesquisas. Em 2010, entre as empresas que contrataram esse serviço estiveram a Rede Massa, o Sindicato dos Estabelecimentos Particulares de Ensino do Noroeste do Estado do Paraná (Sinepe/PR) e o Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá (Sinvest).

Apenas no ano passado, o Depea realizou mais de 40 pesquisas, fez mais de seis mil contatos, sendo que dois terços foram com associados.

Ivan Amorin



Há quase 40 anos atuando nas áreas contábeis, tributárias e trabalhistas, o Escritório Gomes de contabilidade atende todos os setores (rural, industrial, comercial e de serviços).



## CONTABILIDADE COM SEGURANÇA



Fone: 44-3220-3300

Av. Paissandu - Nº 1.192

Site: [www.escgomes.com.br](http://www.escgomes.com.br)

E-mail: [escgomes@escgomes.com.br](mailto:escgomes@escgomes.com.br)

## Ações em prol do meio ambiente

A visão da ACIM vai além de questões econômicas e de negócios. A preocupação da entidade está relacionada com o desenvolvimento, bem-estar e qualidade de vida. E, por isso, a entidade criou o programa ACIM Recicla Comércio, que deverá, em poucos meses, contar com 200 empresas cadastradas e fazer a coleta diária de duas toneladas de resíduos recicláveis em toda a avenida Brasil (foto).

O programa está em funcionamento desde janeiro e conta com 46 empresas cadastradas. A coleta é feita por catadores da Cooperativa Coopervidros. Após a coleta, o material é encaminhado para a cooperativa, que faz a classificação para o processo final da reciclagem. A adesão e participação no programa não têm custo.

O programa teve início como forma piloto em 2008. Atualmente, atende os estabelecimentos comerciais na avenida Brasil entre a avenida Duque de Caxias e a rua Silva Jardim.

Ainda com foco na responsabilidade ambiental, a ACIM oferece consultoria para projetos na área ambiental para a gestão urbana, rural e pública. Para viabilizar o serviço, foi firmado um contrato com a empresa Ecoalternativa, especializada em assessoria ambiental. Os associados têm descontos de até 30% nos serviços oferecidos da empresa.



Walter Fernandes

Além de contar com apoio para se adequar à legislação, os empresários podem desenvolver projetos alternativos e planos de gerenciamento de resíduos. Uma das vantagens é que fazendo o gerenciamento, a coleta volta a ser feita pela prefeitura, em vez de ser terceirizada e custeada pela empresa.

## Empréstimos até para quem tem “nome sujo”

Uma oportunidade para os funcionários das empresas associadas à ACIM conseguirem empréstimo consignado com menos burocracia e mesmo tendo restrição de crédito. Esta é a proposta do Apoio à Iniciativa Empreendedora, criado em 2002.

O empréstimo de baixo custo, através da microfinança, possibilita a compra de bens, reforma da casa e o pagamento de contas atrasadas, por exemplo. A taxa de juros é diferenciada e o empréstimo pode ser pago em até 12 parcelas, descontado direto na folha de pagamento.

Desde que o Apoio entrou em funcionamento foram efetuados mais de 5,7 mil contratos de empréstimo, resultando em mais de R\$ 6,2 milhões.

Segundo o economista Carlos Alberto Gonçalves Júnior, com base em uma pesquisa, cada R\$ 1 emprestado pelo Apoio tem como impacto na economia R\$ 7. O Apoio conta com 305 empresas cadastradas, garantido que os funcionários destas empresas possam efetuar empréstimos.

Um estudo feito pelo Apoio junto com o Departamento de Pesquisa da ACIM (Depea), com os usuários do serviço, mostrou que das pessoas que fizeram o empréstimo no ano passado, 57% escolheram o Apoio pelas taxas oferecidas, sendo que 41% recorreram ao serviço para o pagamento de dívidas. A pesquisa foi feita no final do ano passado.

## Campanhas movimentam o comércio

Campanhas que são um sucesso de vendas e de público. Este é um resumo da Maringá Liquida e da Feira Ponta de Estoque, que são realizadas pela ACIM e reúnem milhares de consumidores e de lojistas. A última edição da Maringá Liquida, a 17ª, aconteceu em fevereiro deste ano e teve a adesão de mais de 1,4 mil empresas. Por sugestão dos lojistas, a ACIM passou a fazer duas edições por ano da campanha. Os kits para participar da promoção, que incluem bandeirolas e cartazes de preço, têm preço acessível para que os pequenos empresários possam aderir.

Já a próxima edição da Feira Ponta de Estoque está marcada para julho e se o resultado for o mesmo da edição anterior, o evento reunirá 230 mil consumidores em quatro dias, atrás dos descontos em confecção, calçados, cama, mesa, banho e outros itens, ofertados por mais de 200 empresas.

A Feira Festas & Noivas começou em 2007 e



reúne fornecedores para festas, como aniversários e casamentos. A expectativa é que o evento realizado entre os dias 17, 18 e 19 de junho reúna sete mil pessoas no Excellence Centro de Eventos.

Outra iniciativa da ACIM é o projeto "Shopping a céu aberto", por meio da qual árvores de ruas e avenidas da região central e de bairros da cidade são decoradas, por meio de mangueiras recicláveis e iluminadas. Em 2010, foram decoradas mais de duas mil árvores no período natalino.

## Aproximação de estudantes e empresas

Depois de sete meses fazendo estágio Neiton Rafael Zuca foi efetivado e há quase um ano trabalha com carteira assinada, ocupando o cargo de analista de departamento pessoal. Zuca fez seu cadastro no Instituto Proe e logo conseguiu um estágio na rede Baú Crediário. "Além do atendimento ser de qualidade, o Proe agilizou o processo e logo tive a chance de estagiar", destaca.

Fundado em Maringá em 2002, o Instituto Proe consolida-se como um importante instrumento de aproximação e entrosamento entre a formação educacional e o mercado de trabalho. O Proe resulta em benefícios para os estudantes, instituições de ensino, empresas e profissionais liberais.

No Proe estão cadastradas mais de 2,1 mil empresas, 176 instituições de ensino e 38 mil estudantes. E dezenas de vagas de estágio estão abertas para várias áreas. O programa foi implantado em diversas associações comerciais brasileiras.

## Ações e projetos de responsabilidade social

O Instituto de Responsabilidade Social de Maringá (Fundacim) foi idealizado para disseminar a filosofia do comprometimento com as soluções sociais. A entidade, que é uma oscip, é o braço da ACIM em educação, cultura e gestão do terceiro setor e realiza cursos e programas voltados para a qualificação de dirigentes de entidades sociais e de empresas.

Entre outras ações, a Fundacim estimula o processo de profissionalização nas gestões das organizações sociais e premia as que têm boas práticas de gestão por meio do Prêmio Gestação. Outra ação é o Prêmio Fundacim de Jornalismo, que entrará na quinta edição e fomenta a temática de responsabilidade social nos meios de comunicação. E mais uma vez a entidade está realizando a Campanha Solidariedade SIM, para arrecadar acolchoados para famílias em vulnerabilidade social de Maringá e região.

A Fundacim criou recentemente a Universidade Paranaense de Responsabilidade Social (Unipr), que realiza mensalmente palestras e seminários sobre responsabilidade social. Os associados pagam R\$ 5 por mês, que ajudam a custear os projetos da Fundacim, e podem participar gratuitamente da programação da Unipr.

## 34 mil protestos de títulos por meio de parceria com a ACIM

Como a ACIM visa sempre oferecer facilidades e oportunidades para os associados, a entidade, mais uma vez, saiu na frente e firmou, no primeiro semestre de 2010, uma parceria com Instituto de Estudos de Protesto de Títulos do Brasil, seção Paraná. A iniciativa, que era inédita no estado, possibilita que empresários maringaenses protestem títulos sem custos cartoriais. Trata-se de uma ferramenta importante no combate à inadimplência. No total são sete os cartórios filiados que atendem os associados: dois em Maringá, dois em Campo Mourão e três em Londrina.

Os empresários maringaenses também podem protestar títulos de Ivatuba, Floresta, Floriano, Água Boa, Iguatemi, Paiçandu, Doutor Camargo, Campo Mourão e Londrina.

Através do Protesto Fácil 34 mil títulos foram protestados. No total 249 empresas estão cadastradas para utilizar o serviço. Entre elas, a Gouveia Jóias e Relógios, que protestou 860 títulos. O proprietário, Dayton Gouveia, tem usado o serviço desde sua implantação e está satisfeito com o resultado, já que os devedores têm procurado a loja para efetuar os pagamentos atrasados. "É um excelente serviço que a ACIM disponibiliza", parabeniza.



Walter Fernandes

## União dos micro e pequenos empresários

Ver um concorrente como parceiro não é muito comum na área empresarial. Porém, é justamente esta a premissa do Programa Empreender, da ACIM. Criado em 2000, o programa conta com 23 núcleos setoriais, sendo 244 empresas integrantes, que juntas podem discutir como driblar os desafios do setor, fazer compras em conjunto e ações de divulgação. Em 2010, o programa ganhou novos núcleos: de farmácias de manipulação, moveleiros, postos de combustíveis, papelarias e a reativação do núcleo de comércio de tintas.

Todos os anos o programa e seus núcleos realizam várias ações. Confira algumas:

- ✓ A parceria entre salões de beleza e a cooperativa de crédito Sicredi possibilitou financiamentos com taxas reduzidas no cartão de crédito;
- ✓ Realização do Casa Nusem na Expoingá 2010, uma iniciativa do Núcleo Setorial de Moveleiros;
- ✓ Treinamentos para funcionários de postos de combustíveis para a prevenção a roubo e atendimento ao público;
- ✓ Ação junto às Polícias Civil, Militar, Guarda Municipal, Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg) e Prefeitura contra assaltos relâmpagos em supermercados, farmácias e postos de combustíveis;
- ✓ Inspeção veicular preventiva do Núcleo Setorial das Automecânicas (foto);
- ✓ Criação da sede própria da Rede Grand de Supermercados;
- ✓ O Núcleo de Restaurantes foi contemplado com o Empreender Competitivo (apoio financeiro às ações dos núcleos). Agora os empresários trabalham na criação de um selo de qualidade;
- ✓ O Núcleo de Máquinas de Costura (Ynatex) foi contemplado com o Empreender Competitivo e com os recursos os empresários querem criar uma central de comercialização e de importação de máquinas de marca própria;
- ✓ Doação de mármore, pelo núcleo de marmorarias, para o Recanto da Fraternidade Plantando Vidas. O material foi usado para a adequação da cozinha e prateleiras de estoque de alimentos em conformidade com as normas da Vigilância Sanitária.

# Comércio internacional ao alcance das empresas

O comércio exterior representa para muitos segmentos uma oportunidade de negócio. Para facilitar o acesso ao mercado externo, a ACIM criou o Instituto Mercosul, que realiza constantemente cursos, palestras e workshops com orientações sobre processos de exportação e importação de produtos. Dos mais de mil participantes das ações do Instituto em 2010, dezenas vieram de outras regiões do Paraná e até de outros estados, como Mato Grosso do Sul e São Paulo.

O gerente comercial da Via Romanos e da Codisbra Importadora e Exportadora, Leandro Lemos, participou de vários cursos e palestras do Instituto. De acordo com ele, os temas são pertinentes para quem atua ou deseja atuar na

área do comércio exterior.

Além disso, o Instituto Mercosul emite o Certificado de Origem, com a aprovação da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná (Faciap). O certificado é utilizado no processo de exportação para comprovar que o produto foi produzido no Brasil. Em média, o Instituto emite 72 certificados por mês.

O Grupo Morena Rosa, de Cianorte, usa o serviço de certificação do Instituto. De acordo com a contadora do grupo, Viviane Cássia Alves, o Certificado de Origem é emitido pelo Instituto há cerca de três anos. "Além de ser o local mais próximo de certificação, o atendimento e a qualidade do serviço são o diferencial", destaca.



10 anos  
**DOCUTECH**

SOLUÇÕES PARA DOCUMENTOS

Soluções **Inteligentes** para Clientes **Especiais!**



**DIGITALIZAÇÃO DE DOCUMENTOS**

(PDF, GED, SOFTWARES, CONSULTORIA, PROJETOS, EQUIPAMENTOS, TERCERIZAÇÃO)

**FUJITSU EPSON xerox** **gedSul**

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



Venha conhecer nosso **show-room** e as soluções mais modernas e eficazes para produção de documentos.

**Fone 44. 3269-1234**  
**Av. Gastão Vidigal, 1088 - Zona 08**

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

# Talvez porque a não tenha uma igreja e foguete, tenhamos os pés do chão. A

A animaLamps foi escolhida para ser a agência da Kingston no Brasil, o maior fabricante mundial independente de memórias para computador.

Mas não é a primeira vez que uma grande companhia escolhe a animaLamps como agência. Desde 2000, com a conta nacional da Cultura Inglesa que os limites da cidade, do estado, do país não são traves na visão da nossa agência.

No início do ano passado, a HMC - Hospitality Marketing Concepts - maior operadora do mundo de programas de fidelidade para hotéis - pediu para desenvolvermos o posicionamento da marca VOILÀ, o mais próspero dos seus negócios. Hoje, somos a agência de toda a comunicação deles no mundo. Por conta disso, fomos a agência que o HUSA HOTELES escolheu para criar a campanha dos seus 80 anos.

Em 2008, a Microsoft Brasil nos pediu a primeira campanha. Hoje, animaLamps é a agência deles na área de antipirataria.

Da ALDO Componentes Eletrônicos somos a agência há mais de cinco anos. A ALDO, caso você ainda não saiba, é uma das 500 Maiores e Melhores empresas do Brasil citadas na Revista Exame. Eles já eram um importante distribuidor nacional de TI quando nos contrataram. Hoje, são uma referência em comunicação para esse mercado. Uma empresa como a nossa, que não caiu no conto

# Essa cidade com o formato de aprendido a tirar penas talvez.

provinciano de que era preciso estar em qualquer capital para voar alto.

Talvez seja porque na nossa cidade tem uma igreja em forma de foguete. Talvez. Certo é que nem eles, tampouco nós, estamos cegos de vaidade a ponto de não reconhecermos que é preciso melhorar sempre. E, sobretudo, não temos medo de tirar os pés do chão.

No mais, continuamos os mesmos: sem salas de chefes, mas também sem espaço para exibidos descompromissados. Oferecemos o melhor para quem está com a gente – nas mesas de trabalho ou na carteira de clientes. Mas aqui todo mundo sabe que tem de puxar a cordinha, senão a lâmpada não acende. E investimos em planejamento, porque acreditamos que propaganda é feita de tudo aquilo que não é propaganda – em qualquer lugar do mundo.

Em 2009, Lamps virou Lamps Global e passamos a atuar com dois escritórios: um em Chicago (USA), a QueueLamps, outro em Maringá, a animaLamps. Mas para quem já provou que criatividade e competência não têm nada a ver com geografia, lá ou aqui são apenas locais para decolar. Let's fly.

**animaLamps** A agência do nosso mercado, no mercado internacional.

# Para a saúde financeira dos negócios

**SEPARAR AS CONTAS DA EMPRESA DAS CONTAS PESSOAIS É PRIMORDIAL PARA O SUCESSO DO NEGÓCIO E PARA EVITAR PROBLEMAS COM O FISCO; EMPRESÁRIOS E ESPECIALISTAS DÃO DICAS DE COMO FAZER O PLANEJAMENTO FINANCEIRO E ESTIPULAR O PRÓ-LABORE**

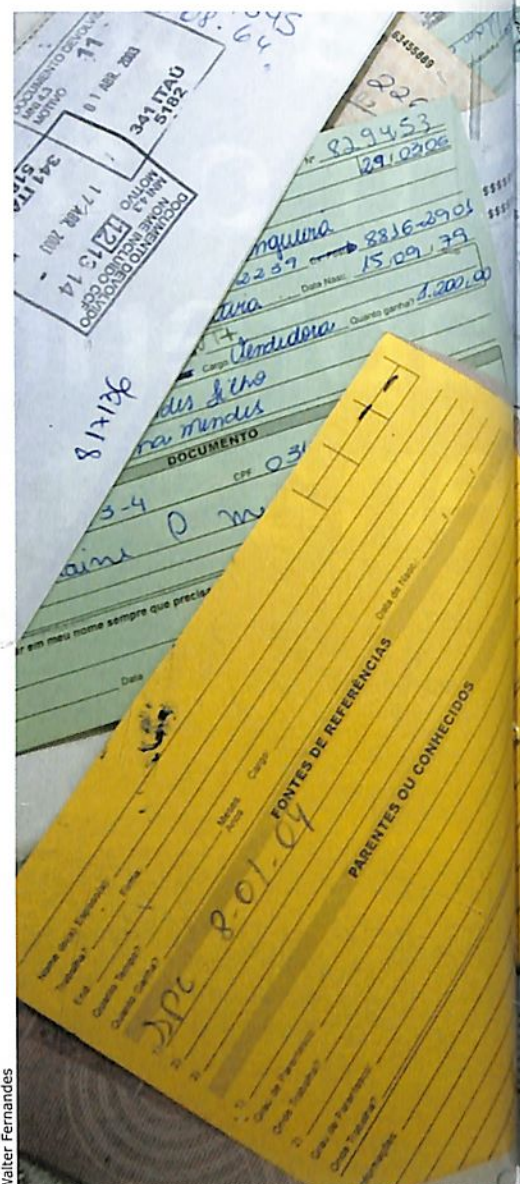
**N**ão é difícil encontrar exemplos de empresários que misturam as finanças pessoais e as da empresa. Alguns até tentam separar as contas, mas o controle do que é retirado do caixa da empresa nem sempre existe. Segundo contadores e consultores, separar as contas é fundamental para o crescimento e a longevidade dos negócios. “A própria legislação diz que deve-se separar a vida pessoal da vida empresarial. Misturar estas contas provavelmente vai resultar em problemas com o fisco”, informa o contador Glicério Rampazzo.

Para a vida financeira da empresa ser tranquila, o empresário deve ter em mente que aquele dinheiro não é dele, mas da empresa. Da mesma forma, que a lucratividade do negócio não representa o lucro particular do empresário.

Cientes disso, Alex Anastácio e Lázaro Carvalho, da Laminil, fizeram um planejamento financeiro e separaram a vida financeira da empresa da vida particular. Apesar da empresa ter oito meses, os dois são experientes no ramo. Com 18 funcionários, a Laminil, que

revende produtos para móveis, é uma junção de duas empresas que estavam no mercado há mais de 12 anos. Os empresários aproveitaram a fusão para fazer um planejamento das finanças. O primeiro ponto para separar as finanças particulares foi estipular uma retirada mensal fixa para cada sócio. “Como trabalho somente 15 dias na empresa e o meu sócio 30, a retirada dele é o dobro da minha”, explica Anastácio. Para chegar neste salário fixo, os dois levaram em consideração quanto gastariam para contratar um bom profissional para o cargo de gerência.

Quando a lucratividade do negócio é menor que o previsto, o salário é mantido e tenta-se a compensação no mês seguinte – o mesmo vale para a situação inversa: mesmo com a lucratividade maior, o pró-labore será o estipulado. “Eu e meu sócio estipulamos que durante três anos não vamos retirar nada a mais do que nosso salário”, informa Anastácio. Tudo isso para garantir uma boa reserva financeira e, conseqüentemente, vida longa à empresa.



Walter Fernandes

**DINHEIRO, DUPLICATAS, CARTÃO DE CRÉDITO E CHEQUES DA EMPRESA NÃO DEVEM SER MISTURADOS COM OS DA PESSOA FÍSICA**

“Tudo é questão de adaptação. Uma retirada extra que eu faça vai interferir no fluxo de caixa da empresa. E se não souber quanto é minha retirada, como vou calcular o valor final do meu produto?”, questiona Anastácio. Para ele, muitas vezes o problema não está



na empresa, mas no empresário. O planejamento financeiro é acompanhado mês a mês. Décimo terceiro salários dos funcionários, férias e impostos já estão previstos na planilha de custos. “Hoje vivo bem com o salário que tenho, não preciso ter uma retirada maior”, avalia.

### ORGANIZAÇÃO

Já o empresário do ramo de fotografia Jackson Peicher, do Estúdio Foccus, encontrou um caminho próprio, para manter as contas da empresa e pessoais organizadas, separadas e em dia. O controle co-



Ivan Amorim

### OS SÓCIOS ALEX ANASTÁCIO E LÁZARO CARVALHO, DA LAMINIL, ESTIPULARAM O SALÁRIO E CHEGARAM NO CONSENSO DE QUE NOS TRÊS PRIMEIROS ANOS DA EMPRESA O PRÓ-LABORE NÃO SERÁ REAJUSTADO

meçou nas contas de casa e depois foi transferido para o planejamento da empresa. “O meu controle é diário. Sei explicar onde foi gasto cada centavo”, diz Peicher. Mesmo antes de abrir a empresa, há oito anos, ele anotava todos os gastos pessoais, pois queria saber quanto estava gastando. “Foi então que comecei a organizar minhas contas particulares e, depois, as da empresa”.

Levando em consideração os gastos da família e a rentabilidade do negócio, ele definiu a retirada mensal. “Claro que nos primeiros meses eu nem tinha salário”, lembra. Hoje ele a esposa, Rosely, sócia no negócio, estipularam um salário mínimo e máximo para os dois e a retirada deve ficar nesta faixa salarial. “Quando vejo que estou chegando quase no limite do salário estipulado, começo a me controlar e a cortar alguns gastos”. Os excessos financeiros de um mês

são compensados no próximo.

Gastos extras, como 13º salário e férias, estão previstos. Mais do que ter um planejamento anual, o empresário informa que a planilha de gastos é checada dia-a-dia. A Foccus conta com 14 funcionários, sete diretos e sete indiretos.

O rígido controle, planejamento e organização garantiram à empresa uma situação econômica estável, com salários dos funcionários em dia. “Sempre tive medo de ficar devendo e acredito que esta cautela inicial me deu um fôlego a mais para me manter nos primeiros anos da empresa e conseguir estabilidade”.

Com estabilidade e controle, Peicher conseguiu ter um fluxo de caixa maior e está reinvestindo na empresa, com fachada, móveis e equipamentos novos. E ele dá uma dica: “sendo organizado em casa, o empresário traz esta característica



ROSELY E JACKSON PEICHER, DO ESTÚDIO FOCCUS, FAZEM O CONTROLE DIÁRIO DAS CONTAS DOMÉSTICAS E DA EMPRESA; PARA ELE, RECEIO DE SER DEVEDOR E CAUTELA FORAM ESSENCIAIS PARA A ESTABILIDADE DO NEGÓCIO

para a empresa”.

## POUPAR

Para o consultor Braz Vendramini, fixar um pró-labore é a primeira dica para organizar e controlar as contas da empresa. “Às vezes esta retirada não será a que o empresário gostaria, mas é a ideal para a empresa naquele momento”. Alguns critérios que devem ser levados em consideração na hora de fixar a retirada mensal são a rentabilidade, fluxo de caixa e as contas da empresa. Esta retirada mensal, segundo Vendramini, deve ser mantida mesmo quando a empresa registra lucratividade maior. “É sempre aconselhável ter uma reserva no caixa para imprevistos”.

A mesma regra deve ser utilizada em relação a outros membros da família que trabalhem na empresa. “Cada um deve ter seu salário dentro das condições da empresa. Isso

permite uma melhor organização financeira”.

O planejamento contínuo será a base para a saúde financeira do negócio. “A sazonalidade ocorre em muitos setores. Haverá meses que o faturamento será maior e em outros que o rendimento vai cair muito. Deve-se trabalhar com os ganhos médios”.

O capital de giro, ou seja, aquela reserva no caixa da empresa, é apontada pelo consultor como uma das deficiências de muitos negócios. “O que vemos hoje é que o capital de giro das empresas está nas mãos de terceiros, ou seja, de financeiras e de bancos. O ideal para a saúde da empresa é que este dinheiro seja próprio”. A dica é: “sempre poupar quando um dinheiro extra entrar”.

## DE BEM COM O “LEÃO”

Não separar as contas da em-

presa das contas particulares pode gerar problemas com o fisco. Não declarar o real valor do pró-labore também pode causar complicações no futuro. “Fazendo uma retirada mensal é mais fácil comprovar os gastos e, conseqüentemente, contribui para o planejamento tributário e financeiro da empresa”, destaca Rampazzo. Ele informa que as declarações de pessoa física e jurídica devem ser feitas separadamente.

“A cultura do brasileiro é diferente dos moradores de outros países, que privilegiam o retorno de longo prazo. Compensa pagar um pouco mais de impostos, declarando uma retirada real, e ter garantias no futuro, como uma aposentadoria maior”, destaca Rampazzo.

Para definir de quanto será a retirada mensal, além da lucratividade da empresa, o contador sugere que

o empresário saiba quanto necessita para viver; depois deve analisar se existem outras fontes de renda e deduza este valor do salário. “O pró-labore deve ser um valor mínimo que dê para o empresário suprir as necessidades básicas”.

Em relação a lucros, a dica é a mesma: poupe. “O lucro deve ser distribuído apenas quando o empresário tiver certeza de que o capital de giro está garantido. O ideal é deixar o lucro aplicado no banco e depois de um ano, caso a empresa esteja bem e ainda lucrando, o empresário deve se sentar com os sócios, analisar o contexto e ver o que pode se tornar lucro e o que continua no caixa para ser reinvestido na empresa”, salienta Rampazzo. ■



Walter Fernandes

**“O LUCRO DEVE SER DISTRIBUÍDO APENAS QUANDO O EMPRESÁRIO TIVER CERTEZA DE QUE O CAPITAL DE GIRO ESTÁ GARANTIDO”, ACONSELHA O CONTADOR GLICÉRIO RAMPAZZO**

twitter: @rictvmaringa

# POR FAVOR, DEIXE A REVISTA ABERTA NESTA PÁGINA.



Um anúncio em homenagem aos 58 anos de uma Associação Comercial de primeira merece estar na capa.



Domingo 20h



Segunda a sexta 8h40



Segunda a Sexta 20h25



Sexta 23h15

Maringá Canal 13  
Campo Mourão Canal 5  
Paranaíba Canal 5  
Cianorte Canal 52 UHF  
Umuarama Canal 11



www.acim.com.br

# Na ponta dos pés

**EMPRESÁRIA E BAILARINA MÁRCIA ANGELI É A OITAVA HOMENAGEADA COM O PRÊMIO ACIM MULHER; CERIMÔNIA FOI REALIZADA EM 17 DE MARÇO**

**A** bailarina e empresária Márcia Angeli foi a primeira mulher ligada à cultura a receber o prêmio ACIM Mulher - as outras homenageadas são empresárias, médica e assistente social. A cerimônia de homenagem foi realizada em 17 de março no Teatro Marista e reuniu cerca de 250 pessoas, incluindo os deputados Doutor Batista, Cida Borghetti, o prefeito em exercício Carlos Roberto Pupin, vereadores, delegados e representantes do poder judiciário. A homenagem é concedida anualmente no mês de março pelo conselho de mulheres empresárias e executivas da Associação Comercial, o ACIM Mulher.

Depois da exibição de um filme mostrando a trajetória de Márcia Angeli, que é maringaense, proprietária da academia que leva seu nome e dedica-se ao *ballet* clássico desde os sete anos, a presidente do ACIM Mulher, Pity Marchese, discursou. Segundo Pity, "Márcia é esta mulher talentosa que sabe misturar força e sensibilidade, sabe que o corpo e a mente têm que estar em perfeita harmonia. Ela tem uma excelente formação profissional, estudou desde pequena, passou por professores extremamente rígidos, fez cursos pelo mundo afora, se especializou e se dedicou intensa-



Ivan Amorim



**MÁRCIA RECEBEU A ESTATUETA DO PRÊMIO DA HOMENAGEADA DO ANO PASSADO, JEANE NOGAROLI, E NA FOTO MENOR, AS CONSELHEIRAS DO ACIM MULHER LADEIAM MÁRCIA**

mente porque sabe que o *ballet* é a dança da perfeição. Mas seu maior sucesso é o fato de ser uma excelente professora".

Para o presidente da ACIM, Adilson Emir Santos, "esta homenagem é, antes de tudo, um reconhecimento à luta e história de vida da mulher, que é em grande medida a história de cada uma das empresárias, mães, donas de casa e líderes empresariais que aqui estão". E continuou: "que todos aqui sejam inspirados na história de vida e de sucesso da Márcia. Que este prêmio possa desafiar mais mulheres

a ocupar seu espaço em Maringá e no Brasil".

O deputado Doutor Batista lembrou o comprometimento social de Márcia, em menção ao fato dela desenvolver trabalhos voltados para crianças vindas de família de baixa renda, que têm a oportunidade de aprender *ballet* e *jazz* sem custo. Já a deputada Cida Borghetti lembrou que as mulheres se fazem presentes no Senado, na Câmara Federal, na Assembleia Legislativa, na presidência da República e no Supremo Tribunal Federal. "Márcia é uma mulher que irradia alegria e sua

maior marca é o compromisso de educar bem". Última autoridade a discursar, Carlos Roberto Pupin destacou que a homenageada é uma "pessoa que realmente faz a diferença em nossa sociedade".

Jeane Nogaroli, que é presidente do Instituto São Francisco de Responsabilidade Socioambiental e foi homenageada com o prêmio ACIM Mulher no ano passado, entregou a estatueta do prêmio para Márcia Angeli.

O marido de Márcia, Christian Bonemer, fez um discurso surpresa. Ele contou como conheceu a esposa e falou sobre a paixão dela pelo *ballet*. "Seu esforço e sua dedicação estão sendo reconhecidos por uma entidade tão respeitada como a ACIM, através do ACIM Mulher. Esta não é uma homenagem por uma coreografia, mas pelo conjunto da obra".

Ao discursar, Márcia agradeceu a "Deus por ter permitido em vida receber esta homenagem, que me faz sentir amada e querida na cidade em que nasci". Ela agradeceu as entidades pela indicação de seu

Ivan Amorim



**PARA PITY MARCHESI, "MÁRCIA É ESTA MULHER TALENTOSA QUE SABE MISTURAR FORÇA E SENSIBILIDADE"**

nome, familiares, amigos e a todos que contribuíram para que tivesse seu trabalho reconhecido. "Este prêmio é de todos que passaram pela minha vida. Parabéns a iniciativa do ACIM Mulher de a cada ano homenagear uma mulher da sociedade. Que todas as mulheres possam triunfar profissionalmente, conciliando de forma positiva a família e o trabalho".

Durante a cerimônia, a *publisher* da Editora DNP, do Grupo O Diário, Lucienne Silva, entregou o primeiro exemplar do livro "Mulheres - elas fazem história" para a homenageada com o prêmio ACIM Mulher. Todas as pessoas presentes na cerimônia também receberam um exemplar da publicação, que tem o apoio do ACIM Mulher.

No final, os bailarinos da academia Márcia Angeli apresentaram um espetáculo de *ballet*. A cerimônia contou com o patrocínio da Bainha com Arame, Cesumar, Controlsul Consultoria Empresarial, Ford Center, GVT, Haddock Buffet, Hospital Provisão, Laboratório Santa Paula de Análises Clínicas, Maringá Park Shopping Center, Paraná Assistência Médica (PAM), Plaenge Empreendimentos, Posto Canadá, Posto Dubai, Scala Lingerie, Sebrae e Sicoob Metropolitano.

O prêmio foi criado para homenagear mulheres que desenvolvem atividade, pesquisa, produto ou projeto de destaque nas áreas de ciência, cultura, negócios ou trabalho social e que têm participação ativa na sociedade em sua área de atuação. Na primeira fase do processo eletivo, 21 entidades fizeram indicação de nomes de mulheres. E na segunda fase uma comissão julgadora escolheu, por votação secreta, entre as mulheres mais votadas o nome de Márcia Angeli.



Ivan Amorim

**"ESTA HOMENAGEM É UM RECONHECIMENTO À LUTA E HISTÓRIA DE VIDA DA MULHER, QUE É EM GRANDE MEDIDA A HISTÓRIA DAS EMPRESÁRIAS, MÃES, DONAS DE CASA E LÍDERES EMPRESARIAIS", DISCURSOU ADILSON EMIR SANTOS**

## Livro mostra trajetória do ACIM Mulher e traz perfil de mulheres

"Mulheres: elas fazem história" é o nome do livro da DNP Editora, empresa do grupo O Diário, lançado no dia da entrega do prêmio ACIM Mulher. A obra foi inspirada no trecho "eu sou aquela mulher que fez a escalada da vida, removendo pedras e plantando flores", de Cora Coralina, e traz o perfil de dezenas de mulheres maringenses. No início do livro, o leitor encontra um texto com o histórico e as principais ações do ACIM Mulher, o conselho de mulheres empresárias e executivas da ACIM, além da relação das homenageadas com o prêmio ACIM Mulher e um perfil de Márcia Angeli, que ganhou a honraria neste ano. ■

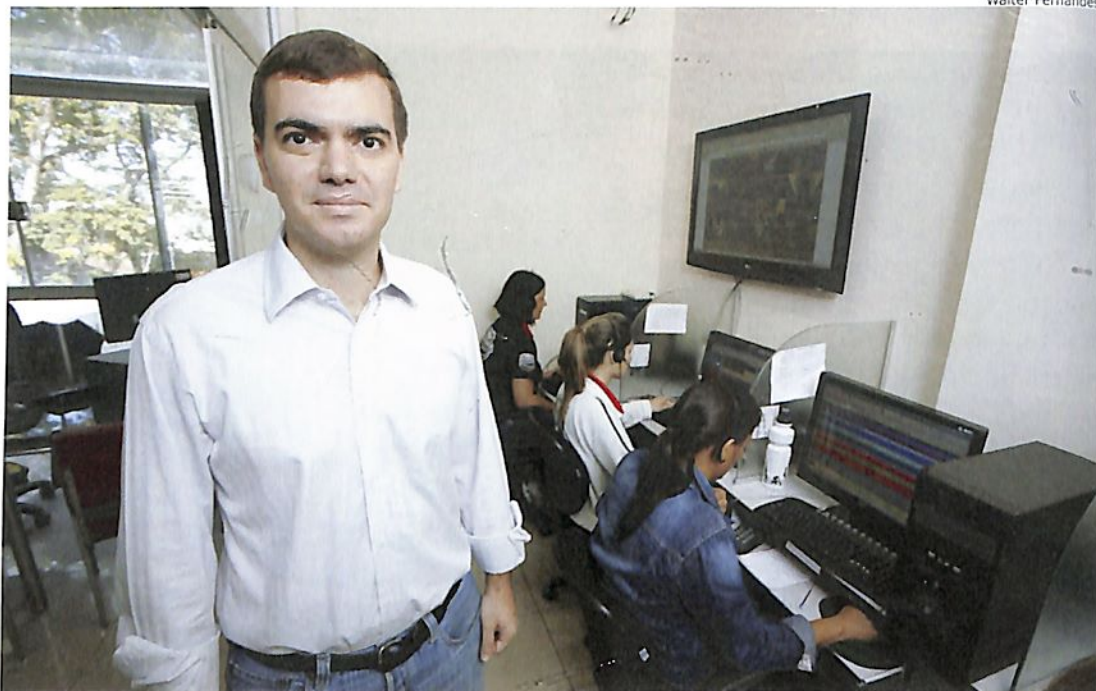
tão sensores internos de presença e sensores para área semi-externas com a tecnologia micro-ondas, que evita que o alarme seja disparado em dias de chuva.

Soares acrescenta que o mercado de segurança está em constante evolução e em maio será realizada no Brasil a maior feira da América Latina do setor. "O segmento espera um crescimento de 20% neste ano", conta.

Ele diz que os equipamentos de segurança são fundamentais para a proteção de residências e empresas. "Em residências o mais importante é ter cercas elétricas e alarmes. Já nas empresas o uso de câmeras é de grande relevância, pois elas podem registrar furtos e ajudam na gestão empresarial", diz.

A dica de Soares é que os empresários se preocupem com a segurança, pois dependendo do segmento, isto pode representar a continuidade dos negócios. Isso porque, segundo ele, em casos de furto ou roubo, às vezes o maior prejuízo não são os bens, mas a interrupção do fluxo de trabalho da empresa. "Os equipamentos de segurança geram um fator inibitório forte para quem objetiva realizar o furto", diz.

De acordo com ele, por meio dos equipamentos, a empresa de monitoramento de segurança consegue evitar problemas como furtos e assaltos em mais de 96% das tentativas reais. "E quando essas tentativas ocorrem, são rápidas e geram um prejuízo de pequeno montante", justifica.



**MICHEL FELIPPE SOARES, DA PATRIMONIUM, CONTA QUE O SETOR DE SEGURANÇA ESPERA AUMENTO DE 20% NO FATURAMENTO EM 2011; EQUIPAMENTOS DE SEGURANÇA SÃO FATOR INIBITÓRIO DE ROUBOS E FURTOS**

## Para acertar na contratação da empresa de segurança

Segundo o agente de polícia federal e presidente da comissão de vistoria da Polícia Federal de Maringá, Orlando Max Olsen, ao contratar uma empresa de segurança, o empresário deve verificar se ela possui autorização de funcionamento expedida pela Polícia Federal. Para consultar se a empresa é autorizada, basta acessar o site da Polícia Federal.

Olsen explica que no caso de empresas que optam por contratar vigia, é preciso que o serviço seja prestado por um profissional habilitado, com curso específico de segurança pessoal. "Além disso, este profissional deverá, obrigatoriamente, ter vínculo empregatício com uma empresa de vigilância registrada na Polícia Federal", diz.

As armas podem ser utilizadas, mas desde que sejam de propriedade da empresa de segurança à qual o vigia presta serviço. Mas Olsen alerta: "A arma precisa estar registrada no departamento de Polícia Federal".

Ele conta que as empresas podem prestar serviços de vigilância patrimonial, transporte de valores, segurança pessoal e escolta armada. E que para desempenhar cada uma das atividades, é preciso autorização específica.

Quanto à eficácia dos equipamentos de segurança pessoal, Olsen esclarece que "o mais eficaz é conciliar o uso de bons equipamentos com bons profissionais de segurança". ■

# Uma sede mais moderna para a ACIM

**FOI NA GESTÃO DE RAYMUNDO VERMELHO QUE A SEDE DA ACIM FOI DEMOLIDA PARA QUE UM PRÉDIO MAIOR PUDESSE SER CONSTRUÍDO; TAMBÉM NA GESTÃO DELE A ASSOCIAÇÃO PASSOU A OFERECER CURSOS DE LIDERANÇA PARA OS EMPRESÁRIOS**

O advogado Raymundo do Prado Vermelho foi o presidente da ACIM na 16ª gestão, em 1982-1983. Natural de Palma (MG), ele chegou ao Paraná em 1948 e foi morar em Londrina. Seis anos depois veio para Maringá para trabalhar e cursar faculdade de Direito. Vermelho é especialista em direito civil e processual civil, direito empresarial e direito tributário. É casado com Marli Aparecida Andrade e tem quatro filhas:

## FOI NA SUA GESTÃO QUE CHEGOU O "FIM DA NOVELA" SOBRE A SEDE NOVA...

A ACIM passou por um período muito difícil. A construtora responsável pela nova sede, que era de Curitiba, entrou em concordata, paralisando as obras em Maringá, inclusive a da ACIM. Sem sede, a Associação Comercial reduziu drasticamente o quadro funcional e os serviços prestados e foi alocada numa sala das Livrarias Paulistas, na Praça Napoleão Moreira da Silva. Em seguida foi abrigada de favor, numa sala pequena, nos fundos do extinto Musamar, na avenida Brasil (hoje, Camilo). Uma tristeza... A ACIM precisava de uma nova sede. Convocamos uma Assembleia Geral Extraordinária e os associados compreenderam a proposta da diretoria e, com isso, conseguimos reforçar o caixa da entidade. Concluímos a edificação da nova sede, reinstalamos a entidade, ampliamos o quadro funcional e melhoramos os serviços prestados. O mais interessante é que no findar da gestão tínhamos quase dobrado o número de associados.

## NA SUA GESTÃO OS EMPRESÁRIOS ESTAVAM DANDO OS PRIMEIROS PASSOS RUMO A UM MERCADO EXIGENTE QUANTO À GESTÃO E À LIDERANÇA. COMO A ACIM LIDOU COM A MUDANÇA?

No início dos anos 1980 o mundo se deparou com as maiores transformações nos modelos da gestão de negócios. Naquele momento fizemos tudo o que era possível para a capacitação das lideranças empresariais de Maringá: cursos de curta duração, seminários, palestras, encontros, enfim, eram tantos os eventos nessa área que massificava a agenda do empresário

local. Mas aquele esforço era necessário. Em fevereiro de 1983, por exemplo, a ACIM concebeu e realizou um evento, sugestivamente denominado Encontro de Lideranças, onde o prefeito (Said Ferreira), o presidente da Câmara Municipal, o senador da República sediado na região (Álvaro Dias), os deputados federais domiciliados em Maringá (eram quatro), os deputados estaduais (eram três), o Arcebispo Metropolitano (Dom Jaime Luiz Coelho), o reitor da UEM (Paulo R. P. Souza) e mais 220 lideranças locais, reunidos no Hotel Deville, sob minha presidência, debateram os mais importantes assuntos político-administrativos de Maringá. Entretanto, ao meu sentir, o que de mais importante aconteceu naquele memorável encontro foi aproximar as lideranças políticas e empresariais. Ao final, todos em perfeita sintonia se confraternizando, na busca da solução dos problemas da comunidade... Certamente teria sido esse o mais importante feito da gestão Raymundo Vermelho.

## NA ÉPOCA, A ECONOMIA ERA CONSIDERADA VILã, SENDO CITADA COMO UMA DAS RESPONSÁVEIS PELO DESAPARECIMENTO DE EMPRESAS DEVIDO AO EXCESSO DE TRIBUTOS...

Os governos gastavam muito mais do que arrecadavam e, para fechar suas contas, faziam mágicas inimagináveis, jogando nas costas da iniciativa privada as mazelas da má gestão. Era um período de alta carga tributária, inflação galopante, juros estratosféricos (por isso, extorsivos). Junto com as grandes empresas um número de pequenas empresas, igualmente bem dirigidas, pereceu.



Ivan Amorim

## E QUAL A EXPECTATIVA DO SENHOR PARA A ECONOMIA BRASILEIRA?

Há uma excelente expectativa para a economia brasileira como um todo, para curto, médio e longo prazos. Para propiciar uma alavancagem da economia, será preciso reduzir e readequar a carga tributária. Temos que simplificar a contabilidade e desonerar os fatores de produção e de exportação, reduzir a pesada "governança" e melhorar a gestão pública nos três níveis de governo. Além disso, é preciso melhorar a estrutura e a qualidade do ensino e da pesquisa.

## NA ÉPOCA EM QUE FOI PRESIDENTE DA ACIM, HOUVE UM AUMENTO DA VERTICALIZAÇÃO NA CONSTRUÇÃO CIVIL, INCLUSIVE COM A DISCUSSÃO SOBRE O PROJETO DO NOVO CENTRO. QUAL ERA A VISÃO DA ACIM SOBRE O ASSUNTO?

O crescimento vertical de Maringá vem se convertendo em um lamentável equívoco. O Projeto Ágora, concebido pelo prefeito Sílvio Barros (pai), não é exatamente o que está aí quase concretizado. Por tudo o que ele próprio me antecipou, era um projeto ambicioso, contando com largas avenidas, praças públicas majestosas e amplo espaço de lazer. Naquela época fui totalmente favorável à concretização daquele projeto. Esse projeto do Novo Centro se transformou em algo muito comercial. Se assim continuar, com esses enormes arranha-céus, essas avenidas acabarão se transformando em corredores estreitos, não mais que enormes canaletas de ventanias, sem qualidade de vida. ■



Ivan Amorim

**OS AMIGOS VITOR RAMALHO, LUCAS PERON E GUILHERME CHIMELLO PRODUZEM CONFEÇÕES PARA OUTRAS EMPRESAS E FAZEM PLANOS DE LANÇAR UMA LINHA COM A PRÓPRIA MARCA**

por acaso as marcas regionais têm crescido muito no Brasil”, afirma a presidente da Abmapro.

A escolha dos fornecedores dos produtos Rede Grand priorizou indústrias de Maringá e região. Entre as vantagens da opção destacam-se a facilidade de negociação e de entrega das mercadorias, além de repassar ao consumidor final o desconto proporcionado pela parceria, cuja média fica em 20%. Henrique está satisfeito com o resultado obtido até o momento. “Nossa intenção era entrar na casa das pessoas e fixar a marca e isso nós conseguimos”.

**3,5 MIL PONTOS DE VENDA**

Meleus e Frigão são marcas

bastante conhecidas em Maringá e região. Os 150 produtos de conservas e laticínio que compõem o mix são encontrados em 3,5 mil pontos de venda no Paraná e em algumas cidades do interior de São Paulo. As marcas pertencem à Distribuidora Arilu, de Maringá, que está no mercado atacadista há 25 anos e há 11 decidiu investir em marcas próprias para ter uma alternativa à parceria com os grandes fabricantes.

“As marcas próprias surgiram para diminuir a dependência das indústrias. Gastamos energia construindo marcas dos outros. Por que não canalizar essa energia para marcas próprias?”, resume o gerente comercial da empresa,

André Costa Paulo.

Segundo ele, os produtos foram pensados de maneira a não conflitar com as categorias de produtos representadas pela distribuidora. Ao todo, a empresa distribui cerca de 800 produtos de gêneros alimentício, de limpeza e de higiene pessoal.

A qualidade é fator determinante para a escolha do fornecedor dos produtos Meleus e Frigão, bem como a infraestrutura e a capacidade produtiva para atender a demanda. Sem interesse na produção dos itens das marcas próprias, a Arilu otimiza a estrutura ociosa das indústrias fornecedoras, que teriam obstáculos para alcançar o mercado consu-

midor atendido pela distribuidora. “Tratamos nossas marcas como as demais que representamos. A cobrança é a mesma, com a vantagem de termos controle sobre todo o processo”, finaliza o gerente comercial.

### CAUTELA

Há cinco meses atuando no ramo de confecções, os amigos Vitor Ramalho, Lucas Peron e Guilherme Chimello investiram tempo e dinheiro em planejamento para minimizar os riscos da abertura do negócio, como também reduziram ao máximo os custos operacionais para garantir a sustentabilidade da empreitada no período inicial. Com produção atual em torno de 1,2 mil peças mensais, a projeção da empresa é mais que dobrar a produção e fechar 2011 com três mil peças por mês.

Lucas Peron revela que a ideia dos sócios era abrir a empresa lançando uma marca própria. Cautelosos, eles optaram por iniciar produzindo para empresas já estabelecidas até adquirir experiência para lançar uma marca com alta projeção de crescimento. “Estamos trabalhando na ideia a cada dia, conversando com várias pessoas. O próximo passo será buscar informações com o mercado consumidor”, explica.

Para alcançar esse objetivo, Peron vai se valer de uma pesquisa de mercado para identificar em qual nicho a empresa deve manter o foco, bem como a maneira adequada de atingir esse público assertivamente. O empresário e acadêmico de Ciências Econômicas acredita que munido de dados e informações a empresa será capaz de apresentar uma

## Parâmetros europeus aumentariam expansão do setor

Na teoria, marca própria é todo produto vendido exclusivamente pela organização varejista que detém a propriedade da marca, que pode levar o nome da empresa ou utilizar outra marca não associada ao nome da organização.

Na Europa, por exemplo, frutas, verduras, legumes e carnes vendidos em grandes redes supermercadistas são considerados marcas próprias uma vez que os produtos são selecionados, comprados e embalados pelas redes, razão pela qual recebem novo rótulo.

No Brasil, apesar da parametrização utilizada ser distinta, ainda assim os números são animadores. Atualmente, são mais de 330 empresas – entre

supermercados, atacadistas e farmácias – que investem no segmento e colocam nas prateleiras 65 mil produtos.

A presidente da Associação Brasileira de Marcas Próprias (Admapro), Neide Montesano, afirma que as marcas próprias estão consagradas no mundo e já chegaram à quarta geração, ou seja, o foco dos varejistas é ter uma marca própria com qualidade igual ou superior a das marcas de referência e em vez de preço, o maior diferencial é o de melhor produto. No Brasil, um dos grandes desafios que a disseminação do setor precisa enfrentar, na avaliação dela, é chegar às classes C, D e E. Em uma cesta básica, a economia proporcionada pelas marcas próprias pode chegar a 20%.

marca da qual as pessoas gostem e sintam-se bem em vestir.

Na avaliação de Peron, possuir uma marca própria exige tempo e esforço e apresenta vantagens e desvantagens. No primeiro grupo encontram-se as possibilidades de alterar, inserir conceitos, tendências e manter um relacionamento mais próximo com o cliente final, o que permite adequar a produção às preferências deste.

Na contramão dos benefícios, Peron acredita que a consolidação da marca é a tarefa mais difícil.

Em um setor em que sobram opções aos consumidores, investir em marca própria significa estilos e conceitos também próprios e diferenciados para destacar até mesmo a peça sem etiqueta.

A intenção dos sócios é trabalhar em duas frentes: manter o atendimento a diferentes clientes, com perspectivas de aumento da produção e investir na marca própria. A excessiva preocupação, segundo Peron, se justifica para evitar concorrência com os atuais clientes. ■



Ivan Amorim

**O CENÁRIO DA VITRINE DA BAINHA COM ARAME É TROCADO DUAS VEZES POR ANO, MAS AS PEÇAS DE ROUPAS MUDAM A CADA SEMANA**

## Se a imagem vale mais do que mil palavras...

**APOSTE EM VITRINES PARA CHAMAR A ATENÇÃO DOS CONSUMIDORES; SE USADOS DE FORMA CORRETA, EXPOSIÇÃO DOS PRODUTOS, ILUMINAÇÃO E CENÁRIOS CONTAM PONTOS PARA CRIAR VITRINES ATRAENTES**

Montar uma vitrine atrativa não é uma tarefa difícil, mas exige técnica. Afinal, os produtos expostos podem ser um convite para o cliente entrar na loja e efetivar uma compra. Projetar uma vitrine, que é conhecida como *visual merchandising*, envolve planejamento, iluminação adequada, uso de cores, mobiliário, entre outros itens importantes para criar um cenário. A primeira regra, dizem os especia-

listas, é trocar as peças da vitrine frequentemente e optar por um cenário mais *clean*.

Mas como escolher os elementos que vão compor a vitrine? Segundo a especialista no assunto e *fashion stylist* Josy Champion, que atua na área há nove anos, o empresário deve conhecer quem é o público-alvo, o que pretende comunicar, como quer que as pessoas conheçam a loja e quanto dinheiro tem

para investir no projeto. “Se a vitrine for atraente, o impulso de compra será instantâneo”, diz.

Josy ressalta que o espaço precisa chamar a atenção, causar surpresa e curiosidade. “Estudos de cores na semiótica mostram que o cérebro absorve melhor as informações se elas tiverem uma mistura de até três cores”, diz. Tons muito brandos são menos comerciais do que tonalidades mais fortes e é

possível fazer com que um espaço pareça maior ou menor, além de aproximar ou distanciar objetos, utilizando cores. “Os adesivos têm sido muito usados, pois comunicam bem e não são caros”, acrescenta Josy. Outra dica dela é aproveitar a oportunidade de venda. “O consumidor muitas vezes compra o *look* completo, por isso cabe ao vendedor acrescentar peças para combinar com as já escolhidas e ampliar as vendas”, diz Josy.

A profissional explica que a loja deve ser arejada e bem iluminada e os produtos devem ser expostos de forma que o cliente possa tocá-los. A disposição dos produtos nas prateleiras e nas araras deve ser organizada por cor e modelo, no caso do lançamento de uma coleção, pois permite que o cliente possa visualizar a cartela de cores e as tendências da estação. Outra possibilidade é organizar os produtos por cor e tamanho, situação indicada para promoções, que devem ter os produtos destacados em araras ou bancas.

Os espelhos dos provadores devem mostrar o corpo inteiro do cliente e é preciso ter cuidado com espelhos de baixa qualidade, que podem distorcer a imagem. Os provadores devem ser espaçosos, ter apoio para as peças e atender as necessidades de deficientes físicos. Esta também é a recomendação da arquiteta Erica Kagueiama. “Os corredores da loja devem ser largos, os provadores devem ser espaçosos e os acessos não devem ter degraus para facilitar o trânsito de deficientes físicos”, diz.

Explorar o olfato do consumidor também é uma arma de venda. “Não se trata apenas de criar ambientes de compra com um cheiro agradável, mas provocar o impulso de compra”, aconselha Josy.



Ivan Amorim

**ADRIANA AZEVEDO, DA CONCEITO KIDS, OPTOU POR MANEQUINS DE CORPO INTEIRO E COM PERUCAS, PARA QUE OS CLIENTES PUDESSEM SE IMAGINAR NA VITRINE; ELA TAMBÉM INVESTIU EM PROVADORES DIFERENCIADOS**

## MANEQUINS

Erica recomenda que haja no máximo quatro manequins em uma vitrine. “Quando há muitos manequins, o cliente não consegue se concentrar devido ao excesso de informação”, justifica. Segundo ela, praticamente todas as coleções têm temas, por isso o espaço de exposição dos manequins deve ser amplo, já que ele funcionará como um cenário.

A estilista da Bainha com Arame, Eliane Herreiro, aposta em manequins diferenciados, confeccionados com forma e posições que imitam pessoas. Cada um custa cerca de R\$ 1,5 mil e em cada vitrine ela utiliza normalmente quatro manequins.

Na Conceito Kids, especializada em moda para bebês, crianças e adolescentes, a vitrine tem cinco manequins. E para garantir um espaço mais atraente, a proprietária, Adriana Santos Cabral Azevedo, inclui até bonecas no cenário. “As roupas são trocadas todos os dias e o tema muda



Walter Fernandes

**PAPEL DE PAREDE, ILUMINAÇÃO DIRIGIDA E ACABAMENTOS QUE IMITAM MADEIRA NÃO EXIGEM GRANDES INVESTIMENTOS E AJUDAM A DIFERENCIAR O PROJETO, SEGUNDO A ARQUITETA ERICA KAGUEIAMA**

a cada dois meses”, conta.

Uma vitrine iluminada de forma adequada é um item importante citado por Erica e varia de acordo com o produto exposto. “O item principal para o desenvolvimento do projeto é o segmento de atuação da empresa. A partir daí é possível pensar em como estruturar o projeto e o *layout*”, diz.

A arquiteta diz que no caso de peças pequenas, como bijuterias, o ideal é focar cada produto com iluminação dirigida, de forma independente e em expositores menores. No caso de peças de roupa, a exposição geralmente é feita em manequins e com iluminação dirigida ou geral. Para os calçados, a iluminação é a mesma da confecção, mas os expositores devem ser mais baixos. Ela acrescenta que a loja não deve ter uma iluminação muito branca e no caso de iluminação dirigida, o ideal é usar lâmpadas amarelas.

Segundo Erica, papel de parede, iluminação dirigida e usar acabamentos que imitam madeira são alternativas que surtem efeito e não exigem grandes investimentos. Ela lembra que o principal no ambiente interno da loja não são os móveis, mas o espaço livre para o cliente circular.

## CHAMARIZ

Sentir empatia pela vitrine de uma loja pode ser o primeiro passo para que o consumidor sinta vontade de conhecer a loja. A proprietária da Conceito Kids, Adriana Santos Cabral Azevedo, se preocupa em exibir uma vitrine atraente desde a abertura da loja, há dois anos. Adriana queria que os consumidores se imaginassem na vitrine, daí a opção por manequins de corpo inteiro e com perucas.

Para a produção do espaço da vitrine, ela investiu R\$ 5 mil e a cada



Walter Fernandes

**OS PROVADORES DEVEM SER ESPAÇOSOS, TER APOIO PARA AS PEÇAS E TER ESPELHOS QUE MOSTRAM O CORPO INTEIRO DO CLIENTE, SEGUNDO A ESPECIALISTA JOSY CHAMPION**

nova estação e datas comemorativas a empresária investe em novos cenários, mas gastando pouco.

Investir em provadores charmosos também é uma ação colocada em prática na loja de Adriana, que usa as cores rosa e azul para diferenciar o público feminino e masculino. Além disso, segundo ela, é preciso manter a loja sempre limpa, organizada, iluminada e fazer mudanças e retoques sempre que necessários.

Eliane Herreiro, da Bainha com Arame, diz que como a marca se tornou mais conhecida, precisou diferenciar a vitrine das outras lojas. “Fazia muitas viagens a Europa e comecei a observar as vitrines de lá para aplicar as ideias”, conta. O cenário é mudado duas vezes por ano, no verão e no inverno, e os *looks* são trocados semanalmente. Na Bainha com Arame, o custo com a montagem de cada um dos lados da vitrine varia de R\$ 3 a R\$ 8 mil. “Vale à pena, pois o retorno é positivo”, conta Eliane.

De acordo com Josy, o ideal é que os *looks* sejam trocados em no máximo 15 dias. “Isso depende muito do ponto de venda e do fluxo das pessoas”, diz.

## Exposição de preços na vitrine é obrigatória

A lei federal 10.962, de 2004, tornou obrigatória a divulgação de preço dos produtos nas vitrines. Mas como expor a informação na vitrine?

A *visual merchandising e fashion stylist* Josy Champion diz que os preços de bens e serviços devem estar presentes em etiquetas, placas, cartões ou adesivos e é importante que estejam junto com o produto e possam ser visto pelo consumidor.

Se a venda for a prazo, financiada ou parcelada, deverão ser discriminados o valor total a ser pago com financiamento, o número, periodicidade e valor das prestações, os juros, os acréscimos e os encargos que incidem sobre o valor do parcelamento. Quem não cumprir a lei, está sujeito à multa. ■

# *Central de Negócios Imobiliários: 10 anos crescendo com Maringá.*

É com extremo orgulho que a Central de Negócios Imobiliários de Maringá comemora seus 10 anos de vida. São milhares de negócios fechados, clientes satisfeitos e parcerias realizadas. Reunindo as maiores e melhores imobiliárias de Maringá e região, a Central de Negócios disponibiliza ao público centenas de profissionais de venda e locação. Tudo isso gera facilidade para o comprador encontrar o imóvel urbano ou rural que procura.

- **25 Imobiliárias.**
- **Centenas de corretores.**
- **Os melhores imóveis urbanos e rurais.**
- **Ampla e eficiente divulgação.**
- **Facilidade para encontrar o imóvel desejado.**

***Central de Negócios Imobiliários de Maringá. 10 anos fechando grandes negócios.***



A adesão aos princípios e à prática da sustentabilidade não pode mais ser considerada mera opção por um estilo de vida politicamente correto. Hoje ser ou não ser sustentável não é mais uma questão de opção filosófica ou um dilema a angustiar os que se preocupam estar no topo da última onda. As catástrofes ambientais provocadas pela ação humana se sucedem e as más notícias sobre o estado de saúde do planeta avisam que a sustentabilidade tornou-se uma questão de vida e morte também para as empresas. Querendo ou não, os gestores empresariais se veem obrigados a tomar decisões que afetam não somente os seus negócios, mas determinam se haverá futuro para o mundo em que esses negócios acontecem. Em Maringá, muitas empresas adotam ações ambientalmente responsáveis nos modos de produção e acabam até obtendo dividendos financeiros ao atender de modo efetivo ao pedido de socorro do planeta.

A Cimflex, por exemplo, está conquistando uma fatia maior do mercado com produtos feitos a partir de matéria-prima reciclada. São tubos de esgoto, eletrodutos corrugados flexíveis para instalações elétricas de baixa tensão e dutos corrugados para infraestrutura de cabos de energia e telecomunicações, tudo produzido a partir de embalagens vazias de produtos agroquímicos e óleos lubrificantes pós-consumo. O gerente, Rubens Jacinto da Silva, conta que a ideia surgiu da necessidade de dar uma destinação responsável às embalagens vazias utilizadas por empresas agrícolas de Maringá e região. “As embalagens eram jogadas nos rios e córregos, enterradas ou queimadas nas propriedades agrícolas,

# Empresas amigas do meio ambiente

**EM MARINGÁ E REGIÃO HÁ EMPRESAS QUE DESENVOLVEM AÇÕES AMBIENTALMENTE RESPONSÁVEIS, REDUZEM CUSTOS E CONQUISTAM MERCADO; ALGUNS PRODUTOS SÃO TÃO DURÁVEIS QUANTO OS NÃO-REICLADOS COM A VANTAGEM DE CUSTAREM MAIS BARATOS**



Walter Fernandes

**EMBALAGENS DE PRODUTOS QUÍMICOS E ÓLEOS LUBRIFICANTES SÃO AS MATÉRIAS-PRIMAS DA CIMFLEX; NO COMEÇO HOUVE RESTRIÇÃO DOS PRODUTOS, CONTA O GERENTE RUBENS DA SILVA**

fora o risco de serem reutilizadas como embalagens para o acondicionamento de água para utilização humana e animal”, conta Silva.

Era necessária uma indústria recuperadora dessas embalagens. “Começamos com a fabricação de

eletrodutos corrugados flexíveis, depois fomos pioneiros na fabricação de tubo de esgoto com polietileno de alta densidade (PEAD)”, conta Silva, destacando que os produtos foram desenvolvidos pela própria Cimflex, a partir da experiência

industrial dos diretores da empresa, da dedicação dos colaboradores e da aquisição de máquinas e equipamentos com fornecedores especializados.

O gerente conta que, mesmo com o forte apelo do ambientalmente correto, houve inicialmente uma restrição aos produtos, que eram novidade no mercado. “Mas devido à qualidade e aos preços competitivos, conseguimos entrar no mercado, concorrendo de igual para igual com marcas de renome”. Ele lembra que a durabilidade dos produtos da Cimflex é a mesma, com uma vantagem no preço de até 30% em relação ao produto não-reciclado.

“Hoje nosso produto é distribuído em todo o território nacional, exceto na região norte. O fato de estarmos fabricando produtos com material reciclado passou a ser um ponto a favor para o nosso crescimento. Hoje, ao adquirir um produto da Cimflex, o consumidor já o faz sabendo que está contribuindo com o meio ambiente”.

A Cimflex também possui uma estação de tratamento de efluente (ETE), onde a água utilizada no processo é tratada e reutilizada, e os resíduos gerados são tratados antes de irem para o aterro industrial. E a empresa desenvolve uma parceria com o Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias (Inpev) em programas de conscientização dos agricultores sobre o armazenamento correto e a posterior devolução das embalagens de agrotóxicos vazias.

### 100% SUSTENTÁVEL

Poucas empresas podem dizer que são sustentáveis desde sua estrutura. Uma delas é a Feito Brasil Cosméticos, de Mandaguaçu, que



**“O CONSUMIDOR DA MARCA TEM A MESMA CONSCIÊNCIA DE SUSTENTABILIDADE QUE A NOSSA E DEPOSITA SUA CONFIANÇA EM NOSSAS ATITUDES”, DIZ A DIRETORA DA FEITO BRASIL, LENA PERON**

trabalha a sustentabilidade desde suas instalações industriais. Ali, construção e decoração reutilizam tijolos e madeiras de demolição. Para a chegada dos produtos até o consumidor, no lugar de lojas físicas entra a loja virtual, uma outra maneira de atuar de forma sustentável no mercado de cosméticos. “Hoje, o consumidor da marca tem a mesma consciência de sustentabilidade que a nossa e deposita sua confiança em nossas atitudes ao adquirir os produtos”, destaca a diretora da Feito Brasil, Lena Peron.

Na empresa, a sustentabilidade toma conta dos arredores da fábrica, com a conservação de espécies de árvores como pau-brasil, aroeira, cedro e ipê, que foram plantadas em pontos estratégicos para não serem retiradas mesmo em uma futura ampliação das instalações. As atitudes sustentáveis também tomam conta da cadeia produtiva dos mais de 140 itens da marca, que utiliza o método de emulsão a frio, o que garante uma economia de até 90% dos recursos energéticos, que também são preservados por meio do processo de produção

artesanal. O próximo projeto da Feito Brasil será o reaproveitamento da água proveniente das chuvas e da produção dos sabonetes, por meio de um sistema que está em fase de instalação.

Outro ponto que é trabalhado constantemente é o não-desperdício. Todos os colaboradores são instruídos a utilizar com o máximo de parcimônia os recursos materiais disponíveis, como o papel sulfite, que deve sempre ser utilizado como rascunho antes de ir para o lixo. Aliás, o lixo é passado pelo gerenciamento de resíduos sólidos e líquidos, onde é separado e destinado à cooperativa de reciclagem.

A economia de energia elétrica é outro ponto explorado. O controle de temperatura é feito por meio de climatizadores, nos ambientes que permitam seu uso, pois é um tipo de aparelho que gasta menos que o tradicional ar condicionado. Os horários de entrada, saída e almoço são os mesmos para todos os funcionários, o que permite que os ambientes tenham suas luzes apagadas e seus monitores desligados ao mesmo tempo. Já para as luzes externas, um *timer* ajuda para que não elas fiquem ligadas o dia todo, principalmente nos fins de semana.

Além de todas as diretrizes usadas para atender aos princípios da sustentabilidade, os cosméticos da Feito Brasil levam matérias-primas biodegradáveis e de origem orgânica e vegetal. As embalagens são produzidas com plástico PET, papel reciclado e reciclável, madeira MDF, casca do coco, palha de buriti e até matérias bastante inusitadas, como negativos de filmes fotográficos “queimados” ou vencidos. E nenhum dos cosméticos é testado em animais. “É muito importante



O CASULO FELIZ PRODUZ TECIDOS, TAPETES, CORTINAS, ARTIGOS DE MODA E DECORAÇÃO USANDO FIOS DE SEDA E FIBRAS NATURAIS; NA FOTO, A DESIGNER GLICÍNIA SETENARESKI

que todos entendam que tudo faz parte do meio ambiente e saibam que os conceitos de sustentabilidade devem englobar as demais formas de vida”, diz Lena.

### ALQUIMIA SOLIDÁRIA

O Casulo Feliz pode se orgulhar de ter lugar garantido na passarela onde desfilam as empresas ambientalmente responsáveis. Sucesso nas passarelas da moda propriamente dita, fornecedora de tecidos para alguns dos principais estilistas do país e do mundo, entre eles, Oskar Metsavaht, da Osklen, O Casulo Feliz produz tecidos, tapetes, revestimentos de parede, cortinas, almofadas, mantas, xales e artigos para moda

e decoração, que são exportados para países como França, Inglaterra, Finlândia, Portugal e Argentina. Produzidos a partir dos fios da seda e fibras naturais processados artesanalmente em máquinas rústicas, os primeiros tecidos foram produzidos, em 1988, a partir de uma roca laneira de madeira, e, com o passar do tempo, a própria empresa desenvolveu máquinas para que os artigos fossem produzidos de forma a reduzir o desperdício.

A designer da tecelagem, Glicinia Setenareski, conta que “havia um bairro carente em motivação de empregos e uma cidade relutante na contratação de pessoas que moram neste bairro onde estamos, o Santa

Felicidade. Existiam pessoas sem formação profissional, mas com vontade de trabalhar. Em 1988, meu pai reuniu algumas pessoas do bairro, onde ele atuava com trabalho voluntário pela igreja, e resolveu desenvolver as tradições culturais do fiar artesanal, tecer em teares manuais e ensinou a alquimia do tingimento vegetal”.

Walter Fernandes



**PARA O BIÓLOGO E DIRETOR DA ACIM, WAGNER SEVERIANO, A PARTIR DO MOMENTO QUE A EMPRESA CONHECE O PROJETO DE GERENCIAMENTO DE RESÍDUOS “FACILMENTE ABRAÇA A IDEIA”**

“O que as pessoas no ramo da moda e decoração costumam dizer”, prossegue a designer, “é que quem não tem ‘pegada sustentável, está fora da moda’. É natural ser sustentável, valorizar a natureza, pensar nas próximas gerações. O que não é natural é valorizar o que prejudica o planeta em que você mora”.

A designer, que dá expediente na criação das urdiduras, texturas, padrões e estampas da empresa e no acompanhamento das várias etapas de produção, tem também especial prazer em refletir sobre as questões ambientais que, afinal, alimentam seu trabalho criativo. “O Brasil está recheado de empresas, ONGs, movimentos esportivos, movimentos jovens são o que chamamos de ambientalistas *light*, que procuram refletir sobre os problemas ambientais e agir para modificar as atitudes diárias das comunidades em que atuam, de maneira a causar o seu próprio impacto ambiental positivo. Essas pessoas são chamadas de consumidores conscientes e se você ainda não faz parte ainda deste ciclo de pessoas, pare e questione ao redor como você pode contribuir para melhorar atitudes”, aconselha.

## Gerenciamento de resíduos contribui com sustentabilidade

A sustentabilidade, no mundo dos negócios, não é uma simples questão de tomada de decisão. Mas, além daquilo que é senso comum, como saber que se estão adotando as políticas corretas? Em Maringá, a Ecoalternativa foi criada exatamente para dar assessoria e consultoria ambiental às empresas no caminho da sustentabilidade. Surgida em 2009, hoje ela atende a mais de cem empresas da cidade e região, inclusive redes de supermercados.

O biólogo e técnico ambiental Wagner Severiano, diretor administrativo e financeiro da Eco Alternativa e vice-presidente da ACIM para assuntos ambientais, conta que a empresa surgiu “pensando em oferecer um gerenciamento de resíduos efetivo, que contemplasse o tripé da sustentabilidade (social, ambiental e econômico). “Hoje contamos com uma equipe multidisciplinar que trabalha desde o licenciamento ambiental

à análise de água”, diz.

Severiano conta que um dos casos de sucesso da implantação do gerenciamento de resíduos é de um restaurante maringense que gerava oito sacos de lixo por dia e tinha custo significativo para destinar esse rejeito para uma empresa terceirizada. “Após a implantação do gerenciamento de resíduos, este restaurante passou a gerar apenas seis sacos por semana. Além do envolvimento dos colaboradores e a educação ambiental inserida na empresa, a prefeitura voltou a coletar o lixo, extinguindo o custo com a coleta terceirizada”.

O diretor da Ecoalternativa conta que, no ambiente empresarial de Maringá, a falta de interesse com relação ao tema da sustentabilidade é o que gera a maior resistência à ideia de aderir ao gerenciamento de resíduos. “Mas a partir do momento que a empresa conhece o projeto como um todo, facilmente abraça a ideia”, comemora. ■

**A** Unimed Maringá tem novo presidente. É o cirurgião geral Daoud Nasser, ex-presidente da Sociedade Médica de Maringá. A chapa composta por Nasser, que era oposição, saiu vitoriosa na eleição do dia 22 de março, que aconteceu durante a assembléia geral ordinária. Oitenta por cento dos cooperados com direito a voto participaram da eleição. No mesmo dia, foi apresentado e empossado o novo conselho da cooperativa. A transmissão do cargo foi feita pelo médico ginecologista Durval Francisco dos Santos Filho, que permaneceu na presidência da cooperativa nas gestões 2003/2007 e 2007/2011.

A chapa "Mais cooperado: sua vez na Unimed", de Nasser, conta com 17 membros e o mandato será até 2015. De acordo com Nasser, o maior desafio será buscar um equilíbrio entre a qualidade do serviço oferecido e a valorização do trabalho médico.

Segundo o novo presidente da Unimed Maringá, existe defasagem nas correções dos valores pagos aos médicos pelos serviços prestados. "A cooperativa constantemente incorpora novas tecnologias, equipamentos e novas técnicas para o tratamento na área da saúde. Isso reduz o tempo de internação e a recuperação do paciente, no entanto, precisamos encontrar formas para administrar esse sistema sem que ninguém saia prejudicado. O objetivo é ter usuários e médicos satisfeitos, aliado ao crescimento seguro da cooperativa", explica Nasser.

#### A COOPERATIVA

A Unimed Maringá foi fundada na cidade em 1982 e atende, além de Maringá, 22 municípios

# Unimed tem novo presidente

**ELEIÇÃO E POSSE ACONTECERAM EM 22 DE MARÇO; O MAIOR DESAFIO, SEGUNDO O NOVO PRESIDENTE, DAUD NASSER, É MANTER O EQUILÍBRIO ENTRE A QUALIDADE DOS SERVIÇOS OFERECIDOS AOS MAIS DE 156 MIL CLIENTES E A REMUNERAÇÃO AOS COOPERADOS**



**DIRETORIA EXECUTIVA E MEMBROS DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO E TÉCNICO DA UNIMED MARINGÁ; A NOVA DIRETORIA É PRESIDIDA POR DAUD NASSER**

## Conheça a diretoria da Unimed Maringá

### Diretoria executiva

**Presidente:** Daoud Nasser

**Vice-presidente:** João Paulo Bounassar

**Diretor administrativo:** Renato Niero

**Diretor de mercado:** José Francisco da Silveira

**Diretor médico:** Aldo Taguchi

**Conselho de administração:** Enio Molina, Johnni Zamponi, Marcos Victor Ferreira, Maria Rita Roschel, Raul Gil Rodriguez e Wagner Mellero

**Conselho técnico:** Cláudio Caniato, Flávio Rafael Girad, Gil Yamaguchi, Lorena Barbieri, Otávio Mangili e Sanderland Gurgel

da região. Atualmente, os mais de 156 mil clientes, contam com 703 médicos cooperados. São 18 hospitais conveniados, 75 clínicas e laboratórios, mais os serviços próprios do Centro Integrado de Assistência à Saúde, que conta

com Pronto-atendimento, SOS Unimed, Centro de Oncologia, clínicas de fonoaudiologia, fisioterapia, nutrição e psicologia e o Departamento de Medicina Preventiva, com oito programas para os clientes e a comunidade.



# MARQUE PRESENÇA, OU VAI OUTRO EM SEU LUGAR.

Feira Festas & Noivas, a maior feira de produtos e serviços para festas e eventos da região. De 17 a 19/06, no Excellence Centro de Eventos. São mais de 10 mil visitantes esperando para conhecer o seu estande.

**Não fique fora dessa, faça já sua reserva.**

FEIRA  
**FESTAS  
& NOIVAS**  
5ª EDIÇÃO

realização

apoio

**ACIM**

**MARINGÁ**



Uma impressora rotativa norte-americana é o principal item do pacote de R\$ 9 milhões em investimentos que O Diário do Norte do Paraná realiza para a reforma e a ampliação do parque gráfico. Com a nova máquina, a capacidade de impressão aumentará de 15 mil para 35 mil impressões por hora. O equipamento pesa 60 toneladas, tem 6 metros de altura por 39 metros de comprimento e é totalmente automatizado.

Para abrigar a rotativa, que começará a funcionar em meados deste ano, O Diário reformulará o parque gráfico, com a construção de um novo acesso pela avenida Horácio Raccanello. Com isso, o parque gráfico, que ocupa hoje 800 m<sup>2</sup>, será ampliado para 2 mil m<sup>2</sup>.

A capacidade de impressão em uma única tiragem será de 24 páginas no formato *standard*, 16 coloridas e oito em preto e branco. Se o formato for tabloide, a capacidade aumenta para 48 páginas numa única tiragem, com 32 coloridas e 16 em preto e branco. Atualmente, o jornal consegue rodar, de uma só vez, 12 páginas, metade colorida. “A aquisição do equipamento com alta tecnologia proporcionará excelentes resultados, entre eles qualidade, confiabilidade e agilidade. Este investimento terá como foco a satisfação dos leitores, anunciantes e aqueles que buscam qualidade, prazo e baixo custo nos serviços gráficos”, diz o gerente industrial e logístico, Ricardo Cardoso.

O Diário terá em seu parque gráfico a quinta instalação do sistema de cura ultravioleta (UV) do Brasil. “O processo de cura por UV ocorre a partir de uma reação de um componente chamado fotoinicializador e a irradiação emitida por um sistema de lâmpadas ultravioleta, ao

# O Diário terá novo parque gráfico

**JORNAL MARINGAENSE INVESTIRÁ R\$ 9 MILHÕES NA AMPLIAÇÃO DO PARQUE GRÁFICO E NA AQUISIÇÃO DE UMA ROTATIVA; CAPACIDADE DE IMPRESSÃO SERÁ AMPLIADA DE 15 MIL PARA 35 MIL IMPRESSÕES POR HORA**



**NOVA ROTATIVA DO O DIÁRIO ENTRARÁ EM OPERAÇÃO EM MEADOS DESTA ANO; JORNAL PLANEJA MUDANÇA GRÁFICA E EDITORIAL QUE SERÁ LANÇADA QUANDO A MÁQUINA ESTIVER FUNCIONANDO**

contrário do processo convencional *offset*, onde parte da secagem é feita por absorção e por oxidação. Além do sistema é necessário que a tinta utilizada tenha um composto sensível a esta irradiação”, explica Cardoso.

Segundo o gerente, esse processo tem como vantagem o aumento da qualidade dos produtos impressos, além da possibilidade do aumento de carga de tinta (sem decalcar). “É possível imprimir sobre papéis revestidos (*couché* e LWC) até certa gramatura em alta velocidade, que também é um diferencial quando falamos de trabalhos que exigem qualidade e prazo de entrega, como encartes de supermercados e farmácias”.

O diretor comercial de O Diário, César Luís de Carvalho, afirma que a reforma do parque gráfico é uma resposta ao aumento da demanda

por serviços gráficos no norte do Paraná e sul do Mato Grosso do Sul e São Paulo.

Com os investimentos, o jornal O Diário terá mais páginas de conteúdo editorial, com mais cores e menor custo de produção. “Os leitores serão beneficiados com mais páginas de notícias e com um conteúdo mais atualizado”, diz o presidente do Grupo O Diário, Franklin Vieira da Silva. Ele explica que com o ganho de tempo com a impressão, o jornal poderá ser fechado mais tarde, possibilitando a inclusão de notícias que se desenrolarem durante o período noturno.

O Diário também modificará a apresentação do jornal impresso. “Estamos preparando uma grande transformação gráfica e editorial em O Diário, que será lançada assim que a nova máquina estiver funcionando”, comenta Silva.



# SUA PRÓXIMA FESTA JÁ ESTÁ FORMADA

Feira Festas & Noivas, a maior feira de produtos e serviços para festas e eventos da região. De 17 a 19/06, no Excellence Centro de Eventos. São mais de 10 mil visitantes esperando para conhecer o seu estande.

**Não fique fora dessa, faça já sua reserva.**

FEIRA  
**FESTAS  
& NOIVAS**  
5ª EDIÇÃO



realização

**ACIM**

apoio

**MARINGÁ**  
COMUNIDADE DO SUCESSO

# As heranças de Bellucci

Os traços urbanísticos e arquitetônicos de uma cidade, em geral, costumam ser marcantes e servem de referencial para outras regiões. Em suma, olhar para um prédio de época é regressar ao passado com o objetivo de tentar reconstruir a nostalgia de antigos moradores.

Sob esse aspecto, tomo a liberdade de falar sobre um dos arquitetos mais importantes do Brasil: José Augusto Bellucci, paulistano graduado em Arquitetura pela Escola de Belas Artes de São Paulo. Em Maringá, suas obras fizeram história e estão mais presentes do que podemos imaginar. Fazer uma caminhada pela região central da cidade, visitar um túmulo e atravessar uma praça são exemplos de estruturas que fazem parte do nosso cotidiano e foram projetadas por Bellucci.

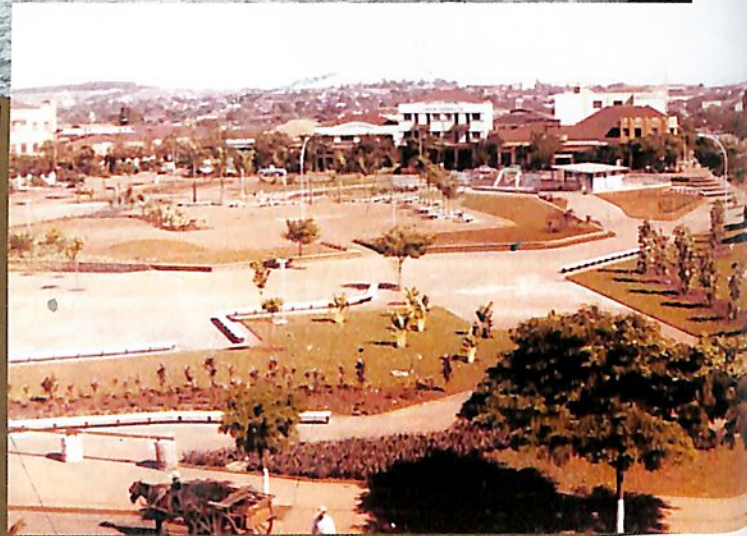
As idealizações que levam sua assinatura são o Grande Hotel Maringá (atual Hotel Bandeirantes – desativado), Aeroporto Regional Dr. Gastão Vidigal (ainda em madeira), Maringá Clube, Catedral Nossa Senhora da Glória, Cemitério Municipal, Paço Municipal/Praça Cívica, Praça Napoleão Moreira da Silva e arranjo paisagístico da Praça Dom Pedro I (atual Centro de Convivência). Além destas obras, existiram projetos que não saíram do papel, como a Praça Regente Feijó (Vila Operária), Praça Caravelas (atual Praça Pedro Álvares Cabral), edifícios de velório e crematório do Cemitério Municipal e o Teatro Municipal.

Ressaltando três feitos de Bellucci, o sentimento de relevância se torna inexorável. O Grande Hotel Maringá, inaugurado em 1955,



**Aeroporto Regional Dr. Gastão Vidigal – década de 1950**

**Praça Napoleão Moreira da Silva – década de 1960**



abrigou diversas personalidades importantes, como o jogador Pelé, o cantor Roberto Carlos, o príncipe Akihito (hoje Imperador) e a princesa Michiko, do Japão; a Catedral, finalizada em 1972 (teve sua construção iniciada no final da década de 1950). Elaborada por Dom Jaime Luiz Coelho e José Augusto Bellucci ainda deixa um lastro de controvérsias sobre seu formato: há quem diga ser duas mãos em formato de oração, apesar da versão oficial ser a de que o bispo teria se inspirado nos foguetes espaciais russos; a Praça Napoleão Moreira da Silva, inaugurada em 10 de maio de 1962, é um marco urbano da cidade, apesar de estar atualmente deteriorada.

Maringá possui prédios que mal sabemos quem foram seus autores e nem por isso deixamos de nos surpreender a cada dia de pesquisa. Recentemente descobrimos que Rino Levi, que é um dos expoentes da arquitetura moderna brasileira, também deixou sua assinatura por aqui: no Banco Sul América, que ficava na avenida Getúlio Vargas esquina com a rua Santos Dumont – atual Bom Livro.

A cidade nasceu dos punhos de importantes arquitetos e urbanistas. E as análises têm mostrado que a área urbanística carece de maior aprofundamento histórico.

**Miguel Fernando** é especialista em História e Sociedade do Brasil

realização

apoio

**ACIM**

**MARINGÁ**  
CASA DE CERVEJA

FEIRA-  
**FESTAS**  
**& NOIVAS**  
5ª EDIÇÃO



SE VOCÊ  
PERDE A PRIMEIRA  
GRANDE FESTA,  
PERDE TODAS  
AS OUTRAS.

Feira Festas & Noivas, a maior feira de produtos e serviços para festas e eventos da região. De 17 a 19/06, no Excellence Centro de Eventos. São mais de 10 mil visitantes esperando para conhecer o seu estande.

**Não fique fora dessa, faça já sua reserva.**



# Atividade econômica de Maringá cresceu 152% em dez anos

**A INFORMAÇÃO CONSTA EM UM ESTUDO DA ACIM E DO CODEM, COM BASE EM CERCA DE 40 INDICADORES; NESTE ANO DEVERÃO SER CRIADOS DE 8,5 MIL A 9 MIL EMPREGOS COM CARTEIRA ASSINADA**

**E**ntre 8,5 mil e 9 mil empregos formais deverão ser gerados em Maringá neste ano. Esta é uma das estimativas de um estudo feito pela ACIM e pelo Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), em parceria com o Departamento de Economia da Universidade Estadual de Maringá (UEM). Com base em cerca de 40 indicadores, o estudo mostra ainda que a arrecadação de impostos em Maringá deverá atingir, neste ano, a marca de R\$ 1.554,9 milhões, ou seja, 73% mais do que o registrado em 2009, quando a arrecadação com IRPJ, IRPF, IPI, COFINS, PIS, CSLL, ICMS, ISSQN e outros impostos somaram R\$ 897,52 milhões.

As aplicações financeiras também registraram alta no comparativo entre dezembro de 2010 e dezembro do ano anterior. Os depósitos à vista, a prazo e em poupança totalizaram R\$ 3.415,42 milhões em dezembro de 2010, com alta de 22% em relação ao mesmo período de 2009 (R\$ 2.796,83 milhões).

O PIB projetado para Maringá em 2010 é de R\$ 7.173 milhões. O número é 16,6% maior do que dois anos antes, em 2008. De acordo com o estudo, coordenado pelo professor doutor Joilson Dias, entre 1999 e 2006 a média de crescimento anual do PIB na cidade foi de 4,76%. Entre 2002 e 2005 o crescimento foi ainda



**ATENÇÃO ODONTOLÓGICA: SETOR DE SERVIÇOS DEVERÁ SER O QUE MAIS VAI GERAR EMPREGOS EM MARINGÁ EM 2011**

maior, de 7,78%. Em 2006 o aumento foi de 7,98%, número praticamente igual ao registrado no ano seguinte, que foi de 7,96%. Em 2008, de acordo com estimativas preliminares, houve queda do PIB. Os números mostram ainda, segundo Dias, que a atividade econômica em Maringá cresceu 152% na última década (2010 comparado a 2001).

De acordo com as projeções, a partir de março deste ano a economia local passará a registrar

desaceleração. “Isso significa que a economia retornará ao nível de longo prazo, ou seja, o crescimento estava acima da média e a partir de março deve retornar ao crescimento normal”, explica Dias. Segundo o professor, no primeiro semestre deverão ser gerados mais empregos e haverá maior crescimento econômico do que no segundo semestre deste ano. O setor de serviços deverá ser o que mais vai gerar empregos com carteira assinada. ■



# O EVENTO DA EMPRESA PRECISA DE PROFISSIONAIS

Feira Festas & Noivas, a maior feira de produtos e serviços para festas e eventos da região. De 17 a 19/06, no Excellence Centro de Eventos. São mais de 10 mil visitantes esperando para conhecer o seu estande.

**Não fique fora dessa, faça já sua reserva.  
(44) 3025-9674**

realização

**ACIM**

apoio

**MARINGÁ**  
CÂMBIO REGIONAL

FEIRA  
**FESTAS  
& NOIVAS**  
5ª EDIÇÃO

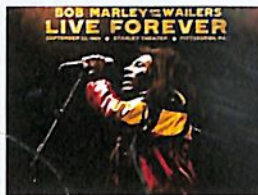


Vale a pena  
**OUVIR**

**CRISTIANE PINZAN - ASSISTENTE COMERCIAL**

**Live Forever - Bob Marley**

Já está sendo comercializado o CD duplo em formato digital e vinil que apresenta o último show de Bob Marley. O disco foi gravado em 23 de setembro de 1980, em Pittsburg, nos Estados Unidos, oito meses antes da morte do ícone do reggae. Mesmo promovendo um novo disco na época, Bob Marley trouxe no repertório do show músicas clássicas como "No Woman, No Cry" e "Get Up, Stand Up". Com o trabalho lançado em CD duplo, os fãs vão ter acesso a 20 músicas de Marley.



**João Lucas & Walter Filho**

Para quem gosta de música sertaneja, a dupla João Lucas & Walter Filho faz parte da nova geração de violeiros, que está conquistando o público. A equipe trabalha há quatro anos e foi formada em Campo Grande, Mato Grosso do Sul. O CD acaba de ser gravado em São Paulo e conta com a participação de Guilherme e Santiago na música "O problema é meu".

Vale a pena  
**ASSISTIR**



Robert Duvall, Beatrice Straight, entre outros atores, deram verdadeiros shows de atuação. Recheado de cenas memoráveis e com uma inteligência de concepção voraz, "Rede de Intrigas" se estabelece como um clássico do cinema.

**MEU ÓDIO SERÁ SUA HERANÇA - SAM PECKINPAH (1969)**

John Ford se consolidou como o grande nome do western tradicional e o italiano Sérgio Leone é o principal representante do chamado *western spaghetti*. Não há um subgênero que enquadre as obras do diretor Sam Peckinpah, mas se pudesse encaixá-lo a uma nova categoria, talvez a mais adequada fosse o "faroeste sanguíneo". Ambientado no Velho Oeste, o filme conta a história de uma patrulha de "foras-da-lei" que, após terem assaltado o banco de uma pequena cidade e orquestrado uma chacina no local, é perseguida por um bando de caçadores de recompensas. Um dos aspectos mais interessante é que o diretor aborda o massacre com uma perspectiva crítica que leva à reflexão sem descambar para a violência gratuita.

**ELTON TELLES - ESTAGIÁRIO**

**REDE DE INTRIGAS — SIDNEY LUMET (1976)**

Ao ser lançado, "Rede de Intrigas" foi apontado como um "Cidadão Kane" moderno. Os motivos para tal comparação foram inúmeros, desde o trabalho magistral do diretor Sidney Lumet, a brilhante adaptação de Paddy Chayefsky e o elenco em total sintonia. Peter Finch mergulha na alma perdida de seu insano personagem com magnitude. Da mesma forma, o restante do elenco, composto por William Holden, Faye Dunaway,

Vale a pena  
**NAVEGAR**

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

**tvescola.mec.gov.br:** site da televisão pública do Ministério da Educação e traz vídeos, dicas pedagógicas e livros on line para subsidiar educadores e professores na complementação da formação e na sala de aula; também é um canal para que quer saber mais sobre educação

**www.google.com/analytics:** trata-se de uma ferramenta do Google para que as empresas possam saber quantas pessoas acessaram suas páginas eletrônicas diariamente, quanto tempo navegaram e como chegaram até o site, entre outras informações

**www.novobr.com:** é um site cuja gestão é feita por editores voluntários, que revisam e validam os sites divulgados

O que estou  
**ENDO**

**WELINGTON VAINER - INFOGRAFISTA**



**DESIGN THINKING: UMA METODOLOGIA PODEROSA PARA DECRETO O FIM DAS VELHAS IDEIAS**  
TIM BROWN  
EDITORA CAMPUS  
272 PÁGINAS

Neste livro, Tim Brown, que é CEO e presidente da IDEO, uma empresa especializada em design e inovação, introduz a ideia de Design Thinking, um processo centrado no aspecto humano para resolver problemas e ajudar pessoas e organizações a ser mais inovadoras e criativas. É uma obra para líderes criativos que estão em busca de alternativas viáveis, tanto funcional quanto financeiramente para os negócios e para a sociedade.

**ALTIERES ROHR - COLUNISTA DO G1**



**COMO A PICARETAGEM CONQUISTOU O MUNDO**  
FRANCIS WHEEN  
EDITORA: RECORD  
362 PÁGINAS

O jornalista britânico Francis Wheen faz um raro e bem-vindo apelo à racionalidade, mostrando como as pessoas se submetem a coisas absurdas e acreditam em mentiras vergonhosas. Wheen desmonta o quebra-cabeças da modernidade, dilacerando suas peças, realizando uma análise histórica do que levou as pessoas a descartarem até os princípios positivos do iluminismo. O livro fala de religião, economia, autoajuda e política - tudo do ponto de vista da picaretagem, ou seja, explicando como alguns indivíduos se aproveitam dos outros e conseguem *status*, poder e dinheiro apesar de declarações que evidenciam falta de conhecimento e capacidade lógica duvidosa.

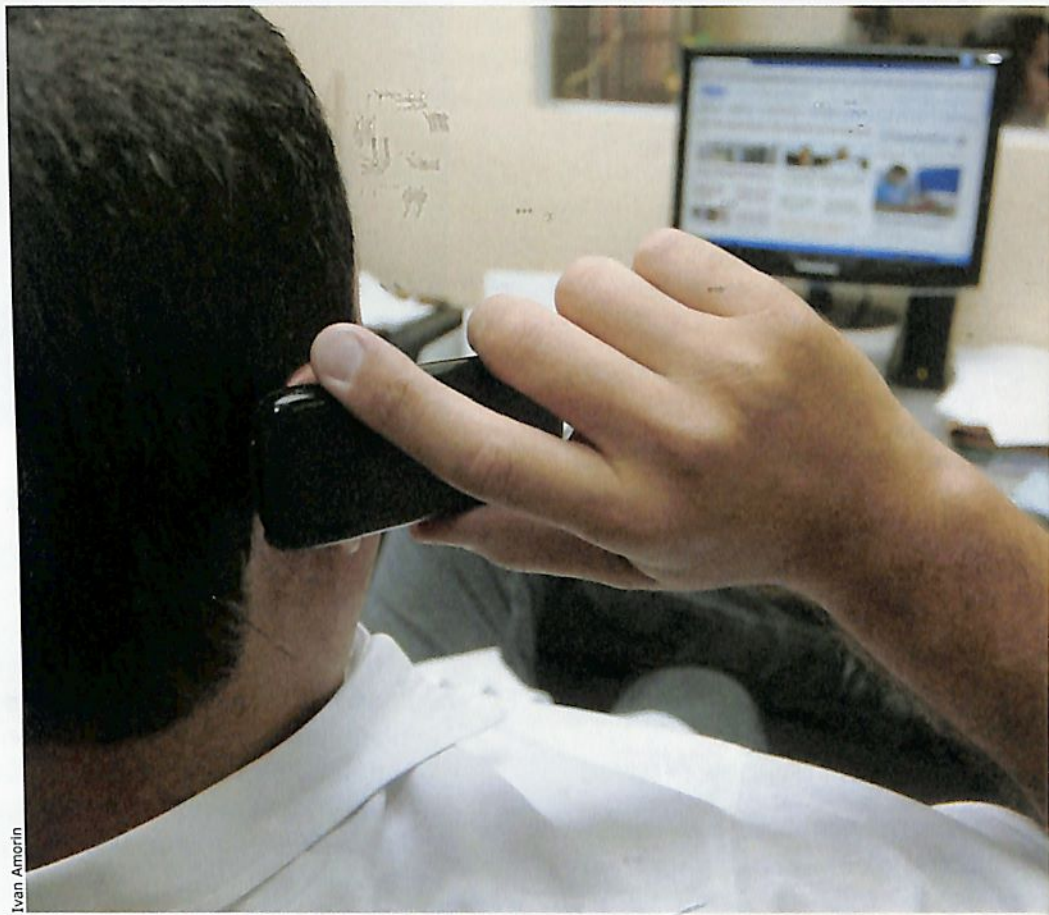
# Não abuse do celular corporativo

AS NOVAS TECNOLOGIAS FACILITAM O DIA-A-DIA, MAS COM ELAS APARECEM NOVAS REGRAS DE ETIQUETA E ELEGÂNCIA

Mais do que um ato de elegância e até mesmo de bom senso, usar o celular oferecido pela empresa apenas para falar sobre assuntos relacionados ao trabalho é a maneira mais correta que um colaborador pode proceder neste sentido. Mas o que pode parecer óbvio ainda causa saias-justas entre funcionários e patrões, com direito a contas telefônicas mais altas do que as esperadas, em algumas ocasiões, e ligações em horários impróprios, em outras.

E enquanto os empresários pagam um preço mais alto para agilizar a informação entre a equipe e disponibilizar o acesso a serviços variados com o uso de *smartphones*, do outro lado o funcionário se sente obrigado a manter o aparelho ligado 24 horas por dia, sete dias da semana. Esta situação também é estressante e cria dúvidas, como "será que atendo meu chefe às sete horas da manhã de um domingo?". Para evitar este tipo de situação, é recomendável estabelecer algumas regras relacionadas aos dias e horários que o aparelho deve estar ligado.

Já a gestão dos custos da conta pode ser feita com a implementação de uma política de controle, pré-determinando o uso de minutos e mensagens de texto por mês. Claro, cada cargo e função tem necessidades diferentes, que de-



Ivan Amorim

vem ser avaliadas pelos gestores. Mesmo assim para garantir que estes minutos e mensagens sejam usados apenas para o trabalho, vale uma boa conversa para conscientizar a equipe ou controlar o uso por meio de relatórios oferecidos por sistemas de monitoramento.

Além de evitar as conversas particulares, o funcionário que zela por sua carreira deve evitar pequenas tentações como interurbanos desnecessários ou fazer *download* de aplicativos de jogos. O celular corporativo não é mais um canal de relacionamento com amigos ou uma ferramenta de diversão. Quando o funcionário passa dos limites ele pode receber uma simples advertência, mas se continuar

extrapolando, pode acabar perdendo o direito de desfrutar desta importante ferramenta.

Mesmo com todos os cuidados para não passar dos limites, é possível sim fornecer o número do telefone celular de trabalho para amigos e familiares. Só não se esqueça de avisar que o número corporativo deve ser usado apenas para emergências ou conversas rápidas. Se o papo começar a ficar longo, interrompa educadamente. Uma última e também importante dica é cuidar do patrimônio da empresa, conservando bem o aparelho como se fosse seu.

Dayse Hess é jornalista e especialista em design de moda

## CURSOS

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

### ■ GESTÃO DE ALMOXARIFADO

Instrutor: Tarcísio Marcelo Menezes  
Data: 2 a 6 de maio, das 19 às 23 horas

### ■ O LÍDER 360° - APRENDENDO A MOBILIZAR E INFLUENCIAR PESSOAS

Instrutor: Agmar Vieira Junior  
Data: 2 a 6 de maio, das 19 às 23 horas

### ■ NEGOCIAÇÃO ESTRATÉGICA

Instrutor: Adriano Cipriano Pereira  
Data: 9 a 12 de maio, das 19 às 23 horas

### ■ ANÁLISE DE CRÉDITO VISANDO A REDUÇÃO DA INADIMPLÊNCIA

Instrutor: Braz Ismael Vendramini  
Data: 9 a 12 de maio, das 19 às 23 horas

### ■ TREINAMENTO OPERACIONAL EM COMPRAS

Instrutor: Tarcísio Marcelo Menezes  
Data: 30 de maio a 2 de junho, das 19 às 23 horas

## CAMPANHA



Está sendo realizada a quarta edição da campanha Solidariedade

Sim, uma iniciativa da Fundacim com término no final de maio, e que tem o objetivo de arrecadar dois mil acolchoados para repassar a famílias carentes. Para participar, os empresários devem procurar a Fundacim, autorizando o débito da doação junto à mensalidade da ACIM.

Assim como nos anos anteriores, os acolchoados serão adquiridos a preço de custo na F. A Maringá. No ano passado, as doações foram repassadas para 45 entidades sociais da cidade, número que deverá se repetir neste ano.



Ivan Amorim

## ASSOCIADO DO MÊS

De olho no potencial da cidade, a empresária Fabiane Escarpanezi Rocha, da Bella Casa Ambientes Planejados, mudou de Santos (SP) para Maringá para abrir a loja em sociedade com o marido.

A empresa foi aberta ao público em fevereiro e segundo Fabiane, os pedidos mais frequentes dos clientes são o mobiliário de quarto e cozinha. "Também planejamos espaços como banheiro e *home*".

O retorno do investimento de R\$ 80 mil, os empresários pretendem ter em um ano e meio. Fabiane adianta que os planos atuais incluem a produção de um site. "Por enquanto estamos investindo em maquinários", conta.

Fabiane se associou à ACIM logo após a abertura da loja, já que segundo ela, a associação oferece vantagens como consultas de crédito e convênios. A proprietária acrescenta que está satisfeita com a parceria, "pois a ACIM oferece um marketing eficaz, oportunidade de vendas dos produtos através do site Compre ACIM e espaço na revista", diz.

A loja está localizada na avenida Américo Belay, 1625, no Jardim Imperial. O telefone é o (44) 3346-3443.

## CURSOS DE COMÉRCIO EXTERIOR

O Instituto Mercosul irá realizar dois treinamentos neste mês. O primeiro será "Negociação internacional", que irá abordar a definição e tipos de negociação, comunicação e as diversidades no processo de negociação internacional, além de discutir as barreiras comerciais e culturais no processo de negociação. Será no dia 27, das 8h30 às 17h30 com interrupção para o almoço.

O outro treinamento será sobre "Noções gerais de comércio exterior: importações e exportações". Na ocasião, será apresentada a legislação, teoria e prática de comércio exterior, que são essenciais à atuação na área. Será dia 28, das 8h30 às 17h30 com parada para o almoço.

Ambos acontecerão na sede da ACIM e serão ministrados por Ariane Canestraro, que atuou em indústrias multinacionais, empresas brasileiras e em grandes bancos. Mais informações pelo telefone (44) 3025-9613 ou pelo e-mail oportunidades@institutomercosul.org.br.

## RESULTADO DA MARINGÁ LIQUIDA

Três quartos das empresas participantes da última edição da Maringá Liquida que foram entrevistadas pelo Departamento de Pesquisa e Estatística da ACIM (Depea) ficaram satisfeitas com as vendas durante a liquidação. Dos 125 empresários entrevistados, 81% ficaram satisfeitos com a organização da campanha e 79% avaliaram positivamente a divulgação na mídia.

O Depea também realizou uma pesquisa com 420 consumidores que foram às compras na região central e no Jardim Alvorada durante a liquidação do comércio. Noventa e um por cento dos entrevistados da região central e 97% dos consumidores do Jardim Alvorada foram para o centro/bairro em função da Maringá Liquida. No caso dos consumidores do Jardim Alvorada, 88% realizaram compras durante a campanha e entre os consumidores entrevistados na região central este percentual foi de 73%. Para 88% dos consumidores do Jardim Alvorada e 71% da região central, os preços praticados durante a Maringá Liquida estavam baixos.

Os dados das pesquisas foram apresentados para os lojistas durante a reunião de avaliação da campanha realizada em 22 de março, na sede da ACIM. A Maringá Liquida aconteceu entre 25 e 27 de fevereiro.



## ÚLTIMOS ESTANDES DA FEIRA FESTAS & NOIVAS

Para garantir a participação na quinta edição da Feira Festas & Noivas, os empresários devem se apressar, porque faltam poucos estandes para serem comercializados. No total são 79 espaços. A feira é uma realização da ACIM e deverá atrair, nos dias 17, 18 e 19 de junho, dez mil pessoas. Mais informações pelo telefone (44) 3025-9674.

## BOLETO DA MENSALIDADE VIA INTERNET

Os associados podem imprimir, no site da ACIM, o boleto da mensalidade, além de visualizar os serviços utilizados e o *status* do pagamento. Outra facilidade é o pagamento online em qualquer banco até a data do vencimento. O link é [www.acim.com.br/apps/boleto/index.php](http://www.acim.com.br/apps/boleto/index.php). Para acessar a fatura pela internet, é preciso entrar em contato com a Central de Relacionamento com o Associado, pelo telefone 0800-6009595 e cadastrar a senha.

## VENDA DE ESTANDES DA PONTA DE ESTOQUE TERÁ INÍCIO EM MAIO

No mês que vem terá início a comercialização dos estandes da 21ª Feira Ponta de Estoque, que é organizada pela ACIM, por meio do ACIM Mulher, e conta com o apoio do Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar), prefeitura, Câmara Municipal de Maringá e Sociedade Rural de Maringá. Os espaços serão comercializados na sede da ACIM em três etapas. A primeira fase, que acontecerá nos dias 23 e 24 de maio, será voltada para quem participou da feira no ano passado e deseja comprar o mesmo espaço – o atendimento será feito com hora marcada durante o horário comercial e o agendamento deverá ser feito pelos telefones (44) 3025-9626 e 3025-9603. No dia 25, das 8 às 12 horas, a comercialização de espaços será destinada para quem participou da última edição e pretende adquirir estande em outra localização. E a partir das 13h30 do dia 25 a comercialização será voltada para quem perdeu os prazos anteriores ou para novos expositores.

Os empresários poderão imprimir a ficha de inscrição no [www.acim.com.br/fpe2011](http://www.acim.com.br/fpe2011) e trazê-la preenchida para agilizar o atendimento. Para participar da feira, o expositor deverá ser filiado à ACIM e ou ao Sivamar há mais de seis meses e deve estar com a mensalidade em dia; deverá apresentar cópia do Comprovante de Inscrição e Situação Cadastral (CNPJ), com data de emissão não superior a 10 dias; certidão Negativa de Tributos Municipais fornecida pela Prefeitura, com data de emissão não superior a 30 dias; cópia do Alvará de Localização, que comprova que a empresa tem loja em Maringá e a relação de funcionários que irão trabalhar na Feira com os números da CTPS/PIS para encaminhamento ao Ministério Público do Trabalho.

A feira será realizada em julho no Parque Internacional de Exposições Francisco Feio Ribeiro.



Divulgação

## O comportamento do consumidor no varejo

**DE MODO GERAL, O HOMEM VALORIZA PRINCIPALMENTE A QUALIDADE DOS PRODUTOS OU SERVIÇOS, ENQUANTO A MULHER VALORIZA O PREÇO, AS CONDIÇÕES DE PAGAMENTO, A OFERTA DE PROMOÇÕES PELAS LOJAS, O ATENDIMENTO E A VARIEDADE DE PRODUTOS**

No dia-a-dia das consultorias e das aulas de marketing para graduação e pós-graduação percebo a ansiedade de empreendedores e acadêmicos para estabelecer estratégias mercadológicas que possam auxiliar as organizações na busca por melhores resultados. No entanto, parte deste público não consegue definir claramente quem é o seu cliente, ou seja, qual o principal grupo de pessoas ou empresas que a organização atende. Muitos empresários respondem "minha empresa atende a todo mundo".

Outra afirmação é "meu cliente só valoriza preço". Neste caso, muito provavelmente são empresas que atendem a um segmento de clientes que possuem baixa renda, levando-os a valorizar principalmente o preço no momento da escolha de determinada loja ou produto, mesmo assim não podemos afirmar que este grupo só valoriza preço, pois estudos apontam que o atendimento prestado pelo vendedor pode influenciar decisivamente na satisfação do cliente.

Assim no final de 2008, após realizar 13 pesquisas em nove cidades da região noroeste do Paraná em parceria com o professor Francisco Giovanni David Vieira e o gerente do Sebrae para Região Noroeste, Luiz Carlos da Silva, resolvemos publicar o livro "O Comportamento do Consumidor no Varejo: características, desafios e perspectivas para o comércio da Região Noroeste do Paraná", no intuito de oferecer aos empresários e à comunidade acadêmica um conjunto de informações sobre o comportamento do consumidor.

O estudo apontou que em cidades maiores, como Maringá, os clientes reclamam de forma mais intensa do atendimento prestado pelos vendedores. Fica claro que nos grandes centros os atendimentos são mais impessoais enquanto que nas cidades menores os clientes são geralmente reconhecidos nas lojas pelo nome. O livro também aponta o crescimento das vendas pela internet e o perfil deste internauta.

De modo geral, o homem valoriza principalmente a qualidade dos produtos ou serviços, enquanto a mulher valoriza o preço, as condições de pagamento, a oferta de promoções pelas lojas, o atendimento e a variedade de produtos. É compreensível esta cesta maior de atributos valorizados pelas mulheres, pois elas compram para si, para os filhos, para casa e até para o marido e, desta forma, têm que "esticar" o orçamento.

Consumidores de maior renda estão preocupados com a qualidade e variedade dos produtos e com o atendimento, enquanto consumidores de renda mais baixa valorizam principalmente o preço, a condição de pagamento e promoções.

O estudo apontou a existência de lojas com características bem distintas atuando no mesmo segmento, ou seja, as lojas são escolhidas pelos clientes devido à oferta de variedade de produtos e por praticar preços baixos, enquanto para outro grupo, o fator determinante é a condição de pagamento oferecida. Desta forma, cabe aos empreendedores e gestores definir claramente o perfil do consumidor que atende e os atributos que os levam as lojas, assim definirão de forma mais precisa as estratégias mercadológicas. O livro encontra-se à venda na livraria Espaço Maringá Park.

Galileu Limonta Maia é professor da PUCPR e das Faculdades Maringá, além de consultor do Sebrae



Impressões em  
até **105x75cm**



5 Cores  
+ **VERNIZ**



Tiragem  
de **18.000/h**

**SPEEDMASTER XL 105 LX**

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



**GRÁFICA REGENTE**

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

Av. Paranavai, 1146 - CEP 87070-130 - Maringá - PR  
[www.graficaregente.com.br](http://www.graficaregente.com.br)

**ULTRAPASSE SEUS LIMITES**

NUNCA FOI TÃO BOM TER ZERO NA VIDA NÃO É?  
ZERO DE JUROS, ZERO DE ESPERA, ZERO DE CARÊNCIA.

# O PAM SAÚDE OFERECE CARÊNCIA ZERO\*

LIGUE AGORA, ADQUIRA HOJE E USE AMANHÃ.



ENERG BRASIL.com.br

ANS - nº 31526-5



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

\*válido para novos contratos, total de duas consultas por pessoa em clínica própria (IMI), dentro do período do primeiro ano contratual. Exames válidos: hemograma, urina, fezes, glicose, raio X e eletrocardiograma. Promoção válida: 14/03/2011 até 15/05/2011.