

COMEMORAÇÃO
Os 40 anos da ACIM

ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

050

R454

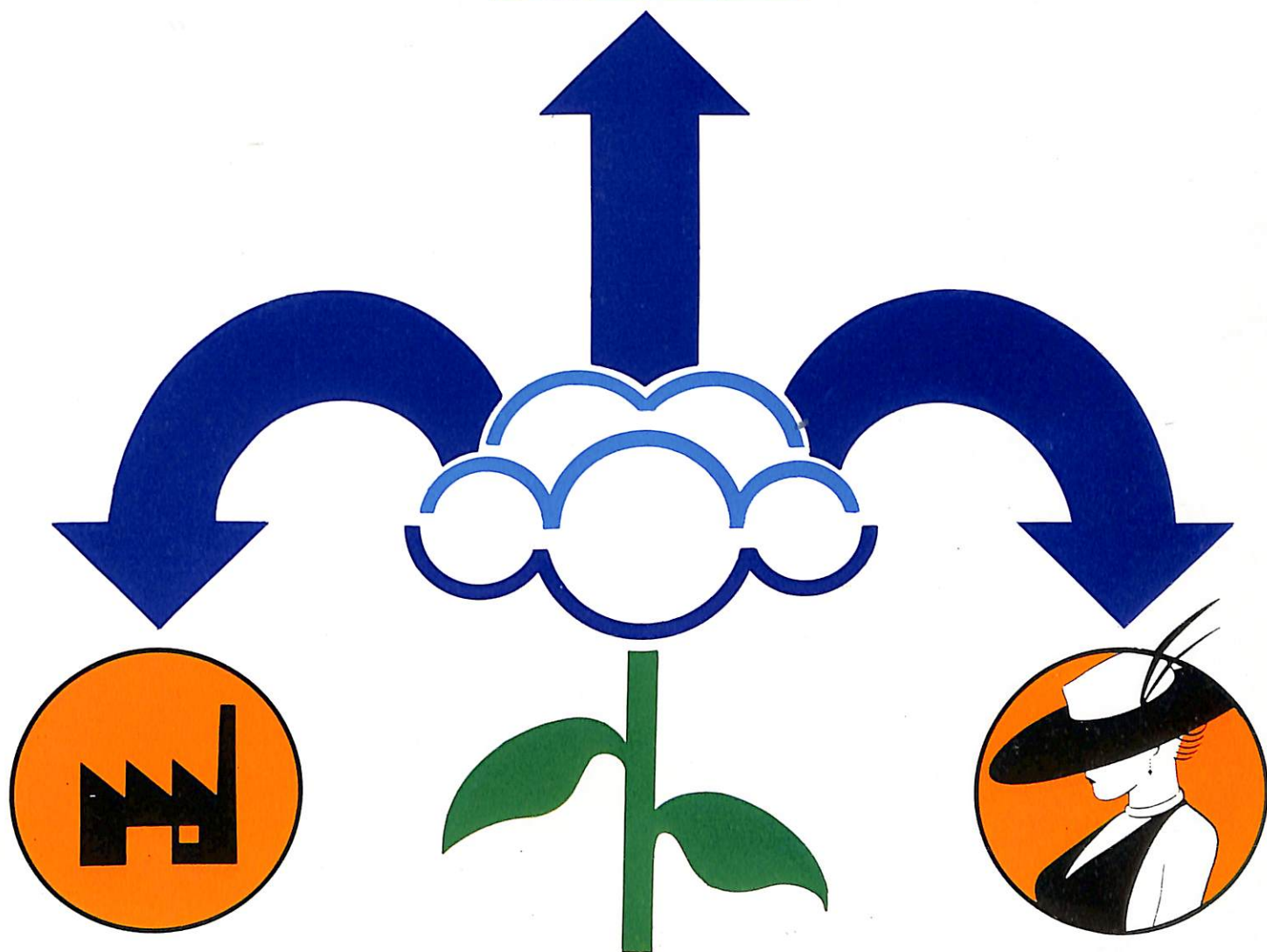
N-332-ano-30-1993

MAIO/93

Nº 332

ANO 30

MERCOSUL



MARINGÁ

CRESCE O SETOR DE CONFECÇÕES

ACIM

Clas. 050

R454

Reg. 0220

Data 22-04-05

Proced. _____

NF

R\$ _____

Data _____

**CENTRO ATACADISTA DA
INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO**

O MAIOR CENTRO ATACADISTA DA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO DO ESTADO DO PARANÁ

Se você é comprador de moda, lojista ou revendedor, não pode perder esta oportunidade.

A VESTSUL é hoje o maior centro atacadista da indústria do vestuário do Estado do Paraná. São 45 indústrias de confecções, com o mais alto índice de qualidade e com uma grande vantagem:
quem fabrica pode vender mais barato.

Aproveite o melhor da moda masculina, feminina, infantil, infante-juvenil, lingerie, acessórios, bijouterias, artigos de couro, cama, mesa e banho, com vendas no atacado e pronta entrega.

Agora você tem ótimos motivos para comprar na VESTSUL:
preço, qualidade e variedade, exclusividade que você merece e que só um centro atacadista pode oferecer.

Nós esperamos você:

A MODINHA • MALHARIA LIEGE • BABYLU • DEKOTE
MATHIÉ • GREEN JEANS • IZA CONFECÇÕES • KLAUZID
KD VOCÊ • KIT KAT • LIRATEX • MACLERY • CRISENDE
CRISTATUS • CAMOUFLAGE • CARTONI • CLAU'S MODAS
CONFECÇÕES BANDEIRANTES • SANSEI • CAMMINO
FELINA • MR MALHARIA • LINDA LI • PAKITA • RIMA
RECCO • DI'EFFES • DI'LIAN • D'STAK
EMA FIOREZZI/NANNY'S JEANS • D'KLERIS
MALHARIA MARKU'S • FLAVILINE • ZANPS • PRINCY'S ALINE
SCALON JEANS • SPORT SWEAR • MALHAS TORCH
MARCH MELLOW • TANNY'S MALHAS • CHANEL
PACCHA • D'JOV • ROBYNIL



UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

Momento decisivo

A indústria de confecções de Maringá tem crescido muito nos últimos anos. A cidade possui cerca de 400 empresas, 160 delas de fundo-de-quintal. Hoje, essas empresas vivem um momento de definições. Com a globalização da economia mundial e, principalmente, com a abertura das fronteiras dos países do

Cone Sul, a concorrência deixa de ficar restrita ao território nacional. A partir de 95, entrarão no Brasil artigos com preços baixos e de alta qualidade. Os empresários maringaenses já estão se adequando aos novos tempos e começam a investir em equipamentos e na especialização de mão-de-obra.



Estão aumentando também os shoppings de vendas no atacado. Nesta edição, a Revista ACIM procura mostrar como está a situação do setor têxtil e o que pensa o empresário.

Confira também nesta edição como foi a comemoração dos 40 anos da ACIM. Uma série de palestras e um jan-

tar com homenagem aos ex-presidentes da entidade marcaram a data. Nestas quatro décadas, a Associação Comercial rompeu a barreira do associativismo e tem participado do dia-a-dia da comunidade. Um exemplo dessa participação foi a presença da ACIM nas discussões para elaboração do sistema de carga e descarga de mercadorias no centro da cidade. Leia mais sobre o projeto em reportagem nesta edição.

Cada vez mais a ACIM amplia seus serviços e atrai novos associados. No primeiro trimestre de 93, a entidade bateu todos os recordes de filiações. Nesta edição, veja mais detalhes sobre o assunto.



ACIM comemorou 40 anos com jantar...
pág. 16



...e um ciclo de palestras
pág. 18

LUKAS	04
ENTREVISTA	05
CAPA	07
DESTAQUE EMPRESARIAL	17
ACIM - 40 ANOS	18

RECORDE DE SÓCIOS	29
CARGA E DESCARGA	31
ARTIGO	32
MEU NEGÓCIO	33
PENSO ASSIM	34



DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Massao Tsukada

1º Vice-Presidente: Valdecir de Brito

2º Vice-Presidente: Jefferson Nogaroli

Vice-Presidente p/ Ass. do Comércio:

Antônio Donisete Busíquia

Vice-Presidente para Assuntos da Indústria:

Fernando José de Faria Ferraz

Vice-Presidente para Assuntos de Serviços:

Gilson Odair Barbiero

Diretor de Finanças: Sabas Martins Fernandes

Diretor de Patrimônio: Hélio Costa Curta

Diretor de Eventos e Promoções:

Fernando Vieira Raimundo

Diretor de Assuntos Comunitários:

Pedro Granado Martines

Diretor do Descon: Moacir Somaggio

Diretor p/ Assuntos de Informações Cadastrais:

Euriko Ikuta

Diretor da Revista ACIM: Luiz Carlos Masson

Diretora de Relações Públicas:

Noemi de Oliveira Scravalli

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Fernando Henriques

Secretário: Paulo Moraes Badan

MEMBROS:

Agenor Maia, Antonio J. R. Silvestre Ferreira, Euclides Sordi, Francisco Favoto, Francisco Feio Ribeiro, Futoshi Matsuda, Heitor Bolela Júnior, João Noma, José Gomes Ferreira, Miguel Fuentes Sala, Milton Massar Morita, Reginaldo Nunes Ferreira, Simão Hirata, Tutomo Sato.

MEMBROS NATOS:

Alcides Siqueira Gomes, Alvaro Miranda Fernandes, Carlos Mamoru Ajita, Emilio Germani, Ermelindo Bolfer, Joaquim Dutra, Manoel Mário de Araújo Pismel, Raymundo do Prado Vermelho, Sidnei Meneguetti, Ubirajara de Araújo Pismel.

CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA

Presidenta: Maria Alice Pinatti

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

SECRETÁRIA-EXECUTIVA

Elcia Valentini do Nascimento

Filiada à

ABERJE

Associação Brasileira de

Comunicação Empresarial



Mercadinho Financeiro

- * **Dólar** - Até ontem, antes da janta, um dólar valia 2 quilos de cruzeiro.
- * **Black** - Na África do Sul as pessoas estão investindo em cima do black com paus, pedras e cabos de vassoura.
- * **Comercial** - Cr\$ 40.000,00
- * **Mini-refeição** - Cr\$ 30.000,00
- * **Ouro** - Últimos dias: Compre 2 onças e leve grátis 1 casalzinho de mico-leão dourado.
- * **Incenso** - Vai faltar incenso na mesa do pobre. O estoque regulador do governo virou fumaça.
- * **Mirra** - Ninguém comprou, ninguém vendeu. Já que ninguém sabe o que é isso.
- * **Fundão** - Acabaram os pagamentos dos juros. Ao conferir os rendimentos o investidor vai ficar com cara de fundão.
- * **UFIR** - Ainda não descobrimos o que é isso. Mas se um dia tivermos um filho o nome dele vai ser esse.



O raio-x da agroindústria

Uma das maiores alegrias na vida do mineiro de Guaranésia, Constâncio Pereira Dias, foi ter recebido o título de Cidadão Benemérito de Maringá, concedido pela Câmara Municipal. "A alegria foi grande principalmente porque me mudei há sete anos daqui", emociona-se Constâncio. Apesar da distância e do trabalho em Minas Gerais – onde é proprietário da Fábrica de Tecidos Santa Margarida – sempre que pode, ele visita Maringá. Afinal, como ex-presidente da Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá – Cocamar – Constâncio Pereira deixou uma grande obra na cidade. Sempre atento aos problemas do homem do campo, o empresário critica a falta de uma política agrícola governamental que incentive a agricultura e revela a existência de um "lobby" que mantém o setor em constante atraso tecnológico. Em entrevista à Revista ACIM, Constâncio Pereira fala sobre estes assuntos e conta um pouco da história da Cocamar, abordando ainda a importância da diversificação no desenvolvimento da agroindústria



Constâncio: "Os produtores estão saindo da área porque não têm lucratividade"

ACIM: O senhor é de uma família tradicional de cafeicultores de Minas Gerais. Como aconteceu a sua mudança para o Paraná?

CONSTÂNCIO PEREIRA: Minha família possuía algumas fazendas de café aqui na região. Eu me formei em advocacia em 1959 e um ano depois me mudei para Maringá. Trabalhei alguns anos exercendo a profissão e ajudando meus irmãos com o comércio de café.

ACIM: E como aconteceu a ligação do senhor com a Cocamar?

CONSTÂNCIO PEREIRA: Em 1965 a cooperativa teve problemas administrativos e foi necessária a troca da diretoria. Aconteceram as eleições e o doutor José Cassiano Gomes dos Reis Júnior foi eleito presidente e eu era diretor-gerente, com o Edmundo Pereira

Canto ficando como diretor-secretário.

ACIM: Como era a estrutura da cooperativa nessa época?

CONSTÂNCIO PEREIRA: A estrutura era pequena. Não tínhamos nem máquina de café e a cooperativa devia muito dinheiro aos associados. Nós chegamos a convocar uma assembleia para o fechamento da cooperativa, mas na última hora conseguimos um financiamento do IBC. Aí, pagamos parte das dívidas e montamos um posto de gasolina e uma lojinha de produtos veterinários para girar mais dinheiro. Nós entramos também em um programa do IBC para padronização de um milhão de sacas de café, o que dava uma boa renda.

ACIM: Como aconteceu a diversificação nas atividades da Cocamar?

CONSTÂNCIO PEREIRA: Depois de

colocar a casa em ordem, nós resolvemos montar uma máquina de algodão. Compramos uma máquina usada e já na primeira safra conseguimos um bom lucro. A soja e o trigo já entravam forte na região e em 1971 inauguramos o primeiro armazém graneleiro. Assim, nós fincamos o pé em três canoas: café, algodão e grãos.

ACIM: Daí para a industrialização foi um passo...

CONSTÂNCIO PEREIRA: Foi. O nosso objetivo era aproximar o produtor do consumidor tirando a figura do intermediário. Montamos então as indústrias de óleo de soja e fomos pioneiros no Brasil na fabricação de garrafas de PVC com plástico biorientado.

ACIM: Nessa época o senhor já era presidente da cooperativa?

CONSTÂNCIO PEREIRA: Eu assumi a presidência interinamente em 1971. Dois anos depois fui eleito para continuar na presidência onde fiquei até 1986.

ACIM: Na sua época a Cocamar recebeu muito apoio oficial. Hoje o Governo mantém esta política de estímulo à agroindústria?

CONSTÂNCIO PEREIRA: Não, e eu acho que uma das falhas do Governo é deixar de incentivar este tipo de indústria ligada à agricultura. O produto primário hoje tem um valor muito pequeno; então a agregação de valor é que dá rentabilidade e isso é importante para estimular o produtor a continuar na atividade. Os produtores estão saindo da área porque não têm lucratividade. Se eles tivessem agregado o valor primário ao valor secundário da industrialização, então seria mais fácil a permanência do homem no campo.

ACIM: E como está a mentalidade dos agricultores hoje? Eles já se transformaram em empresários rurais?

CONSTÂNCIO PEREIRA: Eu acho que o homem que veio para o Paraná tem

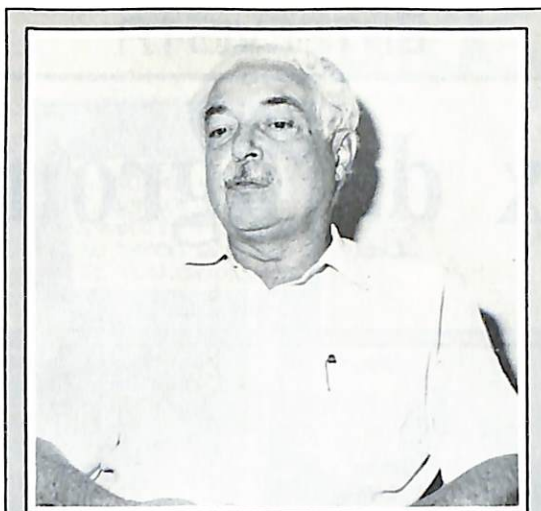
uma mentalidade muito evoluída. Ele veio para lutar e ganhar dinheiro, e transformou o estado que plantava só café em um estado diversificado no plantio. O Paraná é lindo e o homem paranaense é muito dinâmico.

ACIM: O Paraná já foi um pólo de café. Agora o forte é a produção de trigo e soja. O senhor acredita que possam surgir outras culturas no futuro?

CONSTÂNCIO PEREIRA: Eu não só acho, como sou empresário aqui em Maringá. Sou sócio da Intervin, do Antonio Silvestre Ferreira. Nosso objetivo inicial era instalar um pólo frutífero na região. Só não tocamos o projeto em frente porque o Governo puxou nosso tapete. Hoje não existe financiamento para a fruticultura. Essa atividade tem que ser feita a longo prazo pois é um investimento grande. Mas, tenho certeza de que no futuro o Paraná será um grande produtor de frutas.

ACIM: O senhor tem negócios em Maringá, fala muito bem do Paraná, mas voltou para Minas Gerais. Por que essa mudança?

CONSTÂNCIO PEREIRA: Meu pai era



“O sistema tributário brasileiro inviabiliza a grande empresa”

acionista de um fábrica de tecidos fundada em 1923, em Guaranésia. Ele morreu em 34 e a fábrica não se modernizou depois disso. Os maiores acionistas foram embora da cidade e as gerações futuras não se interessaram mais por ela. Em 1983 resolveram fechar as portas. Foi então que eu e um outro grupo assumimos o controle acionário da fábrica. Nós investimento nela, que passou a produzir 40 mil metros de tecido por dia.

Aí entramos em crise, a fábrica parou. Mas demos a volta por cima, compramos equipamentos no exterior e estamos recomeçando a produzir.

ACIM: Maringá está investindo muito em confecções. O senhor acredita no potencial deste setor?

CONSTÂNCIO PEREIRA: Eu acho que as empresas deste ramo têm muito o que fazer. As grandes confecções estão com problemas. Com dificuldades de competir. Acontece que o sistema tributário brasileiro inviabiliza a grande empresa, que não tem condições de sonegar impostos. Mas acho que a média e a pequena empresa têm tudo para sobreviver. Isso aconteceu na Itália, onde o sucesso econômico foi baseado na economia informal. Essa economia não paga impostos e tributos ao governo, mas gera um grande comércio. A renda teoricamente não tributada, gera serviço tributado lá na frente. No Brasil ninguém quer viver à margem da lei, por isso tem que haver mudança na legislação tributária. É errado pensar que os empresários gostam de sonegar.

ACIM: E como o senhor analisa o fato de um país como o Brasil estar importando algodão?

CONSTÂNCIO PEREIRA: Isso acontece porque existe um “lobby” de meia-dúzia de pseudo-nacionalistas: eles não deixam que os grupos econômicos que fazem pesquisas sejam donos das sementes que desenvolvem. Então se o técnico desenvolve um produto melhor, ele não vai ter a patente desse produto. Nos Estados Unidos, por exemplo, é diferente. Lá eles produzem mais, com mais qualidade. E não há interesse em trazer essa tecnologia para o Brasil.

ACIM: E como fica nossa situação diante do Mercosul?

CONSTÂNCIO PEREIRA: Fica difícil porque hoje nós perdemos terreno até para o Paraguai. Eles trazem sementes dos Estados Unidos, do Paquistão. Eles vão onde tem semente boa. Nós só conseguimos melhorar o trigo no Paraná com uma luta nossa, que conseguimos apoio para trazer sementes do México.

ACIM: E as lideranças do setor agrícola não têm como pressionar o governo para deixar entrar sementes importadas?

CONSTÂNCIO PEREIRA: Não, os líderes que temos só falam em deixar o mercado fechado. São poucos os líderes que têm visão.

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

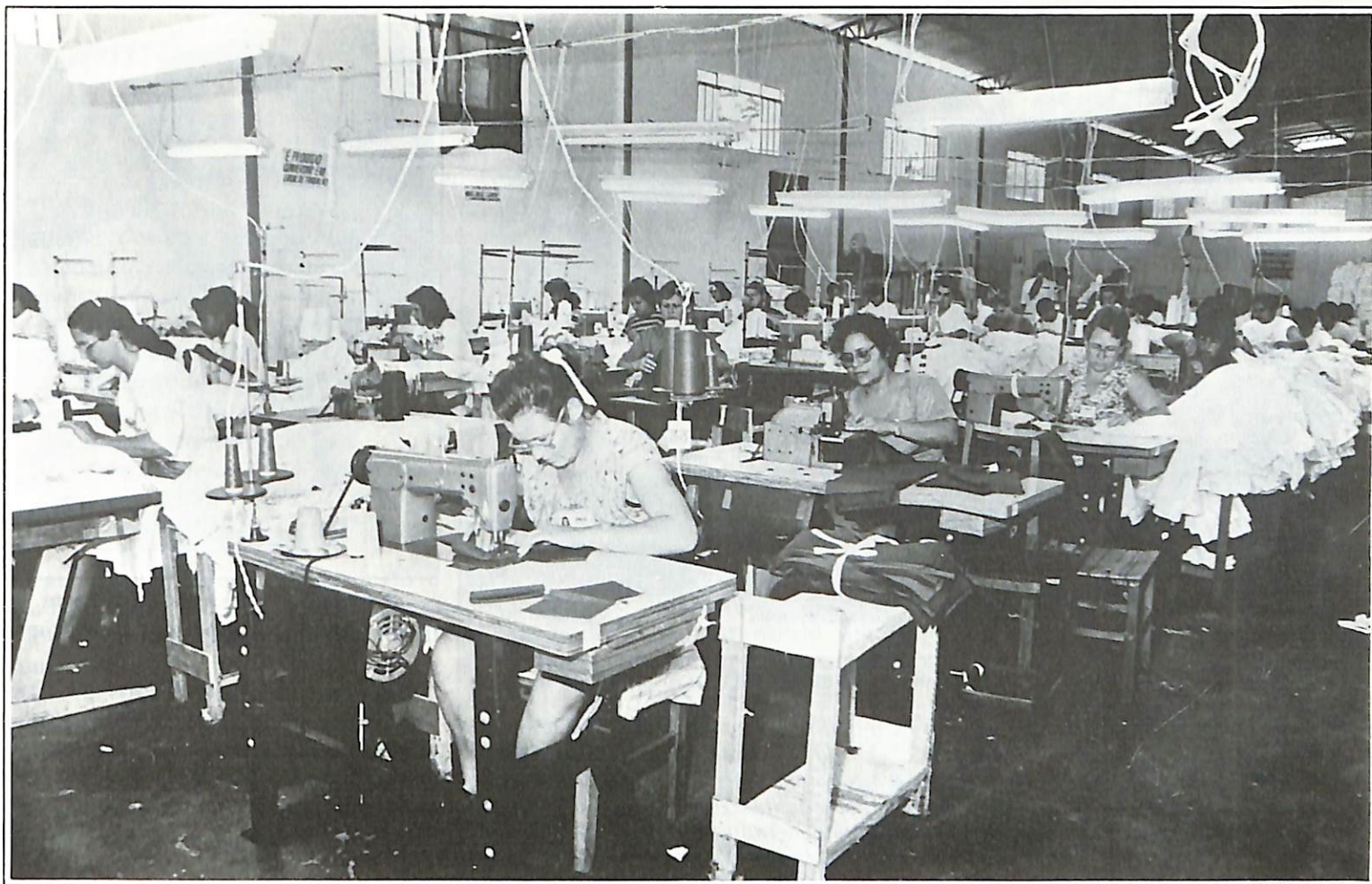
- VIDROS CRISTAIS
TEMPERADOS PARA ENGENHARIA.
- VIDROS PARA CONSTRUÇÃO.
- BOX EM ACRÍLICO.
- BOX BLINDEX.
- ESPELHOS.



Col

VIDRAÇARIA GUAPORÉ

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



CAPA

De olho no Mercosul

A indústria têxtil será uma das mais afetadas pela globalização da economia. A nova ordem mundial exige qualidade, produtividade e preços baixos. Em Maringá, os empresários estão se adequando aos novos tempos

Transformar Maringá em pólo de confecções que atraia compradores de todo país. Este é o sonho imediato dos empresários do setor. Um outro objetivo a ser alcançado é melhorar a qualidade e a produtividade, conseguindo também baixar os custos. Neste segundo objetivo está contido um desafio para as indústrias da região: competir em igualdade de condições com os Tigres Asiáticos, que podem entrar por nossas fronteiras através da Argentina, Paraguai e Uruguai, países que fazem parte do Mercado Comum do Cone Sul.

A Associação Brasileira das Indústrias do Vestuário prevê que em 95, com a abertura do mercado, menos de

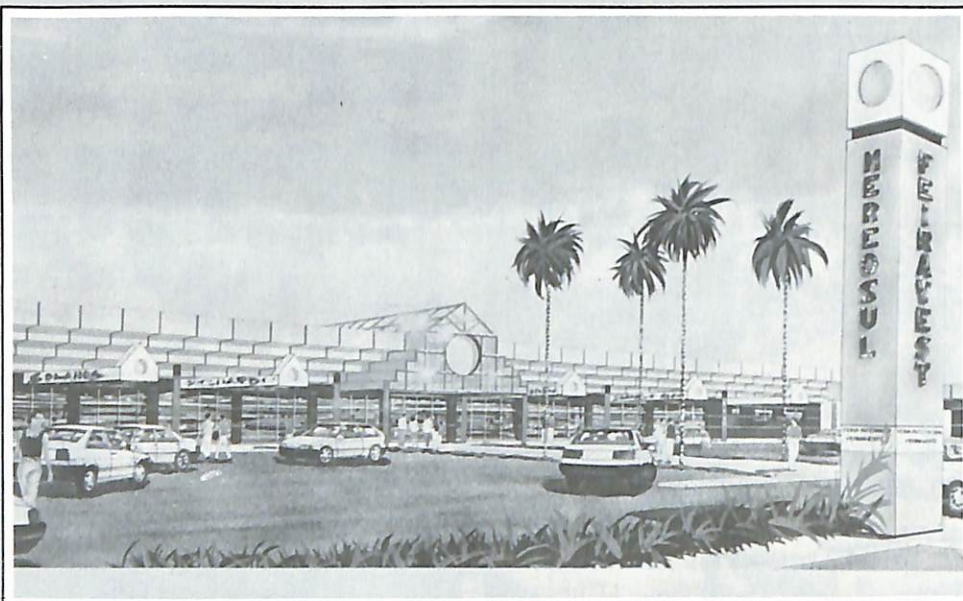
um terço das indústrias de confecções do país sobreviverão. Segundo a entidade, hoje as empresas do setor utilizam equipamentos ultrapassados, que não conseguem acompanhar a produtividade e a qualidade das máquinas usadas no exterior. O quadro é crítico, mas não chega a desanimar os maringenses.

Os empresários locais são otimistas e estão conscientes da necessidade de modernização do parque industrial e da especialização da mão-de-obra. Algumas empresas já começaram a investir na informatização do setor de produção e na formação profissional. Tanto a Associação Comercial e Industrial, quanto o Sindicato da Indústria do Vestuário, aliados à prefeitura e ao

Sebrae, estão promovendo cursos, palestras e até excursões a feiras e eventos no exterior, sempre com os olhos voltados para a qualidade e a produtividade.

SHOPPINGS: "Nossa região está predestinada a ser um pólo de confecções. As pedras estão todas no tabuleiro, só temos que saber mexê-las", entusiasma-se o vice-presidente para Assuntos da Indústria da ACIM, Fernando Ferraz. Segundo ele, o setor de confecções é aquele que tem mais condições de crescer dentro do atual mercado. E a prova disso são os inúmeros shoppings de atacado que estão surgindo na cidade. Na cola da Vest Sul, fundada há dois anos, vieram a

Shoppings atraem lojistas



Feira Vest Mercosul: maior shopping de vendas no atacado da região

De 1963, quando foi fundada a primeira indústria de confecções em Maringá – a Lancaster – até os primeiros meses dos anos 90, o crescimento do setor foi silencioso. Mas, há três anos os empresários locais perceberam que a quantidade de lojistas de outras regiões que faziam compras em Maringá era grande. Decidiram então montar um shopping de vendas no atacado: nascia a Vest Sul – Feira Permanente do Vestuário, instalada no parque de exposições.

Hoje a Vest Sul é constituída por 45 empresários e recebe 120 excursões por mês dos estados de Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Rondônia, além de países como Paraguai e Argentina. Em 1992 a feira comercializou 1,3 milhão de peças. E o sucesso do empreendimento foi tão grande que os associados já adquiriram uma área de 24 mil metros quadrados onde será construído um novo shopping. “Vamos passar de 45 para 110 empresas”, entusiasma-se o presidente da Vest Sul,

Umberto Carlos Macedo.

Inaugurada em fevereiro deste ano, a Vest Center é outro empreendimento do gênero que deu certo. “Apesar do shopping ser ainda novo e da estrutura ser pequena, já temos vendas garantidas para o ano todo”, garante o presidente da Vest Center, Renato Roque Mariani. Com 154 lojas, a Feira Vest Mercosul será o maior shopping do gênero de confecções da região. São 9.600 metros de construção instalada em uma área de 12 mil metros quadrados.

O idealizador da obra, Luiz Bernava Neto, garante que investiu 1,5 milhão de dólares na construção. Ele readaptou o prédio da antiga indústria de barcos Marreco do Brasil, localizado próximo ao trevo de Paranavaí, na saída para Campo Mourão. A previsão é de que o empreendimento seja inaugurado no dia 31 de maio. Localizado na avenida Brasil, o shopping Ingá Vest tem 12 lojas e atende clientes de vários estados brasileiros.

Vest Center, a Mercosul e a Ingá Vest.

Os shoppings não estão aproveitando o verdadeiro comboio de ônibus que leva milhares de consumidores para Foz do Iguaçu. “São cerca de 200 ônibus que passam por aqui nos finais de semana e temos que aproveitar esse potencial”, alerta Fernando Ferraz, que também é presidente da Indústria de Confecções Bandeirantes. Ele diz que a criação de shoppings é “uma tendência do mercado e não há como retroceder”. O empresário defende inclusive uma união maior dos lojistas e a criação de um Centro Empresarial de Vendas das Indústrias de Confecções.

Hoje existem algumas divergências entre os empresários do setor. Alguns acreditam que os shoppings deveriam aceitar apenas lojas que vendessem artigos produzidos em Maringá, como é o caso da Vest Sul. Outros tiveram que abrir as portas para empresas de Londrina e até de Santa Catarina, como a Vest Mercosul. Tentando aparar as arestas, Fernando Ferraz explica que é preciso trabalhar regionalmente. “Precisamos unir Maringá, Paranavaí, Cianorte e outras cidades para sermos um pólo têxtil forte como acontece em Santa Catarina”.

Com essa união regional, Fernando



Fernando Ferraz: “a região está predestinada a ser pólo de confecções”

Ferraz acredita que todos poderão trabalhar por um mesmo objetivo, fazendo inclusive uma campanha de marketing para que todo o país passe a conhecer o novo pólo. Mas, para alcançar esse objetivo as lideranças talvez tenham que travar um “corpo a corpo” com os colegas da área. Para Sérgio Ven-

Lingerie
Recco

**Indústria de Lingerie,
Babydool,
Pijamas,
Camizolas,
Roby,
Calcinhas e
Sultiãs**

**Fabricamos em vários
tipos de tecidos**

MATRIZ

Loja 1 – Av. Colombo, 2127

Fone: 23-4252

FILIAIS

Loja 2 – Av. XV de Novembro, 255

Fone: 23-4592

Loja 3 – R. Joubert de Carvalho, 162

Fone: 22-9396

Loja 4 – Feira Permanente

do Vestuário

Fone: 23-4252

Comércio Exterior

O Secretário de Indústria, Gilson Barbiero, acredita que o setor de confecções será o mais atingido pelo Mercosul. Isso significa que cerca de 400 indústrias – inclusive as informais – e dez mil pessoas serão atingidas diretamente pela abertura do mercado em Maringá. Se essa mudança será positiva ou negativa, vai depender exclusivamente dos empresários do setor.

“As empresas terão que ser mais ágeis, modernas, de menor porte. Ou elas revolucionam ou dificilmente

sobreviverão. A queda nos preços praticados no país terá que ser de 30 a 40 por cento”, receita o secretário. Conscientes da necessidade de mudança, o empresário local mostra-se ávido por novas informações.

O Instituto Centro de Comércio Exterior do Paraná – Cexpar – montou uma coordenadoria em Maringá. A ACIM está criando um Departamento de Comércio Exterior. A prefeitura viabilizou a viagem de vários empresários para a Argentina. Eles participaram de um Balcão de Negócios, onde discutiram as possibilidades de comércio entre os dois países. E crescem na cidade o número de palestras e seminários sobre comércio exterior.

drameto, presidente do Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá, deveria existir “uma mentalidade de união entre os empresários do setor”.

UNIÃO: O Sindicato da Indústria – abrange 23 cidades da região – ainda é novo e está se estruturando. O fortalecimento da entidade é uma das principais tarefas da diretoria. Miguel Fuentes Salas, proprietário da Indústria de Confecções Torch, que deve assumir a presidência em junho, diz que uma de suas preocupações é com a assinatura do tratado do Cone Sul. “Apesar da proximidade da abertura estamos meio tranquilos. Enquanto isso, outros países estão se preparando para entregar seus produtos aqui. Temos que unir a classe para que possamos enfrentar essa concorrência”, adverte.

A concorrência também é uma das



Vendrameto: “o governo precisa dar mais apoio aos empresários”

preocupações de Renato Roque Mariani, presidente da Vest Center. “Não podemos pensar só em vender. Temos que saber comprar. Mas acima de tudo precisaremos tomar cuidado com países como o Paraguai, que importa de outros continentes para revender no Brasil. Os países do Mercosul só poderão comercializar aquilo que produzirem”, enfatiza. Já o presidente do Sindicato das Indústrias do Vestuário, Sérgio Vendrameto, diz que se o Brasil importar produto acabado, “as empresas de fiação e tecelagem serão sufocadas”.

A saída para as indústrias do setor, segundo Vendrameto, “é desenvolver-se tecnicamente, produzindo com qualidade, produtividade, e com custos menores”. Ele acrescenta, porém, que os empresários estão descapitalizados, por isso, o governo deveria dar mais apoio para a indústria. “Hoje temos que trabalhar com capital próprio, ninguém tem condições de entrar em financiamentos nos bancos”, justifica. O empresário Fernando Ferraz concorda com Vendrameto. “Os custos financeiros estão altos e todos estão trabalhando dentro do capital de giro”, diz.

TERCEIRIZAÇÃO: Para Fernando Ferraz, uma das saídas para aumentar a competitividade é a terceirização das atividades das empresas. “Não há como fugir de uma constante modernização porque a tecnologia avança a cada dia. Então é preciso capital alto para manter uma indústria. Mas, se houver uma divisão entre a produção e a comercialização, há também uma divisão no capital de giro”, explica. Fernando Ferraz é pioneiro na terceirização no ramo de confecções em Maringá.

O empresário diz que a

HOTÉIS
★★★★
Deville
MARINGÁ



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

WMM

UM QUATRO ESTRELAS
COMPLETO PARA VOCÊ

HOTÉIS
★★★★
Deville
MARINGÁ

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

PAM

Notícias sempre saudáveis prá você.



- O associado do PAM conta hoje com 3 hospitais conveniados em Maringá;



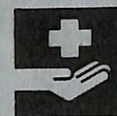
- São mais de 450 empresas que oferecem a mais de 15 mil funcionários a segurança integral do PAM;



- Mais de 250 famílias possuem o Plano Familiar;



- O plano de Assistência Odontológica já garante o sorriso de mais de 15 mil associados;



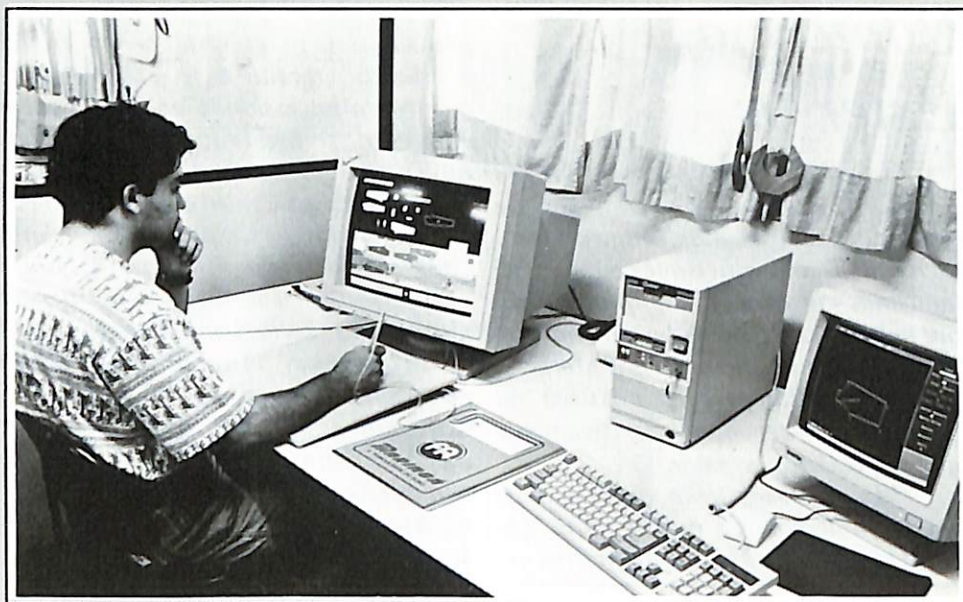
- Hoje o PAM possui 220 médicos conveniados, que dão assistência total 24 horas.

Consulte-nos

PAM

PLANO MARINGAENSE DE
ASSISTÊNCIA MÉDICA
24-1530

WMM



Com o sistema de investronica a Bandeirantes consegue 3% de economia

Modernização

A modernização do maquinário e a especialização da mão-de-obra são fundamentais para que a indústria brasileira sobreviva com a tendência atual da globalização da economia. A Confecções Bandeirantes, por exemplo, adquiriu um sistema de modelagem em caixa automático de investronica, voltado para o desenvolvimento de modelagem, ampliação das peças, encaixe e impressão do risco em tamanho natural.

“Esse sistema agiliza o processo e nos proporciona no mínimo três por cento de economia de tecido”, afirma o gerente de produção da Bandeirantes, Luís Fernando Ferraz. Além da aquisição do equipamento, o gerente diz que foi fundamental também o investimento em pessoal. “Aproveitamos os funcionários antigos. Eles fizeram um treinamento para operar a máquina para que possamos tirar o melhor proveito possível delas”. O sistema de investronica é usado em mais de 70 países e a Bandeirantes foi a terceira empresa paranaense a usá-lo.

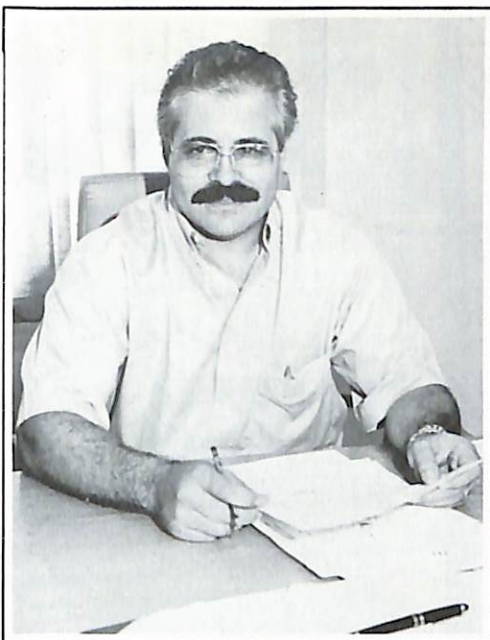
terceirização em suas indústrias começou há 28 anos, quando desde o início a Fábrica de Acolchoados Maringá e a Confecções Bandeirantes mantinham a parte de costuras sendo realizada por uma pequena empresa. Hoje a Confecções Bandeirantes comercializa mais de 50 mil peças, entre calças e camisas, mas em alguns casos, não costura uma linha sequer. “Não podemos nos especializar em tudo. Daí a importância de termos uma fábrica que produza a camisa e uma outra que produza a calça. Cada um se torna um especialista naquilo que faz. Eu dou a estrutura da informatização, então tenho que me aperfeiçoar nesta tecnologia”, afirma.

Fernando Ferraz diz ainda que a terceirização funciona muito bem no setor de confecções pois pode ser feita em grandes e pequenas indústrias. Até mesmo no Programa Nosso existem produtores de fundo de quintal que mantêm serviços terceirizados. Mas, Sérgio Vendramento, proprietário da Robynil Malhas, adverte que essa prática

deve ser bem estudada. “As empresas terceirizadas têm que prestar serviços para mais de três empresas para que não seja caracterizado vínculo empregatício”, avisa.



Recco: “é vergonhoso que Maringá não tenha uma tinturaria”



Miguel Salas: "é preciso unir os empresários visando o Mercosul"

VERTICALIZAÇÃO: Os empresários são unânimes nas críticas à administração do prefeito Ricardo Barros, que não teria incentivado a indústria têxtil. Todos lembram o caso de Cianorte, onde o Poder Público investiu muito em marketing direcionado, transformando a cidade na "capital do vestuário". A atual administração de Maringá vem apoiando mais as confecções. O secretário de Indústria, Gilson Barbiero, está lutando para a verticalização da industrialização do algodão, o que daria mais poder de fogo aos empresários.

"Hoje é vergonhoso para Maringá não ter uma tinturaria", critica Antonio Recco, proprietário da Recco Confecções. Umberto Carlos Macedo, presidente da Vest Sul, também lamenta a ausência de tinturarias na cidade. "Infelizmente nós compramos a matéria-prima em São Paulo e Santa Catarina. Com o fechamento do ciclo da industrialização todos ganhariam: eliminaríamos o frete e os custos das mercadorias saíam mais em conta. Temos que concentrar nossos esforços em trazer a tinturaria e mais tecelagens".

Hoje existem tinturarias em várias cidades da região, como Campo Mourão e Goioerê. Mas, em breve um dos elos que faltam para a verticalização da produção do algodão em Maringá será viabilizado. A promessa é do secretário de Indústria, Gilson Barbiero. "Já acertamos a instalação dessa indústria e faltam apenas alguns detalhes técnicos", diz ele.

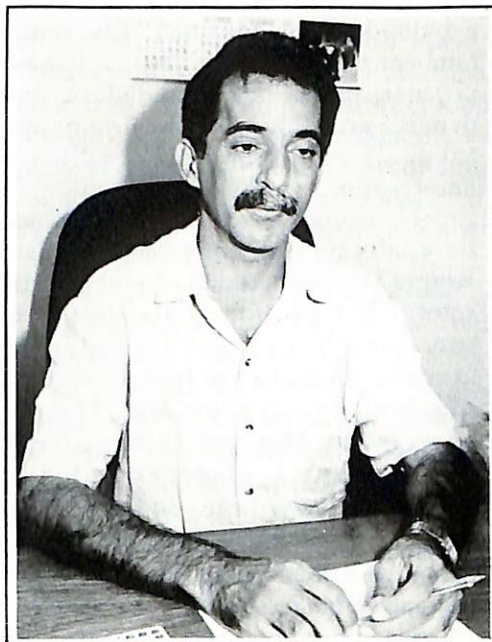
Miguel Fuentes Salas lembra que os



Gilson: "a tinturaria é uma questão de tempo"

investimentos para implantação da tinturaria são altos: cerca de um milhão de dólares. Ele diz que se realmente a indústria for instalada, os benefícios serão grandes. "Com a verticalização teríamos um estrondoso número de empresas abrindo na região", acredita. Parte desse processo já pôde ser comprovado com a inauguração da Torch. "Depois que passamos a tecer o fio surgiram muitas pequenas empresas em função da facilidade de conseguir a matéria-prima para as confecções", afirma.

MERCADO ATUAL: Miguel Fuentes Salas diz que o mercado de confecções é sazonal. "É o primeiro que sofre com a crise, mas também o primeiro a se



Umberto Macedo: "todos ganhariam com a verticalização do algodão"



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

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**

NÃO JOGUE NO ESCURO.

Todo o material e a instalação elétrica para construção e manutenção, você encontra, com certeza, na **EXPOLUZ**. Aqui, tanto o atendimento como a mão-de-obra são treinados para oferecer o melhor para você. Faça o melhor negócio.



Av. Brasil, 4.499 – Maringá
Fone: (0442) 62-2127
Fax: 62-1552

QUE FIQUE BEM CLARO!



Confecções Bandeirantes

ATACADO DE

- TECIDOS
- CONFECÇÕES
- ARMARINHOS

Há 23 anos
garantindo bons preços
e uma grande variedade
de produtos para
melhor servir

MATRIZ: MARINGÁ - PR
Fone (0442) 22-3516
Av. Tamararé, 155
Cx. Postal, 1001
CEP 87010

FILIAL: CASCAVEL - PR
Fone (0452) 25-4115
Av. Carlos Gomes, 2752
CEP 85800



O Programa Nosso cadastrou 160 indústrias de confecções

reativar com o aquecimento da economia". Segundo ele, a situação hoje é "boa" para o setor, tanto que a Torch investiu em mais um tear circular, o quinto, que entra em funcionamento ainda este mês. A empresa passa a produzir 50 toneladas de malha, moleton e outros produtos.

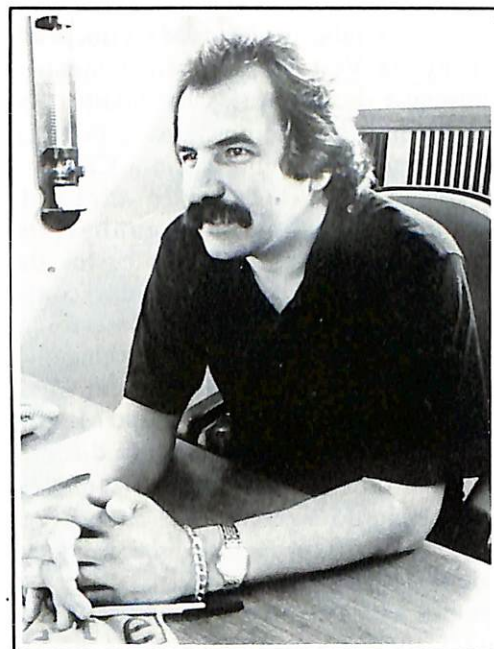
Quem também está otimista com a reação do mercado é o empresário Devanir Marion, da MR Malharia. "O mercado de confecções é grande e está ficando cada vez mais competitivo. E a concorrência é saudável porque todos têm que brigar para melhorar seus produtos", diz Devanir. A MR faz a tecelagem, confecção e venda na ponta final. Hoje a empresa tem 15 postos de comercialização no varejo e no atacado espalhados por Maringá. Ela vende também em todo país. "Nossa linha é popular, temos boa qualidade e vendemos a preços baixos para girar o capital mais rapidamente", explica o empresário.

Há apenas nove meses no mercado de confecções, o empresário Renato Roque Mariani acredita no potencial do setor. Ele é presidente da Vest Center, um shopping de vendas no atacado fundado em fevereiro. Para Mariani, investir na área têxtil é apostar em Maringá. "Com o crescimento das confecções todos os ramos de atividade do município serão beneficiados. Principalmente os hotéis, restaurantes, lanchonetes e o turismo de um modo geral. Podemos nos transformar, com isso, num grande centro de compras", sonha.

PROGRAMA NOSSO: Não existe um

cálculo preciso sobre a quantidade de indústrias de vestuário cadastradas em Maringá, mas sabe-se que passam de 200. Esse número cresce espantosamente se forem levadas em consideração as indústrias de fundo de quintal. Só no Programa Nosso – desenvolvido pelo Governo do estado em parceria com a prefeitura – existem 160 produtores cadastrados. E a produção destas indústrias também não é tão pequena quanto se imagina. Só em março, o Programa Nosso comercializou 1,3 bilhão de cruzeiros, sendo que o segmento de confecções foi o responsável pela maior parte das vendas.

O Programa Nosso é ligado à Secretaria de Indústria e "quer ser uma



Devanir Marion: "a concorrência é saudável"

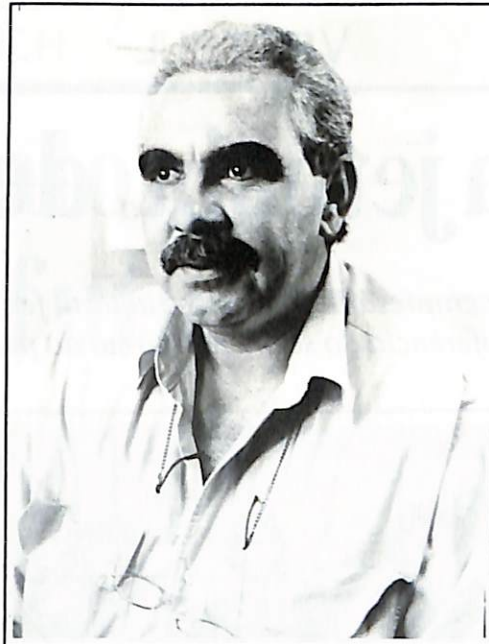


Dona Francisca: “queremos melhorar ainda mais a qualidade dos nossos produtos”

ponte entre a economia de fundo de quintal e outros centros consumidores”, explica Gilson Barbiero. O secretário acrescenta que o objetivo do programa não é concorrer com outras empresas, “mas dar impulso inicial para que os produtores atinjam condições de sair da informalidade”. Para ser associado ao programa, o produtor não pode ter ponto comercial ou fachada e tem que trabalhar na própria casa.

Como os produtores ligados ao Programa Nosso são informais, é a própria prefeitura quem emite as notas de comercialização. “Cada produtor paga uma taxa administrativa que fica em três por cento do valor da nota emitida”, explica Marizethe Galacini Mendes, coordenadora do programa em Maringá. Ela diz que a produção das empresas de fundo de quintal é diversificada, indo desde pano de prato, coton, malhas, enxoval para bebê, artigos de couro, até casaco de peles.

TRABALHO EM FAMÍLIA: Uma das primeiras produtoras a se associar ao Programa Nosso foi Francisca Alves Chiderolli. Ela diz que começou a trabalhar com confecções “apenas para preencher o tempo”. Depois, os negócios foram aumentando e a produção exigiu um certo grau de profissionalização. Hoje, dona Francisca tem duas máquinas industriais e está pensando em adquirir uma outra, de overloque, para melhorar a qualidade dos produtos. A maior parte do trabalho é feita em família, mas a pequena indústria gera empregos para duas bordadeiras e uma costureira.



Luiz Vasconcelos foi um dos primeiros empresários do Programa Nosso a abrir uma loja

Dona Francisca produz artigos para decoração infantil. São cerca de 300 peças por mês, comercializadas nos estados de Rondônia, Roraima e Mato Grosso. Ela diz que pensou em abrir uma loja, mas desistiu da idéia. “Por enquanto não temos condições de montar uma empresa. Teríamos que abrir firma, pagar encargos e aluguel. Vamos continuar no Programa Nosso até nos estruturarmos melhor”, explica.

Dona Clotilde Santa Garcia também sonha em abrir uma loja. Ela faz parte do Programa Nosso e produz lingerie, malha e moletom, que vende para São Paulo. Dona Clotilde diz que ainda está na fase de investimentos e não consegue trabalhar em alta escala. “Nossa produção é pequena e artesanal, com isso conseguimos confeccionar produtos de excelente qualidade”, explica. O empresário Luiz Vasconcelos foi um dos primeiros associados do Programa Nosso que conseguiu abrir uma loja, a Fruta Madura.

Na época em que era associado do Programa Nosso, Luiz Vasconcelos vendia apenas no atacado e a produção era destinada para lojas paulistas. Depois que abriu a Fruta Madura, Luiz passou a vender no varejo e diz que 90% do que vende é produção própria. O empresário afirma que se não fosse o Programa Nosso, ele “nem teria começado a trabalhar com confecções”. Luiz Vasconcelos não acredita que as lojas de fundo de quintal concorram com as empresas legalmente constituídas. “Tem campo para todo mundo”, justifica.

UM NOVO CONCEITO EM SERVIÇOS DE

- BUFFET E
 - COZINHA
- INDUSTRIAL

Haddock
ALIMENTOS LTDA.

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



VESTSUL

Uma trajetória de sucesso

A união de um grupo de empresários da indústria têxtil fez da VestSul um ponto de referência do segmento no sul do país

Dois anos e meio foram suficientes para transformar a VestSul, no maior centro atacadista do setor de confecções no sul do Brasil. Fundada em outubro de 1990, a VestSul surgiu da necessidade que um grupo de confeccionistas tinha de se reunir em um só local para atender seus clientes de outras regiões do país.

A VestSul é formada por 45 indústrias que atendem lojistas e revendedores do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, São Paulo, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Rondônia e até da Argentina e Paraguai.

Em média são seis excursões por dia, de lojistas e revendedores, além daqueles que vêm a Maringá com seus próprios veículos.

Os lojistas e revendedores são atraídos pelos produtos de qualidade, oferecidos a preços e prazos convidativos, aliados ao bom atendimento. "Muitos dizem que preferem comprar aqui do que em outros centros pela forma como são recebidos pelos confeccionistas", diz Evaniza Maria Lira, da Liratex.

ASSOCIAÇÃO: Outro fator importante do empreendimento é a união existente entre os 45 participantes da VestSul. Esta é a opinião da maioria dos empresários que participam da associação.

A administração do empreendimento é feita pelos próprios confeccionistas. Eles formaram uma associação que cuida dos interesses da VestSul. Periodicamente a diretoria desta associação se reúne para traçar planos e decidir sobre os projetos futuros com relação ao empreendimento.

O atual presidente da Associação, Umberto Macedo, diz que a VestSul atingiu um estágio onde o próximo passo será a ampliação. Como o pavilhão onde ela funciona



Membros da diretoria da VestSul

atualmente não permite a execução deste projeto, a VestSul vai ter que mudar de local.

O novo terreno de 24 mil metros quadrados já foi adquirido e está localizado na saída para Campo Mourão. As novas instalações terão capacidade para abrigar 110 lojas. No local existem dois barracões que serão reformados e adaptados para receber a nova VestSul. Umberto Macedo garante que a lista de interessados em participar do empreendimento é grande. "São mais de 60 indústrias". E essa grande procura tem uma

explicação: o projeto será executado no sistema de condomínio fechado a preço de custo. Desta forma o confeccionista que aderir à ampliação da VestSul será dono da sua loja, e não locatário, como ocorre em outros locais.

De acordo com o projeto elaborado pelo arquiteto Claudinei Vecchi, além das 110 lojas, a nova VestSul terá restaurante, praça de alimentação, agência bancária e dos correios, banca de revista, posto telefônico, alojamento para os motoristas dos ônibus, área de lazer e

amplo estacionamento. Tudo voltado para dar comodidade e tranquilidade para os lojistas e revendedores que compram na VestSul.

DIVERSIFICAÇÃO: Com a ampliação, os confeccionistas pretendem também ampliar o volume de itens comercializados na VestSul. "Produtos de cama e mesa e de decoração, que hoje estão ausentes, já têm espaço garantido nas novas instalações", adianta Macedo. O presidente da Associação afirma ainda que a nova VestSul será concluída em um ano e meio.

Para desenvolver o projeto de ampliação, a VestSul conta com importantes aliados. A Prefeitura de Maringá, através das Secretarias de Indústria e do Comércio, e o Sebrae-Pr - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Paraná - têm sido parceiros constantes dos confeccionistas nesta nova iniciativa.

A Prefeitura tem colaborado com incentivos ao fortalecimento e crescimento da região como pólo têxtil, e o Sebrae faz estudos sobre a potencialidade da VestSul e presta assessorias às indústrias, para que elas melhorem a qualidade dos seus produtos e se tornem mais competitivas.

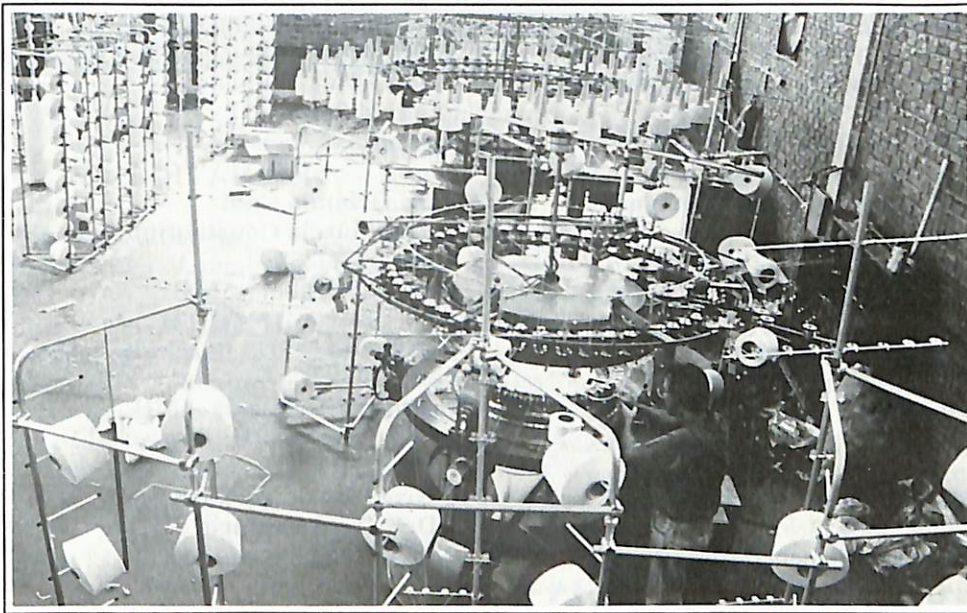


Vest Sul: o maior centro atacadista da indústria do vestuário do Estado do Paraná

TORCH

Em sintonia com o futuro

A Torch sempre investiu em equipamentos e no aperfeiçoamento dos seus funcionários. Ela foi pioneira na confecção de vários tipos de malhas, e se prepara para ser a primeira indústria da região a produzir ribana



A linha de produção da Torch

Desde a sua fundação, em abril de 1974, a Torch Indústria e Comércio de Malhas tem procurado oferecer ao mercado

produtos de qualidade. Durante estes 19 anos de existência os sócios da empresa – Miguel Fuentes Salas e José Antônio Vilcheski – têm investido em

equipamentos modernos e no treinamento constante dos funcionários, visando alcançar a qualidade total.

Esta preocupação de estar em sintonia com o mercado fez da Torch pioneira na produção de diversos tipos de malhas. Com a produção de 50 toneladas por mês, a empresa está presente nos Estados do Paraná, São Paulo, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. São quilos e mais quilos de meia malha com por cento algodão, malha em poliviscose e em polialgodão, moleton e cotton.

Toda a produção da Torch é tecida por quatro teares circulares importados da Itália e da Alemanha. Recentemente, a empresa comprou mais um tear circular – para a produção exclusiva de ribana – que será incorporado aos teares em operação para ampliar ainda mais a linha de produtos da malharia.

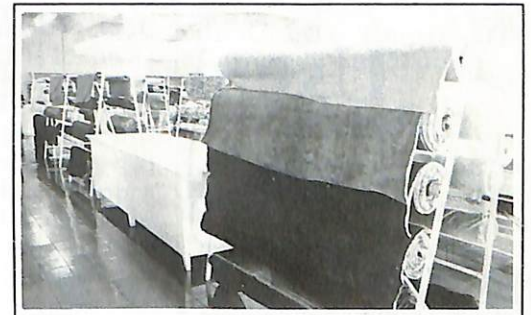
MERCOSUL: A ampliação na linha de produtos e a busca da qualidade total fazem parte de um projeto voltado para o ingresso do Brasil no Mercosul – Mercado Comum do Cone Sul. “Fizemos um planejamento criterioso e quando o Mercosul for ativado, a Torch estará totalmente integrada às exigências deste novo mercado”, diz Miguel Fuentes Salas.

Dentro deste planejamento, a Torch tem procurado também participar de feiras específicas da indústria têxtil, de seminários, palestras e debates sobre o Mercosul e de viagens a outros centros produtores. Esta busca de informações é muito útil, segundo Miguel, porque possibilita uma avaliação dos produtos produzidos pela malharia e cria oportunidades de intercâmbio com empresários de outras regiões e países. “Tudo isto contribuirá para que a nossa empresa amplie seu mercado no futuro”.



optex
MALHAS
DISTRIBUIDORA DE TECIDOS LTDA.

**MALHAS
PARA CONFECCIONISTAS**



Meia Malha • Moleton • Plush • Fio Escócia • Moletinho
Cotton • Soft Brush (liso e estampado) • Plush Cotelê

RUA JOUBERT DE CARVALHO, 864 – TELEFONE: (0442) 22-3764 – MARINGÁ – PARANÁ

Convênios médicos

A Revista ACIM publica este mês a relação dos convênios mantidos entre a Associação Comercial e Industrial de Maringá e profissionais da área de saúde. Estes convênios podem ser utilizados pelos empresários associados e seus dependentes, e também pelos funcionários das empresas.

Para utilizá-los, basta dirigir-se à sede da Associação Comercial e Industrial de Maringá para retirar a requisição. Os descontos nos preços das consultas variam, chegando a até 50%.

ANÁLISES CLÍNICAS

– Dr. Marcos Antonio Correia

Laboratório São Marcos

Fone: 24-5022

Desconto: Tabela da AMB

– LABORATÓRIO SÃO CAMILO

Fone: 24-5533

Desconto: Tabela da AMB

CIRURGIA GERAL

– Dr. Eduardo da Silva Agosti

Fone: 24-8315

Desconto: Tabela da AMB

– Dr. Martin Zavadinack Netto

Fone: 14-9744 ou 25-1147

**Não corra
riscos.
Não perca
dinheiro.**

Use o



■ **Vídeo-Cheque** ■

26-2299

Mais um serviço da

ACIM

Desconto: 50%

CIRURGIA PLÁSTICA

– Dr. Celso Jandir Smaniotto

Fone: 24-4661

Desconto: Tabela AMB

CLÍNICA GERAL

– Dr. José Ramos Martins

Fone: 24-4650

Desconto: Tabela AMB

– Dr. Nilson Bernardo Martins

Fone: 25-3434

Desconto: 30% da Tabela AMB

– Dr. Orlando Ribeiro do Prado

Fone: 24-9982

Desconto: Tabela da AMB

DERMATOLOGIA

– Dra. Leonora Costa Acosta Smaniotto

Fone: 26-4361

Desconto: Tabela da AMB

FARMÁCIA BIOQUÍMICA

– Dra. Mirian Ueda Yamaguchi

Fone: 24-5971

Desconto: Tabela da AMB

FONOAUDIOLOGIA –

ADULTO

– Dra. Marta Essuane Jarrus

Fone: 24-0453

Desconto: Tabela da AMB

FONOAUDIOLOGIA –

INFANTIL

– Dra. Luciana Maria Menin Ribeiro

Fone: 24-0453

Desconto: Tabela da AMB

GASTROENTEROLOGIA –

Cirurgia Geral e Endoscopia

– Dr. Adécio Cândido da Rocha

Fone: 24-0236

Desconto: 30%

GINECOLOGIA

OBSTETRÍCIA

– Dr. Iracir Roberto Ferreira

Fone: 62-1632

Desconto: Tabela da AMB

– Dr. José Gerdes Soares

Fone: 62-1223

Desconto: Tabela da AMB

ODONTOLOGIA

– Dr. Benedito Villela de Andrade Júnior

Fone: 22-8352

Desconto: Tabela da AMO

– Dra. Márcia Esmeralda Bis Franzoni

Fone: 26-3953

Desconto: 40 à 45%

– Dra. Maria Amélia Pires

Rua Silva Jardim, 386 - fone: 24-6765

Desconto: 20% à vista e 10% parcelado

– Dra. Maria Luiza Esteves Pacheco

Fone: 26-3953

Desconto: 40 a 45%

– Dra. Meire Luce Costa Melo

Fone: 22-8343

Desconto: Tabela da AMO

– Dr. Renato Zardetto Júnior

Fone: 24-0485

Desconto: 20, 40 e 50%

– Dr. Wesley Falcão Tuler

Fone: 24-5471

Desconto: 10% e orçamento parcelado

– Dra. Zênia Pazinato

Fone: 22-7851

Desconto: 30% dividido em 50% + 50%

OFTALMOLOGIA

– Dr. Milton Takizawa

Fone: 24-9704

Desconto: 50%

– Dr. Valter Kawahisa

Fone: 22-2775

Desconto: Tabela da AMB

OTORRINOLARINGOLOGIA

– Dr. Hermes Vilhena

Fone: 24-2212

Desconto: Tabela AMB

PEDIATRIA

– Dr. Orlando Colli

– Dra. Márcia Constantino Colli

Fone: 62-2028

Desconto: Tabela AMB

PSICOLOGIA

– Dra. Ana Maria Borges B. S. Mascia

Fone: 22-4501

Desconto: Tabela da AMB

– Dra. Consuelo H. Tomiyoshi

Fone: 24-3968

Desconto: Tabela AMB

– Dra. Ivani Venturin

Fone: 24-3968

Desconto: Tabela AMB

– Dra. Márcia Cristina Veltrini

Fone: 24-7752

Desconto: 30%

– Dra. Maria Cristina Lourenço

Fone: 24-5095

Desconto: Tabela da AMB

– Dra. Marlene Raquel Santos

Fone: 62-1442

Desconto: 30%

– Dra. Noeli Sanches Lisboa

Fone: 24-9738

Desconto: 50%

Horário: 2ª à 4ª, das 8h30 às 11h30

– Dra. Rita de Cássia Ubialli Cintra

Fone: 26-1687

Desconto: 50%

– Dra. Satiko Guinoza

Fone: 22-2405

Desconto: Tabela da AMB

RADIOLOGIA –

(Raios-X e Ultra-Som

– Dr. Everaldo Ramos de França

– Dr. Juan Molina Hueso

Fone: 24-1055

Desconto: Tabela da AMB

ULTRASSONOGRRAFIA

– Dr. Sebastião Pereira de Jesus

Fone: 62-2415

Desconto: 20%

DESTAQUE EMPRESARIAL



Extensão do lar

A nova agência do Unibanco em Maringá é moderna e funcional. O atendimento é personalizado e privativo, feito por funcionários treinados para oferecer rapidez e eficiência. Além disso, a equipe de gerentes está sempre à disposição dos clientes.

"Fazemos do Unibanco uma extensão da casa do cliente", afirma Darci Inácio Stoffel, gerente-geral da

agência. Darci comanda uma equipe formada por Waldomiro Martins, Ahed Saneh, Saraí Persona, Walimir Botássio, Márcia Grimaldi e Vagner Vanzella.

Os clientes têm à disposição ainda os serviços do Banco 30 Horas. A qualquer hora do dia ou da noite, todos os dias do ano, com ligações gratuitas, eles podem retirar extratos via fax, fazer aplicações e resgates e obter informações sem sair de casa.

Mais uma do santo

Além de milagres e das segundas malucas, os supermercados São Francisco, a cada dia que passa, aumentam a sua participação no mercado. O crescimento da empresa tem sido em um ritmo rápido, mas dentro de um planejamento criterioso que assegura à empresa sucesso nas suas investidas em novas atividades.

O exemplo mais recente do início de novas atividades é o Pomar e Horta São Francisco. Uma loja exclusiva de produtos hortigranjeiros, que veio preencher um espaço ocioso na sede administrativa da empresa e no mercado de



Énio Verri, gerente-administrativo e Jefferson Nogaroli, diretor do São Francisco

frutas e verduras de Maringá.

Com produtos vindos diretamente do produtor, sem intermediários, o Pomar e Horta garante a qualidade e os preços dos produtos. "Com a nova loja aumentamos nosso poder de compra, e consequentemente podemos oferecer um preço melhor aos nossos clientes", diz Jefferson Nogaroli, sócio-proprietário do São Francisco.

"Nenhuma empresa sobrevive por muito tempo quando aniquila os revolucionários e privilegia os conformistas"

Gutemberg B. de Macedo

PRÊMIO NACIONAL

No final do mês de abril, realizou-se em São Paulo a Convenção Nacional Microtec/Digital. Na oportunidade, a Teletexto Informática recebeu o prêmio Destaque de Marketing 92.

Essa conquista se revela ainda mais significativa pelo fato da empresa maringense ter concorrido com mais de 80 revendas em todo o país, inclusive de grandes capitais como São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba, Belo Horizonte.

Mas a grande surpresa foi reservada para o final. A Teletexto, em função de sua expansão de mercado, recebeu também uma passagem para visitar a sede da Microtec/Digital em Boston, nos Estados Unidos.

QUALIDADE

Marketing é trabalhar com conhecimento, qualidade e bom atendimento. Em 1986, dois qualificados profissionais de informática, José Carlos Guimarães Bertão e Eduardo Emerich decidiram reunir suas experiências e empreender um trabalho pioneiro na região noroeste do Paraná. Assim nasceu a Teletexto Informática.

O crescimento foi acentuado. Hoje a empresa emprega mais de 50 profissionais, com uma excelente equipe de assistência técnica e para desenvolvimento de projetos.

A Teletexto revende produtos Microtec/Digital, Rede Novell, Rima, Elebra, Sharp, Telemática e outros. Importante: também planeja e instala redes locais completas.

Propaganda e promoção são fundamentais. Mas a qualidade técnica, a excelência dos produtos, o atendimento e a agilidade da assistência também são pontos básicos na concepção da Teletexto Informática - uma empresa que busca sempre estar on-line com seus clientes.

E isso tudo... é marketing.

DROPS

SEGUROS

● Sérgio Timm, vice-presidente da Vera Cruz Seguradora, esteve em Maringá, no dia 26 de abril. Em reunião com corretores de seguros, anunciou que a empresa vai inaugurar ainda neste mês, a sua loja de seguros em Cascavel, ampliando a rede de apoio e atendimento aos corretores.

GRIFFE

● As empresárias Tânia e Rosângela Bidóia estão preparando a inauguração da Print Rip, no Avenida Center. A loja traz para Maringá, com exclusividade, as linhas jovem e infantil, completas, de uma das mais famosas grifes brasileiras.

CONVÊNIO SAÚDE

● O Hospital Paraná lançou o seu convênio saúde próprio, através do qual atende os conveniados. O convênio tem planos familiar e empresarial, garantidos pelo hospital.

CASA NOVA

● O CIEE - Centro de Integração Empresa-Escola, já está atendendo em novo endereço: avenida Carneiro Leão, 13 - 10º andar do Centro Empresarial Europa, fone: 24-1697.

ORALMED

● Maringá ganhou no último dia 7, uma nova empresa de seguro odontológico. Trata-se da Assistência Odontológica Oralmed. A empresa possui ambulatório próprio e atendimento completo na área odontológica. Vale a pena conferir na rua Luiz Gama, 158 - fone: 25-344. Responde pela direção administrativa-financeira, o empresário Alcino Ono Moraes.



Os ex-presidentes ficaram atrás da mesa principal



Jantar homenagem

Foi uma noite de gala, à altura da importância de todos os ex-presidentes da ACIM e foram hon



A mesa principal



Massao Tsukada entrega a medalha ao p



A ex-presidente do Conselho da Mulher, Vera Rother, recebe a medalha da atual presidente, Maria Alice Pinatti

O jantar em homenagem aos ex-presidentes da entidade e às ex-presidentes do Conselho da Mulher Empresária, foi o ponto alto das comemorações dos 40 anos de aniversário da Associação Comercial e Industrial de Maringá. O jantar aconteceu no Country Club e reuniu cerca de mil pessoas. Entre as autoridades, estavam o prefeito Said Ferreira, vários vereadores, o reitor da UEM, Décio Sperandio e o presidente da Federação das Associações Comerciais e Industriais do Paraná, Werner Egon Schrappe.

Durante o discurso, o presidente da ACIM, Massao Tsukada, frisou que o sucesso alcançado pela entidade resulta da "somatória de esforços, do trabalho árduo e abnegado de homens e mulheres que contribuíram decisivamente para a consolidação da Associação". O presidente lembrou que a ACIM não é apenas representativa da classe que congrega.

"A ACIM já rompeu a barreira associativista e hoje é parte integrante da comunidade e empolga a população a par-

ticipar de suas lutas e reivindicações", afirmou o presidente. Massao lembrou que a Associação foi uma das primeiras a alertar sobre os resultados desastrosos do Plano Cruzado, arregimentou empresários locais a participarem de uma caminhada de protesto contra os juros altos e a política recessiva do Governo e, recentemente, liderou uma "batalha contra os excessivos impostos municipais".

O empresário Emílio Germani também discursou, representando todos os ex-presidentes da ACIM, homenageados com medalhas comemorativas durante o jantar. Emílio Germani lembrou as dificuldades que a entidade sofreu no início de suas atividades nos anos 50, "quando funcionava em uma sala alugada no edifício Amazonas". Ele acrescentou que os primeiros anos foram "duros" e a ACIM enfrentou "muitos problemas".

O prefeito Said Ferreira foi o último a discursar na noite do jantar. Ele destacou a importância da ACIM, que ajudou Maringá a "superar muitas dificuldades". Para o



...ou ex-presidentes

... quatro décadas da entidade. A festa reuniu quase todas as mulheres presentes também homenageadas



Jefferson Nogaroli entrega a medalha para Emílio Germani



Primeiro presidente Américo Marques Dias



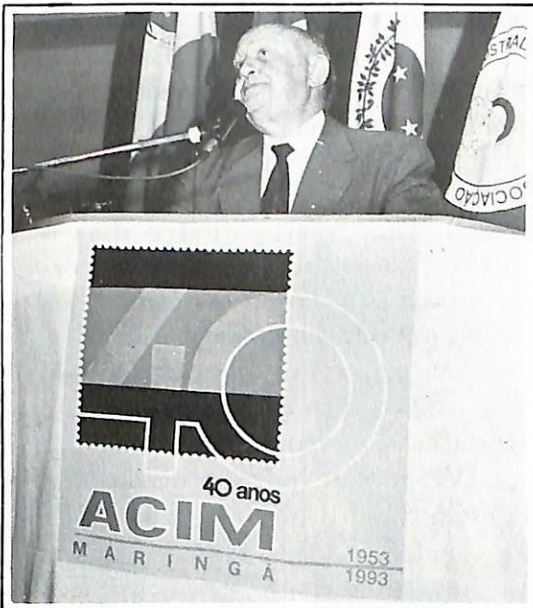
Mais de mil pessoas estiveram presentes no jantar

prefeito, a história da Associação é a história da comunidade. "Seus 40 anos retratam os 46 de vivência da nossa querida Maringá".

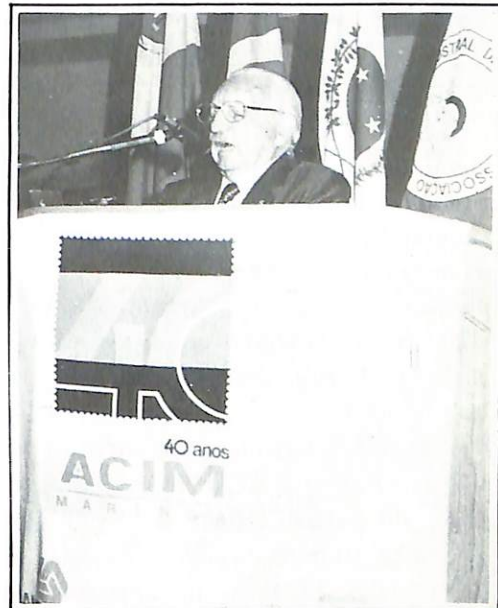
Said Ferreira disse que quer trabalhar em conjunto com a ACIM e com a comunidade de um modo geral. "Precisamos de programas de infra-estrutura para o desenvolvimento da região. Quero que esta seja uma luta da prefeitura, da ACIM e dos políticos da região", conclamou o prefeito.

Com o jantar de aniversário da ACIM coincidiu com o 11º Encontro de Mulheres Empresárias e Executivas do Paraná, cada mulher presente na festa recebeu uma flor e um cartão como homenagem. A Duppla Propaganda, que criou a logomarca dos 40 anos da ACIM também foi homenageada.

Após o jantar os convidados participaram de um baile animado pela Banda Chester, de Videira, Santa Catarina, um dos grupos musicais mais requisitados do sul do Brasil. Para realizar o jantar-dançante, a ACIM contou com o apoio do Banestado, Sebrae, Perdigão, Skol, Coca-Cola e Pauli.



Said Ferreira: "os 40 anos da ACIM retratam os 46 anos de Maringá"



Emílio Germani discursou representando todos os ex-presidentes da ACIM

O Brasil tem solução

Durante o Ciclo de Palestras ACIM-Banestado várias personalidades abordaram os problemas e apontaram soluções para o país. Sobraram críticas ao Governo Federal e alertas sobre a importância da qualidade e da produtividade.



Fernando Vieira abre o Ciclo de Palestras



Os problemas crônicos vividos pelo Brasil podem acabar em cinco anos. Basta o governo deixar de interferir no setor produtivo e voltar-se para suas atividades afins, o parque industrial ser revitalizado, a classe empresarial ter recursos para providenciar a modernização da indústria nacional e a capacitação e desenvolvimento das pessoas serem encaradas como prioridade pela política de gerenciamento empresarial.

Esta foi a principal conclusão do Ciclo de Palestras ACIM-Banestado, organizado pela Diretoria de Eventos e Promoções da Associação Comercial e Industrial de Maringá em comemoração ao 40º aniversário de fundação da entidade. Durante quatro dias, personalidades dos mais diversos setores da

economia analisaram a atual conjuntura nacional e apontaram os principais impeditivos encontrados pelo empresariado para sair da estagnação.

Segundo o diretor de Eventos e Promoções da ACIM, Fernando Vieira Raimundo, os temas e os palestrantes foram escolhidos para proporcionar um perfil completo e real da economia brasileira. “Nestes quatro dias o empresariado maringaense teve a oportunidade de conhecer quais os problemas que enfrentamos e quais as soluções para convivermos com a nova realidade, que é a tendência de globalização da economia mundial”.

ÀS AVESSAS: No primeiro dia do Ciclo de Palestras, o diretor de Fomento Econômico do Banestado, Paulo Roberto Pereira de Souza, afirmou que a política industrial brasileira adotada em 1991, com vistas ao Mercosul, começou às avessas. “Primeiro era preciso

recuperar os 35 anos de protecionismo do parque industrial nacional. Depois disto é que deveria ter sido feita a redução das taxas de importação”.

Como o processo foi invertido, Paulo Roberto adverte que é urgente a criação de linhas de créditos, com financiamentos de longo prazo e taxas de juros que possibilitem ao empresariado se adequar às exigências do mercado internacional. “Hoje apenas 10% da produção industrial brasileira possuem padrões de competitividade no mercado internacional”. Outro problema levantado pelo diretor do Banestado é que 54% das empresas nacionais estão descapitalizadas.

“O governo esquece que é mais fácil manter o que existe do que tentar criar novas empresas”, diz Paulo Roberto. Ele é favorável também à inclusão de empresas do Sul e Sudeste nas linhas de crédito do BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – voltadas exclusivamente ao capital de giro. “Comércio e Prestação de Serviços têm o apoio do BNDES em todo o país menos no Sul e Sudeste. Porque eles consideram estas regiões ricas”.

PARCERIA: No segundo dia do Ciclo de Palestras ACIM-Banestado, o diretor-geral do Grupo Demeterco – proprietário da rede de supermercados Mercadorama, Roberto Demeterco, criticou duramente o governo, “que entrou em negócios que não é de sua competência”. Ele reprovou o estado interventor e é favorável à privatização e à autonomia do Banco Central. “O BC deve ser o defensor da moeda nacional, e não o pagador de contas do governo”.

Para Demeterco a Reforma Constitucional deve ser realizada por pessoas da sociedade, sem cargos públicos e que



Paulo Roberto fez a primeira palestra do Ciclo

não sejam ligadas aos partidos políticos. Ele é favorável a um Estado "enxuto". "Quanto menor for o Estado, mais fácil a sociedade o controla. E quanto menor o Estado, menor a corrupção". Na opinião do empresário, o Estado deve deixar o gerenciamento da economia nas mãos de quem aplica seu dinheiro esperando retorno.

O diretor-geral do Grupo Demeterco defende uma parceria entre o Governo e a sociedade. "O segredo da estratégia para o desenvolvimento empresarial é único: deixe que as empresas produzam, controle apenas a qualidade". Roberto Demeterco diz que quando a empresa vai bem, a sociedade acompanha esse ritmo, e como reflexo, o governo e o país estarão bem. dentro desta ótica, ele cita Maringá como exemplo. "A cidade tem o horário de funcionamento do comércio liberado e isso

traz benefícios a todos".

CRISE: No terceiro dia de palestras, o diretor-presidente da Inepar, Atilano Sobrinho afirmou que a "grande empresa Brasil" é uma instituição enfraquecida e "extremamente imobilizada". Atilano diz que a crise do país é "totalmente fabricada" e não acredita que os economistas possam defini-la. "Crise foi o que viveram a Espanha, após a Guerra Civil, e os países invadidos durante a 2ª Grande Guerra. O que nós vivemos é um engodo".

O diretor do Departamento Técnico de Intercâmbio Comercial do Ministério da Indústria e Comércio, Armando de Mello Maziat, também participou do terceiro dia do Ciclo de Palestras. Segundo ele, a maioria dos empresários brasileiros não sabe que exportando, pode gerar novos empregos e aumentar a lucratividade de suas

empresas. Ele diz que a cada bilhão de dólares exportado, 60 mil empregos são gerados.

No último dia do Ciclo de Debates, o assessor para Qualidade do Tecpar, Paulo Afonso Schmidt, e o sócio-gerente da TecnoKonsult, Torsten Sjoberg, voltaram a alertar os empresários sobre a importância da produção nacional estar de acordo com as normas internacionais de qualidade e competitividade. Eles comentaram que apesar de todas as dificuldades das empresas de enfrentar esta nova realidade, existe um grupo de empresários que já se adaptou às normas rígidas do mercado internacional.

Todas as empresas que estão exportando e conseguindo bons resultados no exterior guardam segredos que estão sendo descobertos aos poucos pelo empresariado brasileiro. O investimento em capacitação e em aperfeiçoamento dos recursos humanos é fundamental para a sobrevivência das empresas do país. Paulo Roberto, do Banestado, lembra que há até bem pouco tempo, o cliente não fazia parte do organograma das empresas. Hoje, eles estão acima do presidente.

Atilano Sobrinho é outro que afirma ser indispensável a participação do funcionário no desenvolvimento da empresa. Todos fazem coro ao assessor de Recursos Humanos, João Roberto Gretz (leia reportagem na pág. 20). Gretz defende a gestão participativa, para conseguir bons resultados. "O cliente precisa ser encantado. E para encantá-lo temos que provar que ele é a pessoa mais importante naquele momento".



Demeterco defende menor interferência do governo na economia



Para Atilano, a crise brasileira é totalmente fabricada

Marins em Maringá



Marins faz palestra no dia 13 de maio

Para falar sobre "O Brasil, a Empresa e os Desafios dos Anos 90", vai estar em Maringá, no dia 13 de maio, um dos mais renomados consultores de empresas do Brasil, Luís Almeida Marins Filho. O

Seminário com Marins Filho será no Hotel Deville, das 14 às 18 horas.

O Seminário será desenvolvido em três frentes. Os desafios dos anos 90, a empresa brasileira e o Brasil. Para

Marins, a década de 90 traz grandes desafios à empresas no mundo inteiro. Nesta década vai sobreviver quem tiver competitividade, trabalhar com margens estreitas de lucro, voltando seus produtos para a qualidade.

Marins alerta também para mudança do comportamento do consumidor. Desta forma a empresa brasileira tem que se adaptar rapidamente às tendências de globalização da economia. Utilizando-se de pessoal capacitado e recursos tecnológicos de informação.

Durante o o Seminário o consultor mostrará algumas saídas para enfrentar as mudanças do comportamento do consumidor e para adaptação das empresas aos nossos paradigmas da economia globalizada. Marins vai mostrar ainda quais as perspectivas macro-econômicas do Brasil para o final do século, e o que pensam os investidores internacionais sobre o futuro do País.

As inscrições para o seminário podem ser feitas na sede da ACIM ou no Ceag - Consultoria Empresarial e Assistência Gerencial. Os preços variam de US\$ 70 a 100, dependendo do número de participantes por empresas. Segundo Gilelér Regina, do Ceag e promotor do seminário, as vagas são limitadas e a procura tem sido intensa.

Receita Federal



Empresários e autoridades prestigiaram a inauguração do novo prédio

Desde o último dia 23, a Receita Federal está atendendo em um prédio novo, no antigo IBC. O prédio, com 4.700 metros quadrados, foi reformado e adap-

tado, recebendo instalações modernas. "Agora o atendimento ao contribuinte é feito no térreo. É um atendimento pessoal e mais rápido", afirma o delegado da

Receita, Luiz Antonio Vargas.

Empresários, autoridades municipais e da Receita Federal em Curitiba foram à solenidade de inauguração do novo prédio. O protocolo foi feito pelo auditor do Tesouro Nacional em Maringá, Shiguemasa Iamasaki.

**CEXP
AR
NA
ACIM**

A Consultoria de
Comércio Exterior
já está em
funcionamento

Ligue
26-1331

Gerentes se unem à ACIM



A reunião para consolidação do núcleo aconteceu no auditório Hélio Moreira

Desde o dia sete de maio a Associação Comercial e Industrial de Maringá tem um Núcleo de Desenvolvimento Comercial formado por cinco gerentes de lojas do município. A decisão de se formar o núcleo aconteceu pela vontade dos gerentes se unirem. A princípio, eles pensaram na volta do Clube dos Diretores Lojistas. Mas, a ACIM abriu espaço para os profissionais que decidiram pela "união de forças".

"Vamos trabalhar em conjunto com

a ACIM. Sempre que houver uma promoção nós do núcleo vamos avisar um lojista de cada quarteirão para que possamos dar idéias para as campanhas.

Queremos ainda que a prefeitura dê mais apoio para a revitalização do comércio na avenida Brasil", frisa o gerente das Pernambucanas, Osvaldo Vasconcelos.

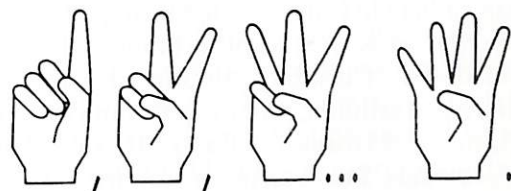
O Núcleo de Desenvolvimento Comercial ficou subordinado à vice-presidência da entidade, que tem a frente o empresário Donisete Busiquia. O diretor acredita que esta união entre os gerentes e a ACIM trará muitos benefícios. "Maringá precisa acontecer. Queremos atrair consumidores de toda a região para que possamos aquecer o comércio", diz ele.

Massao Tsukada, presidente da ACIM, também diz que a união das duas partes é importante para que se busquem soluções para a crise do país que tem afetado o comércio. Mas adverte: "a participação de todos os gerentes é importante para o sucesso do comércio de um modo geral". A criação do núcleo aconteceu no auditório Hélio Moreira, na prefeitura municipal, com a participação do secretário do comércio José dos Santos Ribeiro.

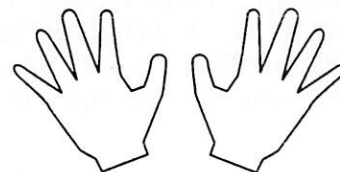
Estudos Contábeis

A Universidade Estadual de Maringá realiza nos dias 20 e 21 de maio o 2º Ciclo de Estudos Contábeis de Maringá. O evento será realizado no Cine Teatro Plaza. As inscrições poderão ser feitas no local. No primeiro dia de palestra, o tema será "A contribuição da contabilidade ao planejamento estratégico das organizações", com a professora Diva Brecaillo Abib, de Ponta Grossa. No dia 21 o tema será "A formação profissional do contabilista e o exercício da profissão", com Hamilton Luiz Favero.

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-serviços 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

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

VERA CRUZ
SEGURADORA

Empresa dos Grupos MAPFRE e Moinho Santista

Avenida São Paulo, 174 Maringá

Empresárias em Maringá

O 11º Encontro Estadual de Mulheres Empresárias Executivas do Paraná coincidiu com a comemoração dos 40 anos da ACIM. Durante um dia, elas avaliaram a participação da mulher nas discussões do dia-a-dia da sociedade



Mais de 70 empresárias participaram do 11º Encontro Paranaense de Mulheres Empresárias e Executivas, realizado no dia 17 de abril, em Maringá. O encontro fez parte da programação das festividades em comemoração aos 40 anos de fundação da Associação Comercial e Industrial. Durante o encontro, as empresárias assistiram a uma palestra e trocaram informações sobre as atividades desenvolvidas pelos Conselhos de Mulheres Empresárias de todo o Paraná junto às suas comunidades.

Dos 19 Conselhos existentes no Estado, 10 participaram do encontro, organizado pelo Conselho de Maringá. Estiveram presentes representantes das cidades de Curitiba, São José dos Pinhais, Matinhos, Guaira, Paranaíba, Campo Mourão, Pato Branco, Umuarama, Ponta Grossa e Londrina. A vice-presidente encarregada dos Conselhos de Mulheres Empresárias da Facip - Federação das Associações Comerciais e Industriais do Paraná - Erycléia Guimarães, também participou do encontro.

GRETZ: Pela manhã, na primeira parte do encontro, as empresárias participaram da palestra com o professor João Roberto Gretz. Especialista em assessoria em Recursos Humanos e Programas de Produção e Qualidade, Gretz falou sobre o "Atendimento e a Satisfação do Cliente, como uma Arma Poderosa de Fidelidade e Vendas". Segundo ele é preciso "encantar" o cliente. Atender as suas necessidades com rapidez, eficiência e competência.

Para chegar a este nível de atendimento, Gretz

defende a gestão participativa nas empresas. E, ele fala com experiência de quem trabalhou durante 15 anos na Volkswagen na área de controle de qualidade e treinamento de executivos. Ou ainda de quem conseguiu transformar uma comunidade essencialmente agrícola, em um dos mais importantes pontos de produção de cerâmica do Brasil: a Cerâmica Portobello, em Santa Catarina.

Na opinião de Gretz é preciso envolver todos - da cúpula aos funcionários menos graduados - em torno dos objetivos comuns da empresa. "A gestão participativa é simples. Não significa dividir o lucro ou que o funcionário vai mudar. Mas que ele vai estar comprometido. E este comprometimento é



Maria Alice, de Maringá, coordenou os trabalhos

fruto da participação". O especialista disse ainda que dois dos instrumentos para se chegar ao envolvimento das pessoas são o treinamento e o aperfeiçoamento dos funcionários das empresas.

A palestra do professor João Roberto Gretz foi no Cine-Teatro Plaza, e contou com a presença de cerca de 500 pessoas, incluindo as participantes do 11º Encontro Paranaense de Mulheres Empresárias e Executivas. Gretz encerrou também o Ciclo de Palestras ACIM-

Banestado, organizado pela Diretoria de Eventos e Promoções da Associação Comercial e Industrial em comemoração ao 40º aniversário de fundação da entidade.

INTERCÂMBIO: À tarde, as empresárias se reuniram no Golden Ingá Suíte-Hotel para a troca de informações entre os conselhos participantes do encontro. "Este intercâmbio é muito importante para o nosso trabalho. Com ele conhecemos as atividades dos outros Conselhos e podemos



O presidente da ACIM também participou do encontro das empresárias



Gretz falou para mais de 500 pessoas no Plaza

Ações políticas

Durante o 11º Encontro de Mulheres Empresárias e Executivas, realizado em Maringá foi feito o convite para que todos os Conselhos do Paraná participem do 1º Congresso Nacional dos Conselhos de Mulheres Empresárias e Executivas, em maio, em Curitiba. "Nosso estado é o que possui o maior número de Conselhos do Brasil. Por isso a presença maciça das empresárias paranaenses é fundamental para o êxito do Congresso", disse a vice-presidente encarregada dos Conselhos de Mulheres Empresárias da Facip, Erycléia Guimarães.

Ficou decidido também em Maringá, que em junho, as presidentes

dos 19 Conselhos do Paraná vão se reunir em Londrina para discutir um plano de estratégia para a ação política das empresárias paranaenses. "Somos empreendedoras e sentimos os reflexos da má gestão política e dos encargos como qualquer empresário. Por isso devemos ter opinião e criticar quando necessário", diz Maria Alice Pinatti, presidente do Conselho de Maringá.

Outra decisão anunciada no 11º Encontro, realizado em Maringá, foi o local e a data da próxima reunião das empresárias paranaenses. O 12º Encontro Estadual dos Conselhos de Mulheres Empresárias e Executivas será organizado em Paranaguá, em setembro. Apesar da ausência da presidente do Conselho de Paranaguá, a cidade mandou um ofício confirmando a sua intenção de sediar o evento.

adaptá-las à nossa realidade", declara Maria Alice Pinatti, presidente do Conselho de Maringá e da Comissão Organizadora do encontro.

Durante a troca de experiências, Curitiba aproveitou para defender uma maior participação dos Conselhos nas discussões políticas do dia-a-dia da sociedade. As empresárias curitibanas comentaram que nunca a mulher esteve tão presente no governo – com duas ministras – e que os conselhos devem opinar e criticar as medidas adotadas nas esferas federal e estadual. Elas afirmaram ainda que os conselhos precisam divulgar mais seus trabalhos junto às suas comunidades. "Nós precisamos mostrar o que somos e o que fazemos".

Os conselhos demonstraram também que estão preocupados com o volume de vendas do comércio e com a retomada do crescimento. A preocupação é tanta que a maioria dos conselhos do Paraná tem realizado feiras ponta de estoque. "Foi uma saída encontrada pelas empresárias para desovar os estoques das empresas em final de estação", comenta Maria Alice Pinatti, de Maringá. Ela cita o exemplo do "Pontão de Estoque", realizado em março, que vendeu mais de Cr\$ 5,5 bilhões.

Maria Alice avalia que o 11º Encontro atingiu a expectativa dos organizadores. "Estávamos preparados para receber 100 pessoas. Vieram quase 80. O que proporcionou uma certa tranqüilidade, sem muitos atropelos de última hora". A presidente do Conselho de Maringá, disse que a Comissão Organizadora trabalhou dentro de um planejamento, onde procurou-se prever todos os possíveis contratemplos.

Na avaliação da vice-presidente encarregada dos Conselhos de Mulheres Empresárias da Facip, Erycléia Guimarães, a realização dos encontros estaduais tem sido uma boa oportunidade de fortalecer as entidades e de mostrar que as mulheres também estão atentas aos rumos da economia e presentes cada dia mais nos diversos setores da iniciativa privada. Erycléia que é ex-presidente do conselho de Curitiba, recorda que eram poucas as cidades que tinham conselhos nos primeiros encontros. "Hoje o Paraná é o Estado com o maior número de Conselhos de Mulheres Empresárias de todo o país", garante a vice-presidente da Facip.



As empresárias defendem a maior participação delas nas discussões políticas

Dupla homenagem

A Duppla Propaganda foi homenageada por ter ganho o concurso que escolheu a logomarca dos 40 anos da ACIM. Em contrapartida, homenageou a entidade pela passagem do aniversário



Xavier e José Luiz recebem a placa das mãos de Fernando Vieira Raimundo

Uma das homenagens prestadas durante o jantar de aniversário da ACIM, foi para Edson Xavier Antunes e José Luiz Morais Garcia, diretores da Duppla Propaganda, agência responsável pela criação da logomarca dos 40 anos da entidade. Eles receberam uma placa como vencedores de um concurso promovido pela Associação para escolha da logomarca.

Durante a entrega dos prêmios, a Duppla surpreendeu, oferecendo à ACIM uma placa, parabenizando-a pela comemoração do aniversário. A logomarca criada pela Duppla foi escolhida entre dez trabalhos de sete agências. A escolha, feita por unanimidade pelos diretores da ACIM, levou a entidade a convidar a agência a desenvolver toda a campanha dos 40 anos.

QUEM É ESTA DUPPLA?: “Claro, uma dupla é apenas você-e-mais-alguém, algo com nome, identidade, estilo – atributos indispensáveis a fenômenos de criação, quaisquer que sejam”. A definição é de Roberto Menna Barreto, no livro “Criatividade em Propaganda”. Os

maringaenses Xavier e Zé Luiz acreditam que não é por acaso que formam uma dupla. Existem muitos pontos em comum que concorrem para isto e um deles, com certeza, é o fato de ambos terem formação artística.

Xavier é artista plástico. cursou a Faculdade de Belas Artes em Curitiba, onde morou por doze anos. Por várias vezes teve seus trabalhos premiados em salões de arte, pela Telepar e em Mostras de Desenho Brasileiro. Dono de um traço “inconfundível”, Xavier define sua técnica com bastante simplicidade. “Uma cor nunca está só. Depende sempre de outra”, diz.

José Luiz, ator e diretor de teatro, já trabalhou ao lado de grandes nomes como Luthero de Almeida. Em São Paulo desenvolveu estudos coordenados pelo CPT – Centro de Pesquisas Teatrais – dirigido por Antunes Filho. A experiência teatral garante ao seu trabalho publicitário um perfil bastante singular. “No palco aprendi que a arte pode estar nos gestos mais comuns, é preciso saber observá-los e expressá-los artisticamente”.



Perfil de criação da Duppla

Xavier e José Luiz voltaram para Maringá em 1990, trabalharam juntos em outra agência e um ano depois, em 1º de outubro de 1991 nascia a Duppla Propaganda. Duppla com dois “p”. O nome vem da tradicional formação de duplas de criação – redator e diretor de arte – dentro de agências de publicidade. O mercado publicitário é quem ganha com o talento desta dupla.

A CAMPANHA: “Mais de mil razões para sermos ACIM”. A campanha que a agência desenvolveu para comemorar o aniversário da Associação Comercial e Industrial de Maringá também revela o potencial criativo desta equipe. “O slogan foi muito feliz e não tenho medo de dizer que foi uma das nossas idéias mais bem resolvidas e que deu origem a outros materiais”, explica José Luiz.

Secretário faz balanço

José dos Santos Ribeiro participou do 42º Almoço Empresarial e falou dos projetos de sua secretaria. Durante o almoço, a ACIM assinou convênios com o Sebrae e foi lançado o 1º Informatize



José dos Santos falou das prioridades da sua secretaria

O 42º Almoço Empresarial realizado pela Associação Comercial e Industrial de Maringá foi um dos mais movimentados dos últimos anos. Três fatores marcaram o evento. Primeiro, a ACIM assinou um convênio com o Sebrae, que entrou como parceiro nos eventos de comemorações dos 40 anos da entidade. Depois aconteceu o lançamento do 1º Informatize, e a seguir, o secretário do Comércio de Maringá, José dos Santos Ribeiro, proferiu palestra.

O Almoço Empresarial foi realizado no dia cinco de abril e teve a participação de mais de 100 empresários. Estiveram presentes, além dos diretores da ACIM e do secretário José dos Santos Ribeiro, o diretor técnico do Sebrae, João Carlos Tonetto Pinto e o gerente regional da entidade, Delcídes Moser, o reitor da FUEM, Décio Sperandio, o secretário de Indústria, Gilson Barbiero, o presidente da Coordenadoria Geral da FIEP, Amorim

Pedrosa Moleirinho e ainda Ercílio Santinoni, da Micromar, Luiz Carlos Ambrósio, do Senai e Edwin Parascandalo, do Senac.

CICLO DE PALESTRAS: O primeiro convênio assinado durante o almoço possibilitou a realização do Ciclo de Palestras ACIM-Banestado, que acontecerá entre os dias 14 e 17 de abril, durante as comemorações dos 40 anos da Associação. Logo depois, foi lançado o

1º Informatize, com a participação do Sebrae, ACIM, FUEM, Prefeitura Municipal, FIEP, Micromar, Senai e Senac.

O 1º Informatize, seminário e Show-Room de Informática para Micro e Pequenas Empresas, aconteceu nos dias 22 e 23 de abril no Country Club de Maringá. O seminário teve como principais objetivos levar aos micro e pequenos empresários a importância da utilização da informática na busca da qualidade e produtividade, desmistificar a informática, mostrar aos participantes o conhecimento do que existe no mercado voltado para suas empresas, indicar quem são os fornecedores, e dar a oportunidade de negócios para os fornecedores de informática.

COMÉRCIO: Durante sua palestra, o secretário do Comércio, José dos Santos Ribeiro, explicou o que vem fazendo pelo setor em Maringá. Segundo ele, a secretaria estruturou um plano de ação que vem sendo seguido criteriosamente. Entre os trabalhos desenvolvidos pela Secretaria do Comércio, estão a criação e instalação do Shopping Mercosul, a criação do porto seco, apoio à realização de feiras e eventos, apoio às micro e pequenas empresas, criação do Banco de Dados do Comércio, e desenvolvimento das áreas comerciais dos bairros.

José dos Santos Ribeiro lembrou que, naquela oportunidade, ele completava 96 dias à frente da Secretaria do Comércio. Nesse intervalo de tempo, o secretário realizou inúmeras reuniões, ouvindo praticamente todos os segmentos do comércio local. José dos Santos Ribeiro agradeceu ainda a iniciativa da ACIM, que se comprometeu a instalar um posto avançado no Jardim Alvorada. Segundo o secretário, a prefeitura também deve instalar um posto naquele bairro.



Durante o almoço a ACIM firmou convênios com outras entidades

Rede projeta nova ferrovia

A Rede Ferroviária Federal tem planos para a construção de novo ramal ferroviário ligando Curitiba ao Porto de Paranaguá. A informação foi transmitida aos empresários na última reunião da Facip

Preocupada com o escoamento da safra agrícola, a Facip – Federação das Associações Comerciais e Industriais do Paraná – convidou o chefe do Departamento de Administração da Superintendência Regional de Curitiba da Rede Ferroviária Federal, Roberto Cardoso, para falar sobre as condições de tráfego nas ferrovias paranaenses. Roberto Cardoso participou da reunião da Federação, realizada no dia 24 de abril em Umuarama.

Segundo informações recebidas pela Facip, a Rede estaria operando no limite e com precariedade, principalmente no trecho que liga Curitiba ao Porto de Paranaguá. Como 50% da safra agrícola do Paraná são transportados em vagões da rede, uma interrupção neste trajeto acarretaria um enorme prejuízo para o Estado. Roberto Cardoso explicou que é normal a Rede operar com capacidade total na época da safra.



A reunião da Facip aconteceu em Umuarama

Quanto a precariedade dos equipamentos em operação, o chefe do Departamento de Administração garantiu que a Rede tem feito a manutenção dos trilhos e das locomotivas em períodos inferiores aos indicados pelos técnicos. “Apesar dos cuidados, o trecho de Curitiba a Paranaguá, por sua idade, é uma preocupação constante da

empresa”. Roberto Cardoso adiantou também que já existe um projeto para a construção de uma nova linha neste trecho.

De acordo com o projeto, a nova ferrovia terá praticamente a mesma extensão da existente. Mas com inúmeras vantagens. Entre elas, a tecnologia será de última geração, com um traçado que possibilite a operação de locomotivas mais rápidas, e com maior capacidade de transporte dos produtos.

Com esta informação em mãos, o presidente da Facip, Werner Schrappe pretende desenvolver ações junto aos órgãos competentes para viabilizar o projeto o mais rápido possível. “O transporte ferroviário pode ser até 25% mais barato do que o rodoviário. Se interligarmos com as hidrovias que também vamos lutar para serem viabilizadas, podemos reduzir ainda mais os custos de transporte da nossa safra agrícola”.

NOVOS SÓCIOS

- **IGREJA PRESBITERIANA**
Av. XV de Novembro, 1163 – fone: 24-6764
- **KA – BLUMALHAS**
Rua da Glória, 393 - fone: 24-1463
Comércio varejista de tecidos, confecções e calçados.
- **TRANSPORTADORA COOPER**
Av. Sincler Sambatti, s/nº - fone: 24-3343
Transportes rodoviários de cargas.
- **JD MÓVEIS**
Av. Brasil, 4430 - fone: 24-9821
Comércio varejista de móveis e utilidades domésticas.
- **COLIMAR RECUPERADORA**
Av. Morangueira, 1840 - fone: 28-2827
Comércio e recuperadora de peças para automóveis.
- **DATAGREEN INFORMÁTICA**
Av. Colombo, 4643 - fone: 62-1112
- **OTTOS COMÉRCIO DE MÁQUINAS**
Av. São Domingos, 1981 - fone: 23-6233
- **BRAZAUTO**
Av. Bento Munhoz da Rocha Netto, 141

- fone: 23-1993
Comércio varejista de peças para veículos e mecânica em geral.
- **COMÉRCIO DE FRUTAS TROPICAL**
PR-317 - KM 6,5 - Ceasa - fone: 25-1708
- **CONDOMÍNIO RESIDENCIAL BERTIOGA**
Rua Belém, 100 - fone: 22-4437
- **WAN REPRESENTAÇÕES**
Rua Joaquim Nabuco, 68 - fone: 24-5804
- **FARMÁCIA DROGANAKA**
Av. Brasil, 3109 - fone: 22-4149
- **VINHOS PASCHOETO**
Rodovia PR-13 - KM 11 - fone: 62-2547
Comércio de bebidas, frutas, sucos e lanches
- **DEPÓSITO DE FRUTAS MARINGÁ**
PR 317 - KM 6,5 - Ceasa - fone: 25-1865
- **CIMENPEDRA**
Av. Pioneiro José dos Santos, s/nº
fone: 24-8911
Comércio de materiais para construção.
- **DEPÓSITO PROGRIDE**

- Av. Colombo, 7158 - fone: 24-4045
Comércio de materiais para construção.
- **FININBRAS FACTORING**
Rua Santos Dumont, 2520 - sala 210
fone: 26-1414
- **DICAS BIJOUTERIAS**
Rua Santos Dumont, 3298
Indústria e comércio de bijouterias
- **RF – TECNOLOGIA**
Av. Humaitá, 759 - fone: 24-3849
Comércio de aparelhos eletrônicos.
- **LIVRARIA BOM LIVRO**
Av. Brasil, 5555 - fone: 24-4465
- **INCOPAMA**
Av. Colombo, 274 - fone: 22-0574
Indústria e comércio de produtos de carpintaria
- **PERALTA**
Av. Brasil, 2983 - sala 05 - fone: 22-2563
Comércio de materiais elétricos
- **VEDACUBO**
Av. Colombo, 421 - KM 120
fone: 28-5758
Indústria e comércio de retentores

Recorde no trimestre

A ACIM associa mais de 100 novas empresas nos primeiros três meses de 1993 e bate todos os recordes em novas filiações nos 40 anos de sua existência

No primeiro trimestre de 1993, a Associação Comercial e Industrial de Maringá bateu todos os recordes em novas filiações da sua história. De janeiro a março, 101 novos sócios passaram a fazer parte do quadro associativo da ACIM. O melhor resultado foi alcançado em março, quando 50 empresas se filiaram à entidade.

Para se ter uma idéia do que estes números significam basta fazer uma retrospectiva dos últimos anos. Segundo dados do Departamento de Relações Públicas da ACIM – responsável pelo setor de filiações – em 1989, foram 187 novos sócios. Em 1990, 225; em 1991, 255; e, em 1992, 190 empresas passaram a integrar a Associação Comercial e Industrial de Maringá.

Destes quatro anos o melhor resultado foi alcançado em 1991, com a média de 21 empresas filiadas por mês. Se, em 1993, for mantida a média alcançada até março – 30 empresas por mês – no final do ano cerca de 300 novas empresas passarão a fazer parte do cadastro da ACIM.

RELAÇÕES PÚBLICAS: O presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Massao Tsukada aponta uma série de fatores que estão contribuindo para a quebra de recordes de novas filiações. Entre eles estão a variedade de serviços prestados e os convênios médico-odontológicos mantidos pela entidade. Ele destacou também o trabalho desenvolvido pelos funcionários e pela diretora de Relações Públicas, Noemi



Novos sócios são apresentados aos diretores

Seravalli.

Todo o trabalho de filiação dos novos sócios é feito por três funcionários que cuidam exclusivamente do setor. Eles fazem visitas às empresas que ainda não fazem parte da ACIM, e atendem os interessados que procuram diretamente a entidade na sua sede. Durante as visitas, os relações públicas mostram aos empresários todos os serviços e as vantagens dos filiados da ACIM.

Na relação dos serviços prestados pela Associação Comercial, aqueles que mais têm chamado a atenção dos empresários são o SPC – Serviço de Proteção ao Crédito, o Vídeo-Cheque e o Departamento de Consultoria. O SPC e o Vídeo-Cheque protegem as empresas dos clientes inadimplentes e das pessoas portadoras de cheques sem fundos, extraviados, roubados ou furtados.

A Consultoria da ACIM tem três consultores que atendem os associados pelo telefone – através de uma linha exclusiva direta – ou pessoalmente. Eles prestam informações nas áreas tributária, contábil, trabalhista e pre-

videnciária, jurídica e econômica. A Consultoria é responsável também pela elaboração dos Informes Técnicos distribuídos quinzenalmente aos filiados.

CONVÊNIOS: O mau atendimento da saúde através da Previdência Social fez com que a ACIM fizesse convênios com médicos, dentistas e com a PAM – Paraná Assistência Mé-

dica. Os convênios possibilitam consultas a custos menores e sem a necessidade de enfrentar filas. No caso da PAM, basta o conveniado comparecer ao posto avançado instalado na sede da ACIM para marcar sua consulta.

“Os Convênios hoje são os grandes atrativos para que as empresas se filiem à Associação Comercial”, afirma Noemi Seravalli, diretora de Relações Públicas. O presidente Massao Tsukada concorda com Noemi, e garante que o crescimento do número de associados é um reflexo da atuação da entidade dentro dos mais variados segmentos da comunidade.

Com mais de 1.200 sócios, a ACIM pode ser considerada a maior Associação Comercial e Industrial do Paraná. Isto se for levado em consideração o universo de empresas existentes na cidade – cerca de 4.600. “Durante estes 40 anos a ACIM cresceu muito no conceito dos diferentes setores da sociedade. Como entidade política, mas apartidária, hoje ela é chamada a opinar sobre diversos assuntos de interesse comum”, declara Massao Tsukada.

A oportunidade chegou!

por Jefferson Nogaroli

Atualmente vivemos em um mundo essencialmente dinâmico, que passa por profundas alterações, provocando verdadeiras revoluções em todos os segmentos. Estamos na era da informação instantânea, onde podemos ver e ouvir fatos que ocorrem do outro lado do mundo, via satélite. É esta velocidade da informação, aliada à informática e à tecnologia de ponta que vêm diminuindo as distâncias, dando a impressão de que o planeta está encolhendo, legitimando a expressão que diz que o mundo é uma ALDEIA GLOBAL.

Esta realidade é expressa através da nova ordem econômica mundial, caracterizada pela quase absoluta implantação do capitalismo no planeta, pelo crescimento estonteante dos tigres asiáticos e, até como reflexo disto, a formação dos grandes blocos econômicos – CEE, Nafta e Mercosul.

Estes blocos visam o fortalecimento de seus mercados internos e ao mesmo tempo criam condições mais propícias para a disputa do mercado mundial. Justamente neste momento histórico, de suma importância, vemos o nosso país atravessando uma grave crise, tentando encontrar o seu caminho e a solução para os seus problemas.

Mas as soluções para as dificuldades que surgem à nossa frente nos parecem inatingíveis. Analogamente vemos o trem da história passar por nós, sem podermos embarcar rumo à modernidade. Esta impotência diante de fatos como a pobreza absoluta, o desemprego, o sucateamento do nosso parque industrial e a falta de qualidade de nossos produtos, cria um sentimento de angústia em nós. Temos assim a impressão de que estamos na contramão da História.

Nosso país já foi a oitava economia do mundo, hoje não está entre as dez maiores. Temos a maior inflação do planeta e uma brutal recessão, degradando assim valores morais e éticos de nossa população, aumentando violentamente os índices de criminalidade e miséria. Ao fazermos

uma analogia entre o Japão e Israel com o Brasil, percebemos um grande contrasenso.

O Japão tem uma população praticamente igual à nossa, sobrevivendo em uma área de terra cerca de 25 vezes menor que a brasileira – e com o agravante de ser formada em 80% por um relevo montanhoso e praticamente sem condições de exploração econômica, existindo ainda a presença de 67 vulcões ativos e constantes terremotos e furacões. Com este perfil, certamente o Japão teria tudo para ser mais um país SUBDESENVOLVIDO.

Mas, paradoxalmente, e isto sem sombra de dúvida, o Japão é o país mais desenvolvido do mundo. Possui um superávit comercial da ordem de 100 bilhões de dólares, uma renda per capita de mais de 23 mil dólares, índice zero de analfabetismo e por aí vai. Aí vem a pergunta: como o Japão conseguiu esta façanha, se o Brasil, que tem quase cem vezes mais área produtiva que a japonesa – sem terremotos, furacões ou vulcões – e ainda tem de sobra recursos hídricos, enérgicos, minerais, enfim, tudo o que eles precisam e não têm, não atinge nem um décimo da performance deles?

As respostas são várias, mas em especial, uma: O JAPÃO FOI BUSCAR O MUNDO COMO CLIENTE. Produz em economia de escala, reduzindo custos e aplicando em tecnologia, que novamente reduz custos e aumenta a qualidade desses produtos. Outro exemplo é Israel, que tem um clima desértico, com absoluta falta de água e solo pedregoso, e mesmo assim consegue fazer da fruticultura uma das principais fontes de renda do país. Se esses exemplos nos impressionam, vamos fazer uma análise mais detalhada de nossa região, o Noroeste do Paraná.

É fato que a Região Noroeste tem um potencial de exportação da ordem de 2 bilhões de dólares. Também é verdade a equação que aponta para cada bilhão exportado, uma geração de 60 mil novos empregos. Infelizmente não

estamos conseguindo transformar isto em realidade. Temos capital e recursos humanos e materiais, faltando apenas a necessária ousadia empresarial para consolidarmos o processo de verticalização industrial, agregando assim mais valor aos nossos produtos.

A verticalização se caracteriza pela integração do processo produtivo, como por exemplo o setor têxtil, que vai desde a plantação de algodão, colheita, beneficiamento, fiação, tecelagem, tinturaria, estamparia e confecção. Se conseguíssemos que todo esse processo fosse realizado em nossa região, teríamos produtos mais competitivos, ampliando nossa participação no mercado interno, criando condições para disputarmos o mercado externo.

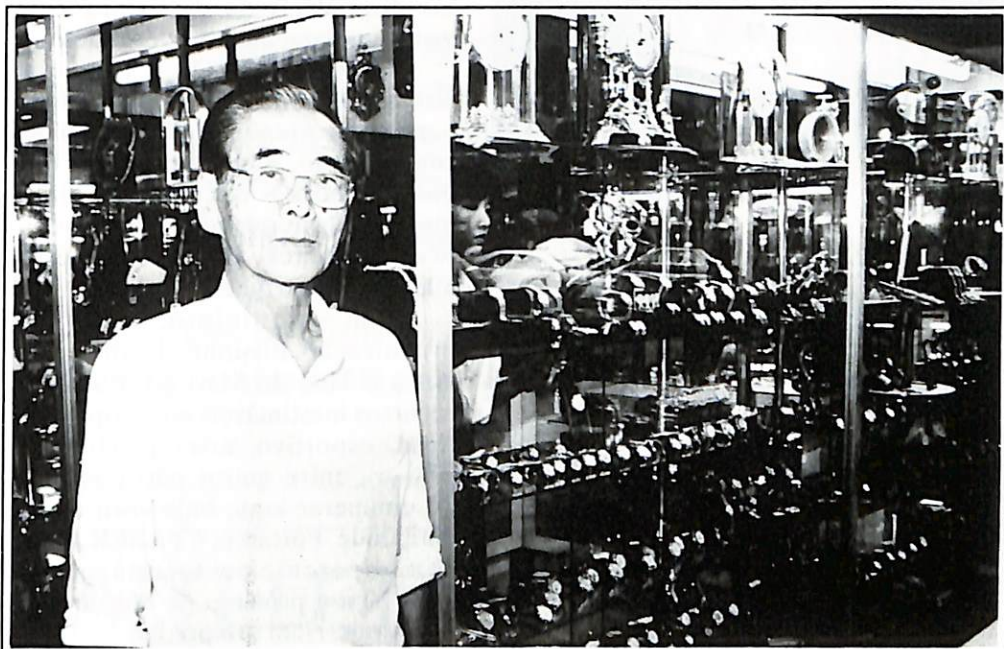
Mais do que nunca as condições estão dadas para o aprofundamento de nossa profissionalização. Se o medo da falta de informação eram os últimos obstáculos, hoje respondemos a este desafio. Neste mês de abril foi criado na ACIM, um Departamento de Comércio Exterior, que já conta com um profissional especializado nesta área. Contamos ainda com o apoio do Sebrae, do Instituto Centro de Comércio Exterior do Paraná – Cexpar, Prefeitura de Maringá e FIEP. Estas instituições estão mobilizando todos os recursos necessários para a desmistificação do comércio exterior, realizando seminários, cursos, palestras, debates, feiras, rodadas de negócios, excursões e contatos com embaixadas e empresários de outros países.

Toda esta mobilização tem como objetivo preparar-nos para o mercado externo. É nossa obrigação aproveitarmos esta oportunidade. No mundo dos negócios não existe “sorte” e sim o encontro da oportunidade com a preparação!

Jefferson Nogaroli é empresário e diretor do Departamento de Comércio Exterior da ACIM.

No tempo certo

A Relojoaria Omega está há 44 anos no mercado e tem uma trajetória de sucesso. O pioneirismo dos irmãos Ishikawa traz a marca de quem chegou na hora certa e acreditou no desenvolvimento da região



Ishikawa: "quem conhece Maringá, conhece a relojoaria Omega"

Os irmãos Ishikawa foram os primeiros japoneses que se instalaram em Maringá. Toshimi e o irmão mais velho Noriyasu chegaram em 1947, atraídos pela potencialidade da região – conhecida na época como o novo Eldorado brasileiro – depois de viverem 15 anos pelo interior do Estado de São Paulo. A família Ishikawa chegou ao Brasil em 1932, e quando o pai morreu, os irmãos decidiram tentar a sorte no Paraná, lugar de terras roxas, desbravado pelos ingleses e adotado como lar por brasileiros e imigrantes de várias partes do mundo.

"Quando nós chegamos o pessoal da cidade nos achava estranhos. Eles nunca tinham visto pessoas de olhos puxados", recorda Toshimi Ishikawa. Apesar da diferença de culturas, os irmãos Ishikawa não tiveram problemas para instalar a primeira oficina de pequenos reparos, no Maringá Velho. Noriyasu, técnico experiente, coman-

dava a oficina, enquanto Toshimi seguia os passos do irmão mais velho.

Naquela época a oficina da família Ishikawa fazia de tudo. De reparos em relógios a consertos de armas, muito numerosos no início de Maringá. "Até faroletes nós tínhamos que arrumar", diz Toshimi, que depois de dominar o ofício decidiu abrir seu próprio negócio. Era 1950, e nascia a Relojoaria Omega. O nome foi escolhido em função da marca do relógio, que era o mais usado pelos pioneiros de Maringá.

MAIS CONSERTOS: Desde o começo, a Relojoaria Omega está instalada no local onde funciona até hoje – na esquina da Avenida Brasil com a Rua Basílio Saltchuk. No começo, lembra Toshimi Ishikawa, a Relojoaria era mais procurada para fazer consertos. A comercialização de artigos novos surgiu e cresceu com o decorrer do tempo. Hoje as vendas são a principal fonte de renda da empresa, que ampliou o número e a

variedade de itens oferecidos à sua clientela.

O pioneirismo transformou a Omega em uma das relojoarias mais conhecidas da região. Os clientes vinham de todos os municípios próximos a Maringá. Ainda hoje é grande o número de pessoas de outras cidades que compram relógios, jóias, cristais, pratarias e artigos finos para presentes na Omega. Segundo Toshimi, sua empresa ficou tão conhecida que ele arrisca dizer que quem conhece Maringá, conhece a Relojoaria Omega.

Para chegar ao atual estágio, Toshimi teve que enfrentar os desafios comuns de quem chegou na região no início da sua colonização. "Os produtos e as peças de reposição vinham de São Paulo, porque o acesso a Curitiba era praticamente impossível. E mesmo assim nosso meio de transporte era o avião". O empresário diz que o sacrifício era válido. Naquela época circulava mais dinheiro e os negócios eram mais lucrativos. "Com um caminhão de café em coco, comprava-se um automóvel", afirma.

Hoje os lucros e o volume dos produtos comercializados diminuíram e o intervalo entre as vendas aumentaram. Reflexo da retração do mercado e do fim do ciclo do ouro verde. Apesar da nova realidade da região, Toshimi está satisfeito com o negócio. Pronto para se aposentar, ele espera ver os filhos – que vão substituí-lo – seguirem o mesmo caminho trilhado por ele desde 1947.

Nestes 44 anos de existência, a Relojoaria Omega também deu emprego para muita gente. No começo eram três funcionários. Hoje são 13. Mas teve época em que esse número chegou a 20. Assim como aprendeu o ofício com seu irmão mais velho, Toshimi ensinou para muitos a arte de trabalhar com as peças delicadas dos mecanismos dos relógios. Inclusive existem donos de relojoarias em Maringá que começaram a vida profissional na Omega.

Toshimi faz questão de ressaltar a crença que ele sempre teve no potencial de Maringá e no crescimento da região, e a importância da presença do irmão mais velho Noriyasu, na sua vida. "Estes dois fatores são fundamentais para mim. O primeiro porque eu sempre acreditei que veria a cidade bela e pujante como é hoje. O segundo porque grande parte do que eu sei foi meu irmão quem me ensinou".

Comunidade e empresas

por Elson Leal

A minha experiência no varejo, iniciada aos 15 anos de idade na Capital Federal, posteriormente no Paraná e São Paulo (em particular no interior deste rico Estado da Federação), permite que eu pare por algumas horas para refletir sobre os mais diversos momentos vividos de relação entre clientes, comunidade versus empresas, e nos valores que até então foram atribuídos a cada um deles. Seja por empresas nacionais ou multinacionais, indústria ou comércio, o fato é que qualquer uma dessas atividades sempre estão estabelecidas dentro de um centro comunitário, convivendo portanto, pessoas das mais diversas origens, religiões e correntes políticas e sócio-culturais.

Nos últimos dias tive a honra de participar de alguns eventos organizados pela ACIM, quando então comemorou-se seus 40 anos de existência. Muitas dessas palestras e eventos me acrescentaram muitos conhecimentos, porém fiquei impressionado com o dia em que foram homenageados todos os ex-presidentes desta associação, em função de que estavam ali os fundadores, os grandes idealistas da época da fundação, o seu primeiro presidente. Eles com certeza, há quarenta anos, pensavam exatamente em conviver harmoniosamente com a comunidade em geral da qual faziam parte de suas atividades. É impressionante porque desde aquela época, mesmo com poucos recursos, conforme se sabe pelos pronunciamentos ouvidos, se planejou em como se deveria conviver organizadamente com o meio ambiente, com as mais diversas representações da comunidade, papel este que se julgou desde o primeiro instante, fundamental para o sucesso da agremiação. A comemoração portanto, principalmente para quem chega com o objetivo de conviver aqui, mostra que tudo que é planejado no tempo e executado com toda dedicação só pode resultar no sucesso.

Trazendo o raciocínio para o campo da empresa, seja ela de qual-



quer porte, podemos estabelecer diversas conclusões, porém uma delas gostaria de focar com mais veemência. Já foi dito por alguém que comprar é um ato de sobrevivência, seja de gêneros alimentícios, vestuários, livros, ferramentas ou qualquer outro produto. Portanto, todo ser humano, independente de sua classe social tem o estabelecimento comercial como a extensão de sua casa, pois é nele onde supre todas as suas necessidades de subsistência ou até de investimento. Nós portanto, que estamos na ponta do contato direto com o consumidor somos os grandes privilegiados. Como ninguém, temos a possibilidade de colocar em prática – com o consumidor, – as três seqüências lógicas da comunicação: **OUIR, DIZER, FAZER JUNTOS.**

OUIR – Porque ouvindo todos os segmentos da clientela, comunidade, fornecedores etc, estaremos indo ao encontro de seus anseios, necessidades, críticas e sugestões. Além do que, o estabelecimento comercial terá com isso oportunidade de estar muito mais próximo da sua casa, tendo

condições de melhorar seu negócio.

DIZER – Estabelecer a comunicação, falar através de seus produtos, sua loja, seus funcionários, portanto, utilizar de todos os recursos disponíveis do nosso negócio, mas o fundamental: ser verdadeiro.

FAZER JUNTOS – Esta é a fase fundamental. Nela reside talvez o mais importante ato deste tipo de comunicação. Assim como fazer um bom negócio – costumamos dizer que ele é bom quando os dois lados ficam satisfeitos – para esta fase, esta máxima é mais que verdadeira.

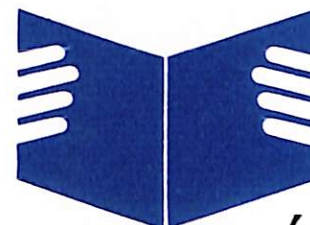
Um município, com a organização disponível como em nossa cidade de Maringá, possuem recursos inestimáveis no campo cultural, esportivo, artes plásticas e cênicas, entre outras não possíveis de enumerar aqui, haja visto a sua variedade. Portanto, o **FAZER JUNTOS**, aparentemente está muito mais fácil e próximo de nós do que imaginamos. Nem sempre lhe é dado a oportunidade de apresentar o valor que merece, por se tratar de uma coisa tão óbvia, ou que simplesmente faz parte natural de nosso dia a dia.

Não é possível separar o homem da empresa, das associações, da comunidade, da cidade. O homem sempre será o privilegiado pois ele nasceu para viver em comunidade, desde os primórdios sempre sobressaiu a capacidade humana de criar e de se exibir. Porque não investirmos então nesta tão atual e moderna atividade, que tem sobrevivido ao longo dos anos nas pequenas e grandes empresas aqui e fora de nossas fronteiras? Os exemplos estão sempre ao nosso alcance, a arte de negociar cada dia tornar-se-á mais nobre, quando nós conseguirmos o equilíbrio entre empresas e meio ambiente, seja ele interno (nossos funcionários) e externo (comunidade, poderes públicos, imprensa).

Elson Leal é diretor-geral do Mercadorama de Maringá

A MAIS ANTIGA LIVRARIA DE MARINGÁ AGORA É A MAIS NOVA.

A tradicional Papelaria Maringá,
pioneira na cidade, está totalmente renovada.
Agora ela faz parte da rede Bom Livro,
com o mesmo excelente atendimento
e grande variedade de livros,
artigos escolares e papelaria.
São mais opções de qualidade para você.
Venha conhecer a nova Papelaria Maringá



MARINGÁ
LIVRARIA E PAPELARIA

É O MESMO ENDEREÇO:
Av. Duque de Caxias, 595
Fone: 26-3131

TOP

A TELETEXO GANHOU O PRÊMIO DESTAQUE DE MARKETING NACIONAL MICROTEC/DIGITAL.

AQUI A RECEITA

Em abril de 93, a
Microtec/Digital realizou
sua Convenção Nacional
em São Paulo.

Entre mais de
80 revendas de todo o
país (inclusive São Paulo, Rio,
Curitiba, Belo Horizonte etc.),
a **Teletexo** recebeu o
prêmio **Destaque de Marketing**.

E aqui revelamos a
receita para isso.

OS INGREDIENTES

A receita é simples.

Claro: propaganda e
promoção são
fundamentais.

Mas importante mesmo
é ter profissionais
qualificados,
produtos de alto padrão,
excelente atendimento,
agilidade
e perfeccionismo
na assistência técnica.

SIRVA-SE

A **Teletexo** atende desde
pequenas até grandes empresas,
inclusive projetando e instalando
redes locais completas.
Quando precisar de soluções em
informática, sirva-se: é só chamar.

23-5556



TELETEXO

Informática
R. Néo Alves Martins, 2840
Sempre um passo à frente

TOP

Pontão de Estoque
Vendas superam Cr\$ 5 bilhões

ACIM

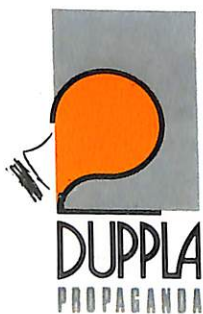
ABRIL/93
Nº 331
ANO 30

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ



UMA HISTÓRIA DE LUTA

Criatividade Exige Boa Impressão.





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