

NATAL GORDÃO
ACIM promove
grande campanha

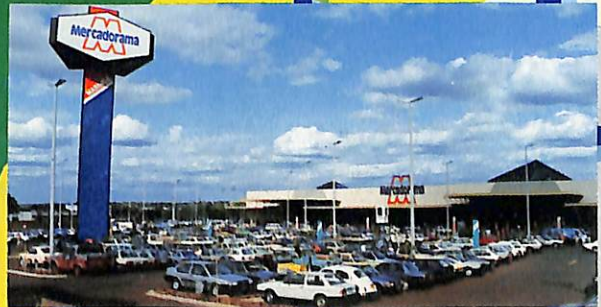
ACIM

050
R454
N-328-ano-29-1992

DEZEMBRO/92
Nº 328
ANO 29

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

PORTE PAGO
DR/PR
ISR - 48 - 0708/88



UM DRIBLE NA RECESSÃO

ACIM

Clas. 050

R. 454

Reg. 0266

Data 22-04-05

Proced.

NF

R\$

Data

Completo estoque de papelarias e livrarias

A Distribuidora Bom Livro está de portas abertas para você. Com um amplo estoque de livros didáticos, materiais escolares, de escritório e papelaria. É uma loja ampla, com toda comodidade para você escolher e comprar. Venha visitar.



TELEVENDAS
(0442) 24-4465

Bom Livro

distribuidora de livros e papéis

AV. BRASIL 5555 - MARINGÁ VELHO
CEP. 87015-281 - MARINGÁ - PR

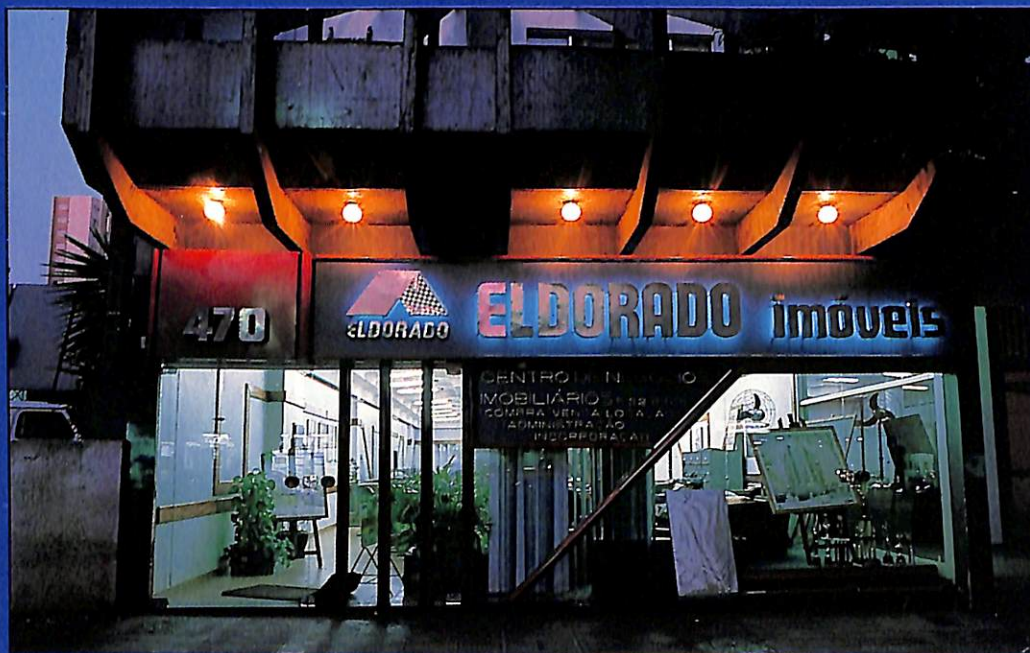
É TEMPO DE CONSTRUIR O FUTURO

O TEMPO É A MAIOR PROVA DO SUCESSO

Mais um ano se passou, repleto de realizações e conquistas, juntamente com nossos clientes, fornecedores, funcionários e amigos de GUARAPUAVA, BALNEÁRIO DE CAMBORIÚ e MARINGÁ.

93 chega com a certeza de sucesso, pois o nosso compromisso é construir a cada dia, um mundo melhor.

**BOAS FESTAS,
FELIZ 93.**



ELDORADO
IMÓVEIS

AV. PARANÁ, 470 - FONE (0442) 22-8866
FAX: (0442) 23-2018 - MARINGÁ - PR



GRANACON
CONSTRUÇÕES CIVIS LTDA.
AV. PARANÁ, 470
FONE: 23-2424 - MARINGÁ



ERREBÊ
Construções Civis

AV. PARANÁ, 470, FONE: (0442)23-2424
MARINGÁ - PR

UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

Esquecendo a crise

A recessão instalou-se de forma terrível na vida do brasileiro. Os números da economia, divulgados pelo governo, têm diminuído ainda mais a esperança da sociedade. O resultado é o agravamento do quadro social, graças ao fechamento de empresas e ao conseqüente aumento do desemprego e da violência.

Mas em meio a toda esta turbulência alguns empresários estão conseguindo conquistar seus espaços e ampliar suas atividades. A experiência deles mostra que não é fácil transpor as barreiras e continuar investindo em tempos difíceis. Mas estes empresários acreditam que sem otimismo e confiança, é impossível conseguir sucesso no que se faz.

Na reportagem de capa desta edição conheça o exemplo de empresários maringenses que



deixaram a crise de lado e estão investindo em suas empresas.

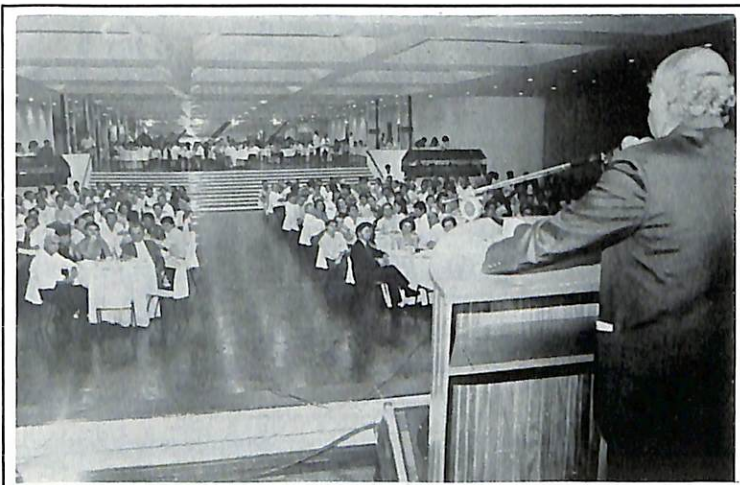
O deputado federal Said Ferreira foi reeleito para a prefeitura de Maringá com mais 50% dos votos do eleitorado. Mesmo antes de assumir o cargo, Said começou a trabalhar com sua equipe nas mudanças que pretende realizar. Uma delas é a reforma administrativa, que trará o desmembramento das secretarias de

Comércio, Indústria e Agricultura.

Nesta entrevista à Revista ACIM, o prefeito eleito fala de seus planos e reafirma o compromisso feito durante a campanha, de promover a cobrança de impostos justos, estimulando a atividade produtiva do município.

A Revista ACIM divulga também nesta edição uma análise geral do números levantados pelo Censo Econômico,

uma pesquisa realizada pela entidade e pelo SEBRAE nas empresas de Maringá. Estes números traçam um verdadeiro perfil da atividade produtiva do município. O banco de dados que está sendo confeccionado a partir destes números, será administrado pelo DESCON, que terá como fornecer informações atualizadas sobre a atividade econômica em Maringá.



ACIM promove jantar-palestra com Said
pág. 22



Congresso reúne empresários do Paraná
pág. 28

LUKAS	04
ENTREVISTA	05
CAPA	07
CENSO ECONÔMICO	14
V FEIMAR	30

SERVIÇO	24
NATAL	26
ARTIGO	32
MEU NEGÓCIO	33
PENSO ASSIM	34

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ
Publicação Mensal da

Associação Comercial e Industrial de Maringá - ACIM

DIRETOR RESPONSÁVEL

Luiz Carlos Masson

EDITOR RESPONSÁVEL

Regina Daefiol - MT-2538-PR

REPORTAGEM E FOTOS

Cláudio Galletti - MT-2742-PR

PUBLICIDADE

Claudomiro Venâncio

CIRCULAÇÃO

Vera Regina de Paula e Silva

PRODUÇÃO GRÁFICA E

EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA

Editora Organsil - Fone: (0442) 24-9365

IMPRESSÃO: Gráfica Boaventura

Circulação na primeira quinzena de cada mês.

A Revista ACIM não se responsabiliza por conceitos emitidos em matérias assinadas. Cartas para a Assessoria de Comunicação Social da ACIM:
Rua Néu Alves Martins, 2321
Fone: (0442) 26-1331 - Fax: (0442) 23-5007
S.P.C. (0442) 26-2299 - Telex (442) 168 - C.P. 1033
Maringá - Paraná

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ - ACIM

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Massao Tsukada

1º Vice-Presidente: Valdecir de Brito

2º Vice-Presidente: Jefferson Nogaroli

Vice-Presidente p/ Ass. do Comércio: Shiniti Ueta

Vice-Presidente para Assuntos da Indústria:

Fernando José de Faria Ferraz

Vice-Presidente para Assuntos de Serviços:

Gilson Odair Barbiero

Diretor de Finanças: Sabas Martins Fernandes

Diretor de Patrimônio: Hélio Costa Curta

Diretor de Eventos e Promoções:

Fernando Vieira Raimundo

Diretor de Assuntos Comunitários:

Pedro Granado Martins

Diretor do Descon: Moacir Somaggio

Diretor p/ Assuntos de Informações Cadastrais:

Euriko Ikuta

Diretor da Revista ACIM: Luiz Carlos Masson

Diretora de Relações Públicas:

Noemi de Oliveira Seravalli

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Fernando Henrique

Secretário: Paulo Moraes Badan

MEMBROS:

Agenor Maia, Antonio J. R. Silvestre Ferreira, Euclides

Sordi, Francisco Favoto, Francisco Feio Ribeiro,

Futoshi Matsuda, Heitor Bolela Júnior, João Noma, José

Gomes Ferreira, Miguel Fuentes Sala, Milton Massar

Morita, Reginaldo Nunes Ferreira, Simão Hirata,

Tutomo Sato.

MEMBROS NATOS:

Alcides Siqueira Gomes, Alvaro Miranda Fernandes,

Carlos Mamoru Ajita, Emilio Germani, Ermelindo

Bolfer, Joaquim Dutra, Manoel Mário de Araújo Pismel,

Raymundo do Prado Vermelho, Sidnei Meneguetti,

Ubirajara de Araújo Pismel.

CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA

Presidente: Maria Alice Pinatti

Vice-Presidente: Maria José M. Duarte

2º Vice-Presidente: Solange Aparecida de Paula

Secretária: Roseli P. de Lima Bastos

2ª Secretária: Fátima Aparecida O. Ferreira

Tesoureira: Maria Aparecida Bekner Silva

2ª Tesoureira: Sônia Maria Uliana.

DIRETORAS ADJUNTAS

Maria Inês Ajita Picironi e Maria C. Lima Dias

CONSELHO DO

JOVEM EMPRESÁRIO MARINGAENSE

Presidente: Olga Elizabeth Moleirinho

Vice-Presidente: Marco Xavier G. de Mendonça

1º Diretor Adjunto: Cláudio Adilson Rossi

2º Diretor Adjunto: Galileu Limonta Maia

2ª Secretária: Edson Aparecido Vido

1º Tesoureiro: José Fernando Alves Henriques

2º Tesoureiro: José Rubens Abrão

ASSESSOR DE DIRETORIA

Carlos Roberto Previdelli

GERENTE-ADMINISTRATIVO

César Augusto Galli

SECRETÁRIA-EXECUTIVA

Élcia Valentini do Nascimento

Filiada à

ABERJE

Associação Brasileira de

Comunicação Empresarial



LUKAS...



Começando de novo

Eleito com 53% dos votos, Said Ferreira volta à prefeitura de Maringá com vários planos. Já bem antes de assumir o cargo, começou a movimentar sua equipe, que, mesmo não tendo os nomes divulgados oficialmente, traçou as diretrizes de trabalho para a próxima administração. Nos planos do prefeito eleito muitas mudanças, que têm por objetivo transformar a prefeitura num órgão eficiente e preocupado em incentivar a retomada do crescimento econômico da cidade. Para isso, desde que foi eleito, Said Ferreira começou a elaborar uma reforma administrativa, que deverá modificar totalmente o organograma da prefeitura, criando novas secretarias, desmembrando outras e extinguindo cargos de confiança e assessorias. A principal meta de sua administração, segundo Said, será fazer com que Maringá retome a condição de pólo econômico, posição que, afirma, a cidade perdeu nos últimos anos. Outra promessa do prefeito eleito é acabar com os aumentos abusivos dos tributos municipais. Nesta entrevista à Revista ACIM Said Ferreira fala sobre estes e outros assuntos

ACIM: O que levou a pensar em administrar Maringá novamente?

SAID FERREIRA: Senti que Maringá entrou num processo de estagnação econômica. E que prioridade como geração de empregos e atendimento na área social foram postergadas, relegadas a segundo plano. É preciso mudar esta realidade, devolvendo a Maringá sua condição de pólo econômico, para que a cidade possa, pelo menos, oferecer empregos a sua gente. Como afirmei durante a campanha, não se pode pretender desenvolvimento econômico aleatoriamente, sem um estímulo do poder público. E nós queremos conduzir o desenvolvimento econômico com este estímulo. Tanto é que já estamos preparando uma reforma administrativa. Teremos secretarias para cuidar especialmente do comércio, preparando Maringá para o grande salto que representará o Mercosul; da industrialização, dando atenção efetiva ao setor; e da agricultura,



Vera Regina

“Não se pode pretender o desenvolvimento econômico aleatoriamente, sem um estímulo do poder público. Queremos conduzir o desenvolvimento com este estímulo”

para estimular esta atividade tão importante para Maringá.

ACIM: Dentro destas metas, qual a primeira atitude que o senhor pretende tomar assim que assumir a prefeitura?

SAID FERREIRA: Dar linha mestras para uma política econômica. No setor da agricultura, temos planos de dinamizar o cinturão verde de Maringá, dando continuidade ao programa de microbacias, drenagem e adequação de estradas. Além disso, pretendemos criar centros sociais rurais, em convênio com a Cocamar, para fixar o homem no campo, e dar enfoque à criação de pequenos animais e à pecuária de leite. Queremos também trabalhar com os órgãos diretamente relacionados e responsáveis pelo crescimento econômico de Maringá, como a ACIM – entidade com a qual temos intenção de

manter contatos bimensalmente – com o SEBRAE, com o governo do estado, com os órgãos de financiamento das empresas.

ACIM: Além da criação de novas secretarias, o que mais será modificado com a reforma administrativa que o senhor pretende implantar?

SAID FERREIRA: Quero agilizar a máquina administrativa, enxugando-a no número de cargos e assessorias. Quero agilizar e tornar eficiente o atendimento ao contribuinte quando ele precisar dos serviços da prefeitura.

ACIM: Então o organograma da prefeitura ficará bem menor do que é hoje?

SAID FERREIRA: Bem menor, mas melhor distribuído em áreas para que possa ser mais ágil. O número de cargos de confiança será reduzido em cerca de 500.

ACIM: E o senhor já está desenvolvendo algum trabalho para incentivar o crescimento econômico?

SAID FERREIRA: Sim. Já conseguimos a liberação de recursos em 93 para a construção das 4 mil casas populares. Irão entrar para Maringá US\$ 1 milhão por mês, através do governo do estado. A negociação dos terrenos já está em fase adiantada. Vamos construir 3.500 casas na sede de Maringá, 300 em Iguatemi e 200 em Floriano. O projeto do Contorno Norte já está sendo feito, através do governo do estado. Serão 25 quilômetros de asfalto, que completarão o anel viário da cidade. E já há promessa, para o início de 93, das obras de saneamento para Maringá. Além disso, estamos mantendo contatos com um grupo que pretende instalar uma tinturaria e outro que quer montar uma fábrica de refrigerantes na cidade. Este tipo de iniciativa terá sempre o apoio e o incentivo da prefeitura.

ACIM: O senhor vai assumir a prefeitura de Maringá com uma grande dificuldade de caixa. Como o senhor pretende sanear as finanças e, ao mesmo

tempo, realizar obras?

SAID FERREIRA: Os investimentos básicos para as áreas de habitação e saneamento, para o Contorno Norte e para a construção do teatro virão do governo do estado. Portanto, por enquanto, não temos nenhum compromisso em obras para 93 que necessite de recursos da prefeitura. O objetivo é sanear o caixa, fazendo uma administração bastante aberta, inclusive com os funcionários, estabelecendo uma política salarial definida.

ACIM: O senhor afirmou durante a campanha que vai reduzir os tributos municipais. Isso é possível, tendo em vista que, com a Constituição de 88, o município passou a assumir compromissos que antes ficavam por conta do estado e da União?

SAID FERREIRA: Nós temos que cobrar o imposto justo. O primeiro passo, depois da reforma administrativa, será a reforma tributária que deverá ser aprovada pela Câmara Municipal. A taxa de localização será extinta, porque é um absurdo. Com relação aos compromissos do município, nada mudou. Pelo contrário, a arrecadação dos municípios



“Nunca entendi o aumento abusivo do IPTU”

cresceu.. Antes de 88 o município não arrecadava o IVV sobre a venda de combustíveis. Neste período houve um aumento do ITBI de 1% para 2%, o Fundo de Participação dos Municípios subiu de 16,5% para 22,5%. Na verdade, houve um aumento na arrecadação do município de Maringá em cerca de 150%. Por isso eu nunca entendi o aumento abusivo do IPTU.

ACIM: Existe algum projeto da atual administração que o senhor pretende dar

continuidade?

SAID FERREIRA: Honestamente, ainda não me detive na análise de todos os aspectos da atual administração. Mas uma coisa posso garantir: vamos acabar com a escola e a creche cooperativa, porque grande parte da despesa da prefeitura corre por conta disso. Quero também promover a reciclagem do lixo e o município vai retomar a coleta. Não pretendo aproveitar nenhum projeto de privatização da atual administração. Vamos pesquisar quanto realmente custou cada aluno das escolas cooperativas por ano, e fazer o mesmo nas creches. É claro que exist-

tem atribuições que o município não tem como exercer, e nem deve interferir na área de atuação da iniciativa privada. Mas o mínimo de estrutura para os serviços que já vinham sendo bem desempenhados pela prefeitura deve ser mantido.

ACIM: Quais são seus planos em relação ao Novo Centro?

SAID FERREIRA: O Novo Centro é um projeto que surgiu em nossa administração. que previa a urbanização de uma área de 8 alqueires. Uma parte desta área já foi vendida na atual administração. Pretendo fazer uma revisão cuidadosa do que já foi vendido, porque este é um projeto sério para Maringá. A idéia é construir ali um grande shopping do Mercosul, em parceria com a iniciativa privada. A prefeitura entrará com o terreno e a iniciativa privada com a construção das unidades. Outro plano é a construção de um grande terminal rodoviário, com estacionamento subterrâneo.

ACIM: Sua saída da Câmara Federal não vai prejudicar a representatividade de Maringá? Ou o senhor já deixou alguma base de apoio à cidade entre os deputados?

SAID FERREIRA: Hoje o acesso da Câmara ao orçamento da União envolve poucos recursos, porque o governo federal está em crise. Mas nós temos o deputado Antonio Bárbara que representará Maringá. Temos conhecimento na bancada do PMDB, pelas amizades que fizemos neste tempo. Estes deputados estão prontos a nos ajudar nos projetos que necessitem ser encaminhados aos ministérios. Acredito que, como parlamentar, terei os caminhos abertos no governo Itamar para trazer os recursos para Maringá, quando existirem.

Beba

Coca-Cola
Coke

MARCAS REG

RIO PRETO REFRIGERANTES S/A

Rod. BR - 376 - Km 131 - Dist. Industrial - CEP 87.001-970 - Tel: (0442) 24-3441
Serviço de Atendimento ao Consumidor: Gratuito - (9-021-800-1552)



O Supermercado São Francisco atende 60 mil pessoas por mês

CAPA

Um dribble na recessão

Enquanto muita gente vê a crise como um bicho-de-sete-cabeças, alguns empresários maringaenses estão arregaçando as mangas e jogando a recessão para escanteio. Apesar do quadro nada animador, estes empresários continuam investindo e apostando no potencial da cidade

A crise é uma palavra que vem se incorporando ao cotidiano do brasileiro há algumas décadas. A cada ano ela aperta o cerco em torno da vida das pessoas, tornando cada vez mais remota, no entendimento do cidadão comum, a retomada do crescimento da economia brasileira.

Este estado de ânimo tem sua razão de ser. A começar pelos números e indicadores com que a sociedade é bombardeada diariamente através dos meios de comunicação: é uma inflação que teima em não ceder, apesar da recessão; é o número de desempregados se multiplicando; é uma legião de pessoas que já atingiram um grau inaceitável de pobreza, e que acabam enveredando para a violência; são inúmeras empresas fechando as portas, ou reduzindo as atividades.

Esta realidade é a mesma tanto em

grandes centros como em cidades do interior. O que muda são as proporções dos problemas. Maringá também sente os reflexos desta situação e nos últimos anos assiste a um declínio preocupante da atividade econômica.

O Censo Econômico realizado pela Associação Comercial e Industrial de Maringá e pelo SEBRAE apontou números que mostram bem esta realidade: a atividade econômica sofreu, nos últimos anos, uma queda em torno dos 50%, segundo avaliação dos técnicos que coordenaram a pesquisa.

Mas, paralelo a este quadro, algo muito bom vem acontecendo. A despeito da gravidade da crise e da tendência de retração dos investimentos, muitos empresários estão conseguindo ampliar suas atividades. Estes empresários têm enfrentado a crise de frente, sem esperar que apenas o governo mude a situação,

principalmente confiando no potencial de Maringá.

MERCADO ATRAENTE: Esta confiança tem base principalmente no fato de Maringá polarizar uma região com 80 municípios, que somam uma população perto de um milhão e meio de pessoas. E, também, no fato de a cidade ter um futuro bastante promissor com o desenvolvimento das agroindústrias. Este potencial não anima apenas empresários maringaenses. Ele tem atraído para a cidade empresários de fora, que têm viabilizado grandes empreendimentos (leia box). O mercado de Maringá, segundo estes empresários, destaca-se entre muitos outros do estado.

A localização da cidade e a facilidade de acesso da população dos municípios vizinhos – já que as cidades da região são bastante próximas – são um dos fatores que tornam o mercado de Maringá bastante atraente. Na opinião dos empresários que estão deixando a crise de lado e investindo, quem montar uma empresa e souber aproveitar o fluxo de pessoas de fora, terá sucesso garantido.

Além disso, a maioria deles acredita que é só uma questão de tempo para que o mercado de Maringá retome sua dinâmica e volte a ter a força do passado. E para que isso aconteça, segundo estes empresários, não é preciso nenhum milagre. Basta que a economia apresente uma pequena reação, o que muitos acreditam que deverá acontecer dentro de, no máximo, 2 anos. Com esta reação, os empresários apostam que Maringá será um dos melhores lugares do Brasil para quem quer investir e ter sucesso.

ESPAÇOS ABERTOS: “A maior crise está na cabeça do homem”. A afirmação é do empresário Antonio Donisete Busiquia, proprietário da Dismar Atacado, e que em setembro abriu duas novas lojas na cidade: a Markoeletro, em sociedade com os irmãos, e as Lojas Dudony. Segundo ele, a época não é das melhores, “mas tem oferecido grandes oportunidades para quem acredita. Os espaços estão abertos”.

Donisete, que começou na atividade empresarial bastante cedo, com 26 anos, hoje é dono de um grupo de empresas bem-sucedidas e de futuro. A Dismar Atacado distribui eletrodomésticos para todo o Paraná, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Santa Catarina, Rondônia e algumas cidades do Rio Grande do Sul.

A Lojas Dudony surgiu da necessidade de girar com maior rapidez o estoque da Dismar Atacado. “Além disso, senti que era o momento de expandir a

Cidade de futuro

Fazendo uma análise global da situação do município de Maringá, apesar dos números negativos da atividade econômica nos últimos 3 anos, constata-se que a cidade tem um grande potencial. E é esta força do mercado maringaense que tem atraído a atenção de muitos grupos de fora.

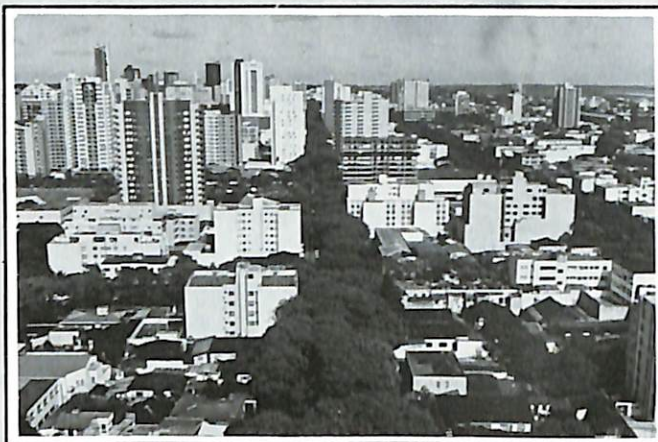
No setor da agroindústria estão as maiores potencialidades do município. A região é a maior produtora de algodão do país. Só neste segmento as possibilidades de industrialização são enormes. Vão desde a produção do fio, até a tecelagem e a confecção de inúmeros produtos, cada qual com uma escala diferente de agregação de valor.

O couro, apesar do desaquecimento verificado no número de abates nos últimos meses, também oferece boas

oportunidades de investimento. Muitas pequenas indústrias atuam neste setor e a cidade conta com um curtume que exporta praticamente toda sua produção para a Europa.

Maringá tem uma das melhores condições climáticas do país, garantindo a qualidade e a relativa facilidade para o desenvolvimento da fruticultura. Até a utilização do sistema de irrigação é favorecido pelo grande número de rios e mananciais existentes na região. Neste setor, as possibilidades de industrialização e comercialização também são grandes.

Nos setores do comércio e da prestação de serviços a cidade tem uma estrutura que a coloca na condição de pólo regional. Moradores de mais de 80 municípios têm em Maringá um mercado diversificado e estas pessoas repre-



O potencial de Maringá tem atraído muitos empresários de fora

sentam um potencial de consumo fantástico para a cidade.

Todas estas características fazem do município um lugar com muitos atrativos para investimentos. Com estímulo do poder público, apoiando novos empreendimentos e dando condições para o desenvolvimento da atividade produtiva, Maringá caminhará a passos firmes em direção ao ano 2000.

empresa no mercado, de crescer dentro de minha atividade". A Markoeleto,

localizada na Avenida Pedro Taques, também nasceu desta forma. Sem contar

que Donisete acredita muito no potencial do Jardim Alvorada.

Para o empresário, é possível crescer mesmo num país com uma economia complicada como o Brasil. Hoje a Dismar Atacado é a maior distribuidora individual de bicicletas, refrigeradores e fogões de todo o Paraná. E, para coroar o êxito de seu trabalho, no ano passado a empresa de Donisete recebeu o Troféu Imprensa Paraná e este ano foi destacada pelo Prêmio Qualidade Brasil.

O segredo disso tudo? "Estar sempre buscando fazer o melhor. Além disso, o empresário precisa mudar seu modo de pensar. É preciso investir na empresa mesmo quando ela está bem, e não apenas quando está mal das pernas", ensina. Outro ingrediente indispensável, segundo ele, é a profissionalização da mão-de-obra. "Sem este requisito nenhuma empresa consegue crescer".

INSTRUMENTO DE AUXÍLIO: Outro empresário que resolveu esquecer a crise e investir no seu negócio é Jefferson Nogarolli, um dos proprietários do Supermercado São Francisco, uma empresa que nasceu modesta em 82 e que hoje atende 60 mil pessoas por mês. Este ano, enfrentando todos os percalços da crise, a empresa passou por grandes transformações. A loja da avenida Brasil foi ampliada, totalizando mil metros quadrados de área de vendas, e foram

DE VOLTA AO FUTURO

Seu velho micro XT, mais veloz, com maior memória.

Você não precisa jogar seu XT fora, só porque ele está lento e com pouca memória. A Teletexto criou a promoção De Volta ao Futuro, que faz seu micro XT evoluir para um poderoso AT 386, com 40 MHz.* O melhor é o preço: custa muito menos do que adquirir uma máquina nova. Volte ao futuro. Telefone.

* Promoção não-válida para alguns modelos. Consulte.



TELETEXTO

INFORMÁTICA

SEMPRE UM PASSO À FRENTE.

R. Néo A. Martins, 2840 - Fone: 23-5556

De olho no mercado

Se algum maringense duvida do potencial da cidade, tem muita gente de fora que está convencido disto. A prova está nos grandes empreendimentos que a cidade ganhou nos últimos meses. Os recursos investidos, o número de empregos gerados e a movimentação da economia que estes empreendimentos vão proporcionar são um prova de confiança de quem vem para Maringá com os olhos no futuro.

Um destes empreendimentos nasceu da iniciativa do grupo Demeterco, de Curitiba, que inaugurou no mês passado o primeiro hipermercado totalmente informatizado do sul do país. O Mercadorama, com 7,5 mil metros de área de vendas, oferece ainda um conjunto de lojas que formam um verdadeiro shopping, tornando o local um ponto de atração de consumidores de toda a região.

Outro empreendimento inaugurado em Maringá para atingir também todo o mercado da região é o McDonalds. Aberta também no mês passado, a loja, com capacidade para 130 pessoas, traz para a região o know-how que faz da McDonalds a maior cadeia de hambúrgers do mundo.

Para instalar a quinta filial no Paraná, a McDonalds investiu cerca de



O McDonald's é um dos empreendimentos que Maringá recebeu nos últimos meses

US\$ 2 milhões. Apostando no potencial da cidade, a rede calcula que a loja recém-inaugurada deverá atender, em média, cem mil pessoas por mês.

Em outubro a cidade ganhou também o primeiro apart-hotel do Norte do Paraná. O Golden Ingá, um empreendimento da Construtora Garsa de Maringá, tem 170 apartamentos, com estrutura como cozinha, garagem, mas oferecendo serviço de hotel cinco estrelas. A construção do Golden Ingá exigiu investimentos da ordem de US\$ 17 milhões. Os serviços do apart-hotel são administrados pela Conceito Assessoria e Hotelaria, de São Paulo.

A idéia dos responsáveis pelo empreendimento é aproveitar tanto o fluxo de pessoas que vêm a Maringá a trabalho ou a passeio, como também oferecer aos maringenses uma opção a mais de lazer. Para isso, a Conceito vai oferecer pacotes para que o público em geral possa usufruir da estrutura do apart-hotel.

instalados também o escritório e o depósito central da rede, na avenida Morangueira.

A ampliação da loja da Brasil, segundo Nogarolli, possibilitou a criação de 80 novos empregos. Para se ter uma



Donisete: "A crise maior está na cabeça"

idéia de como a empresa cresceu no último ano, em fevereiro de 91 o grupo tinha apenas 26 funcionários. Hoje são 200, entre as duas lojas, o depósito e o escritório.

"A recessão é um instrumento de auxílio para quem quer crescer", afirma Jefferson Nogarolli, explicando que é justamente em tempos de crise que o empresário encontra mais espaços para se expandir. "Até com relação à mão-de-obra. Com a recessão muitos bons profissionais acabam desempregados, e com isso é muito mais fácil para uma empresa de pequeno ou médio porte formar uma boa equipe de trabalho". Para Jefferson, o sucesso



DEVILLE MARINGÁ

- ALMOÇO EXECUTIVO
- JANTAR ROMÂNTICO COM PIANO
- DIXIE BAR
DAS 18:00 ÀS 02:00 HORAS
HAPPY HOUR
DAS 18:00 ÀS 20:00 HORAS
- SAUNA
DAS 17:00 ÀS 22:00 HORAS
- SEGUNDA LUA DE MEL PACOTE:
WELLCOME DRINK
NO DIXIE BAR
JANTAR À LUZ DE VELAS
COM PIANO, NO
RESTAURANTE, ("MENU"
SUGESTÃO DO CHIEF)
PERNOITE EM
APARTAMENTO LUXO
CAFÉ DA MANHÃ
(INESQUECÍVEL) NO
COFFEE SHOP, EM BUFFET.
- RESERVAS DE MESA
RAMAL 7, COM DELFINO
- RESERVAS DE APARTAMENTO
RAMAL 8, COM MARINA

Todas estas facilidades à disposição de pessoas de bom gosto de Maringá e Região.

HOTÉIS

Deville

Hospedagem em grande estilo

Av. Herval, 26 - Fone: (0442) 26-1001

Telex: (442) 211 - Fax: (0442) 26-1977

MARINGÁ - PR



**Irmãos Vieira, da Sorveteria Kiko's:
10 lojas em 15 anos**

Kiko's é outro exemplo de empreendimento que deu certo. Fabricando 15 mil litros de massa por mês e 4 mil picolés por dia, a Kiko's conquistou um nome tão forte no mercado, que não consegue atender aos inúmeros pedidos para a abertura de franquias que recebe.

Com 10 lojas – a mais nova foi aberta recentemente, na Vila Operária – administradas por 3 irmãos, Sebastião, Antonio e José Carlos Vieira, a Kiko's conquistou o público com muita criatividade. Seus sorvetes,

em sua atividade depende diretamente do preço e do atendimento dispensado ao consumidor. “Por isso é preciso saber comprar na hora certa, trabalhar com grandes volumes de mercadoria e estar sempre atento à dinâmica do mercado”. A concorrência, para ele, não é um problema, e sim uma forma de melhorar cada vez mais o mercado. “Há espaço para todos os que sabem trabalhar com competência”.

CRIATIVIDADE: Com a primeira loja inaugurada há 15 anos, a Sorveteria

além de serem produzidos com ingredientes de qualidade, são servidos em taças decoradas, que são verdadeiros trabalhos artísticos. E, como José Vieira gosta de dizer, não há economia na quantidade. “Nossos sorvetes são generosos mesmo, o que agrada principalmente as crianças”.

A empresa nasceu modesta, na avenida São Paulo, e passou por períodos de grandes dificuldades. “Nem mesmo a família acreditava que poderíamos ter sucesso”. Hoje, segundo



Maria: “Há mercado para todos”

José Carlos, a Kiko's se prepara para adquirir uma área onde serão instalados a indústria e um verdadeiro “show-room do sorvete”, para expor tudo o que a empresa produz. “Com a ampliação da indústria teremos condições de atender todos os pedidos que recebemos”, explica.

Hoje a Kiko's gera mais de 100 empregos diretos. E José Carlos se diz satisfeito com o andamento dos negócios. E a crise? “Não se pode ter medo da crise. É preciso investir, esquecendo-se dela”. E investir, para ele, significa utilizar recursos próprios. “Fugir dos bancos é outra forma de ter sucesso”, ensina. Além disso, afirma José Carlos, é preciso ter a empresa como prioridade de investimento, e não apenas como meio de subsistência. “O empresário não pode esquecer também de zelar pelo bom nome de seu empreendimento, tendo no concorrente um companheiro de trabalho e não um rival”, afirma.

SURPRESA: “Maringá tem mercado para todos”. É assim que pensa Maria Cezalli Masson, que está praticamente se iniciando no meio empresarial. Depois de trabalhar durante 15 anos num banco, Maria decidiu ter o próprio negócio, seguindo a trilha do marido, que é sócio de uma fábrica de carrocerias. Foi assim que nasceu a Moda Marota, uma loja especializada em roupas infantis que, segundo Maria, está vendendo mais do que o esperado.

Quando optou pelo segmento de roupas infantis, Maria confiava no sucesso. “É um mercado muito amplo. E nossa loja oferece desde a roupa simples, do dia-a-dia, até a mais fina, para festas”. A empresária se declara satisfeita com a escolha, e diz que se tivesse que investir hoje, tomaria o mesmo caminho. “Se dependesse de muitas opiniões de desestímulo que recebi, não abriria a loja. Mas eu acreditava muito neste segmento e resolvi pagar para ver”.

E Maria começou firme: ela adquiriu uma loja na Galeria Madri, quando ainda

Tudo em vidros para construção e engenharia. O melhor em box para residências.

- VIDROS CRISTAIS
TEMPERADOS PARA ENGENHARIA.
- VIDROS PARA CONSTRUÇÃO.
- BOX EM ACRÍLICO.
- BOX BLINDEX.
- ESPELHOS.



Col

VIDRAÇARIA GUAPORÉ

Av. 19 de Dezembro, 569 - Fone: (0442) 24-2235
FAX: (0442) 24-6557 - MARINGÁ - PARANÁ

Novas opções para Maringá

No segmento da construção civil, Maringá também tem recebido novos empreendimentos. Mesmo com o desaquecimento verificado no setor nos últimos anos, Maringá continua sendo uma das cidades que mais constroem no interior do país.

Uma das novidades do setor lançadas este ano foram os condomínios horizontais, uma opção para quem quer morar no conforto de uma casa, mas com toda segurança. Nas grandes cidades este tipo de condomínio residencial já está bastante difundido. Em Maringá duas empresas estão trazendo a novidade para o mercado.

Uma delas é a Construtora Granado, que está lançando um condomínio com 35 lotes, com área total de 63 mil metros quadrados. Neste condomínio, o comprador adquire o terreno, pagando também pela infra-estrutura oferecida – portaria, sistema de comunicação entre as casas, dispositivos de segurança, salão

de festas, quadras de esportes. Depois, ele tem um ano para dar início à construção. “Este é um sistema de condomínio a preço de custo, com cada cliente escolhendo seu projeto”, explica Denise Granado Rodrigues, da Construtora Granado.

Outro condomínio horizontal está sendo construído pela Bittencourt e comercializado pela Eldorado Imóveis. O Morada de Florença terá 26 casas, numa área de 30 mil metros quadrados e oferecerá a mesma infra-estrutura encontrada no outro empreendimento, mas com piscina coletiva. A diferença é que neste empreendimento, o comprador adquire a casa, e não apenas o terreno.

A Orbis – Construções e Empreendimentos também está lançando um condomínio horizontal. Trata-se do Condomínio San Carlo, localizado na Zona 5. O empreendimento terá área total de 2 alqueires e abrigará 40 casas, que serão construídas segundo projeto escolhido pelo próprio comprador. As casas terão de 230 a 270 metros quadrados. Como os outros condomínios, o San Carlo contará com toda a estrutura de segurança, quadra polivalente, salão



O Mandacaru trará mais opções de compra

de festas, oferecendo todo o conforto aos moradores.

No setor de construção de unidades habitacionais, a Encol é uma das que tem mais se destacado em Maringá. De abril a dezembro foram 3 lançamentos: Hyde Park, Bervely Hills e Plaza Firenze. Para 93 estão previstos, no mínimo, mais 4 empreendimentos.

Outro segmento que está em alta na cidade é a construção de mini-shoppings. Hoje três estão em andamento: o Shopping Barão do Cerro Azul, o Maringá Shopping – antigo Araucária – e o Shopping Mandacaru. Todos vêm com a proposta de oferecer maiores opções de compras para Maringá e região, num tipo de empreendimento que cada vez mais atrai a atenção do consumidor.

estava em construção. O resto foi consequência. “É preciso muita dedicação. Além disso, o empresário tem que se conscientizar de que a época dos lucros exorbitantes acabou”, afirma Maria. Ela considera o giro do estoque mais importante e para isso, afirma, é fundamental oferecer bons preços.

“Estou surpreso com as vendas. Não esperava tanto”, anima-se Roberto Pereira Sampaio, dono da Lojas Mil – especializada em calçados e confecções – que foi inaugurada em outubro em Maringá. Segundo Roberto, o investimento para a montagem da loja foi alto, mas o retorno está sendo compensador.

Roberto Sampaio é dono de outras 4 lojas em Campinas, cidade em que resolveu investir depois que deixou a gerência da Casas Pernambucanas. A decisão de abrir a loja de Maringá não foi por acaso. Além de ser maringaense, Roberto afirma que pesquisou o mercado de outras cidades da região. “Nenhuma apresentou mercado tão promissor quanto Maringá, que tem o melhor de toda a região”, afirma.

Para Roberto, a crise é o período em que o empresário mais precisa investir em sua atividade. “Ele tem que ter em

FAÇA UM NEGÓCIO SAUDÁVEL

Se você mora em Maringá ou tem uma empresa aqui, faça o **PAM**. Um **Plano de Saúde** muito econômico e sob medida. Criado aqui mesmo em Maringá. É muito bom e custa muito pouco! Ligue 24-1530 e conheça as vantagens de um **Plano de Saúde** feito para Maringá.

PAM - Plano Maringaense de Assistência Médica, com a garantia da Paraná Assistência Médica.



PARANÁ ASSISTÊNCIA MÉDICA LTDA.

Rua das Camélias, 32
(ao lado do Hospital Paraná)
Fone 0442 / 24-1530 - Fax 24-1530
MARINGÁ - PARANÁ



A nova loja Bom Livro: apostando no atacado

mente que a empresa não pode parar". E, além do investimento, para conseguir crescer em dias como hoje, Sampaio costuma dizer que é preciso "muito trabalho, sem dia nem hora". Isso sem contar a organização na administração dos negócios, que é fundamental. "Abrimos a loja com tudo informatizado. Desta forma temos à mão todos os controles".

Outro segredo, segundo ele, é a renovação. "O empresário não pode se acomodar. Ele precisa sempre modificar, modernizar sua loja para atrair o cliente", explica, dizendo que dentro de pouco tempo pretende realizar a primeira mudança para

renovar o visual da nova loja.

ALTOS E BAIXOS: "Nós acreditamos no potencial do mercado de Maringá. A cidade atrai gente de toda a região e isso é muito positivo para os empresários". A avaliação é do presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Massao Tsukada, que é um dos

proprietários da Bom Livro. Em outubro a empresa abriu mais uma loja na cidade, a Bom Livro Distribuidora de Livros e Papéis, representante das editoras Saraiva e Melhoramentos, na área de livros didáticos. Além disso, a nova loja vende no atacado produtos para papelarias, livrarias e escritórios. "A intenção é, com esta gama de produtos, atender empresas de todo o estado", afirma Massao.

Hoje o grupo – que é administrado por Massao e três de seus irmãos – tem 2 livrarias, a Direty – distribuidora de jornais e revistas – e o atacado. "A recessão tem, é claro, inibido o crescimento do grupo". Mesmo assim, segundo Massao,



Ueta: parceria com a Fuji

as poucas sobras têm sido investidas na atividade. "Não estamos em época de desviar recursos para fora da empresa. É preciso ousar, investir".

Para o empresário, tão importante quanto o investimento na estrutura da empresa é o investimento em recursos humanos. Segundo ele, a empresa só pode crescer se conseguir "encantar" seu cliente. "E isso só é possível com o treinamento da mão-de-obra".

"Em todas as atividades existem altos e baixos. Por isso é preciso muita persistência", afirma Shiniti Ueta, da Ueta Cine Foto Som, que inaugurou no mês passado mais uma loja na cidade, a Fuji Image Plaza, no Mercadorama. A nova loja vende material fotográfico no atacado e faz revelação de filmes em 20 minutos, através do processo Minilab.

Shiniti explica que a decisão de investir neste momento nasceu de uma necessidade. "Quem não investe por causa da crise acaba ficando para trás", explica, dizendo, porém, que as dificuldades não foram pequenas. E para poder contorná-las, a Ueta recorreu a um caminho adotado por um número cada vez maior de empresas: a parceria.

Ele diz que o empresário tem que saber o momento exato de investir, para não perder dinheiro. E nunca esquecer de projetar a empresa para a crise, para estar preparado. "Assim, quando a situação melhorar, o empresário estará equilibrado e em condições de crescer.

No mesmo caminho destas empresas em crescimento está o Shopping Avenida Center. Depois de 3 anos de funcionamento, o Avenida Center inaugurou no mês passado sua ampliação, aumentando a área de vendas de 6 para 6.570 metros quadrados.

Com esta nova área, o shopping ganhou 10 novas lojas e 1 quiosque. Segundo a administração do Avenida Center, todas as novas lojas já estão alugadas e a idéia da ampliação surgiu justamente da confiança no potencial econômico de Maringá.

FORMANDO

PARA O

FUTURO



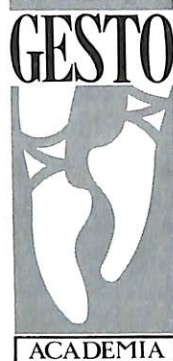
A Academia Gesto, vem ao longo dos anos desenvolvendo um trabalho sério e responsável na formação de seus alunos.

A começar pelo sistema de aprendizado, nos moldes da Royal Academy of Dancing da Inglaterra (único na região), além disso a prioridade na Gesto é o ensino, a técnica, o aprendizado e o sistema pedagógico avançado, para que crianças e adolescentes entendam melhor o universo da dança e possam tirar dele lições de vida.

Mente sã, em corpo sã. Formar bailarinos é formar seres humanos disciplinados e perseverantes.

Academia Gesto, a sua melhor escolha, afinal de contas seu filho merece o melhor.

**Ballet, Jazz,
Sapateado e
Danças de Salão**



Av. Rio Branco, 134 - Fone: 24-1809
Matrículas abertas para 1.993

MARINGÁ SHOPPING

A valorização do varejo

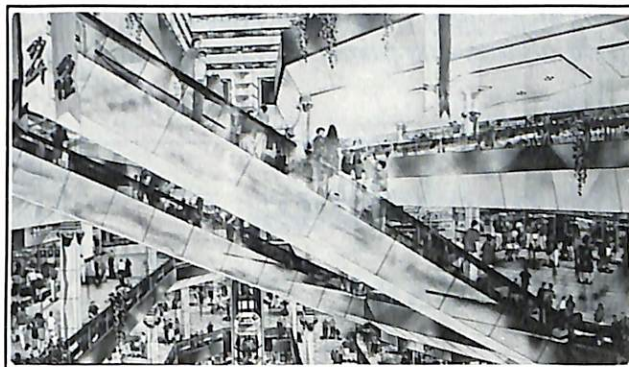
A Construtora Garsa e a Market V.E.M. – Consultoria Empresarial viabilizaram o Maringá Shopping. Um centro de Compras que vai mudar o hábito de consumo na região

Criar na região central de Maringá um templo de consumo com novas opções, oferecendo aos consumidores melhor qualidade de vida, valorizando suas compras com muito mais conforto, lazer e segurança. Com esta proposta surge o Maringá Shopping. Um empreendimento elaborado com concepções modernas de arquitetura, sendo considerado o local certo para quem deseja investir no Noroeste do Paraná.

O Maringá Shopping terá 161 lojas, 21 quiosques, um cine-teatro para 600 pessoas, praça de alimentação, com a presença das principais marcas de "fast food" em atividade no Brasil, estacionamento para 4 mil vagas/dia e duas lojas âncoras já existentes: as Lojas Americanas e o Supermercado Muffatão. Ao todo serão 4 pavimentos, num empreendimento com 54 mil metros quadrados de área construída.

A Construtora Garsa e a Market V.E.M. – Consultoria Empresarial, responsáveis pela viabilização do principal investimento no interior do Estado nesta área, pretendem comercializar 55% das unidades com o mercado regional e os 45% restantes com empresas dos Estado de São Paulo, Santa Catarina e com outras cidades-pólo do Paraná.

PROPRIETÁRIOS: A principal vantagem em se investir no Maringá



Shopping é que neste empreendimento o empresário não será um simples locatário, e sim o **proprietário** do espaço ocupado por sua empresa. Isto será possível porque o Maringá Shopping será construído pelo sistema de "condomínio a preço de custo".

Segundo Edson Vaz, da Market V.E.M., por este sistema de construção os empresários investirão, em média, entre US\$ 300 e US\$ 350 por metro quadrado para ter um imóvel de sua "propriedade", enquanto os custos de locação dos shoppings brasileiros são, em média, US\$ 1 mil o metro qua-



Edson Vaz: "No Maringá Shopping o empresário deixa de ser locatário e passa a ser proprietário".

drado. Edson Vaz garante ainda que os lojistas pagarão as menores taxas de um condomínio deste porte, graças à administração profissional que será adotada.

Com o início das obras previsto para janeiro de 93, e prazo de entrega de três anos e meio, o Maringá Shopping será construído pela Garsa, uma empresa genuinamente maringense. Para Miguel Fujinami, diretor da Construtora, o Shopping exercerá grande influência numa região com mais de 2 milhões de consumidores.

O empresário, que recentemente inaugurou o Goldem Ingá Suíte-Hotel – primeiro apart-hotel 5 estrelas do Noroeste do Paraná – demonstra mais uma vez que acredita no potencial de Maringá e que através de estudos do cronograma físico-financeiro do Maringá Shopping tem a certeza de que os prazos pré-estabelecidos serão cumpridos. "Daqui a três anos e meio vamos inaugurar um empreendimento que trará muitos benefícios à cidade, aos lojistas e à comunidade em geral", afirma Miguel Fujinami.

Maringá – Cidade Canção

- Movimenta mais de 9 bilhões de dólares/ano
- Cidade-pólo, com mais de 30 municípios de abrangência
- Mais de 2 milhões de consumidores em potencial
- Localização geográfica estratégica

Um centro de compras

- Lojas – 161
- Quiosques – 21
- Tenant-mix – Moda
 - Alimentação
 - Atividades Diversas
 - Serviços
 - Lazer
- Estacionamento – 4 mil vagas/dia
- Cine-teatro – 600 lugares
- Escadas Rolantes
- Ar-condicionado Central
- Elevador Panorâmico
- Geração de mais de 2 mil empregos diretos e mais de 3 mil indiretos

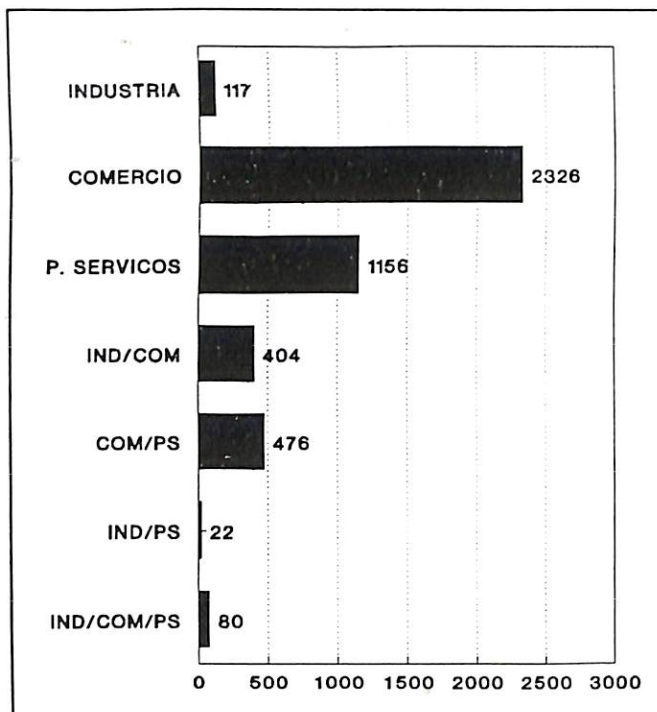
Descon divulga resultados do Censo Econômico

A Associação Comercial e Industrial de Maringá, em convênio com o SEBRAE – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas –, realizou um levantamento censitário das empresas formais em atividade no município. O Censo Econômico teve a coordenação do DESCON – Departamento de Estudos Sócio-Econômicos. Faremos a seguir a apresentação de alguns dos principais pontos abordados pelo estudo

Atividades exercidas pelas empresas

Segundo informações fornecidas pela Prefeitura de Maringá, deveriam existir hoje no município, aproximadamente 11.200 empresas. Dessas, de acordo com dados enviados pelo SEBRAE e Secretaria da Indústria e Comércio do Paraná, 981 deveriam ser indústrias e as restantes 10.219 deveriam ser do comércio e da prestação de serviços.

Concluídos os trabalhos de pesquisa e levantamento das empresas, constatou-se que os dados apresentados não eram reais. Considerando a população em estudo – não foram objeto de pesquisa consultórios médicos e dentários, escritórios de advocacia, despachantes, órgãos públicos, clubes e casas noturnas – existem hoje, no município de Maringá aproximadamente 5.000 empresas das quais 4.581 foram pesquisadas. A distribuição por atividades foi a seguinte: indústria (117), comércio (2.326), prestação de serviços (1.156), indústria e comércio (404), comércio e prestação de serviços (476), indústria a prestação de serviços (22) e indústria, comércio e prestação de serviços (80).



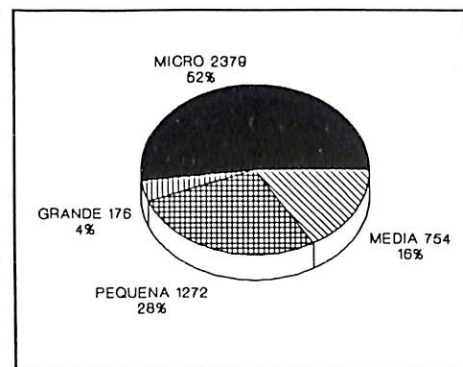
Podemos estimar que as empresas pesquisadas representam 92% das empresas existentes em atividades, correspondendo a 98% da economia ativa de Maringá. As 8% das empresas restantes compreendem micro-comércios instalados em bairros periféricos (6%), de dispensável registro econômico que representam menos de 1% da economia ativa e empresas que se negaram a dar informações (2%) que representam menos de 2% da economia ativa formal instalada em Maringá.

A equipe

A equipe de trabalho do Censo Econômico foi liderada pelos professores Adelbar Antonio Sampaio, Darlei Landi e José Gonçalves Vicente, da Universidade Estadual de Maringá.

Porte das empresas pesquisadas

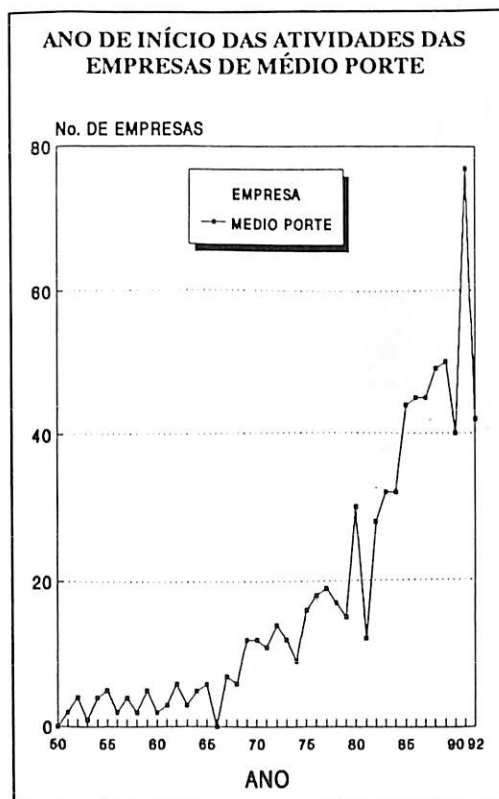
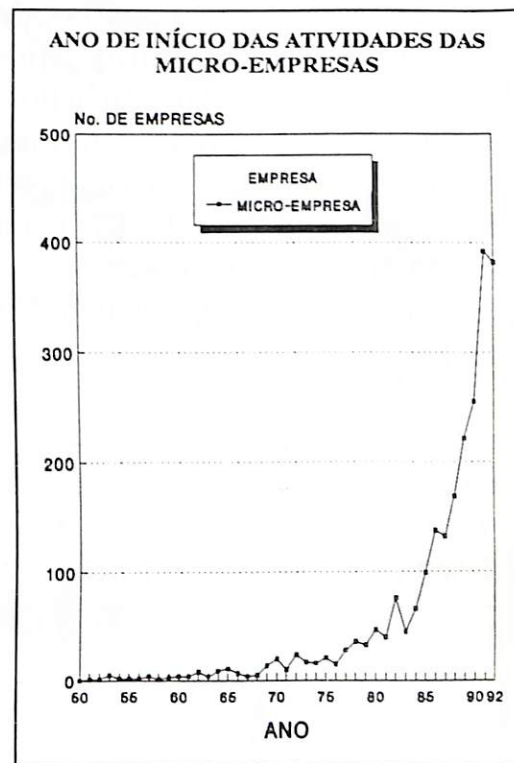
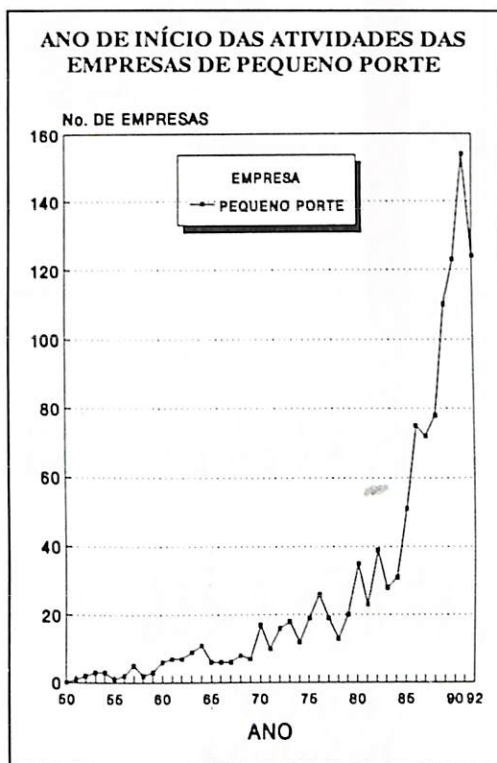
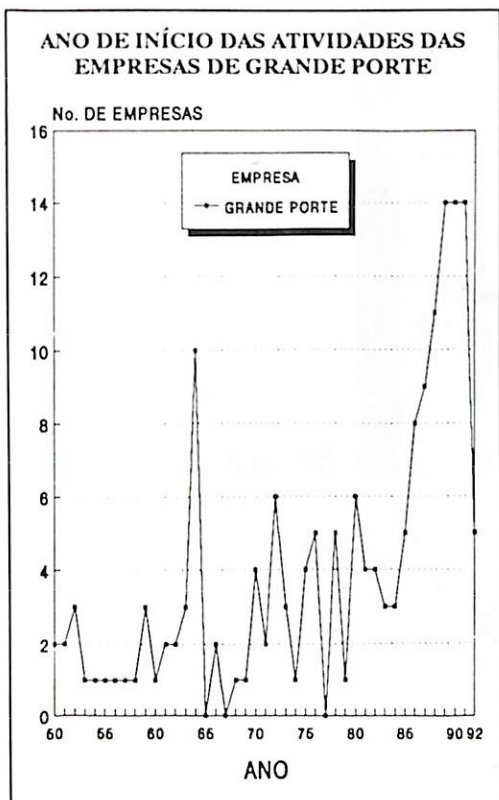
Das 4.581 empresas em atividade 51,93% são micro-empresas; 27,78% são pequenas empresas; 16,46% são médias empresas e 3,83% são empresas de grande porte.



Maringá, uma economia jovem

Maringá tem uma economia jovem, pois 76,64% das empresas aqui instaladas iniciaram suas atividades nos últimos 10 anos. Dessas um percentual considerável, 35,41%, iniciaram suas atividades mais recentemente, isto é, de 1990 a agosto de 1992.

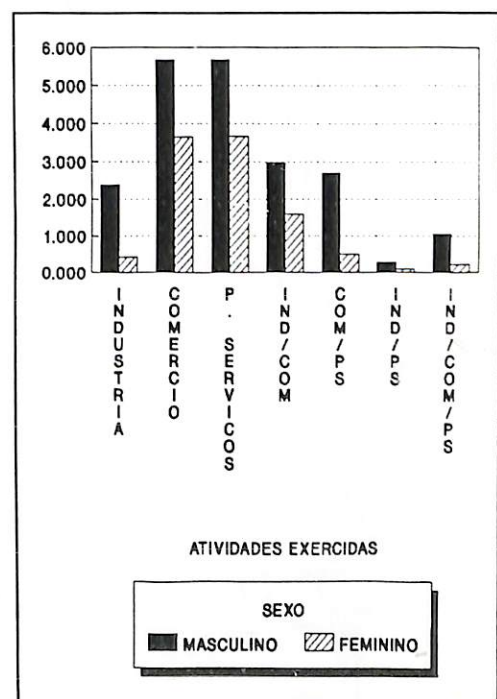
Os gráficos a seguir mostram, respectivamente, o crescimento populacional das empresas de grande porte, médio porte, pequeno porte e micro-empresas a partir dos anos 50 até agosto de 1992. Em todos os gráficos observamos um crescimento acentuado do número de novas empresas a partir dos anos 80. Nas empresas de grande porte percebe-se uma irregularidade no comportamento do gráfico, em relação aos demais gráficos até 1984. A partir de 1985 até 1990 há um crescimento significativo de novas empresas que permanecem ativas. A partir de 1991 percebe-se um decréscimo do número dessas empresas instaladas à excessão das micro-empresas.



Recursos humanos empregados

Com referência a recursos humanos, constatou-se que 38,78% dos trabalhadores empregados por empresas de Maringá são do sexo feminino e 66,22% do sexo masculino. No setor de produção ou serviços, as mulheres ocupam 33,53% das atividades e os homens 66,47%, sendo que o maior percentual feminino – 37,90% – se encontra nas empresas de prestação de serviços, seguido de 34,89% nas atividades do comércio.

No setor de administração 41,09% do pessoal é do sexo feminino e 58,91% do sexo masculino. Quanto aos

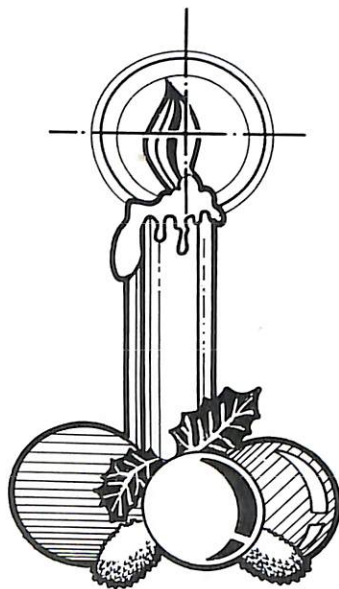
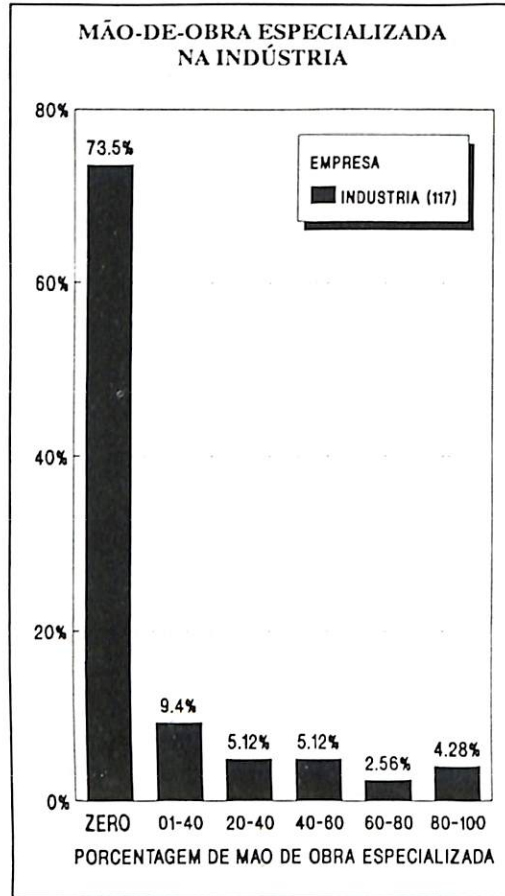


proprietários, 26,65% são do sexo feminino e 73,35% do sexo masculino.

Mão-de-obra especializada

A mão-de-obra especializada é definida quando o indivíduo é submetido a treinamento específico de sua área em escolas de comprovada idoneidade – SENAI, SENAC, SESI, SESC, escolas técnicas federais, universidades, etc. Nas indústrias de Maringá, observamos que 73,50% dos funcionários não possuem especialização em suas áreas de atuação. No comércio este valor atinge 79,29% e na prestação de serviços 56,57% dos funcionários não possuem nenhum tipo de treinamento específico.

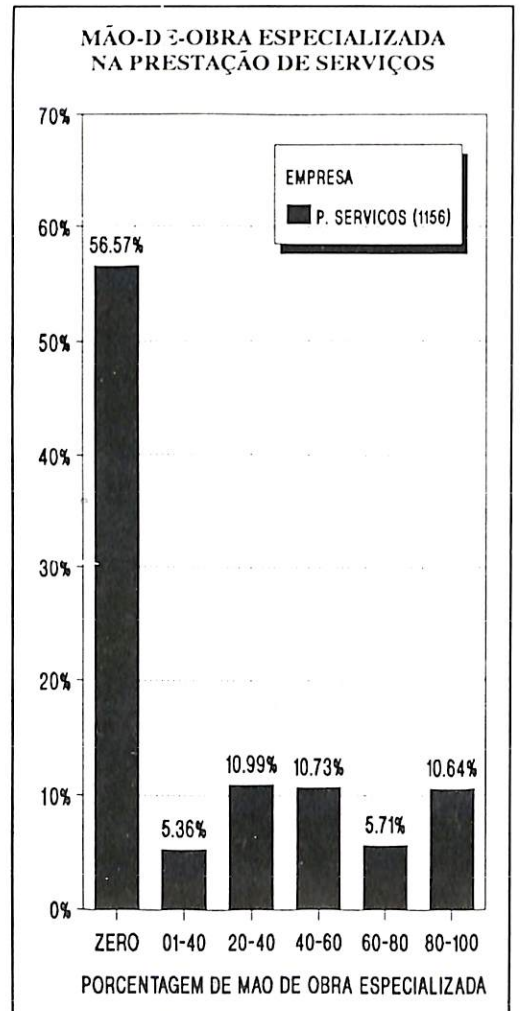
De modo geral 68,59% dos recursos humanos utilizados nas empresas de Maringá não possuem treinamento profissional para o desempenho de suas funções.



TORCH –
Indústria e
Comércio de Malhas,
 deseja a todos os seus
 clientes, fornecedores,
 funcionários e amigos, um
Feliz Natal e um
Ano Novo
 de vitórias.



TORCH
MALHAS
A MALHA FEITA COM CARINHO





**VOCÊ COMPRA
UM APARTAMENTO
EM CONSTRUÇÃO
E RECEBE
ALUGUEL ATÉ ELE
FICAR PRONTO.**

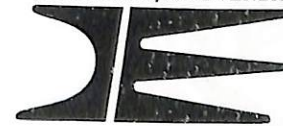
A Encol paga o aluguel do seu apartamento em construção. Isso mesmo. Ao comprar um apartamento da Encol no Beverly Hills Boulevard, você recebe mensalmente um aluguel – com as devidas correções previstas em lei – equivalente ao de um imóvel com localização e características similares ao que você adquirir, até seu imóvel Encol ficar pronto.

Ganhe desde já. Na Encol, seu investimento tem retorno imediato. Esta é mais uma vantagem exclusiva Encol. Maiores informações, ligue (0442) 23-2244.

Vendas:
comissária
Camí maringá
de imóveis

Av. 15 de Novembro, 332
Lojas 1 e 2 - Tel. (0442) 22-3366
Maringá - PR

CONSTRUÇÃO,
INCORPORAÇÃO E VENDAS:



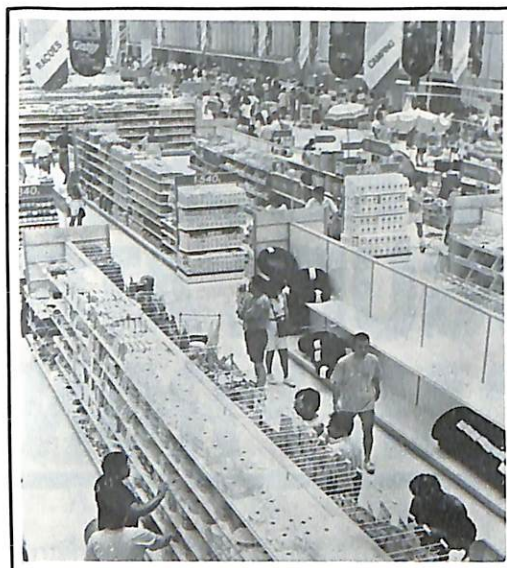
encol

Tel. (0442) 23-2244



Enfim o hipermercado com o tamanho

- 1º hipermercado automatizado do sul do país
- 12 mil pessoas/dia
- 47.250 m² de área construída
- 37.762 m² de terreno
- Estacionamento p/ 1.200 veículos
- Posto de Serviços Esso
- Centro Automotivo
- Lava-carros automático
- Play-ground
- 7.500 m² de área de vendas
- 53 Check-Outs
- 423 novos empregos diretos

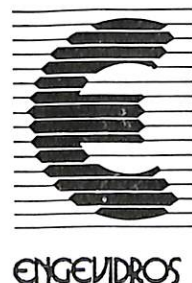


Mercadorama



Você vai ficar com a melhor impressão

Fone: (0442) 26-5601

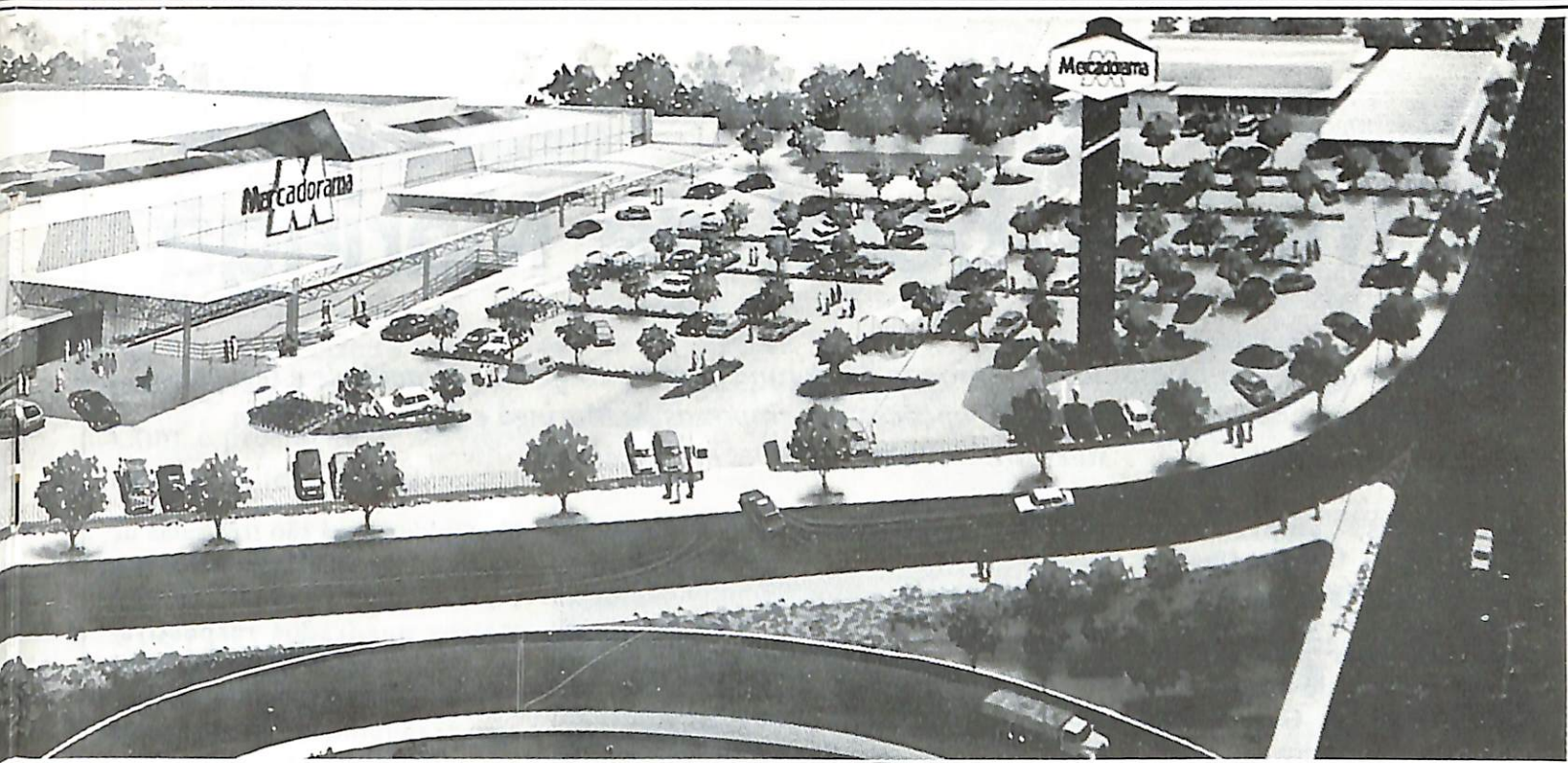


ENGEVIDROS - ENGENHARIA E COMÉRCIO DE VIDROS

"O que a imaginação cria a ENGEVIDROS executa"

Av. Colombo, 4042

Fone: (0442) 22-2443



anho da nossa vontade de crescer

MAURÍCIO BORGES

Mer dorama



- US\$ 12 milhões de investimentos
- 15 mil itens comercializados
- Strip Center com 54 lojas (conclusão nos próximos meses)
- Praça de alimentação
- Dois Halls com obras de arte
- Sistema central de ar condicionado
- Iluminação zenital natural
- Televendas - Vendas no atacado
- Fone (0442) 23-2423
- SAC - (0442) 23-2277

DIVIMAR
DIVISÓRIAS
MARINGÁ

ISÓRIAS, FORROS E PISOS
FONE: (0442) 28-1818



**Simplemente
a melhor**

Revendedor para Maringá e Região
Depósito de Bebidas Rio Preto
Fone: (0442) 22-7160



AV. BENTO MUNHOZ DA ROCHA, 490
FONE: (0442) 22-8545

GOLDEN INGÁ

O melhor hotel de Maringá

O primeiro apart-hotel 5 estrelas do Noroeste do Paraná garante conforto, privacidade e segurança para seus hóspedes e abre novas opções para empresas de Maringá e região utilizarem sua estrutura para reuniões e congressos

Executivos, empresários, políticos e turistas têm um motivo a mais para se hospedar em Maringá, quando em viagem de negócios e lazer pelas regiões Norte e Noroeste do Estado. Com a inauguração do Golden Ingá Suíte-Hotel – primeiro apart-hotel 5 estrelas do Noroeste do Paraná – os usuários dos hotéis da cidade ganharam, o mais moderno, funcional e inteligente estilo de hospedagem.

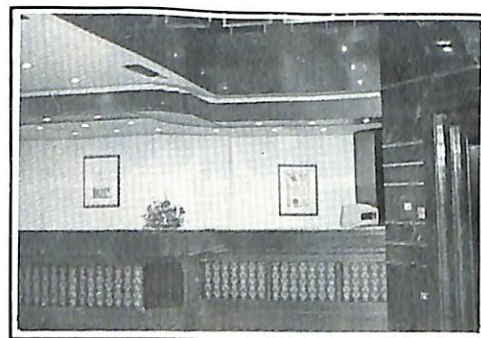
Ao optar pelo apart-hotel, o hóspede tem garantia de privacidade, conforto e segurança durante a sua estadia. No Golden Ingá todos os 170 apartamentos contam com quarto, sala, cozinha, banheiro e uma vaga na garagem. O apart-hotel tem ainda três salões de convenções, restaurante panorâmico, e ampla área de lazer com salas de jogos e ginástica, sauna, piscina e quadra de squash.

“O Golden Ingá é uma estrutura para quem se preocupa com a melhor qualidade de vida e coloca a funcionalidade acima de tudo”, declara Paulo Conrado, presidente da Comissão dos Condôminos do apart-hotel, que foi construído pelo sistema de condomínio a preço de custo. A responsável pela obra foi a Construtora Garsa, de Maringá. Ao todo foram



No Golden Ingá são três salas de convenções: Maringá, Curitiba e Foz do Iguaçu, com 158, 65 e 55 metros quadrados respectivamente. Com estacionamento privativo, suficiente para atender com tranquilidade e segurança aos participantes dos eventos.

Outra opção criada pelo Golden Ingá são os preços especiais para as empresas com grande fluxo de funcionários e diretores na região. Estas empresas têm preços diferenciados e podem fazer contratos semanais, quinzenais ou mensais. Até fevereiro de 93, o Golden Ingá oferecerá ainda tabela promocional com preços especiais de inauguração.



investidos 17 milhões de dólares no empreendimento.

CONVENÇÕES: Além de criar novas opções para os usuários de outras regiões, o Golden Ingá abriu alternativas para os maringaenses. Principalmente para empresas da cidade que sempre necessitam de estrutura para recepções e reuniões de trabalho.

Classe, requinte e lazer

- 170 apartamentos
- Centro de convenções, com 3 salas
- Restaurante e bar panorâmicos
- Estacionamento privativo
- Salas de jogos e ginástica
- Quadras de squash
- Sauna
- Central de vídeo
- Localização privilegiada, no centro de Maringá





NOVOS SÓCIOS

- TELESYSTEM

Av. Dr. Luiz Teixeira Mendes, 495
fone: 25-3003
Com. e prestação de serviços
em equip. telefônicos.

- CONDOMÍNIO

RESIDENCIAL
SANTA MARINA
Rua José Clemente, 781
fone: 62-1333

- PLAZA SHOPPING

Av. Brasil, 3496
fone: 26-1070
Com. de móveis, eletrod.,
brinquedos e confecções.

- OFERTÃO TECIDOS E CONFECÇÕES

Av. Pedro Taques, 1774
fone: 28-1413
Com. Varejista de confecções
e armarinhos.

- LIG TEL

R. Néo Alves Martins, 2978
fone: 23-5664
Com. varejista de
equip. telefônicos.

- SUPERMERCADOS CAÇULA

Av. Carlos Gomes, 434
fone: 23-4976

FOUR SEASONS CALÇADOS

Av. Tuiuti, 710
fone: 26-4858
Com. de calçados, confecções
e artigos de couro.

- W PRESENTES

Av. Tiradentes, 1008
fone: 23-1079
Com. de presentes e
utilidades domésticas.

JOAN ROVI COSMÉTICOS

Av. Brasil, 3300
fone: 22-7669

LANÇAMENTO

SHOPPING MANDACARU

Fique dono de sua Loja !



150 Lojas

Amplo Estacionamento

Financiamento Próprio

Sua oportunidade para:

Serviços Artigos do Lar
Vestuário Artigos Diversos
Alimentos

Construção e
Incorporação:

ORBIS

CONSTRUÇÕES E EMPREENDIMENTOS LTDA.

Vendas:



0442 - 223366

Said Ferreira fala aos empresários

Num jantar promovido pela ACIM, no dia 20 do mês passado, o prefeito eleito Said Ferreira falou das metas de sua administração e dos projetos que pretende desenvolver em Maringá a partir do ano que vem. Participaram do jantar, realizado no Country Club, mais de 600 pessoas entre empresários, políticos, lideranças e imprensa.

Said começou seu discurso falando sobre as mudanças porque passou o Estado brasileiro, depois da Constituição de 88. Apesar de bem delineadas as prerrogativas e obrigações do Estado, segundo ele, a máquina



Said Ferreira falou para mais de 600 pessoas durante o jantar

governamental carece de recursos, já que o crescimento do PIB e da arrecadação do país está estagnado. Por isso, afirmou Said, "só se poderá fazer

sua equipe e da reforma tributária que pretende promover. "São medidas para que o município possa retomar seu crescimento".

justiça social neste país a partir de uma ampla reforma administrativa, seguida de uma reforma fiscal-tributária".

Com relação a Maringá, o objetivo do prefeito eleito é realizar uma administração voltada ao crescimento econômico, sendo sua prioridade o incentivo à atividade produtiva e à geração de empregos.

Said falou também da reforma administrativa que está estudando com

Almoço empresarial

A Associação Comercial e Industrial de Maringá realizou no dia 3 de novembro a 39ª edição do Almoço Empresarial. Três diretores do McDonald's - que inaugurou uma loja na cidade - fizeram palestra para os empresários: Fernando Negrão, da área de Imóveis; Gerson Ferrari, vice-presidente de Finanças; e Alfredo Monteiro, gerente de Licenciados.

Os diretores falaram sobre os números da rede McDonald's, a maior



Os diretores do McDonald's falaram aos empresários

cadeia de lanchonetes do mundo. Em 38 anos de atividade, a rede inaugurou 12.400 lojas, em 62 países. Deste total, segundo explicou Fernando Negrão, 80% são comandadas por franqueadas.

No Brasil, segundo Gerson Fer-

rari, são 102 lojas espalhadas no país, 40% delas administradas por licenciadas. Em 89, o Paraná ganhou sua primeira McDonald's, instalada em Curitiba. A loja de Maringá é a quinta do Estado e exigiu investimentos de US\$ 1,8 milhão.

Aos interessados em assumir a franquia da loja de Maringá - já que até o momento ela está sendo administrada pela própria rede

- os diretores explicaram que é necessário um capital inicial de US\$ 500 mil. O licenciado terá que pagar ainda 5% de royalties sobre as vendas líquidas à rede, além de despesas com publicidade e o aluguel do imóvel.

EQUIPAMENTOS
PARA O
TRANSPORTE
RODOVIÁRIO

NOMA

FONE (0442)
28-5533

TRUCK

MARINGÁ

Treinamento é fundamental

O empresariado de Maringá tem investido pouco em programas de treinamento de mão-de-obra. Dados do Censo Econômico realizado em Maringá atestam que, de modo geral, 68,59% dos trabalhadores da cidade não possuem especialização profissional

A menos de uma década para o início do novo milênio, transformações ocorridas no setor industrial – principalmente no Sudoeste asiático e no Japão – fizeram surgir conceitos como produtividade, qualidade e competitividade. Sem observar estes três conceitos, hoje em dia, é impossível uma empresa sobreviver às exigências do mercado.

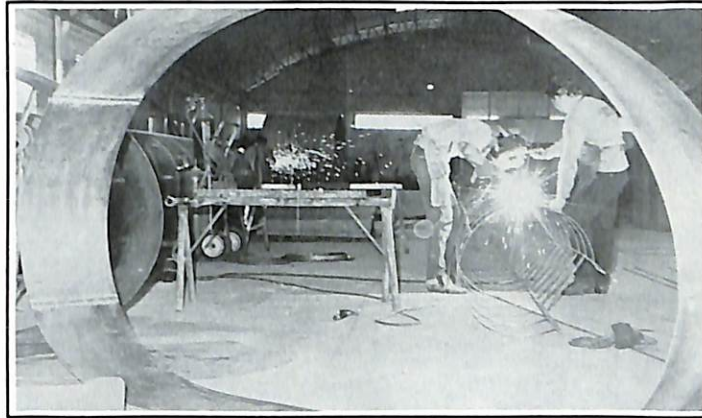
E para ter qualidade e produtividade é preciso investir no aperfeiçoamento dos recursos humanos da empresa.

Segundo especialistas do setor, a chave para mudança bem-sucedida é o treinamento, que não deve apenas fornecer métodos e ferramentas para implantá-la, mas também inspirar as pessoas a desenvolver uma atitude positiva em relação a ela.

“O aperfeiçoamento deve ser implantado do presidente da corporação até o office-boy recém-contratado. A empresa deve ser vista como um todo, com engrenagens que precisam estar bem ajustadas para o seu bom funcionamento”, afirma Gilclér Regina, diretor-técnico e consultor da empresa Ceag Consultoria Empresarial e Assistência Gerencial.

Gilclér explica que estes fatores devem ser preocupação constante não só de empresários da indústria, como dos comerciantes e prestadores de serviços. Como ensina João Roberto Gretz, um especialista de renome na área de recursos humanos, apenas chegará ao terceiro milênio a empresa que for competente e eficiente.

QUADRO NEGRO: Apesar das constatações dos especialistas, o empresariado brasileiro, de um modo geral, tem se preocupado pouco com programas de melhoria de qualidade de produtos e serviços. Muitos colocam a culpa na crise. Outros preferem investir



Na indústria, mais de 70% dos trabalhadores não são especializados

no seu patrimônio particular, ao invés de dar condições para que seus funcionários participem destes programas.

Em Maringá, dados levantados pelo Censo Econômico, realizado nas empresas da cidade pela ACIM e pelo SEBRAE, mostram que 73,5% dos trabalhadores empregados nas indústrias, não possuem especialização. No comércio o índice é de 79,29%, e no setor de prestação de serviços 56,57% dos trabalhadores não possuem qualquer tipo de treinamento específico. De um modo geral 68,59% dos recursos humanos utilizados nas empresas de Maringá não possuem treinamento profissional para o desempenho de suas funções.

Na opinião de Gilclér Regina, estes números são alarmantes, e não são característica exclusiva da cidade, e sim de todo o país. “Enquanto no Japão são destinadas 500 horas/ano per capita para treinamento, no Brasil, quando elas existem, não chegam a 10% deste total”. Isto quer dizer que no Japão, durante um ano, pelo menos três meses são direcionados para cursos de treinamento e reciclagem do trabalhador. Outro dado significativo: o Japão investe 1,2% do orçamento geral do país em educação. No Brasil este índice é de 0,003%.

Gilclér comenta ainda que o empresariado nacional precisa ter em mente que o investimento em RH nunca

supera 5% do valor do equipamento que o funcionário opera no dia-a-dia. E muitas vezes o empresariado prefere correr o risco de entregar o equipamento a mãos despreparadas do que treiná-las para, inclusive, melhorar o aproveitamento do maquinário.

No comércio, afirma o especialista em RH, as preocupações devem se concentrar no atendimento ao consumidor. Em especial, no atendimento pós-venda. “Nos últimos 30 anos, o perfil do consumidor mudou bastante. Ele ficou mais exigente, e precisa ser bem atendido”, avalia.

Para satisfazer o cliente, Gilclér ensina que é preciso ter pessoal bem treinado. “Do cafezinho à nota fiscal, tudo deve ser oferecido com boa vontade, e de preferência com um sorriso do funcionário”.

E é sempre bom também que o próprio empresário tenha um retorno de como anda o atendimento ao consumidor. Gilclér cita presidentes de empresas e corporações que dedicam algumas horas do dia para ouvir os usuários dos produtos de suas empresas. Entre eles estão os presidentes da IBM americana, American Express, que permanecem duas horas todos os dias atendendo no serviço de reclamações por telefone das empresas.

No Brasil um exemplo marcante desta preocupação com o consumidor é dado pelo presidente da TAM – Transportes Aéreos Regionais – Rolim Adolfo Amaro, que recebe os passageiros na porta das aeronaves no Aeroporto de Congonhas, São Paulo. “A TAM começou a operar com jatos no ano passado, e foi a única empresa aérea que cresceu e fechou o balanço com lucros em 1991”, afirma Gilclér, que lembra que a TAM é uma das empresas nacionais que mais investe em treinamento de pessoal.

Novidades para o associado

A ACIM inova no atendimento aos associados, remodelando o departamento de Consultoria e adquirindo um novo programa para o Serviço de Proteção ao Crédito de Maringá

A Associação Comercial e Industrial de Maringá promoveu no mês de novembro mudanças importantes na prestação de serviços aos seus associados. As modificações ocorreram no departamento de Consultoria e no Serviço de Proteção ao Crédito da ACIM, e foram implantadas para melhorar e dar maior agilidade no atendimento aos filiados.



O novo programa permite consultas mais rápidas e eficientes

própria”, explica Somággio. Os Informes circularão quinzenalmente e abordarão assuntos nas áreas Tributária e Contábil, Trabalhista e Previdenciária, Jurídica, além de Indicadores Econômicos.

Para arquivar os Informes, as empresas associadas à ACIM receberão pastas individuais para cada área específica. A produção dos Informes será de responsabilidade

O departamento de Consultoria recebeu uma linha telefônica exclusiva, o que diminuiu o tempo de espera no esclarecimento das dúvidas do associado. Agora basta ligar 26-5543 e um dos três consultores da ACIM atende diretamente o telefonema. “O telefone geral da Associação vivia congestionado e dificultava o trabalho dos consultores”, afirma Moacir Somággio, diretor do Departamento de Estudos Sócio-Econômicos da ACIM.

Através da entidade, as empresas podem esclarecer dúvidas nas áreas Tributária, Contábil, Trabalhista e Previdenciária, Jurídica e ter acesso aos indicadores econômicos divulgados pelos órgãos oficiais todos os dias. Segundo Moacir Somággio, estas informações são de fundamental importância para as empresas. Principalmente para as micro, pequenas e média. **INFORMES TÉCNICOS:** Outra mudança importante na Consultoria foi a criação, a partir deste mês, de quatro Informes Técnicos, com abrangência nas áreas específicas do setor. “Na realidade, os Informes nada mais são do que o Caderno Técnico que circulava com a Revista, e que agora terá vida

exclusiva dos consultores, sob a coordenação do diretor do DESCON, Moacir Somággio. A distribuição será feita pelo Correio, e a cada quinze dias uma nova edição chegará às mãos do empresários.

Cr\$ 40 MILHÕES: Também em novembro entrou em operação o novo programa do Serviço de Proteção ao Crédito da ACIM. Mais moderno e flexível que o anterior, o novo “softer” proporcionou maior rapidez e capacidade ao sistema, e diminuiu o custo das ligações telefônicas dos associados ao SPC de Maringá.

Para adquirir o novo sistema, a ACIM investiu Cr\$ 40 milhões, somente no programa, sem contar os investimentos em equipamentos que serão necessários para trabalhar com a capacidade total do programa. “O investimento inicial foi suficiente para operacionalizar o sistema. Os outros equipamentos serão adquiridos de acordo com a necessidade”, declara Eurico Ikuta, diretor para Assuntos de Informações Cadastrais da ACIM.

O novo programa do SPC de Maringá foi adquirido da Associação Comercial e Industrial de Piracicaba,

AKI
VIDROS^{UZA}

FAZENDO DO SEU INTERIOR
UM TRABALHO DE ARTE

- Vidro Comum
- Balcão de Vidro
- Molduras Diversas
- Box para Banheiro
- Painéis em Espelho
- Jato de Areia

Projetos exclusivos
para seu ambiente

ORÇAMENTO SEM COMPROMISSO

GARANTIMOS O SEU
BOM GOSTO

AKIVIDROS^{UZA}

Av. Brasil, 5.681

Vendas: (0442) 24-6531

O ATENDIMENTO PERSONALIZADO
QUE VOCÊ MERECE

estado de São Paulo. O "know how", foi desenvolvido pela ACIP, através do departamento de Informática criado pela entidade. Em operação em Piracicaba, São José dos Campos e Santos, o programa abriu um leque de opções para a ACIM expandir os serviços prestados aos seus associados.

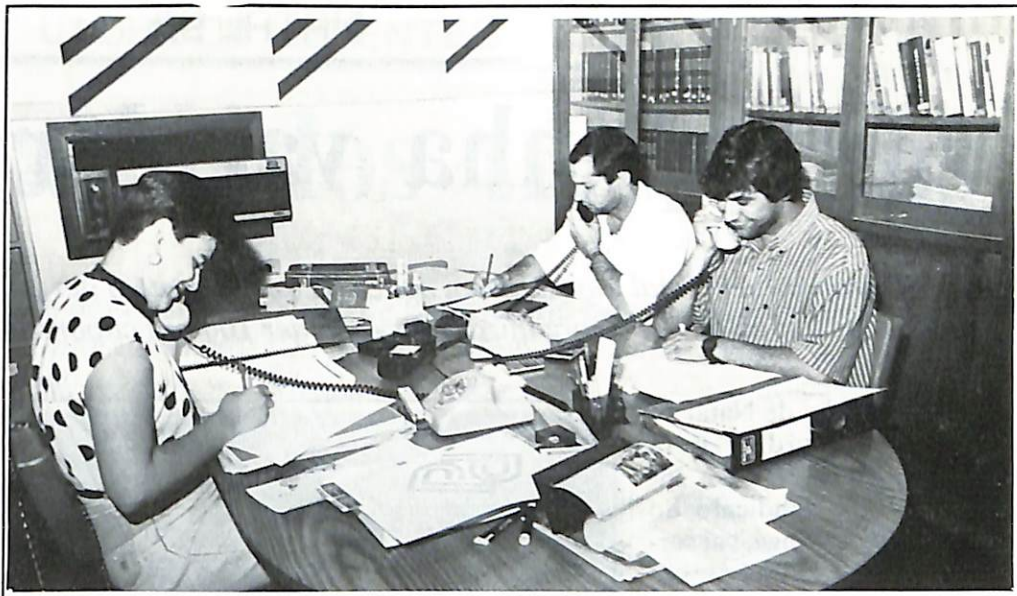
Com o novo "softer", as empresas que tiveram microcomputadores PC, MSX, ou terminal de videotexto, poderão se interligar ao computador do SPC da ACIM através de linha telefônica, que pode ser a mesma utilizada para as ligações normais. Basta que o empresário faça uma adaptação dos micro para o padrão videotexto. Segundo Eurico Ikuta, esta adaptação requer um investimento pequeno – cerca de US\$ 250 – em relação aos benefícios que o sistema oferece.

CENTRAL DE CONSULTAS: Outra opção criada pelo novo programa é a utilização de microterminais de consultas. Estes microterminais são do tamanho do aparelho normal de telefone e permitem consultas apenas ao videocheque. Eles são apropriados para empresas com sistema de caixa, como supermercados e postos de gasolina.

Por ser um programa de última geração, o novo "softer" do SPC de Maringá permite consultas bem mais rápidas, o que amplia a capacidade de acesso ao banco de dados do sistema, sem perigo de congestionamento. Com o programa anterior, o tempo médio de cada consulta era de 30 segundos. Com o atual este tempo foi reduzido para menos de 10 segundos.

A rapidez e agilidade do programa vão possibilitar ainda a criação de uma Central de Consultas de Videocheque e SPC em Maringá. Via linha telefônica também outras Associações Comerciais e Industriais da região poderão consultar os arquivos da ACIM, com o mesmo tempo utilizado pelas empresas da cidade. "Em Piracicaba o sistema já opera e está interligado com Santos e São José. Neste caso Maringá também poderá acessar estas e outras cidades que tenham um sistema compatível", diz Ikuta.

A regionalização do SPC de Maringá já está sendo discutida. Durante a realização da V FEIMAR – Feira da Indústria de Maringá e do Paraná – presidentes de oito Associações Comerciais da região participaram da reunião, onde, além de ter sido demonstrado o novo sistema, foi proposta a criação da



A Consultoria passou a atender em linha direta

Central de Consultas. Estiveram presentes representantes das Associações de Sarandi, Marialva, Jandaia do Sul, Mandaguari, Paranavaí, Cianorte, Flórida e Maringá.

Segundo o presidente da ACIM, Massao Tsukada, o intercâmbio de informações entre as associações vai proporcionar mais segurança para os

empresários das cidades que estiverem interligadas aos sistema. Sobre as mudanças na Consultoria, Massao Tsukada lembra que a melhoria dos serviços prestados pela ACIM era uma das suas propostas quando candidato à presidência da entidade. "Nossa luta será sempre para oferecer bons serviços aos nossos associados", afirma.



**Feliz Natal e
Próspero Ano Novo!**



Somaco

Campanha vai dar um Gol

A Campanha "Natal Gordão" vai agitar o comércio até o dia 24, distribuindo muitos prêmios. A expectativa dos organizadores é vender 100 mil cupons entre as lojas de Maringá

A Campanha de Natal de 1992, promovida pela Associação Comercial e Industrial e pelo Sindicato do Comércio de Maringá, vai sortear Cr\$ 140 milhões em prêmios para os consumidores que fizerem suas compras de fim de ano no comércio de Maringá. Serão sorteados um Gol 1000 zero quilômetro, 3 televisores Panasonic 20 polegadas e 2 videocassetes Panasonic.

Com o eslogam "Natal Gordão", a campanha tem o objetivo de incrementar as vendas no período natalino. Os televisores e os videocassetes serão sorteados através de cartelas como as da Raspinha. O Gol será sorteado em praça pública, no dia 26 de dezembro, através de cupons que serão preenchidos – no próprio verso das cartelas – e depositados pelos consumidores em urnas nas lojas.

Além destes prêmios, o comércio estará também distribuindo 500 vales-compras, no valor individual de Cr\$ 100 mil, que poderão ser trocados nas próprias lojas em que o consumidor fizer suas compras. As cartelas serão distribuídas pelas lojas participantes da



A campanha e o horário noturno foram discutidos em reunião na ACIM

campanha a cada Cr\$ 150 mil em compras, no caso do comércio em geral, e Cr\$ 300 mil, no caso dos supermercados.

Os organizadores da campanha "Natal Gordão" esperam que pelo menos 150 lojas estejam participando até o final da campanha, em 24 de dezembro. "A promoção é aberta à participação de todas as empresas do comércio de Maringá, filiadas à ACIM e ao SINCOMM", explica Fernando Vieira Raimundo, diretor de Eventos e Promoções da ACIM. Para participar, o empresário tem que adquirir um lote mínimo de 200 cartelas, ao preço

unitário de Cr\$ 3 mil. As vendas estão sendo feitas na sede da Associação Comercial.

SHOPPING: A campanha publicitária do "Natal Gordão" começou a ser veiculada nos canais de televisão, emissoras de rádio e jornais da cidade no último dia 5. "A idéia é fazer uma campanha colorida, animada e bem-humorada", explica Walter Thomé Júnior, da Gol Propaganda, agência responsável pela criação das peças publicitárias da campanha. Thomé explica que o objetivo é mostrar para o consumidor que o "presente de Natal pode virar um presentão",

no caso um Gol 1000.

Com a realização de uma grande campanha, os organizadores querem transformar o comércio de Maringá num verdadeiro shopping center. Eles esperam motivar os lojistas a decorarem suas lojas e a realizarem promoções com preços atrativos. "Esta é mais uma maneira de estimular o consumidor. A cidade tem que entrar no clima do Natal", afirma Fernando Raimundo.

Para envolver, de fato, toda a cidade em torno deste clima, os promotores da campanha "Natal Gordão" vão criar pontos de animação. "Estamos estudando a forma de viabilizar estes pontos em conjunto com a Secretaria de Cultura de Maringá. Com atrativos a mais, com certeza conseguiremos trazer famílias inteiras para as ruas, criando um clima propício para o comércio", explica Fernando Raimundo.

Como nos anos anteriores, o comércio estará aberto à noite, com as lojas atendendo até as 22 horas. O horário especial – que teve início no último dia 5 – vai se estender até o dia 24 de dezembro, dia em que as lojas funcionarão até as 18 horas. Para decidir estas questões, os lojistas se reuniram recentemente na ACIM, quando aproveitaram para acertar os últimos detalhes da campanha.

Fundo de Natal

Cerca de 40 empresas do comércio de Maringá participaram de um fundo de captação de recursos para a realização da campanha de Natal deste ano. Este fundo foi criado pela Associação Comercial e Industrial em agosto e as empresas participantes realizaram depósitos mensais, com valores corrigidos pelo IPC.

As empresas participantes do fundo receberam o número de cupons

correspondentes ao valor depositado por elas e corrigido pelo índice. Para determinar o valor que cada um deveria depositar mensalmente, a ACIM utilizou a classificação segundo o porte, ou seja, os valores foram diferenciados para micro, pequenas, médias e grandes empresas.

"A vantagem é que as empresas que participaram do fundo não precisaram desembolsar dinheiro de uma vez para participar da campanha", explica Fernando Raimundo, acrescentando que estas empresas receberam também uma bonificação de 10% sobre o total de cartelas a que tinham direito.

A retomada dos trabalhos

Depois de passar três anos desativado, o Clube de Gerentes de Banco de Maringá voltou a funcionar. Uma das missões da primeira diretoria eleita é reunir os 200 gerentes em atividade na cidade

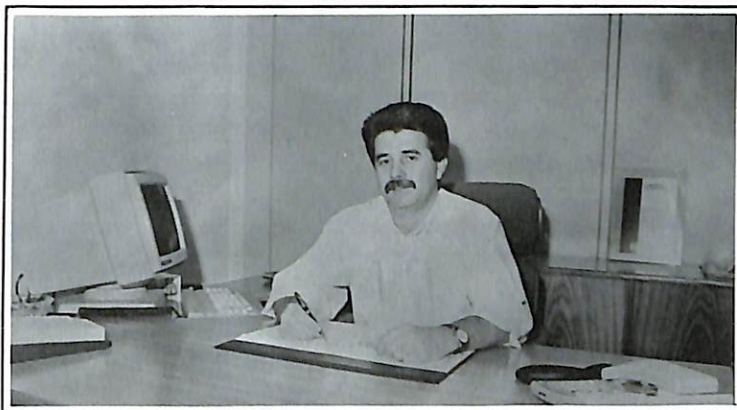
Desde o final de agosto um grupo de gerentes de banco de Maringá trabalha na reestruturação e na reativação do Clube da categoria. A entidade funcionou de maneira informal até 1989, e acabou sendo desativada porque o presidente eleito para dirigi-la foi transferido para outra cidade.

Agora, com a retomada dos trabalhos, os gerentes querem dar ao Clube estrutura própria e pretendem conseguir amparo legal para representar a categoria junto às instituições financeiras. O Clube servirá também como elo de ligação entre entidades representativas, sindicatos, associações e os bancos com agência na cidade.

Para reativar e reestruturar o Clube de Gerentes de Banco de Maringá foi formada uma comissão provisória encarregada de redigir o novo estatuto e preparar a eleição da primeira diretoria da entidade. Em outubro foi eleita a chapa presidida pelo gerente geral da agência do Banco Francês e Brasileiro, Federico Martin.

REUNIÕES MENSAS: Entre os planos de Martin, estão aproximar os cerca de 200 gerentes, das 35 agências bancárias da cidade, do Clube e a promoção de reuniões mensais, com a presença de convidados especiais, a partir de 1993. "Serão encontros para confraternização entre os gerentes, com palestras de interesse para todos", adianta o presidente do Clube.

Martin, que está há 10 meses na cidade, tem 25 anos de carreira de bancário, 18 deles no Francês e Brasileiro. Há 5 anos é gerente do BFB. Natural da capital de São Paulo, antes de ser transferido para Maringá passou três anos em Porto Velho, Rondônia. "Foi uma experiência diferente sair de São



Federico Martin, do BFB, é o presidente do Clube de Gerentes de Banco.

Paulo e ir para o interior, sem escalas", afirma.

Já acostumado e adaptado à nova casa, o presidente do Clube de Gerentes de Banco disse que aceitou o cargo porque gosta de desafios. "Com a reativação do Clube, estamos buscando ter uma voz centralizadora e reconhecida pela categoria".

APOIO DA ACIM: A reativação do Clube contou desde o início com total apoio da Associação Comercial e Industrial de Maringá. Sem ter sede própria, as reuniões preliminares de reorganização e as efetivas após a posse da primeira diretoria foram realizadas no auditório da ACIM. Segundo Federico Martin, o incentivo da Associação Comercial foi fundamental para que o Clube voltasse a funcionar.

Espírito ético

O Clube de Gerentes de Banco existe em várias cidades do país. Um de seus objetivos é congregar os funcionários de estabelecimentos de crédito financeiro que exerçam cargo de administração gerencial, como forma de dar maior identificação a estes profissionais.

"A reativação do Clube de Gerentes de Banco é importante, porque reúne profissionais que são lideranças em seu segmento", justifica o presidente da ACIM, Massao Tsukada. Na opinião do empresário, o trabalho do Clube vai valorizar o gerente, fortalecendo-o e ajudando até mesmo na melhoria da qualidade dos serviços prestados à cidade.

O diretor para Assuntos de Informações Cadastrais da ACIM, Eurico Ikuta, é outro incentivador da reativação do Clube. Ele acredita que com o Clube em funcionamento, as informações ao Serviço de Proteção ao Crédito e, principalmente, ao Videocheque serão encaminhadas à Associação Comercial com mais rapidez. "O Videocheque depende do entrosamento entre a ACIM e os bancos para ter seu arquivo atualizado", explica Ikuta.

Esta atualização e o bom funcionamento do Videocheque também são uma das preocupações da diretoria do Clube. Segundo o presidente Federico Martin, a moralização e o fim dos cheques sem fundo são uma das prioridades da sua gestão. "Queremos dar ao comércio local tranquilidade para trabalhar visando o crescimento da cidade e da região".

Outra função importante do órgão é o desenvolvimento do espírito ético da classe, através de debates e troca de informações entre os gerentes. Na maioria dos casos também o Clube é procurado quando o Sindicato dos Bancários decide deflagrar greves. Além disso, o Clube tem um lado social, promovendo a confraternização entre seus membros.

Congresso reúne empresários

Dois eventos estaduais, realizados em Ponta Grossa, reuniram cerca de 250 empresários e empresárias de todo o Paraná. Durante dois dias eles discutiram questões nacionais que têm gerado muita polêmica

Ponta Grossa sediou, nos dias 26 e 27 de novembro, dois eventos estaduais que reuniram cerca de 250 empresários e empresárias de todo o Paraná. Segundo os organizadores, o II Congresso de Associações Comerciais, Industriais e Agrícolas do Paraná e o X Encontro Paranaense dos Conselhos de Mulheres Empresárias e Executivas deixaram um saldo positivo.

Com o tema "Desafios para um desenvolvimento sustentado", o Congresso discutiu assuntos que ocupam posição de destaque entre as questões nacionais, e que têm gerado muita polêmica. Para debater estas questões, foram convidados representantes das mais diversas linhas de pensamento. De secretários de Estado a deputados federais, de dirigentes empresariais a sindicalistas da Força Sindical, todos sentaram à mesma mesa.

No painel que tratou da "Reforma Fiscal e o Comércio Exterior" falaram o secretário de Fazenda do Paraná, Heron Arzua; o deputado federal pelo Rio Grande do Norte, Flávio Rocha; o vice-presidente do Grupo Sadia, Luís Fernando Furlan e, representando o Porto de Paranaguá, Alcidino Bittencourt Pereira.

DISCORDÂNCIAS: O vice-presidente do Grupo Sadia defendeu uma reforma que simplifique o sistema tributário, decreta o fim do aumento das alíquotas e amplie a base tributária. O secretário de Fazenda do Paraná, criticou algumas das propostas de reforma fiscal que tramitam no Congresso, e disse que muitas delas são "extravagantes e de eficiência duvidosa".



Previdelli anuncia nova proposta para o estatuto da FACIP

Para Heron Arzua, a proposta de criação do Imposto Único sobre Transações Financeiras, defendida pelo deputado Flávio Rocha, é uma tese "totalmente fora da realidade" e não serve nem como um imposto complementar. Já a reforma fiscal elaborada pelo governo Itamar Franco é considerada "inteligente", pelo secretário do Paraná, porque se propõe a promover a concentração da tributação num número reduzido de impostos seletivos.

Em defesa ao seu projeto, o deputado Flávio Rocha mostrou que 8% do PIB brasileiro são gastos para sustentar o que ele chama de "burocracia tributária". Para o autor do projeto do Imposto Único, a proposta de reforma fiscal do governo não vai alterar o quadro atual e nem mesmo coibir a sonegação, que hoje atinge níveis insustentáveis.

Flávio Rocha voltou a defender a proposta do Imposto Único como caminho para simplificação do sistema e o aumento da arrecadação. Segundo levantamento feito pelo deputado, no ano passado a arrecadação bancária foi de 6,5 trilhões de dólares. Por isso, acredita o parlamentar, o Imposto Único

Rogério Valente; e o presidente paranaense da Força Sindical, Feliciano Moreira.

Se foi difícil se chegar a um denominador comum no painel que tratou da reforma fiscal, no debate das relações capital-trabalho, o consenso foi uma constante. Contrariando uma postura mantida durante décadas, empresários e trabalhadores falaram a mesma língua. Para os debatedores, o momento é de se trabalhar em parceria, numa relação transparente entre ambos os lados, lutando para modificar a estrutura sindical do país, tanto patronal como da classe trabalhadora.

Um ponto ressaltado pelo secretário nacional da Força Sindical, foi consenso entre os debatedores: o conceito de qualidade e produtividade. Na opinião de Lúcio Bellentani, o Brasil precisa passar por uma reformulação das relações entre patrões e trabalhadores e "romper com a estrutura sindical arcaica".

FACIF: No encerramento do Congresso, a diretoria da FACIP se reuniu para discutir entre outros assuntos, a reformulação do estatuto da entidade. Elaborado por uma comissão coordenada

teria uma base maior de tributação, atingindo de forma mais justa os setores produtivos. **PARCERIA:** Para discutir as relações capital-trabalho estiveram presentes o vice-presidente da FIESP, Max Schrappe; o secretário nacional da Força Sindical, Lúcio Bellentani; o presidente da Associação Comercial de São Paulo, Lincoln da Cunha Pereira; o presidente do CONASC, César

Informatização

Durante o II Congresso de Associações Comerciais foi realizado também o 10º Simpósio de SPCs. Este foi o primeiro encontro da Assessoria Técnica Estadual sob a coordenação da FACIP. A ATE era de responsabilidade da Associação Comercial do Paraná e só recentemente passou a ser gerenciada pela Federação.

No Simpósio foram definidas as novas assessorias regionais – que passaram a ser 17 – que terão como meta principal a informatização de todo o sistema do estado, para possibilitar maior intercâmbio de informações entre os SPCs do Paraná. Para o vice-presidente da



A FACIP pretende informatizar todos os SPCs do Paraná

FACIP encarregado da ATE, Arístides Hoefel Filho, o Simpósio teve uma representatividade significativa e

como primeiro contato entre a nova coordenação e os SPCs foi “altamente produtivo”.

pelo presidente da ACIM, Massao Tsukada e redigido pelo assessor jurídico da Associação de Maringá, Carlos Previdelli, o novo estatuto da FACIP propõe a criação de uma nova estrutura para a diretoria e para o conselho diretor da Federação.

Com o anteprojeto do estatuto em mãos, os presidentes das Coordenadorias Regionais vão se reunir com as Associações, e enviar até o dia 31 de janeiro propostas de emendas para a comissão, que vai acatá-las ou não. Depois de elaborado o texto final, o estatuto será apreciado e votado em assembléia geral da Federação, com data a ser definida pela presidência da entidade.

MULHERES EMPRESÁRIAS: Paralelo ao Congresso Estadual das Associações Comerciais, foi realizado o X Encontro dos Conselhos de Mulheres Empresárias e Executivas. Um dos destaques do Encontro foi o Conselho de Maringá, que apresentou suas atividades durante o ano de 92. Entre os eventos promovidos pelo Conselho, a V FEIMAR foi o mais elogiado. A Feira reuniu mais de cem expositores de todo o Paraná e movimentou 1,5 milhão de cruzeiros, durante os seus cinco dias de realização.

No Encontro foi eleita ainda a vice-presidente encarregada dos Conselhos de Mulheres Empresárias da FACIP, a empresária curitibana, Erycléia

Guimarães. A proposta de criação do cargo foi do presidente da Federação, Werner Schrappe e contou com o apoio de toda diretoria. Na reunião ficou definido também que o próximo Encontro será realizado em Maringá, no mês de abril de 93, e fará parte das comemorações de 40 anos da ACIM.



Maria Alice Pinatti mostrou o trabalho do Conselho da Mulher Empresária da ACIM

Não corra riscos.

Não perca dinheiro.

Use o



■ **Vídeo-Cheque** ■

26-2299

Mais um serviço da

ACIM

Cinco dias de bons negócios

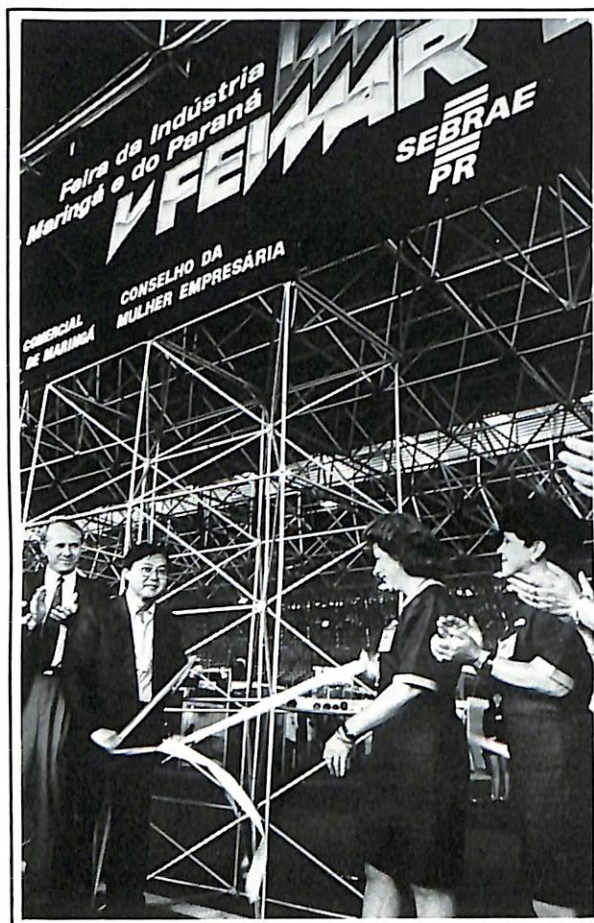
Durante a V FEIMAR – Feira da Indústria de Maringá e do Paraná – mais de 10 mil pessoas visitaram o Pavilhão de Exposições e foram realizados negócios na ordem de Cr\$ 1,5 bilhão

A V FEIMAR – Feira da Indústria de Maringá e do Paraná – realizada de 4 a 8 de novembro no Pavilhão Internacional de Exposições, foi um grande sucesso. A avaliação é dos promotores do evento, a Associação Comercial e Industrial de Maringá e o Conselho da Mulher Empresária. Participaram 108 expositores do Paraná e de São Paulo, que receberam mais de 10 mil visitantes e realizaram negócios na ordem de Cr\$ 1,5 bilhão.

Este ano, em que a FEIMAR se transformou num evento estadual, houve muitas novidades. A Feira deixou o Centro de Convivência Comunitário de Maringá para se instalar no Pavilhão Internacional de Exposições, uma área de 10 mil metros quadrados com estrutura suficiente para abrigar eventos como a FEIMAR. E a duração da Feira foi reduzida para 5 dias, metade do tempo dos anos anteriores.

Em 92, a FEIMAR ganhou também novos parceiros: a 8ª Maringá e a I Mostra de Carros e Motos Importados, organizados pela Sociedade Rural de Maringá e pelo Conselho Permanente do Jovem Empresário da ACIM, respectivamente. A soma de esforços entre as entidades trouxe um bom público para os três eventos.

Cr\$ 420 milhões: Os expositores também fazem uma avaliação positiva da V FEIMAR. A maioria dos empresários participantes garantiu que o investimento valeu a



Massao Tsukada e Maria Alice Pinatti abrem a V FEIMAR



Dez mil pessoas visitaram o Pavilhão de Exposições durante a V FEIMAR

pena, e ressaltou que, entre as feiras do Paraná, a FEIMAR conta com a melhor organização. Apesar dos resultados positivos, houve algumas reclamações. Principalmente em relação à ausência de compradores de outras regiões e estados do país.

“Nós investimos mais de Cr\$ 420 milhões na organização da V FEIMAR. Foram enviados convites para todo o Brasil e para as Câmaras de Comércio do Mercosul”, afirma Maria Alice Pinatti, presidente do Conselho da Mulher Empresária e da comissão organizadora da Feira, que atribui à crise econômica do país a falta de um número maior de compradores na V FEIMAR.

Embora alguns expositores tenham reclamado da ausência de compradores, várias caravanas visitaram o Pavilhão de Exposições durante os cinco dias de FEIMAR. Foram excursões de Marechal Cândido Rondon, Campo Mourão, Foz do Iguaçu, Umuarama, Londrina e Toledo, no Paraná; Assis, de São Paulo; e de Ariqueemes, de Rondônia.

Muitos empresários que participaram da V FEIMAR tinham como maior objetivo divulgar seus produtos. As vendas, segundo eles, virão depois da realização do evento. É o caso da Esielt – Engenharia e Sistemas Estruturais Ltda – primeira empresa maringáense a fabricar antenas parabólicas – da Ziober e Cia Ltda, que trabalha com equipamentos de

Maringado vende Cr\$ 1,5 bilhão

A 8ª Maringado, realizada no mesmo período da V FEIMAR, também trouxe algumas inovações. Apesar do Parque de Exposições ter sido aberto ao público no dia 30 de outubro, a exposição dos animais só teve início no dia 4 de novembro e foi até o dia 8. "Foi uma experiência bem sucedida, que será repetida na Expoingá 93", adianta o presidente da Sociedade Rural de Maringá, Otávio Dias Chaves Júnior, o Cambará.

Ao todo foram expostos 1.500 animais das raças Simental, Holandesa, Nelore, Jersey, Tabapuã - exposição de gado - e Quarto de Milha, Mangalarga,

Árabe e Pônei - exposição de cavalos. Vieram plantéis dos estados do Paraná, São Paulo, Mato Grosso do Sul e Santa Catarina. Nos 5 leilões da 8ª Maringado foram arrecadados Cr\$ 1,5 bilhão, um resultado considerado bom comparado a outros anos.

Durante a Maringado foi realizado também o 3º Encontro Paranaense de Cruzamento Industrial, que reuniu representantes de 17 Sociedades Rurais do estado. O cruzamento industrial é uma técnica utilizada para se obter novilhos precoces, com engorda através de confinamento. No Encontro, a Sociedade



Pecuaristas de todo o estado discutiram técnicas de cruzamento industrial

Rural de Maringá apresentou seu know-how e os resultados alcançados em 100 dias de confinamento. Para marcar o encerramento do Encontro um jantar reuniu mais de 400 pecuaristas de Maringá e região.

alta pressão para limpeza, e do Frigorífico Naviraí.

Estas empresas investiram na V FEIMAR com expectativa de resultados a médio prazo. "Nosso produto precisa de demonstração para ser comercializado, e a FEIMAR foi uma ótima oportunidade", diz Marcos Ziober, da Ziober. "A Feira é muito importante para nossa empresa ter contato com o público", comenta Jorge Caetano, do Frigorífico Naviraí. "A FEIMAR foi uma boa oportunidade para divulgarmos nossos produtos", afirma Jorge Fukada, da Esielt.

MAIOR QUE O ESPERADO: Os representantes de carros importados que participaram da I Mostra de Carros e Motos Importados, realizada durante a V FEIMAR, também ficaram satisfeitos com os resultados. Segundo Sérgio Zamprogn, gerente comercial da Atami - empresa de Curitiba representante da marca Nissan - a procura pelos carros importados foi maior do que o esperado. Tanto que estimulou a empresa a concretizar uma idéia que estava em estudo: abrir uma nova loja em Maringá.

Quem pôde comprovar também o potencial da região e a localização estratégica da cidade para a instalação de uma filial foi a CTM - outra empresa de Curitiba representante da marca Chrysler. Principalmente depois de ter vendido uma minivan Voyager durante a Mostra. "Este fato vai ser fundamental para convencer os diretores da empresa a abrirem uma filial em Maringá", garante Wilmar Pinheiro, gerente de vendas da CTM.

Outra empresa que saiu satisfeita com o investimento feito na V FEIMAR foi o Unibanco. Responsável pelo patrocínio da mídia da Feira, o Unibanco teve seu estande visitado por cerca de 300 pessoas. Um saldo que, na opinião do gerente geral da agência de Maringá,

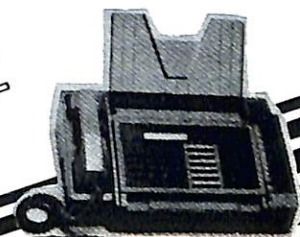
Darci Inácio, por si só justificou a presença do banco na V FEIMAR. "Os visitantes eram clientes ou clientes em potencial. E foi muito importante mostrar aos maringaenses que o banco está presente nos principais acontecimentos da cidade".

Memória Centro de Serviços, Assistência Técnica Prá Ninguém Botar Defeito.



MICROS

CENTRO DE EXCELÊNCIA TÉCNICA IBM



FAX



MÁQUINAS DE ESCREVER

Micros de todas as marcas e modelos, inclusive a nova linha PS-2 da IBM, calculadoras, máquinas de escrever manual, elétrica e eletrônica e todos os fac-símile (FAX) do mercado, têm assistência técnica garantida na Memória Centro de Serviços, qualidade e eficiência pra ninguém botar defeito. Pintou problema, lique pra gente, você vai gostar.

DISTRIBUIDOR:



milmar
automação de escritório

Updating



HEWLETT PACKARD



Memória
CENTRO DE SERVIÇOS

Rua Santos Dumont, 1230
Telefax: (0442) 23-0151 - Maringá-PR.

O cliente em primeiro lugar

por Darcy Pedro Thomaz

"A missão da Telepar é propiciar ao estado do Paraná a mais ampla disponibilidade de serviços de telecomunicações de alta qualidade, adequados ao seu desenvolvimento político e econômico, ao seu bem-estar e ao menor custo"

Em 1º de outubro a Telepar realizou a primeira reunião do Conselho de Clientes da região Noroeste, com a posse dos conselheiros para o período 92/93. Os novos membros do Conselho de Clientes são líderes da sociedade, indicados pelos diversos órgãos públicos, instituições classistas e entidades representativas, sem remuneração, que estarão prestando relevantes serviços à comunidade.

O Conselho de Clientes foi criado em 1979, com a finalidade de analisar

em grau de recurso as solicitações em que o cliente não se considera satisfeito com a solução dada pelos setores de atendimento da Telepar. Portanto, o Conselho existe com o objetivo de aproximar os clientes e a empresa ainda mais, pois se trata de um órgão consultivo, sem personalidade jurídica.

Seu principal objetivo é servir de canal de comunicação entre a direção da empresa e os clientes, através do diálogo e aprimoramento dos serviços prestados. O Conselho de Clientes reúne-se ordinariamente a cada 120 dias ou a qualquer tempo, extraordinariamente, por solicitação da Telepar ou de seus membros, sempre que ocorram eventos que mereçam esclarecimentos e orientações aos clientes. O contato com o Conselho de Clientes se faz através dos conselheiros ou, preferencialmente, na Telepar.

Para melhor atender aos clientes, a Telepar instituiu no mês de novembro novos Conselhos em Campo Mourão, Paranaíba, Umuarama, Apucarana e Jacarezinho. A implantação destes Conselhos nos núcleos regionais faz parte de algumas iniciativas que visam a aproximação com a comunidade, mostrando o respeito que a empresa tem com aqueles que são o verdadeiro motivo de sua existência, seus acionistas, consumidores e clientes.

Estamos cientes de que a missão da Telepar é propiciar ao estado do Paraná a mais ampla disponibilidade de serviços de telecomunicações de alta qualidade, adequados ao seu desenvolvimento

político e econômico, ao seu bem-estar e ao menor custo.

Portanto é necessário um constante trabalho de incentivo e valorização da criatividade, da inovação e da busca do conhecimento. E esta postura só se adquire com a união entre empresa e comunidade.

A criação da Diretoria de Serviços é outra iniciativa da Telepar, que busca cada vez mais a aproximação com o cliente. O atendimento é a tônica. Por isso, precisa ser realizado com qualidade, isto é, corrigindo-se os erros e buscando-se subsídios para a melhoria constante em todos os processos e ações da companhia.

Em matéria veiculada em toda a imprensa paranaense, Paulo Roberto Cordeiro, presidente da Telepar, afirmou que "a preocupação com a qualidade faz parte da história da Telepar. Desde sua fundação a empresa procurou instalar sistemas e equipamentos de excelente concepção. Ao mesmo tempo, a Telepar sempre procurou imprimir uma administração moderna, que motivasse seus empregados para uma postura voltada aos clientes, otimizando o uso dos sistemas instalados".

Em suma: a missão da Telepar é buscar a melhor prestação de serviços para os clientes, respeitando os mais profundos princípios éticos.

Darcy Pedro Thomaz
é representante do departamento
de Comunicação Social
da Telepar,
Superintendência
Noroeste.

Quem lê sabe mais...

GAZETA MERCANTIL

O mais completo jornal
Nacional de Negócios

Assinaturas Semestrais e Anuais

Escritório:
Av. Brasil, 3278 - 1º Andar - Sala 11
Fones: (0442) 22-4506 e 22-3835
Maringá - PR.

A força do trabalho

O Grupo FAM vem se destacando no meio empresarial. Este foi um ano de mudanças para o grupo, que ampliou sua fábrica, transformando-a numa das maiores do país na produção de acolchoados

A trajetória do Grupo FAM e o trabalho de seus proprietários confundem-se com a história de Maringá. Formado pelas empresas Fábrica de Acolchoados Maringá, Loja de Tecidos Bandeirantes, Confeções Bandeirantes e Agropecuária Ferratex, o Grupo tem se expandido cada vez mais e diversificado suas atividades.

Tudo teve início em 1958, quando Mário José de Faria Ferraz, um português da região de Fátima, fundou na cidade a empresa Mário Ferraz e Irmãos, na avenida Paraná. Mário veio para a região de Maringá em 1953, para trabalhar como representante de uma empresa paulista que comercializava ferragens e tecidos. E foi justamente deste trabalho que surgiu a idéia de abrir a loja. "Eu precisava de uma loja tanto para atuar com a representação, como também para oferecer os artigos que a empresa paulista não tinha".

E foi desta maneira que as atividades do grupo tiveram início. A Mário Ferraz e Irmãos foi a primeira atacadista no ramo de tecidos de Maringá. Nesta época Mário Ferraz contou com o apoio dos irmãos José de Faria Ferraz e Fernando José de Faria Ferraz, que vieram de Portugal para ajudá-lo na empresa. Da parceria entre os três surgiu a idéia de atuar também em outro segmento: entre 1958 e 1959, eles arrendaram o Bar Colúmbia - montado pelo ex-prefeito Américo Dias Ferraz - o mais famoso da cidade na época. Durante um ano os irmãos conciliaram as duas atividades e Mário lembra da época com saudade. "O bar reunia pessoas importantes da cidade. Era um verdadeiro ponto de encontro da sociedade".

EXPANSÃO: Com muito trabalho e enfrentando os obstáculos da época, os irmãos conseguiram transformar a loja numa empresa próspera. "Apesar das dificuldades, aquela era a época áurea



A Fábrica de Acolchoados Maringá é a maior empresa do Grupo

do café e o mercado da região de Maringá era muito forte", lembra Fernando Ferraz. Em 1961 os irmãos abriram a primeira filial da empresa, em Guaíra. A escolha da cidade se deu em função das notícias que circulavam de que Guaíra ganharia uma usina. Este fato, se concretizado, analisavam os empresários, transformaria a cidade num mercado promissor. Foi também nesta época que a empresa mudou a razão social para Comercial Ferratex.

Seguindo esta trilha, os irmãos abriram várias outras lojas em cidades da região e até em Eldorado, no Mato Grosso. Até que, em 1964, o grupo decidiu concentrar suas atividades em Maringá, inaugurando a Fábrica de Acolchoados Maringá, na avenida Tuiuti. Com isso, algumas lojas de outras cidades foram fechadas, permanecendo apenas as de Cascavel, Guaíra e Terra Roxa.

Foi também em 1964 que o pai, José Nunes da Silva Ferraz, veio de Portugal para Maringá, trazendo o restante da família. José Nunes também trabalhava nas empresas junto com os filhos.

Em 1970 o grupo inaugurava mais uma empresa: a Confeções Bandeirantes. Por algum tempo, a loja funcionou no prédio da Fábrica de Acolchoados. Depois foi transferida para a avenida Tamandaré, junto à Loja de Tecidos Bandeirantes. Em 1990, o grupo inaugura mais uma filial da loja de tecidos, na avenida Cerro Azul.

DIVERSIFICAÇÃO: Quando foi inau-

gurada, a Fábrica atuava apenas na confecção de acolchoados. Com a transferência para o prédio próprio da avenida Colombo, a Indústria diversificou sua produção, passando a confeccionar colchões e travesseiros. "A mudança ocorreu também para garantir o emprego dos funcionários, já que a produção de acolchoados é sazonal", explica Fernando Ferraz.

Com este passo, a indústria ampliou sua linha de produtos.

Hoje a fábrica produz também colchas, lençóis e até confeções, que são distribuídas para o Sul e o Centro do país. Este ano a indústria teve sua capacidade ampliada, com a instalação da nova unidade com equipamentos modernos e mais espaço.

Com a nova unidade, os empresários acreditam que deverão fechar este ano com uma produção de mais de um milhão de peças, entre acolchoados, travesseiros, colchões e confeções. Com esta ampliação a empresa se transformou numa das maiores indústrias de acolchoados do Brasil, figurando entre as 15 maiores na produção de espumas e colchões.

Esta vocação para o sucesso se deve ao constante investimento em modernização das técnicas de produção. Hoje o grupo é um dos poucos de Maringá que se utilizam largamente da terceirização no processo de produção. Ao todo 12 empresas de Maringá prestam serviço à Fábrica na produção de confeções, em sistema de facção.

A história deste grupo é uma prova de que o trabalho e a seriedade são ingredientes indispensáveis para o sucesso. A preocupação com a eficiência também é fundamental. Por isso, uma das metas da empresa é fechar este ano com a redução dos índices de perdas na indústria de 5 para 1%. Tudo isso é possível, segundo Fernando Ferraz, com a racionalização da produção e a modernização dos equipamentos.

É hora de acreditar

por Célio Teixeira Cunha

“É bom lembrar que o governo só deve indicar os rumos e não produzir riquezas. E a tentativa de gerar fatos para alimentar especulações não é sinal de bom governo”

O fim de ano é um bom momento para refletir e planejar o futuro, especialmente pela aura de esperança que nos enche de vontade de realizar, construir e conquistar novas vitórias. Apesar do ano conturbado e literalmente perdido que tivemos, muitas lições positivas ficaram e poderão nos ajudar no fomento de nossos projetos. A primeira e mais importante delas foi a demonstração de força do povo, que,

além de afastar o presidente e sua quadrilha, resgatou a consciência e a cidadania da Nação brasileira.

Tenho plena certeza de que o fenômeno Collor & Cia, tendo ocorrido à véspera da revisão constitucional, bem como a penúria financeira do Estado, forçarão os deputados a terem maior cuidado na elaboração do novo texto e na implementação de outras medidas institucionais, destinadas a corrigir os rumos do Brasil.

De maneira otimista diria que “há males que vêm para o bem”. E o governo Collor pode-se dizer foi um grave fenômeno que precisávamos para unir a Nação e os políticos, visando a reconstrução do país e o resgate da ética e da moral. Estes fatos, por si, justificam a esperança em dias melhores, já que, após a tempestade, vem a bonança.

Alguém há de perguntar, mas o Itamar é a nossa bonança? E, novamente como um otimista, responderia



que sim. Porque a sociedade está sempre reclamando do excesso de governo. E aí está um governo lerdo e lento, que não pretende tomar importantes decisões sem ouvir o Congresso Nacional. Isto já é uma característica positiva de menos governo, que resulta em mais estabilidade nas regras do jogo, que nos permitirá organizar melhor nossas atividades.

Outro ponto positivo deste governo é a simplicidade, inclusive ao nomear ministros desconhecidos. Afinal, ministros não precisam ser estrelas universitárias, que já provaram muito teorismo e pouco realismo. Os técnicos, quando necessários, poderão ser recrutados e remunerados para prestar serviços ao país. Sem avaliar a capacidade individual de cada um, endossamos a nomeação de ministros políticos porque os problemas brasileiros são políticos e institucionais.

A divisão do Ministério da Economia, colocando um economista com jeito de “pão duro” no

planejamento das despesas e um tributarista-político na arrecadação da Fazenda, é, também, uma decisão acertada, porque nos dá esperança de menos gastos e mais justiça fiscal.

Por último, é bom lembrar que o governo só deve indicar os rumos e não produzir riquezas. E a tentativa de gerar fatos para alimentar especulações, típicas do passado, não é sinal de bom governo.

Portanto, é melhor reclamar da inação do governo do que de sua excitação histórica e teatral, que coloca a Nação em estado de medo, diante de choques e medidas de impacto.

Como prescreve a “Teoria da Dissonância Cognitiva”, em tudo existem elementos positivos e negativos. E para nossas atitudes devemos procurar adotar enfoque otimista, já que as ações contribuem com 80% do sucesso ou insucesso dos empreendedores.

Nossa esperança de dias melhores é fruto da combinação de menos governo e mais trabalho. Só colherão seus resultados aqueles que esquecerem o governo, liquidarem o pessimismo e, sobretudo, trabalharem.

Célio Teixeira Cunha
é economista e presidente da
Associação Comercial
e Industrial
de Guarapuava.

No dia 09
a Lupo
dá um pé
para seu
pai não
ficar na mão.



A REFERÊNCIA PELA GRAFICA BOAVENTURA, É TANTA, QUE NÃO COUBE NESTA PÁGINA.

MUITO OBRIGADO!

GRAFICA BOAVENTURA

FEIMAR
4 a 9 de novembro/92

Funcionamento
Das 10 às 18 horas aberto para computadores
Das 10 às 22 horas aberto para computadores e público

Pavilhão Internacional de Exposições
Caruaru - Pernambuco
1ª Feira de Maquiagem e Cosméticos Importados COPELMA

Patrocínio:
SEBRAE PR
FIEP Prefeitura do Município de Maringá

Promoção:
Associação Comercial e Industrial de Maringá
Conselho da Mulher Empresária
Informações: Tel: (044) 25-1331
23-3334
Rua Neo Alves Martins, 2331 - Maringá-PR

FEIMAR
Feira
da Indústria
de Maringá
e do Paraná



TRANSFORMADORES

ROMAGNOLE

MARFINITE

CICLOSOL

"A melhor maneira de você oferecer
lazer e diversão a sua família."

Thermas Gerais

"Jeito gostoso de viver"

Central APRESENTA
HAMBURGUERS
E MASSAS

ZM ZIOBER-MARTCH

A MELHOR
OPÇÃO
PARA BOMBEAR
ÁGUA

USE SUA
ENERGIA
GRATUITA

Sinop Cereal Alcohol
Prime raw material
to the final product.

POLTRONAS BELO,
SINÔNIMO DE
ELEGÂNCIA E
CONFORTO.

Linha 3000

MB
MÓVEIS BELO - INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

**FIOS
ESMALTADOS**

ROMAGNOLE

design

NABHAN
Galaxy

NABHAN
Galaxy

FOTOLITO: CORTESIA DO ESTÚDIO GRÁFICO FOTOLITO/CURITIBA - FONE: (041) 376-1643

ARACIÁ

de cada obra
uma obra de

O QUE HÁ DE MAIS NOBRE, RESERVAMOS PARA VOCÊ.

Para os portugueses, fazer vinho realmente nobre é quase uma religião. Cada passo do processo produtivo obedece a um ritual secular, guardado a sete chaves por gerações e gerações de uma mesma família.

Foram estes valiosos segredos de família que Silvestre Ferreira incorporou à sua Quinta dos Vinhedos, em Maringá. Utilizando-se das mais importantes castas de uvas de seu país, Silvestre Ferreira, auxiliado pela terra fértil e generosa, e pelas condições climáticas peculiares das regiões sob a influência do Trópico de Capricórnio, reservou ao paladar dos brasileiros vinhos de indiscutível nobreza, internacionalmente reconhecidos por seus admiráveis corpo, sabor, aroma e buquê.

Produzindo atualmente o Porto Mouro, um branco seco de adorável sabor; o Aljôfar, um branco demi-sec de aroma requintado; o Alentejo, um delicioso branco suave; e o Fogo de Amor, um encorpado vinho de garrafão, a Intervin, Adega da Casa Silvestre Ferreira, qualifica-se como uma das mais respeitáveis vinícolas de todo o mundo.

E, para os amantes do bom e nobre vinho português, a Casa Silvestre Ferreira firma-se, entre nós, como uma casa portuguesa, com certeza.



*Casa
Silvestre
Ferreira*

DESDE 1871
PORTUGAL - BRASIL



INTERVIN

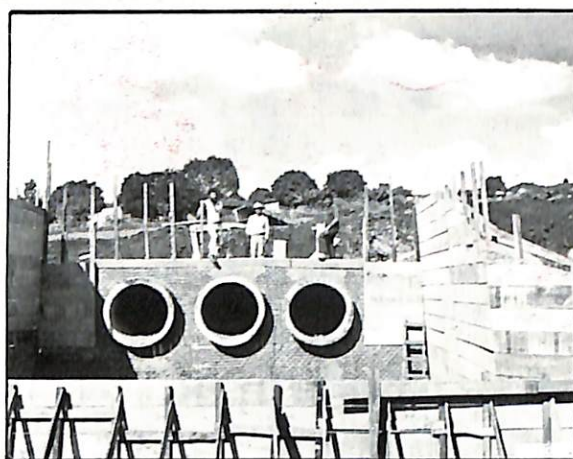
Intervin - Internacional de Vinhos Ltda.

Av. Herval, 26 - Caixa Postal 1646

Fone: (0442) 26-2318

Fax: (0442) 26-1888

CEP 87013-110 - Maringá - Paraná
Brasil



**Um nome sólido, construído
com qualidade e competência.**

CONSTRUÇÃO CIVIL
SANEAMENTO
PAVIMENTAÇÃO
TERRAPLENAGEM

18
anos



Fone: 22-6384 - Maringá

A CONSULTORIA ACIM AGORA TEM TELEFONE EXCLUSIVO

26-5543

É só ligar e perguntar. A Consultoria ACIM responde. Gratuitamente.

Ou se preferir, você pode tirar suas dúvidas pessoalmente.

Os profissionais da Consultoria ACIM estão sempre prontos para atendê-lo.

- Consultoria Tributária e Contábil • Consultoria Trabalhista e Previdenciária
- Consultoria Jurídica • Indicadores Econômicos



Consultoria

ACIM

Associação Comercial e Industrial de Maringá
Rua Néo Alves Martins, 2321