

Pontão de Estoque
Vendas superam Cr\$ 5 bilhões

ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

050
R454
N-331-ano-30-1993
ABRIL/93
Nº 331
ANO 30



40 anos

ACIM

M A R I N G Á

1953
1993

UMA HISTÓRIA DE LUTA

ACIM

Clas. 050

R454

Reg. 0269

Data 22-04-05

Proced.

NF

R\$

Data

CHÁCARAS ELDORADO



JÁ TEM MUITA GENTE DE OLHO NO SEU SONHO

É HORA DE ACORDAR.

Adquira seu espaço numa área rural. As fotos são de algumas casas já construídas por empresários de Maringá. Você pode ser vizinho destes homens de visão e desfrutar de toda a beleza das Chácaras Eldorado.

- A 500 m da rodovia Maringá-Marialva;
- Área totalmente cercada;
- Estrada cascalhada;
- Rede de energia elétrica e água tratada em cada chácara.

A PARTIR DE 5.000 m²

Um sonho que você pode tornar realidade, adquirindo um espaço nas Chácaras Eldorado para a criação de uma área de muito lazer e tranquilidade. Mas é bom acordar, porque tem muita gente de olho nesse sonho.



INCORPORAÇÃO:

PEDRO GRANADO MARTINES

CRECI - 5659

VENDAS:



AV. PARANÁ, 470 - FONE (0442) 22-8866

FAX: (0442) 23-2018 - MARINGÁ - PR

CRECI - 1357-J

WMM

DOIS QUARENTÕES QUE FAZEM SUCESSO

E que sucesso ! A Associação Comercial e Industrial de Maringá completa quarenta anos com uma trajetória marcada por muitas vitórias e realizações. O Unibanco também. Estivemos aqui nestes últimos quarenta anos, crescemos junto com Maringá e desenvolvemos novos produtos para atender melhor nossos clientes. Parabéns ACIM. Se a vida começa aos quarenta, Maringá tem dois quarentões com a vida inteira pela frente.

UNIBANCO

UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

Uma história de luta

A Associação Comercial e Industrial de Maringá completa 40 anos este mês. Este anos foram marcados por muita luta e conquistas, que fizeram da entidade um ponto de referência para o empresariado e para a comunidade em geral.

Criada para defender a livre iniciativa, a ACIM tornou-se, por conseqüência, um fator importante de desenvolvimento para Maringá. O trabalho e a dedicação dos diretores que estiveram à frente da ACIM nestes 40 anos foi fundamental para fazer dela uma entidade atuante. E a participação dos associados sempre foi a base para todas as realizações.



Leia também a entrevista com o primeiro presidente da Associação Comercial, Américo Marques Dias. Ele lembra das lutas, das dificuldades e das inúmeras histórias que fizeram da ACIM uma entidade forte e respeitada.

O seminário Qualidade Total, que aconteceu no mês passado, foi o primeiro passo

para a criação da diretoria de Comércio Exterior da ACIM. O objetivo desta diretoria será orientar os empresários interessados em ingressar no mercado internacional, além de oferecer todas as informações técnicas para quem deseja exportar. Leia mais sobre o assunto nesta edição.

Hoje a ACIM mantém uma estrutura voltada a prestar ao empresário serviços de qualidade, visando promover o crescimento das empresas. Nesta edição especial de aniversário, a Revista ACIM destaca duas reportagens que mostram a trajetória da entidade e suas conquistas.



ACIM assina convênio com o Cexpar
pág. 16



Pontão de Estoque foi um sucesso
pág. 36

LUKAS**04****ENTREVISTA****05****CAPA****07****DESTAQUE EMPRESARIAL****15****CEXPAR****16****PONTÃO DE ESTOQUE****36****BONSAIS****38****ARTIGO****40****MEU NEGÓCIO****41****PENSO ASSIM****42**

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO
NORTE DO PARANÁ
Publicação Mensal da
Associação Comercial e Industrial
de Maringá - ACIM

DIRETOR RESPONSÁVEL

Luiz Carlos Masson

EDITOR RESPONSÁVEL

Regina Daefiol - MT-2538-PR

REPORTAGEM E FOTOS

Cláudio Galleti - MT-2742-PR

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Claudio Venâncio

CIRCULAÇÃO

Vera Regina de Paula e Silva

PRODUÇÃO GRÁFICA E

EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA

Editora Organsil - Fone: (0442) 24-7793

IMPRESSÃO: Gráfica Boaventura

Circulação na primeira quinzena de cada mês.

A Revista ACIM não se responsabiliza por conceitos emitidos em matérias assinadas. Cartas para a Assessoria de Comunicação Social da ACIM:

Rua Né Alves Martins, 2321

Fone: (0442) 26-1331 - Fax: (0442) 23-5007

S.P.C. (0442) 26-2299 - Telex (442) 168 - C.P. 1033

Maringá - Paraná



DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Massao Tsukada

1º Vice-Presidente: Valdecir de Brito

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 Somággio

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

Presidente: Maria Alice Pinatti

1ª Vice-Presidenta: Solange Aparecida de Paula

2ª 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

SECRETARIA-EXECUTIVA

Élcia Valentini do Nascimento

Filiada à

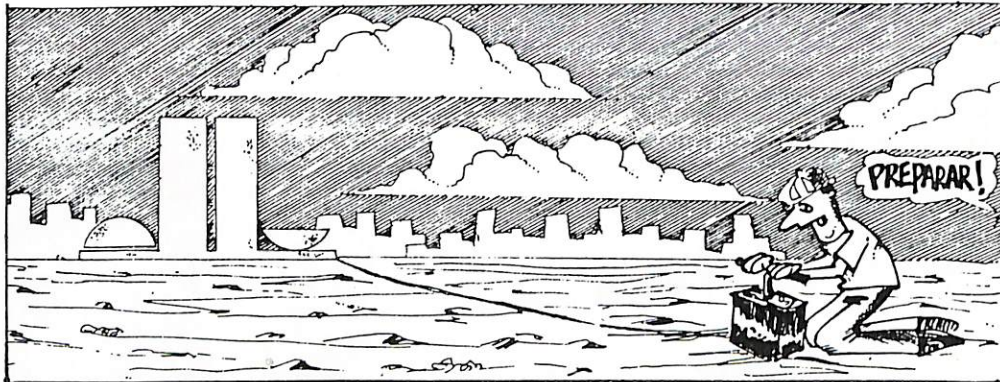
ABERJE



Associação Brasileira de
Comunicação Empresarial

Classificados

- * Vende-se um cargo de Presidente da República novinho e sem uso. Tratar com o Sr. Itamar em horário de expediente: das 10 às 10:15 hs.
- * Rapaz analfabeto vende duas calças Lee.
- * Desapareceram da Fazenda São Firmino 10 vacas holandesas. Gratifica-se a quem informar o paradeiro dos animais.
- * Vendem-se carne de vaca a 40 mil o quilo e leite a 10, o litro. Tratar com Tião Jamanta na Estrada São Firmino.
- * Vendo um compressor de ar de 220 volts por motivo de força maior.
- * Vendem-se vestidos de noiva para todas as ocasiões.
- * Ezeccúta-se trabalhos escolar. Sastifação garantida. ligue 27-2324 e fali com Vera.
- * Vende-se uma transportadora por motivo de mudança.
- * Precisa-se de empregada doméstica para trabalhar em Faxinal.
- * Vende-se uma lanchonete com excelente localização. Tratar no local: Estrada do Guedes, 3º carreador à esquerda, S/Nº, fundos.
- * Vendo um título da Golden Gross por motivo de saúde.
- * Vendem-se cotas da Therma de Maringá, Creuza de Londrina e Creide de Apucarana.



Uma indústria contratou um Técnico em Segurança no Trabalho. No primeiro dia de serviço o gerente foi verificar a quanto andava o novo funcionário.

Logo de sujeito flagrou o cara, ou melhor, logo de cara flagrou o sujeito com um cigarro na boca. E pelo filtro.

- O cigarro está ao contrário - disse o gerente apontando para o mesmo.

- Oh, sim! Eu não havia reparado. Estou com a vista meio fraca. O Senhor quer ter a bondade de acender pra mim - falou o técnico passando o isqueiro para o gerente - Eu tenho as mãos trêmulas e não consigo segurá-lo.

- Eu acenderia - disse o gerente tirando o cigarro da boca do cara - Se aqui nesta área fosse permitido fumar. O Sr. não sabe que é proibido?

- Como?

- Aqui nessa área é proibido fumar. É perigoso.

- O Sr. pode falar mais alto? Eu sou meio surdo.

E o sonho se fez ACIM..

Américo Marques Dias foi o primeiro presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá. Português, que chegou a Maringá em 1950, Américo viveu um período de muitas dificuldades à frente da ACIM. Foram muitas lutas para defender os empresários que começavam a se firmar na cidade e para tornar a Associação Comercial uma entidade forte e respeitada. Quando lembra deste período, Américo Marques Dias tem muita história para contar. Histórias que se passam tendo como pano de fundo os sacrifícios cotidianos de uma gente pioneira, que veio para Maringá acreditando no futuro da terra vermelha. De uma gente que depositou aqui todos os seus sonhos de uma vida melhor e que, com muita luta e trabalho, fez desta terra o seu lar. E foi neste ambiente que a Associação Comercial de Maringá surgiu. Enfrentando muitos obstáculos, como lembra Américo Marques Dias nesta entrevista. Hoje o primeiro presidente da entidade mora em Curitiba, mas não deixa de acompanhar com atenção a trajetória da ACIM, que considera uma das entidades mais fortes do Paraná

ACIM: Como surgiu a idéia da criação da Associação Comercial e Industrial de Maringá?

AMÉRICO DIAS: Tudo começou a partir da iniciativa de um grupo de empresários pioneiros, que teve a idéia e discutiu muito o assunto. Depois, estes empresários reuniram-se no Banco Comércio e Indústria para discutir de que forma encaminhar a fundação e quem poderia ser o presidente. Meu nome foi sugerido, já que eu havia sido presidente da Associação Comercial de Votuporanga, São Paulo. Eu acabei sugerindo o nome do Angelo Planas, que era um comerciante já antigo, conhecido. Mas os companheiros decidiram que eu



Américo: "O comércio crescia de maneira extraordinária"

deveria assumir. Então fiquei sendo o presidente. Os anos foram passando, e cada vez que havia eleição ninguém queria assumir a presidência da entidade, dada às dificuldades, que eram grandes. Mas a Associação Comercial teve um grande incentivador, que foi o Herbert Mayer. Ele foi um dos grandes homens da ACIM. Se ela existe hoje deve-se, em grande parte, à força que Herbert Mayer deu. Ele foi durante muito tempo secretário da ACIM.

ACIM: Nesta época, a Associação Comercial já participava do dia-a-dia da cidade?

AMÉRICO DIAS: Sim. Naqueles anos houve a instalação do município e o Inocêncio Vilanova foi o primeiro prefeito. Como o município era novo – havia sido desmembrado de Mandaguari há pouco tempo – as dificuldades eram muitas. E o prefeito, naquela ânsia de dar a Maringá o aspecto de cidade muito maior, foi lançado imposto sobre imposto, de tal forma que o pessoal protestou. O povo não suportava realmente, em-

bora Maringá estivesse crescendo. Ninguém tinha condições de suportar tamanho aumento de imposto. Então, o povo se reuniu na sede do antigo Cine Maringá, que era do pai do Silvio Barros, e o prefeito se comprometeu a estudar e ver o que era possível fazer para diminuir o imposto. Só que, voltando à prefeitura, Inocêncio Vilanova fez exatamente o contrário: não só deixou de baixar os impostos, como passou a pressionar os empresários. A partir desta atitude do prefeito, nos reunimos na ACIM. Foi a primeira prova de fogo por que passamos. Fiquei 60 dias sem dormir. Bem, nesta reunião resolvemos impetrar um mandado de segurança, através do dr. Ivan Neves Pedrosa, assessor jurídico da Associação Comercial, contra a prefeitura. Oito dias depois o juiz concedeu a liminar. Eu estava no

posto telefônico, quando apareceu um funcionário meu gritando que havia uma porção de gente da prefeitura cercando a casa. Eu procurei o Ivan Neves Pedrosa e chamamos o líder dos funcionários da prefeitura. Eles estavam sem comer porque não tinham recebido os salários e foram nos pressionar porque o prefeito havia dito que o presidente da Associação Comercial pagaria o ordenado deles. O prefeito disse ainda que eu havia incitado o povo a não pagar impostos. Então passamos aqueles 60 dias com uma carga pesada nas costas. Mas felizmente vencemos.

ACIM: E qual foi o resultado depois de toda a polêmica?

AMÉRICO DIAS: Bem, após a liminar, o mérito da questão foi julgado em Curitiba e nós ganhamos a causa. Isso deu uma força tremenda à Associação Comercial e fez com que muitos empresários se associassem.

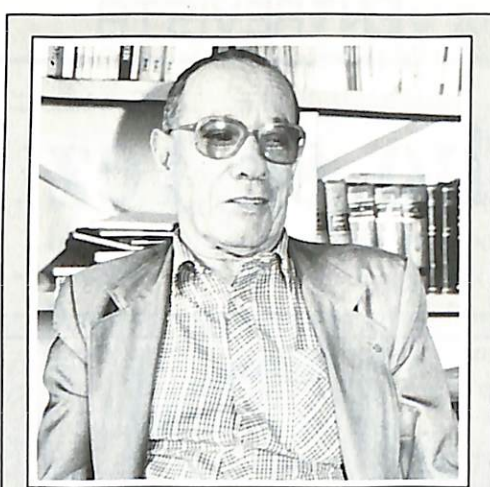
ACIM: A Associação Comercial e

Maringá cresceram juntas. Como se deu este crescimento?

AMÉRICO DIAS: O comércio crescia de maneira extraordinária. Existiam inúmeras casas comerciais e tudo era sertão. Maringá era boca de sertão. Às vezes chegavam três, quatro caminhões de mercadorias para um comerciante só. A cidade cresceu de maneira espantosa e com um vigor extraordinário. Depois das primeiras lutas da ACIM, a entidade conseguiu associar muitos empresários e progrediu. Teve dificuldades sim. Afinal Maringá era uma cidade de muito trabalho, os diretores eram comerciantes estabelecidos e não tinham muito tempo para participar das atividades da ACIM. Então as reuniões eram feitas por mim e pelo Herbert Mayer. Mas sempre existiam aquelas pessoas que apoiavam e trabalhavam por amor à Associação Comercial, por amor à comunidade.

ACIM: E qual era o trabalho que a ACIM desenvolvia com seus associados?

AMÉRICO DIAS: A princípio não tínhamos muito trabalho. Nossa função, quando iniciamos, foi mais no sentido de orientar sobre questões fiscais. Os comerciantes pequenos, que eram os mais



“Hoje as Associações Comerciais são muito importantes para defender os interesses da classe empresarial”

atingidos pelos impostos, no começo tinham medo de brigar pelos seus direitos. Mas depois acabavam se associando e encarando a ACIM como se fosse a salvadora da humanidade, como o único meio de lutar pelo que era justo em termos de impostos. É claro que isso era um exagero.

ACIM: Além desta polêmica dos impos-

tos, a Associação Comercial participou de outras?

AMÉRICO DIAS: Não. A ACIM cresceu como qualquer outra Associação Comercial, dando apoio aos seus associados, orientando todos da melhor maneira possível.

ACIM: Qual era a estrutura da Associação Comercial no início?

AMÉRICO DIAS: Nós tínhamos apenas um funcionário e eram os próprios diretores quem orientavam as pessoas, os empresários. Tivemos grandes diretores que contribuíram muito para o crescimento da Associação Comercial. O Herbert Mayer, como eu disse no início, foi o maior deles. Além dele, teve o Emílio Germani e tantos outros...

ACIM: Quando vocês fundaram a ACIM esperavam que ela crescesse tanto?

AMÉRICO DIAS: Não, principalmente porque não esperávamos que Maringá se desenvolvesse com tanta rapidez...

ACIM: Como o Senhor analisa o papel das Associações Comerciais no meio empresarial e diante da atual conjuntura nacional?

AMÉRICO DIAS: Hoje as Associações Comerciais são muito importantes para defender os interesses da classe empresarial. Veja esta questão que gerou tanta polêmica, que é a aprovação do IPMF. O governo deveria ter ouvido as Associações Comerciais, porque através delas uma parcela significativa das classes produtoras têm voz. Toda associação é importante porque é portavoza da classe que representa. A Associação Comercial de Maringá nasceu para defender principalmente os interesses dos pequenos empresários e vem cumprindo este papel até hoje. Eu tenho acompanhado o trabalho desta entidade e a considero uma das melhores do Paraná e talvez do Brasil.

ACIM: E o que o senhor sente quando vê ou ouve falar do crescimento da ACIM, uma entidade que o senhor ajudou a criar?

AMÉRICO DIAS: Eu fico muito orgulhoso por ter feito parte desta entidade. E muito orgulhoso também com Maringá. Quando cheguei naquela cidade, em 1950, só existia a avenida Brasil. Era um distrito, sem água ou luz. A água era retirada de poço. E hoje Maringá é uma das potências do interior do 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.



Col

VIDRAÇARIA GUAPORÉ

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

40 anos de luta

A Associação Comercial e Industrial de Maringá completa 40 anos este mês. Este fato, por si só, merece muita comemoração. Outros mais, como o trabalho desenvolvido ao longo destes anos, conferem à ACIM posição de destaque na história de Maringá



É praticamente impossível dissociar a trajetória da Associação Comercial e Industrial de Maringá da história da cidade. Maringá tinha poucos anos de vida quando a ACIM foi fundada, por iniciativa de um grupo de empresários pioneiros. A época era de dificuldades, faltava tudo na cidade que estava praticamente nascendo. E foram justamente as dificuldades que levaram estes empresários a fundar uma entidade que os representasse, e ao mesmo tempo pudesse trazer as benfeitorias que Maringá precisava.

Grande parte destes pioneiros vinha de cidades maiores, onde existiam organizações deste tipo. Baseados na experiência que trouxeram, os empresários decidiram fundar a Associação Comercial de Maringá. Um dos grandes defensores desta idéia foi o empresário Alfredo Maluf, que chegou a Maringá em 1948. Maluf e mais um grupo de empresários realizaram a primeira reunião para discutir a fundação da entidade.

A reunião aconteceu no dia 12 de abril de 1953, no antigo Cine Maringá. A

reunião foi marcada pela presença de grande parte dos empresários da época. Entre eles estavam Emílio Germani – eleito presidente 9 anos depois – Sadi Nogueira, Angelo Planas, José Lemes Junior e Cesar Haddad.

Na oportunidade, os empresários elegeram uma diretoria provisória, que ficou responsável pela elaboração do estatuto. Hoje o ex-presidente Emílio Germani lembra que a Associação Comercial foi criada para unir os empresários, “que enfrentavam inúmeras dificuldades na cidade ainda nova”, e principalmente “para se tornar um fator de desenvolvimento para Maringá”.

PRIMEIRA ELEIÇÃO: Depois da diretoria provisória, a Associação Comercial passou pela primeira eleição. Foi durante uma reunião no auditório da Rádio Cultura. Américo Marques Dias foi eleito presidente. A diretoria ficou composta por Manoel Rodrigues Silva Junior, 1º vice; Jaime Kanebley Filho, 2º vice; Waldomiro Cordeiro Silva, 1º secretário; Edgard Amaral Camargo, 2º secretário; David Rabelo, 1º tesoureiro; Manoel Francisco dos Santos,

bibliotecário. O Conselho Fiscal ficou formado pelos empresários Herbert Mayer, Sadi Nogueira, Antonio Barbatto, Paulo Afonso Mesquita Sampaio e Emílio Germani. No Conselho Consultivo foram eleitos Alfredo Moises Maluf, J. Alves Veríssimo, Manoel Ribeiro, Orlando Pedrazolli, Paulo Gonçalves Silva, Nassib Haddad, Mercantil Fujiwara Ltda, Irmãos Suzuki Ltda e Importadora Maringá Ltda.

Com a eleição da primeira diretoria, a entidade passou a integrar a vida da comunidade maringaense de forma marcante. A primeira grande mobilização da Associação Comercial foi em torno da discussão do Código Tributário Municipal. Esta lei trouxe alguns descentendimentos entre o empresariado e a administração municipal da época. A entidade chegou a entrar na justiça contra a cobrança dos altos valores dos tributos. A situação acabou resolvida depois de muita negociação.

Além desta luta, a Associação Comercial também encabeçou campanhas importantes, que ajudaram a trazer a infra-estrutura que a cidade ainda não tinha. As obras de saneamento, a construção das rodovias ligando Apucarana a Maringá e Maringá a Paranavaí, foram obtidas graças a campanhas realizadas pela comunidade e gestões da ACIM junto às autoridades. A Associação participou também da criação da Universidade Estadual de Maringá e lutou para trazer para a cidade a Junta de Conciliação e Julgamento.

DESENVOLVIMENTO: A atuação da Associação Comercial neste 40 anos sempre foi voltada ao crescimento da classe empresarial e ao desenvolvimento de Maringá. O trabalho das diretorias foi muito importante, cada uma superando as dificuldades de cada época.

É o que lembra o empresário. Emílio Germani, que assumiu a presidência da ACIM em 1962. Segundo ele, neste período a entidade passava por uma fase difícil, de pouca atuação. “Quando assumi, não sabia sequer por onde começar para reativar a Associação”, relembra. Segundo ele, o trabalho de Herbert Mayer foi muito importante. “Herbert aceitou o convite para me auxiliar na revitalização da entidade como algo provisório. Mas acabou ficando por muitos anos”, explica Germani.

Emílio lembra que Mayer foi quem deu início à implantação do SPC –

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

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

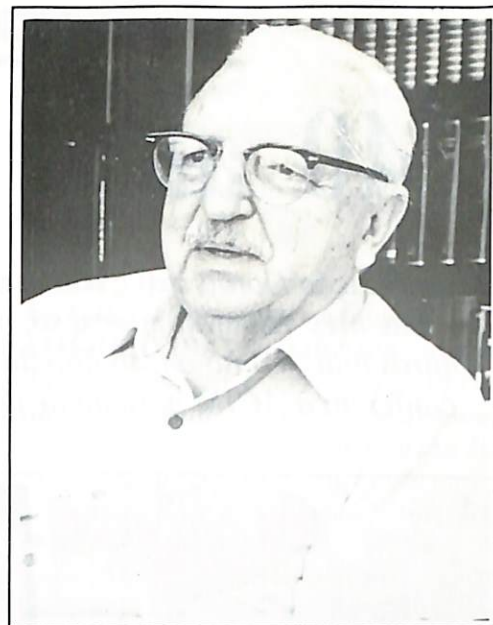
Seproc na época. Foi ele também quem reativou o boletim informativo da entidade.

SEDE PRÓPRIA: Outro ex-presidente que lembra das dificuldades, ressaltando, porém, que “foi um período muito rico”, é Manoel Mário de Araújo Pismel – gestões de 1960-61 e 1964-65. Foi na segunda gestão de Pismel que a Associação Comercial comprou um terreno da Companhia de Terras Norte do Paraná – onde foi contruída a primeira sede – local onde a entidade está instalada até hoje.

Pismel costuma se referir a este período com uma fase muito rica porque, segundo ele, a entidade foi uma verdadeira lição sobre a importância do associativismo. Ele acredita que a ACIM é muito mais que um fator de desenvolvimento econômico. “Ela é um ponto de organização da própria comunidade”.

O ex-presidente Ermelindo Bolfer – gestões de 1959 e 1972-73 – afirma que a ACIM sempre desempenhou um importante trabalho comunitário. Ele lembra de um trabalho em especial, que trouxe muitos benefícios na época e que custou muita luta para as lideranças: trazer energia elétrica para a região.

Bolfer explica que o trabalho foi realizado em conjunto entre as Associações Comerciais de Maringá, Paranaíba e Apucarana. Estas entidades foram ao governo do Paraná para sugerir um convênio com o estado de São Paulo, que construía na época a represa



Germani: trabalho de revitalização da ACIM

de Jurumirim, quase na divisa entre os dois estados. “Conseguimos convencer o governo, mas as Associações tiveram que dar a contrapartida”, explica Bolfer.

Na época o Paraná não tinha os recursos para pagar ao governo paulista o fornecimento de energia através da nova usina. Por este motivo, depois da assinatura do convênio, o empresariado se mobilizou para arrecadar o dinheiro.

Ermelindo Bolfer conta que os empresários das 3 cidades se uniram e conseguiram o dinheiro até com certa facilidade. “A campanha teve muito apoio das Câmaras Municipais e das



Lançamento da pedra fundamental da sede da ACIM, na década de 60

Ata da fundação da Associação Comercial de Maringá

Aos doze dias do mês de Abril de mil e novecentos e seis e trinta, ao 14.º, reuniram-se as pessoas que assumiram a presente ata, no edifício do Cine Maringá, gentilmente cedido por seu proprietário, Sr. Edvaldo Bueno Neto, para o fim de fundarem a Associação Comercial de Maringá.

Nome da palavra de início, o Dr. Jayme Kambly, que disse das finalidades da reunião, e propôs, por aclamação, o nome de Sr. Angelo Planas para presidir o trabalho. Aclamado o Sr. Angelo Planas, este tomou lugar à mesa e convidou para fazerem parte da reunião, os Srs. Emílio Germani, Sadi Rogueira, José Leites Jr. e Celso Natividade, tendo este último sido encarregado de levar a ata de fundação.

Em seguida, o Sr. Angelo Planas, em rápidas palavras, falou sobre as finalidades da reunião, e deu, a seguir, a palavra ao Sr. Sadi Rogueira, o qual em longa e bem feita explanação, ressaltou a oportunidade e a conveniência da fundação da Associação Comercial de Maringá, enumerando os benefícios que advirão para a classe em razão da arremuneração das suas forças, ressaltando tanto os seus direitos quanto suas obrigações, finalizando sua oração sob palavras sobre de palavras.

O Sr. Angelo Planas, convidou, a seguir, o representante da imprensa a fazerem parte da mesa, tendo o Sr. Jovens Pacheco tomado parte da mesma.

Em seguida o Sr. Angelo Planas submeteu os presentes os nomes que constituirão a Diretoria e Conselho provisórios, por aclamação.

São os seguintes os membros e cargos e-

leitos por aclamação:

- Presidente: Américo Marques Dias.
- 1.º Vice-Presidente: Alfredo M. Maluf.
- 2.º " " Manoel Rodrigues da Silva Junior.
- 1.º Secretário: Dr. Jayme Kambly.
- 2.º " " Edgar Amaral Camargo.
- 1.º Tesoureiro: David Kabele.
- 2.º " " Hebeizque Audo.

Conselho Fiscal: Manoel Ribeiro, Nassib Natividade, Jooji Fujiwara e Botafumes de Altiolina Fernandes.

Conselho Consultivo: J. Alos Krissiano, Waldemar Gomes, D. Cunha, Rodolfo Elmadi, Sadi Rogueira, Vitor Jo Assumam, Alcides Elmades, Edvaldo Bueno Neto, Dr. José Cunha Emílio Germani e Antônio P. Silva.

A seguir o Sr. Angelo Planas convidou a imprensa a fazer parte da mesa, o que foi feito, com a ausência do Sr. Américo Marques Dias e Alfredo M. Maluf, que está viajando.

Usaram da palavra a seguir, os Srs. Manoel Rodrigues da Silva Jr. Dr. Jayme Kambly, que propôs um voto de louvor ao Sr. Alfredo M. Maluf, um dos pioneiros da ideia hoje concretizada da fundação da Associação Comercial.

O Presidente em exercício, Sr. Manoel Rodrigues da Silva Jr. fez livre a palavra que foi dada pelo Sr. Benedito Sias e novamente pelo Sr. Sadi Rogueira.

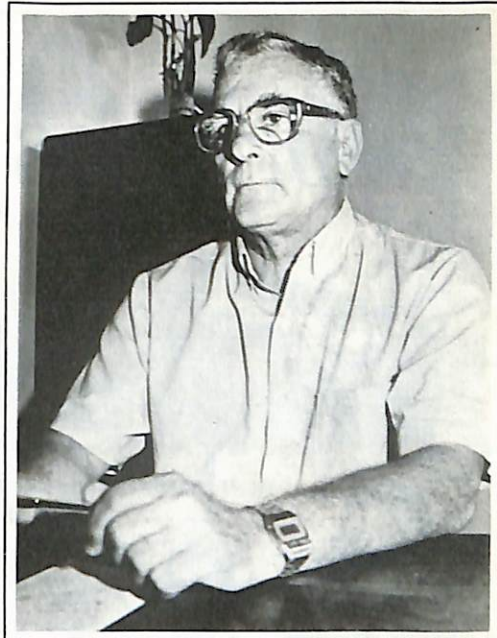
O Sr. Angelo Planas, nada mais havendo a tratar, mandou, que, em Celso Natividade ad-hoc, leu a ata da presente ata que por voto pelo Sr. Manoel Rodrigues da Silva Jr. foi aprovada.

Maringá, 12 Abril 1913

(Assinatura)

prefeituras destas cidades".

Por todos estes fatos Bolfer reafirma a importância da entidade. "A ACIM, desde aquela época, era uma presença importante dentro da comunidade". Ele conta que os empresários envolvidos com a Associação Comercial viajavam muito, já que a cidade necessitava de muitas coisas. "Os empresários iam até os políticos, as autoridades, para conseguir recursos e obras para Maringá", lembra. "O prestígio da ACIM sempre foi muito importante para a conquista dos benefícios para a



Bolfer: viagens para trazer obras e recursos para Maringá

cidade".

Bolfer considera esta atuação importante e acha que hoje as entidades estão muito afastadas do que ele chama de "trabalho político". Ele credita este afastamento à falta de participação, tanto nas entidades patronais como nas de trabalhadores. "As entidades são a soma do trabalho das pessoas que elas representam".

Bolfer considera esta atuação importante e acha que hoje as entidades estão muito afastadas do que ele chama de "trabalho político". Ele credita este afastamento à falta de participação, tanto nas entidades patronais como nas de trabalhadores. "As entidades são a soma do trabalho das pessoas que elas representam".

Os presidentes

A Associação Comercial e Industrial de Maringá teve 22 presidente nestes 40 anos. Alguns foram reeleitos por mais de uma gestão. Aqui, uma homenagem ao trabalho de todos estes empresários:

- Américo Marques Dias: 1953 a 1956
- Murilo Macedo/Alfredo Maluf: 1957 a 1958
- Odwaldo Bueno Neto/Ermelindo Bolfer: 1958 a 1959
- Emílio Germani: 1962 a 1963
- Manoel Mario de Araújo Pismel: 1960 a 61/ 1964 a 65
- João de Faria Pioli/Rodolfo Purpur: 1966 a 1967
- Joaquim Dutra: 1968 a 1969
- Ubirajara de Araújo Pismel: 1970 a 1971
- Ermelindo Bolfer: 1972 a 1973
- Luiz Júlio Bertin: 1974 a 1975
- Alvaro Miranda Fernandes: final de 1975 a 1977
- Sidney Meneguetti: 1978 a 1979
- Atair Niero: 1980 a 1981
- Raymundo do Prado Vermelho: 1982 a 1983
- Alcides Siqueira Gomes: 1986 a 1987
- Carlos Mamoru Ajita: 1988 a 1989
- Fernando Henriques: 1984 a 85/1990 a 91
- Massao Tsukada: 1992 a 1993

40 anos prestando serviços

Em 40 anos de existência a ACIM acompanhou o ritmo de crescimento de Maringá e se adaptou às exigências e necessidades da classe empresarial da cidade



Diretoria Executiva, que assumiu em março de 92

Quando foi fundada, a Associação Comercial e Industrial de Maringá tinha apenas um funcionário, a sede era em uma sala alugada na Avenida Brasil, ao lado das Casas Pernambucanas, e os consultores jurídico e contábil-financeiro eram os próprios diretores da entidade. Hoje, 40 anos depois, são 42 funcionários, distribuídos em diversos departamentos, que fazem da ACIM uma das maiores Associações Comerciais e Industriais do interior do país.

A ACIM é também uma das maiores em número de associados. Atualmente são mais de 1.200 empresas filiadas. Se for levada em consideração a proporção entre o número de associados e o número de empresas existentes na cidade – cerca de 4.600 – a ACIM é a maior entidade do Paraná. Curitiba tem 3.500 associados; Londrina, 822; Ponta Grossa, 611; e Cascavel, 600.

Para ultrapassar a casa dos 1.200 associados, a ACIM, nestas quatro décadas, passou por um processo de transformação contínua para acompanhar o ritmo de desenvolvimento de

Maringá e as exigências e necessidades da classe empresarial. As modificações ocorreram tanto na estrutura interna como na Diretoria Executiva da entidade. A última alteração aconteceu com a aprovação do novo estatuto da ACIM, que passou a vigorar com a eleição da atual Diretoria.

A partir do biênio 92/93, a Diretoria Executiva da Associação Comercial e Industrial de Maringá passou a ser composta pelo presidente; primeiro e segundo vice; e pelos vice-presidentes para Assuntos do Comércio, Indústria e Prestação de Serviços; pelos diretores de Finanças e Orçamento, Patrimônio, Eventos e Promoções, para Assuntos Comunitários, do Descon – Departamento de Estudos Sócio-Econômicos, para Assuntos Cadastrais, da Revista ACIM e de Relações Públicas. A diretoria se reúne uma vez por semana para tratar de assuntos internos da entidade.

DESCENTRALIZAÇÃO: Dentro desta nova estrutura, cada diretor é responsável por sua área de atuação. Isto

fez com que o trabalho, antes concentrado nas mãos do presidente, fosse descentralizado. “Antigamente quem respondia por tudo era o presidente. Hoje se o assunto é o movimento do comércio, o vice-presidente da área é quem fala sobre setor”, diz Massao Tsukada, presidente da ACIM.

Quem supervisiona e fiscaliza o trabalho da Diretoria Executiva é o Conselho Deliberativo. Formado por ex-presidentes e 15 membros – representando os diversos ramos do comércio, indústria e prestação de serviços, eleitos juntamente com a Diretoria Executiva – o Conselho se reúne a cada três meses. Durante cada reunião, os conselheiros analisam o orçamento e referendam proposições encaminhadas pela Diretoria Executiva.

SERVIÇOS: Nestes 40 anos de existência, a ACIM procurou também andar em sintonia com a classe empresarial de Maringá. Vários serviços foram criados para atender as necessidades das empresas associadas. Hoje, a ACIM tem o Serviço de Proteção ao Crédito, o Vídeo-Cheque, a Consultoria – que presta orientação nas áreas econômica, jurídica, trabalhista e previdenciária, e tributária e contábil – entre outros departamentos à disposição dos associados.

O carro-chefe dos serviços prestados pela ACIM é o SPC – Serviço de Proteção ao Crédito. O SPC foi criado em outubro de 1962, onze anos depois da fundação da entidade. Em 1986 teve início o processo de informatização, concluído em março de 1988. Neste intervalo de dois anos, a Associação Comercial e Industrial de Maringá manteve um convênio de cooperação técnica com a Associação Comercial do Paraná, com sede em Curitiba.

Segundo Alcides Siqueira Gomes, presidente da ACIM na época em que o SPC foi informatizado, o investimento foi alto, mas necessário. Tanto que os



Conselho Deliberativo, formado por ex-presidentes e membros eleitos



SPC, totalmente informatizado

reflexos foram imediatos. As consultas passaram a ser mais rápidas e o arquivo mais confiável. "Compramos o que tinha de mais moderno. Isto fez com que o número de usuários aumentasse, pois passamos a processar um volume maior de informações", lembra Siqueira Gomes.

Em 1992, após quatro anos da instalação do computador, o SPC ganhou um novo programa. "O programa anterior estava ultrapassado e foi necessário trocá-lo", explica Zenaide Machado, chefe do SPC de Maringá há 15 anos, que acompanhou todas as transformações ocorridas na operacionalização do Serviço. O novo programa processa as informações mais rapidamente e ampliou a possibilidade de instalação de terminais de consultas nas lojas dos usuários.

MORALIZAÇÃO: O Vídeo-Cheque é outro serviço prestado pela ACIM. Enquanto o SPC funciona para proteger as

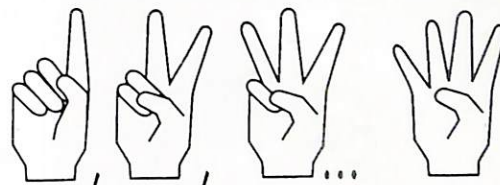
empresas dos clientes inadimplentes, possibilitando o crédito rápido e seguro para quem mantém seus pagamentos em dia, o Vídeo-Cheque é um cadastro com informações sobre cheques sem fundos, extraviados, roubados e furtados. O maior objetivo deste serviço é a moralização do cheque e a garantia para quem o recebe.

Para agilizar negócios e diminuir riscos nas operações de crédito entre empresas, o associado da ACIM conta também com o SCI - Serviço de Segurança ao Crédito Industrial. O SCI

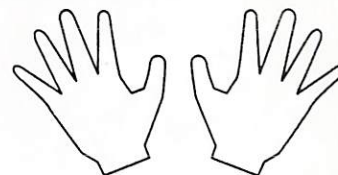
fornece informações sobre a emissão de cheques sem fundos, protestos em cartórios, ações, falências, concordatas de empresas de todo o país. O associado pode utilizar este serviço através de seu telex ou da própria ACIM. As consultas ao SPC e Vídeo-Cheque podem ser feitas pelo telefone, ou diretamente por terminal de computador, na loja do usuário.

LINHA DIRETA: Outro setor que sofreu grandes transformações estruturais foi o Departamento de Consultoria. O setor - que tem três consultores - recebeu linha

Para alguns basta uma mão para contar as coberturas do seguro do seu carro...



... com a Vera Cruz Seguradora é preciso usar as duas



Você que já conhece as vantagens de confiar na Vera Cruz Seguradora na hora de segurar o seu carro, não aceite menos. Conte com a Vera Cruz Seguradora, a líder em vantagens no setor de seguros de veículos no nosso país.

A Vera Cruz Seguradora oferece uma gama completa de produtos e a mais ampla prestação de serviços, como assistência em viagem e o tele-serviço nacional, com o compromisso contínuo de melhorar. Vantagens da Vera Cruz Seguradora para que você tenha o melhor.

Tipos de Coberturas

- 01 - Colisão • 02 - Incêndio • 03 - Roubo • 04 - Responsabilidade Civil - Danos Materiais e Pessoais a Terceiros • 05 - Defesa Civil • 06 - Defesa Penal
- 07 - Responsabilidade Civil por Objetos Transportados • 08 - Acidentes Pessoais de Ocupantes de Veículos • 09 - Assistência em Viagem • 10 - Majoração de 20% da Importância Segurada • 11 - Acessórios não Referentes a Som e Imagem



Alcides deu início à informatização do SPC

Para mais informações consulte o seu corretor de seguros ou ligue (0442) 23-6150



Empresa dos Grupos MAPFRE e Moinho Santista

Avenida São Paulo, 174 Maringá

UM NOVO CONCEITO EM SERVIÇOS DE

- BUFFET E
 - COZINHA
- ## INDUSTRIAL

Haddock
ALIMENTOS LTDA.

Parque Industrial Cocamar
Fone: (0442) 62-1245 – Maringá-PR



O Conselho da Mulher Empresária da ACIM foi criado em 85

O trabalho das mulheres

Na década de 80 a mulher conquistou seu espaço no meio empresarial. Da tímida presença em posições de pouca expressão nas empresas, a mulher passou a ocupar cargos de chefia e a comandar seus negócios sozinha. Esta mudança fez surgir na ACIM – que sempre está em sintonia com as tendências do meio empresarial – o Conselho da Mulher Empresária.

O Conselho foi criado em 1985. Nestes 8 anos seu principal objetivo foi integrar as empresárias em torno da ACIM e ser um ponto de referência para as mulheres que ocupam posições importantes na iniciativa privada. Esta integração é feita através de cursos, seminários e palestras promovidas periodicamente.

O Conselho da Mulher Empresária promove também campanhas de incremento das vendas do comércio e a Feimar – Feira da Indústria de Maringá e do Paraná. A Campanha do Amor, que antecede o Dia dos Namorados e distribui prêmios entre os consumidores, é um exemplo do trabalho desenvolvido pelo Conselho.

No final de estação, o Conselho tem organizado também feiras de ponta de estoque. São promoções que, de um lado, ajudam os comerciantes a desovar o estoque, e, por outro, são uma oportunidade para a população comprar produtos de qualidade a preços acessíveis.

O maior evento promovido pelo Conselho da Mulher Empresária é a Feimar. A feira tem crescido a cada ano. Empresas da cidade e de todo o estado têm exposto na Feimar, que está na sexta edição e que se transformou em verdadeira vitrine dos produtos paraenses.

telefônica exclusiva, o que diminuiu o tempo de espera dos associados nas consultas. A Consultoria presta informações nas áreas tributária, contábil, trabalhista e previdenciária, jurídica e econômica. Com a nova linha, a Consultoria recebe em média 160 ligações por dia.

A Consultoria é responsável ainda pela elaboração dos Informes Técnicos, distribuídos quinzenalmente pela ACIM aos associados. Os Informes substituíram o Caderno Técnico que circulava com a Revista ACIM – publicação mensal da entidade. A

produção dos Informes é de responsabilidade exclusiva dos consultores, sob a coordenação do diretor do Descon.

ÚNICA NO GÊNERO: Além de publicar os Informes Técnicos, a Associação Comercial e Industrial edita todos os meses a Revista ACIM. A ACIM é a única entidade no Paraná que tem uma revista mensal voltada aos associados, e uma das poucas em todo o país. A revista é produzida por jornalistas profissionais, responsáveis também pelo Departamento de Assessoria de Imprensa da entidade.

A Associação Comercial mantém





A Consultoria atende inúmeras ligações diariamente



A Revista ACIM é distribuída gratuitamente aos associados

também um Departamento de Relações Públicas, que atende as empresas interessadas em se associar à entidade e cuida da circulação da Revista. Através deste departamento, o associado conhece todos os serviços prestados pela Associação Comercial e Industrial de Maringá e as vantagens de fazer parte da entidade.

PLANO DE SAÚDE: Preocupada com a precariedade do atendimento de saúde através da Previdência Social, a Associação Comercial e Industrial assinou recentemente convênio com a PAM – Paraná Assistência Médica. O convênio possibilita ao associado acesso aos planos de saúde da PAM com um custo e um período de carência inferiores ao que normalmente é oferecido. São três planos com custos diferentes, de acordo com a opção de acomodação do paciente.

Uma outra vantagem do convênio, é que o associado não precisa enfrentar filas para conseguir marcar suas consultas. Para facilitar a vida dos associados, a PAM instalou um posto de serviço na sede da ACIM. Esta iniciativa foi aprovada pelos empresários de Maringá. Uma prova disso está no número cada

vez maior de empresas que têm procurado se filiar à ACIM para, além de outros serviços, ter acesso ao convênio da PAM.

A Associação Comercial mantém ainda convênio com vários médicos, psicólogos e dentistas da cidade, que oferecem descontos sobre o valor da tabela da AMB. Para utilizar este convênio, o associado precisa retirar na sede da ACIM uma requisição de encaminhamento. Na sede da entidade também, o associado pode ter acesso à lista dos profissionais conveniados e escolher o de sua preferência. Este convênio, como o da PAM, é extensivo aos funcionários e familiares.

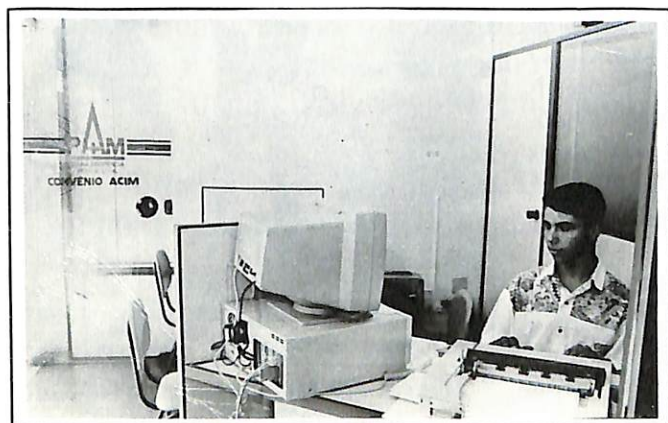
FAX E XEROX: Nos departamentos de transmissão de mensagens, a ACIM conta com aparelhos de telex e fax, que podem ser utilizados pelas empresas que não têm estes equipamentos. O departamento também recebe mensagens para os associados, que são imediatamente enviadas ao seu destino. A ACIM cobra apenas o custo da ligação, no caso de transmissão, e o papel, no caso de recebimento.

Ao lado do setor de transmissão e recepção de mensagens funciona o departamento de Reprografia. Com 5 máquinas fotocopadoras, o setor oferece ao associado fotocópias, mimeógrafo a tinta, encadernações e plastificação de documentos. As empresas pagam o preço de custo pelos serviços deste departamento. Para utilizar os serviços deste setor, o funcionário da empresa associada precisa apenas apresentar a carteira de

sócio. O pagamento é feito mensalmente, e a cobrança vai junto com a mensalidade da ACIM.

As telefonistas, além de atenderem as chamadas telefônicas, repassam aos associados todos os dias os indicadores econômicos. Diariamente centenas de ligações são atendidas, vindas especialmente de pequenas e médias empresas, que necessitam destes índices para desenvolver seu trabalho.

ASSESSORIA: Com a nova composição da diretoria, foi criado também o



A PAM oferece atendimento médico e hospitalar



COBRAPAR

- COBRANÇAS
- SERVIÇOS
- ASSESSORIA JURÍDICA

**14 ANOS
EM MARINGÁ**

WALDIR FRARES

– Advogado –

MARINGÁ – FONE: (0442) 26-5114
LONDRINA – FONE: (0432) 23-1838

**A ÚNICA EMPRESA QUE
DÁ A GARANTIA REAL
AO SEU CRÉDITO**

FILIADA AO GRUPO UNIDOS – RJ



Setor de Reprografia, que oferece vários serviços



A ACIM dispõe de fax e telex para uso dos associados

departamento que assessoria a diretoria, além de executar as atividades programadas por ela. A assessoria de diretoria, juntamente com a Secretaria Executiva, faz o desembaraço burocrático da entidade, enviando, e recebendo correspondências e informando os diretores sobre os compromissos deles representando a ACIM.

As funções administrativas da Associação Comercial são de responsabilidade da Gerência Administrativa, que coordena os departamentos de Recursos Humanos, Contábil-Finan-



Cesar Augusto Galli responde pela Gerência Administrativa

ceiro e de atendimento aos associados. Como a diretoria não permanece na sede da entidade, é a Gerência Administrativa que atende os associados, encaminhando críticas e sugestões.

LIVROS E VÍDEOS: Os associados da ACIM têm à disposição também uma biblioteca técnica e uma videoteca. O acervo da biblioteca possibilita consultas nas áreas jurídica, técnica e econômica, além de contar com revistas especializadas, informativos, jornais e os Diários Oficiais da União, do Estado e do Município.

Na videoteca, o associado encontra vídeos técnicos que possibilitam a informação e a reciclagem de empresários e funcionários. São vários títulos, abordando os mais diversos assuntos de interesse do empresariado. Pe-

riodicamente, a ACIM adquire novos vídeos, para manter o acervo sempre atualizado. A utilização dos livros e vídeos é gratuita. No caso dos vídeos, o prazo de empréstimo é de 5 dias, se for retirada apenas uma fita, e de 7 dias, para mais fitas.

A ACIM conta ainda com dois espaços que podem ser utilizados pelas empresas associadas. O auditório Herbert Mayer, com capacidade para 130 pessoas, e a sala de reuniões, para 30 pessoas, são locados para a realização de cursos, seminários e reuniões. Tanto o auditório, como a sala, estão equipados com aparelhagem de som, retroprojetor, televisor e videocassete.

PLANOS FUTUROS: Em 1993, a ACIM deve ganhar novos departamentos e existem planos para a instalação de uma subsede da entidade no Jardim Alvorada. Segundo o presidente Massao Tsukada, as novidades devem ser



Através das telefonistas, o associado pode obter os indicadores econômicos do dia



ENGEVIDROS

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.



Departamentos de Relações Públicas, Assessoria da Diretoria e Secretaria Executiva



O setor administrativo, que engloba os departamentos de Recursos Humanos e contábil

anunciadas até o final do primeiro semestre. O projeto mais adiantado é o da criação do Departamento de Comércio Exterior.

Os primeiros passos para a instalação do Departamento já foram dados, com a assinatura no dia 25 do mês passado, de convênio entre a ACIM, o Cexpar - Instituto Centro de Comércio Exterior do Paraná - e o Sebrae (leia reportagem na página 16). Com o convênio foi criada a coordenadoria regional do Cexpar em Maringá, que

funcionará na sede da ACIM.

Com o Departamento de Comércio Exterior, a ACIM espera incrementar o potencial de exportação da cidade e criar condições para que as empresas ingressem no mercado internacional. Para coordenar este trabalho, a ACIM vai contratar um técnico em comércio exterior, que ficará à disposição das empresas na sede da entidade, em período integral.

Outro projeto é a instalação da sub-sede no Jardim Alvorada, que, segundo

Massao Tsukada, "é uma obrigação da ACIM". Ele justifica esta afirmação apontando a força do comércio daquele bairro. O Jardim Alvorada tem 70 mil habitantes e um comércio que cresce a cada dia. Na subsede a ser instalada, o associado terá à disposição aparelho de fax, um terminal de consulta do SPC, Vídeo-Cheque e máquina fotocopadora. Isso evitará que o empresário do Jardim Alvorada se desloque até o centro para utilizar estes serviços na sede da ACIM.

ACIM: HÁ 40 ANOS AJUDANDO A CONSTRUIR NOSSO ELDORADO.



A cidade do ouro e da glória, que inspirou grandes conquistadores, está sendo construída de verdade. É Maringá, o Eldorado real, repleta de oportunidades para quem quer lutar por elas.

Faz 40 anos que a ACIM vem ajudando a construir esse sonho. Trabalhando pelo progresso de nossa cidade e de toda a região.

Por isso, homenagear a ACIM é nossa forma de agradecer a esses homens que acreditaram no sonho do Eldorado, e o construíram.



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



AV. PARANÁ, 470
FONE: 23-2424 - MARINGÁ



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

WMM

Cexpar agora em Maringá

No dia 25 de março o município ganhou uma coordenadoria do órgão. O primeiro coordenador é o vice-presidente da ACIM, Jefferson Nogaroli



O presidente da FIEP assina o convênio

Foi instalada em Maringá, durante jantar empresarial da Associação Comercial e Industrial do município, a Coordenadoria do Cexpar – Instituto Centro de Comércio Exterior do Paraná. A instalação da coordenadoria foi possível graças ao Protocolo de Intenções assinado pelo Sebrae-Pr, Cexpar, Federação das Indústrias do Estado – coordenadoria de Maringá, Secretaria da Indústria do Município e ACIM.

O primeiro coordenador do Cexpar em Maringá é o vice-presidente da ACIM, Jefferson Nogaroli. O empresário acredita que os vários órgãos envolvidos na criação da Coordenadoria poderão, “através desta soma de

esforços, quebrar o marasmo que a região vem vivendo”. Durante seu discurso, Jefferson Nogaroli lembrou que Maringá já foi o 3º ICMS do estado e hoje perdeu essa condição.

Além de coordenador do Cexpar, Jefferson Nogaroli deve assumir em breve o Departamento de Comércio Exterior que está sendo criado na ACIM. “Nosso primeiro passo será desmistificar o que é comércio exterior. O mundo todo está em crise e só as empresas mais ousadas sobrevivem. Por isso é preciso produtividade e qualidade, o que procuraremos passar aos nossos associados”, frisou.

Durante a posse da coordenadoria

do Cexpar de Maringá, a mesa principal foi composta pelo presidente da ACIM, Massao Tsukada, pelo prefeito municipal, Said Ferreira, pelo Secretário Extraordinário da Indústria do Paraná, Jorge Aloysio Weber, pelo presidente do Cexpar, Zulfiro Antonio Bózio, pelo Secretário da Indústria do Município, Gilson Odair Barbiero, pelo vice-presidente da FIEP, João Noma, pelo coordenador da FIEP em Maringá, Amarin Pedrosa Moleirinho, por João Luis Biscaia, vice-presidente do Cexpar, além de Jefferson Nogaroli.

INTERIORIZAÇÃO: Durante a posse, o presidente do Cexpar, Zulfiro Antonio Bózio, frisou a importância da “interiorização” do órgão que comanda. Ele lembrou ainda que a coordenadoria de Maringá é a segunda instalada no interior do estado. A primeira foi em Londrina. Para o Secretário da Indústria do Município, Gilson Barbiero, a Coordenadoria do Cexpar vem dar sustentação para o incremento da indústria e do comércio visando o mercado internacional. “Com tantos órgãos unidos em torno de um objetivo, esse empreendimento só pode ser um sucesso”, acrescentou Barbiero.

A coordenadoria do Cexpar trabalhará em conjunto com o Departamento de Comércio Exterior que será criado na ACIM. O departamento terá um técnico que ficará à disposição dos empresários para esclarecer dúvidas com relação ao comércio exterior.



O presidente do Cexpar discursa durante a cerimônia



A assinatura do convênio atraiu dezenas de empresários

DESTAQUE EMPRESARIAL



Uma união de sucesso

Em dez anos de atividade, o Consórcio Triângulo já distribuiu mais de cinco mil automóveis. Nascido da união de três revendas Volkswagen, Dama e Somaco, de Maringá e Maricar, de Marialva, o Consórcio Triângulo cresceu no mesmo ritmo em que conquistou um importante espaço junto ao consumidor da região.

Para dar mais conforto aos seus clientes e maior agilidade ao departamento de administração, a sede própria

do Consórcio foi transferida recentemente para uma área de 1.200 metros quadrados, que ocupa toda a sobreloja do Centro Empresarial Europa, em Maringá.

Segundo a avaliação dos diretores da empresa, Manoel Cividanes, da Maricar; Valdecir de Britto, da Dama; e Alcides Siqueira Gomes, da Somaco, (foto), o sucesso do Consórcio Triângulo deve-se à participação direta dos consorciados no andamento dos grupos. "A empresa é de Maringá e isto dá uma tranquilidade maior aos nossos clientes", afirmam.

40 anos de ensino

O Colégio Santa Cruz, a primeira escola católica de Maringá, comemorou 40 anos de fundação no dia 20 de março. A data foi um motivo de festa não só para a diretoria, mas também para os milhares de maringaenses que estudam ou estudaram no colégio. Afinal, nestas quatro décadas de existência, o Santa Cruz sempre primou pela qualidade, oferecendo um ensino sério e competente, através do cultivo



de valores éticos e cristãos, repassados em aulas de formação religiosa e na vivência do dia-a-dia da escola. Segundo a atual diretora, Irmã Virma Barion, hoje o colégio mantém atividades extra-classe, como artes cênicas, artes plásticas, línguas e esportes entre outras. Os alunos que desejarem podem estudar em período integral, com opção de almoço na escola.

"... seja serviço ou produto, a qualidade deve estar presente em tudo que se fabrica".

Samuel Cogan

Haddock

Aprovado

Graças ao projeto de tercerização da Cocamar, Maringá ganhava há um ano a empresa Haddock Alimentos Ltda. A empresa, que serve 1.800 refeições por dia, foi aprovada pelos usuários: em recente pesquisa, recebeu 84% de notas acima de 7, com destaque para a qualidade e higiene de seus serviços.

Além do serviço de cozinha industrial, com alimentação servida em restaurante próprio - e também refeições transportadas para outros refeitórios - o Haddock atua no ramo de buffet. A empresa se constitui em mais uma opção de serviços para festas, recepções de qualquer natureza, desde a organização, decoração e serviço, passando por assessoria em protocolo e cerimonial.

O Haddock investe na qualidade do atendimento, possuindo 50 funcionários especializados, dentre os quais, dois nutricionistas e garçons originários do SENAC, funcionando 24 horas por dia. O nome Haddock é originado do peixe homônimo, encontrado nas águas geladas do mar báltico e nos mais sofisticados cardápios.

5 Anos

No último 1º de março, a WMM Propaganda completou seus 5 anos sem propaganda. Porque durante todo esse tempo, a WMM vem investindo nos seus clientes, planejando, criando, desenvolvendo projetos e procurando novas formas de comunicar melhor e com mais eficiência.

"Por isso não dá tempo de fazer festa, afinal o trabalho é a grande comemoração de uma agência que investe no mercado com seriedade", afirma a publicitária Sônia Maria Martins, diretora da agência.

DROPS

MERCONOPI

• O Mercado Comum de Imóveis do Paraná, MERCONOPI, foi fundado no último dia 30 de março. O MERCONOPI vai permitir, através de um banco de dados, a venda de imóveis em parceria entre imobiliárias associadas ao SECOVI, na região Noroeste, inclusive nas cidades de Campo Mourão, Umuarama, Cianorte, Paranavaí e Jandaia do Sul. O MERCONOPI é presidido pelo empresário Pedro Granado Martines.

FEIRA DE IMÓVEIS

• Depois do sucesso da 1ª, será realizada de 3 a 9 de maio, no Shopping do Mercadorama, a 2ª Feira de Imóveis de Maringá. A feira vai reunir imobiliárias associadas ao SECOVI, com imóveis à venda, a preços promocionais. Com o Mercado Comum de Imóveis do Paraná, MERCONOPI, a 2ª Feira deve concretizar muitos negócios de imóveis de Maringá e da região.

BEMAR

• Maringá ganhou uma nova revenda de materiais elétricos. Trata-se da Eletro Bemar, instalada na avenida Paraná, 1.482 - fone (0442) 62-1813. Além de comercializar materiais elétricos das melhores marcas, a Eletro Bemar desenvolve projetos e executa serviços de iluminação pública, em quadras e ginásios de esportes.

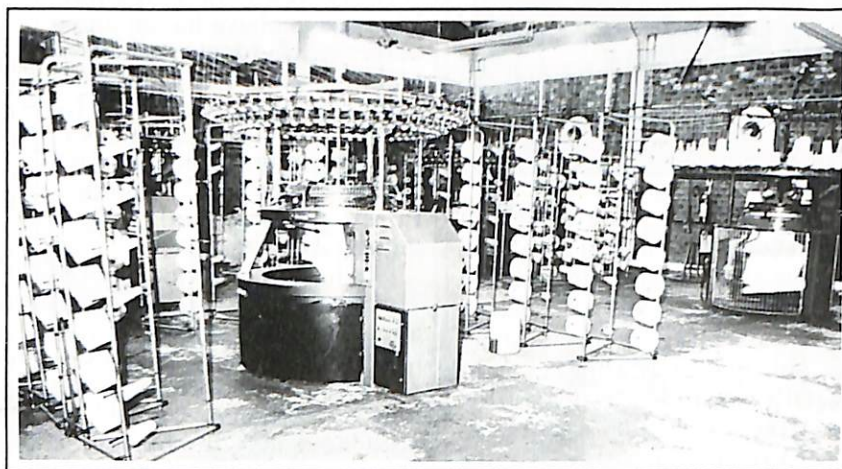
SISTEMAS

• Revendedora da WK Sistemas, a DPC - Informática, distribui para Maringá e região os melhores sistemas para Contabilidade Gerencial, Contabilidade Fiscal, Orçamento de Obras e Controle de Patrimônio. A DPC - Informática, está estabelecida no 2º andar do edifício 3 Marias - fone: (0442) 22-9283.

A caminho do pólo têxtil

A região de Maringá tem tudo para se transformar em um pólo têxtil do Brasil. A instalação de unidades de tecelagem e tinturaria fecharia o ciclo de industrialização do algodão e poderia proporcionar uma nova fase de desenvolvimento ao Noroeste do Paraná

Nos últimos anos, o segmento das indústrias de confecções de Maringá tem conquistado novos horizontes e alcançado índices de qualidade comparados aos grandes centros produtores do país. Preocupada com o futuro da indústria têxtil na região, o setor de fiação também trilha seu caminho e aumenta sua capacidade de beneficiamento do algodão em caroço.



Os teares circulares são específicos para malharias

É imitente que, em breve, Maringá se transforme em um importante pólo têxtil do Brasil. A região tem potencial suficiente. Falta apenas preencher o espaço criado entre a transformação do fio em tecido e a do tecido em produto acabado. Ou seja, se forem instaladas unidades de tecelagem e tinturaria na região, fecha-se o ciclo de industrialização do algodão.

Além de concretizar o sonho acalentado pelos pioneiros das indústrias de fiação e de confecções do município, a transformação de Maringá em pólo têxtil vai trazer benefícios, gerar empregos e agregar o maior valor possível ao algodão em caroço, produzido em grande quantidade na região.

MAIOR PRODUTORA: A região de Maringá é a maior produtora de algodão em caroço do país, respondendo por cerca de 20 por cento da produção nacional. E de toda esta produção apenas uma parte insignificante é industrializada na região em teares circulares próprios para malharias.

O objetivo dos interessados em transformar a região em um importante pólo têxtil é dar condições para que

nasçam várias unidades de tecelagem – com teares planos – e tinturaria. Essas unidades abasteceriam as indústrias de confecções existentes, possibilitando o surgimento de outras. O excedente da produção seria destinado à exportação para outros estados e até para o mercado internacional.

Neste projeto de verticalização da indústria do algodão, os empresários dispostos a se instalar em Maringá vão contar com dois parceiros que acreditam no potencial da região: a Prefeitura e a



Barbiero: “Em 94 entra em operação a primeira tinturaria”

Cocamar – Cooperativa dos Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá.

PRIORIDADE: Desde que assumiu o cargo de secretário da Indústria do Município, o empresário Gilson Barbiero tem como uma das prioridades da pasta a realização de estudos que possibilitem a instalação de tecelagens e tinturarias que fechem o ciclo de industrialização

do algodão. Ele garante que a administração Said Ferreira vai dar os incentivos necessários para a concretização do pólo têxtil na cidade.

Serão benefícios como isenção de impostos e facilidade na aquisição e terraplenagem dos terrenos. “A Prefeitura vai fazer de tudo para que estas empresas se instalem em Maringá. Só não vai investir financeiramente nos projetos, já que esta responsabilidade cabe à iniciativa privada”.

Pelos estudos da Secretaria, o processo de verticalização do algodão deveria ser desenvolvido em duas fases. Uma voltada para o incremento e surgimento de novas confecções e fiações, e outra que buscaria investimentos e interessados em instalar tecelagens e tinturarias em Maringá.

CICLO FECHADO: Com o fechamento do ciclo da industrialização do algodão, o produto primário atingiria o máximo valor agregado, gerando impostos e diminuindo os custos de produção. As confecções teriam o tecido mais barato – o fio não teria que viajar para outro estado para ser industrializado – e as fiações não teriam que se preocupar com o escoamento da produção, ficando com



Lourenço: "O mais difícil é a instalação da primeira tecelagem"

mais tempo para conquistar mercado para o excedente do fio produzido.

Os estudos da Secretaria de Indústria de Maringá indicam que a longo prazo o processo verificado atualmente seria revertido. Em vez das indústrias da região buscarem tecidos fora, as empresas de outros estados é que se abasteceriam no mercado da região.

Gilson Barbiero adianta que no próximo ano, a cidade contará com uma tinturaria em operação. Com relação à tecelagem, ele revela que há grupos interessados em se instalar em Maringá. Isto quer dizer que, antes mesmo do imaginado, a região dará os primeiros passos para a consolidação do pólo têxtil. "Vamos acabar com a viagem do fio o mais rápido possível. Queremos que somente o produto acabado seja comercializado com outras regiões".

COCAMAR: Ao completar 30 anos de fundação, a Cocamar é a prova concreta de que, se bem explorado, o potencial agroindustrial da região não tem limites. A Cocamar foi a primeira a acreditar no potencial do algodão. Hoje ela é responsável pela maior fiação do produto na região e, mais uma vez, terá papel fundamental na concretização do pólo têxtil de Maringá.

Será com parte da produção de fios de algodão beneficiado pela Cooperativa que as futuras tecelagens poderão produzir o tecido a ser utilizado pelas confecções. Segundo aqueles que defendem a instalação do pólo têxtil, há anos a Cocamar visualizou o potencial da região e apostou na agregação de valores ao algodão e na verticalização da

indústria do produto.

Para o presidente da cooperativa, Luiz Lourenço, o caminho mais curto para a região chegar a ser um pólo é a criação de condomínios têxteis, como o existente em Paranavaí. A Cocamar participa com 25% das ações, ficando o restante aberto a investimentos de empresários da região.

Luiz Lourenço afirma que a cooperativa está disposta a ter o mesmo tipo de participação em empreendimentos similares em Maringá. Ele acredita que o mais difícil é colocar a primeira tecelagem em operação. "Depois da primeira, outras virão". O presidente garante também que a participação da Cocamar no projeto serviria como incentivo à concretização do pólo têxtil. Depois, se for de interesse, a cooperativa poderia se retirar do empreendimento voltando-se integralmente para a produção do fio.

Outro ponto destacado por Lourenço é com relação à mão-de-obra utilizada nas tecelagens e tinturarias. Segundo o presidente da Cocamar, no início haveria dificuldades pela falta de profissionais especializados. Para contornar esse problema, seria necessária a criação de cursos profissionalizantes voltados para a área têxtil.

Confiante no futuro da vertica-

lização da indústria do algodão, Luiz Lourenço diz que se todos os interessados se unirem em torno da concretização da região de Maringá como pólo têxtil do Brasil, em breve os teares planos vão estar operando um unidades locais, agregando valor ao produto primário, gerando riqueza, e trazendo um novo ciclo de desenvolvimento para a região Noroeste do Paraná.

A Fisiomed Acredita Que a Qualidade da Sua Vida é Muito Especial.

Por Isso Você Só Será Atendido Por Especialistas

A FISIOMED é a clínica de fisioterapia de Maringá que conta com especialistas para atender você em qualquer situação.

Dra. Eliane:
especializada em Fisioterapia Cardio-respiratória.

Dr. Pedro:
especializado em Tratamento Neurológico (método de Kabat) e Osteopatia.

Dr. Alexandre:
especializado em Osteopatia e Fisioterapia Desportiva.

- A Fisiomed, através de raio laser, realiza tratamento de escaras (úlceras de decúbito) e demais tipos de ferimentos cutâneos.
 - Recupera atletas que devem retomar suas atividades esportivas em curto espaço de tempo.
 - Promove o tratamento de pacientes com problemas neurológicos, reabilitando-os às suas atividades normais.
 - Conta com atendimento especial a crianças e adultos com doenças pulmonares, que necessitem de reabilitação respiratória.
 - A gestante também encontra seu espaço na Fisiomed, recebendo durante a gestação preparação física e educacional, através de exercícios adequados e orientação plena, para manter a forma durante todo o período.
 - Para maior tranquilidade, a Fisiomed atende também através de convênios.
- Use nossa especialidade, pois sua vida é muito especial!


fisiomed

FISIOTERAPIA ESPECIALIZADA
Av. Curitiba 165, Telefone 0442/62-1808
CEP 87.013-380 Maringá, Paraná.
ATENDEMOS TAMBÉM PELO PAM

SANDRI - A IMOBILIÁRIA DE SUA CONFIANÇA

A SANDRI trabalha
prá você descansar.

Pense no sossego que vai ser sua vida, sabendo que seu imóvel está sendo conservado, seu patrimônio valorizado e seu dinheiro garantido, sem o menor aborrecimento!

LOCAÇÃO

A SANDRI cuida de tudo para garantir a seus clientes uma renda mensal certa. Ela se encarrega de todos os detalhes para colocar os imóveis desses clientes em boas mãos.

GARANTIA DO PAGAMENTO DO ALUGUEL

Independente de qualquer coisa, a SANDRI paga o valor do aluguel pontualmente, onde você estiver.

CONSERVAÇÃO DO IMÓVEL

Para garantir a conservação dos imóveis a

SANDRI faz vistorias periódicas e, para isso, dispõe de frota própria de veículos.

ASSISTÊNCIA JURÍDICA

Assistência jurídica é mais um serviço prestado pela SANDRI aos seus clientes.

ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS

A SANDRI é especializada em administração de condomínios. Ela contrata e efetua pagamentos de funcionários e zeladores. Encarrega-se da vistoria dos extintores, elevadores, limpeza e conservação do prédio. Você não se preocupará com absolutamente nada. Nem mesmo com a partilha das despesas entre os condôminos. Tudo fica a cargo da SANDRI.

INFORMATIZAÇÃO:

Agora, totalmente computadorizada, a SANDRI pode agilizar ainda mais seus serviços assegurando total confiabilidade nos seus pagamentos e negócios.

VENDAS

A SANDRI oferece seriedade, segurança, competência, rapidez e corretor habilitado para fazer o melhor negócio e compra ou venda do seu imóvel, rural ou urbano.



APADI - 69
SECOVI - 226
CRECI - 1604



EMPREENDIMENTOS
IMOBILIÁRIOS

SANDRI

A IMOBILIÁRIA DE SUA CONFIANÇA

Av. Paraná 465, esquina com Av. XV de Novembro

Fone/Fax (0442) 24-5632

SEDE PRÓPRIA

Nos 40 anos da ACIM, a Imobiliária SANDRI, através do seu diretor Cláudio Sandri, parabeniza todos os ex-presidentes e a atual diretoria pelo trabalho desenvolvido em benefício da livre iniciativa.

UNIBANCO

De volta às origens

A agência do Unibanco de Maringá retorna ao seu ponto tradicional com uma proposta moderna e funcional, voltada para um atendimento personalizado aos seus mais de dois mil clientes



Mais de 450 pessoas participaram da reinauguração da agência Unibanco

A agência do Unibanco de Maringá voltou ao seu ponto tradicional, localizado na esquina da Avenida Getúlio Vargas com a Rua Santos Dumont, onde se instalou em 1952, ainda com o nome de Moreira Salles. A reinauguração da agência foi no dia 31 de março, e contou com a presença de mais de 450 pessoas. Moderna e funcional, a agência recebeu investimentos de US\$ 400 mil.

Nas novas instalações, os mais de dois mil clientes do Unibanco, poderão contar com os serviços diferenciados da mais alta tecnologia, exclusivamente desenvolvida pelo banco para um atendimento personalizado à sua clientela. A agência está preparada inclusive para receber os serviços do Banco 30 Horas.

“Maringá recebe hoje o que há de mais moderno e funcional no atendimento ao cliente”, disse o presidente

da Diretoria Executiva do Unibanco, Tomas Zinner. Ele afirmou que a agência reinaugurada é uma prova de que o Unibanco esteve sempre em processo de evolução constante, na direção da modernidade.

TRABALHO E DEDICAÇÃO: O presidente garantiu que as diferenças no atendimento serão sentidas imediatamente pelos clientes. Zinner comentou que toda a equipe está comprometida com o melhor atendimento possível. “O desejo de servir é muito grande. Todos estão empenhados em atender as necessidades dos clientes Unibanco”.

Zinner destacou também a importância de Maringá no cenário estadual e nacional. “Aqui vemos um Brasil que deu certo, onde as dificuldades são tratadas de maneira diferente. Em Maringá como em todo o Paraná, percebemos um clima de ordem, confiança e trabalho”.

Além de Zinner estiveram presentes à reinauguração da agência do Unibanco de Maringá, os diretores do banco, Pedro Moreira Salles, presidente do Conselho Deliberativo; Adalberto Schettert, vice-presidente da Diretoria de Administração; Francisco de Castro Neto, vice-presidente da Rede de Agências; Álvaro Valle, diretor-coordenador; e Hilgo Gonçalves, diretor adjunto do Unibanco no Paraná.

Em nome da diretoria do banco, o gerente-geral da agência de Maringá, Darci Inácio Stoffel agradeceu as presenças do prefeito Saíd Ferreira; do presidente da Câmara de Vereadores, Nereu Vidal Cesar; do deputado federal, Antônio Bárbara; do presidente da ACIM, Massao Tsukada; de vários secretários municipais e de todos os demais presentes na cerimônia de reinauguração.

Darci Inácio Stoffel comanda a equipe de gerentes composta por Waldomiro Martins, Ahed Saneh, Saraí Persona, Walmir Botássio, Márcia Grimaldi e Wagner Vanzella.



Equipe de gerentes da agência Unibanco de Maringá



Padre Antônio Alczuk, abençoou a nova agência

Bom Livro
livraria e papelaria

**3 DEPÓSITO
RIO BRANCO**

CALMEXI
DON ROBBIE®

DISMAR
ATACADO

Casas Ajita
CALÇADOS E CONFECÇÕES

EXPO LUZ
QUE FIQUE BEM CLARO!

CEAG
CONSULTORIA EMPRESARIAL E
ASSISTÊNCIA GERENCIAL

FA MARINGÁ
FÁBRICA DE ACOLCHOADOS MARINGÁ LTDA.

Copy-norte
Distribuidor Exclusivo TRIUNFO
para Maringá e Região

Dama

BR 369
DEPÓSITO BR - 369
A CASA DA SUA CONSTRUÇÃO

DEPÓSITO CANÇÃO

DEPÓSITO PINHEIRO
MARINGÁ

FRIGORÍFICO
Central

Gomes
ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE

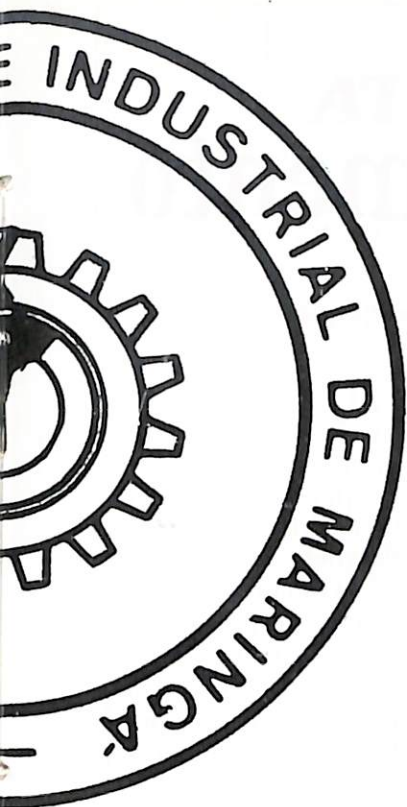


Quatro promovendo a

*A ACIM foi criada
a partir da iniciativa
de empresários
pioneiros,
em 12 de abril
de 1953.*

Parabéns
por estes 40 anos de luta





IND. COM. DE PORTA
AGULHAS REGENTE



MARINGÁ MATERIAIS
ELÉTRICOS LTDA

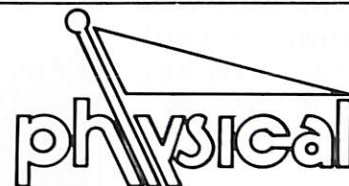


SCANIA
MICHELIN



MONOLUX
MELHOR QUALIDADE MAIOR SEGURANÇA

LOJAS
Dudony



MADEIREIRA
NICOLETTI



TOYOTA

SOCIEDADE COMERCIAL
YOSHIDA LTDA.
REVENDEDOR-ATLANTIC
DISTRIBUIDOR-TOYOTA



SUPERMERCADOS
SÃO FRANCISCO



TELETEXTO
INFORMÁTICA



MALHAS
Torch
A MALHA FEITA COM CARINHO



HICONCI



MARINGÁ
EQUIPAMENTOS
LTDA



TRANSPORTADORA
MATSUDA LTDA.

décadas livre iniciativa

*Nestes anos a entidade
desenvolve um trabalho
voltado ao engrandecimento
da classe empresarial
e ao desenvolvimento
da cidade.*

anos
M
1953
A 1993
s **ACIM**
a, pela gente de Maringá.

Três décadas de crescimento

A Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá completou 30 anos com muito trabalho e os olhos voltados para o futuro

No dia 26 de março, a Cocamar – Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá – comemorou trinta anos de fundação. Nestas três décadas, a Cocamar se transformou na segunda Cooperativa singular e uma das mais modernas do país. Com uma área de abrangência que compreende o Noroeste e partes do Norte e Oeste do Paraná, Nordeste e Sul do Mato Grosso do Sul e Sul

de Goiás, o faturamento da Cocamar em 1992, chegou a US\$ 230 milhões.

Este resultado é fruto de uma série de projetos de grande alcance econômico e social que a Cooperativa desenvolve em praticamente toda a região em que atua. O objetivo é criar e oferecer novas alternativas de diversificação às propriedades rurais, melhorando assim o rendimento e a qualidade de vida dos seus 10 mil associados e das comunidades em geral.

Muitos destes projetos foram pioneiros. Dois exemplos recentes são a retomada da produção de citros no Paraná, depois de um longo período de proibição por parte do Governo Federal, e a introdução da canola como alternativa para cultura de inverno. Nos dois casos, os primeiros resultados foram satisfatórios e comprovam que a Cooperativa apenas participa de programas que dão retorno aos cooperados.

CANOLA: A Cocamar foi a primeira cooperativa do país a realizar os cultivos iniciais da canola. Os experimentos mostraram que a cultura se adaptou bem ao clima e ao solo da região. Tanto que neste ano serão plantados 35 mil hectares de canola no Paraná. Em



Lavoura de canola, novidade no Brasil

breve também, a cooperativa deverá lançar no mercado, o primeiro óleo de canola produzido inteiramente no

Transparência

A Cocamar foi uma das primeiras empresas do país a adotar a prática da terceirização dos serviços, tornando mais leve sua estrutura e repassando para o mercado de trabalho as atribuições que não fazem parte de sua proposta como cooperativa agropecuária. Assim, foram terceirizados departamentos como engenharia de obras, assistência odontológica, alimentação, zeladoria, transportes, entre outros.

Dentro de um processo de modernização, a Cooperativa é administrada por divisões de negócios. Cada setor é auto-suficiente, não havendo, por exemplo, transferência de recursos de um para outro. Isso garante maior transparência à administração, cujos resultados setoriais são discutidos com os próprios produtores, através de um colegiado.

Brasil. Mais um ato de pioneirismo, de uma cooperativa que não tem medo de enfrentar desafios.

Quando a Cocamar se propôs a retomar o plantio e a produção de citros no Paraná, houve uma forte resistência por parte dos citricultores paulistas – os maiores produtores de suco concentrado do Brasil. Depois de muita negociação, em 1988 começaram a ser formados os primeiros pomares.

Hoje são cinco mil hectares plantados na região Noroeste. A primeira safra comercial – colhida no ano passado – foi de 98 mil caixas. Para 1993 a previsão é de que sejam colhidas 530 mil caixas.

Toda esta produção é recebida na unidade de preparo e comercialização de frutos in natura, de Paranaíba, que concentra os pomares; e onde está sendo construída a primeira indústria de extração de sucos do Paraná. O projeto prevê que o primeiro módulo da indústria entre em operação em 1994. O programa de citricultura da Cocamar é desenvolvido em conjunto com a Copagra de Nova Londrina e o Grupo Albertson Citros Corporation, de Miami.

A Cooperativa está presente ainda em projetos de fomento da produção da mandioca, de fios de seda e de algodão, de álcool, leite, e dá os primeiros passos na pecuária de corte e na fruticultura. Nestes dois últimos casos, a intenção é aproveitar os resíduos industriais da Cocamar na alimentação dos bovinos em regime de confinamento e estimular o plantio de frutas como o maracujá e o abacaxi, integrando-os à estrutura existente para o processamento de citros.

A ATACADÃO®

Na oportunidade dos 40 anos da Acim, o Atacadão manifesta a satisfação pelo crescimento da região e da entidade e reafirma a confiança no futuro.

PARABÉNS ACIM.

NA TRILHA DO TRABALHO, O DESENVOLVIMENTO.



ÚNICA

Construir é deixar para a posteridade as realizações do trabalho desta geração. A Tend Tudo sente-se

parte da região cujo desenvolvimento muito deve a esta associação.

Parabéns ACIM.

Tend Tudo
tudo para construção



Nova diretoria toma posse

Wadson Nicanor Peres Gualda assume e presidência da subseção da OAB, em Maringá, para um mandato de dois anos, e garante que vai lutar pela valorização e dignidade profissional do advogado no Paraná

Lutar pela valorização e dignidade profissional do advogado e pela melhoria no ensino e moralização das escolas de Direito de todo o país. Estas são as prioridades da nova diretoria da subseção da OAB - Ordem dos Advogados do Brasil - de Maringá, que tomou posse no dia 19 de março, na sede da entidade.

Participaram da cerimônia de posse o presidente estadual da OAB, Francisco Aciolly Neto e representantes dos Poderes Executivo, Legislativo e Judiciário, além de advogados de Maringá e região. Acciolly Neto, que também assumiu recentemente a OAB-Pr, disse que é preciso buscar uma nova postura do advogado frente à realidade econômica do Brasil.

“Vivemos uma era dos advogados e precisamos aproveitar este período para acabar com os estereótipos da profissão”, disse o presidente da OAB-Pr. Neste sentido, Aciolly Neto, acredita ser necessária uma reforma abrangente na sistemática e no conteúdo do ensino do Direito.

EXAMES CRITERIOSOS: Para com-



Advogados e autoridades participaram da cerimônia de posse

bater a má formação profissional, segundo o presidente da OAB-Pr, a entidade tem sido rigorosa nos seus exames. Sem a aprovação no exame da Ordem, o advogado não pode exercer a profissão. “Queremos advogados capazes e eficientes no mercado de trabalho. Verdadeiros juristas que dignifiquem a imagem do advogado no Brasil”.

Na subseção da Ordem, em Maringá, a valorização profissional também será uma das preocupações da diretoria. A contribuição virá com a instalação de um escritório modelo na sede da entidade e com a realização de

cursos, seminários e debates. O escritório atenderá pessoas de baixa renda, com aproveitamento de estagiários da UEM.

O presidente empossado, Wadson Nicanor Peres Gualda, garantiu que o escritório trabalhará em parceria com a Assistência Jurídica da Universidade de Maringá. “Queremos ampliar o atendimento gratuito na cidade”, afirmou. Com a realização de cursos e debates, o presidente espera criar um espaço democrático onde todos poderão se manifestar e apresentar sugestões.

Wadson Nicanor destacou o empenho da diretoria anterior para a implantação de uma Vara da Justiça Federal em Maringá. “A perseverança do ex-presidente Odair Moreschi foi fundamental para a concretização de um sonho de todos os advogados com ações na Justiça Federal”. O presidente empossado pretende agora lutar pela adoção do protocolo único no Fórum da Comarca de Maringá.

Além de Wadson Nicanor fazem parte da diretoria empossada, Carlos Roberto Previdelli, vice-presidente; Alaércio Cardoso, secretário, e João Galdino Gomes, tesoureiro.



A nova diretoria da subseção da OAB em Maringá



Wadson: “Vamos lutar pela melhoria no ensino do direito”

MERCADORAMA

Espaço Cultural de Maringá

Em menos de um ano, o Mercadorama se consolida como um centro cultural de Maringá e cria oportunidades para os talentos da cidade mostrarem seu potencial para toda a região Noroeste do Paraná



Todas as semanas tem manifestações culturais no Mercadorama

Mais que um local para se fazer compras, o Hipermercado Mercadorama de Maringá é hoje um grande centro cultural da cidade. Em menos de um ano, dezenas de atividades culturais foram realizadas pelo Mercadorama. Elas vão de apresentação de grupos folclóricos, de dança, de teatro infantil a concertos musicais e exposições de quadros e pinturas artísticas.

Todas as semanas, o Merca-

dorama promove algum tipo de manifestação cultural. Os locais das apresentações são os mais variados. "Escolhemos os espaços que melhor se adequem ao evento a ser organizado. Pode ser na área do shopping, ou no estacionamento da loja", explica o diretor geral, Elson Leal.

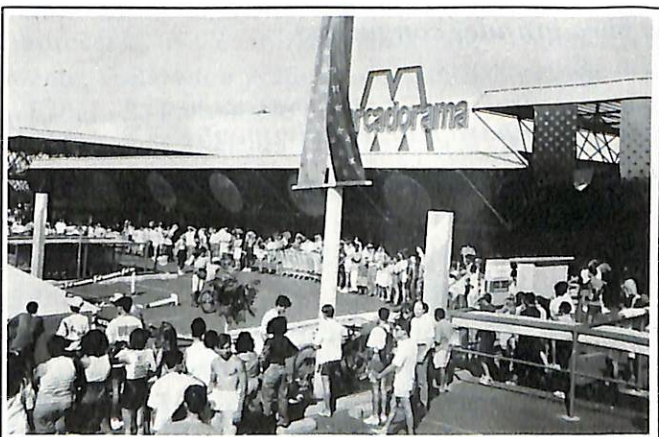
Com mais de 15 anos de experiência no comando de hipermercados, Leal afirma que para ter sucesso, a empresa deve estar integrada à comunidade. É uma das formas de estar em sintonia com seu público é criar opções de recreação e lazer no espaço de influência da loja. "O consumidor vê os estabelecimentos comerciais como uma extensão das suas próprias casas".

PRATA DA CASA: Nos eventos, o Mercadorama dá preferência para os talentos de Maringá. "O que o Mercadorama faz é dar incentivo aos valores

culturais da nossa terra. E nós estávamos muito carentes desse tipo de apoio", declara a secretária Municipal de Promoção e Cultura, Marilin Cordeiro. Em muitos casos, a própria Secretária é parceira das atividades. A Banda Municipal e o Carro-Biblioteca estão sempre presentes no Mercadorama.

A prática de esportes também faz parte da programação. Esta parte do projeto é desenvolvida em conjunto com as academias da cidade. O Mercadorama vai patrocinar ainda a Corrida Rústica Tiradentes, em abril; e, em setembro, o Circuito Mercadorama de Tênis. Sem contar as aulas de aeróbica, step, os jogos de vôlei, e as corridas de mountain bike, que ocorrem periodicamente.

Toda esta intensa programação, além de cativar o público de Maringá, tem chamado a atenção dos consumidores da região. Todos os dias, cerca de 40% dos carros parados no estacionamento do Mercadorama são de outras cidades do Noroeste do Paraná. "Com o Espaço Cultural Mercadorama possibilitamos que a arte de Maringá seja divulgada por toda a região", diz Elson Leal.



A programação também prevê eventos esportivos



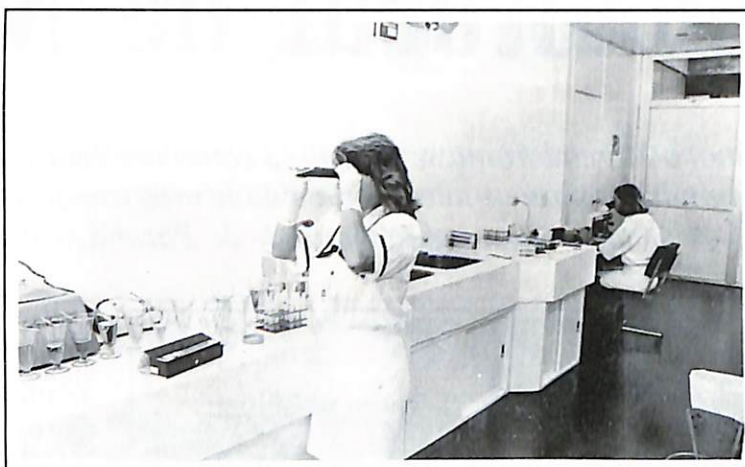
Leal: "As empresas devem proporcionar momentos de recreação e lazer"

Sesi amplia laboratório

Já estão em operação os novos equipamentos do laboratório de análises clínicas do SESI - Serviço Social da Indústria - de Maringá. São equipamentos de última geração que vão ampliar o leque de exames realizados pela instituição.

Os novos equipamentos possibilitam a realização de mais de 20 exames, entre eles hemograma, glicemia, colesterol e os testes de gravidez TIG e Beta HCG sanguíneo. Com os resultados destes exames, os médicos podem traçar um diagnóstico completo da saúde do industrial.

E foram os próprios médicos que solicitaram à direção do SESI de Maringá estudos de viabilidade para a instalação dos equipamentos nos laboratórios. A solicitação veio de encontro aos planos da instituição, na busca de melhorar sempre a qualidade



O laboratório do Sesi realiza 20 tipos de exames

dos serviços prestados.

Desde a instalação do laboratório, há seis anos, o SESI realizava apenas os exames de rotina exigidos pelo Ministério do Trabalho. Agora, com os novos equipamentos, a instituição pretende, além de atender melhor o industrial, abrir o laboratório para a comunidade em geral.

Segundo o diretor da unidade de Maringá, Getúlio Barreira, o atendimento da população só será possível porque os equipamentos adquiridos têm uma capacidade muito grande de processamento dos resultados. "Vamos preencher a capacidade ociosa do laboratório com o atendimento ao público", diz.

Além do serviço de medicina preventiva, o SESI oferece aos industriários atendimento odontológico; mantém uma

pré-escola, inclusive com merenda escolar; ministra cursos de corte e costura, tricô, datilografia, entre outros. A prática do esporte e a promoção da cultura também fazem parte das preocupações da instituição. O SESI oferece ainda um auditório, com 100 lugares, para a realização de seminários e palestras.

Sucesso não acontece por acaso



A Associação Comercial e Industrial de Maringá tem provado, nestes 40 anos, que a união, a dedicação e o trabalho são caminhos seguros para grandes conquistas.

A integração da comunidade com os seus poderes e o esforço comum para o desenvolvimento podem construir, ano após ano, uma cidade tão linda, forte e respeitada como a nossa Maringá.



Mensagem da

CÂMARA MUNICIPAL DE MARINGÁ

Itamar responde carta da ACIM

No dia 8 de fevereiro, o presidente da ACIM, Massao Tsukada, enviou uma carta ao presidente da República Itamar Franco, parabenizando o governo pelo projeto de modernização dos portos brasileiros, aprovado no Congresso Nacional. Em 3 de março a Associação Comercial recebeu correspondência, assinada pelo próprio presidente, agradecendo o apoio. Leia a íntegra das correspondências.

**“EXMO. SR.
ITAMAR FRANCO
DD. PRESIDENTE DA REPÚBLICA
FEDERATIVA DO BRASIL
BRASÍLIA – DF.**

Senhor Presidente:

Referentemente à aprovação do Projeto de modernização dos portos brasileiros, compactuamos com seus procedimentos e aplaudimos sua atitude pela coragem em definir o verdadeiro papel do corporativismo, em especial ao dos portuários. O monopólio que o Sindicato dos Portuários exercia era impróprio à sociedade brasileira e contrário à proposta de modernização dos portos. Sua postura no rompimento desta situação é de extrema importância para o desenvolvimento das atividades portuárias no Brasil, cabendo-nos apoiá-lo integralmente e colocar-nos à disposição sempre que a nação precisar da opinião da sociedade organizada.

Atenciosamente

*Massao Tsukada
Presidente
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E
INDUSTRIAL DE MARINGÁ”*

“Senhor Massao Tsukada:

Ao acusar recebimento de sua correspondência de 08/02/93, quero agradecer, caro Massao, as expressivas palavras de estímulo, bem como o sentimento de confiança no nosso governo, cujo empenho em promover uma sociedade mais justa dependerá, creia, da contribuição de todos. Cordialmente

*Itamar Franco,
presidente da República”*

Agenda da diretoria

Nos meses de fevereiro e março a diretoria da Associação Comercial e Industrial de Maringá cumpriu a seguinte agenda:

Nos dias 25 de fevereiro, o presidente Massao Tsukada, os diretores Fernando Vieira Raimundo, Sabas Martins Fernandes, Maria da Conceição Lima Dias, do Conselho da Mulher Empresária, e Cesar Augusto Galli, gerente, visitaram a gerência do Banco do Estado do Paraná. No dia 26, o presidente Massao Tsukada compareceu à inauguração da Vest Center.

No dia 3 de março aconteceu reunião da Câmara Setorial com representantes das diretorias da ACIM, Sebrae, Vest Sul, Sindicato do Vestuário e outros segmentos. No dia 4 Massao Tsukada reuniu-se com Ari de Paiva Siqueira, presidente da Federação das Indústrias do Paraná, no Sesi. No dia 9,

Massao Tsukada participou da inauguração do Pórtico Center Shopping. Ainda no dia 9 aconteceu a reunião do Conselho Deliberativo da ACIM e, no Centro Comunitário do Jardim Alvorada, a diretoria da ACIM se reuniu com lideranças locais e com o secretário do Comércio, José dos Santos Ribeiro, para discutir a criação da subseção da entidade naquele bairro.

No dia 11, os diretores da ACIM foram à abertura da 2ª Feira Pontão de Estoque, promoção do Conselho da Mulher Empresária, no Centro de Convivência de Maringá. No dia 12, o presidente Massao Tsukada e os diretores Sabas Martins Fernandes, Luiz Carlos Masson, Fernando Vieira Raimundo e Jefferson Nogaroli, participaram de reunião na agência Regional do Banestado. No mesmo dia a diretoria participou do lançamento do

residencial San Carlo, no Golden Ingá.

No dia 15, o presidente Massao Tsukada reuniu-se com o prefeito para tratar de detalhes da viagem de empresários para a Argentina, onde participarão da Sinuelo Trading. No dia 18, os diretores participaram da abertura do Seminário “Qualidade Total”, promovido pela entidade. Nesse mesmo dia, Sabas Martins Fernandes participou da cerimônia de posse da Diretoria da Associação Comercial e Industrial de Sarandi. No dia 20, o assessor de imprensa Claudio Galletti participou da reunião da FACIP, em Francisco Beltrão.

VISITAS RECEBIDAS: No dia 10, Massao Tsukada recebeu visita do novo gerente do Banco Bandeirantes, Rubens de Almeida e no dia 11, da Diretoria de Eventos do Grupo Golden Ingá Suíte Hotel.

CURSOS

senac serviço nacional
de aprendizagem
comercial

CENTRO DE DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL DE MARINGÁ

ADMINISTRAÇÃO E GERÊNCIA

Administração Participativa – Fator de sucesso nas empresas

Período: 22.04 a 30.04

Horário: 19h30min às 22h30min

Habilidades básicas para chefia

Período: 26.04 a 04.05

Horário: 19h30min às 22h30min

COMUNICAÇÃO

Comunicação e expressão escrita

Período: 12.04 a 26.04

Horário: 19 às 22 horas

Relações interpessoais e postura profissional

Período: 27.04 a 05.05

Horário: 19 às 22 horas

Técnica de falar em público

Período: 28.04 a 04.05

Horário: 19 às 22 horas

ESCRITÓRIO

Prática de escritório

Período: 19.04 a 28.07

Horário: 14 às 17 horas

Prática de escritório

Período: 22.04 a 02.08

Horário: 19 às 22 horas

Prática de escritório

Período: 26.04 a 04.08

Horário: 08 às 11 horas

Datilografia para competência

Período: Turmas Contínuas

Horário: Manhã, Tarde e Noite

Aperfeiçoamento em datilografia

• Máquina Mecânica

• Máquina Elétrica

• Máquina Eletrônica

Período: Turmas Contínuas

Horário: Manhã, Tarde e Noite

HOTELARIA

Confeiteiro

Período: 12.04 a 17.07

Horário: 08 às 17 horas

Lancheiro

Período: 12.04 a 17.07

Horário: 14 às 21 horas

Aperfeiçoamento para cozinheiro

Período: Turmas Contínuas

Horário: 09 às 17 horas

Aperfeiçoamento para garçon

Período: Turmas Contínuas

Horário: 09 às 17 horas

Aperfeiçoamento para confeitiro

Período: Turmas Contínuas

Horário: 08 às 17 horas

Aperfeiçoamento para lancheiro

Período: Turmas Contínuas

Horário: 14 às 21 horas

INFORMÁTICA

Introdução a microinformática

Período: 01.04 a 18.05

Horário: 12 às 14 horas

Wordstar

Período: 26.04 a 18.05

Horário: 16 às 18 horas

D'Base III Plus

Período: 12.04 a 24.05

Horário: 10 às 12 horas

Introdução a microinformática

Período: 13.04 a 26.05

Horário: 08 às 10 horas

Introdução a microinformática

Período: 27.04 a 09.06

Horário: 18h30min às 20h30min

PROPAGANDA

A arte de bem fotografar

Período: 22.04 a 30.04

Horário: 19h30min às 22h30min

Arte final para serigrafia

Período: 26.04 a 30.04

Horário: 19h30min às 22h30min

VENDA

Telemarketing – Técnica de venda por telefone

Período: 12.04 a 19.04

Horário: 19h30min às 22h30min

Além do conjunto de cursos, aqui relacionados, oferecido ao público em geral, o Senac possui programas especiais de: **DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL** – Cursos abertos e de capacitação oferecidos às empresas interessadas no desenvolvimento de seus recursos humanos nos vários níveis.

INFORMAÇÃO PROFISSIONAL – Dirigida às escolas, principalmente aos alunos de 8ª série, cujo objetivo é fornecer informações básicas sobre o mundo do trabalho e as opções de formação profissional.

TELEDUCAÇÃO – Ensino à distância. Cursos por correspondência, para aqueles que não possuem disponibilidade de tempo ou dificuldade de acesso aos cursos profissionalizantes oferecidos em sala de aula.

CURSOS MÓVEIS – Levados a qualquer bairro ou cidade, ocupando ambientes disponíveis cedidos pela comunidade.

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

Centro de Desenvolvimento Profissional

Av. Colombo, 3875

Caixa Postal 1485

Fone (0442) 24-5765

CEP 87030-120

Maringá – Paraná



Serviço de Apoio às
Micro e Pequenas
Empresas do Paraná

Como utilizar o marketing de forma prática-comercial

Duração: 15 horas/aula

Período: 12.04 a 16.04

Valor: Cr\$ 270 mil

Como exercer chefia e liderança

Duração: 15 horas/aula

Período: 26.04 a 30.04

Valor: Cr\$ 270 mil

Iniciação empresarial – Treinamento

Período: 19.04 a 30.04

Valor: Cr\$ 560 mil

Consultoria gerencial acoplada – qualidade e produtividade – indústria de móveis

Período: 12.04 a 16.04

Valor: Cr\$ 1.680 mil

Inscrições no Balcão SEBRAE

Av. Brasil, 3080 – 3º Andar

Fone: (0442) 22-3474

Maringá – PR

SENTINELA

Segurança com Tecnologia

O Grupo Sentinela, de Maringá, desenvolveu um sistema de gerenciamento eletrônico de segurança rápido e eficiente.

Em termos de segurança patrimonial é o que há de mais avançado no Brasil

Maringá já conta com o que há de mais moderno em termos de segurança patrimonial no país. Trata-se do Sistema de Gerenciamento Eletrônico de Segurança, desenvolvido pelo Grupo Sentinela. O Sistema combina tecnologia de ponta com a experiência de mais de 15 anos que o Grupo Sentinela, de Maringá, tem no segmento de vigilância.

Foram necessários quatro anos para que a Sentinela, em parceria com empresas de informática, desenvolvesse o Gerenciamento Eletrônico de Segurança. O software é 100 por cento nacional. Apenas os sensores infravermelhos, sensíveis ao calor dos seres vivos, são importados de Israel.

Apesar de utilizar tecnologia de última geração, o funcionamento do sistema é relativamente simples. Os sensores instalados estrategicamente na área sob



Sentinela oferece serviço personalizado

segurança emitem sinais 24 horas por dia para a Central Sentinela. Qualquer violação ou interrupção nesta comunicação é imediatamente informada à Central, que desencadeia um processo de verificação da ocorrência.

TRÊS OPÇÕES: O Sistema é tão sofisticado que é possível conhecer a trajetória do invasor dentro da área protegida. Isto porque os sensores registram a presença dos seres humanos passo a passo. Segundo o gerente operacional da Sentinela em Maringá, Sebastião Porcides Júnior, o monitoramento interno facilita o trabalho de verificação realizado pela equipe especializada, após receber as informações na Central e transmitir os dados à viatura de apoio.

Porcides explica que o Gerenciamento Eletrônico está dividido em três unidades autônomas, mas integradas sob o ponto de vista do resultado final. O Controle Patrimonial opera exclusivamente com os sensores, sem a presença do

Sempre alerta

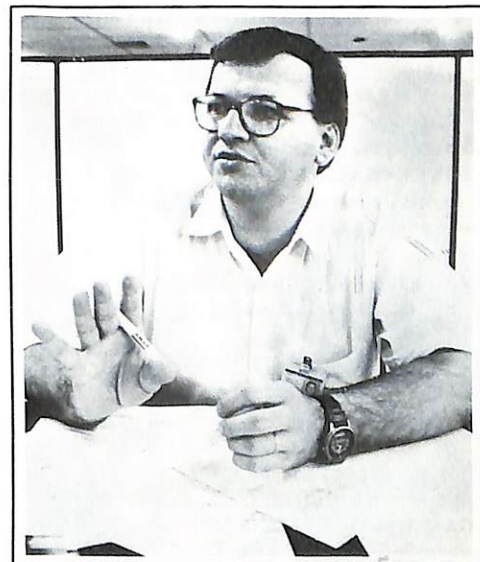


O Grupo Sentinela, nasceu em Maringá em 1977, por iniciativa de José Antônio e Jerfferson Simões. Em 1989, por questões comerciais, foi obrigada a se transferir para Curitiba. "Precisávamos ampliar nossos horizontes", lembra José Antônio. Com o crescimento, o Grupo passou a diversificar seus serviços. Hoje a Sentinela faz vigilância bancária, industrial, comercial, particular e pessoal privada. O Grupo atua ainda no segmento de limpeza e conservação.

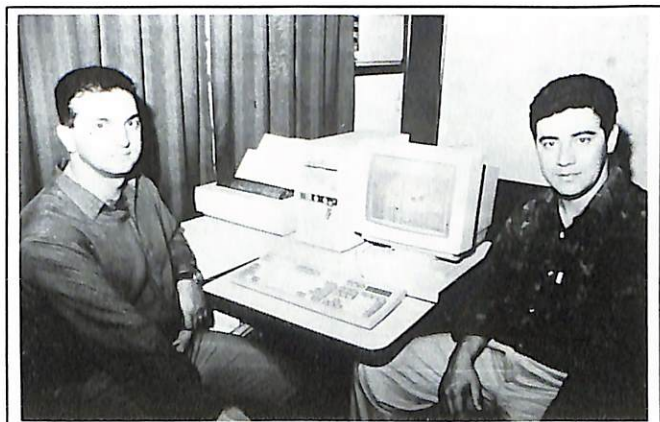
vigilante. A Ronda Eletrônica tem pontos codificados, instalados em locais estratégicos. Neste caso a presença do vigilante é monitorada pela Central. E por fim, o acesso restrito que permite apenas pessoas autorizadas entrarem em locais definidos, através de senha secreta e individual.

EFICIENTE E BARATO: A eficiência do Sistema pode ser constatada na Cocamar – Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá. A Cooperativa terceirizou o serviço de segurança patrimonial, que foi repassado à Sentinela. Antes a Cocamar tinha 130 vigilantes. Com o monitoramento eletrônico este número foi reduzido para 60.

Na opinião de Sérgio José Mesti, da Cocamar, uma das vantagens em se adotar o Gerenciamento Eletrônico é a redução dos custos e do tempo de verificação das ocorrências. Mas a principal é que o serviço está entregue a especialistas. O gerente comercial da Sentinela, Luiz Antônio Romagnoli de Fazio, diz que além da eficácia e rapidez, o sistema pode ser adaptado, de acordo com as necessidades do cliente.



Sérgio, da Cocamar: "Redução de custos e serviço realizado por especialistas"



Porcides e Luiz Antônio no Centro de Controle Sentinela

- CAIADO PNEUS

Av. Colombo, 1969 - fone: 23-3097
Com. de pneus e seus congêneres.

- E A VÍDEO

Av. Cerro Azul, 1335 - fone: 26-5440
Locação de fitas para vídeo.

- MUFFATÃO

Av. São Paulo, 42 - fone: 26-4645
Com. atacadista e varejista de gêneros alimentícios.

- A TECILAR

Av. Morangueira, 486 - fone: 23-4206
Com. varejista de confecções, calçados e armarinhos.

- N. C. MÓVEIS

Av. Brasil, 4944 - fone: 24-4562
Com. varejista de móveis, eletrodomésticos e brinquedos.

- RECOPEL

Av. Brasil, 5674 - fone: 62-1612
Representação comercial

- NASCIMENTO DESPACHANTE

Av. Pedro Taques, 471 - fone: 23-5778

- HODONTOMED

Av. Paraná, 930 - fone: 26-2737
Com. e assist. técnica em equip. odontológicos, médicos, etc.

- DAL AN CONFECÇÕES

Av. Brasil, 4336 - fone: 22-7741
Com. varejista de confecções

- INGAPLAN

Av. Carneiro Leão, 135 - fone: 24-6655
Elaboração de Projetos de Engenharia em geral.

- PAKITA CONFECÇÕES

Av. Riachuelo, 1790 - fone: 23-0084
Ind. e com. de confecções.

- VEST CENTER

Av. Guaiapó, 148 - fone: 28-5262
Ind. e com. de confecções.

- DOTIM DOTOSO

Av. Colombo, 5390 - fone: 24-0212
Com. e distrib. de gêneros alimentícios.

- SUPER SOLDAS SUZUKI

Av. Antonio Volpato, 688 - fone: 28-5544

- LADY & LORD

R. Néo Alves Martins, 2670 - fone: 26-5301
Com. varejista de confecções

- BONÉS CANÇÃO

R. Padre Vieira, s/nº - fone: 24-0643
Ind. e com. de bonés.

- D H L

Av. Colombo, 5398 - fone: 23-5354
Com. e distribuidora de auto peças.

- BABY VEST

Av. Brasil, 368 - fone: 22-7308
Ind. e com. de roupas em geral

- MARCAS & CIA.

R. Otávio Periotto, 261 - fone: 26-2653
Com. atacadista de tecidos, confecções e armarinhos.

- GALERIA DOS ESPORTES

Pça. Raposo Tavares, 170 - fone: 22-3202
Com. varejista de artigos esportivos.

- CENÁRIO DA MODA

Av. Tiradentes, 1137 - fone: 24-4535
Com. varejista de confecções.

- MOVEBRÁS - LOJA 01

R. Santos Dumont, 2992 - fone: 22-7862
Com. varejista de móveis e eletrodomésticos.

- MOVEBRÁS - LOJA 02

Av. Brasil, 4812
Com. varejista de móveis e eletrodomésticos.

- BONECOS & CIA.

Trav. Amadeu Progeante, s/nº
fone: 24-3380

Ind. e com. de presentes.

- MARINGÁ TRADE

Av. Paraná, 242 - fone: 22-4182
Prestação de serviços de assessoria em comércio exterior.

- KATI CONFECÇÕES

R. Santos Dumont, 2006 - fone: 23-4667
Com. varejista de confecções.

- PIRULITO

Av. São Paulo, 21 - fone: 23-1384
Com. de calçados e confecções infantis.

- AQUARELA

R. Néo Alves Martins, 2670 - fone: 23-6338
Com. varejista de artigos do vestuário

- ALL GAMES

Shopping Av.Center - loja E-18
fone: 22-9550

Com. e serviços de locação de cartuchos p/ videogame.

- MARINGÁFICA

Av. Carneiro Leão, 662 - fone: 24-3676

Indústria gráfica

- SEGURASIL

R. Néo Alves Martins, 2447
fone: 23-6125

Corretora de Seguros

- ACORSENN

Trav. Guilherme de Almeida, 36
fone: 23-1371

Associação de corretores de serviços.

- NUVEM DE ALGODÃO

R. Néo Alves Martins, 2650 - fone: 22-8416
Com. varejista de confecções infantis.

- TOOTHIPICK

R. Néo Alves Martins, 2670 - fone: 26-1346
Ind. e com. de confecções.

- CONFECÇÕES 372

Av. Mandacaru, 372 - fone: 62-1185
Ind. e com. de confecções.

- MODA MAROTA

R. Néo Alves Martins, 2670 - fone: 22-9867
Com. varejista de confecções infantis.

- AUTO POSTO MANDACARU

Pça. Pion. Jacinto Ferreira Branco, s/nº
fone: 24-2868

Com. varejista de combustíveis.

- IMOBILIÁRIA JOÃO DE BARRO

R. Silva Jardim, 542 - fone: 24-1873

- ERIKANN

Av. Mauá, 3094 - fone: 23-5114
Ind. e com. de confecções.

- MINAS CONFECÇÕES

Av. Brasil, 4081 - fone: 23-6110

- VIEIRA & CARDOSO

R. Surucua, 43
Representação comercial

- FERTIBULLA

Av. Paraná, 1293 - fone: 24-7168
Com. de alimentos.

- 3 S

Av. Guaíra, 656 - fone: 24-1748
Com. atacadista de perfumaria.

- FEST & ROUP

R. Santos Dumont, 1988 - fone: 23-4970
Com. varejista de confecções e art. de enfeites p/festas.

- D P C INFORMÁTICA

Av. Getúlio Vargas, 266
fone: 22-9283

Novos sócios conhecem a ACIM

No dia 8 de março a ACIM recebeu a visita de 5 empresários, que se filiaram à entidade naquele mês. Eles visitaram as instalações da ACIM, conheceram o funcionamento dos serviços e foram recepcionados pelos diretores, durante a reunião ordinária semanal.

Estiveram na ACIM, Marcelo Santos Oliveira, da empresa Armarinhos Concórdia; Carlos Cesar Viacava, da filial da Caiado

Pneus; Rui Baltazar de Oliveira, da J. B. Administração de Condomínios; Marli Aparecida Andrade e Aurea Alegria, da Perutti Confecções. O presidente Massao Tsukada colocou a entidade à disposição dos novos associados e falou da importância da participação dos empresários no dia-a-dia da ACIM.



Os novos associados foram recepcionados pela diretoria da ACIM

SIMACO

Criada primeira Delegacia

Maringá foi escolhida para receber a primeira Delegacia Regional do Simaco no interior. A Delegacia abrange 50 municípios e pretende gerar uma nova era do sindicalismo patronal paranaense



Grossi luta por um sindicalismo forte e atuante

Com a instalação da Delegacia Regional do Simaco - Sindicato do Comércio de Materiais de Construção do Estado do Paraná - em Maringá, está nascendo uma nova era no movimento sindical paranaense. A afirmação é do delegado, Paulo Roberto Bassi. Esta nova era, segundo Bassi, vai pôr fim ao sindicalismo do

"continuismo, da desagregação, da mesquinhez".

Bassi critica as entidades patronais comandadas por pessoas que se eternizaram no poder e se transformaram em sindicalistas profissionais. "Nosso trabalho é desenvolvido com respeito, honestidade e transparência. Não escondemos nosso

patrimônio no nome de terceiros, nem fazemos da nossa entidade um cabide de empregos", declarou.

PIONEIRA: Maringá é a primeira cidade do interior a ter uma Delegacia Regional do Simaco. A posse da diretoria foi no dia 17 de março, no salão nobre do Senac, e contou com a presença do presidente do Simaco, Fernando Manoel Grossi, do secretário municipal do Comércio, José dos Santos Ribeiro; do presidente da Câmara, vereador Nereu Vidal César; de representantes da Federação do Comércio do Estado do Paraná e da Acomac, de Curitiba; e de empresários do setor.

Para Fernando Grossi, a instalação de uma delegacia em Maringá é uma demonstração de descentralização e modernidade do Simaco. "Nós lutamos por um sindicalismo forte e atuante". Ele declarou que outras Delegacias Regionais serão criadas. "Maringá é a pioneira. Outras virão para que cada regional trabalhe em função das particularidades de sua região".

A Delegacia Regional do Simaco, em Maringá, abrange cerca de 50 municípios e está instalada na avenida Carneiro Leão, 135, Centro Empresarial Europa, 10º andar - fone: (0442) 24-8655. O Sindicato representa empresas revendedoras de material de construção, hidráulico, elétrico, madeiras, tintas e ferragens.



Bassi: "trabalho com respeito, honestidade e transparência"

A diretoria

A primeira Diretoria da Delegacia Regional do Simaco - Sindicato do Comércio de Material de Construção do Estado do Paraná tem a seguinte composição: delegado Paulo Roberto Bassi; segundo delegado, Orides Baita; terceiro delegado, Agenor Maia; primeiro secretário, Mário Saveli Marques; segundo secretário, Damásio do Paraná Barão; primeiro tesoureiro, Hélio Guizonne; e segundo tesoureiro, Wilson Lima Rodrigues.

O Conselho Fiscal é composto pelo presidente Dina Bernardi e pelos membros Juracy Marconi, Luiz Carlos Clichowski e Marcelo Ferreira Straus; os suplentes, Carlos Lopes, José Estevan Alves, Pedro Betin e Nelson Paroschi, Conselheiros: Hélio Kazuo, José Gonçalves Vicente, Ayres Maia, Arnaldo Braz Guimarães, Antônio Lourenço Carneiro, Jordão Maio, José Carlos Urgnani, Celso Silva, Claudicezar Caldeira, Elcio Margui e Wilson Resende.



Membros da diretoria empossada



Pioneiro Jordão Maio foi homenageado pelo Simaco

Exportação ao seu alcance

Em abril o associado da ACIM ganha mais um serviço. A criação do Departamento de Comércio Exterior vai possibilitar também um novo impulso à economia regional

No mês dos 40 anos de fundação, a Associação Comercial e Industrial de Maringá vai inaugurar mais um serviço para os seus associados. Até o final de abril entrará em funcionamento o Departamento de Comércio Exterior. A proposta de criação do Departamento partiu da Diretoria Executiva da ACIM e terá como objetivo principal “desmistificar” a exportação, principalmente perante os pequenos e médios empresários.



O seminário Qualidade Total reuniu mais de 120 empresários

Segundo o diretor da ACIM e responsável pela implantação do Departamento, Jefferson Nogaroli, a região de Maringá precisa explorar ao máximo seu potencial exportador. “A região tem vocação para a exportação. Mas este potencial só é explorado pelas grandes empresas. Nossa intenção é dar condições para que o pequeno e médio empresário ingressem no mercado internacional”.

O diretor da ACIM lembra que estudos feitos em 1989, pela empresa paulista Simonsen Associados, revelaram que a região tem um potencial de mercado que poderá atingir, no ano 2000, cerca de US\$ 2 bilhões. Isso significa uma base sólida, estável e confiável para investimentos voltados à exportação. Basta o empresariado adequar as empresas para produzir de acordo com as normas internacionais de qualidade.

PARCERIAS: A implantação do Departamento de Comércio Exterior na ACIM foi possível graças a um convênio assinado em 25 de março entre a Associação Comercial e Industrial de Maringá, o Sebrae-Pr e o Cexpar – Instituto Centro de Comércio Exterior do Paraná. O Cexpar é um órgão mantido pela iniciativa privada, administrado pela Fiep – Federação das Indústrias do Estado do Paraná.

Pelo convênio, o Cexpar – que é um órgão informativo – vai repassar todas as informações necessárias para que as empresas de Maringá tenham acesso ao mercado internacional. “As informações vão mostrar onde está o comprador e o que ele deseja”, explica Nogaroli. A concretização da parceria com o Cexpar foi viabilizada através do trabalho do vice-presidente da Fiep, João Noma, do presidente do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas de Maringá, Milton Morita, e do secretário municipal da Indústria, Gilson Barbiero.

Para trabalhar com os dados do Cexpar, o Departamento de Comércio Exterior vai contratar um especialista no setor, que estará permanentemente à disposição dos empresários na sede da ACIM. Além de fornecer informações atualizadas sobre as possibilidades de negócios, o especialista vai levantar o potencial da região, cadastrar as empresas que podem exportar, e tentar atrair investimentos e parcerias com empresários de outros países.

Outra preocupação do Departamento será com relação à qualificação empresarial, no sentido de enquadrar as empresas nos padrões internacionais de qualidade e competitividade. Para atin-

gir este objetivo, serão promovidos cursos, debates, seminários e rodadas de negócios com empresas interessadas em comprar produtos da região.

O primeiro passo para a conscientização da classe empresarial foi dado antes mesmo do Departamento começar a funcionar. No dia 18 de março, a ACIM promoveu um Seminário sobre “Qualidade Total”, com a presença de três especialistas do Rio de Janeiro. Os temas não foram direcionados apenas a quem deseja ex-

portar, mas para todas as empresas interessadas em otimizar custos e prestar melhores serviços.

NOVO IMPULSO: Nos dias 27 e 28 de maio, será realizada também a primeira Câmara Setorial de Negócios, direcionada às indústrias têxteis e de confecções. Estarão em Maringá representantes de indústrias da Argentina, Paraguai e Uruguai, além de empresários do Brasil, que darão palestras sobre a importância da exportação na economia regional.

Na opinião de Jefferson Nogaroli, a partir do momento em que as pequenas e médias empresas da região se integram ao processo de exportação, o Noroeste do Paraná vai ganhar um novo impulso econômico. “Estudos provam que cada bilhão de dólar exportado gera cem mil novos empregos”, diz.

O empresário acredita que a região não exporta mais porque os empresários ainda não despertaram para este mercado. “A tendência mundial de globalização das economias não pode passar despercebida por aqui. Principalmente com o nosso potencial. E foi para abrir novos horizontes e mostrar as maneiras de viabilizar a exportação que a ACIM criou o Departamento de Comércio Exterior”.

H-24 GARCIA

TRANSPORTE COM SEGURANÇA AS COMPRAS QUE VOCÊ FAZ.

Agora o país começou realmente a andar. E você que é empresário, com toda a certeza já fez suas compras para repor seus estoques. Então, está mais do que na hora de começar a pensar no melhor esquema de transporte, que lhe dá a certeza de ter, na hora certa, no prazo marcado, a mercadoria que você está esperando. Ligue para o H-24, Sistema de Encomendas de Viação Garcia e faça parte do time de empresários que tem o melhor esquema de coleta e envio de encomendas.



LIGUE
(0442) 24-6755

**H-24
GARCIA**
• SISTEMA DE
ENCOMENDAS DA GARCIA

Vendas superaram Cr\$ 5 bi

A segunda Feira Pontão de Estoque provou que promoções conjuntas, com preços atrativos e produtos de qualidade, dão mais resultado que liquidações isoladas

A 2ª Feira Pontão de Estoque de Maringá, promovida pelo Conselho da Mulher Empresária da ACIM, com apoio do Sebrae-Pr e Prefeitura, teve saldo positivo. Com preços atrativos e produtos de qualidade, as 70 empresas participantes venderam, ao todo, Cr\$ 5,6 bilhões. Em média cada estande comercializou cerca de Cr\$ 85 milhões. Uma empresa chegou a faturar Cr\$ 180 milhões nos 4 dias de feira.

O entusiasmo com a promoção foi tão grande que o Conselho prorrogou a feira por mais um dia. Programada para ser realizada de 11 a 13 de março, a Pontão de Estoque foi esticada até o dia 14, um domingo. A idéia da prorrogação



A abertura da feira teve a participação de empresários e autoridades

partiu dos próprios participantes. Uma pesquisa feita pelos organizadores constatou que 80% das empresas desejavam prorrogar a feira por mais um dia.

Com mais tempo para aproveitar as ofertas, o consumidor compareceu em massa ao Centro de Convivência Comunitária. O volume de vendas foi considerado muito bom pelos empresários. Este sucesso pode levar a Comissão Organizadora a realizar a próxima edição da feira durante 4 dias, com encerramento no domingo, dia propício para o consumidor ir às compras.

ALTERAÇÕES: O calendário é apenas um dos pontos que devem ser modificados pelos organizadores da Pontão de Estoque. Outra preocupação do Conselho será o local de realização da próxima edição. Apesar de o Centro de Convivência ter capacidade para abrigar 70 estandes, este ano cerca de 15 empresas ficaram de fora da promoção por falta de espaço.

No ano passado, o local escolhido – o prédio da antiga Cintia Modas – foi adaptado para 38 empresas participan-

tes. Em 93, os organizadores ampliaram o espaço para 70 estandes, no Centro de Convivência. Para a 3ª Feira Pontão de Estoque, com certeza, serão necessários no mínimo 100 estandes. “Felizmente os empresários acreditaram na iniciativa e os resultados comprovam que a feira foi um sucesso”, diz Maria Alice Pinatti, presidente do Conselho da Mulher Empresária da ACIM.

Pinatti lembra que a Pontão de Estoque foi criada para dar aos lojistas a oportunidade de desovar os estoques de final de estação. No primeiro ano, segundo Maria Alice, os empresários ficaram meio cautelosos na hora de comprar os estandes. Este ano, os 70 estandes colocados à disposição foram vendidos em uma semana. “Se abrissemos reservas para a 3ª edição, já teríamos cerca de 130 empresas interessadas”, avalia.

CAPITAL DE GIRO: Este entusiasmo com a promoção do Conselho da Mulher Empresária tem uma explicação simples. Em tempos de crise as promoções conjuntas atraem um número muito grande de consumidores. Isso traz capital de giro para o empresário adquirir a

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

Alvorada será o primeiro

Após a consolidação da Feira Pontão de Estoque, o Conselho da Mulher Empresária da ACIM estuda a possibilidade de levar a promoção para os bairros da cidade, onde o comércio cresce e se fortalece a cada dia. Segundo os organizadores, as duas primeiras edições da Feira foram realizadas na

região central de Maringá para facilitar o acesso dos consumidores.

O Jardim Alvorada deverá ser o primeiro bairro a receber a Feira Pontão de Estoque. Os empresários da região estão se mobilizando, e o Conselho espera uma lista de interessados em participar do evento. O local já foi definido: o Centro Comunitário do bairro. Outro ponto que ficou decidido é o encerramento da feira, que vai coincidir com o domingo, um dia considerado de grande movimento pelos

empresários locais.

No Jardim Alvorada, o Conselho espera reunir cerca de 40 empresas. "A data ideal seria entre os meses de agosto e setembro, para movimentar o estoque de inverno e o que possa ter sobrado do verão", diz Maria Alice Pinatti, presidente do Conselho da Mulher Empresária. Ela adianta que a entidade está só esperando a lista dos interessados para começar a organizar a Feira no Jardim Alvorada.



Cada estande vendeu em média Cr\$ 80 milhões



Muitas pessoas visitaram os 70 estandes nos 4 dias de feira

coleção da próxima estação. No domingo grande parte dos participantes já fazia as contas do que seria possível comprar com o dinheiro obtido com as vendas da feira.

Os empresários estavam satisfeitos também porque teriam mais espaço para acomodar a coleção de inverno. "É triste ver as sobras de estação, sem esperança de colocá-las no mercado. Com a Ponta de Estoque conseguimos fôlego para começar a trabalhar para os próximos três meses", comentava um dos participantes.

Para o presidente da ACIM, Massao Tsukada, o sucesso da 2ª Feira Pontão de Estoque é a prova de que "com a união e a participação de todos em torno de um mesmo objetivo, os resultados aparecem". Se houver este entusiasmo em todas as promoções da entidade, conseguiremos incrementar muito mais o comércio de Maringá".

Massao Tsukada acredita que a 3ª edição da Feira será ainda melhor do que a realizada este ano. "A Comissão organizadora está preocupada em acomodar o maior número de empresas possível, em um local que possibilite o trânsito das pessoas sem aglomeração, e com espaço suficiente para os lojistas mostrarem seus produtos".

ACIM SIM

O PAM – PLANO MARINGAENSE DE ASSISTÊNCIA MÉDICA – ESTÁ CONVENIADO COM SUA EMPRESA ATRAVÉS DA ACIM.

APROVEITE ESTA VANTAGEM E FAÇA UM PLANO DE ASSISTÊNCIA MÉDICA, COM DESCONTO ESPECIAL.

PAM

PLANO MARINGAENSE DE ASSISTÊNCIA MÉDICA

24-1530

AGORA SIM
FICOU FÁCIL
CUIDAR DA
SUA SAÚDE!

ACIM

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

26-1331

WMM

A arte das miniaturas

Os bonsais, as árvores em miniaturas, encantam pessoas do mundo inteiro. Poucos conhecem os segredos desta arte. Em Maringá dois amigos cultivam 600 bonsais, e encontraram na atividade fonte de renda e muita satisfação



Os bonsais são uma paixão para Milton e Arthur

Mais que uma atividade econômica, o cultivo de bonsais é uma verdadeira arte. Poucos conhecem a técnica, mas com certeza todos ficam encantados com a beleza e a raridade destas árvores em miniatura. A palavra “bonsai”, traduzida para o português, significa “árvore cultivada em bandeja”.

E foi justamente o encantamento que levou dois amigos a ingressar na arte milenar dos bonsais. Milton Kazutoshi Ito, agrônomo, e Arthur Arantes, formando de Agronomia pela UEM, possuem hoje mais de 600 vasos. Arthur foi quem deu início a tudo. A arte milenar ele aprendeu com seu mestre de Tae-Kwon-Do há 12 anos e passou a cultivar seus próprios bonsais. Depois Arthur ensinou a técnica para o amigo Milton. Juntos eles encontraram na atividade, além de um prazer, uma fonte de renda.

O curioso de tudo é que até recentemente os dois cultivavam os 600 vasos num lugar bastante inusitado: o apartamento de Milton. Ali, num pequeno espaço, eles cuidavam de miniaturas de azaléias, pinheiros, cerejeiras,

jabuticabeiras e inúmeras árvores ornamentais. Agora Milton e Arthur estão cultivando os vasos numa casa. Ver de perto os bonsais é como ter contato com uma lenda. Afinal, os bonsais são encarados pelos ocidentais como uma prova concreta da paciência oriental, além de serem cercados por uma aura mística.

TÉCNICA E DEDICAÇÃO: A tradição do cultivo de bonsais surgiu entre os monges orientais, que passavam temporadas estudando em mosteiros. Como estes monges se mudavam muito, eles criaram uma forma de levar recordações de cada local por onde passavam. Obtendo mudas de árvores e plantando-as em bandejas com terra, ornamentadas com pequenas rochas, os monges criaram os bonsais. Através destas plantas eles levavam consigo um pedacinho de cada lugar por onde passavam.

E, da tradição milenar, o cultivo do bonsai ganhou o gosto dos ocidentais. Mas, como explicam Milton e Arthur, não basta apenas a vontade de ter um. É preciso saber a técnica do cultivo e muita

dedicação. A técnica se resume, basicamente, no modo de realizar as podas de raízes e da parte aérea da planta. São as podas que determinam o formato dos bonsais. Além disso, as plantas exigem água todos os dias. “A dedicação do cultivador de bonsais não se limita a isto. Ele precisa sentir a planta, conversar com ela. Deste contato nasce uma gratificação muito grande”, explica Arthur, para quem o cultivo dos bonsais é uma ponte de ligação com a espiritualidade.

Ele e Milton utilizam as mais variadas espécies de árvores para fazer os bonsais. E, ao contrário do que pensa muita gente, os vasos são feitos a partir de mudas comuns. O que determina a formação dos bonsais é a poda – que começa a ser feita quando a árvore tem ainda pouco tempo de vida – e a quantidade limitada de terra. Para adquirir o formato, um bonsai pode levar até 4 anos. “Algumas espécies continuam em mutuação durante 40 anos”, explica Milton. Estes vasos mais antigos são os mais raros e também os mais caros.

Outra curiosidade dos bonsais é que as espécies frutíferas produzem frutos apesar do tamanho em miniatura. É realmente incrível ver isto de perto! Milton e Arthur têm jabuticabeiras, macieiras e até um pé de Kin-Kan – espécie de laranja em miniatura, de origem oriental. Todas produzem frutos como qualquer outra árvore de tamanho normal. Com a diferença de que os frutos são também miniaturas.

FEIRA DO PRODUTOR: Depois de vários anos cultivando bonsais como lazer, os dois amigos decidiram partir para a comercialização. A oportunidade surgiu meio por acaso. Milton e Arthur mantêm, em sociedade, uma banca de frutas na Feira do Produtor, que funciona todas as quartas-feiras no pátio do estádio Willie Davids. Um dia faltou fruta para a feira e Arthur teve a idéia de levar os bonsais.

“No começo ficamos meio receosos,



Jardim de pedra, criado por Arthur e Milton

porque a maioria das pessoas não conhece os bonsais”, lembra Arthur. Mas o sucesso foi enorme. “Tanto que eu e o Milton saímos roucos da feira aquele dia. Todo mundo queria saber como a gente consegue fazer as árvores em miniaturas”.

Esta curiosidade que os bonsais despertaram nas pessoas acabou se convertendo em vendas. Arthur e Milton passaram a levar as pequenas árvores todas as quartas-feiras e a vender muitos vasos. Hoje eles comercializam, em média, 30 unidades por mês. Além das vendas feitas em casa e na Feira do Produtor, os dois entregam cerca de 8 vasos por mês no Mercadorama.

Os preços das peças variam de acordo com a idade. Alguns vasos, mais raros, podem custar até Cr\$ 2 milhões. Outros podem ser adquiridos por Cr\$ 200 mil. E alguns, como uma jabuticabeira que está com Arthur há 12 anos, não estão sequer avaliados. “Estes vasos fazem parte de nossa coleção e não estão à venda”, explica.

Além da comercialização dos bonsais, Arthur e Milton começaram outro tipo de trabalho no início deste ano. Uma atividade que tem ligação direta com os bonsais e que também nasceu de uma aptidão antiga de Arthur: a jardinagem. Hoje os dois desenvolvem projetos e executam jardins tanto para residências como para estabelecimentos comerciais.

Desde que iniciaram a atividade, eles já executaram 6 jardins. “Esta é uma área muito rica e há muito campo a ser explorado em Maringá. As pessoas começam a despertar para a necessidade de se planejar o jardim para obter o me-

lhor resultado”, explica Arthur.

E, para chegar a um bom resultado, eles combinam de tudo um pouco. Mas a intuição vai sempre na frente. “Antes de fazer o projeto de um jardim, costumamos conversar muito com o proprietário, para conhecer bem sua personalidade. O projeto é conduzido com base nestas informações”, afirma Arthur. Cada rocha, cada planta, tem o seu significado. Nada é colocado no jardim de forma aleatória. “As rochas, por exemplo, são usadas para energizar os ambientes”, explica Arthur.

Esta preocupação com o significado de cada objeto, de cada planta, escapa, muitas vezes, à compreensão das pessoas. Muitas delas, ao encomendar um jardim, acabam ficando curiosas e começam a questionar o porquê das coisas. Arthur conta que é preciso explicar o significado do trabalho e normalmente as pessoas entendem bem e acabam até se interessando pelo assunto.

Arthur e Milton executam todos os tipos de jardins, inclusive no estilo oriental. E para fazer isso eles não contam com praticamente nenhuma mão-de-obra externa. Desde a criação do projeto, passando pela escolha das plantas e rochas, até a parte mais pesada, de carregar terra e areia, tudo é feito pelos dois. O resultado é um trabalho rico e personalizado.

O mais interessante é que nestas duas atividades Arthur e Milton têm muito mais que uma fonte de renda. “É tudo uma verdadeira terapia. Este contato com a natureza é muito gratificante”, conclui Arthur.

Amplia tudo. Menos as prestações.

Copiadora Sharp SF-7750



- 15 cópias por minuto.
- Capacidade para até 500 folhas de papel. Ideal para empresas e departamentos que necessitam de agilidade, qualidade e "baixo custo cópia".
- **Recursos especiais:** identificação automática do original, ampliação e redução automática ou manual, com zoom de 64% a 154%.
- **Opcionais:** alimentador semi-automático de originais e classificador de cópias.
- Assistência Técnica dos Revendedores Sharp em todo o território nacional.
- Linha de copadoras Sharp de 8 a 32 cópias por minuto.

**6 x sem
juros***

Conheça também
nossos outros
modelos.

SHARP
FAZ PARTE DA SUA VIDA.



TELETEXTO
Informática

R. Néo Alves Martins, 2840
Fone: (0442) 23-5556

* Preços corrigidos pela TRD. Condições válidas enquanto durarem os estoques.

Cuidado com a seleção de pessoal!

por Elza M. Tanaka

A situação atual do país exige malabarismos para nos equilibrarmos numa economia instável. Na Psicologia dizemos que é na crise que mudamos e, quando bem administrada, é nela que crescemos. Princípio básico aplicável também a uma empresa. Se o momento é de crise, a solução é buscar a reestruturação.

Planejar e conduzir uma estruturação racional é uma necessidade que requer profundas alterações na mentalidade do executivo. Para ocorrer a mudança de fato, tem que haver clareza de objetivo e conhecimento dos meios para alcançá-lo.

Estratégias e decisões exigem muito mais que mero imediatismo. Exigem visão futura, de consequência a médio e longo prazos. Envolve todo o universo da empresa, quer seja do ambiente, da tecnologia, da política e filosofia administrativa, e, sobretudo, da qualidade dos recursos humanos.

A complexidade do ser humano torna difícil a integração de duas dimensões: o homem e o seu trabalho. Do envolvimento das pessoas no processo de produção dependerá o alcance desta produção. Então, o padrão de desempenho dos recursos humanos da empresa está diretamente ligado à sua qualidade.

E, qualidade da mão-de-obra significa pessoal capacitado a desenvolver sua atividade de trabalho

plenamente, bem como busca de crescimento e desenvolvimento dentro da empresa. A obtenção desta, pressupõe a preocupação ao aperfeiçoamento, quer seja no suprimento ou no desenvolvimento dos recursos humanos.

O suprimento dos recursos humanos, isto é, a colocação de pessoas dentro da empresa, não tem recebido a devida consideração dentro do processo de produção. Pois, aparentemente é um processo simples, capaz de ser feito por qualquer pessoa. Contudo, o processo de seleção traz consigo alguns princípios.

O processo de seleção pressupõe a colocação de pessoas desconhecidas/estranhas do ambiente para a empresa. Há que se ter o padrão de qualificação do funcionário (perfil) para a admissão. A filosofia/política administrativa é determinante na forma/conduta da seleção. Da forma/conduta da seleção advirá a tipologia do funcionário admitido, bem como seu padrão de desempenho. Esses princípios determinarão o quadro dos recursos humanos da empresa.

O processo de seleção é uma tomada de decisão: contratar o candidato, ou não. Dela depende a aplicação de técnicas (entrevistas, teste, dinâmica) por profissionais especializados no sentido de perceber o candidato mais adequado às necessidades da empresa. Tal adequação busca maior proximidade entre padrão

de comportamento e desempenho, com a atribuição de cargo, obtido pela exploração sistemática e criteriosa dos dados do candidato.

Portanto, o processo não deve ser uma decisão aleatória. Pelo contrário. O processo de seleção deve galgar-se em seus princípios numa busca constante do aperfeiçoamento, pois o processo só é tido como eficiente à medida em que alcança seu objetivo com um mínimo de recursos, esforços e tempo. O resultado deve traduzir-se em adequação do homem ao cargo; rapidez de adaptação do funcionário e sua integração às funções; melhoria do potencial humano, pela escolha sistemática dos melhores candidatos; redução da rotatividade, consequentemente maior estabilidade do quadro de pessoal; aumento da produtividade pela melhor capacitação do funcionário; melhoria do relacionamento pessoal; menor investimento em treinamentos, pela facilidade no aprendizado das tarefas atinentes ao cargo.

Portanto, empresas que delegam essa tarefa a pessoas não especializadas, acabam por comprometer seriamente toda a estrutura da empresa, aumentando seu custo e gerando insatisfações. Apesar de seu aparente custo operacional, os resultados de uma seleção bem-feita revertem em uma sensível economia à empresa.

Empresas que investem em seu desenvolvimento, contratam profissionais especializados e estruturam seu setor de recurso humanos; quando não, optam por assessoria especializada que supre perfeitamente essa tarefa. Bastando, para tanto, uma parceria harmônica que se traduz em eficiência e eficácia.

Estas são soluções racionais e inteligentes, para aqueles que se preocupam em ter uma empresa do presente para o futuro.

Elza M. Tanaka, Psicóloga,
Encarregada de Seleção,
da Seleta - Recursos Humanos.

EQUIPAMENTOS
PARA O
TRANSPORTE
RODOVIÁRIO

NOMA

FONE (0442)
28-5533

TRUCK

MARINGÁ

Investindo em beleza

Há 30 anos um imigrante japonês abriu a primeira loja de produtos de beleza de Maringá. Hoje a Royal atende em três lojas no centro da cidade

Em 1962 os maringenses ainda não conheciam o desodorante ou o xampu, época em que Tadao Ishida batia de porta em porta vendendo produtos de beleza. Do tempo em que o Leite de Rosas fazia sucesso até hoje, o proprietário das Lojas Royal percorreu um longo caminho. Mas sua história começa muito antes e a milhares de quilômetros do Brasil.

Tadao Ishida nasceu no Japão, na região de Okayama, perto de Hiroshima, cidade destruída por uma bomba atômica, lançada pelos Estados Unidos em 1945. Era o fim da Segunda Guerra Mundial e o início de uma fase de grandes dificuldades para o povo japonês. Nesta época, Tadao Ishida trabalhava em Osaka, longe de Hiroshima. Ele ajudava a derrubar matas para camuflar aviões de caça.

Com o final de Segunda Guerra, Tadao Ishida passou a trabalhar na lavoura com o pai, depois foi funcionário de uma cooperativa de reflorestamento e, em 1956, resolveu tentar a sorte no Brasil. "Foi uma longa viagem, dentro de um navio cargueiro. Passamos três meses no mar, parando de porto em porto, até chegarmos a Santos", conta o imigrante. Tadao Ishida seguiu então para o interior de São Paulo, juntando-se a alguns primos que vieram para o Brasil antes deles, radicando-se em Tupi Paulista.

TERRA VERMELHA: Um ano depois Tadao Ishida mudou-se para Maringá, onde criou raízes. Ele mal falava



Loja Royal: 30 anos de Maringá

português. Por isso trabalhou em uma empresa japonesa de secos e molhados. Por puro acaso do destino, o imigrante acabou se transformando em vendedor de produtos de beleza. Em 1963, já casado com a brasileira Shizuko Ito, ele abriu a primeira Loja Royal.

"No início a loja funcionava em uma portinha na rua Santos Dumont. Na época não havia asfalto e a poeira incomodava muito", relata Tadao Ishida. Apesar da poeira vermelha, as mulheres já eram vaidosas e o empresário soube conduzir bem os negócios, crescendo junto com Maringá.

No começo Tadao Ishida trabalhou junto com a mulher, fazendo todos os serviços dentro da loja. "Nós fazíamos as compras, atendíamos os clientes e até empacotávamos as mercadorias vendidas", lembra o comerciante. Os negócios prosperaram e o empresário mudou a sede da Royal duas vezes. Desde 1985 a matriz está instalada na avenida Herval, bem no centro. A empresa chegou a ter filiais em outras cidades e atualmente mantém três lojas.

perfumaria, artigos para cabeleireiros e móveis para salão de beleza.

MUITO TRABALHO: Segundo Tadao Ishida, a fase de maior crescimento da empresa durou até meados de 1975. "Com a crise do petróleo e a grande geada do café, o movimento caiu muito", conta o empresário. Na década de 80 vieram os congelamentos de preços, por iniciativa do governo Sarney, através do Plano Cruzado. Outro fato muito lamentado pelo empresário.

Para Tadao Ishida, os maiores inimigos dos empresários são os impostos, "muito altos", que obrigam o comércio a trabalhar com preços mais elevados e com margem de lucro menor. Mas, mesmo com todas as pedras encontradas no caminho, o dono das Lojas Royal é um otimista. Ele afirma que os negócios caminham bem.

Com os olhos voltados para o futuro, Tadao Ishida, hoje com 64 anos, garante que a única fórmula para o sucesso dele no Brasil foi o trabalho. "Muito trabalho".

Uma delas funciona na avenida Brasil e foi aberta na época do "milagre econômico", em 1970. Com o advento dos shoppings, Tadao Ishida comprou uma sala no Avenida Center, onde abriu sua segunda filial. Hoje a empresa possui 28 funcionários, divididos no trabalho dos três estabelecimentos. As Lojas Royal vendem cosméticos e

Vamos voltar a crescer!

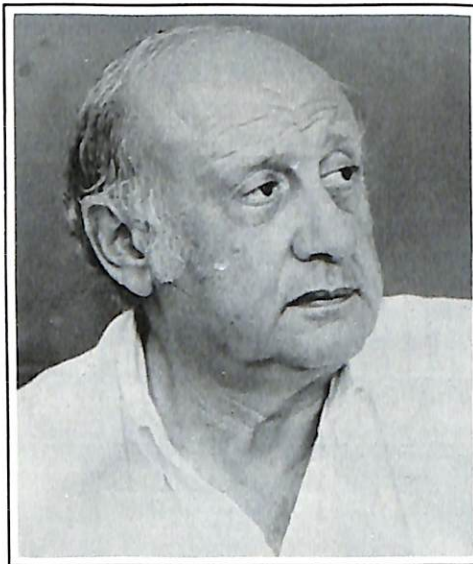
As atividades comercial e industrial são, não só em Maringá, mas em todo o país, a célula-mestra do desenvolvimento econômico e social. A Associação Comercial e Industrial de Maringá, ao longo de seus 40 anos, tem participado ativamente desse processo, apesar da estagnação da economia brasileira nos últimos tempos, com a inflação atingindo patamares insuportáveis.

A força de vontade e o espírito empreendedor do empresariado maringaense fez com que, apesar das dificuldades com incentivos e altos impostos, a crise passasse ao largo das atividades produtivas em nossa cidade. Novos empreendimentos surgiram, não se tomando conhecimento das tentativas espúrias de sufocar as aspirações de crescimento dos empresários locais. E a ACIM tem parcela significativa de participação nos movimentos que incutiram na mentalidade dos empreendedores de nossa cidade o valor do trabalho em parceria para vencer a crise e passar intactos pelas más administrações.

A administração municipal andou espalhando, de 1989 a 1992, previsões sombrias sobre o futuro do comércio e da indústria maringaense. E a ACIM se manteve irredutível, acreditando no espírito empreendedor dos empresários locais. O tormento do confisco tributário afastou empreendedores da cidade. Esta situação provocou a mobilização de entidades representativas da sociedade, entre elas a ACIM, contra a injustiça no lançamento dos valores dos impostos.

Foi um difícil aprendizado, mas os empresários que sempre acreditaram em Maringá, orquestrados pela ACIM – entidade que sempre se manifestou em prol do desenvolvimento de nossa cidade, independentemente de siglas partidárias – se mantiveram convictos de que com trabalho, união e perseverança a cidade voltaria a crescer.

Não há como administrar uma comunidade sem garantir o seu crescimento comercial e industrial, pois são estas atividades que geram tributos, além de empregos para a nossa gente, tendo, portanto, também a sua função social. Nossa administração se pautará pela manutenção de um profundo respeito pela classe empresarial que, com galhardia, tem enfrentando obstáculos para assegurar o progresso



desta terra. Atuando com projetos e troca de idéias, em conjunto com a ACIM, temos a convicção inabalável de que Maringá e região crescerão harmonicamente.

E uma de nossas principais metas neste importante setor da economia local, em parceria com a ACIM, é incentivar a instalação de empresas de pequeno, médio e grandes portes, fomentando a geração de empregos e recolocando Maringá no lugar de destaque que ostentava no cenário nacional como forte pólo comercial e industrial, com muito trabalho e sem propagandas enganosas.

Como havíamos nos comprometido perante a classe empresarial durante a campanha eleitoral, isentamos as empresas da taxa de localização, além de colocarmos em prática uma política tributária justa, conforme a capacidade contributiva da comunidade como um todo. Com isso, incentivamos a dinamização de diversos setores da economia local, como a construção civil, proporcionando, em consequência, novos empregos.

É inconcebível o desprezo de qualquer governo com o comércio e a indústria. Estes setores têm se constituído no grande alicerce econômico dos países do Primeiro Mundo. Não podemos nos isolar do resto do planeta, e devemos buscar novas alternativas e tecnologias para que Maringá e região sejam fortes parceiros de negócios entre os integrantes do Mercosul.

É intenção de nossa administração a retomada da política de estímulo à

industrialização de Maringá, como fizemos na Administração Comunitária, com a criação de novos parques industriais. É a prioridade do emprego, para termos desenvolvimento econômico com equilíbrio social. Criamos, de 82 a 88, 14 pequenos parques industriais, e triplicamos a área industrial de mil para três mil metros quadrados.

Com o advento do Mercosul, que terá vigência a partir de 31 de dezembro de 1994, criando a isenção tributária entre o Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai, é nossa intenção viabilizar a implantação de uma área específica de incentivo ao comércio em Maringá, para que a cidade e a região tenham condições de atrair negócios.

Mas para concretizarmos estes projetos é necessidade premente a parceria com a ACIM, que, ao longo de sua existência, sempre teve em seu quadro de diretores homens comprometidos com o desenvolvimento de Maringá, que têm fé no crescimento desta terra, acima dos interesses políticos ou de grupos econômicos.

A participação do empresariado local e da ACIM nos movimentos para se reestabelecer a ética em nosso país em todos os setores, esperamos que ecoe pelos demais campos da atividade produtiva, não só em Maringá, mas em todo o Brasil. Que ela penetre no subconsciente dos responsáveis pela manutenção da produção, independente de sua situação financeira, bastando, para tal, acreditar em si e buscar novos caminhos. O poder público deve também dar a sua parcela de contribuição para incentivar o surgimento de novos empreendimentos, atuando com competência, imparcialidade e sem ligações com cartéis de quaisquer espécies.

Enfim, o papel de entidades como a ACIM numa sociedade que busca aperfeiçoar suas instituições e garantir a sobrevivência econômica e política sem golpes ou traumas, está a exigir uma administração municipal competente e preparada para este momento de transformações que o país atravessa. E a ACIM, nestes 40 anos, mostrou seriedade e esteve sempre voltada para o desenvolvimento de Maringá e região. Por isso merece nosso reconhecimento e o agradecimento de toda a comunidade.

Said Ferreira é prefeito de Maringá.



A B O A V E N T U R A
deixou de "pintar o sete"
para pintar sua homenagem
aos 40 anos da ACIM

No dia 09
a Lupô
dá um pé
para seu
pai não
car na mão.

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



Shopping
DUMONT
Shopping Center

Novena a
Santa Joaquina
de Ydruna

ACIM
A economia no vermelho



FEIRA
De 4 a 8 de novembro/92

FEIRA
4 a 8 de novembro/92
Funcionamento
Das 14 as 19 horas aberto p/ compradores e público
Das 10 as 22 horas aberto p/ compradores e público

MUITO OBRIGADO!



GRAFICA BOAVENTURA

TRANSFORMADORES

ROMAGNOLE

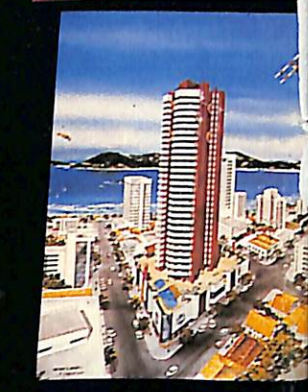
MARFINTE

CICLOSOL

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

Thermas International
"Jeito gostoso de viver"

Central



ZM ZIOBER-MARTCH

A MELHOR
OPÇÃO
PARA BOMBEAR
ÁGUA

ZM

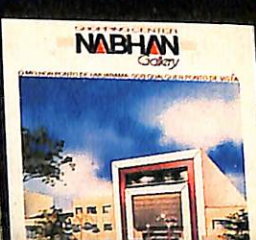
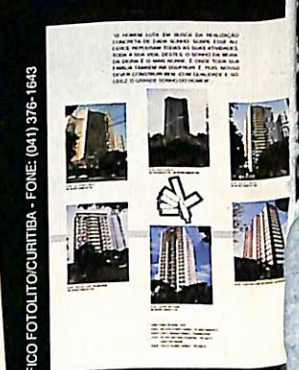
Sinop Cereal Alcohol
Prime raw material
to the final product.

**POLTRONAS BELAS,
SINÔNIMO DE
ELEGÂNCIA E
CONFORTO.**

MB MOVEIS BELLO - INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

**FIOS
ESMALTADOS**

ROMAGNOLE



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