



ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO PARANÁ

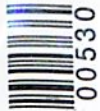
60

ANOS

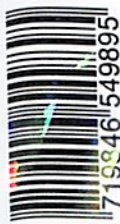
AO LADO DE QUEM INOVA

JUBILEU DE DIAMANTE DA ACIM

A história de união e perseverança da entidade que sempre investiu no talento para gerar novas oportunidades e crescimento para todos.



00530



9 719346 549895

April/2013
Nº 530 - Ano 50
R\$ 5,00

GUIA DO MARCENEIRO



Móveis planejados • Acessórios para móveis • Painel de MDF • Armários e acessórios para lavanderia e cozinha

GUIA DO MARCENEIRO

Tudo de melhor para
o seu próximo projeto.

Visite agora mesmo nosso site e encontre seu marceneiro:

www.guiademarceneiro.net

Venha conhecer nossa exclusiva
Sala de Chapas.

São mais de
130 padrões à sua escolha.

Esperamos você em uma de nossas
lojas de Maringá-PR:

Av. Bento Munhoz da Rocha Neto, 1246

44 3025-9393

Av. Tuiuti, 1249

44 3343-4949



“ São tantos os braços da ACIM, com influência nos mais diversos setores da sociedade, que se a definíssemos apenas como uma associação de empresários, estaríamos diminuindo sua importância

Diamante lapidado por mãos empreendedoras

Da visão empreendedora dos empresários que em 1953 decidiram criar uma associação que os defendesse, nasceu a ACIM, uma entidade forte, cuja trajetória se confunde com a do município criado seis anos antes. Uma história marcada não apenas pela defesa dos interesses empresariais, mas vislumbrando o benefício de toda a comunidade.

Lembrada inicialmente pelos serviços que dão maior segurança aos comerciantes, como SPC, Protesto Fácil, entre tantos outros que oferecemos, a ACIM hoje extrapola os limites de uma entidade de classe, tornando-se uma verdadeira agência de desenvolvimento, com colaboração fundamental para a cidade.

Hoje abrigamos entidades como o Observatório Social de Maringá, que auxilia na busca de práticas transparentes de gestão pública, o Conselho Comunitário de Segurança (Conseg), que luta por melhorias na segurança pública da cidade, e mais recentemente a Agência Fomento Paraná, que concede crédito para o desenvolvimento de micro e pequenos empreendedores.

Isso mostra que são tantos os braços da ACIM, com influência nos mais diversos setores da sociedade, que se a definíssemos apenas como uma associação de empresários, estaríamos diminuindo sua importância.

Em vários momentos destes 60 anos, a Associação Comercial teve que travar batalhas em prol do desenvolvimento local. Reivindicou a instalação de Agências de Telégrafos, Coletoria Federal e o Banco do Brasil na década de 1950. Preciso pleitear o aumento da capacidade da Rede Ferroviária para garantir o escoamento da produção agrícola. Foi ativa nas discussões

que ajudaram a formar referências do município, como a construção da Catedral, o Parque do Ingá e o rebaixamento da linha férrea. Em outros momentos, como na década de 1980, protestou contra as altas taxas de inflação que atavam os empresários.

Na década seguinte organizou um abaixo-assinado pedindo desconto no imposto municipal, e realizou, junto com a Fiep, um movimento que ficou marcado na história da cidade – o “Repensando Maringá” – ao reunir lideranças para planejar estratégias de crescimento e desenvolvimento para o município.

Tudo isso concretizou o caminho para tornar a entidade sólida, apartidária e com interesses empresariais caminhando ao lado do desenvolvimento socioeconômico de toda a comunidade. Mais que uma associação que luta por interesses de sua classe, a ACIM se destaca por sua participação sempre coerente e ética nas discussões que permeiam a cidade.

Esta diretoria tem muito orgulho e satisfação de presidir a ACIM neste momento histórico. E não podemos deixar de comparar esta história ao processo de lapidação de um diamante, que é o material mais duro que se conhece na natureza. A lapidação é feita de forma artesanal, por mãos experientes e com muito cuidado para não avariar a pedra.

A ACIM é como este diamante, que foi lapidada ao longo de anos e tornou-se uma joia que não perdeu sua essência. Em nossa gestão, os colaboradores e a diretoria lutaremos com afinco para manter o brilho e a solidez da entidade. Parabéns, ACIM.

Marco Tadeu Barbosa é presidente da Associação Comercial e Empresarial de Maringá (ACIM)

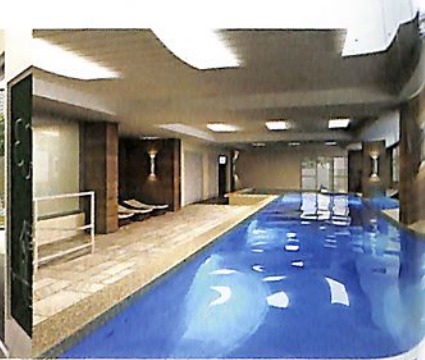
Lançamento



TERRAÇOS DE Santorini



Brinquedoteca



Piscina coberta

Salão de jogos

Registro da Incorporação R- 01, nº. 188911 de 01/10/2012, na Matrícula nº. 54.421 no 2º. Serviço de Registro de Imóveis. Alvará de construção nº. 1167/2012. 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.

construtoradesign.com.br

*Conquiste seu lugar
nesta ilha de conforto.
Entre o Parque do Ingá e o Cesumar.*

2 ou 3 Vagas de garagem ...

Sistema Preço Fechado com Financiamento

Área privativa
103,71m²

Área total
188,00m²

*Plantão de vendas no local:
Av. São Paulo, 2925
telefone 44 | 3226-8144*

60 anos ao lado
de quem inova

ACIM

Para nós, da Design Empreendimentos, a inovação e a qualidade sempre foram a base para a construção de histórias de sucesso.

Por isso, temos orgulho de fazer parte da bela história da Associação Comercial e Empresarial de Maringá, uma entidade que trabalha ao lado de quem inova para gerar benefícios e progresso para a nossa região.

Parabéns, ACIM, pelos 60 anos de contribuição.



Quadra de esportes

Academia

Solário

Salão de Festas

Certificação



Membro



Sustentabilidade



NÓS APOIAMOS
O PACTO GLOBAL

design

INOVAÇÃO E QUALIDADE

Desde 1975

REPORTAGEM DE CAPA

A ACIM celebra neste mês 60 anos e, por isso, a reportagem de capa desta edição conta um pouco desta história e traz depoimentos de lideranças sobre o que elas pensam da entidade; há também uma matéria especial mostrando tendências de consumo segundo especialistas, e empresas que se adaptaram ao mercado, como é o caso da Cofebral



10 **ENTREVISTA**

Ozires Silva foi o primeiro presidente da Embraer e voltou à companhia no período de privatização, também foi presidente da extinta Varig e da Petrobras e ministro de estado; hoje aos 82 anos, é reitor da Unimonte e faz parte do conselho de administração de seis empresas; na entrevista principal desta edição, ele fala sobre privatização, capitalismo, infraestrutura, inovação e educação

64 **NEGÓCIOS**

Na hora de abrir uma empresa conta pontos quem escolher com êxito o ponto comercial; os bairros mostram-se opções atrativas para quem quer oferecer a comodidade de estacionamento e ficar próximo das casas dos clientes e esta é a aposta de Jurandir Minatel, que depois de 28 anos com uma loja no centro, migrou para a Zona 3

70 **ARQUITETURA**

Repaginar a loja é uma maneira de mostrar que a empresa está atenta às tendências de mercado, afinal proporcionar uma experiência de compra agradável é uma forma de fidelização; empresários que apostaram em um novo leiaute afirmam que o investimento valeu à pena, e especialistas dão dicas para que a reforma seja certa

ANO 50 Nº 530 Abril/2013
PUBLICAÇÃO MENSAL DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
E EMPRESARIAL DE MARINGÁ - ACIM
FONE: 44 3025-9595

DIRETOR RESPONSÁVEL
José Carlos Barbieri
Vice-presidente de Marketing

CONSELHO EDITORIAL
Giovana Campanha, Helmer Romero,
José Carlos Barbieri, Lúcio Azevedo, Guilherme Moraes,
Mohamad Ali Awada Sobrinho, Miguel Fernando Perez Silva,
Valdeir Larrosa, Ana Rita Canassa, Eraldo Pasquini,
Josane Perina, Paula Aline Mozer Farias, Tiago Boeira

JORNALISTA RESPONSÁVEL
Giovana Campanha - MTB 05255

COLABORADORES
Fernanda Bertola, Giovana Campanha,
Juliana Fontanella, Rosângela Gris e Rubia Pimenta

EDITORIAÇÃO
Andréa Tragueta
andreatra@btrturbo.com.br

REVISÃO
Giovana Campanha, Helmer Romero

CAPA
Factory Total

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

FOTOS
Walter Fernandes

CTP E IMPRESSÃO
Gráfica Regente



CONTATO COMERCIAL
Paulo Alexandre de Oliveira
9998-0001
Sueli de Andrade
8822-0928

ESCREVA-NOS
Rua Basílio Sautchuk, 388
Caixa Postal 10333 Maringá - Paraná
CEP 87013-190
e-mail: revista@acim.com.br

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
Presidente: Marco Tadeu Barbosa

CONSELHO SUPERIOR
Presidente: Adilson Emir Santos
COPEJEM - Presidente: Rodrigo Seravalli de Britto
ACIM MULHER - Presidente: Ana Lúcia Megda

CONSELHO DO COMÉRCIO E SERVIÇOS
Presidente: Mohamad Ali Awada Sobrinho

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

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



76 DIREITO

Por diversos motivos, a legislação brasileira sobre mudanças e ao empresário não resta alternativa a não ser se adequar; mudanças recentes na lei tiveram impacto nas empresas maringaenses, como a resolução que determina que as empresas de manipulação devem fornecer bulas dos medicamentos, e a farmacêutica Viviane Fonseca, da Ervanário, já está se adequando ao novo formato



82 NEGÓCIOS

O dia parece curto para tantos afazeres? É por isso que empresários como Guilherme Herradon, da Grandtour Viagens e Turismo, decidiram ampliar o horário de funcionamento; com a agência aberta até as 20 horas, ele consegue explicar com mais detalhes os pacotes de turismo para os clientes

SOCIEDADE
DESENVOLVIMENTO
FUTURO
TRABALHO
MARINHO



Pensar no futuro é uma rotina praticada por muitos, mas somente pessoas e organizações que de fato valorizam o futuro, desenvolvem e criam ações para torná-lo cada dia mais supremo e promissor.

A Associação Comercial e Empresarial de Maringá, ao longo desses 60 anos, tem sido uma referência nessas ações, sempre se pautando pela ética e trabalho sério, Maringá e seus empreendedores tem sido agraciados com uma entidade que busca fomentar o desenvolvimento econômico, criar campanhas de interesse mútuo da sociedade, sempre pensando na justa satisfação do empresário e da comunidade.

E o Cesumar, que em suas ações almeja contribuir para um futuro melhor, formando cidadãos que cooperem no desenvolvimento de uma sociedade justa e solidária, não poderia deixar de parabenizar essa entidade, que tanto concorre para a manutenção e desenvolvimento de Maringá.

*Parabéns ACIM pelos
seus 60 Anos.*


CESUMAR
CENTRO UNIVERSITÁRIO DE MARINGÁ
Comunidade do Conhecimento

Regras instáveis inviabilizam negócios sustentáveis

O engenheiro Ozires Silva já cruzou a linha dos 80 anos e permanece ativo no mercado. Atualmente faz parte do conselho de administração de seis empresas e é reitor da Unimonte. Ozires tem um currículo invejável: foi o idealizador e primeiro presidente da Embraer, presidiu a Petrobras e a extinta Varig, além de ter sido ministro da Infraestrutura no governo de Fernando Collor de Melo.

Autor dos livros "Cartas a um jovem empreendedor" e "Etanol – a revolução verde e amarela", Ozires teve sua biografia lançada em 2011, onde o leitor descobrirá que graças à sorte ou ao destino, dependendo da crença, este paulistano de Bauru pôde apresentar ao presidente Artur da Costa e Silva o projeto da Embraer. Era abril de 1969, quando Costa e Silva, por causa de um nevoeiro, em vez de pousar no aeroporto de Guaratinguetá, mudou a rota para São José dos Campos, onde Ozires era major e teve oportunidade de conversar com o presidente sobre criar uma empresa brasileira para fabricar aviões. Nasceria depois a Embraer, a companhia que se tornou uma das maiores fabricantes de aviões do mundo, da qual Ozires foi o primeiro presidente e depois voltou ao cargo no período de privatização. No mês em que a ACIM completa 60 anos, Ozires Silva é o entrevistado principal da edição, onde fala sobre privatização, infraestrutura e educação, assuntos das quais tem experiência de sobra para debater:



Dada a sua experiência como ex-presidente da Petrobras, o senhor concorda com a interferência do governo federal nas decisões da companhia, que é uma empresa estatal com acionistas?

Não concordo. Eu acho que o governo deve se comportar como os demais acionistas e respeitar os executivos que precisam tomar decisões que nem sempre são os interesses governamentais, embora a Petrobras seja uma companhia estatal. Cabe a empresa exercer as suas opções, afinal é ela que mantém contato, sabe do que o mercado precisa e fornece os produtos de acordo com as especificações requeridas. Obviamente isso resulta em custo que precisa ser coberto, e como qualquer outro acio-

nista, o governo federal tem direito de reclamar se considera esse custo elevado. Porém, todos conhecem as regras corporativas atribuídas a conselhos de administração que representam os acionistas e atuam com extremo cuidado em prol dos seus interesses.

A revista The Economist publicou uma reportagem afirmando que o Brasil adotava o capitalismo de estado. O senhor compartilha desta opinião e acredita ser este o modelo mais viável ao País?

O capitalismo não deveria ser adjetivado em de estado, privado ou de igreja, não há necessidade de se fazer essa diferenciação. Capitalismo se resume efetivamente em empreendimento

autossustentado, ou seja, lucrativo. No Brasil essa palavra chega a ser feia, no entanto, o mundo todo sabe, até mesmo os países comunistas, que uma companhia sem resultados positivos, para não usar a palavra lucro, tende a desaparecer. O governo não deve interferir na execução dos programas de trabalho da Petrobras, mas pode oferecer condições para que a companhia tenha sucesso e seja competitiva, a exemplo da China. Reclama-se muito dos chineses por conta dos salários baixos, mas o fato é que eles estão crescendo no mercado mundial e enriquecendo.

Privatizar a Embraer foi uma decisão acertada?

Foi. Houve uma grande relutância

do sindicato em relação à privatização, e até mesmo a prefeitura de São José dos Campos se declarou contrária. Foi preciso superar inúmeros contratemplos porque sabíamos que a privatização da Embraer era necessária. Por exemplo, no ano passado, a companhia comercializou 90% dos produtos para o exterior. Uma empresa que atua num mercado internacional altamente competitivo não pode estar sob restrições governamentais do capitalismo de estado. O governo coloca, além dos requisitos típicos de uma companhia comercial, restrições que amarram as mãos dos administradores.

E o processo de privatização dos aeroportos é a melhor solução para o caos do transporte aéreo?

Eu não tenho a menor dúvida disso. Apenas lamento a decisão do governo

“ Uma empresa que atua num mercado internacional altamente competitivo não pode estar sob restrições governamentais do capitalismo de estado. O governo coloca, além dos requisitos típicos de uma companhia comercial, restrições que amarram as mãos dos administradores

de manter a Infraero como uma acionista importante com 49% do capital. Felizmente ouvi uma boa notícia sobre a postura da empresa, que estaria interferindo pouco em Congonhas, Viracopos e Guarulhos.

O senhor foi ministro de Infraestrutura, setor alvo de constantes reclamações da classe empresarial devido às condições deficitárias. A privatização é caminho para resolver os gargalos em portos e estradas do Brasil?

O governo não deveria gerenciar nada. Sua função é normalizar, legislar e fiscalizar, mas não executar. A maioria dos governos, incluindo o do Brasil, tem normas governamentais que não se adaptam às exigidas por empreendimentos com necessidade de investimentos de longo prazo para uma prestação de serviço eficiente. Execução e gerenciamento de serviços que atendem ao público, como portos e estradas, precisam ser feitos por pessoas competitivas. Lembremos o caso da Infraero, a companhia controlava todos os

EM LICITAÇÕES, NOSSA ASSESSORIA É ASSIM: COMPLETA.

- » Exclusividade no atendimento.
- » Atuação Municipal, Estadual e Federal.
- » Experiência e qualidade.
- » A maior empresa do segmento de licitações em Maringá.

Conheça nossos serviços.
primelicitacoes.com.br | 44 3034-4456

PRIME

LICITAÇÕES

ASSESSORIA & CONSULTORIA

Com acompanhamento completo, desde o envio dos avisos de licitações até a representação nos certames de qualquer modalidade - **Pregão Presencial e Eletrônico, Tomada de Preço, Concorrência ou Carta Convite** - a Prime Licitações Assessoria & Consultoria é a melhor opção para fazer sua empresa vencer e crescer de verdade.

105

www.acim.com.br

aeroportos importantes do país. Como é possível ter aeroportos competitivos se são todos controlados pela mesma organização? Precisamos de aeroportos interessados em tomar o tráfego um do outro, esse sim é um cenário favorável para a oferta de serviço de qualidade a preços competitivos aos passageiros.

O Brasil será sede dos dois maiores eventos esportivos do mundo nos próximos anos. Sediarmos os Jogos Olímpicos e a Copa do Mundo vai solucionar os gargalos de transporte aéreo no Brasil, ainda que por meio de contratos de emergência?

Quanto tempo dura uma Copa do Mundo, um mês? E uma Olimpíada, pouco mais de um mês? Por que este mês é mais importante do que uma nação que existe antes e vai existir depois desses eventos? Não sei responder essa pergunta. Ótimo se isso servir de estímulo para que tenhamos uma infraestrutura de qualidade daqui para frente. Mas no caso da Copa, os investimentos estão sendo feitos, sobretudo, na construção de estádios. E qual é a capacidade produtiva de um estádio? O que isso ajuda na competitividade das empresas? É isso que preocupa. Sediarmos a Copa e a Olimpíadas dá uma boa imagem ao Brasil, mas do ponto de vista prático não há benefício.

O senhor dá nome a uma premiação de empreendedorismo sustentável. O Brasil caminha no compasso adequado em relação à sustentabilidade e os negócios?

Tem muito gente fazendo esforço nessa direção, mas esbarram na ausência de regras estáveis no Brasil. O empreendedorismo sustentável depende de estabilidade e foco, a execução deve seguir a risca o planejamento. Só que no Brasil as coisas mudam com extrema facilidade, e essas mudanças normalmente causam deficiências de execução. No



A maioria dos governos, incluindo o do Brasil, tem normas governamentais que não se adaptam às exigidas por empreendimentos com necessidade de investimentos de longo prazo para uma prestação de serviço de eficiente. Execução e gerenciamento de serviços que atendem ao público, como portos e estradas, precisam ser feitos por pessoas competitivas

fim reclama-se que o resultado não foi o esperado sem levar em consideração que as regras do jogo foram alteradas durante o processo de execução. Essa postura inviabiliza a sustentabilidade.

Então, o problema não são os empreendedores, e sim o ambiente de negócio?

O estado da Califórnia é o mais bem-sucedido e rico entre os 48 dos Estados Unidos. O estado californiano é um reduto das inovações justamente porque as regras são preservadas. Numa palestra realizada em uma universidade, um pouco antes da sua morte, Steve Jobs disse: “na Califórnia você só precisa ter uma ideia, o resto a Califórnia faz”. O que ele quis dizer é que a sociedade é absolutamente estável. Lá o empreendedor sabe para onde está caminhando, aonde vai chegar e quanto custa o esforço para atingir a

meta. Esse é um ambiente favorável.

Grandes grupos estão investindo na compra de instituições de ensino superior. Há o receio de que com foco no lucro, estes grupos deixem de investir na qualidade de ensino. Este receio procede?

Pode existir gente que trabalhe pelo lucro, mas pelo que conheço do mercado de ensino, e olha que conheço bastante gente, são pessoas educadoras por excelência. E todos sabem que o valor de uma escola é medido pelo trabalho que ela exerce. É claro que as instituições de ensino têm que sobreviver no mercado. Tem gente que diz: “fulano de tal tem escola e é rico”. Não vejo problema nisso, desde que esta escola tenha um bom desempenho. Se a escola não for boa, o próprio aluno rejeita. Agora não concordo com o governo federal tributar as universidades privadas como se fossem empresas, e elas têm que transferir essa tributação para a mensalidade, o que é absolutamente injusto, porque estamos preparando um cidadão para o futuro e não caberia ao governo coletar imposto desses jovens.

O senhor é autor do livro “Cartas a um jovem empreendedor”. O que leva um empreendedor ao sucesso?

Uma série de atributos, mas, sem dúvida entusiasmo, paixão pelo que faz e se entregar inteiramente ao empreendimento. O empreendedor precisa estar o tempo inteiro pensando em fazer o melhor e isso, sem dúvida, garante sucesso. Se tiver empregados, deve motivá-los sempre, porque as pessoas devem ser estimuladas o tempo inteiro para novos desafios. É preciso criar um ambiente de trabalho simpático. Conheci gente importante e que é conhecida no mundo inteiro que afirmou que o sucesso se deve à seleção de talentos que conseguiu fazer e ao ambiente que conseguiu criar. ■

Lasik, transplante de córnea a laser e anel de Ferrara: uma realidade perto de você

Chega a Maringá a mais nova tecnologia mundial em cirurgia a laser

O femtosecond laser é um tipo de laser para cirurgia de transplante de córnea, anel de Ferrara (ceratocone) e correção de ametropias (miopia, hipermetropia e astigmatismo) que opera com pulsos extremamente rápidos. Estes pulsos são tão rápidos que são medidos em unidades de tempo chamadas femtosegundos (femtoseconds, em inglês). Cada femtosegundo corresponde a um milésimo de um picosegundo; ou a um milionésimo de um nanosegundo; ou a um quadrilionésimo de um segundo. Matematicamente, dizemos que um Femtosecond corresponde a 10⁻¹⁵ do segundo.

O femtosecond laser permite a realização de cortes mais finos, mais precisos e mais seguros nas cirurgias. Assim, há um ganho substancial de qualidade e de segurança nas cirurgias realizadas com este tipo de laser.

Por ser extremamente rápido, o pulso do femtosecond laser faz com que o material orgânico que está sendo

tratado seja desintegrado diretamente para a fase de vapor, sem haver tempo para afetar as estruturas vizinhas, por isso é uma laser mais seguro que os outros lasers nas cirurgias oculares. Assim, o laser trata o tecido que deve ser tratado, sem danificar os tecidos que devem ser preservados.

Isto é possível, pois o femtosecond laser cria um plasma sólido, o qual se expande para longe do tecido orgânico em um estado altamente ionizado, levando consigo a energia. Em outras palavras, não sobra energia para danificar as estruturas vizinhas.

O femtosecond laser já está sendo testado também Na Europa e nos EUA para cirurgias intra-oculares, como cirurgias de catarata e cirurgias faco-refrativas para presbiopia, por exemplo. Embora estes usos ainda sejam experimentais, tudo indica que o femtosecond se incorpore à rotina destas cirurgias nos próximos anos, agregando mais precisão e segurança aos procedimentos cirúrgicos.



Inauguração do Femtosecond laser no Provisão com equipe Dra. Edna Almodin e Dr. Paulo Ferrara, criador do anel de Ferrara



PROVISÃO

HOSPITAL DE OLHOS DE MARINGÁ
Simplesmente PRÓ-VISÃO

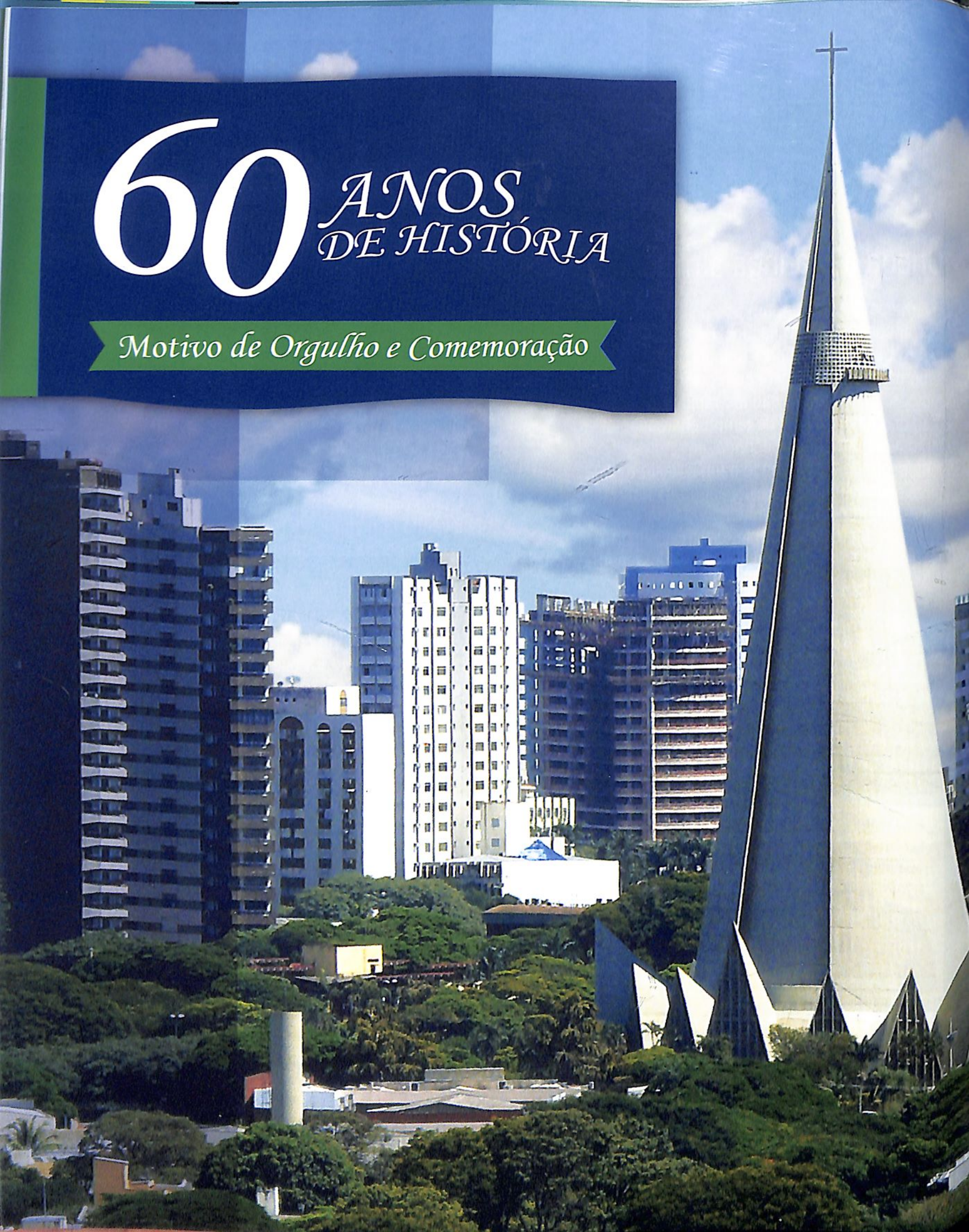
Rua Silva Jardim, 359 - Centro
Maringá - PR

44 3262-2061

www.hospitalprovisao.com.br

60 ANOS DE HISTÓRIA

Motivo de Orgulho e Comemoração



60 anos auxiliando profissionais do mercado através de reuniões e conselhos nas mais diversas categorias, além de cursos, palestras, congressos, encontros, simpósios, consultorias.

60 anos reciclando conhecimentos científicos para uma sociedade que exige cada vez mais excelência de mercado.

60 anos capacitando em ferramentas de gestão que geram o desenvolvimento do mercado de Maringá e de todo o estado do Paraná.

Parabéns ACIM!

60 anos ao lado
de quem inova



Todo dia com você.

NOVA PRESIDÊNCIA DO CMT

O empresário maringaense Marcelo Silva assumiu, em 27 de fevereiro, a presidência do Conselho Municipal do Trabalho (CMT) de Maringá, durante solenidade realizada após reunião ordinária do Conselho Estadual do Trabalho do Paraná (CET/PR), na sede da ACIM. Ele foi empossado pelo secretário de Estado do Trabalho, Emprego e Economia Solidária, Luiz Cláudio Romanelli. A solenidade também teve a presença do presidente da ACIM, Marco Tadeu Barbosa, do vice-prefeito, Cláudio Ferdinandi, e de empresários locais.

Marcelo Silva assume o lugar de Leocides Fornazza, que presidiu o CMT em 2012. O objetivo da nova gestão é fortalecer as ações para ampliar a abertura de vagas de trabalho. O mandato tem duração de um ano.

Walter Fernandes



FRANQUIA DE MINISSANDUÍCHES

Empresárias de Maringá trouxeram para a cidade a franquia "Vinha", que comercializa minissanduíches com pãezinhos caseiros, assados e com recheios especiais, entregues quentinhos e embalados. Os lanches são vendidos por entrega ou no balcão da loja, localizada na avenida Tiradentes, 1436.

A franquia disponibiliza combos individuais e maiores, para consumo coletivo. O mix do Vininha também contempla dez tipos de salgados e várias opções de doces, como brigadeiros, bolo de chocolate e cupcakes. "Os produtos agradam às mais diversas idades e não necessitam de pratos ou talheres", comenta Miriam Ferro, que é sócia da franquia ao lado de Giovana Pereira.

Entregues em até 35 minutos, os produtos Vininha também são indicados para festas, inclusive a loja dispõe de kits, com pratinhos, balões, vela, entre outros, para que o cliente possa organizar uma festa rápida e sem complicações.



Walter Fernandes

SANCOR SEGUROS EM MARINGÁ

O grupo argentino Sancor Seguros, presente também no Uruguai e Paraguai, além de manter um *broker* nos Estados Unidos, escolheu Maringá para sediar seus negócios no Brasil. O lançamento da empresa na cidade será em 26 de abril. A Sancor vai atuar com seguros pessoais, patrimoniais e também no setor agrícola. Fundado em 1945, como Sancor Cooperativa de Seguros, o grupo tem hoje faturamento anual superior a US\$ 1 bilhão.

Em 13 de março, o diretor de assuntos institucionais do grupo Sancor Seguros, Norberto Cipolatti, esteve na ACIM para apresentar mais detalhes da companhia e do escritório em Maringá; na foto o presidente da ACIM, Marco Tadeu Barbosa, Cipolatti e o presidente do Conselho de Administração do Sicoob Metropolitano, Luiz Ajita.

THEODORADO: ÚLTIMAS UNIDADES DO RESIDENCIAL PARQUE ITORORÓ

A Theodorado Imóveis está negociando as últimas unidades do Residencial Parque Itororó, um empreendimento com alto padrão de qualidade e preços especiais. O condomínio conta com a vantagem de estar localizado em uma área nobre da cidade: em frente ao Bosque 2, na avenida Itororó.

São apartamentos com 137 metros quadrados, com três quartos (sendo uma suíte), sala de estar e de jantar, despensa e sacada com churrasqueira, com fino acabamento interno. "Estamos primando pela qualidade da construção", fala o diretor da Theodorado Imóveis, Alaor Teodoro da Silva.

O condomínio terá dois prédios e mais de 4 mil metros quadrados de área de lazer, com piscinas, quadra de futebol, área verde e salão de festas. As vagas de estacionamento são individuais.

O empreendimento está sendo financiado pela Caixa Econômica Federal e tem previsão de entrega em 18 meses. Para mais informações (44) 4009-2000.

ALCA NETWORK CONCORRE A PRÊMIO DE SEGURANÇA ELETRÔNICA

A Alca Network, empresa com matriz em Maringá, é uma das indicadas ao 2º Prêmio Digital Security. O prêmio conta com 17 categorias, ressaltando os melhores equipamentos do mercado entre câmeras, softwares de videomonitoramento, soluções de RFID e inovação tecnológica para o mercado de segurança eletrônica. A empresa maringaense é finalista em duas categorias: de Melhor Distribuidora de Valor Agregado e Melhor Distribuidora de Volume. Para o diretor comercial da Alca, Guilherme de Mello Barandas, a indicação ao prêmio é resultado do trabalho realizado pela distribuidora de atuação nacional focada em videomonitoramento IP.

O 2º Prêmio Digital Security é promovido pela Revista Digital Security, publicação brasileira especializada em segurança eletrônica. A votação online está aberta desde 1º de março e segue até 16 de abril. O anúncio das empresas vencedoras será feito no em 17 de abril, durante a 8ª edição da ISC Brasil, que acontece em São Paulo. Para votar, basta acessar o www.premio.revistadigitalsecurity.com.br e fazer o cadastro gratuitamente.

NOROESTE GARANTIAS ATINGE R\$ 1 MILHÃO EM OPERAÇÕES

Em funcionamento há pouco mais de um ano, a Noroeste Garantias já ultrapassa mais de R\$ 1 milhão em operações, garantindo 70% do valor das cartas de crédito, com taxas de juros a partir de 0,45% ao mês. A entidade, que pode conceder aval de até R\$ 100 mil por empresa, já soma 60 associados, que são, prioritariamente, micro e pequenas empresas que se beneficiam dos serviços da entidade, como assessoria empresarial e financeira. O presidente da Noroeste Garantias, Ilson Rezende, esclarece que a entidade não realiza empréstimo ou financiamento, mas presta garantias (aval ou fiança) nas operações de crédito dos associados junto às instituições financeiras.

Mais informações sobre a Noroeste Garantias podem ser obtidas pelo telefone (44) 3023-2283 ou pelo www.noroestegarantias.com.br

60 anos
a serviço
das empresas
de Maringá.

A história da ACIM é exemplo a ser seguido. Inspiração para organizações que apostam nos negócios como força do desenvolvimento.



Parceira do SEBRAE/PR, a ACIM não mede esforços na construção de um ambiente favorável ao empreendedorismo e às micro e pequenas empresas, que mais geram empregos e renda. Parabéns à ACIM pelo pioneirismo, pela visão de futuro, pelos projetos ousados e pelo compromisso com as empresas de Maringá. Não é todo dia que se faz 60 anos!



UNIMED MARINGÁ AMPLIA NÚMERO DE CLIENTES

A Unimed Regional Maringá fechou o ano de 2012 com um crescimento de 5% no número de clientes, saltando de 152.223, em 2011, para 160.428. Nos últimos quatro anos, a expansão totalizou 16%. O desempenho da cooperativa, que é a terceira maior em seu setor no Paraná, foi apresentado aos associados em 19 de março em Assembleia Geral Ordinária de prestação de contas.

Walter Fernandes



PROJETO DA RUA SANTOS DUMONT É ENTREGUE AO PREFEITO

O projeto executivo arquitetônico do Programa de Revitalização de Espaços Comerciais da Rua Santos Dumont, no trecho compreendido entre as avenidas São Paulo e Getúlio Vargas, em Maringá, foi oficialmente entregue ao prefeito Carlos Roberto Pupin, em 27 de fevereiro. Participaram da entrega do documento empresários, representantes da ACIM, Sivamar, Codem e Sebrae.

Na ocasião, foi apresentada uma animação do projeto arquitetônico. Pupin disse que tem uma visão otimista do projeto e que o poder público vai contribuir. "Tenho certeza de que esse projeto vai ser um marco para Maringá e, futuramente, esperamos estender a iniciativa para outras ruas do município. A revitalização é uma ação inovadora, válida e que vira um atrativo turístico. Farei os encaminhamentos devidos para viabilizar a implementação do projeto", afirmou.

De acordo com o consultor do Sebrae/PR, Marcelo Wolff, o projeto executivo arquitetônico foi desenvolvido desde o final de 2011 em parceria com o Centro Universitário de Maringá (Cesumar), por meio de docentes do curso de Arquitetura e Urbanismo.



Walter Fernandes

CONSTRUTORA MARINGAENSE INAUGURA SHOWROOM

A maringaense WEGG-CCII inaugurou o primeiro showroom, com 1,3 mil metros quadrados. O objetivo é aproximar o público, bem como apresentar os apartamentos decorados lançados pela construtora.

Segundo o responsável pelo marketing, Nivaldo Dei Tos Júnior, ao longo de 37 anos a WEGG-CCII "em todos os empreendimentos, com execução ou participação direta, proporcionou a mais de 20 mil famílias a conquista de uma unidade habitacional".

A WEGG-CCII está presente no mercado imobiliário no Paraná e interior de São Paulo. Tos Júnior destaca que em 2013 a construtora fará cinco lançamentos de prédios residenciais e loteamentos. Ele acredita que o sucesso da empresa é também devido à certificação da construtora em nível A no Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat, o PBQP-H.

A inauguração do showroom da WEGG-CCI, que fica localizado na avenida Horácio Racanello, foi em 1º de março.

FEIRA DE IMÓVEIS EM ABRIL

De 19 a 21 de abril será realizada a 16ª Feira de Imóveis, no Parque de Exposições Francisco Feio Ribeiro, em Maringá. Com entrada gratuita, o evento terá paralelamente a terceira edição da Casa.com e da Exposíndico. A Casa.com terá mais de mil metros quadrados para exposição de produtos e serviços de arquitetura e decoração, com a participação de cerca de 20 empresas. Durante a Exposíndico haverá palestras para síndicos e administradores de condomínios. A Feira de Imóveis terá mais de 40 estandes para que construtoras e imobiliárias apresentem lançamentos e imóveis disponíveis em carteira. O horário de funcionamento será o seguinte: dias 19 e 20 das 10 às 21 horas e no dia 21, das 10 às 19 horas.



INSPIRAÇÃO.

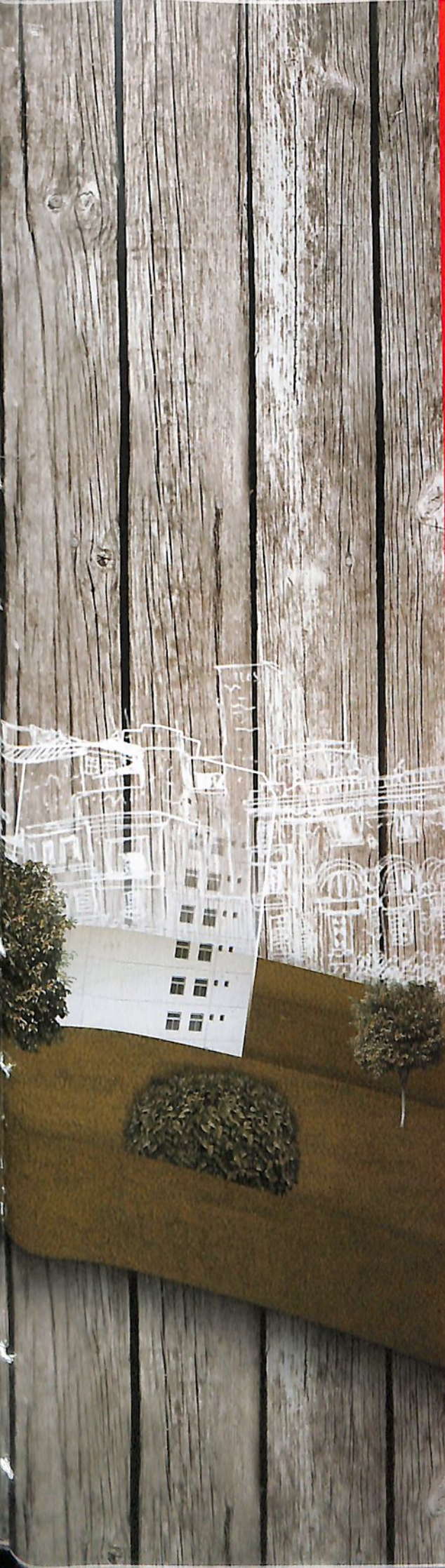


A ATELIER
Seu espaço para criar

CERÂMICA
PORTINARI
Porcellanato é Portinari.

60 años





"Há 60 anos a Acim fomenta o desenvolvimento econômico de Maringá e se apresenta como o melhor ambiente para fazer negócios, promovendo projetos e ações, ligadas aos mais diversos setores. Sempre também em parceria com associações de classe, Câmaras de lojistas, sindicatos e organizações. A parceria entre a Sociedade Rural de Maringá e a Acim é de longa data, justamente porque esta entidade reconhece a eficiência, credibilidade e responsabilidade social da Associação Comercial e Empresarial de Maringá. A Associação não atua somente como um agente de defesa do empresário, ela atua ao lado da comunidade, abraça campanhas que defendem interesses de toda uma sociedade. Existe aqui um incentivo efetivo ao empreendedorismo, que associa-se ao ambiente favorável que traz Maringá. Parabéns Acim por seus 60 anos de trajetória."

Wilson de Matos Silva Filho
Presidente da Sociedade Rural de Maringá

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

A história da ACIM em seis atos

Rubia Pimenta

Há 60 anos, empresários de Maringá decidiram unir forças para criar uma associação que os representasse e lutasse por seus direitos. Inquieta, contundente e firme nos propósitos, a ACIM cresceu e trouxe inúmeros benefícios para a classe.

Hoje a Associação Comercial e Empresarial de Maringá é uma agência que fomenta projetos de desenvolvimento pensando em toda a região. Por sua forte ação em prol da ética empresarial e da gestão pública, tornou-se também uma referência na defesa pela administração voltada para práticas ecologicamente sustentáveis e socialmente responsáveis. Conheça um pouco desta história:

Década de 1950 - ajudando a formar uma cidade

A década de 1950 foi marcada pelo auge da produção de café, o fim do governo Vargas e a ascensão do espírito desenvolvimentista de Juscelino Kubistchek. A Companhia Melhoramentos Norte do Paraná estava urbanizando algumas de suas cidades colonizadas no norte e noroeste do Paraná.

Dezenas de pessoas chegavam diariamente a Maringá em busca de novas oportunidades. Apesar das dificuldades, como falta de estradas, de energia elétrica e esgoto, muitos empreendedores se estabeleceram por aqui. Planejada e bela, rapidamente a cidade atraiu milhares de desbravadores.

Maringá tinha apenas seis anos quando um grupo de empresários se uniu para criar uma entidade para atuar na defesa do empresarial local. Desta forma, nasceu a

Associação Comercial de Maringá, em 12 de abril de 1953. A primeira presidência, que foi eleita no auditório da Rádio Cultura, coube a Américo Marques Dias.

Logo após a fundação, a entidade impetrou um mandado de segurança contra a prefeitura e conseguiu impedir, por meio de uma liminar, o aumento de tributos municipais. A entidade também brigou pela instalação de Agências de Telégrafos, Coletoria Federal, Copel, Banco do Brasil e Usina Diesel Elétrica que serviu como base para a formação da Copel.

A primeira sede foi instalada em salas alugadas no Edifício João Tenório Cavalcante, na avenida XV de Novembro esquina com a avenida Duque de Caxias. As primeiras assembleias foram realizadas no auditório da Rádio Cultura e no

Cine Maringá.

Os primeiros associados foram Américo Marques Dias, Alfredo Moisés Maluf, Manoel Rodrigues da Silva Junior, Jaime Kanebley Filho, Edgard Mello Amaral Camargo, David Rabello, Henrique Andó, Manoel Ribeiro, Nassib Haddad, Jisuji Fujiwara, Boanerges de Oliveira Fernandes, J. Alves Veríssimo, Waldemar Gomes da Cunha, Rodolpho Bernardi, Sadi Nogueira, Victor Ivo Assmann, Alcides Bernardes, Odwaldo Bueno Netto, José Cunha, Emílio Germani e Antonio P. Silva.

Além de Dias, presidiram a ACIM neste período, com vasta colaboração para a entidade, Murilo Macedo (1956/ 58), Alfredo Moisés Maluf (1958), Odwaldo Bueno (1958) e Ermelindo Bolfer (1959/60).

Contar a história da ACIM é contar a história de Maringá, isso porque a trajetória da entidade está intimamente atrelada a do município; diversos foram os episódios em que a associação encabeçou movimentos e lutas que transformaram a realidade da cidade; os benefícios, quase sempre, não se restringiram ao empresariado, mas a toda a comunidade



Na década de 1950 dezenas de pessoas chegavam em Maringá em busca de oportunidades; seis anos após a fundação do município, nasceu a ACIM, cujo primeiro presidente foi Américo Marques Dias



Década de 1960 - uma época de profundas transformações

A década de 1960 no Brasil ficou marcada pela ascensão dos militares ao poder, em 1964, e também por profundas transformações culturais e sociais.

Foi uma época de grande desenvolvimento industrial, com a instalação de multinacionais no Brasil e melhorias na infraestrutura, com investimentos em rodovias, energia elétrica, entre outros. Em Maringá, a década ficou marcada pelo nascimento de uma de suas principais empresas: a Cocamar, fundada em 1963.

A cidade, na época essencialmente agrícola, começava a diversificar sua produção, incluindo além do café, o cultivo de soja e algodão. “Existia uma briga entre os produtores para conseguir vagões e transportar seus produtos, por isso, a melhoria da estrutura ferroviária beneficiou de forma significativa a economia local na época”, lembra Manoel Mário de Araújo Pismel, que presidiu a ACIM entre 1960 e 1962, e também entre 1964 e 1966, em menção ao aumento da capacidade da rede ferroviária, que foi um dos pleitos da ACIM na década anterior.

A ACIM se fortaleceu e começou a se despontar por suas lutas em prol do empresariado, ganhando influência política. Mário Pismel, por sua posição na ACIM, foi procurado por dirigentes militares após o golpe de 1964. “Eles entraram no meu escritório com várias fichas de moradores suspeitos de serem comunistas. Tive que dialogar com os militares e explicar que eram pessoas



inocentes”, lembra. A entidade, no entanto, manteve um bom diálogo com os militares e por conta disso conseguiu fazer reivindicações para a região, que culminou em melhorias em estradas e na rede de energia elétrica.

A entidade foi a primeira associação do Paraná e a segunda do país a montar o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), ainda em 1962, sob a gestão de Emílio Germani. Foi nesta época também que a associação ganhou sede própria. “A Companhia Melhoramentos Norte do Paraná nos cedeu um terreno na avenida Herval, próximo ao cruzamento com a rua Neo Alves Martins. O prédio foi projetado pelo engenheiro Edgar Osterroht”, lembra Pismel.

Ainda nos anos 1960, a cidade começou a esboçar sua vocação para o ensino. Em 1969, após

ACIM foi uma das primeiras associações comerciais do Brasil a criar serviço de proteção ao crédito, que hoje é informatizado

campanha do então presidente da ACIM, Joaquim Dutra e do prefeito Adriano José Valente, com amplo apoio da comunidade maringaense, foi criada a Universidade Estadual de Maringá (UEM), a partir da união de quatro instituições estaduais de ensino superior que já funcionavam na cidade.

Também presidiram a ACIM neste período, trazendo grandes benfeitorias, Victor Ivo Asmann (1965), João de Faria Pioli (1966/67) e Rodolfo Pupur (1967/68).

Década de 1970 - ACIM ajuda a dar os contornos do município atual

O país foi tomado por uma onda de euforia na década de 1970. Os primeiros anos foram marcados por forte crescimento, tanto que a época foi batizada de “milagre econômico brasileiro”. O período também é lembrado pelo êxodo rural. A geada negra do café em 1975 e a consequente mecanização das lavouras de soja e milho retiraram milhares de paranaenses do campo, que buscaram melhores condições nos centros urbanos.

Sidney Meneguetti, presidente da ACIM na gestão 1978-1979, lembra como a cidade cresceu em função do êxodo rural. Por conta disso, a entidade foi uma das grandes incentivadoras da criação de um parque industrial na cidade. Na época, a associação promoveu um seminário sobre o assunto, com a presença do governador Ney Braga. “Com o êxodo rural, a industrialização era fundamental para o salto do município e queríamos firmá-lo como um polo regional de indústria, comércio e serviços. Fomos um dos grandes incentivadores dos Distritos Industriais de Maringá”, conta Meneguetti.

Em 1970, em função da intensa atividade comercial na cidade, o prédio da ACIM passou por uma reforma. Era um sinal de sua fortificação e relevância. Luiz Júlio Bertin, presidente da associação entre 1974 e 1975, ressalta que



Construção da Catedral, cuja obra foi concluída em 1972

o Sindicato do Comércio Varejista em Maringá (Sivamar), só foi criado por conta do apoio da ACIM. “Depois que criamos o Sivamar, ajudamos a reforçar a estrutura sindical de diversos setores empresariais na região”, lembra.

Outra grande discussão em Maringá eram as formas de melhorar a infraestrutura e o paisagismo do município. Foi neste período que surgiram os grandes cartões postais da cidade, como o Parque do Ingá (1971), a Catedral Basílica Nossa Senhora da Glória (concluída em 1972) e a Exposição Feira Agropecuária e Industrial de Maringá, Expofema, criada em 1972,

e que seria mais tarde rebatizada de Expoingá.

A ACIM esteve presente em todas as discussões, ajudando a melhorar questões como o trânsito, já complicado na época, e riscos da linha férrea. Também integrou uma comissão, montada pela prefeitura, para concluir a obra da Catedral.

No final da década, a entidade firmou sua liderança não só no município, mas em toda a região. Neste período, a ACIM também foi liderada, de forma exemplar, por Ubirajara de Araújo Pismel (1970-71), Ermelindo Bolfer (1972-73) e Álvaro Miranda Fernandes (1975-77).

Década de 1980 - lutando por melhorias em uma época de dificuldades

Duas palavras definem a década de 1980 no Brasil: redemocratização e inflação. Em Maringá, a turbulência nacional não passou despercebida: protestos eclodiram pelo direito ao voto e contra os fracassados planos econômicos do presidente José Sarney. Uma manifestação encabeçada pela ACIM ganhou repercussão nacional em 1987.

O primeiro presidente da década foi Josuan Piassi de Moraes, que administrou com louvor a entidade no ano de 1980.

O presidente da entidade entre 1980 e 1981, Atair Niero, lembra que no início da década, a ACIM conseguiu diversos benefícios para a cidade, como a ampliação do número de vagões para escoamento ferroviário da produção agrícola, melhores financiamentos bancários, aumento do número de policiais e a instalação de um escritório da Junta Comercial, que agilizou de forma significativa a abertura de empresas.

Mas um grande debate em Maringá girava em torno da ocupação do Novo Centro, uma vasta área entre as avenidas São Paulo e Paraná, antes utilizada como pátio de manobra da rede ferroviária, estava ociosa. A ACIM foi uma das apoiadoras do Projeto Ágora, concebido pelo arquiteto Oscar Niemeyer. O presidente da entidade entre 1982 e 1983, Raymundo do Prado Vermelho, lembra da discussão: “o projeto era ambicioso, contando com largas avenidas, praças públicas majestosas e amplo espaço de lazer. Naquela época

fomos totalmente favoráveis à sua concretização”. Com a crise econômica, no entanto, a ideia foi abandonada por falta de recursos.

Foi na gestão de Raymundo Vermelho que a sede da entidade foi demolida para que um prédio maior pudesse ser construído. “A ACIM passou por um período difícil. A construtora responsável pela construção entrou em concordata, paralisando as obras. Em sedes improvisadas, a associação reduziu o quadro funcional e os serviços prestados”, lembra. A situação só foi revertida, e a obra concluída, com apoio maciço dos filiados. “Convocamos uma assembleia e os associados compreenderam a proposta. Com isso, conseguimos reforçar o caixa”.

Em 1984, o Brasil se preparava para retomar a democracia. O presidente que assumiu a ACIM neste período, Fernando Henriques, trazia o espírito de renovação, por isso uma de suas principais implantações foi o Conselho da Mulher Empresária e Executiva - hoje ACIM Mulher. “Estávamos entrando num Brasil novo, mas havia valores que impediam que a mulher fosse vista no mesmo nível que o homem. Desde que assumi tinha intenção de abolir essa diferença. A ACIM foi a segunda associação do Paraná a criar o Conselho da Mulher Executiva”, lembra.

Foi na gestão de Henriques que foi implantada a Coordenadoria de Associações Comerciais do Paraná, a Caciner, que englobava as regiões de Maringá, Campo Mourão, Umuarama, Paranavaí,



Show da cantora Angélica, no Estádio Willie Davids, na gestão de Carlos Ajita: promoção comercial ajudou aproximar lojistas da ACIM

Nova Londrina e Guaíra e mais tarde se dividiu em mais duas coordenadorias.

Em 1986, o Brasil registrava taxas de inflação na casa dos 70% ao ano. O empresariado sofria com juros altos e tributos exorbitantes. Foi neste cenário que Alcides Siqueira assumiu a presidência da ACIM. Revoltado com o quadro, ele encabeçou uma série de protestos que marcaram época. “Decidimos realizar pressão no Governo Federal. Enviávamos mensagens às autoridades, por meio de artigos em jornais, outdoors e passeatas. No dia 26 de fevereiro, em 1987 foi realizado o “Dia do Protesto”, quando o comércio todo fechou as portas e saiu em passeata pelas ruas de Maringá, tendo repercussão nacional”, lembra.

O último presidente da ACIM da década foi Carlos Mamoru Ajita. O trabalho dele foi essencial para a estruturação da entidade. Além de informatizar o SPC, ele realizou a Promoacim, primeira campanha para fomentar as vendas do comércio local. Com um show da cantora Angélica, Ajita conseguiu aproximar a entidade dos lojistas e aumentar o número de associados.

Década de 1990 - além de entidade de classe, um órgão de defesa da sociedade

A década de 1990 começou com grandes turbulências financeiras e políticas em âmbito nacional, como o impeachment do presidente Fernando Collor. O plano econômico que ele implantou causou pânico na população. Carlos Ajita, que deixou a presidência da ACIM em 1990, lembra do apoio que a entidade prestou aos empresários. “Quando o plano foi instituído, houve bloqueio do dinheiro depositado em poupanças de pessoas físicas e jurídicas. Foi algo absurdo e inacreditável. A ACIM foi muito demandada para prestar orientação aos empresários, e sempre foi determinante na defesa dos interesses dos associados”, ressalta.

Em conexão com correntes que exaltavam a luta pela ética e transparência pública, a associação começa a estimular propostas que extrapolam a luta pelos benefícios apenas do empresariado. A entidade se torna, então, um órgão que defende ideias que trarão benefícios a toda a sociedade. Um exemplo é o IDR - Instituto para o Desenvolvimento Regional, implantado em 1994, que tem como missão a criação de projetos de desenvolvimento para os municípios do noroeste do Paraná.

A redução do IPTU, uma das bandeiras do segundo mandato de Fernando Henrique (1990 a 1992), foi benéfica para toda a cidade. A associação organizou um abaixo-assinado, com nove mil assinaturas, pedindo desconto de 70% no imposto e nas taxas sobre serviços. O documento foi entregue à Câmara Municipal, dando origem a um anteprojeto de emenda popular,



Movimento 13 de julho, durante gestão de Pedro Granado: protesto contra a crise econômica do país

que foi aprovado pelos vereadores. Na gestão de Henrique também foi criado o Conselho do Jovem Empresário (Copejem).

Nesta época, a entidade procurou estreitar relações com os comerciantes dos bairros. Entre 1992 e 1994, sob responsabilidade de Massao Tsukada, houve a instalação de uma filial da ACIM no Jardim Alvorada. Ele também articulou grandes eventos, como a Feira de Integração do Paraná (Feipar) e a Feira Ponte de Estoque: “eram grandes reivindicações dos empresários”, lembra.

Em 1994 foi implantado o Plano Real, que conseguiu, enfim, reduzir as taxas de inflação. Os altos juros praticados, no entanto, imobilizaram o empresariado, causando estagnação na economia. Pedro Granado, que ocupou a presidência da ACIM entre 1994 e 1995, encabeçou uma manifestação que

questionava esse quadro. “Fizemos o Movimento 13 Julho para protestar contra a situação econômica e, aos poucos, atravessamos a crise, mas não foi fácil. Os comerciantes estavam gritando por causa dos juros exorbitantes, dos impostos altos e vendas muito baixas”, recorda.

Em 1996, houve uma grande mobilização social para pensar os pilares que trariam um futuro sólido para Maringá. 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 da sociedade. “Era preciso uma aproximação maior entre o poder público e o empresariado. A cidade precisava atrair mais investimentos e novas empresas”, lembra Costa Curta. Foi deste movimento que nasceu o Conselho

de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem), criado por lei municipal e que propõe e executa políticas de desenvolvimento econômico.

Nas mãos de Jefferson Nogaroli, entre 1998 e 1999, a ACIM sofreu uma profunda transformação administrativa. “Enxerguei a ACIM como um organismo que tem que ser dividido em dois: metade instituição e a outra metade empresa. A instituição não podia dar prejuízo e a outra

parte tinha que dar lucro, porque se não tivesse lucro, não poderia ter bons executivos”, ressalta. Houve a troca de quase 60% do quadro funcional da ACIM. Um novo organograma interno foi implantado, o que garantiu maior autonomia, agilidade e profissionalização do trabalho.

Na primeira gestão dele foi criado o Sicoob Metropolitano. Com isso, a entidade tornou-se a primeira associação comercial do sul do país a criar uma coope-

rativa de crédito para o setor empresarial, que hoje atua em várias cidades do Paraná – a cooperativa de crédito que começou com R\$ 35 mil de capital inicial, fechou 2012 com R\$ 366,5 milhões em recursos administrados. Nogaroli também reforçou os serviços que beneficiam os lojistas, especialmente o SPC. O trabalho dele trouxe resultados tão expressivos, que em 1999 houve um movimento para mudar o estatuto social da ACIM e permitir a reeleição.

2000 - mais que uma associação, uma agência de desenvolvimento

O terceiro milênio começou com profundas mudanças na sociedade. A estabilidade governamental, o avanço tecnológico e a globalização da economia trouxeram transformações significativas não só na administração das empresas, mas nos valores prezados por toda a sociedade.

A responsabilidade social ganhou força recentemente. O conceito envolve uma gestão empresarial transparente e ética, e a inserção de preocupações sociais e ambientais nas decisões das empresas. E por conta da grande competitividade, as companhias buscam alternativas para se diferenciar.

Em sintonia com os mais modernos conceitos empresariais, a ACIM implantou, em 2002, na segunda gestão de Nogaroli, o Instituto de Responsabilidade Social de Maringá (Fundacim), que tem por objetivo difundir estes conceitos nas em-



Inauguração das novas instalações da ACIM em 2002; a entidade continua no mesmo endereço até hoje

presas, através de eventos, palestras e até curso de pós-graduação. “O empresário é um líder, tem que dar o exemplo, então nada melhor que a Associação Comercial ter um instituto para ajudar a difundir técnicas de responsabilidade social”.

A ACIM também foi uma das incentivadoras da criação da ONG Sociedade Eticamente Responsável (SER), entidade que deu origem, em 2006, ao Observatório Social de Ma-

ringá, cujos voluntários e diretores acompanham licitações públicas. “A ONG veio para despertar a consciência sobre o papel do cidadão frente a temas como a corrupção, elevado gasto público e alta carga tributária”, lembra Carlos Tavares, que presidiu a entidade quando a ONG foi fundada.

Em 2002, com o agravamento dos problemas de segurança em Maringá, a ACIM reativou o Con-

selho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg). O conselho, instalado em 1983, foi o primeiro do gênero no país. “O principal problema na época, que nos motivou a reativar o conselho, foi o início dos sequestros-relâmpagos, que amedrontavam toda a população”, lembra o presidente da ACIM na época, Ariovaldo Costa Paulo.

Fora as entidades mencionadas, também têm espaço garantido no prédio da ACIM atualmente o Instituto Mercosul (órgão de estímulo a exportação), Software By Maringá (desenvolvimento de empresas de tecnologia), o Instituto Proe (que faz uma ponte entre acadêmicos e empresas), a Associação dos Profissionais de Propaganda (APP) de Maringá, a Fomento Paraná, Noroeste Garantias e Instituto Tomodati (entidade de apoio aos dekasseguis). Todas encontram respaldo para o cumprimento de suas finalidades, muitas vezes com aportes financeiro e material.

Por conta de todos os organismos que a ACIM auxilia pensando no progresso da cidade, a entidade extrapolou os limites de uma associação comercial, passando a ser uma agência de desenvolvimento, que cria projetos e estimula o empreendedorismo em Maringá e região.

Melhorias

Com o aumento significativo de associados e de serviços, a ACIM precisou melhorar suas instalações. Em 2002, na gestão de Jefferson Nogaroli, a sede foi transferida para a rua Basílio Sautchuck. Em 2011, na gestão de Adilson Emir Santos, o prédio passou por reformas significativas, com modernização de auditório, sala de eventos, de reuniões, construção da galeria de presidentes, entre outros ambientes.



Votação contra aumento do número de cadeiras no legislativo de Maringá: ACIM foi contra

As campanhas de comércio também foram ampliadas nesta década. Para incentivar as vendas em meses com vendas menores, como fevereiro e março, foi criada uma grande campanha de liquidação, a Maringá Liquida. Em 2008, o evento passou a ocorrer duas vezes no ano, com a segunda edição em agosto ou setembro.

Vida ativa na sociedade

A ACIM teve papel decisivo em diversos debates de Maringá na última década. A entidade foi articuladora da vinda da companhia Gol Linhas Aéreas para Maringá em 2002. Em 2007, nas discussões que buscaram alternativas de revitalização da avenida Brasil, a associação sugeriu mudanças no sistema de transporte coletivo, calçamento para circulação do pedestre, remodelação do aspecto visual – o projeto ainda não foi implantado.

Em agosto de 2009, época em que o mundo foi surpreendido com um surto de contaminação de influenza pelo vírus H1N1, a ACIM defendeu o horário especial para funcionamento do comércio varejista de

maneira a evitar a aglomeração de pessoas no transporte coletivo. Já o surto da dengue em Maringá, mobilizou a entidade, em abril de 2010, em mutirões na região central e em bairros, promovendo a conscientização da população.

Mas foi com o movimento “Diga não ao aumento do número de vereadores” que a ACIM, junto com parceiros, fez uma de suas participações políticas mais importantes dos últimos anos. A ação teve início no segundo semestre de 2011, com a entrega de um manifesto aos vereadores, com as justificativas contrárias ao aumento, entre elas a falta de condições físicas de abrigar mais parlamentares e o incremento da folha de pagamento e despesas – os vereadores decidiram manter em 15 o número de legisladores na sessão de 13 de setembro. “A ampliação, sem considerar o aumento de salário, elevaria em mais de R\$ 4 milhões os gastos com a Câmara, um dinheiro que agora poderá ser utilizado na construção de escolas, creches, saúde e outros benefícios para a população”, disse o presidente da ACIM na época, Adilson Emir Santos.



Walter Fernandes

Os irmãos Lúcio e Cássio Hiratomi e a mãe Diva administram o escritório que leva o sobrenome da família e que foi fundado pelo patriarca; empresa é filiada a ACIM há 49 anos

Associados antigos e fiéis

Sobreviver no mercado por 40, 50 anos é uma conquista tendo em vista a taxa de mortalidade nos primeiros anos de vida de uma empresa. A ACIM tem em seu quadro de associados empresários que não apenas perpetuaram os negócios, como se mantém filiados por décadas.

Entre os associados mais antigos estão dois escritórios de contabilidade, o Hiratomi e o Triunfo (também conhecido como Kojina), e a loja de tecidos e confecções Karazawa, todos filiados há mais de 45 anos.

O responsável pelo escritório Hiratomi era Issao Hiratomi, que veio para Maringá em 1961. Ele adquiriu uma das mais antigas empresas de contabilidade da cidade: o Escritório Comercial Kian, que pertencia a um amigo da família. Após a compra, Issao resolveu mudar o nome do escritório para Hiratomi e se filiou à ACIM em 1964.

Desde sua fundação, a empresa se mantém no mesmo endereço, na avenida Brasil. E com a morte de Issao no ano passado, passou a

ser administrada pelos filhos dele, Lúcio e Cássio Hiratomi.

Lúcio, 50 anos, começou a trabalhar com o pai aos 18 anos. Para ele, o segredo para manter uma empresa por tanto tempo é estar atento às necessidades do mercado. Ele destaca o trabalho da ACIM como divulgadora de boas práticas empresariais. “Fiz diversos cursos que me ajudaram nos negócios”, ressalta.

De office boy a empresário

Outro associado antigo é o escritório de contabilidade Triunfo, mais conhecido como Kojina, localizado desde 1988 na avenida Brasil. O sócio Ailton Luiz Chicati, 59 anos, entrou no escritório como *office boy*, com 14 anos, na mesma época em que a empresa se filiou à ACIM, em 1967. Fundada em 1959 por Antonio Bortoloto e Francisco Moribe, a firma foi vendida em 1970 para Paulo Kojina.

Depois de chegar à gerência e comprar metade da empresa, no ano passado Ailton adquiriu o restante em parceria com o irmão. Ele lembra quando a ACIM era “apenas

uma portinha na rua Neo Alves Martins. Hoje a entidade tem um prédio lindo, que oferece diversos serviços e possui forte representação política”.

A Casa Karazawa, comerciante de tecidos, confecções, cama, mesa e banho, foi fundada por Takashi Yokoyama, que veio de Presidente Venceslau (SP) para abrir o estabelecimento em Maringá e é associada da ACIM desde 1967.

O filho de Takashi, Edson Yokoyama, 53 anos, chegou a Maringá ainda pequeno. “Não havia asfalto, as estradas eram precárias. Demorávamos um dia todo para ir até Presidente Venceslau, hoje faço o trajeto em três horas”.

Edson ressalta a importância do serviço de proteção ao crédito da ACIM, disponibilizado desde 1962. “É uma segurança. Lembro que no começo o serviço era feito por telefone e demorava um pouco. Hoje é tudo informatizado e rápido”. E continua: “a ACIM nos fornece muitas informações, através de palestras, cursos, e sempre está à disposição para esclarecer dúvidas”.

ADEGA BRASIL®

SHOPPING

UM NOVO JEITO DE PRESENTEAR.



APONTE A
CÂMERA DE
SEU CELULAR
PARA O CÓDIGO.

stuff



AGORA VOCÊ TEM MAIS TEMPO PARA COMPRAR.

Nova Loja Adegas Brasil, traz para você um horário flexível de compras, com maior comodidade e conforto.



Quer presentear em grande estilo, vale a pena conferir as novidades que preparamos para você.

Vinhos, Champagnes, Whiskies, Vodkas, Cervejas, Presentes, Adegas e Acessórios.



PARABÉNS ACIM.
ACOMPANHANDO
O CRESCIMENTO
DE MARINGÁ.

ADEGA BRASIL®
SHOPPING

MARINGÁ PARK
SHOPPING CENTER

Av. São Paulo, 1099 Maringá Park, 3º Piso | Tel: 44 3366-2098

O TRABALHO E A IMAGEM DA ACIM, SEGUNDO LIDERANÇAS

Representantes do poder público e classistas opinam sobre os 60 anos da ACIM; os relatos são semelhantes ao enaltecerem empreendedorismo, defesa dos interesses empresariais e da comunidade, sem perder de vista o associativismo e a inovação



O aniversário da ACIM é o testemunho de um Brasil que acredita no seu potencial, que gera riqueza ao fortalecer um ambiente de negócios sólidos, e que também colabora para uma sociedade mais justa, para a criação de empregos e para a geração de renda. (...) Receba então meus afetuosos cumprimentos e meus votos de que a Associação siga contribuindo para o desenvolvimento de Maringá e de toda a região.

Luiz Inácio Lula da Silva | Foi presidente da República do Brasil entre 2003 e 2010



Quero felicitar essa importante Associação, que tem representado os empreendedores da região e acompanhado as mudanças pelas quais nossa economia está passando nas últimas décadas. Além de ser uma aliada do desenvolvimento regional, a ACIM não só reconhece as realidades do Estado, como a diversidade de anseios dos empresários. Nos últimos 20 anos construímos um país com democracia, instituições fortes, consumo crescente, crédito e conquistamos solidez fiscal. Os avanços são resultado de um enorme esforço nacional, que também se deve à criatividade dos empreendedores, que ajudam a dinamizar ainda mais a nossa economia. E a ACIM faz parte desse processo de projeção do Brasil frente às demais economias.

Gleisi Hoffmann | Ministra-chefe da Casa Civil



Congratulo a ACIM pelo importante trabalho realizado ao longo de seus 60 anos. A entidade tem quase a mesma idade dessa próspera cidade, a terceira do Paraná, que foi planejada em 1947 justamente para fortalecer o desenvolvimento econômico na região norte do estado.

Paulo Bernardo | Ministro das Comunicações



Na contramão da crise internacional e das incertezas da economia brasileira, a ACIM consegue unir os associados para gerar a força que supera obstáculos e conquista índices positivos. Parabenizo a ACIM, em nome do presidente Marco Tadeu Barbosa, pelo exemplo de fomento e incentivo aos empresários paranaenses nestes 60 anos de história

Álvaro Dias | Senador



As entidades associativas sempre prestaram inestimável apoio ao desenvolvimento econômico e social do Paraná, estimulando os empresários e suas atividades para, a seu lado, proporcionar melhores condições de vida aos paranaenses. O comércio, obedecendo a ética, é um fator de desenvolvimento. Assim é a vida da ACIM, sem trocadilhos, mas com muitos serviços, produtos e respaldo não só ao progresso de Maringá e aos maringaenses, mas às pessoas de todo o nosso Estado. É uma vida historicamente jovem e exemplar.

Beto Richa | Governador do Paraná



Quero parabenizar os 60 anos da ACIM. Com suas ideias e projetos inovadores, esta importante associação vem colaborando com o crescimento, desenvolvimento e progresso da nossa amada cidade. O trabalho realizado pela ACIM é digno de reconhecimento, por isso, hoje os homenageados são vocês, diretoria, associados, equipe e todas as pessoas que vêm colaborando com uma bonita trajetória. São anos de trabalho ajudando construir Maringá. O meu reconhecimento e carinho a todos vocês. Parabéns!

Cida Borghetti | Deputada Federal



Vemos Maringá crescer e como geradora de fortalecimento está a ACIM. Números que demonstram mais que credibilidade e história, mas quantitativamente o crescimento do setor comercial e industrial, dos empresários, da geração de renda e da sustentabilidade. Tenho orgulho de ter feito parte da diretoria da ACIM e aqui ressalto meus mais sinceros e afetuosos cumprimentos por esta comemoração. Que a ACIM continue sendo o diferencial para Maringá e região.

Edmar Arruda | Deputado Federal



Durante 60 anos a ACIM demonstra seu trabalho gerando desenvolvimento e representatividade ao comércio e indústria de Maringá. Parabéns a todos os diretores e associados que promovem o crescimento e sucesso de nosso município. Muitas conquistas de Maringá se devem aos projetos, conselhos e parcerias da ACIM. Desejo muitos e longos anos de realizações a Associação Comercial e Empresarial de Maringá, que sempre trabalha com comprometimento e dedicação pela nossa Cidade Canção

Luiz Nishimori | Deputado Federal

REPORTAGEM DE CAPA



Ao longo dos seus 60 anos a ACIM tem estado sempre ao lado dos pequenos, médios e grandes empresários de Maringá. É um canal altamente atrativo, visando principalmente proporcionar produtos e serviços aos associados. Num mercado difícil e competitivo como o de hoje, é fundamental grandes parcerias para estabelecer ótimos negócios e resultados. Parabéns pelos 60 anos de parceria com Maringá.

Odilio Balbinotti | Deputado Federal



A história da Associação Comercial e Empresarial de Maringá e da Cidade Canção se entrelaça durante estes 60 anos. Parabéns a ACIM por mais um ano de vida e pelo papel desempenhado no desenvolvimento econômico e social do município, na transparência e fiscalização pública e na construção de uma Maringá cada vez mais justa.

Enio Verri | Deputado Estadual



Parabenizo a ACIM por seus 60 anos de alta qualidade e receptividade. Agradeço a instituição por fortalecer as empresas maringaenses, contribuindo com o desenvolvimento urbanístico, empresarial e social da nossa cidade. A ACIM consegue atingir de forma expressiva as iniciativas e melhorias em seus serviços continuamente. É uma instituição de referência, pois somente uma empresa consolidada chega aos seus 60 anos. Parabéns pelo alto nível de profissionalismo, respeito, e atenção com parceiros e clientes.

Evandro Junior | Deputado Estadual



A história da ACIM se confunde com a de Maringá, daí a importância de mais um aniversário da entidade que representa os legítimos interesses dos empresários, dos empreendedores e da sociedade maringaense. A relevância da ACIM pode ser medida pelos resultados de suas campanhas e posicionamentos em favor do desenvolvimento da cidade e regional. Dessa forma, a ACIM tem consolidado um trabalho que tornou Maringá e região diferenciais no contexto da economia paranaense e brasileira.

Manoel Batista da Silva Junior | Deputado Estadual



A organização empresarial de Maringá resultou na constituição da ACIM, revelando um modelo de parceria entre a iniciativa privada e a gestão pública e, desta forma, constituindo diversas políticas públicas em conjunto, que geraram o desenvolvimento socioeconômico de Maringá. Diante disso, nos levantamos para parabenizar esta entidade em um gesto de gratidão aos seus gestores.

Wilson Quinteiro | Deputado Estadual

Viver com qualidade.
O melhor investimento.

MAISON *Prestige*

ÁREA TOTAL **295m²** **3 SUITES** **3 VAGAS GARAGEM**

ENTREGA: 30/09/2016



■ Av. Prudente de Moraes, 463 | Zona 7



SOLARIS
CLUB RESIDENCE

ÁREA TOTAL **108m²** **2^{ou}3 SUITE DORM.**

ENTREGA: 28/02/2016



■ Rua Garibaldi, 50 | Vila Nova



brisas
Residence Club
Bella Città

ÁREA TOTAL **112m²** **2^{ou}3 SUITE DORM.**

ENTREGA: 30/11/2015



■ Av. Londrina, 934 | Zona 8

VISITE DECORADOS NO SHOW ROOM A.YOSHII:

Av. São Paulo, 2828 (antiga Gurrucaia) | Fone: 3344 1011
Diariamente das 9h às 18h | Inclusive Domingos e Feriados

Vendas:



OPÇÃO
IMÓVEIS

Construção
e Incorporação:



A.YOSHII
ENGENHARIA
Referência de Qualidade



Parabéns a ACIM e a todos aqueles que ajudaram a construir uma das mais inovadoras e respeitadas Associações Comerciais do país. Uma instituição que sempre esteve à frente do seu tempo batalhando pelo desenvolvimento econômico e social da nossa querida Maringá e região. Seus trabalhos e projetos são referências no Paraná e no Brasil. Que esses 60 anos de sucesso sejam os primeiros de uma trajetória de muitas conquistas.

Ricardo Barros | Secretário da Indústria, Comércio e Assuntos do Mercosul do Paraná



A CACB se orgulha de ter entre seus associados uma entidade como a ACIM, que há 60 anos desenvolve importantes trabalhos e oferece serviços de relevância à comunidade. Uma entidade que já consolidou sua contribuição ao desenvolvimento da economia, da sociedade e faz parte da história local, especialmente pela força do comércio e setor de serviços na economia da cidade.

José Paulo Dornelles Cairolí | Presidente da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB)



Ter uma entidade com a representatividade e a força da ACIM é um orgulho aos paranaenses. Precisamos cada vez mais de instituições capazes de representar os empreendedores deste país, pessoas com disposição de correr riscos gerando emprego e renda. A ACIM tem buscado participar das definições de políticas que influenciam a vida não somente do comércio, como também da indústria, da agricultura e serviços por meio de parcerias com as demais entidades do Estado. Parabenizo a diretoria, os funcionários e associados por estes 60 anos de conquistas.

Ágide Meneguette | Presidente do Sistema Federação da Agricultura do Estado do Paraná (Faep)



Nós, da Fiep, temos plena convicção de que o associativismo é um dos principais caminhos para o desenvolvimento de nossa sociedade. A união de empresários em associações, sindicatos e federações representativas potencializa a busca por resultados que, em última instância, transformam-se em benefícios para toda a comunidade, com a geração de empregos e riquezas. Em seus 60 anos de atuação, considero que a ACIM cumpre de forma exemplar esse papel, contribuindo de maneira decisiva para que Maringá seja uma dos municípios mais pujantes do Paraná.

Edson Campagnolo | Presidente da Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep)



Símbolo do empresariado maringaense, ao longo destes 60 anos, a ACIM soube unir e motivar a classe em torno de bandeiras que permitiram o desenvolvimento de Maringá. A inegável importância que a cidade tem hoje no cenário econômico se deve em grande parte ao trabalho realizado pela ACIM. É parceira primordial do Sistema Fecomércio Sesc Senac Paraná, o que demonstra a importância da nossa atividade como geradora de receitas e empregos. Desejo à ACIM muitas outras décadas de sucesso.

Darci Piana | Presidente da Federação do Comércio do Paraná (Fecomércio-PR)



Em 60 anos de atividade, a ACIM tornou-se referência como a casa do empresário em Maringá. A ACIM contribuiu para que a cidade conquistasse lugar de destaque como polo econômico regional do Paraná e do sul do Brasil, com a força do agronegócio, da indústria do vestuário e da prestação de serviços. E a Fomento Paraná, em sua missão de apoiar o empreendedor paranaense, encontrou na parceria com a ACIM um braço forte para sustentar as ações do Banco do Empreendedor na região de Maringá.

Juraci Barbosa Sobrinho | Diretor-presidente da Fomento Paraná



Dedicar tempo e especialmente o conhecimento às causas de interesse da comunidade é uma característica do maringaense. Talvez por isso sejamos uma cidade inovadora, pioneira, unida em torno da construção de uma sociedade cada vez melhor. A ACIM é uma amostra desta união de pessoas em torno de um ideal comum, que em 60 anos construiu uma história de sucesso e exemplo para entidades empresariais de todo o Brasil. Parabéns a cada um que dedicou um pouco de sua vida à nossa ACIM.

Carlos Roberto Pupin | Prefeito de Maringá



A ACIM tem todos os motivos para comemorar 60 anos. A associação se consolidou como referência de união e inovação, mobilizando e participando diretamente dos principais projetos, avanços e conquistas de Maringá. Assim como não podemos falar do nosso passado sem lembrar e destacar a ACIM, também é impossível pensar a cidade do futuro sem a sua Associação Comercial. Muito mais do que parabéns, temos muito a agradecer à ACIM, que se tornou símbolo do associativismo para o desenvolvimento da nossa cidade.

Ulisses Maia | Presidente da Câmara Municipal de Maringá



Comemorar os 60 anos da ACIM é contar um pouco da história econômica de Maringá. A maior Associação Comercial vinculada ao Sistema Faciap é motivo de orgulho para seus associados e a sociedade em geral pela luta constante em promover o desenvolvimento do município, tanto pelos produtos e serviços oferecidos com competência, quanto pela atuação institucional perante os desafios da economia.

Rainer Zielasko | Presidente da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado do Paraná (Faciap)



Nesses 60 anos de história a ACIM se consolidou com uma das mais importantes associações comerciais do interior do Brasil. Em todos os momentos marcantes da história de Maringá a ACIM sempre se posicionou como uma entidade de vanguarda, sugerindo, cobrando e, o principal, dando o exemplo. Ao se transformar em uma agência de desenvolvimento, a ACIM se consolidou como a principal entidade fomentadora da atividade econômica, reconhecida no Paraná e em todo o país.

Jefferson Nogaroli | Presidente do Sicoob Central Paraná



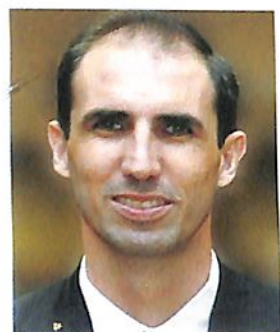
Nossa Maringá é internacionalmente reconhecida pela qualidade de vida e por ser referência em um modelo de cidade que agrega valores humanos e desenvolvimentistas. Mas tudo isso é fruto de um árduo trabalho de décadas, liderado por pessoas e instituições capazes de promover transformações sólidas. A ACIM é uma dessas instituições. Por isso, desejo muitas graças e bênçãos a todos os colaboradores desta valorosa Associação.

Dom Anuar Battisti | Arcebispo de Maringá



A Opem sente-se honrada em participar do 60º aniversário de tão conceituada associação. É redundância dizer que a ACIM tornou-se importante alavanca para o crescimento e desenvolvimento de Maringá. Desde os 75 empresários que a fundaram, em 1953, até hoje com todos os seus empreendedores, a ACIM se tornou uma espécie de coluna dorsal da cidade, e quiçá uma das maiores e mais conceituadas associações de comércio e industriais de todo país.

Nilton Tuller | Presidente da Ordem dos Pastores Evangélicos de Maringá (Opem)



Não há como falar de Maringá sem falar da ACIM, e não podemos mencionar associativismo, representatividade local ou regional, pioneirismo, competência, gestão sem nos remeter a ACIM. Registramos nosso imenso agradecimento a ACIM por ter escrito a história do associativismo em nossa região e em nosso Estado, por ter colaborado por décadas para construção de uma classe empresarial mais unida, por ter acreditado que é possível mudar o local onde vivemos. A Caciner se orgulha de ter nascido dentro da Associação Comercial.

Jean Flávio Zanchetti | Presidente da Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais do Norte e Noroeste do Paraná (Caciner)



A ACIM é uma das mais atuantes entidades empresariais de nosso Estado. Destaca-se como instrumento de integração da comunidade com a área de segurança pública e tem sido grande incentivadora na capacitação e aperfeiçoamento dos nossos profissionais. Chega aos 60 anos mais fortalecida como a grande incentivadora do desenvolvimento do comércio e da indústria de Maringá, explorando e evidenciando todo o seu potencial. Parabéns ACIM pelos 60 anos de dedicação e trabalho.

Tenente Coronel Antônio Roberto dos Anjos Padilha | Comandante do 4º Batalhão da Polícia Militar (BPM)



Quando aquele grupo de empresários reuniu-se em 12 de abril de 1953, provavelmente, tinha em mente assegurar o progresso de suas empresas através de uma entidade que defendesse seus interesses, mas que atuasse em prol do desenvolvimento econômico de Maringá. O que eles não imaginavam é que seus sucessores iriam transformar a ACIM numa instituição de gerenciamento e organização da cidade. A entidade ainda mantém o DNA de criação, mas sua participação construtiva em vários segmentos deu-lhe credibilidade em nível nacional, e respaldo para agir com legitimidade em defesa de Maringá.

Osnildo Carneiro Lemes | Delegado-chefe da 9ª Subdivisão Policial (SDP) de Maringá

Há 60 anos a ACIM lhe ajuda com mais conteúdo e parcerias para seu negócio

Parceria que dá certo

Plano de Saúde
Essencial

Essencial para sua vida, essencial para sua empresa.

Exclusividade Unimed Maringá e ACIM

Empresas
a partir de:

4

beneficiários

Representante de Vendas Autorizado:

Ânima Saúde LTDA - (44) 2101 7600

Av. Tiradentes, 1008 Maringá - PR

ANS - n.º 371254

Para demais condições de contratação do Plano Essencial consulte nosso representante de vendas autorizado.

ACIM

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

Unimed 

Maringá

REPORTAGEM DE CAPA



A ACIM é uma entidade modelo no Brasil. Sempre teve diretorias empenhadas em oferecer ferramentas úteis para os empresários, mas o trabalho extrapolou a defesa dos interesses classistas. A entidade se envolveu em assuntos de interesse político e pautou sua atuação na defesa do desenvolvimento econômico e social da comunidade. Parabéns pelas conquistas.

Aparecido Queiróz | Presidente da Associação das Micro e Pequenas Empresas de Maringá e Região (Micromar)



Com representatividade, firme atuação e a visão empreendedora de seus dirigentes, a ACIM consolidou-se como referência setorial no país e se coloca entre as entidades que contribuem de forma decisiva para as grandes conquistas de Maringá. Por isso, ao celebrar seis décadas de fundação, é merecedora do reconhecimento de todos aqueles que desejam o melhor para a cidade e sua gente. Parabéns!

Luiz Lourenço | Presidente da Cocamar



Para o Sinduscon-NOR/PR, a ACIM é a principal entidade representativa da sociedade organizada de Maringá, já que ela abrange todos os setores da economia. Ao longo de sua rica história, a associação tem cumprido com sua missão de contribuir com o desenvolvimento da nossa cidade, tanto na concessão de benefícios diretos aos empresários, quanto na cobrança de projetos e ações das classes políticas e órgãos públicos.

Mauro Carvalho Duarte Junior | Presidente do Sinduscon-NOR-PR



A ACIM é mais do que uma representante dos empresários maringaenses. Ela se tornou uma importante representante da nossa cidade em todo o país. É uma entidade da iniciativa privada que ganhou o respeito de toda sociedade e muitas vezes é referência para projetos públicos. Ela é motivo de orgulho para todos os maringaenses. Sessenta anos são pouco tempo para o muito que a ACIM já fez por Maringá. Tenho certeza que ela continuará sendo um braço importante de organização da nossa sociedade.

Téo Granado | Vice-presidente regional do Secovi Paraná



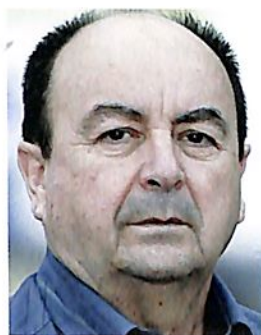
A Associação Comercial tornou-se, ao longo dos anos, agente fomentador do desenvolvimento da cidade, apoiando os mais diversos setores da atividade empresarial. O Sivamar orgulha-se de ser parceiro de longa data da ACIM em vários projetos importantes não só para o crescimento e fortalecimento do comércio, como também da nossa comunidade. Ao longo de seus 60 anos de história, a ACIM consolidou, por meio de sua atuação, a posição de entidade de destaque, exemplo do poder de organização da sociedade maringaense.

José Rubens Abrão | Presidente do Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar)



A OAB – subseção de Maringá congratula-se com a ACIM pelos seus 60 anos de lutas pela defesa, amparo e orientação dos seus associados, transcendendo também os objetivos estatutários, para alcançar as ações de interesse da sociedade, com a sua extensa pauta de relevantes serviços. Sempre moderna e dinâmica, a ACIM se destaca como uma das sociedades organizadas mais importantes de Maringá, com grande participação no desenvolvimento regional. Parabéns aos gestores e associados.

Airton Martins Molina | Presidente da OAB Subseção de Maringá



Além de a ACIM ser comprometida com os empresários, para nós, do Conseg, a Associação Comercial é a prova de que uma entidade empresarial pode extrapolar seu trabalho investindo em segurança pública e no desenvolvimento social. Primeiro conselho de segurança do Brasil, o Conseg Maringá ganhou nova forma de trabalho graças a ACIM, que garantiu a credibilidade e o espaço físico necessários para ajudarmos a manter os índices de segurança da cidade em níveis toleráveis.

Antonio Tadeu Rodrigues | Presidente do Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg)



Não há como dissociar a história da ACIM e de Maringá. Foram apenas seis anos entre a criação do município e da Associação Comercial. Não tenho dúvidas, e os fatos comprovam isso, de que o desenvolvimento de Maringá está intrinsecamente ligado à entidade. Parabéns aos empreendedores que ajudaram a escrever esta história, e que estão ajudando a escrever a história do Codem, criado por iniciativa do Movimento Repensando Maringá, que teve a ACIM como uma das idealizadoras.

José Carlos Valêncio | Presidente do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem)



O reconhecimento que a Associação Comercial de Maringá tem alcançado é o resultado da soma de esforços reunindo pessoas visionárias e sonhadoras com uma sociedade dinâmica e empreendedora, mas sintonizada com o tempo. Muitas das ferramentas aplicadas pela ACIM em prol do planejamento e do desenvolvimento de projetos tiveram a colaboração de profissionais formados ou atuantes na UEM, demonstrando que a academia e a iniciativa privada podem caminhar juntas em prol da coletividade e da justiça social.

Júlio Santiago Prates Filho | Reitor da UEM e
Neusa Altoé | Vice-reitora da UEM



A história da ACIM se funde com a história de Maringá porque ela foi fundada em 1953 pelos empresários pioneiros fundadores desta cidade. Eles enfrentaram a selva densa e rude de nossa região, abrindo picadas, fazendo carreadores e estradas. Aqui fincaram as primeiras estacas e construíram os alicerces de nossa bela Maringá. Parabéns ACIM e parabéns Maringá pela visão empreendedora e futurística de seus fundadores.

Wilson de Matos Silva | Reitor do Centro Universitário de Maringá (Cesumar)



Há 60 anos a ACIM fomenta o desenvolvimento econômico de Maringá e se apresenta como o melhor ambiente para fazer negócios, promovendo projetos e ações, ligadas aos mais diversos setores. Sempre também em parceria com associações de classe, sindicatos e organizações. A parceria entre a Sociedade Rural de Maringá e a ACIM é de longa data, justamente porque esta entidade reconhece a eficiência, credibilidade e responsabilidade social da Associação Comercial e Empresarial de Maringá.

Wilson de Matos Silva Filho | Presidente da Sociedade Rural de Maringá (SRM)



A Associação Comercial e Empresarial de Maringá é, desde sua fundação, a entidade que representa de forma mais abrangente a classe empresarial. Sua atuação, seus projetos e realizações servem de fonte de inspiração para entidades de todo o Brasil. Nós, do Sicoob Metropolitano, temos uma dívida de gratidão com a ACIM, que patrocinou nossa constituição. Esta ligação está eternizada na conta corrente 001 pertencente à ACIM. Parabéns e que esta trajetória de sucesso perdure por muitos anos.

Luiz Ajita | Presidente do Sicoob Metropolitano



Representante autêntica, independente e fiel depositária dos ideais da livre iniciativa e dos empresários, a ACIM comemora 60 anos sem auxílio financeiro do governo, sobrevivendo e se impondo apenas a partir de suas próprias forças e do esforço de dirigentes, colaboradores e associados. Defensora dos direitos e interesses da classe empresarial, sobrevive mantendo a tradição de não transigir seus princípios e ideais e lutar por valores fundamentais para a sociedade como ética, família e patriotismo. A ACIM tem os pés firmados no passado e olhos no futuro.

Orlando Chiqueto Rodrigues | Presidente do Sindicato dos Contabilistas de Maringá (Sincontábil)



A Sociedade Médica de Maringá parabeniza a ACIM pelos 60 anos. A ACIM é uma das mais importantes, se não a mais importante associação, no sentido de resgatar e implementar ações de cidadania não só na área empresarial ou comercial, mas em todas as atividades da comunidade, inclusive na área da saúde. Desejamos que tão importante entidade continue sua atuação, trazendo para Maringá e Região qualidade de vida.

Kemel Jorge Chammas | Presidente da Sociedade Médica de Maringá



Este é um momento especial de comemoração, reconhecimento e agradecimentos. A Associação Comercial e Empresarial de Maringá, ao longo de sua existência, tem prestado relevantes serviços aos seus associados e à comunidade, contribuindo de forma decisiva para o progresso e o desenvolvimento de nossa querida Maringá. Parabéns a todos que fizeram e fazem esta história.

Fabia dos Santos Sacco | Presidente do Observatório Social de Maringá

TÁ DE PARABÉNS. MESMO!

Pra quem ganha o pão na base da criatividade e da estratégia, ver uma entidade completar 60 anos inovando todos os dias é, no mínimo, o máximo.

ACIM, a FACTORY tem muito orgulho de fazer parte deste grande case de sucesso.

60 anos ao lado
de quem inova



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

FACTORY|TOTAL

factorytotal.com

Maringá 44 3354 9914
Curitiba 41 4063 9214
São Paulo 11 4063 4014

Consumidor em mutação

Se antes o consumidor tinha poucas marcas a escolher numa prateleira, hoje ele tem vários canais de compra, marcas disponíveis e perfil tão diversificado que as empresas precisam falar com vários públicos; na era da tecnologia, especialistas e empresários falam sobre tendências de consumo

Rosângela Gris

Nos últimos anos a sociedade ficou mais conectada, mais rica, mais velha, mais próxima e mais rápida. Mudou a forma de se relacionar com a entrada da internet nos lares - e celulares. Muito disso tem a ver com a tecnologia, mas não só. Houve mudanças também no nosso comportamento, na maneira como nos divertimos e consumimos. “Os últimos anos foram de transformações sem precedentes na história da humanidade nas áreas econômica, política, social e, especialmente, de consumo”, afirma o publicitário e professor do Núcleo de Ciências do Consumo Aplicadas da ESPM de São Paulo, Fábio Mariano Borges.

Segundo o especialista, fenômenos tecnológicos de impacto global - com amplo destaque para a internet - modificaram o comportamento do consumidor e estimularam modelos de negócios emergentes. O novo consu-

midor é um usuário conectado, que gosta de consultar detalhes dos produtos, comparar preços, trocar opiniões com amigos e se relacionar com a marca independentemente de onde esteja: na loja, no computador ou via celular. O desafio é acompanhar e compreender o perfil do “cliente mutante” e, conseqüentemente, os efeitos dinâmicos que são criados dentro dos modelos de segmentação tradicionais.

O impacto da experiência digital nos hábitos de consumo do usuário é tão significativo que alterou a forma como a tomada de decisão ocorre em ambientes físicos. Um dos fatores que contribui para isso são as pesquisas de preços instantâneas, possibilitadas pelos adventos tecnológicos, que aumentam o poder de barganha do consumidor. Utilizando plataformas digitais, o cliente consegue fazer uma busca rápida por preços mais competitivos e assim negociar o mesmo produto, simultaneamente, com



Walter Fernandes

duas ou até mais lojas. E não raro, segundo Borges, há aqueles que, auxiliados pela interatividade, consultam parentes ou amigos antes de fechar negócio.

Por outro lado, estudos apontam que os consumidores continuam a demonstrar propensão para tocar, sentir e visualizar produtos na loja física, porém sem perder os benefícios de poder escolher, compartilhar e adquirir em um ambiente virtual. “O mesmo consumidor que está atrás da praticidade da venda online ou numa banca de conveniência que se encaixa na sua rotina de compromissos profissionais e domésticos, em outro momento pode querer desfrutar de uma experiência prazerosa de ir às compras em ambientes modernos e aconchegantes, de preferência



Marcelo Bortolucci e o pai, Estevam: quando o empresário abriu a Cofebral Máquinas e Equipamentos, em 1970, "internet era algo impensável"

cliente", diz o professor da ESPM.

Diante da inconstância do consumidor a solução apontada por Borges às empresas é tornar-se onipresente "atacando" em diferentes frentes. Ele cita os exemplos de multinacionais como a Nestlé e O Boticário que resgataram até a figura do vendedor de porta em porta para estar mais perto do cliente. "Estamos falando de marcas conceituadíssimas, com grande entrada no mercado, mas que nem por isso estão imunes às mudanças nos cenários econômicos e de consumo. Isso reafirma a constante necessidade de atualização e inovação por parte das empresas, independente de tamanho, público-alvo ou segmento", alerta o publicitário.

Antiga, mas moderna

Essa necessidade de inovação a que se refere Borges há tempos foi assimilada pelo empresário Estevam Bortolucci. Quando deixou a condição de empregado e tornou-se sócio de uma loja de ferragens no início da década de 1970, ele

com atendimento personalizado. São comportamentos distintos adotados por conta das circunstâncias que exigem, obviamente,

percepção e preparo do empreendedor para potencializar as interações em ambientes reais e virtuais de acordo com as necessidades do

A equipe do Escritório de Advocacia César Eduardo Misael de Andrade – CEMA parabeniza a Associação Comercial e Empresarial de Maringá pelos gloriosos 60 anos e se orgulha de fazer parte desta história como parceiro da entidade há 16 anos. Parabéns ACIM!

César Eduardo Misael de Andrade
Elaine Maria Sfasciotti de Andrade
Hugo Daniel Sfasciotti Franco
Leonardo A. Sfasciotti Franco
Ederson Rodrigo Manganoti
Patrícia Marchi Marin
Genivaldo Paranhos da Silva
Débora Bosque Contieri
Juliana Marçal Natali
PaulaYumi Kido


CÉSAR EDUARDO MISAEL DE ANDRADE
ADVOCACIA

16
ANOS
DE
PARCERIA

Escritório de Advocacia
César Eduardo Misael de Andrade
& Advogados Associados S/C LTDA
Av. XV de Novembro, 618 - Salas 01/04
CEP 87.013-230 - Maringá-PR
Tel. 44 3226-1451

www.acim.com.br



Walter Fernandes

Com uma boa ideia, mas sem recursos, Marcos Antônio Bassoli apostou numa start-up: “não há limites territoriais para os nossos produtos e serviços”, diz o empresário de softwares

não vislumbrava a possibilidade de um dia comercializar seus produtos em uma rede virtual. “Naquele tempo a internet era algo impensável”, recorda o proprietário da Cofebral Máquinas e Ferramentas, empresa familiar com duas lojas físicas e uma virtual. Passadas quatro décadas, ele admite ter dificuldade em imaginar o mundo atual sem a tecnologia que revolucionou as relações interpessoais e comerciais.

Desde 2011, os cerca de sete mil itens que lotam as prateleiras da matriz, localizada na avenida Brasil, e da filial, na avenida Morangueira, também estão disponíveis em um site, onde os consumidores encontram os produtos devidamente especificados, valores, condições de pagamento, promoções e até orientações sobre o uso.

Bortolucci define a entrada da Cofebral no mercado virtual como

estratégia de competitividade – e também de sobrevivência. “A internet é uma ferramenta importante não só para vender, mas também para atrair e conquistar clientes. O nosso site é visitado por muitas pessoas que não fazem compras online, mas utilizam a facilidade da internet para analisar os produtos e comparar preços antes de vir até uma das lojas para fechar a compra”, relata o empresário. “Outros são atraídos pelos treinamentos e orientações técnicas disponibilizados através do nosso blog e das redes sociais”, complementa Marcelo Henrique dos Santos Bortolucci, braço direito do pai na administração do negócio e responsável por “alimentar” o blog “O mundo das ferramentas” e as páginas da Cofebral no Twitter, Facebook, Orkut e YouTube.

O investimento em tecnologia e em marketing virtual é apenas

a mais recente das estratégias adotadas por Bortolucci para manter a curva de crescimento do empreendimento. Transformar uma pequena loja de ferragens, fundada abril de 1970, em uma empresa bem-sucedida na atual conjuntura, com previsão de faturamento anual de R\$ 1,5 milhão em 2013, exigiu muito suor, pulso firme e, em determinadas situações, ousadia. Em 2008, após um ano de planejamento, a Cofebral se preparava para expandir a atuação quando a economia mundial estremeceu por conta da crise na Europa. O cenário desfavorável não foi suficiente para fazer Bortolucci recuar do projeto de abrir a filial na avenida Morangueira e dar à clientela mais uma opção de compra. “Naquela hora a experiência do meu pai falou mais alto”, comemora Marcelo, responsável por gerenciar a nova loja.

Explorando a tecnologia

Enquanto uns se adaptam às mudanças impostas pelos fenômenos tecnológicos, outros exploram as oportunidades de modelos de negócios emergentes, como o programador de sistemas Marcos Antônio Bassoli, que há quatro anos tinha uma ideia na cabeça e nenhum dinheiro no bolso para executá-la. Hoje, ele é proprietário da Gileade Sistema Ltda, um caso de empresa *startup* com sede em Maringá - estruturada em parceria com a DB1. Segundo a Associação Brasileira de Startups, é classificada como tal, uma empresa com base tecnológica e modelo de negócio escalável, que possui elemento de inovação e opera sob uma condição de incerteza. Essas empresas, geralmente recém-criadas e em fase de exploração do mercado, podem virar uma ideia fracassada, ou se tornar um sucesso em pouco tempo, o que parece ser o futuro da empresa maringaense. Desde que entrou no mercado, a Gileade Sistema conquistou uma



TENDÊNCIAS DE CONSUMO

MULTIMARCAS
Antes restritas a um ou duas marcas, hoje ao sair às compras o consumidor encontra as prateleiras abarrotadas de opções de um mesmo produto

PESQUISA DE PREÇOS
A comparação de preços é uma característica forte entre os brasileiros e as plataformas digitais facilitaram, e muito, essa tarefa. Com apenas alguns cliques, o consumidor consegue fazer uma pesquisa detalhada dos valores praticados no mercado, inclusive em lojas de outras cidades e até mesmo estados

MULTICANAIS DE VENDAS
Para atender ao consumidor onde, quando e como ele quiser, as marcas devem seguir a tendência de um comércio multicanal e disponibilizar produtos em todos os meios de venda como e-commerce, loja física, telefone, catálogos e mobile commerce

Fonte | Fábio Mariano Borges, professor do Núcleo de Ciências do Consumo Aplicadas da ESPM de São Paulo

@wvainer



VIVACE

RESIDENCE CLUB

As melhores condições de pagamento

Aptos com 2 ou 3 quartos

Obras iniciadas

ao lado do Bosque II

Preferente a unidade 102 torre Taboana. Consulte condições de pagamento. Poderá ser alterado sem aviso prévio. Incluem pagamentos ilustrativos. Móveis e utensílios serão entregues conforme o memorial descritivo e relação de equipamentos e decoração.

PARQUE AQUÁTICO

TERRENO COM MAIS DE 23.000 M² SENDO 10.000 M² DESTINADOS À ÁREA DE LAZER

APARTAMENTOS A PARTIR DE R\$ 237,368.57*

Vendas **SILVIO WATA**

Realização e construção **GRAUNA** CONSTRUÇÕES

(44) 3269-2000
vivaceresidence.com.br
Av. Itororó, 1326

VIVACE RESIDENCE CLUB

@GraunaConst
/graunaconstrucoes

www.acim.com.br

carteira de mais de 70 clientes espalhados pelo Brasil e até mesmo no exterior. Para os próximos dois anos, a meta é atingir 500 igrejas, independente de religião.

O projeto da Gileade Sistemas surgiu durante uma visita do idealizador a uma igreja evangélica no Rio de Janeiro. No período em que esteve por lá, Bassoli se deparou com uma grande demanda de trabalho administrativo realizada manualmente que, de acordo com os seus conhecimentos de informática, poderia ser agilizada por um software. De volta a Maringá, ele começou a trabalhar no desenvolvimento daquele que viria a ser o Gileade Connect e concluiu o software em parceria com a DB1. O sistema permite o gerenciamento da contabilidade da igreja, dados cadastrais dos fiéis, agenda de eventos, frequência e notas de cursos e seminários, e cadastros dos participantes e horários das reuniões das células.

A empresa disponibiliza ainda o Gileade Web, que trabalha em conjunto com o Connect permitindo a integração de líderes de grupos com a igreja. Bassoli explica que o suporte técnico é feito, em 90% dos casos, via internet já que a *startup* fica em Maringá e tem clientes no Paraná, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Minas Gerais, Espírito Santos, Bahia e até em Portugal. “Temos um público segmentado, porém com inúmeros clientes potenciais no Brasil e exterior. Não há limites territoriais para os nossos produtos e serviços”, analisa o empresário, que escolheu a internet, principalmente o Google, e feiras como canais de divulgação da Gileade Sistema.



Walter Fernandes

Diz o publicitário Walter Thomé Júnior, da Sol Propaganda: “a comunicação é feita para quem tem poder de consumo, e atualmente esse grupo é muito diversificado no país”

Mercado publicitário “ganha” novo público

No Brasil, um grande contingente populacional deixou a pobreza e formou uma base de consumidores mais exigentes e sofisticados. Para o publicitário Walter Thomé Júnior, proprietário da Sol Propaganda, o surgimento de uma nova classe econômica – a chamada classe C – mexeu com a publicidade ao ampliar o mercado de venda de marcas tradicionais e obrigar as empresas a buscar uma nova linguagem para se comunicar com ela.

“A comunicação é feita para quem tem poder de consumo, e atualmente esse grupo é muito diversificado no país. Hoje, por exemplo, o mercado imobiliário está acessível a uma parcela da população que há cinco ou seis anos não tinha condições de adquirir um imóvel. Para chegar até esse público é preciso entender como a classe média toma a decisão de compra”, diz o publicitário.

Há quase 40 anos atuando no mercado publicitário de Maringá, Thomé Júnior está acostumado a estudar públicos novos e tendências. Segundo

ele, recentemente, estudos sobre a receptividade da comunicação revelaram a influência de vários aspectos na hora do consumidor tomar a decisão de compra. “O ato de comprar não é apenas racional como se imaginou por algum tempo. Ele envolve emoções e sentimentos pela aquisição dos bens desejados. Essas informações mudam o jeito de se fazer propaganda”, define o publicitário.

Outro acontecimento impactante no mercado publicitário são as inovações tecnológicas, que alteraram a maneira de fazer e produzir propaganda, abrindo nichos de mercado dentro da publicidade.

Sobre as mídias utilizadas pelo mercado publicitário, Thomé diz que a internet vem ganhando espaço entre os principais canais de comunicação da publicidade, porém ainda sem o mesmo apelo e resultados da TV aberta. O publicitário reconhece que a televisão é o meio de comunicação mais caro para a veiculação de propagandas, gasto esse, segundo ele, que se reverte em resultados positivos. ■

**CONHEÇA A TRAJETÓRIA
DA INOVAÇÃO ATRAVÉS
DA LINHA DO TEMPO DA ACIM,
DESDE SUA FUNDAÇÃO
ATÉ OS DIAS ATUAIS.**

60 anos
ao lado
de quem inova

ACIM

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ



Américo Marques Dias 1953 - 57



Murilo Macedo 1957 - 58



Alfredo Moisés Maluf 1958



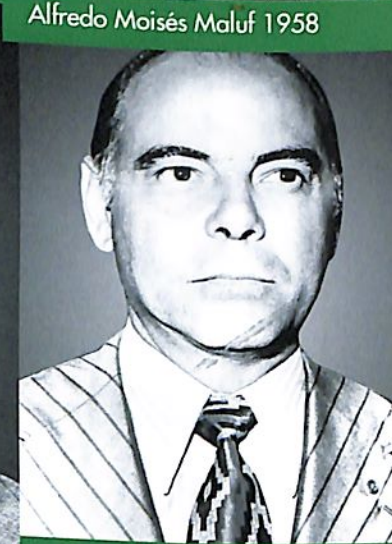
Odwaldo Bueno Netto 1958



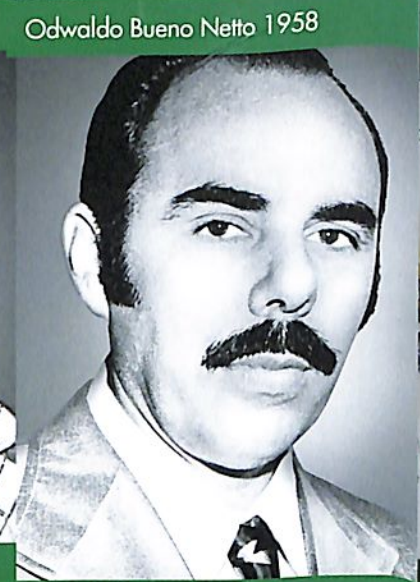
João de Faria Pioli 1966 - 67



Rodolfo Purpur 1967 - 68



Joaquim Dutra 1968 - 69



Ubirajara de Araújo Pismel 1970 - 71



Atair Niero 1980 - 81



Raymundo do Prado Vermelho
1982 - 83



Fernando Henriques
1984 - 85 | 1990 - 92



Alcides Siqueira Gomes 1986 - 87



Jefferson Nogaroli 1998 - 02



Antônio Fermenton 2001



Ariovaldo Costa Paulo 2002 - 06



Carlos Tavares Cardoso 2006 - 08

da Coop
mais
deira

guida

Conselh
Serviç

êmio
do An



Ermelindo Bolfer
1959 - 60 | 1968 | 1972 - 73



Manoel Mário de Araújo Pismel
1960-62 | 1964 - 66



Emilio Germani 1962 - 64



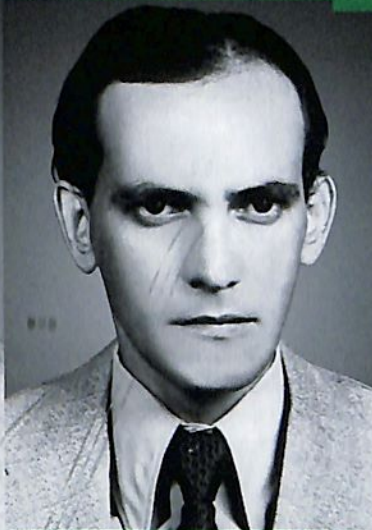
Victor Ivo Assmann 1965



Luiz Júlio Bertin 1974 - 75



Álvaro Miranda Fernandes 1975 - 77



Sidney Meneguetti 1978 - 79



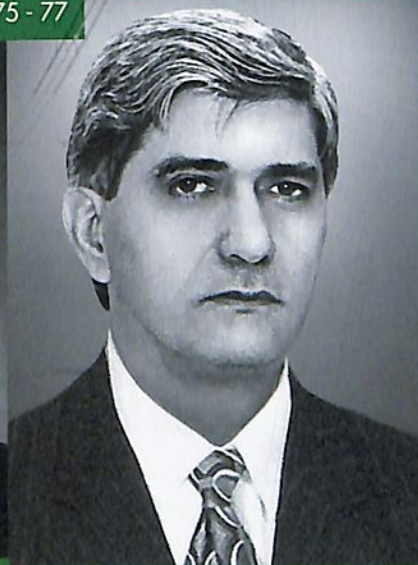
Josuan Piassi de Moraes 1980



Carlos Mamoru Ajita 1988 - 89



Massao Tsukada 1992 - 94



Pedro Granado Martines 1994 - 96




Hélio Edys Delmull Costa Curta
1996 - 98



Adilson Emir Santos 2008 - 12

60 anos ao lado
de quem inova



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE MARINGÁ

ACIM mulher

É constituído o Conselho da Mulher
Empresária e Executiva de Maringá
(ACIM Mulher)

Constituição do Conselho de
Desenvolvimento Econômico
de Maringá (CODEM)



1992 Realizada a 1ª Feira
Ponta de Esteque



Formação da Coope
Crédito que, mais
aderiu à bandeira S



1ª Ed. da
Maringá Líquida



1989 Organizada a campanha
comercial "Promoacim"



1996 Surge o Concurso de
Decoração de Natal



1998 Campanha
Maringá Vai Ganhar
Vote para Deputado



1999 Criação do Conselho
Comércio e Serviços

1993 Homenagem a todos
os ex-presidentes

1990

Combate aos juros
promovidos pelo
Governo Federal

1991 Movimento contra
o aumento do IPTU

1995 Primeira pesquisa do índice
de satisfação dos associados
com a ACIM

1999 1ª Ed. do Prêmio
Empresário do Ano

1987 Nasce o Prêmio
ACIM de Jornalismo



1994 Movimento
Repensando Maringá



1997 Reestruturação
do site da ACIM



Constituído o Conselho
Permanente do Jovem Empresário
de Maringá (COPEJEM)

1990

COPEJEM
Conselho Permanente do Jovem Empresário de Maringá

Revista da ACIM
passou a ser colorida



**Instituto
MERCOSUL**
Maringá - PR - Brasil
Sua ligação com o MUNDO...

Instituto Mercosul
passa a operar



rativa de
de,
COOB

2002

Inauguração da atual sede da ACIM, na Rua Basílio Sautchuk



Realizado o evento de 50 anos da ACIM

2003

O auditório da ACIM é nominado Ângelo Planas



Fomento para ampliação da malha aérea

2002

Criado o Instituto de Responsabilidade Social (FUNDACIM)

Participação na Lei Geral das micro e pequenas empresas

ACIM passa a iluminar a cidade no período natalino

Apoio a encenação da Paixão de Cristo

Surge o Jornal da ACIM

2005

Constitui-se a Sociedade Garantia Crédito, que mais tarde adota o nome Noroeste Garantias



2006



Lançamento do Livro "O Sonho se faz ACIM"

2006

2000

2000 / 2001

Projeto ACIM Faz História

GVT é instalada em Maringá

2002

O Centro de Capacitação da ACIM é reorganizado

Nasce o PROE



PROGRAMA DE COMPLEMENTAÇÃO EDUCACIONAL

2003

Sala do Empreendedor BB Cooperfat

1º Ed. da Comenda Américo Marques Dias



2004

1º Ed. do Prêmio ACIM Mulher



Apresentação da peça teatral "O Sonho se Faz ACIM"

ACIM participa na constituição do Terra Roxa Investimentos

1º Ed. da Feijoada do ACIM Mulher



Nasce o Observatório Social de Maringá



Observatório SOCIAL DE MARINGÁ

Cria-se a Cápsula do Tempo



2006

2000

Ao lado do SEBRAE e FACIAP, é implantado o Programa Empreender

Em 1953, grandes personalidades enxergaram no futuro o desenvolvimento de Maringá, uma cidade em ascensão. Entenderam que a união era a chave para o progresso. Logo, estas pessoas traçaram um caminho duradouro, cheio de conquistas e vitórias. Hoje, a caminhada da ACIM continua, tendo como alicerce a **INOVAÇÃO**.

ATENÇÃO:

MICRO, MÉDIO E GRANDE EMPRESÁRIO!

Plano de Saúde a partir de:

ANS - Nº 31526-5



R\$ 53,40*
por mês

*Para novos contratos e somente para produto PAM FIT.

Só agora no

pam
SAÚDE

Faça seu **plano empresarial** a partir de **3 pessoas** e tenha um **plano de saúde completo** com a **qualidade PAM**.



SEM CO-PARTICIPAÇÕES EM EXAMES E PROCEDIMENTOS AMBULATORIAIS.

PROMOÇÃO POR TEMPO LIMITADO. GARANTA O SEU!

Vendas: **44 3218-1515**

Av. Brasil, 4493 - Centro - Maringá
Demais localidades consultar normas e valores.

www.drpam.com.br

fanafiti

A força do comércio que faz de Maringá a terceira maior cidade do Paraná vem da organização de esforços com um objetivo comum: o desenvolvimento. Este é o compromisso que sela a parceria entre a ACIM e O Diário.

ACIM, seis décadas de conquistas.



ESTA EDIÇÃO: 38 PÁGINAS - FECHADA ÀS 23h

QUARTA-FEIRA MARINGÁ, 20 DE MARÇO DE 2013 - ANO XXXIX - NÚMERO 11.976 - www.diariom.com

R\$ 1,50

O DIÁRIO

DO NORTE DO PARANÁ

LIVRO 01

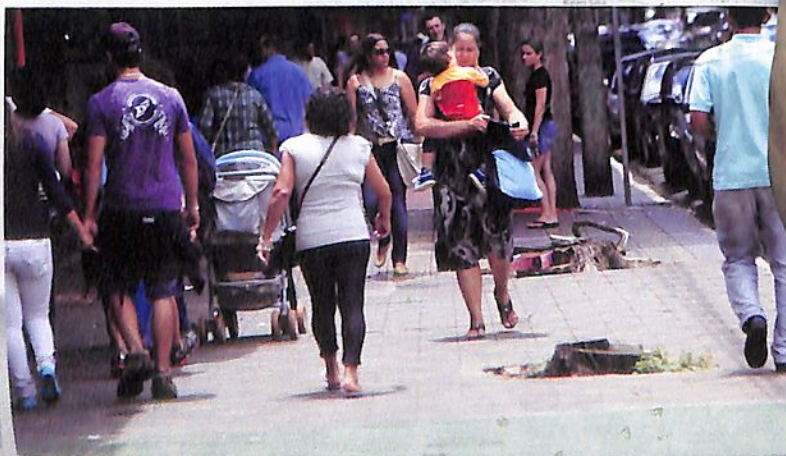


Varejo tem maior expansão das regiões Sul e Sudeste

PROGRESSO O comércio varejista paranaense apresentou, em janeiro, o melhor desempenho em vendas entre os Estados do Sul e Sudeste, segundo a Pesquisa Mensal do Comércio (PMC), ouve crescimento de 9,9% em relação a janeiro de 2012 nas vendas reais, na abrangência ampliada.

Maringense vence prêmio Sesc de literatura

Marcos Perez (foto) ou "Astoria", apelido que ganhou por ter morado lá, ganhou com o romance "O Esqueleto Segundo Hitler", que será pela Record.



ESTRADAS A7

CATOLICISMO A3

SAÚDE A6

PAULISTÃO A11



Uma homenagem:

O DIÁRIO
DO NORTE DO PARANÁ

odiario.com

D
DNP EDITORA

BUSDOOR
FALA COM QUEM DIRIGE

SERVOM
CULTURA
ORGANIZAÇÃO DE FEIRAS E EVENTOS

Conheça
o novo

SHOW ROOM WEGG-CCII



LANÇAMENTO

Residencial
Sumaré
Park
Apto. 2 Quartos


Minha Casa
Minha Vida
Subsídio de até 17 mil

Entrega Garantida:
CAIXA  **WEGG-CCII**
LOTEAMENTOS • CONSTRUÇÃO • INCORPORAÇÃO

OBRAS EM ANDAMENTO


RougeT
— VILLAGE —
3 Opções de Planta

Entrega Garantida:
CAIXA  **WEGG-CCII**
LOTEAMENTOS • CONSTRUÇÃO • INCORPORAÇÃO

Av. Horácio Racanello, 5200 - (em frente ao Shopping Av. Ce

Aberto
segunda a sexta
das 9:00h às 21:00h

sábados, domingos e feriados
das 9:00h às 18:00h

Um novo espaço,
com muito conforto, ótima localização
e estacionamento próprio.

Confira nossos lançamentos
e surpreenda-se.



ÚLTIMAS UNIDADES



Christina Helena Barros 2

Apto. 3 Quartos

Minha Casa
Minha Vida
Subsídio de até 17 mil

Entrega Garantida:

CAIXA WEGG-CCII

ÚLTIMAS UNIDADES

LOTEAMENTO
sumarê

Certeza de um bom investimento

Lotes comerciais
e residenciais.

ÚLTIMAS UNIDADES



CONDOMÍNIO
RESIDENCIAL
AZALEIA
PARK



VINHEDO
Residencial

Condomínios Horizontais

ter) - 44 3028-3589 - wegg.com.br

WEGG-CCII
LOTEAMENTOS - CONSTRUÇÃO - INCORPORAÇÃO



50 ANOS JUNTOS

POR UM FUTURO DE BONS RESULTADOS.



cocamar[®]

HÁ 50 ANOS COOPERANDO POR UM MUNDO MELHOR

Plano odontológico é solução para atrair e manter bons funcionários

Benefício melhora a produtividade e deixa os colaboradores mais motivados e satisfeitos com a empresa

Para atrair e manter os bons funcionários, empresas e entidades que seguem as linhas mais modernas de administração apostam na concessão de benefícios. A preocupação com a saúde também é importante, pois a alta produtividade de uma empresa está intimamente associada à saúde e bem estar de seus trabalhadores.

Uma pesquisa divulgada no final de 2008 pela Agência Nacional de Saúde Complementar (ANS) mostra que o plano odontológico é o terceiro serviço mais requisitado pelos gestores de Recursos Humanos no Brasil. O balanço da ANS atesta também que o aumento do número de beneficiários, no período de dezembro de 2000 a setembro de 2007, foi de 211,5%.

O presidente da Uniodonto Maringá, Vampré Luiz Cardoso Oliveira, fala que diversos são os benefícios do plano odontológico para empresas e funcionários. "Do ponto de vista da gestão, destaca-se a redução das faltas, aumento da produtividade e motivação dos colaboradores, tudo com baixo custo, uma vez que a despesa por funcionário é

baixa. Para o trabalhador há o benefício de ter um serviço de saúde bom e barato, melhorando a qualidade de vida dele e de sua família", ressalta.

Há 16 anos em Maringá, a Uniodonto é a única operadora exclusivamente odontológica registrada na Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), com sede na cidade, oferecendo planos odontológicos para empresas e pessoas físicas. São mais de 100 dentistas altamente capacitados à disposição dos beneficiários na cidade, que contam com a vantagem de ter atendimento em qualquer lugar do Brasil, sem burocracia.

Mais de 100 empresas da região utilizam o plano da Uniodonto. "Possuímos o mais amplo leque de soluções e alta qualidade no atendimento em saúde bucal. A Uniodonto cria soluções customizadas para cada empresa, além de proporcionar um atendimento personalizado para a implantação do benefício", fala o presidente da Uniodonto Maringá.

Parceria ADUEM

Em março, a Associação dos Docentes da Universidade Estadual de Maringá (ADUEM) assinou um contrato de assistência odontológica com a Uniodonto para seus mais de 1,1 mil filiados. "Vemos que a saúde bucal é importante, trazendo qualidade de vida aos docentes e seus familiares", fala o presidente da ADUEM, Luciano Gonsalves Costa.

Vampré Luiz Cardoso Oliveira, presidente da Uniodonto, e Luciano Gonsalves Costa, presidente da ADUEM, na assinatura do convênio

Para Costa, os fatores que levaram a optar pela Uniodonto foram a qualidade dos serviços, credibilidade no mercado e a forma como a empresa é gerida. "Incentivar as práticas associativistas é uma de nossas políticas administrativas", afirma.

O fato de vários docentes do curso de Odontologia da UEM serem profissionais da Uniodonto também pesou na escolha. "Isso atesta a qualidade dos serviços prestados, além de ser uma forma de prestigiar nossos filiados", ressalta.

Rede de atendimento Uniodonto

"Há 40 anos no mercado, somos hoje o maior sistema de cooperativa odontológica do Brasil, com mais de três milhões de beneficiários", fala o gerente da Uniodonto Maringá, Darci Arruda. São mais de 20 mil cirurgiões dentistas, prestando atendimento em consultórios odontológicos próprios em mais de 1,3 mil municípios do Brasil. "O cliente Uniodonto é atendido pelo dono da cooperativa, o que estabelece um padrão de excelência que gera a maior fidelização da rede prestadora no setor de odontologia suplementar", explica Arruda, que acrescenta que todos os cooperados são sócios da Uniodonto, participam das decisões estratégicas e da definição de sua remuneração.

Serviço: A Uniodonto Maringá está localizada na avenida Papa João XXIII, número 513. O telefone é o (44) 3227-1150

UNIODONTO
PLANOS ODONTOLÓGICOS MARINGÁ

ANS Nº 38114-4



Rumo aos bairros em busca de mais espaço e conforto

Estacionamento garantido e receptividade dos clientes ajudam a reforçar a tendência de investimentos em bairros; empresários abrem novas unidades fora do centro, apostando em outros públicos ou migram em busca de mais espaço

Juliana Fontanella

Na hora de escolher o ponto comercial a praticidade para o cliente conta muito. Na área central falta espaço e nem sempre é possível conseguir um ponto comercial com a localização e metragem necessárias e ainda vagas de estacionamento. Os bairros, por outro lado, oferecem bons imóveis a alguns minutos do centro. O menor custo de aluguéis e IPTU pode ser reinvestido na empresa e na contratação de mão de obra.

A Imobiliária Shimizu está em expansão e, por conta disso, o próximo investimento está sendo em uma loja de bairro, na avenida Morangueira. O estudo para a nova unidade levou em conta as particularidades da região. “A construção do Contorno Norte e a mudança do código de obras da avenida Colombo, que passará a ser um boulevard, são boas razões para anteciparmos o crescimento dessa região. Além

disso, o nosso público é, em sua maioria, da colônia japonesa e a Acema (associação que congrega os descendentes japoneses) fica próxima desse local”, afirma o empresário Eurico Shimizu.

A empresa vai manter a primeira imobiliária, na Zona 7, para garantir a proximidade com os clientes. Para Shimizu, abrir a segunda unidade na periferia é uma forma de contornar a dificuldade de acesso ao centro, com trânsito cada vez mais lento. “Nosso objetivo é proporcionar satisfação, agilidade e conforto aos nossos clientes. E, sem dúvida, hoje para manter-se no mercado o estacionamento é fundamental, pois tempo é dinheiro”, reforça.

No comércio de varejo a situação se repete. A expansão da rede de sorveterias Gelaboca se deu naturalmente, porque desde a inauguração da primeira loja no centro o empresário Thiago Luiz Ramalho detectou o potencial de se instalar



Walter Fernandes

Eurico Shimizu está prestes a abrir a segunda unidade da imobiliária que leva seu sobrenome; novo endereço deve garantir facilidade de estacionamento e está numa região próspera

próximo das residências dos consumidores. “O bairro permite um atendimento personalizado. Com o tempo você conhece os clientes, chama pelo nome, conhece as preferências, assim como nas cidades pequenas. No centro há fregueses de passagem, muitas vezes os mesmos que compram nossos sorvetes nos bairros próximos às suas residências nos finais de semana”, explica.

O perfil de consumo muda bastante com a região e a cidade, o que também é uma vantagem para a empresa que dispõe de vários produtos. Em algumas unidades os picolés são campeões de venda, em outras é o *self-service*, ou a casquinha e o cascão. Ramalho conta que o desempenho de vendas se mostra melhor perto da casa das pessoas porque na unidade do centro o cliente compra só o que vai consumir na hora. “Quando a pessoa compra para levar para casa, prefere a unidade mais próxima, até porque



o sorvete é um produto sensível ao clima. Nos finais de semana as lojas sempre estão movimentadas, com pessoas tomando sorvete em família, com amigos, permitindo um ticket médio maior”, diz.

Mas ele pondera que investir em um imóvel próprio, mesmo no bairro, não é uma tarefa simples. Por outro lado, ajuda a reduzir custos como IPTU e valor de aluguel ou de compra do imóvel. Essa “folga”

é reinvestida em pessoal e qualidade no atendimento. “O contato frequente com o cliente permite um atendimento diferenciado e facilita a fidelização. A maior conquista é o cliente. Ele que permite o crescimento e a expansão da marca”, acrescenta.

A rede Gelaboca tem 16 unidades em Maringá e mais 13 em municípios vizinhos, como Arapongas, Londrina, Campo Mourão, Paranavaí e Cianorte. É com esta experiência na bagagem que Ramalho afirma que investir em regiões periféricas exige planejamento, mas as empresas que estão na fase de prospecção e fidelização de clientes ganham muito com investimento nos bairros. A propaganda “boca a boca” é mais rápida e centralizada na região. As ações de marketing podem ser menos custosas com ótimos resultados.

Experiência positiva

A alegria de começar com o “pé direito” é evidente na empresária

Ariadne Ignez Franzener, do Pet Shop Pet Park. A loja aberta há quatro meses na Zona 4 teve aceitação imediata. O endereço tem localização privilegiada, próxima de condomínios, e fácil de ser visualizada por quem passa de carro ou a pé. As vagas de estacionamento de sobra e o conforto são dois aspectos que a empresária pontua como facilidades, mas ela credita o sucesso à empatia com os clientes ao atendimento diferenciado e ao amplo mix de serviços, inclusive atendimento veterinário e hospedagem para gatos e cães. “Ninguém perde tempo esperando. Colocamos o atendimento em primeiro lugar e procuramos satisfazer as necessidades de cada animal. O cliente percebe isso”, comemora.

A concorrência existe, há pelo menos mais cinco empresas do setor nas proximidades, mesmo assim Ariadne está muito feliz com o movimento. O padrão de consumo dos clientes do pet shop de bairro é o mesmo da área central: pacotes

Walter Fernandes



“O bairro permite um atendimento personalizado. No centro há clientes de passagem, muitas vezes os mesmos que compram nossos sorvetes nos bairros”, diz Thiago Ramalho, da Gelaboca

www.acim.com.br

de banho e tosa, compra de ração e de acessórios ou brinquedos, o que garante o vai e vem de clientes na loja. Satisfeita, Ariadne acredita que o retorno do investimento no pet shop poderá ocorrer em um prazo muito curto, entre um ano e meio e dois anos.

Só no bairro

O bairro também foi a opção da Metaltintas. O empresário Jurandir Minatel decidiu trocar o endereço central, depois de 28 anos, quando percebeu que o trânsito começou a complicar o acesso dos clientes. Outro problema era o prédio antigo alugado, que não permitia grandes modificações. A loja crescia e era preciso modernizar as instalações. Minatel procurou por um ano até encontrar o ponto perfeito para mudar de endereço, na Zona 3.

A localização de um prédio de três andares e 900 metros quadrados de área foi decisiva para que o empresário desse à Metaltintas uma sede própria. A compra do imóvel

garantiu a liberdade para reconfigurar o espaço como o empresário sempre quis. “A primeira vez que visitei, o imóvel era um ponto abandonado. Olhei para fora e avistei o Parque do Ingá, as ruas vizinhas e havia muito espaço. Percebi que os clientes não teriam mais que ficar dando voltas para estacionar. O ambiente era tranquilo e promissor, isso sem falar na visão privilegiada que as pessoas teriam da loja”.

Para ser “encontrado” na casa nova, ele investiu em publicidade. Por conta dos anúncios e do posicionamento de mercado, o novo endereço ficou conhecido. A experiência também tem sido positiva porque o cliente de área residencial ajuda na propaganda de boca em boca e o público da nova região consome produtos de maior valor agregado. Segundo Minatel, o volume de vendas depois da mudança alcançou o mesmo patamar do endereço anterior em apenas cinco meses. A expectativa do empresário é crescer pelo menos

20% no primeiro ano.

O espaço de circulação foi repensado e o conforto para o cliente aumentou, também houve ganhos na exposição dos produtos e na circulação interna de mercadorias. “Os clientes antigos chegam na loja nova e elogiam. Pensamos no ambiente justamente para que todos se sintam bem-vindos. É tudo climatizado, o cliente descansa, tem espaço para água e café”, diz.

Bons investimentos

Em 2010, o Sebrae/PR realizou um levantamento no município que comprova não apenas a viabilidade de abertura de negócios nos bairros, como indica os segmentos mais necessários para cada região. A pesquisa serve de referência para apontar caminhos para quem está trabalhando em planos de negócio para abrir uma empresa ou uma nova unidade. O levantamento mostrou que, das 24 oportunidades detectadas por segmento, 63% pertenciam ao setor de prestação

Ariadne Franzener escolheu a Zona 4 para instalar o Pet Shop Pet Park: “colocamos o atendimento em primeiro lugar”



Walter Fernandes



Depois de 28 anos no centro, Jurandir Minatel, da Metaltintas, instalou a loja num bairro; loja maior, com espaço para água e café, mais conforto para o cliente e valorização dos produtos expostos

de serviços.

De acordo com a consultora Vânia Paula Claus, o empreendedor deve levar em consideração quais são as características que seu negócio exige. Um comércio, por exemplo, depende do fluxo de pessoas. Neste caso, um bairro populoso pode ser uma boa opção. Caso seja um prestador de serviços em que é a empresa que vai até o cliente, um bairro que apresente imóveis com aluguel mais baixo pode fazer diferença nas finanças. Para quem ainda está estudando o investimento, vale considerar que em alguns bairros faltam certos tipos de negócio que a população demanda.

Vânia diz que existe uma diversidade de porte e segmentos que se adequam à periferia, como supermercados, bancos, redes de farmácias e pequenas ou micro empresas. A descentralização dos negócios é positiva para as empresas que identificam oportunidades e também para os moradores que são bene-

ficiados com a menor necessidade de deslocamento para o centro. “Encontrar o que se busca perto de casa é um grande benefício. Além disso, contribui para desafogar o trânsito no centro”, avalia.

Segundo ela, muito do sucesso do empreendimento está em encontrar um local estratégico para a empresa. Por exemplo, nas avenidas Colombo e Morangueira, onde o fluxo de caminhões e veículos que cortam a cidade é alto, existe grande concentração de concessionárias e de empresas de peças e serviços de mecânica. Há locais que concentram lojas de trajes sociais, outros agregam mais empresas de material de construção, armarinhos. Se o consumidor pesquisa um produto e não encontra em uma empresa próxima, pode procurar na vizinha. Até a concorrência atrai clientes. E há alguns tipos de empresa que cabem em qualquer lugar, como o mercado e padaria. É importante que o investidor analise as oportunidades que cada local apresenta. ■



Clínica Dr.ª Márcia Hoyos

TRANSPLANTE DE CABELOS
CIRURGIA DA CALVÍCIE

• 11 ANOS DE EXPERIÊNCIA •

Megassessão
sem sair de Maringá



Tecnologia a serviço do microtransplante de cabelo com unidades foliculares

Segurança e discrição no tratamento da calvície de homens e mulheres

Av. Dr. Luiz Teixeira Mendes, 2418
(Próximo ao Teatro Calli Haddad)
Maringá-PR
Tel. (44) 3262-5571



FEIRA DE imóveis DE MARINGÁ

19, 20 e 21 de abril

No Parque de Exposições
Francisco Feio Ribeiro.



Sexta e sábado: 10h às 21h. Domingo: 10h às 19h.

REALIZAÇÃO:



PATROCÍNIO:



ORGANIZAÇÃO:



APOIO:

60 anos ao lado
de quem inova



MICROMAR realiza:
ASSOCIAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE MARINGÁ E REGIÃO

5º EREMPE

ENCONTRO REGIONAL DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

AUGUSTO CURY

EM MARINGÁ

Palestra com noite de autógrafos:

O CÓDIGO DA INTELIGÊNCIA PROFISSIONAL.

PRINCIPAIS LIVROS PUBLICADOS E TRADUZIDOS EM MAIS DE 60 PAÍSES:

- Inteligência Multifocal
- O futuro da humanidade
- O vendedor de sonhos
- Nunca desista dos seus sonhos
- O código da Inteligência
- A fascinante construção do eu
- O semeador de ideias
- O colecionador de lágrimas
- Pais brilhantes, professores fascinantes
- A ditadura da beleza

PONTOS DE VENDA E INFORMAÇÕES:

INVESTIMENTO R\$ 120,00
ASSOCIADOS MICROMAR R\$ 60,00
ESTUDANTES R\$ 60,00

Lojas Martimaq Office Store - 44 3220-1111 ou 44 3029-0023
Martimaq 01 - Av. Mauá, 959 | Zona 03 | Maringá/PR
Martimaq 02 - Shopping Avenida Center | Maringá/PR

MENTES SAUDÁVEIS, PROFISSIONAIS BRILHANTES.

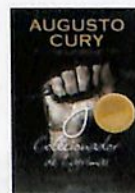
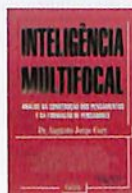
19.04.13

19:30h

TEATRO MARISTA - AV. ITORORÓ PROX. A AV. TIRADENTES - MARINGÁ | PR

INGRESSOS LIMITADOS

CERTIFICADO DE 4h / aula



REALIZAÇÃO:

AMPEC MICROMAR

ASSOCIAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE MARINGÁ E REGIÃO

FONE: |44| 3029 9040

Av. Mauá, 959 - sobre-loja
| Zona 03 | Maringá - PR

www.ampecmicromar.com.br

INFORMAÇÕES:

44 3029-9040

APOIO:

MARTIMAQ Office Store

SEBRAE

FAMPEPAR

Design que encanta a clientela

Juliana Fontanella

Quem não conhece uma loja que parece ter ficado parada no tempo, com a mesma aparência há anos, fachada suja – muitas vezes sem ter incorporado mais um número no telefone – e com mobiliário desatualizado?

Este visual que não lembra modernidade pode não ser um convite às compras. Acerta em cheio

o comerciante que amplifica esse primeiro encantamento com atendimento de qualidade, bons preços e um ambiente planejado.

Para a empresária Marta Limonta, que acaba de estrear o novo leiaute da loja Lale, oferecer conforto aos clientes foi a principal orientação para a transformação do espaço. “Em abril a empresa completa quatro anos e precisa crescer. Assim que o ponto comercial ao

Mais do que um visual bonitinho, uma loja planejada para proporcionar uma agradável experiência de compra pode ser uma ferramenta e tanto no mundo dos negócios; não atualizar o ambiente pode transmitir imagem de empresa estagnada

lado foi liberado, contratamos uma arquiteta, que projetou uma loja inteiramente nova, do piso ao teto”, afirma. O ambiente duas vezes maior foi reinaugurado em meados de março e a resposta das clientes foi imediata.

O arquiteto Marcos Kenji afirma que todo o projeto comercial tem como prioridade a venda do produto. De nada adianta uma loja bela, se o objetivo final que é a venda,

Loja Lale acabou de ser reinaugurada, com novo leiaute e dobro de espaço; “a empresa completa quatro anos e precisa crescer”, diz a proprietária



não é atingido. As formas e técnicas para valorizar esse produto serão diferentes conforme o segmento. Os ambientes integrados e a possibilidade de utilização do vidro em grandes painéis alterou a concepção das vitrines dando maior flexibilidade ao projeto comercial. A iluminação deve ser utilizada conforme o tipo de produto. “As técnicas de exposição do produto e, conseqüentemente, as vendas, dependem primeiro de um bom projeto, depois do trabalho do vitrinista. Podemos considerar que um projeto contemporâneo ou atual é aquele que possibilita a flexibilidade, a mudança e o dinamismo, pois o comércio é dinâmico”, diz.

Sensação de acolhimento

Uma estratégia interessante e moderna é instalar aparelhos de televisão ou monitores de diversos tamanhos em variadas composições na loja ou na vitrine. Essa estrutura serve, inclusive, como expositor para uma variedade de produtos ser vista em menor tempo e, segundo Kenji, pode ser interessante se for bem utilizada porque reforça a ideia da vitrine. O empresário Bruno Cesar Quilice, da CVC, gostou do conceito de vitrine eletrônica e adotou a ideia no novo projeto arquitetônico da loja vindo direto do franqueador. O espaço agora tem dois pavimentos e foi totalmente climatizado. Os destinos de viagens são apresentados em monitores em constante movimento, o que chama a atenção do consumidor e ainda permite destacar destinos novos, pacotes e passagens em promoção.

Segundo o empresário, a mudança era necessária para acompanhar a evolução do setor de turismo, cuja diversidade de clientes aumentou consideravelmente desde



Walter Fernandes

Bruno Quilice, da CVC, apostou num novo projeto arquitetônico, sugerido pelo franqueador: “sensação de acolhimento maior facilita a negociação e nos permite mostrar mais opções”

a inauguração. “Prestamos serviço, é verdade, mas vendemos sonhos: a viagem de uma vida inteira, de formatura, de 15 anos, a surpresa para o ente querido. Percebemos que nesse novo leiaute o cliente fica mais a vontade. A sensação de acolhimento maior também facilita a negociação e nos permite mostrar mais opções”, afirma. O retorno do investimento deve vir em dois ou três anos.

Arquitetura como solução

Kenji acredita que a arquitetura está mais acessível e é necessária, inclusive, para as pequenas fábricas e microempresas, espaços em que a produtividade é o foco. Conforto térmico, acústico e luminotécnico é item fundamental e isso se traduz em produtividade. Importante também é a coerência na proposta e nos acabamentos. O espaço deve refletir o perfil do cliente, nem luxuoso demais, nem acanhado. “Inovar e ousar no momento propício pode ser a tacada certa. Hoje as linhas de crédito permitem que o microempresário invista em melhorias nas instalações e isto deve ser visto

como investimento com retorno em produtividade e vendas”, avalia o arquiteto.

O ideal é que até na escolha do espaço comercial a ser locado houvesse uma consultoria de um arquiteto para avaliação de investimento, viabilidade técnica e potencial do espaço a ser criado e adaptado. Explorar o antigo também pode ser uma saída criativa e de baixo custo, mas depende do estado do imóvel. Cobertura (infiltrações), capacidade de carga elétrica, facilidade na climatização do ambiente e as instalações hidráulicas precisam ser consideradas. “Sempre digo que é fácil projetar com recursos de sobra, difícil é trabalhar com recursos limitados e é onde se exige criatividade e originalidade nas propostas”, acrescenta.

O investimento no espaço deve vir aliado à ideia de oferecer mais conforto, uma exposição correta dos produtos e atendimento eficiente. O resultado é que essa combinação faz com que o cliente associe esse cuidado à qualidade dos produtos e serviços ofertados a ele, consome mais e confia na

ARQUITETURA

marca. “Uma boa localização ajuda bastante no sucesso do ponto comercial, mas além dela entram a fachada, a cor, o letreiro, o tipo de letra, o acesso, as vitrines, os expositores, a iluminação, tudo deve ser estrategicamente planejado com o objetivo de atrair o olhar, provocar o interesse e o contato do cliente com o produto (ou serviço). Mesmo os prédios antigos podem se tornar atrativos. Fachadas mal conservadas, sujas e com rachaduras comprometem o visual da empresa”, orienta o consultor de Visual Merchandising credenciado pelo Sebrae/PR, Fernando Oliveira.

Se a loja parece descuidada e gasta, o mesmo cliente tende a depreciar a qualidade dos produtos e serviços ofertados pela empresa. Especialista em Marketing, Paula Polizeli, também consultora credenciada do Sebrae/PR, orientou uma clínica de estética e um hotel antes de adotarem uma nova identidade visual. Na clínica os clientes questionavam o valor dos serviços, achavam tudo caro, ainda que satisfeitos com os resultados. A consultoria detectou que a fachada e o espaço interno precisavam ser



Walter Fernandes

“Podemos considerar que um projeto contemporâneo ou atual é aquele que possibilita a flexibilidade, a mudança e o dinamismo, pois o comércio é dinâmico”, aponta o arquiteto Marcos Kenji

reformados e atualizados. O ambiente contribuiu para reforçar a credibilidade de ambos, uma vez que a qualidade do serviço também estava impressa na estrutura das empresas.

No caso do hotel, o reajuste dos preços das diárias gerava muitas reclamações e os clientes não voltavam. A mudança de visual começou na reforma dos quartos, porém as queixas persistiam. Paula entendeu que o estilo de fachada atraía apenas clientes que buscavam preço e a reforma foi feita. O hotel mudou, manteve a aparência

simples, sem sofisticar, porém passa a impressão de uma empresa mais atualizada, atraindo os olhares de clientes que buscavam algo além do preço. Desde então, os valores das diárias foram reposicionados, o serviço melhorou e os clientes que se hospedavam em outros hotéis da cidade foram atraídos para aquele.

Um alerta da consultora é que em time que está ganhando se mexe sim. Mesmo que a fachada e a comunicação da empresa estejam adequadas a sua função e bem conservadas, depois de mais de dez anos sem mudar o leiaute, o cliente cansa. Nesse período surgem concorrentes com um visual de loja moderno, usando novos materiais e estilos. A mesma fachada que antes era perfeita, começa a transmitir a impressão de estagnação. Mesmo sem mudar radicalmente, existem soluções como acrescentar novos



Walter Fernandes

Paula Polizeli, do Sebrae: tipo de produto comercializado e projeto arquitetônico devem ter a mesma linguagem; consumidor simples também quer loja bem apresentada

materiais ou texturas, usar formas de comunicação que promovam a impressão de atualização.

Transformações competitivas

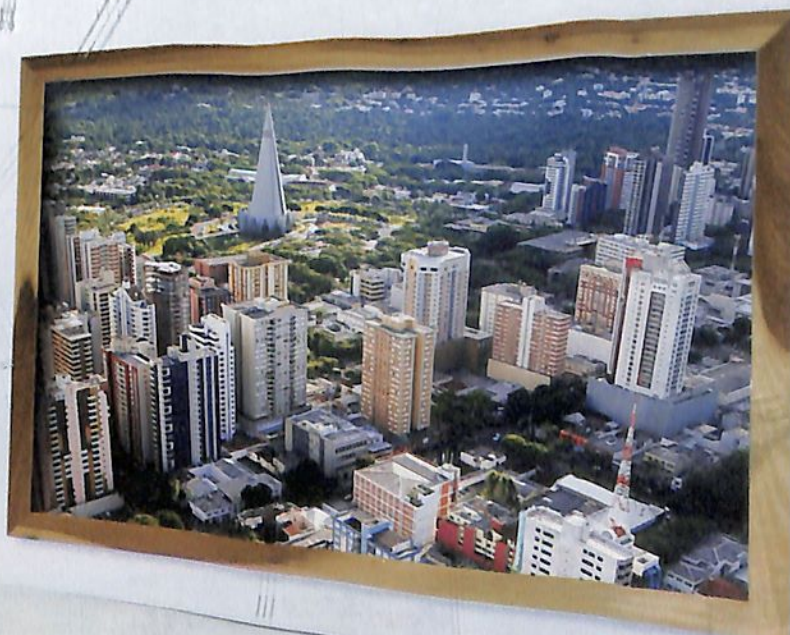
Há casos de empresas que vendem um produto simples, de qualidade relativa e preço mais acessível, porém possuem uma fachada muito sofisticada e design interno incompatível com o que está sendo oferecido. Assim ela atrai um público que busca um produto melhor e surge o conflito. O inverso também acontece. “Muitos empresários acabam não compreendendo o que o cliente espera da empresa. Acreditam que se atendem gente simples, a estrutura deve ser o mais simples possível e não precisa de

muitos cuidados. A maioria tem receio de sofisticar demais, mas em qualquer segmento o cliente gosta de frequentar lojas bem apresentadas, que valorizem os produtos e transmitam a sensação de ter exatamente o que eles precisam”, reforça. A consultora cita as lojas de departamentos, pioneiras em várias transformações, como a Riachuelo. A estrutura da loja, a forma de apresentação dos produtos e até mesmo a qualidade dos artigos oferecidos estão mudando. A empresa quer deixar de apenas “vender roupas” para comercializar “moda e estilo”.

A estratégia está dando certo, tanto que na cidade de São Paulo a marca abriu lojas específicas para a venda de roupas femininas em es-

truturas parecidas com boutiques. O produto é o mesmo do modelo magazine, mas a valorização da estrutura e do ambiente de vendas se agregam ao produto. A nova apresentação atrai também o público com poder aquisitivo um pouco melhor e que antes não era cliente da marca. “Com essas modificações o cliente anterior ainda é mantido, porém fica muito mais satisfeito com o que encontra nas lojas. Essa é também uma tendência de mercado que fez surgir as lojas conceito como as Havaianas, Melissa e, recentemente, as da marca Ipanema”, afirma. Investir em visual de loja é, antes de tudo, uma poderosa ferramenta para aqueles que querem se manter competitivos. ■

Que o desenvolvimento histórico de nossa cidade,
possa gerar grandes conquistas para o futuro.



Homenagem da Santa Casa de Maringá aos 60 anos da ACIM.

OBRIGADO BRASIL

SHOW
★ DE ANTI
32 N
MARINGÁ
FM 97.1



LUAN SANTANA

JOÃO BOSCO & VINÍCIUS

BRUNO & MARRONE

JAIME JR

RIO NEGRO & SOLIMÕES

PEDRO HENRIQUE & FERNANDO | TCHE GAROTOS | CONRADO & ALEKSANDRO | GUSTAVO MIOTO | JADS & JADSON | GEORGE HENRIQUE & RODRIGO
KLEO DIBAH & RAFAEL | ADSON & ALANA | EVANDRO & AGNALDO | VICTOR & MATHEUS | LEO & GIBA | RICARDO & JOÃO FERNANDO
PEDRO PAULO & ALEX | HENRIQUE & DIEGO | RODRIGO GUIDINI | ELLENS | ITTALO FERNANDES | TONI & TIAGO | LUCAS & FELIPE | DIL & RANGEL
BRENO & CAIO CESAR | MALON & MAICON | ROBERTO NUNES & ALEXANDRE | HERANCA

OW
ERSÁRIO ★
INGÁ
97.1

A **Maringá FM** agradece a todos
 que colaboraram para **mais um ano**
 de **sucessos e solidariedade.**



Você, sem fronteiras.



É da Prati para o corpo.



grupo maringá



Fernanda Bertola

Sob influência de políticas públicas, agências governamentais e lobbies, a legislação brasileira sofre mudanças frequentes. Com elas, empreendedores e departamentos jurídicos das empresas precisam estar alertas para não descumprir a lei. Muitas alterações acontecem para atualizar uma legislação ultrapassada e até para garantir mais qualidade de vida para uma categoria profissional, por exemplo.

É o caso da Lei 12.619/12, que regulamenta e disciplina a jornada de trabalho do motorista, melhorando as condições de trabalho destes profissionais e trazendo maior segurança para o trânsito. A nova legislação estabelece carga de oito horas diárias, com limite máximo de duas horas extras por dia, com condição excepcional de ser prorrogada por mais uma hora. Outra determinação é que o motorista deve descansar por 30 minutos a cada quatro horas ininterruptas de direção, cumprir intervalo mínimo de uma hora para almoço, além de intervalo de 11 horas entre as jornadas de trabalho.

O gerente de marketing da Viação Garcia, César Macedo, conta que foram necessários quase três meses para organizar e estabilizar a rotina da empresa diante da nova lei. A Garcia precisou aumentar em 10% o quadro de motoristas profissionais para cumprir as normas sem prejudicar os serviços oferecidos aos clientes. Com a dificuldade extra de encontrar profissionais qualificados para suprir a demanda. "Como a seleção é rígida, demorou mais tempo até estabilizarmos o quadro de funcionários", relata.

O impacto das mudanças legais

Novas normas surgem a todo momento e exigem que empreendedores e departamentos jurídicos das empresas estejam atualizados; as mudanças podem abrir novos nichos de mercado



Walter Fernandes

Para cumprir nova lei do motorista, Viação Garcia aumentou em 10% o número de profissionais

Macedo salienta que os motoristas ainda estão se acostumando aos novos horários e conta que alguns deles reclamam por acharem o tempo de parada longo e por sentirem "quebra" do ritmo da viagem para a troca de motoristas, o que acontecia somente em viagens mais demoradas. Mas para cumprir a lei, precisam se adaptar.

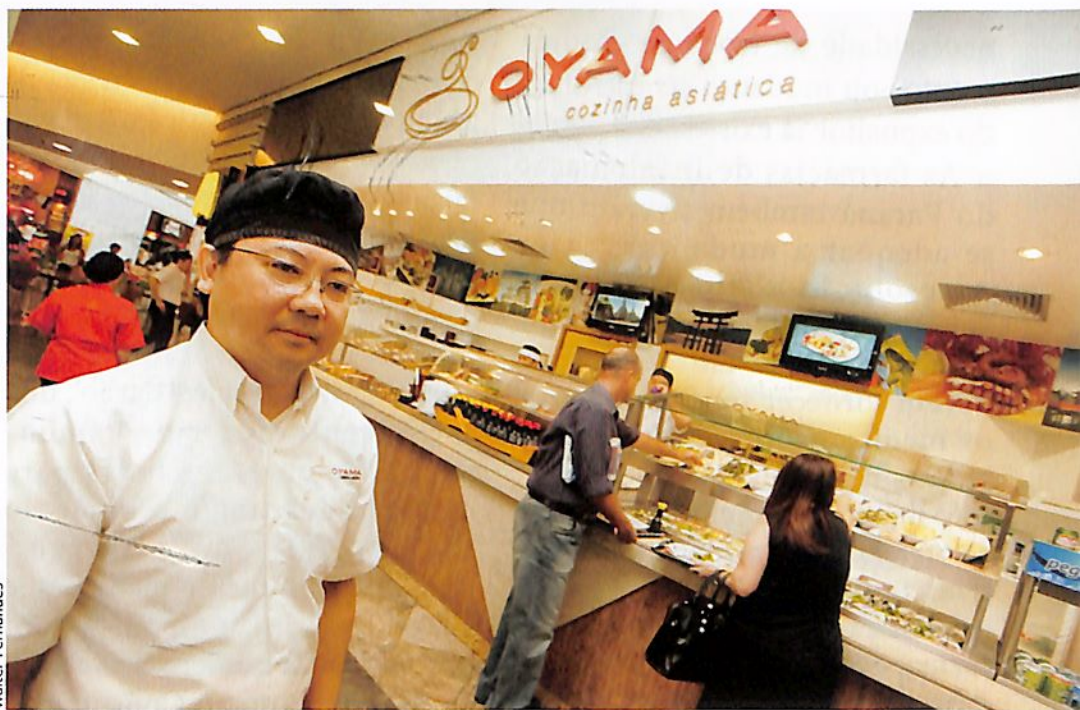
Mais proteção

Algumas novas leis surgem para corrigir falhas. Os restaurantes, por exemplo, tiveram que readaptar os balcões onde são servidos os pratos a partir da entrada em vigor da Lei 17.350/1, em novembro do ano passado. A nova legislação determina a instalação de anteparo de vidro ou material similar acima dos balcões de bufê, com largura e

altura suficientes para cobrir todos os pratos.

“Enquanto se servem, as pessoas conversam, podem tossir, mexer no cabelo e, com isso, contaminar os alimentos. Com a nova lei, a comida fica protegida”, explica Mauro Uni Yoshinoru, proprietário do restaurante Oyama, do Maringá Park Shopping Center. Ele se antecipou à data estipulada pela lei para as adaptações exigidas – o prazo terminou em fevereiro – e fez as mudanças no final de 2010.

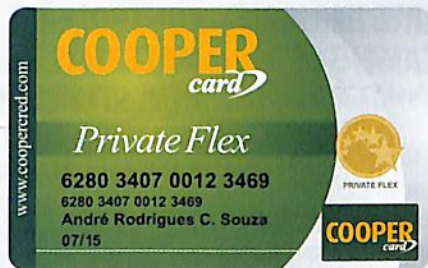
Na opinião do empresário, o custo dos anteparos não é empecilho para legalizar as atividades. Ele avalia que a maioria dos restaurantes dispõe de espaço necessário para agregar o anteparo, sem a



Walter Fernandes

Mauro Yoshinoru, do Oyama, se antecipou à lei e instalou anteparo de vidro acima do balcão de bufê; “com a nova lei, a comida fica protegida”

Coopercard 10 anos: as melhores soluções em meios de pagamento e serviços.



www.coopercard.com.br



Ligue e solicite uma visita.

(44) 3220-5424

www.acim.com.br

necessidade de troca de equipamentos ou mudança na estrutura do expositor já existente.

As farmácias de manipulação do Paraná também tiveram que se adequar a mudanças legais. A resolução N° 062/2013, da Secretaria de Saúde do Paraná, determinou que essas farmácias devem fornecer bulas junto com os medicamentos. As chamadas bulas magistrais deverão conter informações semelhantes às encontradas em remédios industrializados. O objetivo da lei é informar o consumidor da melhor forma, evitando acidentes no uso desses medicamentos.

Para Viviane Fonseca, farmacêutica da Ervanário Farmácia de Manipulação, na prática não haverá impacto significativo. “Muitas farmácias de manipulação já realizavam a entrega de informativos junto com os produtos manipulados. O que será necessário é uma adequação aos novos formatos da bula exigidos pela legislação”, diz.

Diferente dos medicamentos tradicionais, as bulas para manipulados trarão o nome do paciente, do farmacêutico responsável, o nome do médico que prescreveu, a composição do produto e um número de Serviço de Atendimento ao Consumidor

(SAC). O Paraná foi o primeiro estado a exigir que as farmácias de manipulação forneçam bulas detalhadas com seus medicamentos e este pioneirismo é visto como um marco, que servirá de modelo para que uma normativa nacional seja criada em benefício dos consumidores.

Oportunidade de negócio

Outra legislação que traz impacto às farmácias é a lei estadual 17.051/12 que diz que fabricantes, importadores, distribuidores e revendedores de medicamentos, incluindo farmácias e drogarias, devem dar a destinação final ade-

O QUE PASSOU A VALER?



MOTORISTAS PROFISSIONAIS

LEI 12.619/12

Estabelece carga de oito horas diárias, com limite máximo de duas horas extras por dia, com condição excepcional de ser prorrogada por mais uma hora; o descanso deve ser de 30 minutos a cada quatro horas, intervalo mínimo de 1 hora para refeição, além de intervalo de 11 horas entre as jornadas de trabalho



RESTAURANTES

Lei 17350/12

Obriga a instalação de anteparo de vidro ou material similar acima dos balcões de bufês em restaurantes e demais estabelecimentos comerciais que oferecem refeições no sistema em que o cliente serve o próprio prato; o anteparo não poderá estar em altura superior a 50 centímetros e deverá ter largura suficiente a cobrir todos os pratos e alimentos dispostos no balcão



FARMÁCIAS DE MANIPULAÇÃO

Resolução SESA 62/2013
que regulamenta a Lei
estadual 17.051/12

Torna as bulas magistrais obrigatórias, devendo conter identificação do paciente, fabricante, telefone do SAC, informações de uso, cuidados na gravidez e amamentação, como armazenar o medicamento, além de frases de advertência e informações sobre reações indesejáveis e contraindicações



DESCARTE DE MEDICAMENTOS

Lei estadual 17.211/12

Obriga fabricantes, importadores, distribuidores e revendedores de medicamentos, incluindo farmácias e drogarias, a dar destinação final adequada aos produtos, o que inclui coleta, reciclagem de embalagens, tratamento e disposição final



CONTROLE DE MATERIAIS DE REVESTIMENTO E ACABAMENTO

8 de janeiro de 2013

Todos os locais de reunião de público devem se adequar com estruturas específicas de segurança e aplicar as novidades estabelecidas



Farmácias de manipulação devem fornecer bulas; “muitas já realizavam a entrega de informativos. O que será necessário é uma adequação aos novos formatos”, diz Viviane Fonseca, da Ervanário

quada aos produtos, o que inclui coleta, reciclagem de embalagens, tratamento e disposição final. Foi para atender o nicho criado por esta nova legislação que surgiu a Farma Coletta Ambiental, a primeira do Paraná especializada no atendimento de farmácias e drogarias, responsável pelos serviços de coleta, transporte, tratamento e destinação final dos resíduos de saúde. Um caminhão exclusivo para esta finalidade é encarregado de coletar medicamentos em desuso em todo o Paraná. Dependendo da demanda da farmácia, a coleta pode ser mensal, quinzenal ou semanal.

Hoje, a Coletta Ambiental atende 400 estabelecimentos. Segundo Fábio Ribeiro, sócio da empresa, as farmácias e drogarias, devido ao contato direto que mantêm com os clientes, acabam ampliando as possibilidades de negócios da Coletta Ambiental. “O consumidor está criando a consciência de que o correto é levar medicamentos vencidos para a farmácia ao invés de jogar no lixo comum”, diz.

Mais rigor, mais segurança

Tragédias como a ocorrida em Santa Maria, no Rio Grande Sul, onde mais de 240 pessoas morreram no incêndio da boate Kiss, acabam fazendo com que as leis existentes sejam cobradas com maior rigor e, por consequência, que as normas de segurança sejam devidamente cumpridas.

Depois do incêndio, as fiscalizações do Corpo de Bombeiros ficaram mais rigorosas. O tenente Nivaldo do Rego, do 5º Grupamento de Bombeiros de Maringá, explica que o Código de Segurança Contra Incêndio e Pânico traz as normas a ser seguidas em estabelecimentos públicos, a exemplo das casas noturnas. “A lei já existia. Porém, só com tragédia da boate Kiss é que todos se deram conta de que há normas e um preceito legal a ser cumpridos”, ressalta.

O tenente explica que o empreendedor deste segmento deve cumprir exigências como ter brigadistas de incêndio de

plantão durante o horário de funcionamento. “O número de brigadistas varia de acordo com o tamanho do empreendimento”, explica, complementando: “uma inovação da lei, que está em vigência desde 8 de janeiro, é o Controle de Materiais de Revestimento e Acabamento. Ou seja, a partir desta data, todo local de reunião de público terá de se adequar para oferecer estruturas específicas e seguras”.

Ele acrescenta que toda empresa necessita de um alvará expedido pela prefeitura do município. “A aprovação dos projetos de Prevenção, pelo Corpo de Bombeiros, é um dos requisitos para a expedição deste alvará”, explica Nivaldo do Rego. Segundo ele, se o empresário for comunicado de alguma irregularidade e não se adequar à lei, terá restrição em seu alvará de funcionamento, podendo até ter o documento caçado. ■

Vacina contra a gripe com desconto

A ACIM firma parceria com duas clínicas para garantir vacina contra a gripe por preço diferenciado para associados; a dose custa R\$ 42 e o benefício é estendido para os funcionários das empresas

Giovana Campanha

Mais uma vez a ACIM firmou parceria com a Casa da Vacina e a Centrovac, garantindo preço especial da vacina contra gripe para as empresas associadas à entidade. Cada dose custa R\$ 42. O convênio passou a vigorar em março e prossegue até 30 de maio.

A Vacina de Gripe 2013 é composta por três cepas (A/California/7/2009-H1N1; A/Victoria/361/2011-H3N2; B/Wisconsin/1/2010) e como o vírus influenza, causador da gripe, sofre mutações constantes, a vacina deve ser tomada anualmente. Além disso, os anticorpos produzidos pela vacina duram, no máximo, um ano. A imunização é indicada para crianças a partir de seis meses e adultos em geral.

É importante destacar que a vacina não causa gripe. “Ela é formulada com pequenas porções de vírus

inativado (morto). É segura, eficaz e apenas ativa o sistema imunológico, que produz anticorpos contra a gripe”, explica a farmacêutica Tatiana Puls Silveira, da Centrovac – Centro de Vacinação Maringá.

A enfermeira Leydiane Miranda, da Casa da Vacina, resalta que a imunização ocorre em torno de 15 dias após a vacinação e a eficácia ultrapassa 90%.

Mensalidade em dia

Para usufruir da parceria, os associados devem estar com a mensalidade em dia e ao procurar uma das clínicas parceiras, devem informar a razão social da empresa. O benefício se estende aos funcionários.

A Casa da Vacina está localizada na avenida Rio Branco, 941. O horário de funcionamento é de segunda à sexta-feira das 8 às 19h e no sábado, das 9 às 14 horas. O telefone é 3262-1425. A Centrovac - Centro de



Walter Fernandes

Convênio com Casa da Vacina e Centrovac prossegue até 30 de maio

Vacinação Maringá fica na avenida Parigot de Souza, 31. O atendimento é de segunda à sexta-feira das 9 às 18h30 e aos sábados, das 9 às 13 horas. O telefone é 3025-6393.

**NÃO DEIXE A GRIPE
TE PEGAR DE SURPRESA.
PROTEJA-SE O QUANTO ANTES**



Casa da Vacina

Avenida Rio Branco, 941 | 44 3262-1425

CENTROVAC
CENTRO DE VACINAÇÃO MARINGÁ

Avenida Parigot de Souza, 31 | 44 3025-6393



PROGRAMA

MÃE
Maringaense

Compromissos da prefeitura com a saúde das gestantes e dos bebês maringaenses



Seis consultas de pré-natal/ Garantia de exames básicos



A mãe conhece com antecedência o hospital onde será o parto.



Acompanhamento do desenvolvimento da criança de 0 a 2 anos.



Em caso de riscos, visitas médicas em domicílio e mais 5 consultas.



2 exames de ultrassonografia e obstetrícia.



Acomodação conjunta. A criança fica junto com a mãe.



Ingresso imediato no programa municipal de aleitamento materno.



Consulta pós-parto.

Procure uma unidade de saúde de Maringá.

Integrante do Programa Mãe Paranaense e Rede Cegonha



Aberto até mais tarde... para comodidade dos clientes

Horário estendido de funcionamento atrai outro perfil de consumidores; em Maringá há academia, livraria, pet shop e agência de turismo, fora de shoppings, que abrem além do horário comercial

Fernanda Bertola

Quando Eva Cecília do Amaral contratou o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) para fazer um estudo de mercado antes de abrir um pet shop, o levantamento apontou a necessidade de atender a clientela em horário diferenciado. Com a recomendação em mãos, Eva abriu a On Dog há pouco mais de dois anos atendendo das 8 às 20 horas. Aos sábados, o estabelecimento funciona até as 18 horas.

A consultoria ajudou a detectar maior demanda, nesse horário, para os serviços de creche, banho e tosa, hospedagem, estética, curso de adestramento, taxi dog, entre outros. “É uma comodidade a mais que o cliente tem”, diz.

Ela explica que boa parte dos clientes do On Dog são empresários, um público que precisa de mais flexibilidade de atendimento. “Com o horário diferenciado, inspiramos credibilidade e confiança, além de conforto, o que nos torna parceiros dos clientes”, diz. A empresa aposta em outros diferenciais, como a captura de imagens, em vídeo, dos serviços realizados no pet shop, caso os donos dos bichos queiram conferir o tratamento dedicado ao animalzinho.

Eva, que é estilista, começou o negócio desenvolvendo roupinhas para



Walter Fernandes

Uma pesquisa de mercado encomendada por Eva Cecília do Amaral apontou a necessidade de oferecer horário estendido de funcionamento; ela acatou a recomendação para abrir a OnDog

cachorros e hoje se tornou exemplo de empreendedorismo. Os serviços que oferece – como o horário ampliado – lhe renderam o 2º lugar no Prêmio Sebrae Mulher de Negócios, do Sebrae. “Inovar no atendimento é um dos segredos do negócio”, diz.

A opção que Eva fez de estender o horário de funcionamento, comum nas capitais, tem sido adotada por outros empresários locais, como lojas de roupa e livrarias que ficam fora de shoppings. É uma forma de oferecer

um diferencial da concorrência e comodidade aos clientes que trabalham em horário comercial.

O diretor da Grandtour Viagens e Turismo, Guilherme Herradon, também percebeu a necessidade de ampliar o horário de atendimento. Há dez anos no mercado, ele acreditava que a mudança de horário poderia ser um diferencial para os clientes que têm tempo escasso, e um ano atrás a agência de viagens passou a funcionar das 8 às 20 horas.

Com o horário estendido, os funcionários da agência têm mais tempo para apresentar os pacotes mais adequados ao perfil de cliente. “Quando se trabalha com turismo, há alguns pacotes e destinos, como os internacionais, que demandam mais tempo de apresentação e explicação. Quando fazemos isso no horário comercial, muitas vezes o cliente tem que retornar à agência mais de uma vez intercalando a pesquisa e os compromissos diários”, comenta.

O turismo pedagógico oferecido pela Grandtour também colaborou para que Herradon esticasse a jornada de trabalho. Voltado às instituições de ensino com projetos de viagens educativas, o projeto exige mais tempo, porque requer atendimento aos pais, que na maioria das



Grandtour funciona até as 20 horas; oportunidade de apresentar com mais detalhes os pacotes e de atender os pais de alunos que viajarão pela empresa, segundo Guilherme Herradon

vezes trabalham fora de casa. “Os pais podem vir à agência assinar o contrato, preencher os documentos necessários para as viagens e esclarecer as

dúvidas depois do expediente”, diz.

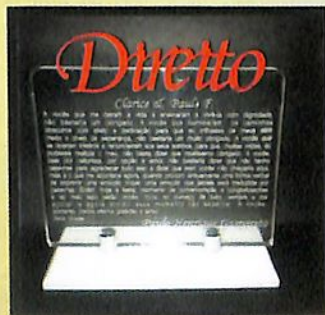
O horário ampliado também possibilitou à Grandtour mais flexibilidade para atender grupos de

Cort laser

Cortes e gravações especiais



Acrílico e MDF



Acrílico

Arte e Versatilidade

44- 3025-6667

www.cortlaserind.com.br

Av. Osires Stenghel Guimarães, 811- Jardim Liberdade
Maringá - Paraná

Fachadas / Totens / Displays / Umas / Painéis / Artesanatos
Sinalizações / Decorações / Troféus / Projetos Especiais

www.acim.com.br

Jornada deve ser de 44 horas semanais

Os empresários que quiserem estender o horário de atendimento, entre outros cuidados, têm que estar atentos à jornada de trabalho dos funcionários. Segundo a advogada do Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e Região (Sivamar), Lisley Messias da Silva, a jornada não pode ser extrapolada em oito horas diárias, com prorrogação de no máximo duas horas extraordinárias remuneradas, conforme a Consolidação das Leis de Trabalho (CLT).

No caso de horário estendido, Lisley explica que a Convenção Coletiva do comércio trata da escala de revezamento entre funcionários, para que nenhum trabalhe além das 44 horas semanais. Outra negociação decidida em Convenção Coletiva prevê horário estendido aos sábados.

Nesse caso, em vez de funcionar até as 12 horas, os estabelecimentos podem estender atendimento até as 18 horas. "A jornada de 44 horas semanais continua valendo, sendo que o restante das horas trabalhadas deverá ser pago em horas extras", diz. Ela lembra que a convenção também estabelece que os funcionários trabalhem em escala, alternando os sábados.



Walter Fernandes

A academia Trainers abre até a meia noite e meia, mas para aumentar a segurança, restringe o acesso depois das 23h30; na foto, os sócios Vivian e Emerson Batistella

viagens organizados pela empresa, realizar reuniões de lançamentos de pacotes, reuniões pré-viagem e entrega de materiais, a exemplo de passagens e vouchers.

O resultado é que o número de clientes aumentou e a percepção de Herradon sobre as necessidades dos consumidores se mostrou acertada. Isso porque o perfil dos clientes que a empresa tem atendido depois do horário comercial é justamente o que procura por pacotes mais elaborados, com mais de uma semana de estadia, além dos pais dos alunos. Mas o mais importante, ressalta ele, foi incrementar a qualidade do atendimento, "pois o cliente que sai satisfeito retorna".

Os atendimentos depois do pôr-do-sol tornam necessárias algumas precauções. Na Grandtour há monitoramento, realizado por uma empresa terceirizada, nos horários de saída dos funcionários. A equipe também se reveza para atender no horário ampliado e recebe hora extra. Herradon quer aumentar a equipe, hoje formada por 30 pessoas, sendo dez voltadas para o atendimento interno, mas tem encontrado dificuldade de preencher as vagas, por falta de mão de obra.

Depois da meia noite

A localização da Trainers, próxima

à Universidade Estadual de Maringá (UEM), e o público-alvo, que são estudantes, motivaram a abertura da academia até a meia noite e meia – o estabelecimento abre às 7 horas. O horário vigora desde 1999, um ano depois da inauguração.

A proprietária, Vivian Batistella, explica que como os estudantes que são clientes da academia costumam trabalhar e estudar, foi preciso expandir o horário de funcionamento. Vivian também adota medidas extras de segurança. As portas são fechadas às 23h30 e depois deste horário as pessoas só têm acesso mediante permissão. "Quem procura informações sobre matrículas depois deste horário, por exemplo, tem que voltar outro dia", comenta. A Trainers conta com 15 colaboradores.

A proximidade da UEM e também por atender estudantes levaram a Livraria do Chain JK a atender das 8 às 20 horas. Keilla Franciele da Fonseca, uma das proprietárias, explica que a comodidade de horário é fundamental para atrair mais clientes. A empresa adota o revezamento de funcionários para não acarretar horas extras e no período da noite só trabalham homens. "Nunca fomos assaltados", conta Keila, que investiu em câmeras dentro e fora da loja. ■

Quer falar com 2 WILLIE DAVIDS LOTADOS todos os dias?

A AMM Parana Mídia apresenta uma nova forma de divulgar os seus produtos, a Mídia Indoor, onde sua mensagem será percebida e os resultados aparecerão em seus negócios. Divulgação exclusiva nos Terminais Urbano e Rodoviário de Maringá através de totens e da TV Terminal.

Terminal Urbano

Alcance: 35.000 pessoas/dia
Circulação: 50.000 pessoas/dia

Terminal Rodoviário

Alcance: 3.480 pessoas/dia
Circulação: 114.400 pessoas/mês



AMM
PARANA MÍDIA

Fone: 44 3046-5850

www.ammparana.com.br/midia | midia@ammparana.com.br

Av. Horacio Racanello Filho, 5570 | Sala 703 | Ed. São Bento | Maringá-PR

Dentista, empresária e ganhadora do Prêmio ACIM Mulher

A décima homenageada pelo ACIM Mulher foi Teresa Furquim, numa cerimônia promovida em 8 de março que contou com a presença de 450 pessoas

Fotos/Walter Fernandes



No Dia Internacional da Mulher, Teresa Furquim recebeu o Prêmio ACIM Mulher 2013

Giovana Campanha

Um vídeo com depoimentos do marido, filhos, amigos, nora, genro e até de um padre amigo da família ajudou a mostrar um pouco do perfil e do trabalho da ganhadora do Prêmio ACIM Mulher 2013, Teresa Furquim. O vídeo foi veiculado durante a cerimônia de entrega do prêmio, que não coincidentemente foi realizado no Dia Internacional da Mulher, em 8 de março, no Clube Hípico. Participaram da cerimônia da homenagem concedida pelo Conselho de Mulheres Empresárias e Executivas da ACIM, o ACIM Mulher, 450 pessoas, entre as quais

familiares e amigos de Teresa. Também estiveram presentes lideranças, a exemplo dos deputados estaduais Dr. Batista e Wilson Quinteiro, deputada federal Cida Borghetti, secretário de Estado Ricardo Barros, presidentes de entidades de classe e autoridades policiais.

Teresa foi a décima ganhadora do prêmio. Ao lado do marido, o também dentista Laurindo Furquim, ela fundou a Dental Press, uma editora com mais de 70 livros publicados e cinco revistas especializadas em odontologia publicadas periodicamente. O casal também mantém um centro educacional para a realização de aulas dos cur-

sos de aperfeiçoamento e especialização na área de odontologia.

Na cerimônia do prêmio, o presidente da ACIM, Marco Tadeu Barbosa, foi o primeiro a discursar. Ele falou sobre a criação e trabalho do ACIM Mulher, das conquistas femininas e comentou a justa homenagem para Teresa. "Você resume a força feminina para a concretização de sonhos. Sua história de sucesso é referência. Parabéns pelo prêmio".

A presidente do ACIM Mulher, Ana Lúcia Megda, também falou sobre o trabalho do conselho de mulheres e afirmou "à Teresa Furquim, saiba que desde o dia em que a comissão votou em seu nome para

receber tamanha honraria sentimos, unanimemente, que havíamos acertado. Um exemplo de sucesso que todas nós devemos seguir”.

A deputada federal Cida Borghetti lembrou que além de uma pessoa bem-sucedida nos negócios, Teresa é “uma mulher solidária, humilde e que ajuda qualquer um que bate a sua porta”.

O secretário Ricardo Barros também elogiou a assertividade da escolha, assim como o prefeito Roberto Pupin, que, em seus discursos, destacaram o trabalho e a personalidade de Teresa.

Disseminação de conhecimento

Após os discursos, autoridades, conselheiras do ACIM Mulher, Teresa e seus familiares subiram ao palco para o momento de entrega do prêmio, que foi feito pela homenageada com a honraria no ano passado, Cida Martins.

Ao lado do marido, Teresa agradeceu amigos, todos que estiveram ao seu lado e que prestigiavam a cerimônia. Falou da infância, do casamento, da vinda do casal a Maringá e dos filhos. Explicou que a Dental Press nasceu para disseminar o conhecimento científico na área de odontologia, com a tradução de resumos e artigos científicos publicados em inglês. “Quando o meu celular tocou e uma voz doce se identifica como presidente do ACIM Mulher eu já imaginei: vamos ter uma festa. Nunca imaginei que pudesse ouvir que eu havia sido a escolhida, fiquei tão feliz que vocês não podem imaginar”, falou ela sobre ter sido escolhida a ganhadora do prêmio. E por fim disse que “a última parte do discurso e o nosso futuro vou deixar nas mãos de Deus, que me guiou até aqui e neste momento só posso agradecer a ele e a vocês”.



“Você resume a força feminina para a concretização de sonhos. Sua história de sucesso é referência”, discursou o presidente do ACIM, Marco Tadeu Barbosa



“Um exemplo de sucesso que todas nós devemos seguir”, afirmou a presidente do ACIM Mulher, Ana Lúcia Megda

Escolha

O nome de Teresa Furquim foi um dos indicados por 21 entidades representativas de vários segmentos de Maringá. Os três nomes com maior número de indicações participaram da segunda etapa da escolha, feita por uma comissão julgadora.

A cerimônia deste ano teve o patrocínio de Adegas Brasil, Alvo Consultoria e Treinamento, Antenas Aquário, Cesumar, Cooper-

card, DB1 TI, Gesso Teto, Haddock Buffet, Hospital Provisão, JB Casa e Conforto, GreenHouse, Lowçucar, Kandyany Eventos, MC Donald's, Martins Decorações, Moraes e Moraes Negócios Imobiliários, O Diário do Norte do Paraná, Pneumar, Sebrae, Sicoob, Unimed Maringá e Vidrofix.

NO COMPASSO DA SUSTENTABILIDADE

Assim como nos últimos grandes eventos da ACIM, as emissões de carbono da cerimônia do Prêmio ACIM Mulher serão neutralizadas com o plantio de árvores nativas. Esta é uma maneira de contribuir para atingir os Objetivos do Milênio e promover qualidade de vida e respeito ao meio ambiente. A quantidade de mudas será equivalente ao cálculo de emissão de CO₂ liberado durante o evento.

Sicoob Metropolitano cresce 35%

No ano passado, a cooperativa de crédito chegou à marca de R\$ 366,5 milhões em recursos administrados e obteve R\$ 10,7 milhões em sobras, que serão divididas aos cooperados

Rosângela Gris

O Sicoob Metropolitano atingiu, em 2012, a marca de R\$ 366,5 milhões em recursos administrados, montante 35% superior ao do ano anterior. O balanço financeiro da cooperativa de crédito, com unidades espalhadas em Maringá e municípios da região, foi divulgado e aprovado pelos aproximadamente 1,5 mil cooperados que marcaram presença na Assembleia Geral Ordinária (AGO), realizada em 14 de março, no Excellence Centros de Eventos, de Maringá.

No evento foi anunciada ainda a divisão de mais de R\$ 10,7 milhões em sobras - que seriam os lucros das instituições financeiras tradicionais - entre os cooperados e o incremento de 23% no patrimônio público do Sicoob Metropolitano - agora em R\$ 57,7 milhões - no comparativo com 2011. Outro número que demonstra a expansão expressiva da cooperativa no último ano é o aumento de 18% na carteira de crédito.

O presidente do Conselho de Administração do Sicoob Metropolitano, Luiz Ajita, afirma que "não há caminho mais promissor para o desenvolvimento regional, porque a cooperativa é formada por pessoas da comunidade alinhadas num objetivo comum. Na busca desse desenvolvimento, focamos na eficiência, no aumento da produtividade e na formação de nossos colaboradores".



O Diário



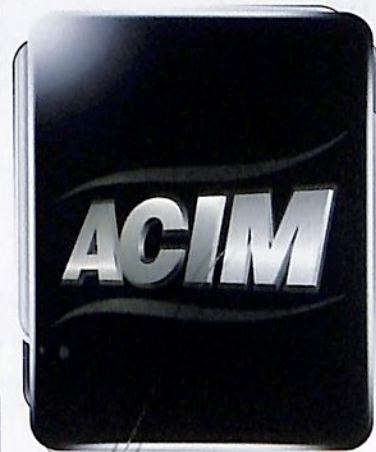
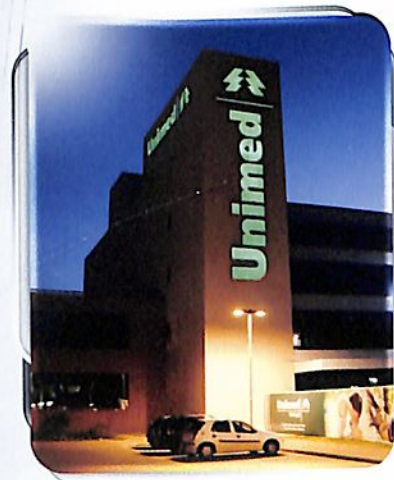
Balanço financeiro do Sicoob Metropolitano foi aprovado durante assembleia geral; "não há caminho mais promissor para o desenvolvimento regional do que o cooperativismo", diz Luiz Ajita

Para o empresário e cooperado Luís Fernando Ferraz, os números do balanço são resultados de uma gestão eficiente e da postura diferenciada - característica do cooperativismo - de reverter o lucro gerado em benefícios à cidade e região. Como coordenador do Arranjo Produtivo Local (APL) do Sindicato das Indústrias do Vestuário de Maringá (Sindvest), Ferraz destaca a oferta de crédito aos micro e pequenos empresários e a distribuição das sobras como mola propulsora de novos empreendimentos e expansão de negócios. "A abertura do Sicoob Metropolitano foi uma das decisões mais acertadas dos últimos anos como incentivo ao segmento empresarial", opina.

Agências

Os pontos de atendimento aos cooperados somam 23, número 10% maior ao de 2011. Em Maringá foram abertas duas agências no ano passado, uma na avenida das Palmeiras e outra na avenida Pedro Taques, com instalações modernas e espaço exclusivo ao público feminino. Modernas e amplas também são as novas instalações da agência Mandacaru - antiga agência Colombo - e da sede administrativa, que passaram por obras de ampliação em 2012.

invista no visual
da sua empresa...



...ela merece!

PEGASUS
BUREAU

soluções em imagem corporativa
TOTENS | FACHADAS | DISPLAYS/PDV | FROTAS | PAINÉIS | SINALIZAÇÃO | PROJETOS ESPECIAIS

44 3266 3316
www.pegasusbureau.com.br

Imprescindível compartilhar o sucesso



idea
bureau



DALE CARNEGIE TRAINING®

Your engagement partner.



Já são mais de oito milhões de pessoas que alcançaram o sucesso pessoal e profissional. Venha desenvolver suas habilidades, despertar atitudes positivas e aumentar a performance efetiva de sua equipe e empresa.

A principal empresa de desenvolvimento humano do mundo.

100 anos, 86 países, ISO 9001:2008
www.dalecarnegie.com.br



A união das classes pelo desenvolvimento de Maringá

Maringá só se tornou urbe assim que as entidades de classe passaram a se organizar, propondo o desenvolvimento econômico da cidade. É a partir dessa união, ainda no final da década de 1940, que o embrião do associativismo começa a surgir. Essas forças paralelas agregaram credibilidade ao ideal sugerido pela empresa colonizadora.

Para atingir os objetivos dos profissionais que chegaram à nova cidade, diversos personagens procuraram blindar as classes por eles representadas. Foi o caso da Sociedade Médica de Maringá, fundada em dezembro de 1949. Tendo como primeiro presidente Lafayette da Costa Tourinho, buscou estabelecer critérios éticos para o exercício da profissão, em uma época em que muitos curandeiros atuavam deliberadamente junto aos colonos e operários.

Também com o objetivo de neutralizar atuações ilegais na cidade, em 1953 surge a Associação Maringaense de Odontologia, cujo primeiro presidente foi Newman da Silva Gomes. A primeira ação dele foi combater os dentistas práticos que utilizavam diplomas falsos.

Naquele mesmo ano surgiu a Associação Comercial de Maringá – que completa 60 anos neste mês. Quem organiza a entidade é o empresário Ângelo Planas, proprietário da Casa Planeta. Como desejava eleger-se prefeito, ele optou por não assumir a presidência, deixando o cargo sob responsabilidade do português Américo Marques Dias, gerente da Dias Martins S/A, que havia conduzido a congênere de Votuporanga, em São Paulo, três anos antes. Foram muitos os desafios. A cidade era desprovida de infraestruturas básicas para o desenvolvimento do comércio local.



Fundadores da AMO:
Rubens Garcia, Luiz Roberto Nickel Ferreira Lopes, José Carvalho Silva Jr., Newman da Silva Gomes, José Carlos Rosas e Laércio Nickel Ferreira Lopes



Lafayette da Costa Tourinho,
primeiro presidente da Sociedade Médica de Maringá

Uma das conquistas daquele primeiro ano foi o estabelecimento de meios para a construção da Usina Diesel Elétrica (embrião da Copel) e a ampliação do número de vagões da Rede Viação Ferroviária Paraná-Santa Catarina para o escoamento de grãos. Ângelo Planas não conseguiu converter esses benefícios em votos e não venceu o páreo de 1956. Desde então, a ACIM (que adotou esta sigla em 1961) não declarou apoio a mais nenhum candidato político.

Em 1953, ainda aconteceu a formalização da Associação dos Advogados de Maringá, que viria a se transformar na Ordem dos Advogados Subseção Maringá cinco depois.

Em 1958 foi a vez da Associação dos Engenheiros e Arquitetos de Maringá ser constituída, durante efervescência da construção civil. Quem assumiu a primeira presidência foi Romeu Ego-

roff. Dados apontam que no início da década de 1950 havia uma média de 1,6 mil obras executadas ou em andamento, numa época em que a população era de quase 40 mil habitantes. Ou seja, 25 pessoas para cada obra aproximadamente (IBGE, 1950). Um ano mais tarde surgiu o Código de Posturas e Condutas para reger as normas urbanas.

Ainda naquela década diversas outras instituições passaram a operar na cidade, umas por pouco tempo, outras até os dias atuais: Maçonaria (1951); Grêmio dos Comerciantes (1954); Rotary Clube (1955); só para citar algumas. Também foi naquele decênio que as instituições bancárias e educacionais galgaram destaque.

A década de 1950 foi o marco de constituição das forças paralelas de Maringá. Isso foi consequência das principais conquistas do município: Emancipação Política (1951); Poderes Executivo e Legislativo (1952); instauração da Comarca (1954); Diocese (1956). A partir de então nossa comunidade passa a contar com seu contexto mais civilizatório para a melhoria urbana, social e econômica.

Miguel Fernando é especialista em História e Sociedade do Brasil

60 ANOS

The logo for ACIM, featuring the letters 'ACIM' in a bold, green, sans-serif font, with a blue wavy line above and below the text.

A ACIM chega ao 60º aniversário com uma história de importantes conquistas para a sociedade maringaense e participação intensa no desenvolvimento econômico, social e político da região.

Seus presidentes e diretores, pessoas dedicadas e solidárias, colocaram a Associação à frente de seu tempo e fizeram dela modelo para associações empresariais de outras cidades brasileiras.

A classe contábil parabeniza associados, diretores e colaboradores da ACIM pelo 60º aniversário e reafirma a parceria com os empresários na busca das melhores soluções para os problemas da nossa cidade.

ACIM, 60 ANOS

Parabéns!



SINCONTÁBIL
SINDICATO DOS CONTABILISTAS DE MARINGÁ



CULTURA EMPRESARIAL



VALE A PENA OUVIR

Alan Maschio - jornalista



Ramones Rocket to Russia

É um clássico do punk e a prova de que o estilo é, sim, sinônimo de música simples e ao mesmo tempo, bem-feita. Quando você ouve faixas como "Sheena is a Punk Rocker" ou "Rockaway Beach", tem a sensação de que já as conhece. Isso define o que é ser clássico. Ademais, o disco é excelente, comprovando a tese do próprio Joe Ramone, que disse que foram os Sex Pistols que conheceram os Ramones, e não o inverso.



Rage Against the Machine Renegades

Foi o último álbum de estúdio dos americanos, com covers estupendos, como "Renegades of Funk". Por um lado essa foi uma ótima notícia, porque bandas com ideais políticos sempre se perdem musicalmente. Por outro, deixar de ouvir músicos como Tom Morello e Brad Wilk é sempre triste para quem gosta de boa música. Os dois voltaram a tocar com o Audioslave, o que, obviamente, não é a mesma coisa, graças ao "poser" Chris Cornell.



VALE A PENA ASSISTIR

Juliana Fontanella - jornalista



Scoop – o grande furo – (Woody Allen – 2006)

Na trama, Sondra Pransky (Scarlett Johansson) estuda jornalismo e em uma viagem de férias se vê diante do maior "furo" da vida. O mágico Sidney Waterman (Woody Allen) convida Sondra para subir ao palco durante seu show. No meio do número da caixa mágica, o espírito do repórter veterano Joe Strombel (Ian McShane) aparece com informações sobre a identidade de um assassino em série. O mágico e a jovem se unem para confirmar a história e investigar Peter Lyman (Hugh Jackman), um charmoso milionário que logo conquista o coração da garota.



O Príncipe da Pérsia: as areias do tempo – Mike Newell (2010)

A história é bem ao estilo "sessão pipoca" e foi baseada em um videogame do mesmo nome. A aventura acontece na Pérsia, Idade Média. O príncipe Dastan (Jake Gyllenhaal) parte para conquistar uma cidade ao lado do irmão. Durante a invasão, ele encontra uma adaga que é sagrada para o povo da princesa Tamina (Gemma Arterton) porque permite a quem a detém viajar no tempo. Tamina tenta conquistar a confiança do príncipe invasor e Dastan é acusado de matar o pai, o rei Sharaman (Ronald Pickup), com uma túnica envenenada. Enquanto o príncipe precisa provar sua inocência, descobre o poder da adaga e terá que evitar que ela caia em mãos erradas.



O QUE ESTOU LENDO

COMPRE LIVROS COM DESCONTO!

A Revista ACIM fez uma parceria com a Editora Record e Aplique Investimentos, o que garantirá descontos especiais para os leitores da revista.

o desconto é de 30%
e para garantir o preço especial,
no ato da compra deve ser
informado o código 205733.

As compras devem ser feitas
pelo email mdireto@record.com.br
ou pelos telefones:
(21) 2585-2002 ou (21) 2585-2002



As 50 melhores ideias de negócios dos últimos 50 anos

Organizador: Ian Wallis
Editora Best Business
380 páginas

A maneira como trabalhamos hoje é totalmente diferente de 50 anos atrás. A lista de produtos por trás dessa revolução inclui calculadora de bolso, computador pessoal, e-mail, sistemas de pagamento, smartphone e GPS. Mas quem teve essas ideias? Como? Quando? Onde? Este fascinante livro conta as histórias por trás dos produtos, das pessoas e das empresas que trouxeram essas incríveis inovações. Simples como um manual e instigante como uma romance. Organizado por Ian Wallis, um experiente jornalista do mundo dos negócios com passagem por vários veículos de comunicação, como o jornal *The Guardian*.

Anna Paula Franco - secretária executiva



"Um dia" David Nicholls Editora Intrínseca 416 páginas

O livro narra a trajetória de Dexter e Emma que, após a formatura, seguem caminhos diferentes, mas acabam passando por diversos encontros e desencontros nos 20 anos seguintes. Momentos da vida deles são descritos ano a ano, sempre no dia 15 de julho (dia da formatura). O livro fez muito sucesso no Reino Unido e teve o roteiro adaptado para o cinema pelo próprio autor. A atriz Anne Hathaway interpreta Emma. O livro é muito mais envolvente que o filme, mas vale a pena conferir a história também em DVD.



VALE A PENA NAVEGAR

www.ciclovivo.com.br: é um site com o objetivo de informar as mudanças e as novidades de sustentabilidade, além de fomentar atitudes mais positivas e conscientes; com alicerce em três pilares (econômico, social e ambiental), as notícias envolvem meio ambiente, tecnologia, arquitetura, mídia, design, desenvolvimento e vida sustentável

grooveshark.com/: pessoas de todos os lugares do mundo enviam músicas para esse site e você pode ouvir o quanto quiser e quando quiser

www.interpals.net/: aprenda outros idiomas com pessoas de todo o mundo

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



**O setor de TI
curte muito a ACIM...
e dá os parabéns pelos seus 60 anos.**

Uma **homenagem** do setor de
Tecnologia da Informação de Maringá



Maringá, qualidade de vida
e excelência em software.

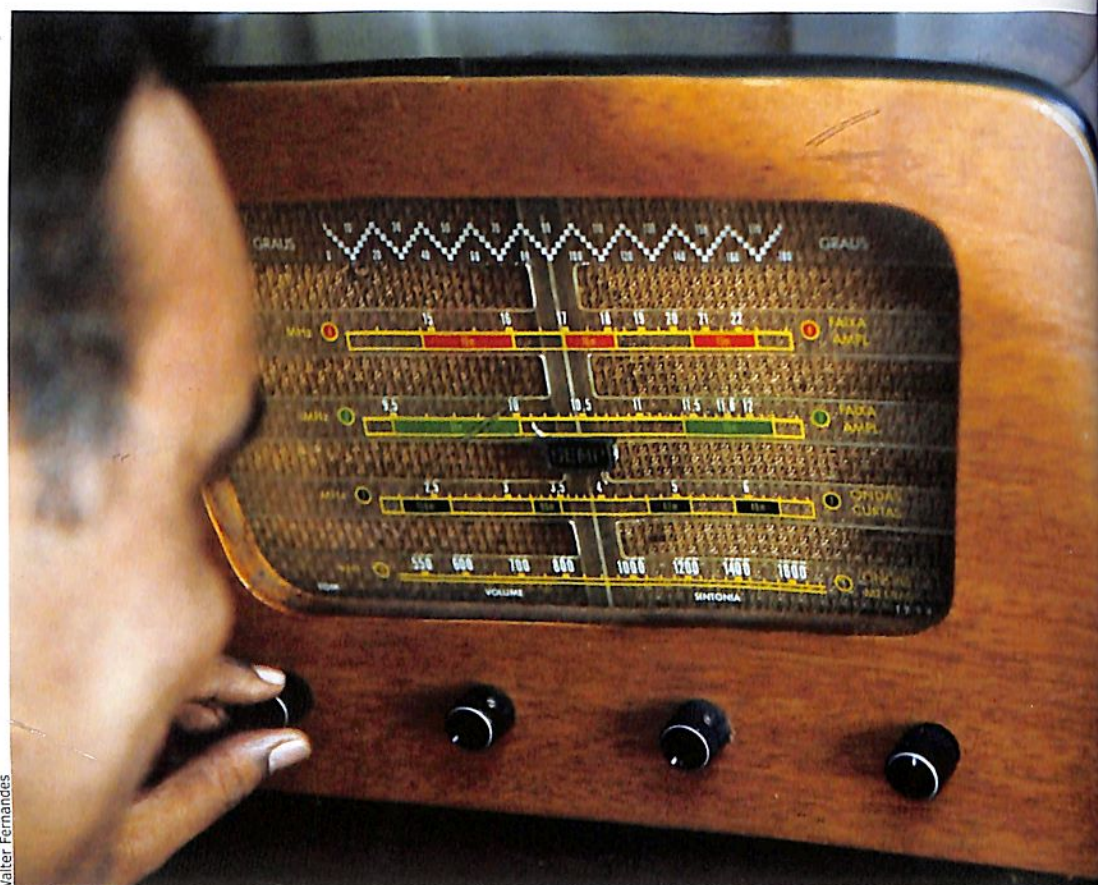
De ouvidos abertos para a boa informação

A fofoca nunca é bem-vinda e pode prejudicar a carreira profissional; se é utopia imaginar que a rádio-peão na existe numa empresa, regras de conduta ajudam a se livrar de comentários maldosos

Ser vítima de fofoca no trabalho é uma situação no mínimo desagradável, pode levar à queda na produtividade e até atrapalhar o sucesso de uma carreira. Mas é muita inocência pensar em um ambiente profissional perfeito, em que a famosa rádio-peão não esteja sintonizada. Então, algumas regras de conduta valem ouro e devem ser seguidas para evitar que o profissional vire alvo de comentários maldosos de alguns colegas.

Preservar-se é a primeira delas. Para isso preste atenção no comportamento não apenas no dia a dia da empresa, mas também em eventos profissionais e na relação com os colegas, mesmo que seja na festa de sábado à noite ou no churrasco de domingo. Ainda mais atualmente com toda tecnologia ao toque de um dedo, em que em segundos fotos e vídeos feitos pelo celular podem parar na rede e comprometer qualquer imagem.

Não falar sobre assuntos pessoais é a segunda regra. Quanto mais íntimo, mais longe dos corredores da empresa o assunto deve circular. E se um fofoqueiro começar a fazer revelações duvidosas a respeito de outro colega na salinha do café, sorria de maneira contida e saia com discrição e elegância. Quem evita o fofoqueiro por mais de uma vez, passa a ser evitado por ele também. Pois ninguém vai correr o risco de importunar uma



pessoa que pode desmascará-lo.

Tudo complica quando já se está envolvido em uma fofoca e cruzar olhares com os colegas pelo corredor se transforma em uma tortura. Neste caso, vale não supervalorizar o assunto e tentar se fazer indiferente. Mas se o assunto for realmente sério, tenha uma boa (e educada) conversa com quem iniciou o comentário e peça para que ele pare. Mas isso apenas se tiver certeza de quem seja a fonte da intriga. Outra e mais segura opção é consultar o Recursos Humanos, setor que deve definir uma postura para o ambiente de trabalho, e pedir

apoio.

Mas se por um lado é preciso se manter longe dos comentários maldosos, por outro é bom estar de ouvidos bem abertos para as boas informações, sobre possíveis acordos, promoções e parcerias. Use o bom senso como filtro e decida o que deve ser levado em conta. Em resumo, tenha sempre em mente: falar para a pessoa certa é tentar resolver o problema, falar para os outros é simplesmente fazer fofoca, o que além de não ajudar em nada, atrapalha muito.

Dayse Hess é jornalista especializada em design de moda

EXISTEM ENGRENAGENS
QUE NÃO PODEM PARAR,
ESTA É UMA DELAS.

ACIM

60 ANOS

PARABÉNS, ACIM.

**A REDE CATEDRAL DE COMUNICAÇÃO TEM
O MAIOR ORGULHO DE SER SUA PARCEIRA.**

**A RCC é uma entusiasta dos projetos
idealizados pela ACIM. Em todos estes
anos, uma trajetória repleta de
empreendedorismo, inovação e coragem.
É por tudo isso que queremos cumprimentá-la
pela data e pelos 60 anos de sucesso.**





HOMENAGENS PARA AS MULHERES NA ACIM.

Em 8 de março as colaboradoras da ACIM participaram de um café da manhã, cortesia da Panificadora Holandesa II, que foi servido na sede da entidade, em comemoração ao Dia Internacional da Mulher. O presidente da ACIM, Marco Tadeu Barbosa, e a presidente da ACIM Mulher, Ana Lúcia Megda, receberam as convidadas para o evento. Na sequência a escritora e poetisa Agenir Leonardo Victor ressaltou a força feminina declamando a poesia "Mulher ideal". O evento contou ainda com a participação da psicóloga Cristiane Fagundes que, num breve bate-papo, falou dos desafios impostos pela sociedade e pelo mercado de trabalho à mulher moderna. Para fechar a programação, as colaboradoras receberam lembranças e participaram de um sorteio de brindes disponibilizados pelas empresas parceiras do evento: O Boticário, Shopping Cidade, Kit Esmalteria Curitiba e RPC TV.

ACIM FAZ CENSO COM ASSOCIADOS

Qual é o perfil do associado da ACIM? Segundo o censo da ACIM junto aos associados, a maioria dos empresários são homens, com ensino médio completo ou superior completo, que são donos de empresas familiares e têm sócios. Para chegar a este perfil, a ACIM entrevistou entre julho e dezembro do ano passado 3.758 empresas associadas, de um universo de pouco mais de 4,3 mil filiadas. O censo foi feito para conhecer o perfil das empresas locais e identificar pontos fortes e a melhorar da Associação Comercial.

O estudo revelou que quase dois terços das empresas – 62% – são de propriedade de homens. Mais de 60% dos proprietários têm entre 31 e 50 anos e três quartos dos empresários têm como escolaridade o ensino médio completo ou superior completo – o percentual é praticamente o mesmo de empresários que são casados.

Dos empresários, 37% nasceram em Maringá e 26% são proprietários da empresa que tem entre um e três anos de funcionamento. Sessenta por cento das empresas têm até dez funcionários e 72% são negócios familiares. O censo revelou ainda que 67% das empresas têm sócios, 25% faturam até R\$ 180 mil por ano e outras 25% faturam entre R\$ 181 mil e R\$ 680 mil. A pesquisa mostrou os serviços que os associados conhecem, a avaliação sobre a forma de comunicação da entidade, entre outros dados que servirão de subsídios para a criação de produtos e a melhoria dos serviços prestados.

MAIS AGILIDADE NO CONSULT IMOBILIÁRIO

Para agilizar o atendimento, em março a ACIM realizou melhorias na forma de emissão do Consult Imobiliário. Antes, o locatário/fiador dirigia-se ao Balcão de Atendimento ao Público da ACIM portando documentos originais e informando os documentos dos demais envolvidos no processo de locação (locatários/fiadores). Os atendentes emitiam a Declaração Negativa ou Positiva com base nas informações da consulta. Ao final do expediente, os atendentes encaminhavam as consultas originais realizadas por e-mail às imobiliárias cujos clientes foram atendidos naquele dia.

Com a mudança do processo, as consultas continuam sendo realizadas pelo SPC Brasil, no entanto, o sistema converte automaticamente o conteúdo da consulta em Declaração, com o mesmo teor. Os atendentes passam a entregar a declaração diretamente ao consumidor, que a levará para a imobiliária para concluir o processo de locação.

ACESSIBILIDADE NAS EMPRESAS

Por determinação do Ministério Público, a prefeitura tem cobrado que os estabelecimentos comerciais ofereçam instalações com acessibilidade. O problema é que em alguns prédios antigos há restrições arquitetônicas e estruturais para receber cadeirantes e pessoas com dificuldade de mobilidade, o que tem levado ao exercício da atividade sem alvará ou morosidade na emissão dos alvarás. Para discutir a adequação às normas, algumas entidades, como a ACIM e o Conselho Regional de Engenharia e Agronomia (Crea Paraná), participam de um grupo de discussões e do projeto Maringá Acessível, elaborado pelo diretor de fiscalização do município, Marco Antônio Lopes de Azevedo. A última reunião do grupo foi realizada em 11 de março.



ASSOCIADO DO MÊS

Curiosidade e afinidade motivaram Clério Dallazen Júnior a abrir uma franquia da Mr. Beer Cervejas Especiais, inaugurada em novembro do ano passado. "Sou fisioterapeuta e sempre tive interesse em descobrir as diferenças e qualidades das cervejas. Investi em cursos e abri uma franquia da Mr. Beer", conta ele, que também é *sommelier* do local.

Semanalmente é possível encontrar mais de cem rótulos das principais cervejarias artesanais do mundo - ao todo, a franquia trabalha com 300 rótulos. Na loja, o cliente é recebido pelo *sommelier* que explica as qualificações de cada produto.

A Mr. Beer Cervejas especiais foi fundada em 2009 e conta com mais de 70 franquias espalhadas pelo Brasil. O foco são quiosques para presentes, principalmente em shoppings. No entanto, Dallazen Júnior fugiu do padrão, como outras poucas franquias. "Criei um espaço para degustação. Há menos 10% de lojas que oferecem o serviço", diz.

Para tornar o ambiente agradável, a Mr. Beer conta com dois profissionais da gastronomia. "As cervejas pedem acompanhamentos que harmonizem o sabor da bebida. É possível encontrar sabores ideais para verão e temperaturas amenas, além de petiscos", explica o empresário. Às quintas-feiras tem blues e aos sábados Samba.

A Mr. Beer Cervejas Especiais fica localizada no Mercado Municipal, na avenida Prudente de Moraes. O telefone é o 3034-6200.

Novos associados da ACIM

Empresas filiadas entre 20 de fevereiro e 20 de março

A1 Mens Wear	File Auto Peças
Academia Estação	Fitoactive
Actual Decor	Galon e Sollers
Adomes	Desenvolvimento Organizacional
Alleretur Viagens	Gata Piro
Andrade Silva Corretora	Globo Contabilidade
Artplanejo Móveis Planejados	Handas Cosméticos
ASB Comunicação	Iza Barbon
Atacadão da Indústria	JL Gessos
Avicenter	Kaarte Atelier
Bless Assessoria	Kamillus Segurança e Locações
Boneca de Pano	Karine Móveis
Bortoloto Ferro e Aço	M.C. Iguaçú
Brasil de Coração Móveis	Madeirão Portas e Batentes
Artesanais	Malharia Três Irmãos
Brilhato Pratas e Acessórios	Manguebras
Caixa Preta Studio	MC Calçados
California Empreendimentos	MC Dog Alimentação
Clara Eventos	Migus Lanche
Clínica Veterinária Puppy Love	Mr. Beer Cervejas Especiais
Cobraman Serviços	Multiar Ar Condicionado
Cocktail Bartenders	Nascor Seguros
Comercial São Lucas	Nene Motos
Confiança Distribuidora de Autopeças	O Pátio Bar
Controlsul	Passarela Bijuterias
Copiadora Cem Cópias	Pissoli Corretora de Imóveis
Coração Brasileiro	Ponto Cão
Corte Perfeito	Porto Café
Criativa Acabamento Têxtil	Prime Licitações
Criativa Bordados	Pro-otorrino Maringá
D'Galler Confeccões	Protezione Segurança Eletrônica
Dallas Moda Country	Raft e Ragu
Dinamus	Sabor e Festa
Dr. Lucas Souza Quijo	Skar Brasil
Editora Ideia	Supercão
Eletrisom Auto Elétrica e Acessórios	Supermercado e Panificadora D'Itália
Elmir Clécio Bezerra Gomes	Supermercado Sophia
Emma Fiorezi	Tec Imagem
EPS Corretora	Tesla Couros
Estribos Fumiya	Titanis
Euro Vidros	Via Site
Evandro Garcia Diniz	Woods Bar
Evolução Máquinas Agrícolas	Xadrez
Evolução Maringá	Ziober

MBA EM COMÉRCIO EXTERIOR DA FGV E INSTITUTO MERCOSUL

Um MBA em Comércio Exterior e Negócios Internacionais será realizado em Maringá pela FGV, Trecsson e Instituto Mercosul. As aulas terão início em maio e serão ministradas uma vez por mês nos finais de semana pelo corpo docente da FGV. O curso é inédito na cidade.

Entre os temas que serão abordados nas aulas estão Economia Internacional, Estratégia de Empresas, Gestão de Contratos Internacionais, Logística no Comércio Exterior, Marketing Internacional, Negociação e Tributos nas Importações e Exportações. A FGV é uma das mais conceituadas instituições de educação empresarial do Brasil. O programa completo de disciplinas e as opções de pagamento podem ser obtidas junto ao Instituto Mercosul pelo telefone (44) 3025-9615 ou pelo email oportunidades@institutomercosul.org.br. Clientes do Instituto têm descontos e condições de pagamento especiais.

MANOEL MÁRIO DE ARAÚJO PISMEL RECEBERÁ COMENDA DA ACIM

Criada em 2003, a Comenda Américo Marques Dias, que leva o nome do primeiro presidente da ACIM, só foi entregue três vezes. Outorga máxima da Associação Comercial, a comenda homenageará o pioneiro e presidente da entidade nas gestões de 1960 a 1962 e 1964 a 1966, Manoel Mário de Araújo Pismel. Ele foi um dos proprietários da Pismel Maringá, a primeira revenda de veículos, caminhões e colheitadeiras da Ford em Maringá, empresa que expandiu seus negócios para outros municípios. Na vida pública, Pismel participou do Lions Clube e do Maringá Clube. Foi ele quem lançou a pedra fundamental da sede própria da ACIM, em 1960.

A data escolhida para o evento de homenagem, que deverá reunir cerca de 300 pessoas, não poderia ser mais assertiva: 12 de abril, quando a ACIM completará 60 anos. Como é uma homenagem especial, a decisão de escolha dos outorgados com a comenda fica a cargo dos presidentes dos conselhos de Administração e Superior da ACIM, desde que aprovada pela diretoria.

A primeira pessoa a receber a comenda foi Dom Jaime Luiz Coelho, primeiro bispo da cidade. Em 2007 foi a vez do advogado e ex-prefeito de Maringá Adriano José Valente e em 2008, Joaquim Romero Fontes, que é agropecuarista e compôs a missão empresarial que propôs a emancipação política de Maringá em 1951, além de ter sido um dos fundadores da Sociedade Rural de Maringá.



Walter Fernandes

PREFEITO DE IPIRANGA DO SUL NA ACIM

O prefeito da cidade gaúcha de Ipiranga do Sul, Mário Luiz Ceron, acompanhado de um assessor, esteve na ACIM em 11 de março. Recepcionado por Marco Tadeu Barbosa e pelo Secretário Municipal de Desenvolvimento Econômico de Maringá, Valter Viana, Ceron conheceu detalhes do funcionamento e dos projetos do Conselho Comunitário de Segurança de Maringá (Conseg), do Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá e Região (Sindvest) e do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (Codem).



CENTRO DE TREINAMENTO

	CURSOS	DATA
ABRIL	Descrição de cargos e salários	10 e 11
	Vendas: da prospecção à fidelização	16 a 19
	Oratória para vendedores lojistas	16 a 19
	Análise e concessão de crédito para produtores rurais	16 e 17
	Auditoria trabalhista	17 e 18
	Atualização de auditor interno das normas ISO 9001	20
	Líder coach	22 a 25
	Marketing, telemarketing e e-commerce	23 a 26
	Loteamento: do investimento à comercialização	23/4 a 16/5
	MAIO	Organização de eventos
Sistema de Gestão de segurança, meio ambiente e saúde – SG-SMS		7 a 9
Técnicas de entrevista		8 e 9
O líder 360º - aprendendo a mobilizar e influenciar pessoas		13 a 16
Estratégias e táticas de vendas		14 a 16
Negociação avançada em compras		14 a 17
Como dar e receber feedback		16 e 17
Logística de distribuição		20 a 23
Marketing-digital completo	20 a 24	
Gerenciamento de projetos	20 a 24	
Melhorando a comunicação interna em sua empresa	22 a 24	

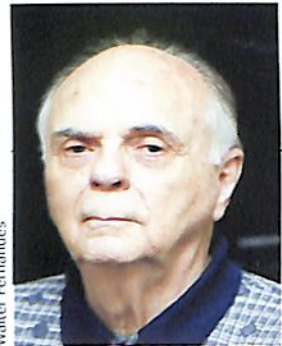
Ontem e hoje, participação fundamental no crescimento desta cidade.

00 Não foi por acaso que Maringá se tornou a cidade que é hoje. Uma cidade de comércio forte, com indústrias e empresas que prestam serviços de qualidade à nossa população, inclusive para o exterior do país.

A ACIM, Associação Comercial e Empresarial de Maringá, tem papel fundamental nesta realidade. Desde a sua criação em 1953, a ACIM auxilia no desenvolvimento e crescimento econômico da nossa cidade, dando suporte técnico e legal entre tantos outros serviços a quem acredita e faz do nosso comércio uma atividade econômica próspera e pujante.

Parabéns a **ACIM** pelos 60 anos de compromisso e dedicação à Maringá.

Homenagem do Sicoob Metropolitano.



Walter Fernandes

As batalhas da ACIM de 50 anos atrás

Em 1960, a ACIM não tinha sequer instalação e precisava ser fortalecida (...). Nossa maior dificuldade foi reunir os empresários e convencê-los de que, unidos, conseguiríamos benefícios que trariam melhorias a todos

Ainda lembro, como se fosse ontem, o dia em que saí da capital paulista para estabelecer-me em Maringá. Foi em 1958, quando estava com 27 anos. Meu pai havia vendido sua revenda da Ford em Londrina para investir na Cidade Canção. Aqui encontrei um município extremamente carente: com estradas precárias, sem energia elétrica, com redes de esgoto e de água irrisórias. Asfalto não existia, apenas o entorno da Praça Napoleão Moreira estava coberto com pedras de brita.

Apesar das dificuldades, a cidade fervilhava: muitas pessoas chegavam diariamente à rodoviária, vindas dos mais diversos lugares, carregadas de sonho e vontade de vencer.

Na avenida Brasil, minha família abriu a Pismel Maringá, que perdurou durante 40 anos como uma das principais revendas da Ford no país. Como todos os migrantes, fui rapidamente acolhido. Dois anos após a mudança para o município fui eleito presidente da ACIM. Tinha apenas 29 anos e posso afirmar que foi uma grande escola de liderança para mim.

Em 1960, a ACIM não tinha sequer instalação e precisava ser fortalecida. Estabelecemo-nos, então, em uma saleta na avenida Brasil, perto do cruzamento com a rua Santos Dumont, onde havia apenas uma mesa, seis cadeiras e os documentos da entidade.

Nossa maior dificuldade foi reunir os empresários e convencê-los de que, unidos, conseguiríamos benefícios que trariam melhorias a todos. E foi o que começou a acontecer... Em pouco tempo a ACIM conseguiu agregar lideranças que influenciaram na política e vida social da cidade.

No meu segundo mandato, que iniciou em 1964, havia duas preocupações: a primeira era ter uma sede própria. Conseguimos com a Companhia de Melhoramentos Norte do Paraná um terreno na avenida Herval, próximo ao cruzamento com a rua Neo Alves Martins. Com a ajuda de comerciantes, industriais e outros empresários, levantamos verbas necessárias para a obra, que foi projetada pelo engenheiro Edgar Osterroht. No fim da minha gestão tive a honra de entregar a sede pronta.

A segunda preocupação era de cunho político. Era 1964, o ano da Revolução, eu presidia a ACIM e o Lions Clube. Lembro-me perfeitamente de militares irrompendo pela porta do meu escritório carregando um arquivo de aço, com diversas pastas, contendo fichas de moradores suspeitos de serem comunistas. A maioria havia participado da Marcha da Produção, encabeçada pelo bispo Dom Jaime Luiz Coelho, em 1958.

Dialoguei com os militares e expliquei que eram pessoas inocentes, afinal, a Marcha da Produção não tinha cunho socialista. O movimento reivindicava ao presidente da época, Juscelino Kubitschek, subsídios aos produtores de café e mudanças nas taxas de câmbio, para favorecer as exportações e a competitividade. Após muita argumentação, os militares entenderam. A partir daí estabelecemos um bom relacionamento, e começaram a surgir melhorias em estradas, energia elétrica e telefonia.

Quase cinquenta anos depois, todos os problemas citados acima parecem fantasia. Maringá cresceu, é uma cidade moderna, e se tornou uma dos centros urbanos mais importantes do país. A ACIM acompanhou essa evolução, e é uma das alavancas de desenvolvimento do município.

As lutas de hoje são outras, mas não menos importantes. Os associados devem se unir por políticas públicas mais transparentes e pela diminuição da carga tributária, que soterra o empresariado. São bandeiras que beneficiariam não apenas a classe empresarial, mas toda a sociedade brasileira.

Manoel Mário de Araújo Pismel tem 82 anos e foi presidente da ACIM por dois mandatos, entre 1960 e 1962 e 1964 e 1966. Foi proprietário da Pismel Maringá, presidiu a Associação Brasileira de Distribuidores Ford (Abradif) e foi vice-presidente da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores e da Associação Latino-Americana de Distribuidores de Automotores (Alada). Em Maringá, foi presidente do Lions Club e do Maringá Clube

SINDIMETAL

MARINGÁ

O Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Maringá – SINDIMETAL – é uma entidade de classe sem fins lucrativos vinculada ao Sistema FIEP – Federação das Indústrias do Estado do Paraná – e sua base territorial compreende atualmente 57 municípios.

A existência do SINDIMETAL Maringá está diretamente ligada a luta para o desenvolvimento da indústria e exerce importante representatividade em ações políticas e sociais em nome de toda a categoria industrial.

**REPRESENTANDO
A INDÚSTRIA
METAL MECÂNICA
DE MARINGÁ E REGIÃO**

RUA ANTONIO CARNIEL, 499
ED. SESI - CEP 87015-330
MARINGÁ - PARANÁ
FONE: 44 3224-4186
SINDIMETAL@SINDIMETALMARINGA.COM.BR

WWW.SINDIMETALMARINGA.COM.BR





Parabéns **ACIM**
pelos 60 Anos



GERAÇÃO APÓS GERAÇÃO COM O EMPRESÁRIO DE MARINGÁ

É reconhecido que desde a sua origem, a ACIM busca estar acima das dificuldades econômicas do país para se antecipar em favor do empresariado maringaense. Unindo isso à parcerias promissoras e muita dedicação, a Associação Comercial e Empresarial de Maringá (ACIM), completa 60 anos com todo vigor.

A Gráfica Regente parabeniza a todos que fizeram e fazem a ACIM.



GRÁFICA REGENTE

www.graficaregente.com.br

TECNOLOGIA, INOVAÇÃO E NEGÓCIOS



metal
meccânica
1º Mostra Sucrenergética



**O MUNDO DA TECNOLOGIA
AO SEU ALCANCE**

PARQUE
INTERNACIONAL
DE EXPOSIÇÕES

**24 A 27
JULHO**

Realização

SINDIMETAL
MARINGÁ

Apoio

PIEP
SEST
SENAI
IEL

SENAI



SRM
SOCIEDADE
Rural de Maringá

Diretriz
feiras e eventos ltda.

SIVAMAR
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE MARINGÁ E REGIÃO

ACIM
Associação Comercial e Empresarial de Maringá