

AUTOMAÇÃO
O futuro da empresa
no mercado

ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

050
R454
N-330-ano-30-1993

MARÇO/93
Nº 330
ANO 30



**CARA
NOVA
PARA A
BRASIL**

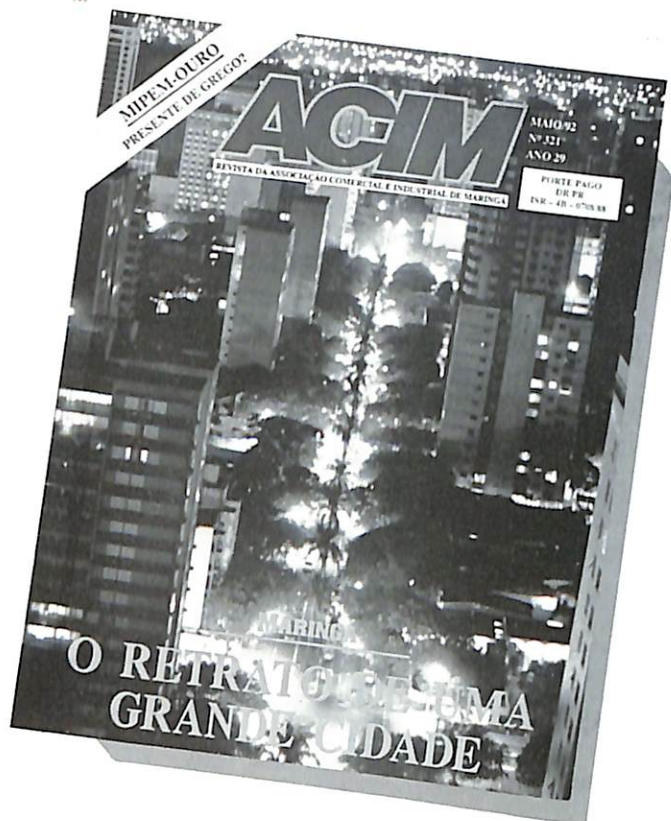
ACIM

Clas. 050
R 454
Reg. 0268
Data 22-04-05
Proced. _____
NF _____
R\$ _____ Data _____



PORTA-JÓIAS - DINASTIA TANG

Valiosa peça de cerâmica da Dinastia Tang (618-908).
Um verdadeiro tesouro do período
mais resplandecente da escultura chinesa.



Negócio da China.

Na hora de fazer negócios, o importante é falar direto com quem decide.

Por isso, anunciar na Revista ACIM é um negócio-da-China.

Sua mensagem vai de imediato aos empresários, diretores e executivos das principais empresas de Maringá e região.

Nada de perder tempo nem dinheiro com propaganda para um público que não interessa.

Fale com a classe dirigente. Eles decidem, você lucra.

Anuncie na Revista ACIM. É um verdadeiro negócio-da-China.

E você nem precisa viajar pra tão longe.

ACIM

A Revista de Negócios do Norte do Paraná

26-1331

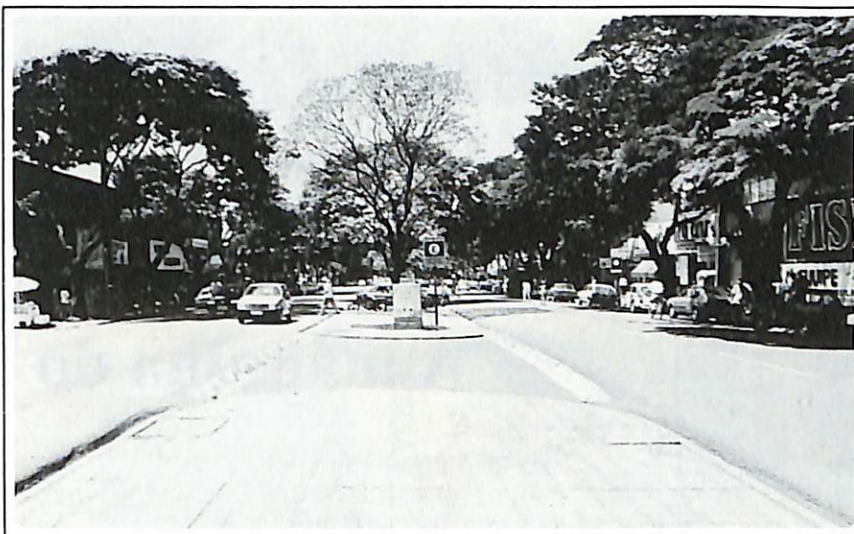
UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

Visual novo para a Brasil

A avenida Brasil é a principal artéria de Maringá e durante muito tempo centralizou praticamente todo o comércio da cidade. O tempo foi passando e a falta de investimento na modernização da avenida começou a preocupar a maioria dos comerciantes do local.

O surgimento de novas áreas comerciais, mais modernas, e os inúmeros shoppings lançados na cidade recentemente, são mais um motivo de preocupação. Muita gente acredita que se a Brasil não passar por uma reformulação, corre o risco de cair no abandono. Palavra de alguns comerciantes, que começam a analisar o assunto com apreensão, principalmente tendo em vista a disposição da prefeitura em iniciar as obras do Novo Centro.

O assunto da reportagem de capa



no que será adotado no Brasil a partir de 1995. As campanhas já começaram. Parlamentaristas, presidencialistas, monarquistas e republicanos disputam espaço na preferência dos eleitores através do rádio e da televisão.

O presidente da Federação das Associações Comerciais e Industriais do Paraná, Werner Schrappe, assumiu a coordenação da Frente Parlamentarista no Estado. Na

Entrevista desta edição Schrappe explica por que defende o parlamentarismo para o Brasil.

Leia também nesta edição reportagens sobre a Vest Sul, que está sendo ampliada; sobre a automação no comércio, uma questão de sobrevivência para as empresas; e conheça o Projeto Seda Brasil, que vai verticalizar a produção de fios da Cocamar.

deste mês é justamente a avenida Brasil. Conheça a opinião dos comerciantes, os planos da prefeitura e veja por que alguns pontos, como a retirada dos estacionamentos centrais, têm gerado polêmica.

O plebiscito de 21 de abril poderá mudar radicalmente o perfil político do país. Nesta data, o brasileiro escolherá qual a forma e qual o sistema de gover-



FACIP faz reunião em Maringá
pág. 24



Barbiero fala no 41º Almoço Empresarial
pág. 13

LUKAS	04
ENTREVISTA	05
CAPA	07
PLEBISCITO	14
AUTOMAÇÃO	17

VEST SUL	20
SEDA BRASIL	22
ARTIGO	28
MEU NEGÓCIO	29
PENSO ASSIM	30



DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Massao Tsukada

1º Vice-Presidente: Valdecir de Britto

2º Vice-Presidente: Jefferson Nogaroli

Vice-Presidente p/ Ass. do Comércio:

Antônio Donisete Busiquia

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 Martines

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 Henriques

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

Presidenta: Maria Alice Pinatti

1º Vice-Presidenta: Solange Aparecida de Paula

2º Vice-Presidenta: Cleide Bárbara

1ª Secretária: Maria da Conceição Lima Dias

2ª Secretária: Fátima Aparecida Ortega Ferreira

1ª Tesoureira: Maria Aparecida Bekner Silva

2ª Tesoureira: Sônia Maria Uliana

DIRETORAS ADJUNTAS

Maria Inês Ajita Piccioni e Vilma Maria Norberto Franco

ASSESSOR DE DIRETORIA

Carlos Roberto Previdelli

GERENTE-ADMINISTRATIVO

César Augusto Galli

SECRETÁRIA-EXECUTIVA

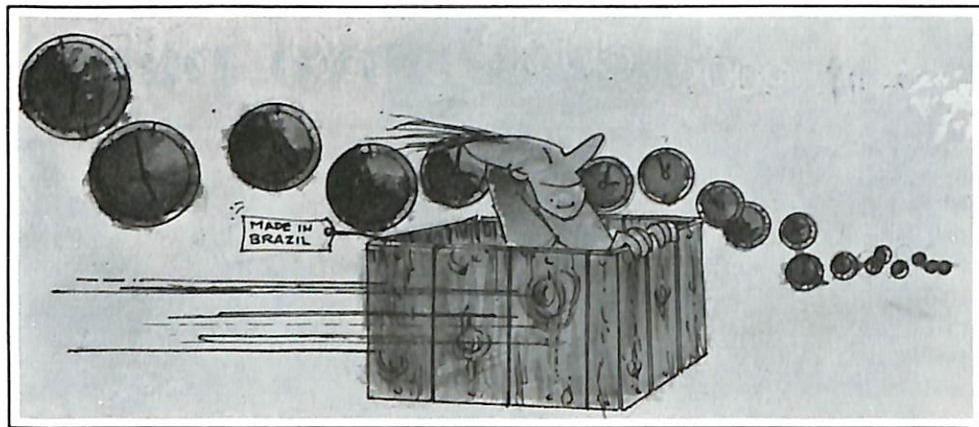
Élcia Valentini do Nascimento

Filiada à

ABERJE

Associação Brasileira de

Comunicação Empresarial



A máquina do tempo

Não me perguntem como, mas o fato é que consegui construir uma máquina que me permitiu viajar no tempo. A princípio pensei em me projetar ao passado munido de resultados da Sena; fazer o jogo, ganhar, voltar milionário e nunca mais trabalhar. Mas você já está careca de saber que não fiz isso, caso contrário não estaria escrevendo isso agora.

Programei a geringonça para me levar ao ano de 2050, mas, como todas as peças eram de fabricação nacional, o atraso foi de quase 50 anos, de modo que fui parar em 2005. Ao chegar, imaginei ter regredido no tempo pois o que mais se viam pelas ruas da cidade era reluzentes fusquinhas. E com um detalhe: seus donos, em vez de estarem à direção, empurravam os carros, já que o preço da gasolina subira tanto que ninguém conseguia comprar.

Num bar, após tomar uma água mineral e pedir a conta, recebi um "ticket" de quase meio metro feito com código de barras. Olhei para o monte de risquinhos.

- Desculpe-me - disse ao dono do bar - eu viajei durante muito tempo e não conheço esse tipo de nota. Quanto dá em Cruzeiros?

Devia ter falado mais baixo. Todos os fregueses olharam para mim com um ar de desaprovação. Vi o botequeiro pegar o telefone e discar 190 enquanto um funcionário me agarrava pelo braço.

- Esperem! Eu tenho a carteira cheia de dinheiro.

Ao ouvir isso o homem largou o fone, pegou as notas de 100, jogou no lixo e disse que ficaria com a carteira como forma de pagamento.

Sai e, na porta, olhei para a tabela de preços: Água mineral - 15 dólares.

Andando pelas ruas reparei que tudo era em dólar. O termômetro do relógio da praça, ao invés de marcar em graus centígrados, marcava em dólar: 31 dólares. O Brasil inteiro estava dolarizado. Agora tinha Cabana 40 dólares. A Rádio Cidade virou 97,9 dólares; dona-de-casa não era Do lar. Era Dólar.

A inflação tomou rumos nunca antes vistos. A Brahma de Nº 1 passou a 1 milhão; a Malt 90 virou Malt 900 e Joãozinho 30 passou a 300. A infiltração da moeda americana levou até à mudança de nomes. O Depósito BR-369 virou USA-369.

Fui até uma banca de jornais para ler as novidades: "Povo ainda não descobriu a diferença entre Presidencialismo e Parlamentarismo"; "Cai o 43º ministro do atual governo"; "Lagoa de Estabilização deve mudar de local ainda esse ano"; "PF descobre mais 650 'fantasmas' do Escândalo PC"; e os indicadores da Bolsa de Valores: Ouro - 870 dólares; Pão Francês - 600 dólares; Ponta de alcatra - 940 dólares.

Corri para minha máquina que estava parada numa esquina e pude perceber um monte de cartões da Zona Verde grudados no vidro. Na rua, muitos empurravam Rural Willys novinhas em folha em direção ao trabalho. Momentos antes de acionar a alavanca do aparelho, vi, horrorizado, algumas pessoas vestindo camisetas. No peito, as inscrições: "Para mudar o Brasil, vote Collor em 2006."

Tem coisa que não muda.

Evolução da democracia

O parlamentarismo não é a solução para todos os problemas, mas é, sem dúvida, uma evolução política. Esta é a opinião do empresário Werner Egon Schrappe, presidente da Federação das Associações Comerciais e Industriais do Paraná e que recentemente assumiu a coordenação da Frente Parlamentarista no Paraná. Schrappe vê no parlamentarismo o único caminho para que o país encontre segurança e estabilidade, tanto nas regras políticas como econômicas. No entanto ele confessa que convencer as pessoas sobre a necessidade desta mudança não é fácil. Um dos fatores que dificultam esta tarefa, segundo ele, é a falta de conhecimento sobre o assunto por grande parte da população. O empresário acredita que o Brasil demonstrou maturidade quando retirou Collor do poder e isso demonstra, na opinião dele, que o país está preparado para a mudança. Nesta entrevista, Werner Schrappe fala dos motivos que o levaram a defender o parlamentarismo e das vantagens que este sistema pode trazer ao país



Schrappe: "É difícil esclarecer o povo brasileiro sobre o plebiscito"

ACIM: O senhor acredita que o brasileiro terá condições de votar conscientemente no plebiscito de 21 de abril?

WERNER SCHRAPPE: Eu acho que é muito difícil esclarecer o povo brasileiro. Realmente, esta questão não é apenas política. Ela envolve o psico-social de toda a sociedade brasileira. Acho que com um esforço muito grande de toda a sociedade organizada há possibilidade de esclarecer uma parte da população. Grande parte dela é carente e não vai entender exatamente a dimensão do que está sendo discutido. Mas eu acredito que dá para fazer um bom trabalho. Nós temos uma característica aqui no Brasil: se não formos forçados a fazer, não fazemos. Então, sou favorável a que se

mantenha o plebiscito em 21 de abril, já que isso está decidido, porque a mudança da data para 7 de setembro não vai alterar em nada. Apenas retardará este trabalho de tentativa de conscientização de uma boa parcela do povo brasileiro.

ACIM: Mas o senhor não acha que esta falta de esclarecimento de uma grande parcela da população é grave quando se discute um assunto tão importante?

WERNER SCHRAPPE: Sim, e pode prejudicar possíveis mudanças. E por causa de uma instituição perversa que temos no Brasil, que é o voto obrigatório. O fato de as pessoas serem forçadas a tomar decisões sobre assuntos que elas não conhecem, sob a justificativa de que este é o modo mais democrático, é totalmente inconvincente. Não acho que a forma de governo vá resolver todos os problemas do Brasil. Mas a mudança está dentro do tempo certo. Passamos por um grande trauma, mudando um presidente que parecia ser a solução

para o país, mas que só trouxe o desastre. Acho que está na hora realmente de mudarmos. O povo já está calejado o suficiente para tentar esta mudança.

ACIM: Do ponto de vista do empresário, quais os motivos que o levaram a defender o parlamentarismo?

WERNER SCHRAPPE: Em primeiro lugar, é uma questão pessoal. Eu vivi em países parlamentaristas. Verifiquei que a maioria dos países organizados é parlamentarista. E, apesar dos bons e maus exemplos existentes neste ou naquele sistema, a mudança vale a pena. Esta é uma questão que analiso de forma muito prática enquanto empresário. Eu quero imaginar um sistema que não tenha possibilidade de nos apresentar surpresas desagradáveis, como pacotes

econômicos, que são sempre um desastre para a população brasileira. O sistema parlamentarista é o único que pode fazer isso. No presidencialismo, o presidente é quase um ditador, por menos que ele queira ser assim. Isso porque existe no Brasil a tendência de se achar que a autoridade é que sabe fazer as coisas. Não, não é bem assim. A autoridade está passando pelo poder por um tempo provisório, tentando coordenar a vontade da maioria. Por isso sou parlamentarista. O parlamentarismo evita a existência de líderes autocráticos que emperram, com sua vontade, o andamento do país. A vontade de uma única pessoa nunca é o ideal. Mesmo porque com isso nunca se consegue o apoio da maioria.

ACIM: O senhor não concorda que o plebiscito e seu objetivo estão sendo discutidos de forma muito superficial?

WERNER SCHRAPPE: Concordo. Quando fui convidado para coordenar o trabalho da Frente Parlamentarista aqui

no Paraná, eu já pensava nisso. Este trabalho de coordenação não está sendo fácil, porque há muita dificuldade em convencer as pessoas da necessidade da mudança. Eu me senti até coagido a participar deste trabalho, principalmente porque o assunto extrapola os limites do interesse político e toda a sociedade tem que participar. Nós queremos um esclarecimento maior. Queremos da Frente Parlamentarista Ulisses Guimarães um comprometimento com certas questões fundamentais, como por exemplo o voto distrital. Defendemos o voto distrital misto por ser o mais representativo. Com ele, poderemos chegar aos nossos congressistas com a certeza de que eles terão realmente comprometimento com a região que os elegeu. Ele sabe que terá que obter votos em sua região para se eleger. Há mais condições de fiscalizá-los, o que não existe hoje. Hoje temos um Congresso com autoridade, mas sem responsabilidade. Estas questões, então, precisam ser melhor esclarecidas e vamos cobrar isso da Frente Nacional.

ACIM: O senhor acredita que o Brasil conseguirá executar uma reforma política



“O parlamentarismo evita a existência de líderes autocráticos, que emperram, com sua vontade, o andamento do país”

a ponto de dar aos partidos a estrutura e a representatividade necessárias à sustentação do parlamentarismo?

WERNER SCHRAPPE: Aí entramos no velho dilema: quem nasceu primeiro, o ovo ou a galinha? Se não implementarmos o parlamentarismo, levaremos mais 20, 30 ou 50 anos na tentativa de uma reforma política. Acho que o par-

lamentarismo abrirá espaço para discussão de questões importantes, como por exemplo a representação mais justa dos estados da federação no Congresso Nacional.

ACIM: Muita gente afirma que implantar o parlamentarismo no país é assinar um cheque em branco, porque as regras estão ainda indefinidas. O senhor concorda?

WERNER SCHRAPPE: O presidencialismo é um cheque em branco já assinado. Não muda muita coisa. Não queremos iludir ninguém, afirmando que o parlamentarismo vai mudar nossa vida e resolver todos os problemas. Mas o presidencialismo aposta tudo na cabeça de um único líder, sem que se saiba realmente o que pode sair dali. De certa maneira, mostramos que o Brasil já está maduro para uma democracia evoluída, com a saída de Collor. Estou convencido de que o parlamentarismo é uma evolução da democracia.

ACIM: O Brasil já vive há muitos anos um clima de instabilidade econômica, que é uma das faces da instabilidade política. Com o parlamentarismo, que oferece ampla possibilidade de destituição do primeiro-ministro, esta instabilidade não tende a crescer?

WERNER SCHRAPPE: Não, eu não acredito que isso possa acontecer. Eu acho que vai aumentar a confiabilidade da comunidade econômica mundial no Brasil. Mesmo porque os líderes destas comunidades vivem em sistemas parlamentaristas. É claro que existem exemplos extremos, como a Itália, que mudou diversas vezes de primeiro-ministro. Se é para citar exemplos extremos, podemos falar da Inglaterra, da Alemanha, onde os primeiros-ministros sempre tiveram estabilidade por causa de seu trabalho. A Alemanha teve apenas 4 primeiros-ministros desde o fim da Segunda Guerra. A máxima de que “no parlamentarismo governo ruim sai, o governo bom pode continuar”, é o princípio. Não há limite para que um governo bom permaneça na gerência do país. E o Brasil precisa ser bem gerenciado, por alguém que faça um planejamento estratégico para seu desenvolvimento. Por alguém que policie os excessos do capitalismo, mas que dê liberdade ao mercado, atraindo investimentos internacionais. É por todos esses motivos que considero a adoção do parlamentarismo um grande avanço para o Brasil.

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.



VIDRAÇARIA GUAPORÉ

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



CAPA

Cara nova para a Brasil

Ponto de referência do comércio de Maringá, a avenida Brasil precisa de reformulação urgente. Nisso todos concordam. As opiniões divergem em relação a algumas das medidas que precisam ser adotadas

Por que a avenida Brasil não recebe investimentos e não se moderniza? Esta é uma pergunta que empresários e lideranças de Maringá repetem há vários anos. A Brasil é a principal artéria da cidade e por muito tempo foi o centro do comércio. Mas esta característica da avenida está se perdendo no tempo, com a falta de investimentos para modernizá-la, tanto do poder público como dos próprios lojistas.

A cidade cresceu, novas ruas e avenidas comerciais surgiram. Sem contar os inúmeros shoppings que estão sendo lançados, o Avenida Center, que já funciona há alguns anos, e o Mercadorama. Estes novos empreendimentos e áreas comerciais são modernos e

bem estruturados, um contraste com a situação da avenida Brasil.

Além disso, outro fator preocupa, porque poderá contribuir para a estagnação da avenida: o projeto do Novo Centro. Said Ferreira assumiu a prefeitura com a firme intenção de pelo menos iniciar as obras do Novo Centro, já que este é um projeto para longo prazo (leia box). Se a avenida Brasil não passar por uma reformulação, corre o risco de cair em total abandono. E este é um dos temores da maioria dos comerciantes ali instalados.

MARINGÁ VELHO: A cidade de Maringá praticamente nasceu às margens da avenida Brasil. O engenheiro Annibal Bianchini da Rocha, radicado

há mais de 30 anos na cidade, lembra que o projeto de Maringá tinha, em linhas gerais, algumas semelhanças com a estrutura do planejamento de Brasília. "O projetista Jorge de Macedo Vieira, contratado pela Companhia de Melhoramentos Norte do Paraná, planejou a cidade a partir de um eixo central, a avenida Brasil, e um transversal, a atual avenida Getúlio Vargas". Segundo ele, este fato transformou a Brasil no centro que irradiou o crescimento da cidade.

Foi a partir do projeto de Macedo que a cidade começou a crescer fora do Maringá Velho — que já existia como uma pequena vila antes do projeto da Companhia de Melhoramentos. "E o comércio começou a se estabelecer no

HOTÉIS



Deville
MARINGÁ



- Almoço Executivo – Buffet
- Jantar Romântico com piano
- Dixie Bar – Das 18:00 às 02:00 horas
- Sauna – Das 17:00 às 22:00 horas
- Lua-de-Mel
- Hospedagem de Executivos e Famílias
- Jantar à Luz de Velas com piano, às 6^{as} Feiras
- Reuniões de Grupos
- Café da Manhã
- Reservas de Mesa Ramal 7 – Fininho
- Apartamentos Ramal 8 – Marina
- Eventos Ramal 1727 – Neuza

WMM

UM QUATRO ESTRELAS COMPLETO PARA VOCÊ

HOTÉIS



Deville
MARINGÁ

Av. Herval, 26 – Fone: 0442/26-1001
Telex: 0442/211 – Fax: 0442/26-1977
Maringá, Paraná



Bianchini: “O comércio começou a se estabelecer a partir da Brasil”



Joana Gonzales: “Nunca vi a avenida tão decadente como está hoje”

Maringá Novo justamente na avenida Brasil”, lembra Bianchini, que está na Companhia de Melhoramentos desde que veio para Maringá.

Assim a avenida Brasil se consolidou, ao longo dos anos, como o centro da atividade comercial de Maringá. Mas, também com o passar dos anos, a avenida foi acumulando uma série de problemas que necessitam de solução urgente para que o local possa continuar acompanhando o crescimento da cidade.

“A avenida Brasil precisa ser modernizada. Estamos estabelecidos aqui há 15 anos e nunca vi a avenida tão decadente como está hoje”. A afirmação é da empresária Joana Lopes Gonzales, uma das proprietárias da Loja A Brasileira. Ela reclama de problemas físicos da avenida, dos ambulantes e até dos próprios comerciantes, “que não têm

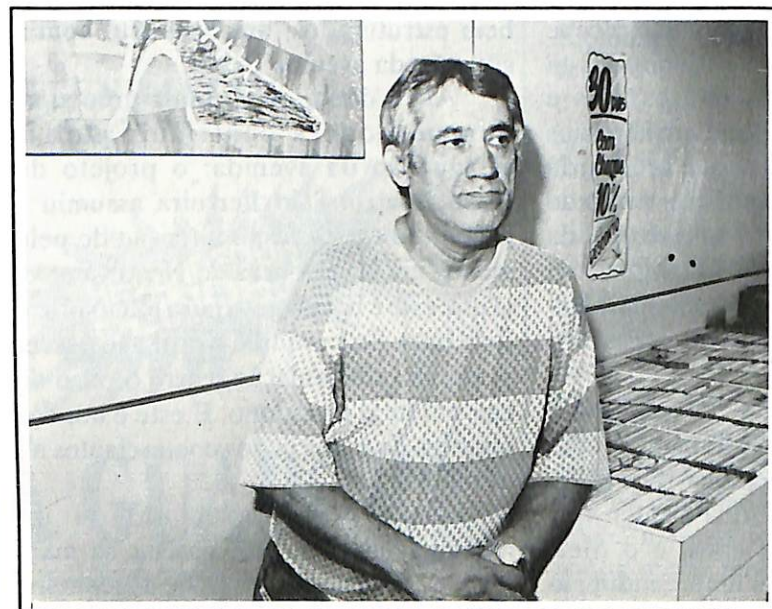
consciência e colocam até bancas de roupas e mercadorias nas calçadas”.

A empresária está tão preocupada com a situação da avenida Brasil, que está pensando até em mudar a loja de local. “Vamos esperar mais 1 ano. Se não houver mudanças em todos os aspectos, seremos forçados a buscar outro local”, afirma, explicando que teme que a avenida fique ultrapassada e se transforme num centro de comércio de mercadorias de baixa qualidade, como acontece em algumas regiões antigas de São Paulo. Joana acredita que um projeto de modernização da avenida Brasil trará estímulo aos comerciantes para investir mais no visual das lojas.

Quando se fala em projeto para a modernização da Brasil, é inevitável esbarrar numa polêmica: as espinhas de peixe. Aliás, esta polêmica vem de muito

tempo e trouxe muitas dores de cabeça na administração passada, quando o ex-prefeito Ricardo Barros tentou retirá-las. O protesto foi geral entre os comerciantes e ainda hoje a maioria encara a questão com muita desconfiança.

Acontece que, como admitem até os mais resistentes à idéia da retirada, as



Nilson Costa: “contrapartida da prefeitura”

A causa da discórdia

As espinhas de peixe são, ao mesmo tempo, o bálsamo e o espinho na vida dos comerciantes. Como a maioria das lojas da Brasil recebe consumidores da região, as espinhas são um benefício porque garantem estacionamento com certa facilidade. Por outro lado, nos horários de rush e especialmente nos dias de chuva, elas se transformam em verdadeiro martírio.

Isso acontece, em primeiro lugar, porque a maioria dos motoristas não

respeita as leis de trânsito e nem os outros veículos que transitam pela avenida. O resultado são constantes acidentes, geralmente causados por freadas bruscas de quem tenta pegar uma vaga nas espinhas. Em segundo lugar, porque numa avenida com o fluxo de veículos observado na Brasil é impossível a existência de estacionamentos centrais sem que o trânsito saia prejudicado.

Toda esta situação vem comprovar a tese de que esta forma de estacionamento tem que ser repensada em Maringá. A preocupação dos comerciantes com a retirada dos estacionamentos é compreensível. Afinal, não agrada a ninguém a idéia de perder clientes por falta de lugar para estacionar.

Por outro lado, se a Brasil precisa ser modernizada, as espinhas terão que ser repensadas. Resta agora que o assunto seja ampla e definitivamente discutido com todos os setores envolvidos. E que da discussão saia a solução positiva para todos os interessados. Quem ganhará com isso é a cidade.



Espinhas de peixe, origem da polêmica

espinhas de peixe são uma faca de dois gumes. Ao mesmo tempo em que garantem vagas para estacionamento – algo difícil hoje em dia no centro da cidade – elas são um entrave para o tráfego na avenida. Inúmeros acidentes ocorrem diariamente, porque a maioria dos motoristas não sabe utilizar as espinhas de peixe sem atrapalhar o trânsito. Sem

contar que elas acabam congestionando o fluxo de veículos. Para o comércio isso é extremamente negativo.

CONTRAPARTIDA: Como a questão é polêmica, muita gente prefere analisá-la com cautela. Mas é sempre bom lembrar que a retirada das espinhas é apenas um dos aspectos do projeto de modernização da Brasil. Até o momento, a

prefeitura se mostra disposta a debater amplamente o assunto com o comércio antes de tomar qualquer decisão. Este é um compromisso do próprio secretário de Transportes.

“A avenida Brasil precisa ser melhorada, ela precisa de outro visual”, afirma Nilson Costa, da Feiticeira Calçados. Ao mesmo tempo em que aprova a modernização, ele se mostra cauteloso com a retirada dos estacionamentos centrais. “Sou favorável à retirada, desde que a prefeitura dê a contrapartida e garanta novas áreas de estacionamento”.

Ele também acredita que a mudança no visual da avenida deverá estimular os comerciantes. “Hoje ninguém investe sequer nas fachadas. As árvores atrapalham e precisam ser trocadas por outras menores”. Nilson lembra que a arborização tem trazido problemas também para a iluminação.

“A revitalização da Brasil é muito importante para o comércio. Mas a retirada das espinhas de peixe preocupa”. Esta é a opinião de Roberto Pires, gerente da Feltrin. Ele acredita que os comerciantes podem até se animar a investir nas lojas com a modernização da avenida. Mas acha que a retirada das espinhas vai prejudicá-los. “A criação de novas áreas para estacionamento no centro hoje é muito complicada”.

“A avenida precisa mudar. Precisa ganhar calçadas mais modernas, postes mais baixos, floreiras. Isso atrairia mais consumidores para Maringá”, opina Emílio Edmundo Eidam, proprietário da Elite Magazine. Ele também acha que a arborização da avenida precisa ser reciclada.

Eidam está entre os poucos comerciantes que defendem a retirada das



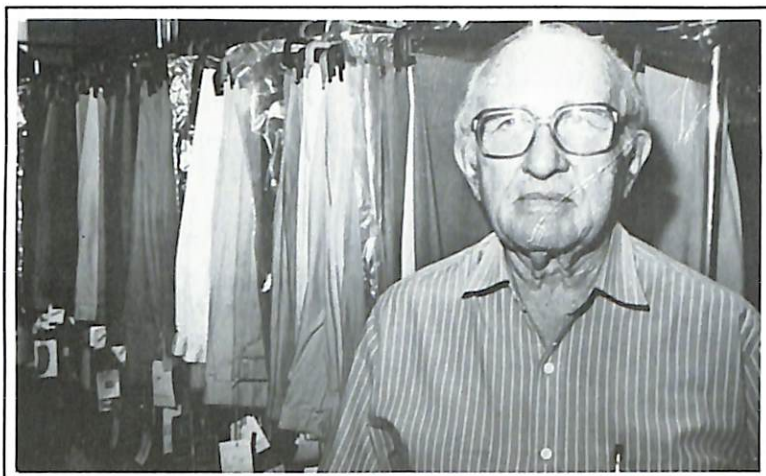
As árvores são hoje um transtorno para as lojas



Pires: “Criar novas vagas para estacionamento é complicado”



Estacionamento nos dois lados da Santos Dumont e Joubert é uma saída



Eidam: "As espinhas de peixe atrapalham o fluxo dos veículos"

espinhas de peixes. "As espinhas atrapalham o fluxo de veículos. A Brasil precisa, antes de tudo, de uma mudança no sistema viário, com sincronização de semáforos e maior segurança para os pedestres".

O empresário acredita que estas mudanças trariam um novo ânimo para o comércio local. "Muitos empresários têm planos para investir na loja, na fachada, e isso ajudaria bastante. A modernização poderia contribuir também para que a avenida se tornasse uma atração em época de Natal, possibilitando uma decoração mais criativa, como na Rua das Flores, em Curitiba", lembra.

ALTERNATIVAS: Na administração passada, quando a polêmica das espinhas de peixe voltou à tona, a Associação Comercial e Industrial de Maringá enviou à prefeitura um estudo, contendo sugestões para a modernização da

avenida Brasil. A entidade ouviu comerciantes estabelecidos no local e encomendou ao Instituto dos Arquitetos do Brasil, Núcleo de Maringá, e ao Sindicato dos Arquitetos no Estado do Paraná, Delegacia Regional de Maringá, um projeto para modernização da avenida. Na época, inclusive, o atual secretário de Transportes, Claudinei Vecchi – que está coordenando os estudos para as mudanças na Brasil – estava à frente do Núcleo de Maringá do IAB e participou da elaboração do projeto.

O primeiro item proposto no projeto é o estudo global do tráfego da área central da cidade, para diminuir o fluxo de veículos na avenida Brasil e possibilitar a retirada dos estacionamentos centrais. Para a retirada, foi sugerido que a prefeitura estude uma melhor adequação do número de vagas por

metro quadrado de área construída. Outra sugestão apresentada foi a utilização de terrenos vazios no centro para a exploração da Zona Verde. A prefeitura poderia oferecer vantagens aos proprietários, como a isenção do IPTU, em troca da utilização dos terrenos para este fim.

Outra saída discutida na época para compensar a retirada das espinhas de peixe foi a liberação para estacionamento dos dois lados das ruas Santos Dumont e Joubert de Carvalho, o que seria possível com mudanças no sistema viário da região central.

O projeto enviado pela ACIM à prefeitura continha sugestões como o alargamento das calçadas, possibilitando a instalação de equipamentos como floreiras, bancos, bancas de revista, quiosques, telefones públicos, lixeiras e o plantio de novas árvores. Desta forma, a avenida se tornaria mais moderna e mais cômoda para os consumidores.

Paralelo a este trabalho, que seria desenvolvido pelo poder público, a iniciativa privada daria a contrapartida. A ACIM sugeriu o planejamento para a renovação de letreiros e fachadas, seguindo o padrão que seria estabelecido pelo projeto de revitalização da área.

ESTUDOS EM ANDAMENTO: Todas as propostas do projeto enviado pela ACIM têm como objetivo principal evitar que a avenida entre num processo de deterioração, tanto em função do surgimento de áreas comerciais mais modernas, como com a construção do Novo Centro.

A entidade deu estas sugestões com vistas num futuro não muito distante, já que a área para a efetivação das obras do

Incentivos fiscais

O município de Marechal Cândido Rondon encontrou uma forma bastante atrativa de estimular os empresários a padronizarem as fachadas de seus estabelecimentos. Em 1986 a Câmara Municipal aprovou uma lei que isenta de pagamento do IPTU por 10 anos os imóveis, comerciais ou residenciais, construídos no estilo "Casa dos Alpes". O benefício é extensivo também aos imóveis que sejam reformados seguindo este estilo.

O objetivo da prefeitura foi levar os proprietários de imóveis a se movimentar no sentido de criar um estilo próprio

para a cidade, colonizada basicamente por famílias de origem alemã. Uma comissão foi constituída para analisar cada caso e estudar a concessão da isenção segundo cada projeto.

A Associação Comercial e Industrial de Maringá, quando elaborou o projeto de modernização da avenida Brasil, manteve contatos com a prefeitura de Marechal Cândido Rondon e obteve cópia da lei. A idéia daquele município foi apresentada à prefeitura de Maringá para o estudo de algo parecido.

A isenção de IPTU pode ser um bom estímulo para que o empresário melhore e modernize a fachada de sua loja. O benefício fiscal poderia se estender a lojistas de toda a cidade, o que daria ao comércio de Maringá um visual muito mais atraente.

Novo Centro está liberada, com a saída do pátio de manobras da Rede Ferroviária. Além disso, há o consenso de que a Brasil precisa mudar.

Como qualquer alteração na avenida – inclusive a retirada das espinhas de peixe – só pode acontecer com a autorização da Câmara Municipal, no projeto a ACIM sugeriu também o envio de projeto de lei ao Legislativo, propondo a isenção do IPTU para os proprietários de terrenos vazios no centro, que cedessem em comodato a área para estacionamentos da Zona Verde.

As sugestões enviadas pela ACIM estão agora servindo de ponto de partida para estudos que a Secretaria de Transportes do município está realizando. O secretário Claudinei Vecchi, que está coordenando os trabalhos, defende a idéia da modernização da Brasil, evitando assim que ela fique depreciada com o projeto do Novo Centro.

Claudinei ressalta que, por enquanto, as mudanças estão apenas em estudo. “Tudo será amplamente debatido com as classes empresarial e política”. Com relação à retirada das espinhas de peixe, Claudinei é categórico: o assunto será debatido com o comércio. “Caso se chegue à conclusão de que o melhor é mesmo retirá-las, serão criadas novas

áreas para estacionamento”, garante.

No momento a Secretaria de Transportes está levantando dados sobre os número de acidentes da área central e os locais onde há maior índice de ocorrências. Após este estudo, o primeiro passo será, segundo Claudinei, a reformulação do sistema viário nas ruas centrais. A retirada do terminal urbano da avenida Tamandaré e da rodoviária, obras previstas no projeto do Novo Centro, dará condições de se modificar o trânsito.

Depois destas mudanças é que a Secretaria começará a estudar as mudanças do visual do centro. “O projeto enviado pela ACIM há cerca de 2 anos está sendo estudado, assim como outras sugestões também”, explica Claudinei. “Estes estudos que a Secretaria está fazendo, depois de aprovados pelo prefeito, serão debatidos com toda a classe empresarial”.

REFORMULAÇÃO URGENTE: O empresário Carlos Ajita também está convencido de que a avenida Brasil precisa de reformulação urgente. “Este assunto envolve algumas questões polêmicas. Mas ele precisa ser discutido porque a Brasil tem que se modernizar”. Ajita participou da comissão que elaborou o projeto enviado à prefeitura pela ACIM. Para ele, o projeto encaminhado pela entidade, além de tornar a



Vecchi: “As mudanças serão debatidas com a classe empresarial”

avenida mais segura, trará mais comodidade e atrairá mais consumidores para as lojas ali instaladas.

“A proposta da ACIM para a avenida Brasil é abrangente, não se limita à retirada dos estacionamentos centrais. As mudanças se reverterão em

Novas alterações

O projeto do Novo Centro, com várias alterações, parece que finalmente será viabilizado. Esta é a intenção da prefeitura. O projeto, encomendado ao arquiteto Oscar Niemeyer, previa inicialmente a construção de 10 prédios residenciais e comerciais – um deles seria um hotel – além de 3 pavimentos comerciais mais baixos. Tudo numa área de 208 mil metros quadrados, contendo estacionamentos subterrâneos.

Os anos foram passando, as administrações foram mudando e o projeto original sofrendo alterações. Na administração Ricardo Barros, o projeto foi modificado e o próprio Niemeyer trouxe as alterações quando esteve em Maringá para o 2º Congresso Internacional de Urbanismo.

Agora a administração Said Fer-

reira estuda novas alterações, que, segundo a Urbamar – que está encarregada da coordenação do projeto – deverão modificar boa parte do que estava previsto inicialmente. A urbamar já está realizando estes estudos, que deverão estar concluídos dentro de 60 dias.

Depois de realizar estes estudos, há outro obstáculo a ser vencido. A Rede Ferroviária Federal, proprietária da área que abrigará o Novo Centro – local onde funcionava o pátio de manobras – não liberou todos os terrenos. É que a prefeitura tem um débito com a Rede justamente em função do pagamento dos terrenos. Uma parte deles já foi liberada e cerca de 6 lotes, totalizando 15 mil metros, já estão à venda.

O presidente da Urbamar, João Paulino, garante que as obras serão iniciadas ainda nesta gestão. Ele ressalta, porém, que este é um empreendimento para longo prazo, em função do grande volume de recursos que será necessário. “É obra para muitas administrações”.

GERENTE ADMINISTRATIVO-FINANCEIRO OFERECE-SE

Profissional com larga experiência em Auditoria Interna e Controladoria, atualmente Gerente Administrativo-Financeiro de multinacional do ramo alimentício, com sede na capital de São Paulo, tem interesse em mudar-se para região de Maringá e, portanto, se dispõe para entrevista com empresário de médio porte ou de pequeno porte em expansão.

Contatos através da Caixa Postal 1179 em Maringá – PR, aos cuidados de EXECUTIVO.



Ajita: "A avenida Brasil precisa ser modernizada"

benefício dos comerciantes". A afirmação é do presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Massao Tsukada. "As espinhas de peixe precisam ser repensadas, sem se esquecer da criação de outras alternativas para estacionamento, é claro". Ele afirma que numa avenida com tráfego intenso como a Brasil é impossível manter estacionamentos centrais.

Massao também é da opinião de que a Brasil, assim como outras áreas da cidade, necessita de investimentos urgentes, tanto do poder público, como dos

próprios empresários. "É preciso ter em mente a concorrência dos shoppings, que a cada dia estão se firmando na cidade". Ele cita o exemplo do Mercadorama, com seu shopping, para explicar que o empresário precisa investir em sua loja para enfrentar esta concorrência. "A

modernização da avenida Brasil, neste contexto, é fundamental", afirma. Para isso, Massao lembra que é de suma importância que os empresários participem das discussões sobre mudanças que a prefeitura vai promover.

"Eu conheço a avenida Brasil há 26 anos e ela continua igual ao que sempre foi", analisa José dos Santos Ribeiro, secretário do Comércio de Maringá. Justamente por causa disso, segundo ele, muitas lojas estão deixando a avenida em busca de locais mais modernos. "E quem perde com isso são os comerciantes que

continuam estabelecidos ali".

Além das obras de revitalização, Ribeiro afirma que é fundamental que o próprio empresário se conscientize da necessidade de investir em seu negócio. "Os lojistas precisam melhorar as fachadas, padronizar as calçadas, deixar as vitrines abertas durante a noite". Se o problema é a falta de segurança, como alegam alguns comerciantes, Ribeiro aponta uma saída: "A criação da Guarda Municipal, que está sendo estudada pela prefeitura, pode resolver o problema. Os novos policiais poderão fazer a segurança para o comércio da avenida".

Tão importante quanto modernizar o local, é estender o horário de funcionamento das lojas por pelo menos 2 horas diariamente, acredita o secretário. "Sem contar que os empresários precisam investir em campanhas publicitárias para promover o comércio daquele trecho".

Ribeiro dá uma sugestão prática para ajudar os comerciantes a investirem no visual das lojas da Brasil. Segundo ele, a prefeitura poderia realizar um estudo junto aos empresários interessados em melhorar o visual da loja, propondo a isenção do IPTU. "Só que o dinheiro do imposto teria que ser aplicado exclusivamente em obras de melhoria do visual das lojas", explica, ressaltando que a prefeitura pode até estudar esta possibilidade. "A modernização daquela região é necessária. Sem ela a avenida Brasil terá, num futuro próximo, muitas portas fechadas".

Treinamento Empresarial

• TÉCNICAS DE ATENDIMENTO AO PÚBLICO

APRESENTAÇÃO:

Adm. Prof. *Willame Tavares*

LOCAL: Hotel Deville

DIAS: 24 à 26/03

HORÁRIO: 19:30 às 22:30 hs.

• ADMINISTRAÇÃO DE CUSTOS E FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

APRESENTAÇÃO:

Gilmar Duarte da Silva –

Bel. Ciências Contábeis

LOCAL: Auditório da ACIM

DIAS: 29 à 31/03

HORÁRIO: 19:30 às 22:30 hs.

• DESENVOLVIMENTO DE GERENTES

APRESENTAÇÃO:

Consultor *Gilclér Regina* –

Pós-Graduado em Marketing e Desenvolvimento Gerencial

LOCAL: Hotel Deville

DIAS: 29 à 31/03

HORÁRIO: 8:30 às 11:30 hs.

• GERÊNCIA LUCRATIVA DOS ESTOQUES

APRESENTAÇÃO:

Consultor *Gumerindo Santos* –

Pós-Graduado em Análise e Diagnóstico Empresarial

LOCAL: Auditório da ACIM

DIAS: 05 à 07/04

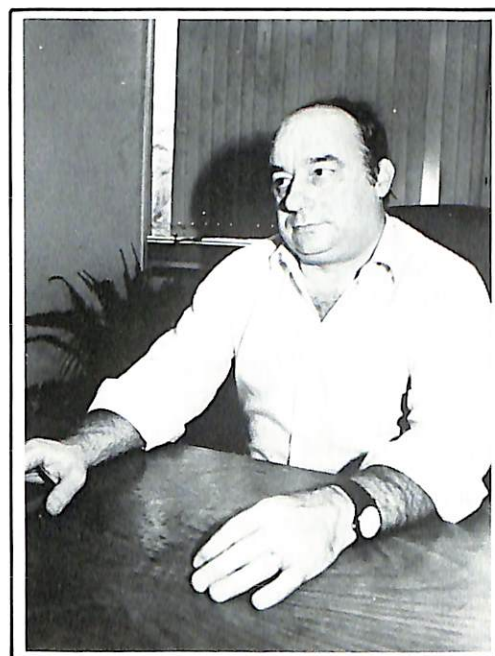
HORÁRIO: 19:30 às 22:30 hs.

INFOMAÇÕES E INSCRIÇÕES



Av. Brasil, 3278 – 3º andar –
sala 33 – Fone: (0442) 22-0697

APOIO: ACIM – Associação Comercial e Industrial de Maringá



Ribeiro: incentivos fiscais para a melhoria do visual das lojas

DESTAQUE EMPRESARIAL



Modernidade

A inauguração da nova redação de O Diário, totalmente informatizada, foi marcada pela presença do secretário de comunicação do governo Roberto Requião, Gilberto Griebeler e do assessor de comunicação do Banestado, Roberto Griebeler. O casal Rosey Raquel - Frank Silva recebeu também representantes do meios de comunicações de Maringá, além do prefeito Said Ferreira, do presidente da Câmara, Nereu Vidal Cesar

e do presidente da ACIM, Massao Tsukada e outros convidados.

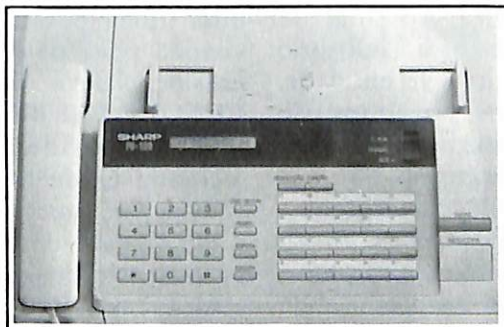
Segundo o diretor-comercial do O Diário, Francisco Carlos da Silva, o investimento foi de US\$ 80 mil. Ao todo são 26 máquinas, que vão auxiliar o processo de agilização da impressão do jornal. "Hoje recebemos anúncios até as 18 horas e fechamos o jornal às 20", diz Francisco, lembrando que os setores de classificados, comercial, assinatura e a redação estão integrados ao sistema de automação de O Diário.

Novo fax da Sharp

O fac-símile tornou-se indispensável para as comunicações das empresas, independente do seu porte.

Pensando nisso a Sharp desenvolveu o FO-130 e colocou nele todas as funções essenciais que você espera de um aparelho de fac-símile.

Usando o modo de compressão especial da Sharp e um modem de alta velocidade (9600 bps), o FO-130 pode transmitir uma folha A4 em aproximadamente 15 segundos. Possui seleção automática fax/telefone; con-



xão para secretária eletrônica; memória de discagem para 50 números; controle de qualidade de transmissão com 16 tons de cinza, que você pode reproduzir fotos e ilustrações.

Considerado o modelo mais vendido nos EUA, o novo fax FO-130 da Sharp, é comercializado com exclusividade no Norte do Paraná pela Teletexto - Telecomunicações e Informática - fone (0442) 23-5556.

"As empresas dão muita atenção ao custo de se realizar algo. Deveriam preocupar-se mais com o custo de não realizá-lo".

Philip Kotler

Suavit®

Cocamar lança o óleo de canola

A Cocamar está se preparando para lançar o primeiro óleo de canola produzido inteiramente no País. A marca, Suavit, foi definida em concurso realizado no final do ano passado entre os consumidores tradicionais dos demais produtos da cooperativa, reunindo 20 mil participações. O óleo, cujos plantios iniciais da cultura da canola aconteceram no último inverno, é considerado o mais saudável em relação a todos os outros: tem 94% de isenção de gordura saturada, sendo especialmente recomendado para cardíacos, enquanto o óleo de girassol é 89% livre de gordura e o derivado de soja, 85%. Os óleos de origem vegetal não apresentam colesterol, e o de canola vem registrando um consumo crescente em todo o mundo, ficando, no curto espaço de seis anos, desde quando foi desenvolvido por pesquisadores no Canadá, atrás apenas dos óleos de soja e palma, que dominam o mercado internacional.

A Cocamar pretende produzir 70 mil caixas com 20 garrafas de 900 ml cada em 93, como resultado do recebimento do grão no ano anterior. Vai utilizar a mesma estrutura industrial da soja, com uma pequena adaptação, apenas, no setor de esmagamento.

A cooperativa, introdutora do cultivo de canola no País, já investiu US\$ 1 milhão em pesquisa, experimentos, preparação de profissionais e o processo de industrialização.

DROPS

GOLF

• O Maringá Golf & Country Club já tem projeto arquitetônico básico, plano de marketing, marca, logotipo e programação visual definidos. O projeto é coordenado por um grupo de empresários maringenses e pelo investidor sueco Kenneth Sparrahammar. A propaganda e o marketing estão a cargo da Gol Propaganda.

PÓRTICO CENTER

• Surge um novo shopping: o Pórtico Center, na Av. Brasil, 4366. É um projeto atraente, com 1.500 m2 de área construída, ar condicionado, estacionamento, praça de alimentação, espaço cultural e vários pisos. São 36 lojas, gerando cerca de 100 novos empregos diretos.

SAN CARLO

• Maringá ganha um novo condomínio horizontal de alta classe. O Residencial San Carlo terá 40 residências, com projetos arquitetônicos e fachadas diferenciados. A segurança é o ponto forte do empreendimento. O lançamento é da Orbis Construções e vendas pela Comissária Maringá.

OUT-BRAZ

• É a nova empresa de outdoor, com presença em várias cidades da região (até Foz) e a maior quantidade de painéis de Maringá.

SOLAR DO SOM

• Também as escolas de música começam a trilhar os caminhos do marketing. O Solar do Som prepara uma campanha destinada a apresentar a qualidade de seus serviços e seus investimentos em profissionais, tecnologia e novos métodos.

O voto em 21 de abril

A Revista ACIM ouviu a opinião das principais lideranças de Maringá sobre a melhor opção para o país, com relação ao plebiscito de 21 de abril. O parlamentarismo ganhou a preferência dos entrevistados



Dependendo do resultado das urnas em 21 de abril, o Congresso será reformulado

Depois de se transformar no primeiro país do mundo a concluir um processo de impeachment de um presidente da República sem golpe de estado e violência, o Brasil se prepara para mais um desafio em busca da consolidação da democracia. O plebiscito do dia 21 de abril, que vai decidir a mudança da forma e do sistema de governo no Brasil, volta a movimentar todos os segmentos da sociedade.

Discussões em todos os níveis e o horário eleitoral gratuito tentam esclarecer as dúvidas dos eleitores e acirram a disputa entre monarquistas, republicanos, presidencialistas e parlamentaristas. Como representantes das classes produtivas do país, a opinião e a participação do empresariado no processo é fundamental. As primeiras entidades representativas a se manifestarem sobre o assunto foram a Federação e o Centro das Indústrias do Estado de São Paulo.

Em janeiro, a Fiesp/Ciesp decidiu apoiar o sistema parlamentarista para o Brasil, desde que atendidos pré-requisitos que os industriais paulistas consideram essenciais ao bom funcionamen-

to do regime. Em Maringá, a ACIM realizou uma consulta, no final de fevereiro, durante um Almoço Empresarial promovido pela entidade. Dos 120 empresários presentes, 70 votaram. 41 optaram pelo presidencialismo e 28 pelo parlamentarismo.

LIDERANÇAS: A tendência de escolha dos empresários pelo presidencialismo não coincide, no entanto, com a opinião das lideranças da classe empresarial de Maringá. O vice-presidente da Federação das Indústrias do Paraná, João Noma ainda não se definiu. Ele tem procurado ouvir as duas tendências – já que, como a grande maioria dos entrevistados, João Noma descarta a adoção da Monarquia como forma de governo – para decidir em qual sistema votar.

O presidente da Federação da Agricultura do Estado do Paraná, Ágide Meneguette, é presidencialista, porque acredita que falta ao país uma estrutura partidária forte. As distorções de representatividade no Congresso Nacional e o descaso da classe política para com a fidelidade partidária são outros argumentos do empresário contra o par-

lamentarismo.

Parlamentarista convicto, o presidente da ACIM, Massao Tsukada, tem opinião semelhante à dos diretores da Fiesp/Ciesp. O empresário maringense condiciona seu apoio à realização de reformas políticas complementares, como a instituição do voto distrital misto; equilíbrio na proporcionalidade da representação dos Estados na Câmara Federal; reestruturação dos partidos políticos e aplicação da fidelidade partidária; fim do atual sistema de voto de liderança no Congresso; e substituição do governo somente com formação antecipada de outro gabinete.

Outro parlamentarista convicto é o promotor de Defesa do Consumidor, Joel Coimbra. Ele, que participou de todos os movimentos políticos dos últimos anos, diz que o parlamentarismo representa a divisão de poder. O presidencialismo, ao contrário implica na concentração do poder nas mãos de uma única pessoa. “As experiências vividas pelo país comprovam que o presidencialismo deve acabar”.

CHEQUE EM BRANCO: Nereu Vidal César, presidente da Câmara de Vereadores de Maringá, declara que vota no parlamentarismo porque a classe política está desacreditada e o país necessita de um sistema que exija uma posição mais firme dos parlamentares.

Para o prefeito Said Ferreira, que participou do início das discussões sobre o plebiscito como deputado federal, o parlamentarismo é o melhor sistema de governo. “O presidencialismo envolve atos prepotentes, unilaterais. Hoje o país precisa de propostas partidárias de governo e não de projetos pessoais”.

Votar no parlamentarismo é como assinar um cheque em branco e repassá-lo a um desconhecido. Esta é a opinião do ex-presidente da ACIM, Alcides Siqueira. Para o empresário, as regras do parlamentarismo deveriam estar definidas antes da eleição. Ele é contrário também à realização do plebiscito no dia 21 de abril. “O cronograma



Alcides Siqueira: "Não assino cheque em branco para o parlamentarismo"



Said: "O parlamentarismo é o melhor sistema de governo"

inicial – com votação em setembro – deveria ter sido mantido. Assim os debates seriam amplos e esclarecedores para a grande parcela de eleitores que ainda tem dúvidas sobre o assunto".

A opinião do ex-presidente da

ACIM é um dos argumentos principais dos defensores do presidencialismo. Mas os parlamentaristas têm a resposta. Para o deputado federal José Serra (PSDB-SP), no presidencialismo é que se assina cheques em branco, sempre que há eleições. "Neste sistema nada obriga um presidente eleito a respeitar os compromissos assumidos durante a campanha. Vide Andrés Perez, Menem, Fujimori e Collor".

O presidente da Fiesp/Ciesp, Carlos Eduardo Moreira faz coro com o deputado tucano. No seu entendimento, os pré-requisitos sugeridos pela Federação são fundamentais para não

comprometer o funcionamento adequado do sistema. Moreira, assim como os parlamentaristas entrevistados, deseja um sistema responsável.

Apesar da grande maioria dos brasileiros ser contra a Monarquia, algumas lideranças defendem esta forma de governo. É o caso do presidente da seccional da Ordem dos Advogados do Brasil, em Maringá, Wadson Nicanor Perez, que defende o parlamentarismo monárquico. Ele argumenta que os custos com manutenção da família real é bem menor do que os gastos com um governo presidencialista e seus ministérios. Além disso, segundo ele, com um chefe de estado permanente, as eleições do parlamento teriam maior credibilidade, sem interferências políticas por parte do presidente.

República parlamentarista

- O presidente, eleito de tempos em tempos direta ou indiretamente, é o chefe de Estado
- O chefe de Estado representa o país no exterior
- Cabe ao chefe de Estado declarar guerra, decretar a mobilização nacional, celebrar a paz
- O primeiro-ministro é o chefe de governo
- O chefe de governo é indicado pela maioria parlamentar da Câmara
- Cabe ao chefe de governo dirigir a administração federal; promover a unidade da ação governamental; indicar os demais ministros de Estado e presidir o conselho de ministros; iniciar o processo legislativo, enviar à Câmara o projeto de diretrizes orçamentárias e a proposta de orçamento
- A queda do gabinete ocorre no início de cada legislatura
- A Câmara é dissolvida e novas eleições convocadas quando, após rejeitar duas vezes os nomes indicados para primeiro-ministro, não conseguir elegê-lo por maioria absoluta. Ou quando a maioria da Câmara nega apoio à execução do programa de governo do primeiro-ministro que ela própria aprovou

Monarquia parlamentarista

- O rei ocupa o cargo por direito hereditário, é o chefe de Estado e representa o país no exterior
- O rei exerce o comando supremo das Forças Armadas, a presidência do Conselho de Estado e o Poder Moderador
- O governo é exercido pelo Parlamento, eleito diretamente, com o partido ou colização majoritários indicando o primeiro-ministro
- O povo brasileiro reconhece a descendência da dinastia histórica da Casa de Bragança para ocupar o trono do Brasil
- Os representantes do povo brasileiro são o rei, a Câmara e o Senado
- Cada Estado e o Distrito Federal elegerão dois senadores
- A Câmara será composta por 405 representantes eleitos por sistema misto (proporcional e majoritário).

República presidencialista

- Assegura a separação de poderes
- O presidente da República acumula as funções de chefe de Estado e de governo
- O Executivo submete ao Senado a nomeação dos ministros de Estado
- Há coincidência de eleições para a Presidência, Câmara e Senado, a fim de evitar que o presidente seja eleito sem base parlamentar
- O Congresso cria leis, fiscaliza e controla as ações do Executivo
- O Congresso não tem poderes sobre o dia-a-dia do governo
- É de competência do Supremo Tribunal Federal o exame do veto presidencial em questões constitucionais

COLMAR

Mivaldo é reeleito

A vitória foi por apenas 13 votos. Agora, o agropecuarista espera dar continuidade ao trabalho que vinha desenvolvendo, sempre com o apoio dos companheiros de diretoria

O agropecuarista Mivaldo Miguel foi reeleito presidente da Colmar – Cooperativa de Laticínios de Maringá. A eleição foi realizada no dia 20 de fevereiro. Dos 1.140 cooperados em condições de votar, 558 compareceram à Assembléia Geral Ordinária. Mivaldo Miguel recebeu 269 votos, enquanto que a chapa de oposição, encabeçada

por Etelvino Scarati, teve 256 votos. Dois votos foram anulados e 29 cooperados votaram em branco.

Desde o início da eleição, Mivaldo Miguel estava confiante na vitória. E nem o placar apertado – apenas 13 votos de vantagem – afetou o ânimo do candidato. “O mais importante é que vamos poder dar continuidade ao nosso trabalho”, declarou, logo após o final da apuração.

Além de Mivaldo, fazem parte da nova diretoria

Clóvis do Lago, vice-presidente; José Getúlio Assoni Rocco, diretor-secretário; e Antônio César Diniz, Maurício Luiz Venturi e Antônio de Paula Simões, diretores-administrativos.

TERCEIRA GESTÃO: A posse da nova diretoria ocorreu após o final da apuração. Este é o terceiro mandato de Mivaldo Miguel frente à Colmar. Uma das marcas das administrações do agropecuarista é a transparência do seu trabalho. Com uma notável visão empresarial, Mivaldo Miguel tem conseguido, com apoio dos seus companheiros de chapa, expandir a área de abrangência da Cooperativa.

Segundo o presidente reeleito, a vitória na eleição foi uma consequência e o reconhecimento do trabalho desempenhado por ele e por sua equipe. “Nossa proposta de trabalho se baseia numa total reestruturação técnica da Colmar, com aquisição de novos equipamentos, visando sempre e, em primeiro lugar, o atendimento ao produtor rural”, afirmou. Mivaldo Miguel pretende também dar continuidade ao projeto de melhoramento genético do rebanho, sempre em parceria com o governo do Estado e a Prefeitura.

Metas de trabalho

A primeira reunião da nova diretoria da Colmar – Cooperativa de Laticínios de Maringá – foi realizada no dia 27 de fevereiro. O principal assunto discutido pelos diretores foi a definição da estratégia a ser desenvolvida para cumprir o plano de trabalho divulgado durante a campanha eleitoral.

Entre as metas a serem cumpridas nesta gestão estão a reforma estatutária; o recadastramento dos cooperados; a ampliação do atendimento clínico veterinário e da assistência zootécnica, a implantação de inseminação artificial em todos os entrepostos.

A ampliação de comodato de equipamentos para produção de alimento do rebanho e entrada em operação da central de transferência de embriões também fazem parte dos planos de trabalho da diretoria. Mivaldo Miguel pretende ainda firmar convênios com outras cooperativas para aquisição e fabricação de rações para o rebanho. Por fim, a nova diretoria espera concluir o entreposto de Graciosa e agilizar a construção dos entrepostos de Iretama e Roncador.



Na primeira reunião foi definida a estratégia de ação da nova diretoria



Mivaldo Miguel cumprimenta os cooperados, após a confirmação da vitória



A nova diretoria da Colmar

Questão de sobrevivência

A automação comercial poderá determinar a sobrevivência das empresas no mercado. Por isso á cada vez maior o número de empresários que investem na informatização, de olho no futuro



A leitura de código de barras agiliza o atendimento

Em Maringá é cada dia maior o número de empresários que investem na informatização de suas empresas. Os computadores já estão incorporados à rotina de escritórios e até de restaurantes. Em muitos deles é comum o garçon trazer a conta em formulários impressos pelo computador.

Encarada como uma questão de sobrevivência, a informatização é o primeiro passo para a automação total das empresas. Na opinião da maioria dos empresários, a empresa que não estiver automatizada nos próximos dois anos corre o risco de desaparecer do mercado. Isto porque a automação facilita o gerenciamento, reduzindo custos e melhorando o atendimento dos clientes.

Com a automação, o empresário passa a conhecer detalhadamente todos os setores da empresa, sem a necessidade de sair da sua sala. Basta apertar um botão do terminal de computador

instalado em sua mesa, para estar por dentro de tudo, desde a chegada da mercadoria, passando pelo perfil dos clientes, até o movimento do estoque.

IRREVERSÍVEL: Segundo o sócio-proprietário do supermercado São Francisco e segundo vice-presidente da ACIM, Jefferson Nogaroli, a automação comercial é “um processo irreversível”. Tanto que sua empresa está em fase de implantação do sistema. “Até o final do ano vamos estar com o ciclo completo”. A previsão é que até lá todas as lojas do supermercado estarão interligadas “on line” com o escritório central.

Com o processo em funcionamento, Jefferson espera agilizar o controle total da empresa, otimizando o tempo. Dos fornecedores aos clientes, todos vão ser atendidos com maior rapidez. No caso dos consumidores, o tempo de atendimento será reduzido em 30%.

A grande vantagem é que, através

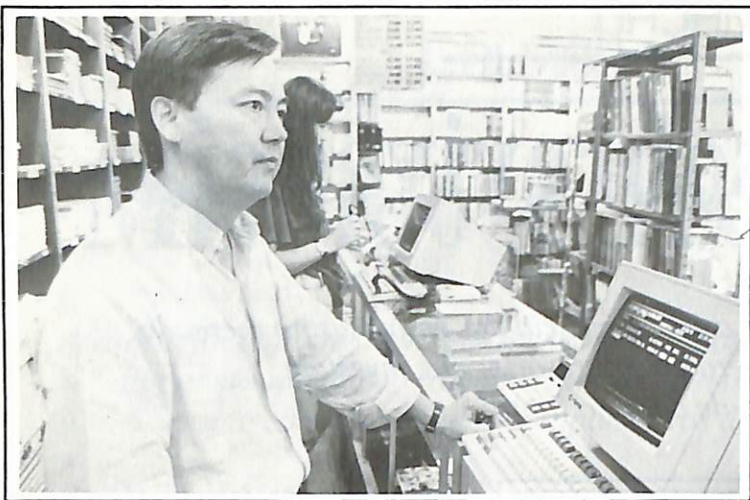
do computador o empresário poderá saber no ato, sem a ajuda de funcionários, qual é a necessidade e o estoque de cada produto comercializado pelas lojas. Além disso, a automação permitirá ao São Francisco conhecer a rentabilidade de cada produto, o lucro total, e a aceitação de cada item.

Para Nogaroli, a automação é uma ferramenta essencial para quem deseja frequentar a concorrência frente-a-frente nos próximos anos. O empresário costuma fazer uma comparação: a empresa sem a automação hoje equivale a pilotar um fusca numa corrida de Fórmula I.

A preocupação em estar sintonizado com o mercado moderno também foi o que levou o presidente da ACIM, Massao Tsukada, a fazer de suas livrarias as pioneiras do ramo em automação comercial em todo o Paraná. As duas lojas da livraria Bom Livro completaram o ciclo de automação em dezembro.

Hoje, passado o sufoco inicial, Massao Tsukada ressalta que o investimento compensa. “Apesar de todas as dificuldades e contratemplos que possam existir, o processo de automação deve ser concluído. O que se ganha em termos de operacionalização e agilidade no atendimento ao cliente é algo fantástico”, anima-se o empresário.

Como a empresa é pioneira no Paraná, a Bom Livro tem recebido constantes visitas de empresários do setor, interessados em conhecer o processo. Com o sistema, a Bom Livro, além dos controles financeiros e de estoque, utiliza a leitura de código de barras para o atendimento ao cliente. “A aceitação por parte dos consumidores tem sido muito boa”, afirma Massao Tsukada.



Massao, da Bom Livro: pioneiro na automação comercial de livrarias no Paraná



Jefferson: "Vamos concluir o processo de automação do São Francisco até o final de 1993"

Se a Bom Livro foi a primeira livraria do Paraná a implantar a automação comercial total, no setor de supermercados o pioneiro foi o Hipermercado Mercadorama de Maringá, inaugurado em novembro de 1992. O grupo Demeterco – proprietário da rede Mercadorama – tinha uma experiência em Curitiba, mas com automação parcial. "Em uma de nossas lojas existe somente o leitor ótico do código de barras", explica o gerente com-

ercial, Pedro de Oliveira.

Segundo o gerente, quando o grupo Demeterco escolheu Maringá para inaugurar a primeira filial da rede fora da capital, ficou decidido que a loja teria todos os equipamentos de última geração. Oliveira acredita, como Massao e Jefferson, que sem a automação comercial não existe futuro para as empresas.

RECURSOS HUMANOS: A informática mudou a rotina em praticamente todos os setores da atividade empresarial. Ele pesa até mesmo na decisão de contratar esta ou aquela pessoa. "Hoje o mercado exige do comerciário bem mais que um curso de datilografia", avalia o presi-

dente da ACIM. O conhecimento da informática passou a ser fundamental no currículo do trabalhador. E como a informática é um campo muito dinâmico, com mudanças muito rápidas, a cada período os funcionários precisam fazer cursos de reciclagem.

No caso do Mercadorama é possível sentir esta realidade de perto. Enquanto atendia a equipe de reportagem da Revista ACIM, o gerente comercial, Pedro Oliveira, passava orientações a funcionários que participavam de mais um curso sobre informática. "Faz parte das obrigações de todos os funcionários a participação nestes cursos", diz.



**ENGENHARIA E
COMÉRCIO DE VIDROS**

DISTRIBUIDOR

SANTA MARINA

- Box Cristal Temperado – Clássico e Marine
- Cristal Temperado para instalação em obras
- Cristal Laminado Triplex
- Projetos especiais p/ todas as aplicações com vidro: – Fachada-cortina, bay window, coberturas e vitrines

Av. Colombo, 4042

Fone: (0442) 22-2443 – MARINGÁ – PR

**O QUE A SUA IMAGINAÇÃO CRIA
A ENGEVIDROS EXECUTA.**

Da ficção à realidade

As grandes estrelas da automação comercial são sem dúvida, os "scanners" – leitores óticos – dos códigos de barras. Como dizem os empresários que já adotaram a automação, os "scanners" são a parte visível do projeto. Com eles as filas, principalmente nos supermercados, andam mais rápido. Em média o atendimento é 30% mais rápido do que no sistema tradicional.

O código de barras é regulamentado no país pela Associação Brasileira de Automação Comercial – ABAC. Existem dois sistemas de códigos no mundo. O europeu com 13 dígitos e americano com 12 dígitos. Em 1996 está prevista a unificação mundial da

impressão do código com 13 dígitos.

Segundo a Associação, no Brasil apenas 32% dos produtos têm suas embalagens impressas com código de barras. Na Argentina este número é maior: 75%. Para 93, ABAC pretende chegar a 40% dos produtos com código de barras.

Além de diminuir o tempo de permanência do cliente nas filas, o sistema elimina as maquininhas remarcadoras de preços. Isso representa maior praticidade para a empresa.

Para o gerente comercial do Mercadorama, Pedro Oliveira, a leitora de código de barras "é a ficção transformada em realidade". Como Oliveira, Massao Tsukada e Jefferson Nogaroli, lembram que há alguns anos os "scanners" eram coisa de cinema. Assustavam e pareciam complicados. Hoje todos conhecem a praticidade e a facilidade do sistema.

Barbiero fala aos empresários

O secretário de Indústria de Maringá, Gilson Barbiero, foi o palestrante do primeiro Almoço Empresarial do ano promovido pela ACIM. Barbiero falou sobre seus planos de trabalho para mais de 120 pessoas presentes ao evento

No dia 16 de fevereiro, a Associação Comercial e Industrial de Maringá, com o apoio do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas de Maringá e da Federação das Indústrias do Estado do Paraná – FIEP – promoveu a primeira edição do ano do Almoço Empresarial. Na oportunidade, o secretário municipal de Indústria, Gilson Odair Barbiero falou para mais de 120 pessoas, entre empresários, autoridades e dirigentes sindicais.

Gilson Barbiero é também vice-presidente para Assuntos da Prestação de Serviços da ACIM. Ele foi indicado ao cargo de secretário pela Associação Comercial e Industrial de Maringá, com respaldo da FIEP e do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas local.

No almoço, Barbiero falou de seus planos à frente da secretaria de Indústria. Ele agradeceu a confiança que o prefeito Said Ferreira depositou em seu trabalho quando o nomeou secretário e o apoio dado pelas entidades que o indicaram. Gilson falou sobre seus objetivos na Secretaria, acrescentando que sua experiência na ACIM, na FIEP e no próprio Sindicato tem ajudado muito na elaboração de suas metas.

Segundo Gilson, neste pequeno período em que está na Secretaria ele conheceu as limitações e as possibilidades de realizações que seu cargo oferece. “A nossa Secretaria tem uma estrutura pequena e poucos recursos, um reflexo das dificuldades por que passa a prefeitura. Mas superaremos estas dificuldades com propósito, muito trabalho e dedicação, juntamente com nossa equipe”.

Barbiero afirmou que, como empresário, sentiu que a classe empresarial se distanciou da prefeitura na administração passada. Por isso, ele explicou que pretende promover uma reaproximação da prefeitura com os empresários, repetindo a experiência da outra administração Said Ferreira, “bus-



Barbiero falou para mais de 120 empresários

cando positivamente os interesses dos empresários no desenvolvimento da cidade”. Este trabalho de reaproximação, segundo Gilson, já começou a ser feito através de visitas, contatos e “acolhendo em nossa Secretaria aqueles que nos têm procurado”.

PROJETOS: Um dos projetos da Secretaria, segundo Barbiero, é a especialização da mão-de-obra da indústria. O secretário citou os números do Censo Econômico realizado pela ACIM e pelo SEBRAE no ano passado, que mostraram que apenas 26% dos trabalhadores da indústria são especializados.

Para buscar esta melhoria da mão-de-obra ele afirmou que pretende buscar o apoio do Senai, Sebrae, Senac e da própria Universidade. Além disso, ele explicou que foi incumbido pelo prefeito de implantar na cidade uma unidade do CEFET – Centro Federal de Escola Técnica – que contará com área de cerca de 50 mil metros quadrados.

Outro setor que a Secretaria pretende incentivar é o Programa Nosso, “um programa incumbador de pequenas

iniciativas industriais, que já empregam muitas pessoas, e que tem potencialidade de gerar novos empregos”. Ele reforçou esta potencialidade do programa dizendo que conheceu muitos empresários que hoje fazem parte da Vest Sul e que iniciaram suas atividades no Programa Nosso.

Gilson falou também da importância de agregar valor aos produtos da região, principalmente no setor agrícola. Ele citou o caso do algodão, que oferece inúmeras oportunidades de industrialização e que é produzido em larga escala na região. “Não podemos nos esquecer também da necessidade de modernização de nossas indústrias, visando principalmente a abertura das fronteiras aos produtos importados”.

Buscando esta melhoria da qualidade dos produtos e da modernização das indústrias, a Secretaria, segundo ele, está buscando a implementação do programa Paraná-Europa. “Assim teremos grandes oportunidades de intercâmbio tecnológico e de abertura do mercado europeu para nossos produtos”.

Feira ganha pavilhão novo

Em dois anos e meio, a VestSul se consolidou no mercado e se prepara para mudar de casa. O pavilhão do parque de exposições será trocado por uma sede nova, na saída para Campo Mourão



Os barracões serão reformados para receber a Vest Sul

A criação de um centro atacadista de vendas foi a saída encontrada pelas indústrias de confecção de Maringá para ampliar seu mercado. Assim nasceu a VestSul – Feira Permanente da Indústria do Vestuário, em outubro de 1990.

Para abrigar a VestSul, o pavilhão da Micromar, localizado no parque de exposições de Maringá, foi reformado e remodelado. Com 45 empresas expositoras, a Feira recebe diariamente excursões e lojistas de todo o Paraná, e dos estados de São Paulo, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul.

No ano de 91, 375 excursões passaram pelo pavilhão da VestSul. Em 92 este número dobrou. Isso demonstra que a iniciativa é um sucesso e de grande importância para as indústrias que participam da Feira. Em alguns casos, o movimento da VestSul representa mais de 50% do volume de vendas das empresas.

Outro sinal do sucesso alcançado pela VestSul é a grande procura por

espaços na Feira. Mas como todos os estandes estão ocupados, dificilmente o interessado consegue uma vaga. “Infelizmente não temos mais como expandir”, diz Umberto Carlos Macedo, presidente da Associação da Feira Permanente do Vestuário.

CASA NOVA: Esta dificuldade em abrir espaço para novas empresas na VestSul e a necessidade de ter um imóvel próprio, uma vez que o pavilhão é alugado, fizeram com que a Associação iniciasse estudos para a aquisição de uma área e para a elaboração do projeto de um novo prédio. Era necessário encontrar uma área bem localizada, com fácil acesso para as excursões e os lojistas.

Depois de pesquisar o mercado imobiliário e de um rodada de negociações, a Associação concretizou a compra de um terreno com 24 mil metros quadrados, na saída para Campo Mourão, na antiga Trimax, que comercializava sementes. “Nós já havíamos

sondado este terreno uma vez, mas não tivemos sucesso na negociação. Agora chegamos a um consenso e batemos o martelo”, comenta Macedo.

No terreno existe um barracão com três mil metros quadrados de área construída. A intenção da Associação é reformá-lo, ampliando sua área. O pavilhão da nova VestSul terá seis mil metros quadrados de área construída e vai abrigar 105 lojas. Está prevista também a construção de restaurante e lanchonete e um local com acomodações para o descanso dos motoristas dos ônibus. A expectativa é a de que a nova sede fique pronta em um ano e meio.

Segundo Umberto Macedo, além da localização, outra vantagem do local é o terreno plano, excelente para abrigar um projeto como o da VestSul. O empresário adianta que mesmo sem ter sido iniciada a comercialização dos estandes, já existe uma lista com um grande número de interessados. O suficiente para vender todos os espaços.

PREÇOS DE CUSTO: Macedo explica que as lojas serão comercializadas a preço de custo. Os estandes vão ter entre 24 e 30 metros quadrados de área útil. Ele estima que os espaços serão vendidos por cerca de US\$ 9mil o estande. Ao todo, entre o imóvel e a construção da nova sede, a VestSul espera investir US\$ 1,2 milhão.

Toda a negociação e o projeto de expansão da Feira tem contato com importantes parceiros, como a Prefeitura de Maringá e o Sebrae. “Os secretários de Indústria, Gilson Barbiero e do Comércio, José dos Santos Ribeiro têm nos acompanhado em todos os passos do projeto. O Sebrae fez um estudo sobre a potencialidade da Feira”, declara o presidente da Associação.

E as potencialidades da VestSul são

Novos empreendimentos

Até pouco tempo atrás, a VestSul era a única Feira permanente de vendas de confecções no atacado de Maringá. Em fevereiro foi inaugurada a Ingá-Vest um shopping de atacado com 12 lojas. Todas as empresas participantes do empreendimento são genuinamente maringaense.

Outro shopping de atacado que foi inaugurado em fevereiro é a Galeria Vest Center. Com 13 lojas, inclusive uma com produtos da grife Sula Miranda, a Vest Center foi criada para fortalecer a indústria. "Criamos muito mais do que postos de venda. As lojas são verdadeiras extensões das indústrias", diz a gerente administrativa da galeria, Maria Inês Ferreira.

Com 12 mil metros quadrados de área total, a Feira Vest Mercosul será

inaugurada em maio com o objetivo de ser o maior centro atacadista do sul do país. Ao todo serão 130 lojas, restaurante, conjunto de banheiros, estacionamentos para ônibus e carros, num investimento avaliado em US\$ 3 milhões.

Para o vice-presidente para Assuntos da Indústria da ACIM, Fernando Ferraz, o surgimento de vários pontos de vendas de confecções no atacado tem um lado positivo e outro negativo. O positivo é que estimula a concorrência, e isso deve trazer ganho de qualidade aos produtos da indústria maringaense. O negativo é que a forma como estão sendo construídos os shopping, um distante do outro, pode dificultar o acesso das excursões. "Os compradores querem ter tudo em um só local, ou então em locais próximos".

imensas. Com a ampliação da Feira, além de abrir novos espaços para outras indústrias, será possível atrair compradores de outras regiões do país. Na opinião de Alberto Nabhan, das confecções KD Você e Cristatu's, a conquista de novos mercados seria inviabilizada se a VestSul continuasse onde está.

Ele aguarda com grande expectativa a construção da nova sede da VestSul. Nabhan acredita também que o retorno do investimento nas novas acomodações será a curto prazo. "Quando viemos para a VestSul, tivemos um retorno rápido do investimento. Agora, com o sucesso e a divulgação da feira, e com o crescimento do fluxo dos compradores, o retorno será mais rápido ainda", declara.

Outro empresário que está satis-

feito com o investimento feito na VestSul é o sócio-proprietário da malharia Torch, Miguel Fuentes Sala. "Grande parte da produção da minha indústria é vendida na VestSul". Assim como Nabhan, Sala diz que a ampliação é fundamental para a sobrevivência da Feira. "O Parque de Exposições não é tão bem localizado quanto a nova área e coríamos o risco de perder a clientela".

Para o vice presidente para Assuntos da Indústria da ACIM e sócio da Fábrica de Acolchoados Maringá e Confecções Bandeirantes, Fernando Ferraz, a VestSul é um dos fatores responsáveis pelo crescimento da indústria têxtil da cidade. Presente na Feira desde a sua criação, Fernando Ferraz acredita que a concentração de várias

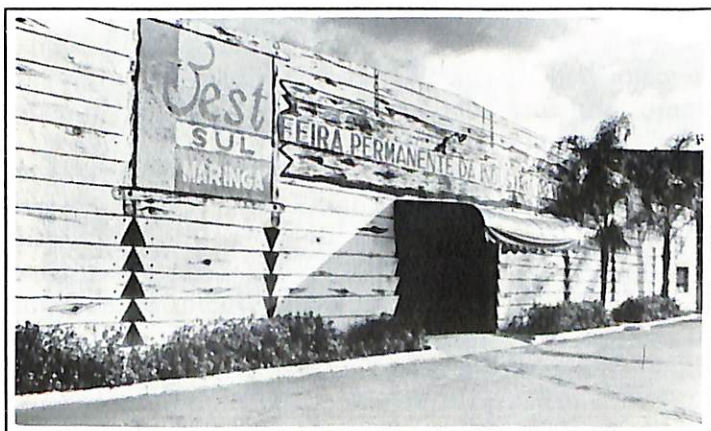
empresas em um só local abre um mercado cativo para o escoamento da produção.

O vice-presidente da ACIM afirma também que a VestSul é um sucesso porque há muita união entre as indústrias presentes na Feira. "O grupo é coeso e sabe trabalhar bem quando sur-

gem pontos divergentes entre os seus componentes". Ele espera que esta união continue presente na nova sede da Feira. "Eu tenho certeza de que os novos companheiros vão se adaptar muito bem à linha de trabalho da VestSul", adianta.

Umberto Macedo, presidente da Associação da Feira, também credita o sucesso da VestSul à união entre os empresários. Ele lembra que antes da criação da Feira, cada empresário atendia as excursões nas suas indústrias. "Os compradores chegavam em qualquer horário, tanto durante o expediente da empresa, como de madrugada".

Com a VestSul, o atendimento melhorou e a concentração das indústrias em um só local criou uma nova relação entre os compradores e empresários. Todos estes fatores colaboraram para a união dos confeccionistas que estão presentes na VestSul. "Aqui dentro a concorrência é levada a sério, sem deslealdade. Se o consumidor quer um produto que não tem na minha loja, eu indico a loja do vizinho para que o cliente seja bem atendido na Feira", diz Umberto Macedo.



Em um ano e meio, a Vest Sul vai sair do Parque de Exposições

MÉDIO GRANDE

A LOJA DOS GORDINHOS
ELEGANTES

MODA MASCULINA E FEMININA

Do esportivo ao social
do nº 46 ao 70 e
camisas do nº 5 ao 12

Pierre Cardin, Calvin Klein,
Onix, Valentino, Pierry Ellis,
Yves Saint Laurent, Grandy
e outras marcas famosas.

AV. BRASIL, 2945
MARINGÁ - PARANÁ
TELEFAX: (0442) 23-4472

Parceria do futuro

A Cocamar busca parceiros para agregar valores ao fio da seda, verticalizando e garantindo maior competitividade aos produtos do setor

A instabilidade na política de preços do fio da seda no mercado internacional obrigou a Cocamar – Cooperativa dos Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá – a buscar novas alternativas para agregar valores e dar maior competitividade aos produtos do setor. Assim, há seis meses, nasceu o projeto Seda Brasil.

O objetivo básico do projeto é a formação de parcerias com indústrias que detenham tecnologia de tecelagem, tinturaria, estamparia e confecção. A matéria-prima é o fio de seda que é produzido pela Cooperativa. “Queremos fechar o ciclo da sede sem a necessidade de grandes investimentos”, diz João Garcia Júnior, coordenador comercial da Divisão de Fibras da Cocamar e um dos responsáveis pelo projeto.

Estas parcerias vão funcionar seguindo modelos europeus. Principalmente o adotado na Espanha, onde as indústrias estão se organizando em rede de empresas, verticalizando os setores e oferecendo um produto de qualidade com preço competitivo no mercado. “É um sistema que beneficia todos os envolvidos, inclusive o consumidor final”, garante Garcia Júnior.

REATIVAR O MERCADO: O coordenador do projeto explica que com o processo de produção em rede há uma redução na carga tributária que incide sobre os produtos. “No Brasil, esta redução pode chegar a 25% dos preços vigentes no mercado”. A explicação para a queda no preço é simples: como o processo é de parceria, não se faz a venda da matéria-prima, e sim o repasse. Isso diminui a cobrança de impostos e encargos.

Outro objetivo do Seda Brasil é reativar o consumo da seda no mercado



Ivan Amorin

A Beraldin é a primeira parceria do projeto Seda Brasil

interno. Atualmente apenas três por cento da produção de fios de seda é consumida no Brasil. Uma das razões para um consumo tão baixo é justamente o alto preço dos produtos acabados. “A sede atinge as classes com maior poder aquisitivo, que no momento também sente os reflexos da recessão”, comenta Garcia Júnior.

PIONEIRO: O projeto Seda Brasil desenvolvido pela Cocamar é pioneiro no país. Este fato tem levado a Cooperativa a tomar certas precauções na escolha das indústrias interessadas em participar da parceria. Nestes seis meses de existência, o Seda Brasil acertou com apenas um parceiro: a Beraldin Sedas, do Estado de São Paulo. A Beraldin detém os processos de tinturaria, estam-

paria e tecelagem.

Durante a V Feimar – Feira da Indústria de Maringá e do Paraná – uma promoção do Conselho da Mulher Empresária da ACIM, realizada em novembro de 1992, foi possível verificar os primeiros resultados do projeto. A Beraldin expôs os tecidos confeccionados a partir do fio de sede produzido pela Cocamar, num estande da cooperativa.

A aceitação do público foi tão grande, que fez do estande da Beraldin um dos mais visitados da Feira. “Todos queriam conhecer detalhes do projeto e ver de perto os tecidos confeccionados a partir dos fios produzidos na região”, declara Garcia Júnior, da Cocamar. A procura pelo estande também animou os sócios da Beraldin, que pretendem abrir uma filial da empresa na cidade.

Com a concretização e o sucesso da parceria com a empresa paulista, a Cocamar espera partir agora para a produção de peças de vestuário, com os tecidos produzidos pela Beraldin. “Já estamos à procura de indústrias de confecções que queriam fazer parte do projeto. “Existem alguns candidatos, mas estamos estudando tudo com o cuidado necessário para que o projeto continue frutificando”, adianta o coordenador do Seda Brasil.

Além das indústrias envolvidas na parceria e da cooperativa, os produtores de casulos de bicho-da-seda serão beneficiados com o sucesso do projeto Seda Brasil. Garcia Júnior acredita que assim que os produtos acabados entrarem firme no mercado interno, os produtores terão melhores preços. “Como haverá mais mercado para os produtos, os produtores terão preços mais atrativos para o fio”.

LOGUS

“O ritmo do universo”

A Dama e a Somaco apresentaram em fevereiro o novo carro médio da Volkswagen, o Logus. O carro cativou o consumidor maringense, que comprou todos os modelos disponíveis nas concessionárias



Os diretores da Somaco receberam os participantes do coquetel



Empresários e políticos participaram do coquetel da Dama

O lançamento do Logus – o novo carro médio da Volkswagen – em Maringá, foi um sucesso. A apresentação do Logus à sociedade maringense foi no dia 12 de fevereiro e movimentou as duas revendas da montadora na cidade.

A Dama e a Somaco organizaram coquetéis e receberam clientes, autoridades e empresários para mostrar a novidade do mercado automobilístico brasileiro. E o carro foi aprovado. Tanto que as duas revendas venderam todos

os modelos enviados pela montadora.

Segundo Valdecir de Britto, da Dama, o carro chama muito a atenção por suas linhas compactas e aerodinâmicas. O belo design e o bom espaço interno são outros atrativos do Logus, na opinião de Alcides Siqueira, da Somaco.

Concebido como parte de um investimento global de 800 milhões de dólares, o Logus tem desenho moderno, com linhas arredondadas, frente de cunha e portas que se abrem até o teto,

sem as calhas e os ultrapassados quebra-ventos. Tudo feito para dar conforto, segurança e atender os desejos do consumidor.

Toda a preocupação com o desenvolvimento do projeto está presente na escolha do nome do novo carro. Logus deriva do grego Logos, cujo sentido é “a harmonia e o ritmo do universo”. Para a escolha do nome foram pré-selecionados mais de 100 opções, segundo critérios de pronúncia, sonoridade, significado e associação.



Os diretores da Somaco apresentaram o Logus aos maringenses



A diretoria da Dama, no lançamento do Logus

Novo estatuto em novembro

Em Maringá, os coordenadores regionais da Federação das Associações Comerciais e Industriais do Paraná definiram a data para a votação do novo estatuto da entidade e aproveitaram para conhecer os serviços prestados pela ACIM

No dia 13 de fevereiro foi realizada em Maringá, a primeira reunião da Facip – Federação das Associações Comerciais e Industriais do Paraná – de 1993. No encontro ficou decidido que em novembro será votado o novo estatuto da Federação. A votação será durante o 3º Congresso Estadual das Associações Comerciais e Industriais, em Paranaguá.

As alterações no estatuto da Federação vêm sendo estudadas desde setembro do ano passado por uma comissão formada pelos presidentes das Associações Comerciais e Industriais de Maringá, Massao Tsukada; de Londrina, Farage Khouri; de Apucarana, Milton Lampe e pelo assessor de diretoria da ACIM, Carlos Roberto Previdelli.

Depois de uma série de reuniões, a comissão elaborou um anteprojeto do estatuto que foi apresentado aos presidentes de Associações Comerciais e Industriais do Paraná no 2º Congresso Estadual, realizado em Ponta Grossa, no final de outubro de 1992.

NOVA ESTRUTURA: O anteprojeto, que posteriormente recebeu emendas, prevê uma estrutura totalmente diferente da existente hoje na

Federação. De acordo com o novo estatuto, a próxima diretoria da Facip, que toma posse em 1995, será composta por presidente, primeiro e segundo vice, vice-presidentes para Assuntos do Comércio, da Indústria, da Prestação de Serviços, da Agricultura, do Comércio Exterior, da Microempresa, do SPC/ATE e de Finanças e Orçamentos.

Segundo o relator do anteprojeto, Carlos Roberto Previdelli, estas alterações foram inspiradas no novo estatuto da ACIM, que entrou em vigor com a diretoria empossada em março de 92. “Nós adaptamos a estrutura da diretoria da ACIM às necessidades da Facip”, explica Previdelli.

Na opinião do presidente da Federação, Werner Schrappe, a proposta da comissão, que recebeu apoio da maioria das Associações Comerciais e Industriais do Paraná, vai contribuir para a descentralização do comando da entidade. “Cada vice-presidente vai tratar dos assuntos referentes às suas áreas de atuação”. Neste caso, o presidente terá mais tempo para se dedicar ao trabalho de fortalecimento da Facip e na busca de novas associadas.

SERVIÇOS: Para o presidente da ACIM e da comissão que elaborou o an-

teprojeto do estatuto da Federação, Massao Tsukada, a criação de vice-presidências para cada segmento dá resultados. “Em Maringá constatamos que esta estrutura possibilita uma participação constante de todos os membros da diretoria”, comenta.

Como prova de que o sistema proposto para a Federação dá certo, o presidente da ACIM aproveitou a presença dos coordenadores regionais da Federação em Maringá para apresentar a estrutura de funcionamento e os serviços prestados pela Associação Comercial e Industrial. Serviços que a maioria dos empresários já conhecia na teoria e que puderam comprovar na prática.

Os coordenadores conheceram o funcionamento do novo programa do Serviço de Proteção ao Crédito e os planos de expansão do setor para 1993. Outro serviço que chamou a atenção dos coordenadores foi o Informe Técnico distribuído quinzenalmente pela ACIM aos seus associados. Produzidos pela equipe de consultores da Associação de Maringá, os Informes Técnicos em breve serão enviados regularmente para muitas Coordenadorias e Associações Comerciais do estado.



A primeira reunião do ano foi realizada em Maringá



Os coordenadores e o presidente da FACIP conheceram o Informe Técnico da ACIM

Pioneirismo, uma característica nos 30 anos da Cocamar

Ver e pensar longe foi decisivo para que a cooperativa desse um grande salto

A Cocamar, segunda maior cooperativa singular do País, está completando 30 anos de existência com uma característica que a destaca das demais organizações de seu segmento: o pioneirismo. A cooperativa, fundada no dia 26 de março de 1963 para cuidar dos interesses de um pequeno grupo de cafeicultores, teve sempre uma administração voltada à diversificação de atividades, entendendo que as monoculturas colocam em risco a sobrevivência das propriedades rurais.

Já em 1966, observando a existência de um grande número de lavouras algodoeiras ao redor de Maringá, a Cocamar ingressou no segmento, adquirindo uma velha máquina de beneficiamento que foi a primeira da cidade, logo seguida de outras por parte da concorrência.

Os enormes graneleiros também começaram no Paraná pela Cocamar, em 1971. Decidiu-se pela construção de um desses armazéns em Maringá, com capacidade para 30.000 toneladas – o que pareceu um absurdo pela grandiosidade. O objetivo era criar condições para o recebimento de trigo, uma cultura

que prometia muito na época. Porém, com a violenta geada de 1975, que destruiu a cafeicultura, em vez do trigo foi a soja que expandiu-se rapidamente pelos campos. Resultado: a cooperativa precisou construir vários outros graneleiros tão grandes quanto aquele, para conseguir acondicionar as safras.

INDUSTRIALIZAÇÃO: A Cocamar foi a primeira cooperativa brasileira a construir um parque industrial próprio.

A indústria de óleo e farelo de soja começou a operar em 1979 e foi a primeira do Brasil no setor cooperativista. A Cocamar foi a única também, logo em seguida, a contar com uma fábrica de óleo e farelo de algodão. Através de “know-how” francês, passou a fazer o envasamento de óleo vegetal em garrafas de PVC, sendo pioneira nessa tecnologia em nível nacional. Com apoio do então governador Ney Braga, a cooperativa desafiou o governo federal em 1983 e construiu em Maringá uma fiação de algodão (elas não podiam ser instaladas no Sul, apenas no Nordeste). Pouco mais tarde, fez a segunda fiação – indústria que fundiu-se à anterior.

Em 1985 outro projeto ousado: a entidade foi a primeira cooperativa, no mundo, a contar com total estrutura de seda – da pesquisa à fabricação do fio.

No noroeste do Paraná, em 1988, a Cocamar tomou a iniciativa de coordenar o plantio de citros, que hoje totalizam 5.000 hectares, o que colocou outra vez a cooperativa na vanguarda, instalando mais tarde o “packing house” (unidade de recepção, preparo e comercialização de frutas in natura) para consolidação da fruticultura na região.

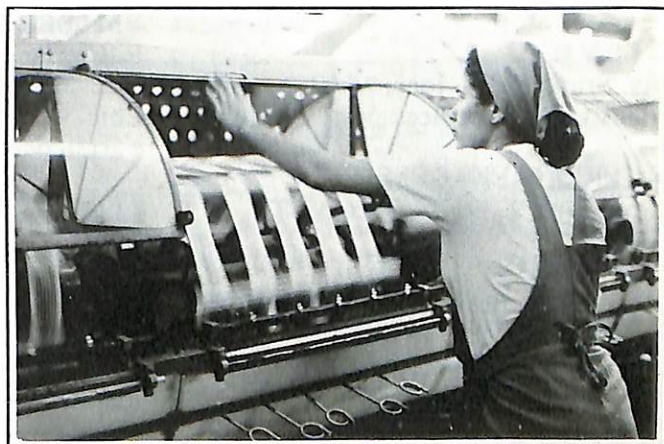
PROJETOS RECENTES: De 1990 para cá, a Cocamar vem desenvolvendo uma série de projetos novos e igualmente inéditos. Na área do café, passou a fomentar o cultivo em sistema superadensado, após



Luiz Lourenço: “qualidade”

pesquisas que desenvolveu em vários países e comprovou ser viável essa tecnologia no País; em termos pecuários, lançou diversos programas atingindo produtores de leite, carne e até pequenas criações; há pouco mais de um ano, semeou aqui no Paraná a canola como opção para os meses de inverno, que veio a confirmar-se como uma fonte de renda mais interessante que o próprio trigo.

O presidente da Cocamar, Luiz Lourenço, 51 anos, diz que a característica do pioneirismo está ligada à inquietude da cooperativa, que empreende uma luta incessante para conseguir reverter para melhor a realidade dos municípios e pequenas comunidades que se encontram em sua área de atuação. “Estamos sempre investindo em idéias e buscando opções que venham a encaixar-se para atender nossas necessidades”, frisou Lourenço, acrescentando que o dinamismo é uma outra característica da cooperativa, sem dizer que a entidade, no entender do presidente, “precisa firmar-se cada vez mais pela qualidade de seus serviços e produtos”.



A Cocamar foi a primeira cooperativa a entrar no mercado internacional da seda

Ficha da Cocamar

- 2ª maior cooperativa singular do País
- Nº de associados: 10.040
- produtos que recebe: soja, algodão, trigo, milho, café, casulos do bicho-da-seda, aveia, canola, mandioca para fécula, leite in natura, arroz, feijão, amendoim, mamona, cana-de-açúcar
- Indústrias: fábrica de óleo de soja (capacidade para esmagar 1.300 t/dia), fábrica de óleo de caroço de algodão (400 t/dia), fiação de algodão (25 t/dia), fiação de seda (1.500 kg/dia), usina de álcool (22 milhões litros/ano), fecularia de mandioca (capacidade para 150 t de raíz/dia), refino e envase de óleos vegetais (150.000 kg/dia)
- Nº de funcionários: 3.500
- Nº de entrepostos: 31 (região noroeste, parte do norte e oeste do Paraná, nordeste e sul do Mato Grosso do Sul e sul de Goiás)

Agenda da diretoria

A diretoria da Associação Comercial e Industrial de Maringá cumpriu a seguinte agenda no mês de fevereiro:

No dia 2 de fevereiro, o diretor Jefferson Nogaroli participou de reunião com o presidente da Associação Comercial e Industrial de Londrina. No dia 5, o presidente Massao Tsukada participou de reunião na Câmara Municipal para tratar de projeto de lei proposto pelo vereador Oscar Batista, revogando a liberação do horário do comércio.

No dia 10 o diretor Gilson Barbiero participou da solenidade de posse do novo secretário de Indústria e Comércio

do Paraná, Jorge Aloysio Weber. No dia 11 o presidente Massao Tsukada participou de reunião na prefeitura com o secretário de Comércio de Maringá. Também no dia 11 o diretor Valdecir de Brito participou de reunião com o presidente da Federação do Comércio Varejista e com prefeitos da região, para tratar de programas de formação profissional.

No dia 12 Massao Tsukada e Jefferson Nogaroli participaram de reunião sobre Catálogo de Atividades Técnico-Científicas e projetos de cooperação da UEM. Também no dia 12, o presidente

Massao Tsukada, os diretores Paulo Badan, Fernando Raimundo e Luis Carlos Masson participaram de reunião com o diretor da Carteira de Fomento do Banestado, Paulo Roberto Pereira.

No dia 13, os diretores Valdecir de Brito, Paulo Badan, Jefferson Nogaroli, Fernando Vieira Raimundo e o presidente Massao Tsukada participaram de reunião da FACIP, realizada na sede da ACIM. E no dia 16, Massao Tsukada, Fernando Ferraz, Donisete Busíquia e Paulo Badan participaram de reunião com empresários atacadistas no auditório da ACIM.

NOVOS SÓCIOS

- KEGÉLIA

Pça dos Expedicionários, 136
fone: 62-1450

Com. de prod. hortigrangeiros,
alimentos e agrícola.

- BORDADOS CANÇÃO

R. Joubert de Carvalho, 373
fone: 26-2503

Ind. e com. de bordados

- SEIVA

Av. Dr. Luiz Teixeira Mendes, 947
fone: 24-7501

Com. varejista de mat. de construção, em
madeira

- ARMARINHOS SATO

R. Chile, 1988 - fone: 28-4466

Com. Varejista de artigos de armarinhos
e miudezas

- I B V E

Av. Brasil, 5987 - fone: 24-9252

Com. varejista de acessórios hidráulicos

- TERRAPLENAGEM INGÁ

Av. Mauá, 2239 - fone: 26-3848

- INGAPLAST

Av. Ademar Bornia, 2339 - fone: 28-5512

- Sarandi-PR

Ind. e com. de embalagens plásticas

- FUNILARIA HERGUS

Pça Abilon Souza Naves, 365
fone: 22-5675

Ind. e com. de artefatos em chapas gal-
vanizada

- CONSTRUTORA SCHWABE

R. Silva Jardim, 181 - fone: 24-5793

Ind. da construção civil

- COMEL

R. Santos Dumont, 2691 - fone: 22-8232

Com. varejista de mat. escolares e p/
escritório

- C G CÂMBIO e TURISMO

Av. Brasil, 3772 - fone: 26-4939

- POSTO SAMURAI

Av. Colombo, 5505 - fone: 24-1261

- MIKO'S BAR

R. Vitória, 990 - fone: 24-1952

- MADERESK

R. Cipriano Parbinelli, 809

fone: 32-1216

Com. varejista de madeiras beneficiadas
e artef. de madeira

- LOCATEL

R. Néo Alves Martins, 2651 - fone: 26-3032

Locação e intermediação de telefones

- GESSOLÂNDIA

Av. Paissandu, 1057 - fone: 22-0512

Com. de artefatos de gesso

- PLENO PLAC

Av. São Paulo, 1327 - fone: 26-6066

Com. varejista de pisos e madeiras

- PERTUTTI

Av. Cerro Azul, 1440 - fone: 22-2100

Com. varejista de confecções

- ROTAQUINZE

R. Chile, 720 - fone: 24-0643

Rep. Coml.

- CAR SOM

R. Joubert de Carvalho, 850

fone: 22-0231

Peças e acessórios p/ som

- OLD SQUARE

Av. Curitiba, 259 - fone: 62-2311

Com. varejista de bebidas, lanches e gen.
alimentícios

- NOSSO ESCRITÓRIO

Av. Carneiro Leão, 135 - fone: 62-2244

Escritório de contabilidade

- MOTO SPORT

Av. Brasil, 2462 - fone: 26-2748

Com. de Peças p/ motos e bicicletas

- BAR PANEMA

R. Joubert de Carvalho, 804

- ARMARINHOS CONCORDE

Av. Dr. Luiz Teixeira Mendes, 2106 -
fone: 24-5685

- POSTO AMERICANO

Av. Mandacaru, 935 - fone: 62-2872

Assessoria ao empresário

Poucos conhecem os serviços oferecidos pela Telepar. Um deles é a Consultoria ao Cliente, que pode transformar o telefone num meio de melhorar os lucros

A importância do telefone dentro da empresa é algo inquestionável. Tão importante quanto ele é seu uso adequado. E quando se fala em uso adequado é preciso analisar uma série de questões, normalmente desconhecidas pelos empresários.

É justamente para esclarecer dúvidas e dar sugestões aos usuários que a Telepar mantém agências em várias cidades. É o caso da Agência Maringá, localizada na rua Santos Dumont, esquina com a Herval, na sobreloja. São inúmeras as vantagens que este serviço de orientação pode oferecer aos empresários.

Nas agências, além de atender o usuário comum, a Telepar oferece uma assessoria voltada exclusivamente ao empresário. Esta assessoria é gratuita e pode auxiliar as empresas na melhoria do uso do telefone. Os consultores da Telepar dão orientações, que vão desde a simples racionalização do uso do telefone, até sobre os tipos de equipamentos adequados às necessidades de cada empresa.

CHAMADAS PERDIDAS: Os consultores da Telepar costumam dizer que muitos empresários desconhecem o prejuízo que têm em função do mau uso do telefone e de seus equipamentos. O exemplo mais típico citado por eles são as chamadas perdidas por causa de telefone congestionado. Em certos casos, mais drásticos, a empresa pode estar necessitando até mesmo de uma reavaliação de seu sistema telefônico, com a aquisição de mais linhas e de equipamentos com maior capacidade.

Nestes casos, os consultores estão aptos a realizar projetos e estudos para detectar a necessidade de cada usuário. "Existem empresas que perdem um número absurdo de chamadas por causa do congestionamento. A Telepar oferece muitas soluções, até mesmo a locação de novas linhas", explica Emerson Pereira de Olinda, engenheiro da Divisão de Consultoria ao Cliente. Os números de chamadas perdidas são realmente altos. Em algumas empresas elas chegam a 80% do total de chamadas recebidas durante o período monitorado todos os meses pela Telepar.

Além deste atendimento, a Telepar presta assessoria também a empresários



Nas agências da Telepar o usuário recebe assessoria gratuita

interessados em instalar novos serviços, como o DDR – Discagem Direta Ramal – o DDG – Discagem Direta Gratuita (leia Box) – a comunicação de dados, entre outros. "A intenção da Telepar é sempre oferecer ao cliente um bom serviço e ajudá-lo a utilizar melhor seu telefone", explica Emerson.

PLANEJAMENTO: Também com os telefones, o mau planejamento leva a gastos desnecessários. Quantas empresas, no afã de melhorar seu sistema de telefonia, acabam arcando com gastos desnecessários ou comprando equipamentos que não comportam suas necessidades?

Para evitar isso, é importante que o

empresário consulte a Telepar antes de fazer qualquer modificação em seu sistema. "O empresário precisa sempre analisar o custo-benefício do serviço. Quantas vezes a empresa está perdendo clientes por causa de linhas congestionadas? Então, o investimento bem planejado terá retorno garantido", afirma Emerson.

Outra área em que os consultores da Telepar atuam é o treinamento de usuários. O congestionamento de linhas, em muitas empresas, acontece por causa do desconhecimento do uso correto do telefone. "São detalhes pequenos na empresa, mas que podem trazer bons resultados".

DDG em 93

A partir deste ano a Telepar estará oferecendo mais um serviço, o DDG – Discagem Direta Gratuita – destinado a atender principalmente empresas que atuam com telemarketing.

Para isso será instalado na central da rua Nêo Martins um equipamento, que permitirá o atendimento a usuários de todas as cidades do Norte e Noroeste

do Estado.

As vantagens do uso deste serviço são muitas. Além da praticidade, o serviço oferecerá tarifas com desconto. Este desconto será concedido a partir de uma tabela progressiva, segundo o volume de ligações recebidas.

Assim que o serviço for implantado, os empresários poderão procurar a agência da Telepar para obter mais informações. O telefone da agência Maringá é 22-4141.

30 anos de Revista ACIM

por Luiz Carlos Masson

Primeiro Boletim Informativo, depois Comércio e Indústria, e hoje Revista ACIM. Esta é, resumidamente, a trajetória do órgão informativo da Associação Comercial e Industrial de Maringá, que completa 30 anos este mês. A Revista ACIM, por força do estatuto social, é editada mensalmente para fornecer informações aos associados, com matérias técnicas e reportagens.

A Revista é dirigida exclusivamente aos associados da ACIM e é distribuída gratuitamente. Através de reportagens, artigos e entrevistas, o associado recebe informações sobre assuntos do momento, além de ficar por dentro das promoções realizadas pela entidade, bem como dos cursos, palestras, convênios e outros serviços prestados não só pela ACIM, mas por empresas da cidade.

Ao longo deste 30 anos, a revista passou por uma série de mudanças, com o trabalho de vários editores que deixaram sua contribuição. Hoje sentimos um certo orgulho de também termos contribuído com uma pequena parcela nestas mudanças, buscando sempre o crescimento e a evolução técnica da revista.

Estas mudanças foram possíveis graças a um trabalho sintonizado entre a equipe responsável pela revista. Com uma atuação coesa, com muita seriedade e responsabilidade, a equipe que confecciona a Revista ACIM busca sempre apresentar ao associado um conteúdo com informações úteis e claras, num trabalho baseado no profissionalismo e na ética.

Uma das mudanças introduzidas foi a criação da seção Entrevistas, que traz todos os meses um bate-papo com pessoas que, com conhecimento e propriedade, possam transmitir informações sobre assuntos em evidência no meio empresarial. Nesta

mesma linha são feitos os artigos e as reportagens veiculados pela Revista ACIM, no intuito de levar a informação completa e objetiva.

Outra seção criada nos últimos dois anos é o Meu Negócio, um espaço destinado aos primeiros associados da entidade. Esta seção foi criada para homenagear estes empresários, que foram o esteio para a criação da ACIM e que sempre apoiaram suas iniciativas. Neste espaço, os empresários têm a oportunidade de contar um pouco da história de suas empresas.

Também nos últimos dois anos a Revista ACIM criou novos espaços para que empresários, pessoas da comunidade, lideranças políticas e comunitárias possam expressar sua opinião sobre os mais variados assuntos. O Penso Assim e o Artigo, publicados em todas as edições, são justamente espaços abertos ao debate de assuntos que, de maneira direta ou indireta, interessem à classe empresarial.

O Caderno Técnico, um encarte introduzido na revista em 1986, também passou por modificações. Criado para fornecer ao associado informações técnicas nas áreas contábil, trabalhista, tributária e jurídica, o encarte foi desvinculado da Revista ACIM em dezembro do ano passado. Hoje ele circula na forma de caderno, com nome de Informe Técnico, e é produzido exclusivamente pela Consultoria Técnica da ACIM. O desmembramento do Informe Técnico foi decidido a partir de estudos que concluíram que, com a nova forma, ele se tornaria mais prático. Com a mudança, o Informe Técnico passou a ser distribuído quinzenalmente a todas as empresas filiadas.

Na edição de fevereiro, a Revista

ACIM ganhou mais um seção. Trata-se do Destaque Empresarial, um espaço destinado a divulgar todas as novidades do meio empresarial maringaense. Novos produtos, novas empresas, iniciativas inovadoras têm no Destaque Empresarial um espaço aberto. Com esta iniciativa, a Revista ACIM quer estimular o trabalho dos empresários de Maringá.

Todas estas mudanças só foram possíveis graças à participação efetiva dos empresários e da atual diretoria da entidade, que têm ajudado a fazer da Revista ACIM um veículo importante, que muitas vezes extrapola o círculo de associados. Graças ao reconhecimento do potencial de divulgação e do alcance informativo da Revista ACIM, a cada dia cresce sua aceitação como um veículo que atinge um público formador de opinião e que representa a classe produtiva. Este reconhecimento nos dá o incentivo para continuarmos realizando um trabalho sério. Mas nos traz também a noção da responsabilidade inerente ao trabalho de quem lida com a informação.

Queremos, neste mês em que a Revista ACIM completa 30 anos, agradecer a colaboração e o incentivo que temos recebido de todos os que acreditam no seu potencial e veem no veículo uma fonte segura de informação. Gostaríamos de colocar nossa equipe à disposição de todos os empresários que tenham críticas ou sugestões. É através da opinião de quem lê a revista que poderemos aprimorar cada vez mais este trabalho. E, como a entidade, a Revista ACIM é do associado. Nós trabalhamos para você!

Luiz Carlos Masson é
empresário e diretor da
Revista ACIM.

Trabalho levado a sério

Com quase 26 anos de tradição no mercado, a Auto Peças Princeza tem um amplo mercado em vários estados brasileiros. A seriedade sempre foi a base para o seu crescimento

Fundada em 1967, a empresa Auto Peças Princeza está entre as mais importantes do setor na cidade. Nascida da iniciativa de Gilberto José Andreatta e de Eduardo Clock – que hoje já não está mais na sociedade – a empresa conquistou solidez e credibilidade através do trabalho sério.

Quem conta a trajetória da Auto Peças Princeza é o próprio Gilberto, que hoje divide a administração do negócio com outros quatro sócios, antigos funcionários da empresa. Gilberto lembra que a escolha por este ramo de atividade não se deu por acaso. Ele já atuava no setor automotivo desde 47, em Ponta Grossa, sua cidade natal. Foi lá e naquele ano que Gilberto começou a trabalhar, como balconista numa loja de auto peças. “Neste período aprendi muito sobre empresas deste ramo, especialmente em termos de organização do trabalho”, explica.

Também em Ponta Grossa Gilberto trabalhou na S/A Zacharias, representante da General Motors na linha GMC, divisão de automóveis e motores para geração de energia elétrica. Foi justamente através da Zacharias que Gilberto conheceu o Norte do Paraná. Por volta de 1953 ele foi enviado a Apucarana para fundar naquela cidade uma filial da empresa.

PRÓPRIO NEGÓCIO: Em Apucarana Gilberto Andreatta ficou 3 anos. Em 1956 veio para Maringá, onde abriu uma nova filial da Zacharias. Durante 7 anos Gilberto ficou na filial da empresa na cidade. Com a experiência de tantos anos



Auto Peças Princeza: representantes em 6 estados

atuando no setor, ele começou a avaliar a possibilidade de montar sua própria empresa. Estes planos foram adiados por mais 3 anos, período em que Gilberto trabalhou em outra empresa do setor, a Alfredo Lachner. Ali seus planos foram tomando forma e o futuro empresário acabou arranjando um sócio para o empreendimento.

“A época em que abrimos a empresa foi marcada por um período de grandes dificuldades, muitas em função das modificações na legislação no setor de transportes, o que acabava nos afetando também”, lembra Gilberto. Mesmo com todos os obstáculos, os dois sócios decidiram que aquele era o momento de abrir a empresa.

No início, a Auto Peças Princeza funcionava num pequeno prédio alugado – no mesmo local onde está instalada hoje, já em seu prédio próprio. Apenas 3 funcionários trabalhavam na empresa na época.

Durante 5 anos, a Auto Peças Princeza comercializou peças em geral, para automóveis e caminhões. Depois deste período, veio a decisão de buscar a especialização e a escolha recaiu sobre a linha de peças para caminhões Mercedes

Benz. “Na época as empresas já vislumbravam na especialização um bom negócio. E a linha Mercedes Benz era uma grande oportunidade de mercado, já que a produção de caminhões era alta”, explica Gilberto.

IMPULSO: Foi a partir de 1972 que a empresa teve um grande impulso e cresceu no mercado. Gilberto lembra que até 1986

a Auto Peças Princeza viveu um período muito próspero. “De 86 em diante, assim como aconteceu com todos os empresários, sentimos um declínio muito grande em nossa atividade, tudo em função das crises vividas pela economia nacional”, afirma.

Enfrentando as dificuldades impostas pelas constantes mudanças na economia, ainda assim a Auto Peças Princeza manteve-se firme no mercado e abriu novas frentes de atuação: em 88 a empresa passou a comercializar peças também no atacado. Hoje são 12 representantes, que atendem o mercado do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Mato Grosso do Sul, São Paulo, Minas Gerais e Paraná. Hoje com 36 funcionários, a empresa implantou a informatização em praticamente todos os setores.

Com a experiência de quem já enfrentou muitas dificuldades na vida empresarial, Gilberto se diz otimista. Ele aposta na recuperação da economia e do Brasil. “Tenho esperança de que a atividade comercial vai voltar à normalidade. A atividade empresarial bem organizada e bem estruturada sempre dá bons resultados”.

Chega de pessimismo!

por Sabas Martins Fernandes

Já faz muito tempo que se ouve falar em crise e em dificuldade neste país. Não que isso seja verdade, é claro. Mas precisamos parar um pouco e pensar. Será que o primeiro passo para sair dela não é partir para a ação? E partir para ação implica em deixar de lado as lamentações e o imobilismo. É fácil tecer críticas. Difícil é agir para consertar o que está errado.

Chega de atraso! A hora é agora. Vamos reconquistar o tempo perdido durante todos estes anos, com Itamar ou sem ele. Vamos aproveitar os ventos favoráveis que sopram hoje sobre nossa cidade, com uma nova administração municipal, e recolocar Maringá novamente em seu devido lugar.

Esta tomada de atitude, tanto na vida em nossa cidade quanto no cotidiano nacional, depende da união de todos.

Associações de classe, empresários, sindicatos, toda a população precisam se conscientizar que estamos no mesmo barco. Quanto mais gente remar contra a correnteza, mais facilmente venceremos o mar bravio da recessão.

O ponto de partida de qualquer iniciativa deve ser a própria comunidade em que se está inserido. Por isso, volto a repetir, devemos aproveitar este momento favorável que Maringá está vivendo no campo político. Precisamos devolver à cidade sua pujança, sua capacidade de crescimento, gerar mais empregos e melhorar a qualidade de vida do maringense.

O mundo muda muito rapidamente. O mercado também. Ninguém mais pode se dar ao luxo de permanecer no imobilismo. O Brasil não pode continuar na inércia. Nós, empresários, não podemos ficar esperando por um governo que resolva todos os problemas. Precisamos, sim,



aprender a aproveitar as brechas e usar a criatividade para fortalecer nossos negócios, e consequentemente a economia como um todo.

Não importa de que maneira cada um faça sua parte. Dificuldades todos sabem que existem. É sempre bom lembrar que às vezes nos deparamos com grandes oportunidades disfarçadas de problemas insolúveis. E o primeiro passo para aproveitar estas oportunidades é acabar com esta crise de pessimismo que tomou conta da vida do brasileiro.

O momento difícil por que passam as empresas e a observação quotidiana de seu desempenho, nos levam a destilar algumas lições de sobrevivência. Se a crise é conjuntural ou estrutural é que vai determinar se este cenário vai perdurar ou se avançará ao longo de mais um período.

O lado bom de tudo isso está nas mudanças que a crise trouxe em seu bojo. Hoje as empresas olham seus

clientes e fornecedores com maior cuidado, os empresários se tornaram mais versáteis na perseguição dos resultados. E o mais importante é a aproximação entre a cúpula e a base operacional das empresas que a crise acabou impondo. Tudo hoje é uma questão de sobrevivência.

O que se pode concluir diante de tudo o que vivemos nos últimos anos é que o Brasil é um país viável. Do contrário, com tantas atrapalhadas e saltos no escuro, já teríamos desaparecido do mapa. O que precisamos é trabalhar, sem dúvida. Mas precisamos também de maior consciência para que possamos colocar na direção dos destinos do país pessoas capacitadas e honradas. Precisamos de uma trégua dos maus políticos. Precisamos respirar!

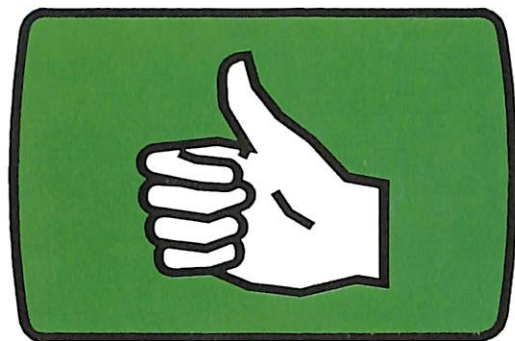
O país tem potencial e o brasileiro precisa se convencer disso. Ele precisa ter esta certeza sempre, no momento de trabalhar, de cumprir suas obrigações e, principalmente, na hora de votar. A vida política da Nação depende exclusivamente de seu povo. Vamos esquecer as dificuldades e procurar pensar de forma mais positiva e prática.

Se cada um fizer o que lhe cabe, mudaremos este país. Ninguém tem a solução mágica para todos os problemas. Mas, com certeza, cada um pode dar sua contribuição. E é muito simples fazer isso! O início de tudo, com certeza, está na guerra contra o pessimismo. Este sim é o inimigo que precisa ser combatido, sem tréguas!

Sabas Martins Fernandes
é advogado, economista e
diretor de Finanças da
Associação Comercial e
Industrial de Maringá.

Não corra riscos. Não perca dinheiro.

Use o



Vídeo-Cheque

26-2299

Rápido, simples, sem burocracia, nem constrangimento.
O sistema Vídeo-Cheque da ACIM existe para dar mais tranquilidade
ao comerciante, na hora de concluir a venda.

Respostas imediatas. Cadastro atualizado e abrangente.

Você consulta o Vídeo-Cheque através do computador ou do telefone.

Em poucos segundos vem a informação se o emitente está registrado
ou não na listagem de cheques sem provisão de fundos
ou de cheques extraviados (furtados, roubados ou perdidos).

O cadastro do Vídeo-Cheque é constantemente atualizado
através: do Cadastro Nacional de Contas Encerradas, do Banco Central;
da listagem de cheques roubados e extraviados
de correntistas das agências de Maringá fornecida pelos bancos conveniados;
além de informações dos próprios usuários do sistema.
Tudo para garantir maior segurança a suas consultas.

Não se arrisque.

Consulte sempre o Vídeo-Cheque.
Você não perde tempo. Nem dinheiro.

Mais um serviço da

ACIM

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



Shopping
DUMONT

Novena a
Santa Joaquina
de Marana

ACIM
A economia no vermelho

Revista ACIM - Ano 29 - Nº 126 - Outubro 1992 - Preço R\$ 1,00 - 68 páginas

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

MUITO OBRIGADO!

GRÁFICA BOAVENTURA

FEIMAR
4 a 8 de novembro/92

Funcionamento:
Das 14 as 19 horas aberto para compradores
Das 10 as 12 horas aberto para compradores e público

Pavilhão Internacional de Exposições

Patrocínio:
SEBRAE
FIEP Prefeitura do Município de Maringá

Promoção:
Associação Comercial e Industrial de Maringá
Conselho da Mulher Empresária

Informações: Tel: (0442) 26-1231
23-2334
Rua Neo Alves Martins, 2321 - Maringá-PR

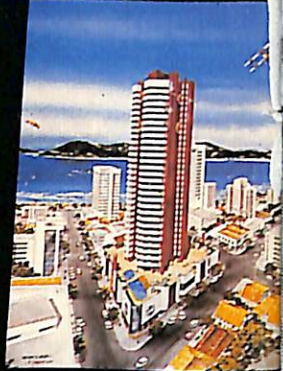
De 4 a 8 de novembro/92

FEIMAR
Feira da Indústria de Maringá e do Paraná

Própolis
Tônico para o corpo
Tônico para o cérebro
Tônico para o sistema circulatório

Quilôgramas
O que é melhor!
Dietas sem fome
Sem esforço
Sem dor

Design
de cada obra de arte



TRANSFORMADORES

ROMAGNOLE

MARFITE

CICLOSOL

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

TERMAS TERMOSONOL
MINAS GERAIS

"Jeito gostoso de viver"

Central
APRESENTAMOS
HAMBURGUERS
E SANDUÍCHES

COHESMA

ZM ZIOBER-MARTCH

A MELHOR OPÇÃO PARA BOMBEAR ÁGUA

USE SUA ENERGIA GRATUITA

Sinop Cereal Alcohol
Prime raw material to the final product.

POLTRONAS BELAS, SINÔNIMO DE ELEGÂNCIA E CONFORTO.

MB MÓVEIS BELO - INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

FIOS ESMALTADOS

ROMAGNOLE

TOWER BANHEIRO CARROUDO
TOWER EDIFÍCIO MARES DO SUL
TOWER EDIFÍCIO GUARUJÁ
TOWER EDIFÍCIO COLÍNEAS
TOWER EDIFÍCIO JARDIM

Design

NABHAN
Café

Real Park

Real Park

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