

HIDROVIA
Progresso para a região

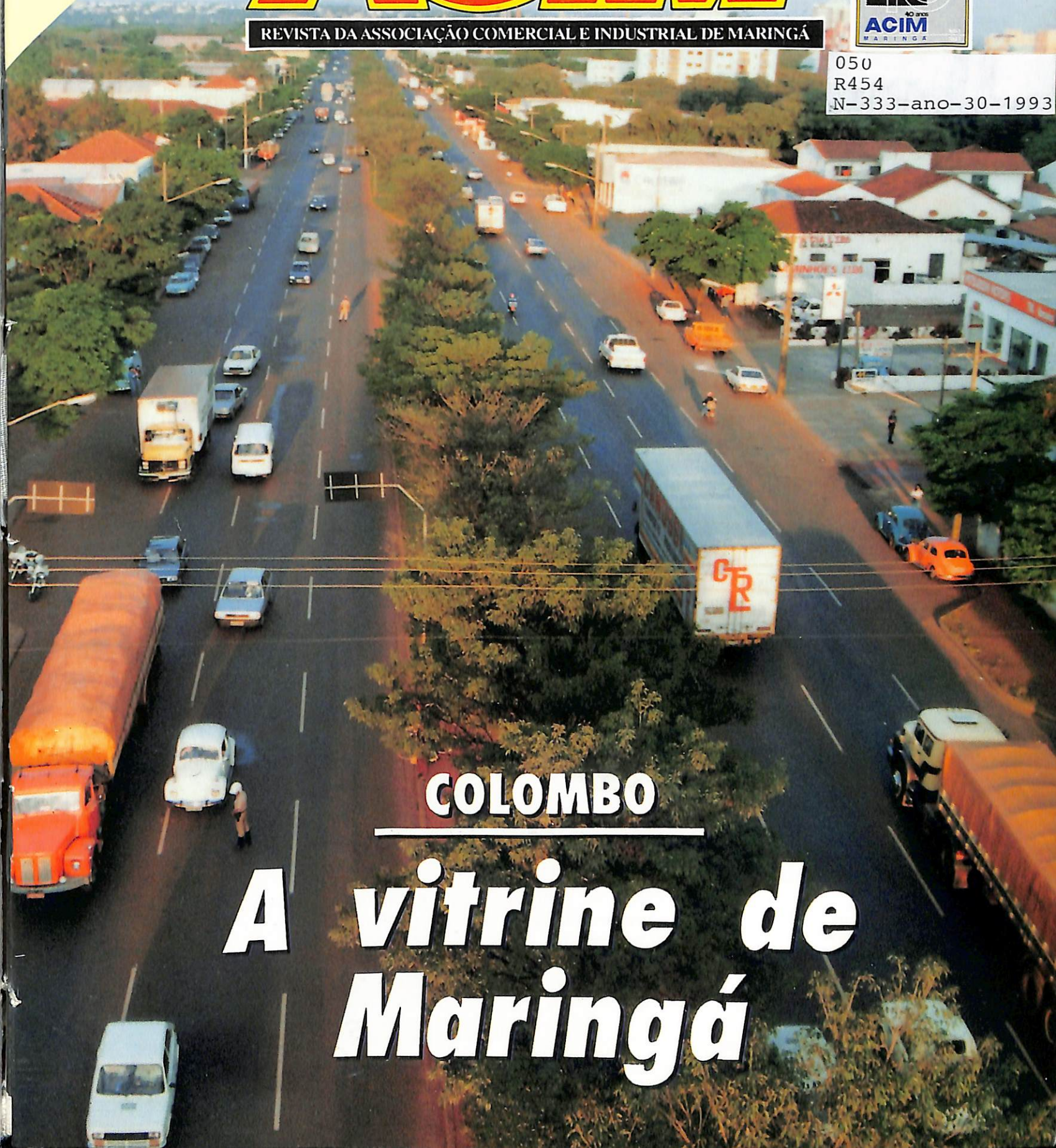
ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

JUNHO/93
Nº 333
ANO 30



050
R454
N-333-ano-30-1993



COLOMBO

A vitrine de Maringá

ACIM

Clas. 050
R454
 Reg. 0271
 Data 22-04-05
 Proced. _____
 R\$ _____ NF _____
 _____ Data _____



- Móveis
- Estofados
- Cozinhas

• Aparelhos de Som

- Quantidade
- Variedade
- Preço Baixo

100% MARINGÁ

LOJAS Dudony

AV. BRASIL, 3457
 (CENTRO)
 FONE: (0442) 26-1616
 MARINGÁ - PARANÁ

ELETROFÓ

Se você precisar de
MATERIAIS
ELÉTRICOS DE ALTA E
BAIXA TENSÃO,
procure-nos.

Fazemos eletrificação:

- RESIDENCIAL
 - RURAL
 - INDUSTRIAL E
 - PROJETOS
- ELÉTRICOS**

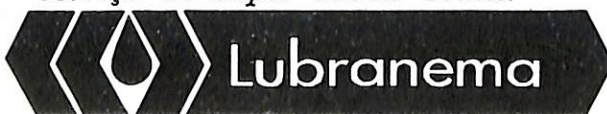
Av. Colombo, 5001
 Fone (0442) 22-3612
 Fax (0442) 22-3571
 Maringá - Paraná



LUBRIFICANTES - GRAXAS - ADITIVOS - FILTROS

ATACADO E VAREJO

- Tradição de 5 (cinco) anos de bons serviços
- Melhores preços (todo dia uma SUPER OFERTA)
- Melhor atendimento
- Melhores marcas (distribuição direta das Companhias)
- Orientação técnica e especializada sobre produtos
- Garantia de serviço e dos produtos
- Serviço de Super Troca Grátis!



Av. Colombo, 2.135
 Televidas (0442)
 Maringá - PR

26-1240 Mobil®

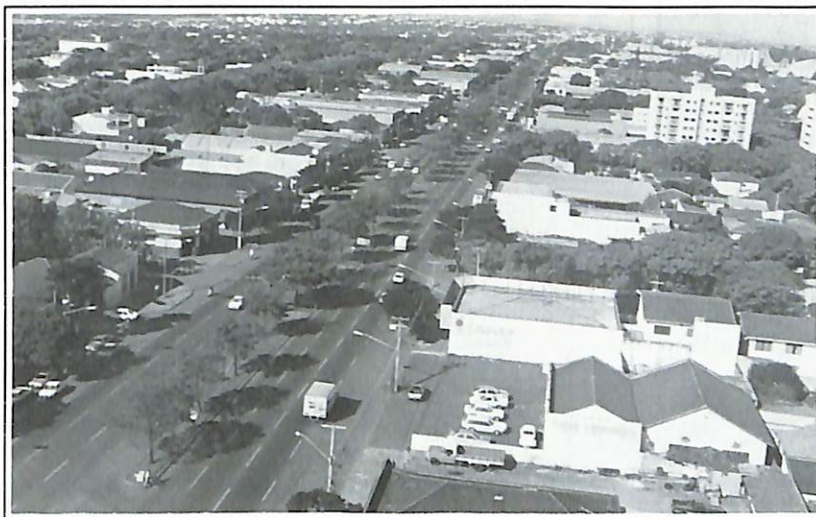


UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

A vitrine de Maringá

A Companhia Melhoramentos projetou Maringá para receber uma população de 200 mil habitantes. Há muitos anos, essa marca ficou para trás, o que obrigou as administrações estaduais e municipais a criarem alternativas viárias para ajudar o fluxo de veículos e propiciar um desenvolvimento ordenado da cidade. Hoje, a Secretaria de Estado dos Transportes está projetando o Contorno Norte para desviar o trânsito pesado da Colombo. Para os empresários baseados na avenida, com o desvio do trânsito, o perfil da Colombo vai mudar.

De via rápida, ela passará a se caracterizar como avenida comercial, acreditam. Para que isso aconteça, é fundamental que haja diminuição no



fluxo de veículos – com a conseqüente diminuição no número de acidentes – e um investimento maior no visual das lojas. Este é o assunto de capa desta edição da **Revista ACIM**.

Leia também nesta edição uma matéria sobre a criação da Hidrovia do Rio Ivaí, um outro investimento na área de transportes que vem sendo aguardado com muita esperança de desen-

volvimento. Prefeitos de cidades que estão às margens do Ivaí fazem parte de um Conselho criado para viabilizar política e financeiramente a Hidrovia.

Ainda nesta edição, uma entrevista com o consultor de empresas Luís Almeida Marins Filho. Ele esteve em Maringá e fez palestra para 140 empresários. Sempre otimista, Marins aponta vários fatores para provar que o Brasil tem solução. Em Maringá, as imobiliárias usaram a criatividade e assim nasceu o Mercado Comum de Imóveis. Você vai ver que a iniciativa está dando certo: aumentaram as vendas no setor e os clientes ganham mais opções de investimento sem andar muito.



Marins atraiu 140 empresários para ouvir sua palestra
págs. 05 e 25



Alunos-operários frequentam as salas de aula
pág. 21

LUKAS	04
ENTREVISTA	05
CAPA	07
DESTAQUE EMPRESARIAL	13
HIDROVIA	16

INVESTINDO EM EDUCAÇÃO	21
EMPRESAS DE CONSULTORIA	23
ARTIGO	28
MEU NEGÓCIO	29
PENSO ASSIM	30

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ

Publicação Mensal da Associação Comercial e Industrial de Maringá - ACIM

DIRETOR RESPONSÁVEL

Luiz Carlos Masson

EDITOR RESPONSÁVEL

Dirceu Herrero Gomes - MT-2506-PR

REPORTAGEM E FOTOS

Cláudio Galletti - MT-2742-PR

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Claudomiro Venâncio

CIRCULAÇÃO

Nidia Cavallini

PRODUÇÃO GRÁFICA E

EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA

Editora Organsil - Fone: (0442) 24-7793

IMPRESSÃO: Gráfica Boaventura

Circulação na primeira quinzena de cada mês.

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

Rua Néo Alves Martins, 2321

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

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

Maringá - Paraná



DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Massao Tsukada

1º Vice-Presidente: Valdecir de Brito

2º Vice-Presidente: Jefferson Nogaroli

Vice-Presidente p/ Ass. do Comércio:

Antônio Donisete 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 Martins

Diretor do Descon: Moacir Somággio

Diretor p/ Assuntos de Informações Cadastrais:

Euriko Ikuta

Diretor da Revista ACIM: Luiz Carlos Masson

Diretora de Relações Públicas:

Noemi de Oliveira Seravalli

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Fernando Henriques

Secretário: Paulo Moraes Badan

MEMBROS:

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

MEMBROS NATOS:

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

CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA

Presidenta: Maria Alice Pinatti

1º Vice-Presidenta: Solange Aparecida de Paula

2º Vice-Presidenta: Cleide Bárbara

1º Secretária: Maria da Conceição Lima Dias

2º Secretária: Vera Aparecida Pereira Langendyk

1º Tesoureira: Maria Aparecida Bekner Silva

2º Tesoureira: Sônia Maria Uliana

DIRETORAS ADJUNTAS

Maria Inês Ajita Piccioni e Vilma Maria Norberto Franco

ASSESSOR DE DIRETORIA

Carlos Roberto Previdelli

GERENTE-ADMINISTRATIVO

César Augusto Galli

SECRETÁRIA-EXECUTIVA

Élcia Valentini do Nascimento

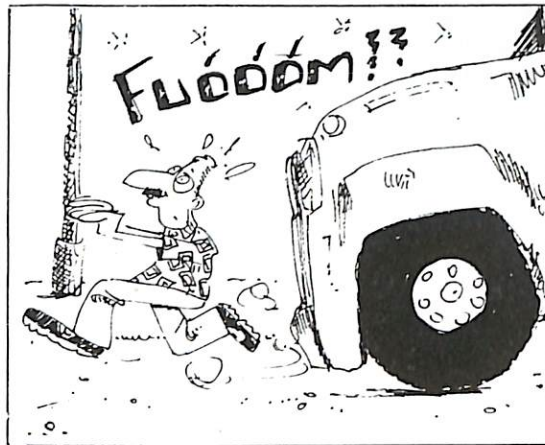
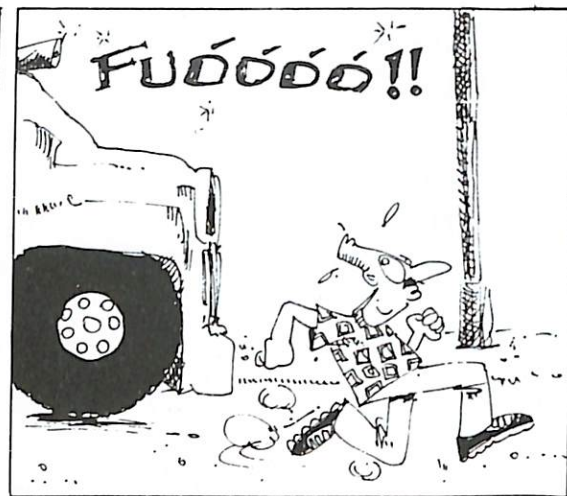
Filiada à

ABERJE



Associação Brasileira de Comunicação Empresarial

LUKAS...



Cerca de 100 mil empresários que durante a euforia da "Promoção Bike Sprite" gastaram o dinheiro com bobagens, lotaram um Mini-Bugg e foram à Brasília exigir do governo a rápida importação de Sadol e Danoninho para que todos possam crescer fortes e bonitões.

Caso o governo não tome algumas medidas, o grupinho de empresários pretende acionar o Tribunal de Pequenas Causas, pedindo juros mais baixos, menores encargos e diminuição de tributos.

Por outro lado, milhares de microempresários lotaram um carrinho Matchbox e também foram à Brasília pedir para que o governo olhe para eles com mais atenção. O líder do grupo - que não foi identificado devido ao seu tamanho - resumiu a crise pela qual passam com apenas uma frase: "Trocando em miúdo: a gente está em baixa".

O Procurador Geral da República procurou os microempresários para um diálogo mas não os encontrou.



Uma dose de otimismo

O consultor de empresas Luis Almeida Marins Filho esteve em Maringá para uma palestra no dia 13 de maio (leia reportagem na pág. 25). Após a palestra, Marins concedeu uma entrevista para a Revista ACIM, onde ratifica o seu entusiasmo pelo Brasil e dá um raio-x da situação atual das empresas e da economia brasileira. Para Marins, a globalização da economia mundial é algo "inexorável" e para vencer nesta nova era, o empresariado brasileiro terá que se adaptar às novas exigências de mercado em relação à qualidade e produtividade. Um dos meios de se chegar a esse estágio é através da terceirização. Na opinião de Marins, até o governo deve terceirizar seus serviços, através da privatização das estatais. O consultor defende um mercado livre, sem a interferência dos governos Federal, Estadual e Municipal. Dívida externa, inflação e Mercosul são outros assuntos da entrevista que você vai ler abaixo

ACIM: Nós estamos vivendo na era da globalização da economia mundial. Como as empresas brasileiras poderão competir neste mercado?

MARINS: A primeira coisa que as empresas têm que entender é que elas precisam de qualidade em nível universal. Isso porque uma empresa de Maringá, por exemplo, não está mais competindo apenas com empresas do município ou do Paraná. Elas estão competindo com empresas do mundo todo. Veja o caso das cervejarias: a Skol competia com a Antarctica. Hoje ela compete com a Heineken, Budweiser e outras estrangeiras. A competição agora é global, por isso a necessidade da qualidade e produtividade.

ACIM: Os empresários brasileiros estão conscientes dessa necessidade?

MARINS: Muito. É claro que existem parcelas mais e menos conscientes. Mas os empresários brasileiros, pelo menos



Marins: "os investidores internacionais têm uma visão positiva do Brasil"

nos centros onde eu trabalho, estão absolutamente conscientes de que a saída é essa.

ACIM: E quais os setores hoje onde já existe qualidade e produtividade no Brasil?

MARINS: Existem no Brasil aquilo que chamamos de ilhas de alta produtividade, onde estão inseridos o setor de auto peças, o setor têxtil em algumas áreas, o setor siderúrgico...

ACIM: E porque esses setores alcançaram esse estágio antes dos outros?

MARINS: São as vantagens competitivas que os países têm e vão se desenvolvendo por inércia, um ramo vai chamando outro. Por que a Suécia tem alta competitividade em caminhões pesados? Um país pequeno como a Suécia tem a Scania e a Volvo, e isso não tem explicação lógica. Acontece que a tecnologia foi se desenvolvendo naquele país. E isso é o que aconteceu com a auto peças no Brasil.

ACIM: Quais as vantagens que o Brasil terá com o Mercosul?

MARINS: O Brasil vai aprender muito com o Mercosul. Aprender a competir e ganhar um pouco do mercado. Na verdade, quem vai ganhar mais em termos de mercado são os outros países que terão muitas possibilidades de investimento no Brasil. Mas o Mercosul é algo

inexorável, não há mais como ficar isolado.

ACIM: As pequenas e médias empresas também terão condições de competir no Mercosul?

MARINS: Sim. As pequenas e médias empresas têm que ser pequenas e médias em um altíssimo nível de excelência. Elas não sobreviverão se forem pequenas e médias vagabundas. O tempo futuro será muito favorável às pequenas e médias empresas super especializadas e com alto valor tecnológico. É o que está acontecendo nos Es-

tados Unidos. A gigante IBM está se associando com empresas que ninguém nunca ouviu falar. A IBM teve que se curvar a uma pequena empresa porque esta tem um alto nível de excelência.

ACIM: E é nesse ponto que entra a terceirização...

MARINS: Exatamente, uma empresa não pode mais fazer aquilo que alguém pode fazer melhor que ela. Isso independentemente do custo. Às vezes nós somos vidrados no custo direto e contratar fora, aparentemente pode parecer mais caro, mas na verdade se somarmos custos indiretos, benefícios, tempo de execução etc, sai mais barato.

ACIM: Como está a formação de mão-de-obra no Brasil? As universidades têm formado bons profissionais?

MARINS: As universidades nunca formaram pessoas de nível compatível com o mercado de trabalho. Isso em todo mundo. As empresas é que sempre desenvolveram sistemas de formação profissional que pega a base que a universidade dá e adapta à realidade do mercado e da empresa. Os investimentos em treinamento e desenvolvimento de recursos humanos no Brasil têm aumentado muito nos últimos anos.

ACIM: O senhor é um entusiasta do Brasil, o que não ocorre com o brasileiro

de um modo geral. Por quê?

MARINS: Acontece que o brasileiro se acostumou a lamuriar-se. Com os Estados Unidos por exemplo acontece o contrário: eles se acham os maiores. É uma questão de etus cultural nacional. Nós temos vergonha de falar bem de nós próprios.

ACIM: E qual a visão que os investidores internacionais têm do Brasil?

MARINS: É uma visão altamente positiva. O que o Brasil precisa ter é estabilidade de regras. Ele já tem um dos maiores mercados do mundo, tem um povo pronto para consumir, tem um sistema de distribuição magnífico com shoppings, lojas, tudo pronto. A única coisa que precisa é distribuição de renda. O povo precisa ter renda para poder gastar e isso só vai ser gerado pela estabilidade de regras econômicas. Para as multinacionais não importa se a inflação está elevada ou não, tanto que elas estão investindo novamente no Brasil. Elas querem a segurança da estabilidade da inflação, querem conhecer as regras do jogo.



"Querem fazer o brasileiro de bobo: acreditar que a dívida externa é o maior problema do país"

ACIM: E existe alguma receita para que o Brasil alcance níveis mais suportáveis

de inflação?

MARINS: A receita todo mundo sabe: é

a desestatização, é o Governo ficar só nas suas atividades básicas de educação, saúde e saneamento. Outros países fizeram isso e no Brasil só falta a vontade política de se fazer. Na minha opinião, a partir de 95 o país vai atingir um estágio favorável. Este é o tempo necessário de se maturar no Brasil estas coisas que estão em ebulição: as privatizações e as acomodações das forças políticas nacionais e regionais.

ACIM: O senhor defende menos interferência do Governo na economia. Por quê?

MARINS: A mesma receita que se dá para a empresa serve para o Governo: ele tem que terceirizar. Não há condições dele administrar todas essas grandes indústrias que são as estatais. O negócio dele é a saúde, educação e saneamento. O resto, deixa para a iniciativa privada. E nós brasileiros temos que deixar o assistencialismo de lado, deixar de esperar que o Governo e a Prefeitura façam tudo.

ACIM: Um assunto muito debatido no Brasil é a dívida externa. Ela é tão grande quanto imaginamos?

MARINS: A dívida externa do Brasil não existe. Ela é menor que 20% do PIB. Existe uma indústria que gosta de fazer o brasileiro de bobo, faz ele achar que a dívida externa é o maior problema do país. O Brasil tem a menor dívida externa em relação ao PIB do mundo.

ACIM: E quem sai ganhando com essas falsas informações?

MARINS: Tem uma coisa que é meio complicada de se falar, mas às vezes a gente sente que existe. As multinacionais que dominam o mercado brasileiro não querem a concorrência de outras multinacionais. Então cria-se um clima negativo em relação ao Brasil. Mas todas que estão aqui, estão satisfeitas. Elas ameaçam fechar, como a Ford, mas continuam aqui.

ACIM: E essa história de que o brasileiro tem fama de preguiçoso, é verdade?

MARINS: O que acontece é que o brasileiro é mal aproveitado. No exterior um operário é bem treinado, tem mais condições de trabalho, desde uniforme até equipamento de proteção individual. No Brasil acontece o contrário: o operário é jogado no mercado de trabalho sem nenhuma qualificação.

Tudo em vidros para construção e engenharia.

O melhor em box para residências.

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



VIDRAÇARIA GUAPORÉ

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



CAPA

A vitrine de Maringá

De simples estrada, a Colombo se transformou em uma das principais avenidas do município. Com a construção do Contorno Norte, os empresários locais esperam que a avenida ganhe características comerciais

Num futuro, que pode estar bem próximo, a Avenida Colombo terá para Maringá a mesma importância que a avenida Brasil tem hoje. É inegável que a Colombo é fundamental para o município, mas a esperança dos empresários locais é que ela mude seu perfil. Deixe de ser um "prolongamento" da rodovia BR 376 e passe a ter características comerciais. Todos acreditam que esta é uma tendência natural da Colombo, que hoje já abriga centenas de empresas dos mais diversos setores.

A construção e a eficiência do Contorno Norte são condições fundamentais para a mudança no perfil da avenida Colombo. Durante a primeira administração do prefeito Said Ferreira,

em 1978, o Governo do Estado construiu o Contorno Sul, para desviar o tráfego pesado do perímetro urbano. Mas, o relevo acidentado onde foi construído o contorno e a falta de postos de serviço, restaurantes e hotéis, afastaram os motoristas daquele trecho.

Hoje, o Governo do Estado está desenvolvendo o projeto para construção do Contorno Norte. Desta vez a promessa é de que não serão repetidos os mesmos erros do passado. Na opinião dos empresários da Colombo, se o contorno atingir o objetivo de tirar o tráfego pesado da avenida, será dado um grande passo para que ela se firme como espaço comercial.

Oficialmente a avenida tem 9,5 quilômetros de extensão – vai do trevo de

Sarandi até o trevo da Transparaná – saída para Paranavaí. Mas ela é ainda maior se for levado em consideração o trecho que vai do trevo da Transparaná até o trevo da Coca-Cola. Algumas das empresas baseadas neste trecho até adotaram como endereço comercial a Colombo. Ao longo dos anos, desde que ganhou os primeiros metros de asfalto, o desenvolvimento da avenida tem sido acelerado.

PAVIMENTAÇÃO: No início da colonização de Maringá, a Colombo era mais conhecida como "estrada oficial" e dividia a zona urbana da zona rural. O local onde hoje está o bairro Morangueirinha era a fazenda Maringá, e o Jardim Alvorada cresceu nas terras da antiga fazenda Santa Linda. Na época a

Peças para tratores



Sarandi Tratores: uma das pioneiras do ramo na Colombo

Encontrar pequenas lojas, farmácias, consultórios médicos ou escritórios na Colombo não é fácil. A avenida se caracteriza pelo comércio "pesado". São indústrias, concessionárias de veículos, transportadoras, atacados, postos de serviços e muitas oficinas mecânicas, elétricas e lojas de auto peças. Ainda na Colombo estão o Parque de Exposições e a Fundação Universidade Estadual de Maringá.

Curiosamente, o trecho entre as avenidas 19 de Dezembro e a Paraná se caracteriza pelo grande número de auto peças e revendas de tratores usados. Para o empresário Odauro Vitoriano, esse agrupamento de um mesmo ramo de comércio é "normal". "Quando se tem uma loja tradicional em um lugar, outros comerciantes procuram se instalar ao lado pois o cliente que for a uma loja, acaba vendo a outra", explica.

Segundo Vitoriano, a primeira loja

de revenda de peças para tratores instalada na Colombo é a Sarandi Tratores – antiga Maringá Tratores – que hoje é de sua propriedade. O empresário calcula que no total, a empresa conta com 28 anos. A Sarandi Tratores comercializa equipamentos industriais e presta assistência técnica. Para Odauro Vitoriano, a Colombo oferece todas as vantagens que ele precisa. "Se um caminhão traz um trator de esteira para consertar, o motorista tem espaço para manobrar. Além disso, somos vistos por milhares de pessoas que transitam pela avenida", afirma.

Antonio Simão Buzatto, proprietário da Tratosol, também considera a Colombo "um ponto ideal". Para ele, quem sai ganhando com o agrupamento de lojas de um mesmo ramo é o cliente, que encontra mais opções de produtos e preços sem andar muito.

"Estrada Oficial" tinha apenas uma pista e o primeiro asfalto foi construído com a pavimentação da rodovia do Café, ligando Maringá a Londrina.

Segundo o diretor da Companhia Melhoramentos, Anibal Bianchini, a Colombo não constava no planejamento inicial de Maringá. Ele acredita que o nome da avenida foi uma homenagem a Cristovão Colombo, o descobridor da América. Mas, esse é um dado que dificilmente será confirmado. O outro diretor da Companhia, Alfredo Nyffler, explica que havia um engenheiro na

empresa encarregado de nominar as ruas. Esse engenheiro colecionava nomes e depois distribuía aleatoriamente quando as ruas eram abertas.

O ex-prefeito João Paulino conta que quando assumiu a prefeitura pela primeira vez em 1960, a Colombo "era puro barro". Na época ele tinha o apoio do então governador Ney Braga e conseguiu a pavimentação da avenida em duas etapas. Ainda nessa gestão, João Paulino assinou o decreto número 48, que determinava o alargamento da avenida – de 35 para 45 metros – e



João Paulino: "meus adversários políticos achavam uma loucura o alargamento da Colombo"

obrigava que todos os prédios construídos dali para frente fossem de alvenaria.

"Naquela época meus adversários políticos acharam que era uma loucura o projeto de alargamento da Colombo. Hoje nós constatamos o quanto isso foi importante", afirma João Paulino. O ex-prefeito foi um dos políticos que mais acreditaram no desenvolvimento da avenida. Ainda na sua primeira gestão, João Paulino permutou uma área de cinco alqueires do município pelos onze alqueires onde funcionava um antigo hipódromo e onde hoje estão as instalações do Parque de Exposições – fundado por Adriano Valente.

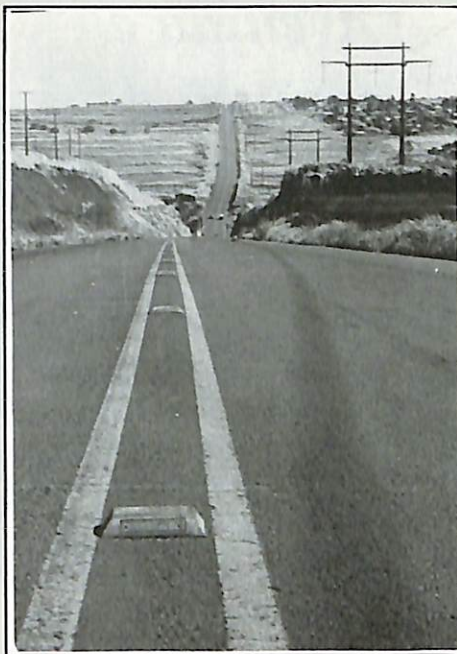
VIADUTO: Na segunda gestão de João Paulino – que começou em 1977 – o arquiteto Nildo Ribeiro da Rocha projetou o viaduto sobre a avenida Tuiuti. Nessa mesma época aconteceu o alargamento de metade da Colombo, com o afastamento de 82 edificações, indenização dos proprietários e construção de rede de esgoto. Na primeira gestão de Said Ferreira, a avenida ganhou contornos definitivos, com o alargamento total – do cruzamento com a avenida São Paulo em diante.

Os projetos dos Contornos Norte e Sul são da primeira gestão de João Paulino. Ele diz que com a construção do Contorno Norte, o trânsito pesado deve ser desviado da zona urbana "naturalmente" ou na "marra", com a colocação de semáforos e quebra-molas na Colombo. Para o ex-prefeito, a avenida ainda

Contorno não atrai motoristas

Inaugurado na primeira gestão do prefeito Said Ferreira, o Contorno Sul ou avenida das Torres, não alcançou seus objetivos. Construído como uma via alternativa para tirar o tráfego pesado da avenida Colombo, o Contorno é muito pouco utilizado. Aliás, ele é mais usado pelos moradores dos conjuntos habitacionais construídos na região. A topografia acidentada, com muitas subidas, não atrai os motoristas, já que isso aumenta o consumo de combustível e ocasiona perda de tempo.

Com a construção dos conjuntos habitacionais, o Contorno Sul ganhou também inúmeros quebra-molas, outro bom motivo para afastar os caminhões e ônibus. E o pouco movimento da via não atraiu postos de serviços, oficinas mecânicas e hotéis. Hoje, a Secretaria de Estado dos Transportes está projetando o Contorno Norte, previsto no plano diretor de Maringá, que vai completar o anel viário da cidade. Os empresários da



O Contorno Sul não absorveu o tráfego pesado da Colombo

avenida Colombo esperam que desta vez não sejam cometidos os mesmos erros do Contorno Sul. Ainda não há previsão para o início das obras, já que depois de pronto, o projeto ainda terá que passar por licitação.

“será uma grande via de comércio”.

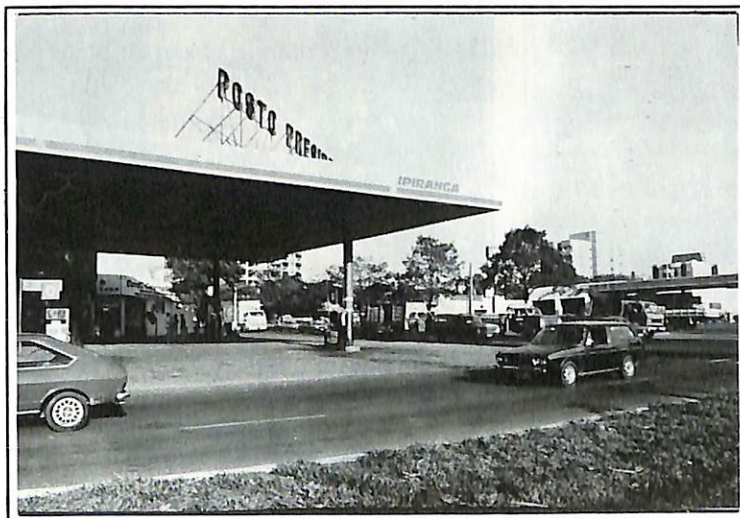
Entre os empresários locais também existe a expectativa de que a Colombo seja caracterizada como uma zona comercial. Altair Elias Massuchin é um entusiasta da Colombo. Há 10 anos ele comprou o posto Presidente, na esquina com a avenida Morangueira, e acredita que não há lugar melhor para se montar um negócio. “Quando se fala na avenida Colombo, todos sabem onde é”, justifica.

Altair pôde verificar a importância da Colombo quando fez uma promoção no posto. Ele encheu a fachada da

empresa com bolas plásticas e entregou uma para cada cliente que abastecia o tanque. “Para nossa surpresa, mesmo sem que fizéssemos uma campanha de marketing nos veículos de comunicação, ficamos conhecidos na época como o posto das bolas”, conta o empresário.

E aproveitando o fato de a Colombo ser uma “vitrine”, Altair Massuchin abriu ao lado do posto a Ertec, uma empresa especializada em construções de obras elétricas e aparelhos celulares. “A princípio pensamos em abrir a empresa em nosso depósito, mas mudamos de idéia porque o maringense de um modo geral passa obrigatoriamente pela Colombo e muitos viajantes também trafegam pela avenida. Assim, somos vistos por muita gente diariamente”, explica Altair.

O empresário já pensou em abrir um hotel ao lado do posto Presidente,



Posto Presidente: ponto privilegiado

HOTÉIS
★★★★
Deville
MARINGÁ



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

UM QUATRO ESTRELAS COMPLETO PARA VOCÊ

HOTÉIS
★★★★
Deville
MARINGÁ

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

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

Avenida é campeã de acidentes

A Colombo é a recordista absoluta no número de acidentes em Maringá. A avenida ocupa os quatro primeiros lugares de acidentes em cruzamentos da cidade. Em primeiro lugar está a esquina com a avenida 19 de Dezembro, com 60 acidentes no ano passado. Na seqüência – ainda em 92 – aparecem as esquinas com as avenidas Paraná – 54 acidentes –, Pedro Taques – 49 –, e São Paulo – 43.

mas desistiu da idéia devido ao “barulho” da avenida. Mas, esse é um problema que parece não afetar o hotel Marília, que foi inaugurado há mais de 30 anos na avenida – quase em frente ao posto. “A Colombo era uma estrada sem asfalto. Na época de chuvas, muitos caminhões de entrega ficavam encalhados aqui durante semanas”, lembra o proprietário Fernando Cardoso Tavares. Ele diz que o hotel continua movimentado, e tem como hóspedes cativos “os viajantes, motoristas de caminhão e entregadores de mercadorias”.

TRÁFEGO: Outra empresa antiga que aproveita bem o potencial da Colombo é a Mercantil Miranda. Fundada em 1959 na avenida Brasil, a Mercantil se mudou para o prédio da rodoviária em 63, e de lá foi para Colombo, onde está há 25 anos. “Nossa loja era no centro e o depósito ficava na Colombo. No centro nós tínhamos muitas dificuldades por causa do tráfego”, explica Álvaro Miranda, proprietário da loja. A Mercantil comercializa bombas hidráulicas e equipamentos para construção civil.

A maior parte dos clientes da Mercantil Miranda é da região de Maringá e do Mato Grosso do Sul. Por isso, Álvaro Miranda acredita que a Colombo é o endereço ideal para seu tipo de negócio. “A avenida é passagem obrigatória para os viajantes que passam pela nossa cidade”, diz. Para o empresário, a Colombo funciona como uma vitrine, tanto que ele tem dois pontos de referência, que dificilmente deixam de ser notados por quem passa por ali: um moinho a vento que funciona em frente à empresa, e uma roda d’água, instalada

em quinto lugar está a Brasil com Herval – 32 acidentes.

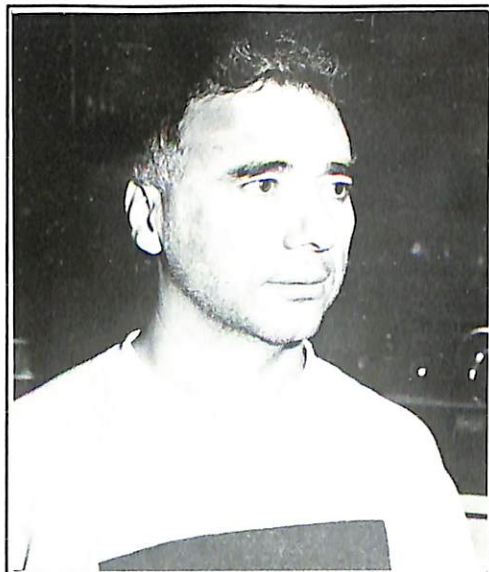
O Tenente Silva Neto, comandante do Pelotão de Trânsito do Quarto Batalhão de Maringá, diz que a maioria dos acidentes – não só da Colombo – acontece por imprudência dos motoristas, desrespeito à sinalização e alta velocidade. Segundo o tenente, 50% dos veículos que trafegam pela Colombo estão apenas de passagem.

O tenente aponta dois fatores que podem contribuir para a diminuição no número de acidentes na avenida: desviar o tráfego pesado e melhorar a sinalização. Somente neste ano já ocorreram 118 acidentes na Colombo, com 34 feridos e três mortos.

em um caminhão.

O empresário Wilson Gatto diz que é um “simpatizante” da avenida Colombo, onde possui “várias” propriedades. Gatto é proprietário da Wilbraz Indústria e Comércio de Brindes, inaugurada em 11 de fevereiro de 1973. No início, a Wilbraz funcionou na avenida Brasil e depois se mudou para o edifício Atalaia. A mudança definitiva para a Colombo aconteceu no dia 1º de abril de 1977.

Para Wilson Gatto, a Colombo é “um cartão de visitas”. Ele diz que o forte da comercialização da Wilbraz acontece através de vendedores externos, mas graças ao movimento da avenida, realiza muitos negócios no balcão. A empresa fabrica brindes como chaveiros, régua, porta-lápis, porta-documentos, canetas, além de etiquetas auto-adesivas para supermercados, confecções, controle e



Fernando Cardoso chegou na Colombo antes do asfalto



Mercantil Miranda: moinho e roda d'água como referência

outros fins.

VISUAL: O diretor para Assuntos do Comércio da ACIM, Donizete Busiquia, é proprietário da Dismar Atacado, empresa também localizada na avenida Colombo. Donizete é um dos poucos empresários locais que se preocupam com o visual do prédio. A Dismar tem um show-room, onde os produtos comercializados pela empresa ficam expostos diariamente. Donizete Busiquia considera a melhoria no visual das fachadas das empresas da Colombo uma das condições para o desenvolvimento da avenida.

Donizete explica que um dos problemas da Colombo é que muitas empresas estão instaladas em antigos barracões. "Elas têm que mudar pelo menos a fachada, se transformar em lojas para chamar mais atenção", defende. Outro fator negativo que o empresário vê na Colombo é o excesso de terrenos vazios, "uma trava para o desenvolvimento", diz.

O diretor da ACIM acredita que após a construção do Contorno Norte e com uma possível readequação do Contorno Sul, a Colombo automaticamente terá seu comércio incrementado. "Hoje a avenida é usada apenas como meio de passagem, são pessoas que acham que estão em auto-estrada. Com o desvio desse tipo de tráfego, as coisas vão melhorar".

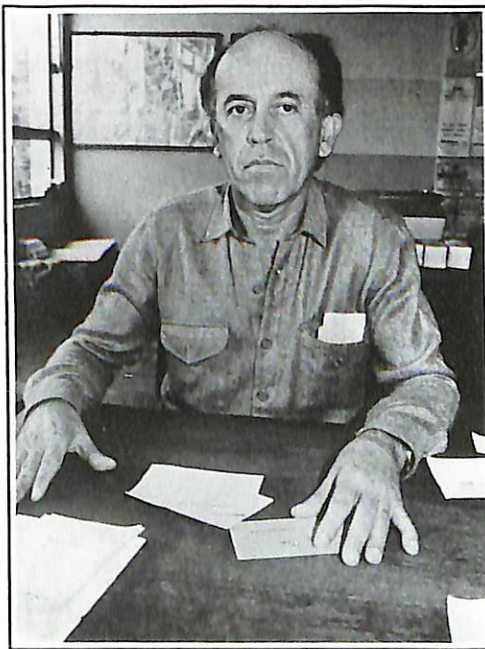
Álvaro Miranda concorda com Donizete. O empresário é um entusiasta da Colombo – onde tem outros sete imóveis além da Mercantil Miranda – e acredita que após a implantação do Contorno Norte, "a tendência é que a avenida seja como a Brasil, com um comércio mais atuante". Para ele, a Colombo ainda está se definindo como área comercial.

Como a avenida é repleta de "grandes barracões", Álvaro Miranda acredita que no futuro, o comércio será dominado por grandes empresas. Ele crê ainda que não vai demorar muito tempo para que isso se torne uma realidade. "A região onde será construído o Con-

torno Norte já está toda loteada e em breve terá uma estrutura boa para provocar o desvio do tráfego pesado para aqueles lados".

VELOCIDADE: Entre os empresários existe o consenso de que o município deve tomar medidas para diminuir a velocidade dos carros que trafegam pela Colombo. Por causa do ritmo frenético dos veículos, a avenida é campeã absoluta de acidentes em Maringá (leia box). Álvaro Miranda define a Colombo como um "cartão de visitas que só é visto em grande velocidade".

Altair Elias Massuchin, do Posto Presidente, diz que a prefeitura colocou redutores em locais onde "não havia necessidade", citando como exemplo o quarteirão em frente à UEM. Segundo ele, os veículos que saem da avenida Pedro Taques em direção à avenida São Paulo imprimem uma velocidade superior



Wilson Gatto: "a Colombo é um cartão de visitas"

UM NOVO CONCEITO EM SERVIÇOS DE

- BUFFET E
 - COZINHA
- ### INDUSTRIAL

Haddock
ALIMENTOS LTDA.

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





ENGENHARIA E COMÉRCIO DE VIDROS

DISTRIBUIDOR

SANTA MARINA

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

Av. Colombo, 4042

Fone: (0442) 22-2443 – MARINGÁ – PR

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

Sorriso do Lar

Fábrica de Colchões

Sorriso do Lar Ltda.

Fabricamos o melhor em:

- ESPUMAS
- COLCHÕES
- TRAVESSEIROS

*35 anos de tradição no
ramo de colchões.*

*Venha conhecer nossos
produtos*

Av. Colombo, 1419

Telefax (0442) 22-8211

Telex 442-485

Cx. Postal 608

Maringá – PR

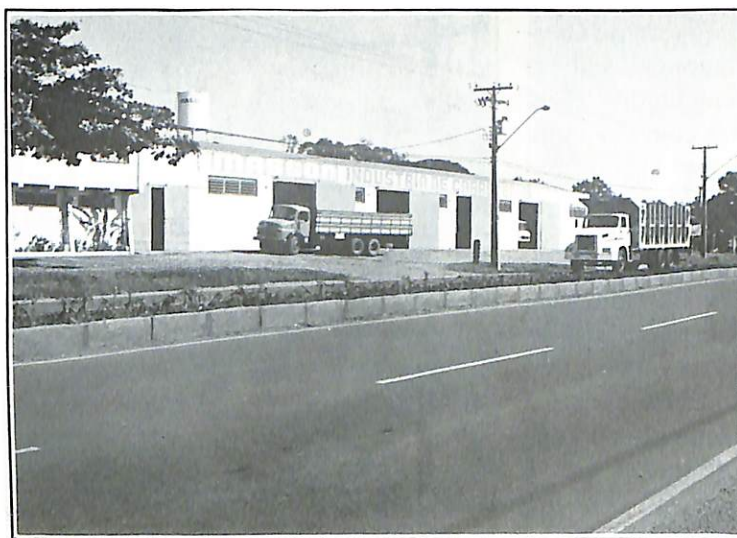


Dismar: preocupação com o visual

a 100 quilômetros por hora. “Nesse ponto sim, deveria haver redutores”, frisa o empresário. Ele acrescenta que já não se surpreende com acidentes nas proximidades do posto.

O proprietário da Tratosol, Antonio Buzato, defende a colocação de quebra-molas próximo à avenida Paraná, no sentido Maringá-Sarandi. “Os veículos descem a avenida à toda velocidade e como a sinalização é deficiente, muitos não conseguem frear quando o semáforo está fechado”, alerta. Álvaro Miranda também crê na eficiência dos redutores. “Com eles, só ficaria o tráfego necessário”.

O empresário Wilson Gatto é contra a construção de quebra-molas. Ele afirma que os redutores nem sempre são necessários. “O que precisa haver é maior conscientização dos motoristas e mais policiamento. Esses dois fatores juntos ajudariam muito a diminuir o número de acidentes”,



**Empresas de grande porte estão no prolongamento
da Colombo, na BR 376**

frisa.

BR 376: O crescimento da Colombo estimulou o desenvolvimento comercial da rodovia BR 376, continuação da avenida, que conta hoje com inúmeras empresas de expressão em Maringá como a Boasafrá Comércio e Derivados de Petróleo, Clube Olímpico, Coca-Cola, Carrocerias

Masson e outras. Essas empresas estão separadas da Colombo por um trevo e ficam em uma posição estratégica, já que a rodovia liga Maringá ao interior paulista, à região de Paranaíba e ao Mato Grosso.

Uma das empresas mais antigas do local é a Carrocerias Masson, fundada em 1964 por Caetano Masson. “Na época a rodovia tinha apenas uma pista, mas já era muito movimentada”, lembra Milton Masson, um dos diretores da empresa. A indústria fica em uma área total de 30 mil metros quadrados, sendo que, seis mil ficam de frente para a pista.

Para Milton Masson, todas as empresas situadas na BR 376, entre o trevo da Transparaná até a Coca-Cola, deveriam fazer parte da avenida Colombo. O endereço comercial utilizado pela Carrocerias Masson – inclusive na lista telefônica – é avenida Colombo, sem número.

Nesses 28 anos de existência, a Carrocerias Masson enfrentou muitas dificuldades para conseguir infraestrutura. “Foi com muita luta e com o apoio da ACIM que conseguimos a canalização para obter água da Sanepar, iluminação pública, telefone e a duplicação da avenida”, conta Milton Masson.

DESTAQUE EMPRESARIAL



Vera Cruz Seguradora

A Vera Cruz Seguradora chegou em Maringá disposta a mudar conceitos sobre seguros e está consolidando esta posição. Instalada na esquina das avenidas São Paulo com 15 de Novembro, como uma loja de seguros, o objetivo da Vera Cruz é popularizar a imagem do seguro e ampliar o apoio aos corretores.

Segundo Arthur Willian Holdschip, gerente do inte-

rior no Paraná, o mais importante para o setor é que a Vera Cruz contribuiu para aumentar a discussão e as informações ao mercado regional sobre o assunto "seguros". Abrindo o debate sobre as necessidades e as vantagens de um bom seguro, a Vera Cruz Seguradora tem cumprido as suas metas de prestar serviços de alto nível, com um conjunto de seguros adequados a todos os tipos de necessidades e coberturas, muito competitivos em todas as áreas.

Shopping Vest Center

Três meses foram suficientes para consolidar a Vest Center como mais um centro de vendas de confecções no atacado a pronta entrega de Maringá. Ao todo são 13 lojas que atendem mais de 1200 compradores por mês.

Para o presidente da Associação da Vest Center, Renato Roque Mariani, o saldo positivo do empreendimento é resultado do bom atendimento, da variedade e qualidade dos produtos oferecidos pelas confecções.

O novo empreendimento exigiu investimentos da ordem de US\$ 20 mil e proporciona a



Renato Roque Mariani,
presidente da Associação
Vest Center

geração de mais de cinquenta empregos diretos.

A Vest Center é gerenciada por Fátima Souza Cardoso.

"A idéia de excelência é ser tão bom quanto você possa ser e melhor do que você deveria ser."

Antônio Jesus Cosenza

Serviço de primeira

A Localiza Rent a Car completou 20 anos em maio. A empresa possui 225 agências espalhadas por 138 cidades de todo o Brasil e seis na Argentina, num total de 144 cidades. A agência de Maringá está localizada na avenida XV de Novembro, 319 (fone 22-4258). A Localiza está presente também em 82 dos maiores aeroportos brasileiros.

Para alugar um carro, a Localiza exige ficha cadastral simplificada, de preenchimento rápido, apenas no primeiro aluguel da pessoa ou empresa. O cliente deve possuir cheque especial ou cartão de crédito, mais de 21 anos e dois anos de habilitação. A empresa oferece cartões para clientes preferenciais: o Discount Card para pessoas físicas e o Business Card para pessoas jurídicas.

Os cartões preferenciais facilitam o aluguel em qualquer agência no Brasil ou Argentina. A frota da Localiza é renovada anualmente, contando com 8.500 veículos de 17 diferentes modelos. A empresa é a maior frotista particular do país, com carros Fiat, GM e VW. Com o objetivo de manter essa frota sempre nova, a Localiza compra e vende aproximadamente 1.600 carros por mês. Com isso, os veículos possuem sempre a idade média de seis meses. Cada carro roda em média 2.500 quilômetros por mês, numa média de 30.000 quilômetros ao final do período, o que garante boas condições de uso.

5 I'S DO DESENVOLVIMENTO

- INFORMAÇÃO
- IMAGINAÇÃO
- IDEALIZAÇÃO
- INTEGRAÇÃO
- INSISTÊNCIA

Anselmo Nakatani
Pres. da Furukawa Industrial

DROPS

MERCOSUL

• Inaugurada no último dia 31, a Feira Vest Mercosul. Com 9 mil m² de área construída o empreendimento abriga 160 novas lojas de confecções, lanchonetes, restaurantes, central de segurança, salão de reuniões e amplo estacionamento.

POSSE

• O empresário Miguel Fuentes Sala, é o novo presidente do Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá. A solenidade de posse foi realizada no último dia 3, no salão de festas do Clube Olímpico de Maringá. Miguel, que presidirá a entidade nos próximos dois anos, anunciou que a nova sede do Sindicato funcionará na avenida Cerro Azul, 111, altos das Confecções Bandeirante.

BANCO (I)

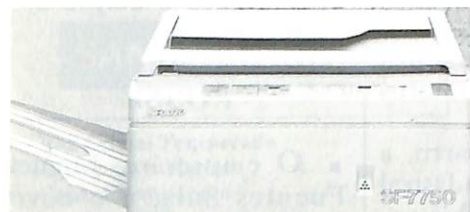
• Maringá ganhou no dia 3 último, a nova agência do Banco Meridional. A obra foi executada pela Ciplart - Construções Cívicas, empresa genuinamente maringaense.

BANCO (II)

• O Banestado - agência Avenida, tem novo gerente. Lannes Boljevac Csucsuly, assumiu a gerência, depois de 10 anos ausente da cidade. Lupércio Ramos de Andrade é o assistente gerencial e André Luiz Figueira, o gerente de negócios. O ex-gerente José Colette, foi promovido para a agência Comendador, de Curitiba.

**Amplia tudo.
Menos as
prestações.**

Copiadora Sharp SF-7750



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

**6 x sem
juros***

Conheça também
nossos outros
modelos.

SHARP
FAZ PARTE DA SUA VIDA.



TELETEXTO
Informática

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

ENERGIA

Copel responde à ACIM

A diretoria da Associação questionou a Copel sobre as interrupções no sistema de energia elétrica. Segundo a estatal, um projeto pioneiro no estado vai resolver o problema

Preocupada com as constantes quedas de energia elétrica que vêm acontecendo em Maringá, principalmente nos dias de chuva, a diretoria da Associação Comercial e Industrial de Maringá enviou ofício ao Superintendente da Copel, Angelo Vitória Malta. A ACIM esclareceu que sempre que o problema acontece na região da sede da entidade, o serviço de informações aos lojistas – através do SPC – acaba sendo prejudicado.

Além da ACIM, várias outras empresas têm sido prejudicadas com as quedas de energia. No ofício, a diretoria demonstra sua preocupação com a "constância do problema, posto que, a qualquer ameaça de chuva já acontece a falta de energia". A correspondência da ACIM foi enviada no dia cinco de maio, e no dia 14, a Copel respondeu.

O ofício da ACIM foi respondido pelo Superintendente Regional de Maringá, Fucuo Curanishi. Segundo ele "qualquer sistema elétrica aéreo, por mais aperfeiçoado que seja, está sujeito a desligamentos acidentais, causados por diversos fatores, entre os quais, especificamente em Maringá, por atrito entre a arborização das vias públicas e a rede elétrica.

O superintendente informa que no primeiro semestre de 1993, ocorreram sete bloqueios no alimentador que atende o centro da cidade – região da ACIM – com duração média de 30 minutos, todos provocados por quedas de galhos de árvores sobre a rede elétrica em alta tensão. Fucuo Curanishi diz que a poda das árvores fica aquém das necessidades operacionais do sistema de distribuição de energia, porém, ameniza muito os índices de interrupções.

Para amenizar o problema, a Copel, em parceria com a prefeitura, vai executar um projeto pioneiro no estado, que é a implantação da rede compacta com cabos isolados, em substituição ao sistema convencional atualmente em operação. A obra deverá ser iniciada no segundo semestre deste ano e o alimentador que atende a área central é prioritário.

O presidente da ACIM, Massao Tsukada, disse que espera que o novo projeto da Copel atinja resultados satisfatórios. O presidente destacou que a importância deste novo projeto não reside apenas no fato dele diminuir as interrupções de energia elétrica. "Ele também garante a preservação do verde, não sacrificando tanto as árvores com as podas como as que são feitas hoje", diz.

Agenda da Diretoria

A diretoria da Associação Comercial e Industrial de Maringá cumpriu a seguinte agenda no período de 1º a 24 de maio de 1993:

No dia primeiro, o presidente Massao Tsukada participou do Tradicional Undokai. No dia sete, a diretora Noemi Seravalli foi à inauguração das instalações da Oralmed. No dia dez, o diretor Valdecir de Britto foi ao almoço de encerramento da 21ª Expoingá. Sabas Martins Fernandes participou no dia 11 de um jantar promovido pelo Grupo Malucelli no Clube Olímpico.

No dia 11, o diretor Gilson Barbiero participou da abertura do Encontro Es-

tadual: Municípios e Universidades. No dia 13, Luis Carlos Masson, Pedro Granado Martines e Fernando Vieira Raimundo foram à palestra de Luiz Almeida Marins Filho, no Hotel Deville. No dia 20, o conselheiro José Gomes Ferreira participou da abertura do 2º Ciclo de Estudos Contábeis de Maringá. No dia 24, Massao Tsukada e vários diretores tiveram audiência com o prefeito Said Ferreira, na prefeitura municipal. Visitas recebidas: no dia 29 de abril, do diretor da Oralmed, Alcino Omo Morais. No dia três, do coordenador estadual do Mercosul, Hélio Goldberg.

Os vizinhos se acertam

Brasil e Argentina serão os mais importantes parceiros comerciais do Mercado Comum do Cone Sul. Por isso, os dois países começam a se conhecer melhor



Empresários brasileiros, na chegada em Buenos Aires

Cada vez mais vai se estreitando o relacionamento entre empresários brasileiros e argentinos visando a abertura do Mercado Comum do Cone Sul. Em abril, um grupo de empresários liderados pelo secretário da Indústria de Maringá, Gilson Barbiero, esteve nas cidades de San Martín, Venado Tuerto e Buenos Aires participando de um balcão de negócios. Em maio, foi a vez do presidente da ACIM, Massao Tsukada, dos diretores Fernando Ferraz e Jefferson Nogaroli e da empresária Maria Alice Bourbon visitarem uma feira internacional em Buenos Aires.

Para Gilson Barbiero, esses contatos entre brasileiros e argentinos é importante para que cada uma das partes definam seu papel no Mercosul. "Todos têm receio do que vai acontecer após a abertura de mercado. O Brasil passa por dificuldades inflacionárias, os argentinos têm dificuldades quanto aos custos de produção. Esses problemas só poderão ser equacionados mediante essa negociação", diz o secretário.

Outro problema constatado pelos empresários na Argentina foi a

inexistência naquele país da figura da duplicata, o que dificulta eventuais cobranças. Os argentinos fazem essas cobranças em carteira, o que tem limitado a entrada de empresários brasileiros no mercado local. "Eles precisam encontrar mecanismos para facilitar as negociações futuras", frisa Gilson.

FEIRA: A Feira Internacional do Mercosul, que aconteceu entre os dias 7 e 16 de maio em Buenos Aires, atraiu centenas de brasileiros. A feira foi multi-setorial e contou ainda com a participação de países como Espanha, Polônia, Canadá, China, Peru e Bolívia. Dos 280 expositores, 65% eram brasileiros. A Feira foi organizada pela Câmara de Comércio Argentino-brasileira.

O diretor do Departamento de Comércio Exterior da ACIM, Jefferson Nogaroli, disse que a Feira representou uma boa oportunidade para que ele pudesse fazer contatos com colegas argentinos. "Além da troca de idéias, nós trouxemos muito material para o nosso departamento técnico", explicou. Jefferson manteve contatos também com

empresários da área de supermercados e diz que deixou vários canais abertos para futuras negociações.

O empresário Fernando Ferraz, vice-presidente para Assuntos da Indústria da ACIM, diz que hoje o mundo inteiro quer vender para a Argentina, inclusive Japão, Coréia e China. "Estamos mais perto dos argentinos e temos que aproveitar essa proximidade para que possamos sair na frente", frisa.

Segundo Fernando Ferraz, os argentinos estão preocupados com os brasileiros. "Nós vendemos mais barato e com isso, alguns industriais da Argentina fecharam suas portas e estão comprando no Brasil para revender lá", explica. Para Fernando Ferraz, o maior interesse dos nossos vizinhos está no setor agrícola, onde eles possuem maior produtividade e por isso praticam preços mais competitivos".

INCÔMODO: O presidente da ACIM, Massao Tsukada, concorda com o diretor. Para ele, os argentinos estão em uma situação "incômoda" devido ao alto custo de vida, que acaba se refletindo no custo final dos produtos. Mesmo assim, ele não descarta a realização de grandes negócios entre os dois países.

Massao destaca também a importância do intercâmbio entre os empresários. "É através deste contato direto que os negócios se concretizarão", diz. Depois da viagem dos brasileiros à Argentina, Massao espera a vinda dos argentinos para conhecer a realidade maringense. A ACIM vai promover em setembro uma feira internacional "dentro do espírito do Mercosul".

Para realizar a feira, a ACIM está reivindicando junto à prefeitura a melhoria do Pavilhão de Exposições. "Nós contamos com a experiência da Feimar de 1992, estamos tendo apoio total do Sebrae, e com a participação de todo empresariado, temos a certeza de que essa feira internacional será um sucesso", conclui Massao.

Navegar é preciso, e barato

Depois de muitos anos, o projeto da Hidrovia do Rio Ivaí começa a sair do papel. Um Conselho foi formado para disciplinar a exploração do sistema, que deverá ser executado com recursos da iniciativa privada

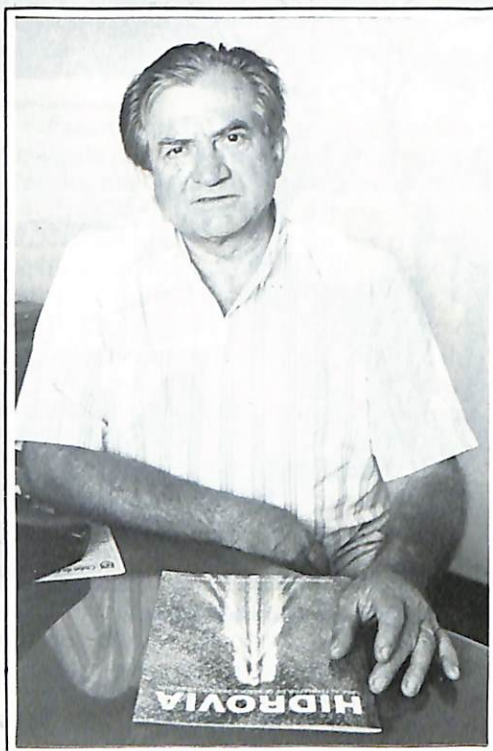
Em breve a região Noroeste do Paraná vai contar com o meio de transporte de cargas mais barato do mundo. É que depois de fazer parte, por muito tempo, de discursos de candidatos a cargos públicos, a construção da Hidrovia do Ivaí caminha para sua concretização. O projeto está pronto, os custos foram estimados, e já houve até apoio de ministros do Governo Itamar Franco.

À frente desta batalha está o Conselho da Hidrovia, composto por 35 prefeitos, presidentes de Câmaras de Vereadores e lideranças empresariais dos municípios às margens do Rio Ivaí. O presidente do Conselho é o prefeito de Doutor Camargo, Paulo Nocchi. As ações políticas estão sendo coordenadas pelo deputado estadual João Preis (PP).

O deputado tem sido também o principal divulgador da idéia. No mês passado foram inúmeras entrevistas para jornais e emissoras de rádio e televisão. Segundo João Preis, a Hidrovia poderá ser concluída em quatro anos. "Nossa previsão é de que as obras se iniciem em 1994, e esperamos tornar o rio navegável, no mais tardar, no final de 1998".

INVESTIMENTOS: Para concretizar o projeto da Hidrovia do Ivaí serão necessários investimentos na ordem de 238 milhões de dólares. Os recursos serão aplicados na construção de uma usina hidrelétrica, com eclusa, em Mirador. Concluída, a usina vai gerar 120 mil quilowatts. A eclusa será idêntica à de Nova Avanhandava, no Rio Tiête, e construída com tecnologia nacional.

João Preis adiantou que os 238 milhões de dólares virão da iniciativa privada. Inclusive existe uma relação com investidores de outros estados e países, interessados na obra. "Nós estamos apenas dependendo da concessão do



João Preis é coordenador político e o principal divulgador do projeto

governo para hidrelétrica e para o uso do Rio Ivaí. Nossas ações políticas estão concentradas nesta direção".

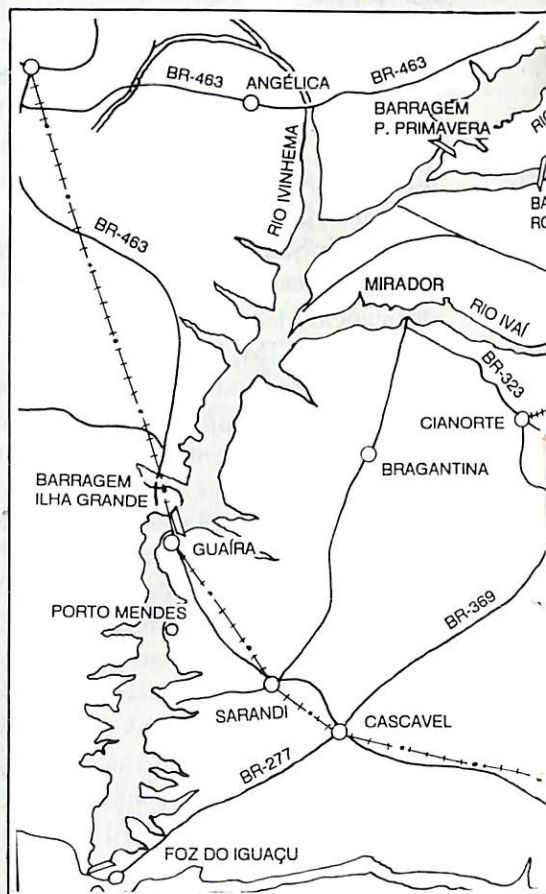
Com 237 quilômetros de extensão, a Hidrovia terá início em Doutor Camargo e o final será no Rio Paraná, na hidrelétrica de Itaipu. De lá, segue mais 263 quilômetros, descendo pelo Rio Paraná até encontrar o Rio Paraguai. Esse trajeto transforma o projeto em um fator de integração regional e em uma alternativa para o desenvolvimento econômico do Noroeste do Paraná.

INDUSTRIALIZAÇÃO: Além de possibilitar o meio de transporte mais barato do mundo, a Hidrovia abre oportunidades para o instalação de unidades industriais ao longo do seu percurso. O objetivo é buscar os produtos agrícolas do Paraguai, Mato Grosso e Mato Grosso do

Sul para serem industrializados na região.

Os estudos do Conselho mostram que será possível a recuperação de uma área de 70 mil hectares, com a utilização de irrigação. "Trata-se de um grande vale, com solo apto para culturas de ciclo curto", afirma João Preis. O deputado diz que hoje estas terras sofrem com as constantes cheias, o que causa um grande índice de migração.

Recuperadas, estas terras poderão servir para um amplo projeto de assentamento de agricultores. O aproveitamento múltiplo do Rio Ivaí oferece condições de criar, em forma de agrovilas, mais de 300 colônias com capacidade para 200 famílias cada. "As terras são patrimônio da União. Com o projeto, elas deverão beneficiar dezenas



O trajeto da Hidrovia

de milhares de agricultores”, afirma o coordenador político.

MERCOSUL: Ainda em defesa da Hidrovia João Preis argumenta que a região Noroeste do Paraná precisa participar ativamente da implantação do Mercosul. “Nossa localização é privilegiada e devemos aproveitar todos os recursos disponíveis”. Ele espera que com a Hidrovia em operação, e com a instalação do porto seco em Maringá, a cidade se transforme em um grande centro distribuidor de produtos industrializados.

O projeto prevê também a interligação com outros trechos navegáveis de rios como o Tiête em São Paulo, o Paranaíba em Goiás, e o Iguaçu, no Paraná. “Será a maior hidrovia do mundo”, afirma entusiasmado João Preis. O otimismo do coordenador político do projeto de aproveitamento múltiplo do Rio Ivaí está baseado nos resultados apresentados pelas hidrovias existentes, como a do Tiête-Paraná.

Levantamentos feitos pelo Conselho demonstram que a Hidrovia do Ivaí vai proporcionar uma economia de combustível na ordem de 220 milhões de barris anuais, o equivalente a cerca de 100

milhões de dólares. É que as chatas consomem 1/6 do combustível utilizado pelo transporte rodoviário. Esta redução no consumo, aliado ao volume de carga transportada pela chata – 2.200 toneladas, o mesmo que 70 caminhões de carga – fazem com que o custo do transporte fluvial seja até 80% mais barato que o rodoviário.

Outra vantagem do sistema é a redução do índice de acidentes. Sem contar que os empresários deixarão de se preocupar com a manutenção dos veículos, e o Governo com a recuperação, ou duplicação das rodovias. Com a hidrovia, o transporte rodoviário seria utilizado apenas para pequenas distâncias entre os municípios da região.

APOIOS: A viabilidade econômica e os benefícios gerados pela Hidrovia do Ivaí têm atraído importantes aliados na luta pela concretização do projeto. Estão engajados nesta campanha todos os prefeitos das 34 cidades que se beneficiarão diretamente com a entrada do sistema em operação, e outros prefeitos de cidades próximas. Empresários e políticos também começam a se interessar pela Hidrovia.

Para o prefeito de Maringá, Said Ferreira (PMDB), a Hidrovia vai representar a integração regional do Paraná com toda a bacia do Prata. “Esta é a obra mais importante para a integração”, garante. O prefeito lembra do seu apoio ao projeto enquanto era deputado federal, e comenta que com a criação do Conselho e com o trabalho em andamento, a Hidrovia deverá “enfim sair do papel”.

No início do mês passado, o projeto ganhou outro importante apoio. Ao tomar conhecimento da proposta, o ministro da Indústria, Comércio e do Turismo, José Eduardo de Andrade Vieira, disse que vai se empenhar pessoalmente para que ela se torne realidade. Ele colocou o Ministério à disposição do Conselho para contribuir com estudos técnicos para a viabilização do empreendimento.

DIVULGAÇÃO: Entre os empresários que colaboram para a execução do projeto está o diretor-presidente da Gazeta do Povo e da Rede Paranaense de

Televisão, Francisco da Cunha Pereira. Ele é o presidente de honra do Conselho



Said: “a Hidrovia é a obra mais importante para a integração regional”

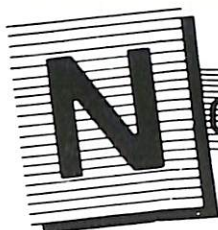
e deverá abrir espaço nos meios de comunicação de sua propriedade para uma ampla campanha de divulgação sobre os benefícios que a obra deverá trazer ao Paraná.

O coordenador político João Preis, quer agora atrair as entidades representativas das forças produtivas paranaenses. Deverão ser contactadas Associações Comerciais e Industriais, Sindicatos Patronais, Federações da Indústria, do Comércio e o Sebrae-Pr. “Surgirão muitas micro e pequenas empresas ao longo do percurso da Hidrovia, e o Sebrae terá papel fundamental para o fomento deste segmento na economia da nossa região”, justifica.

Enquanto as ações políticas e a busca pela adesão de setores produtivos são desenvolvidas pelo deputado João Preis, os municípios beneficiados diretamente pela Hidrovia trabalham com o objetivo de atrair novas empresas para a região. As Prefeituras, a partir da autorização da concessão, darão incentivos para que os empresários tragam suas indústrias para o Noroeste do Paraná. “Serão incentivos que reverterão o quadro atual da economia de grande parte das cidades às margens do Rio Ivaí”, confirma o deputado.



Hidrovia do Ivaí



- AUDISOM

Av. Herval, 620 - Fone: 26-1561
Com. atacadista
de componentes eletrônicos.

- NATURA

Av. Dr. Luiz Teixeira Mendes, 712
Fone: 62-2842

Ind. e com. de cosméticos.

- NEONSET

Rodovia BR 376-Km 130 - Fone: 23-5545
Ind. e com. de luminosos

- ROMEU AUTO PEÇAS

Av. São Paulo, 1086 - Fone: 23-0035
Com. de auto peças

- POSTO MORANGUEIRA

Av. Morangueira, 1347 - Fone: 28-3468

- BRITO CONTABILIDADE

R. Ademar Bornia, 1065 - Fone: 28-7704
Sarandi-PR

- HOTEL BERLIM

R. Joubert de Carvalho, 252
Fone: 22-3011

- NOBEL

R. Quintino Bocaiúva, 1235
Fone: 25-3641

Estabelecimento de ensino.

- ESCRITÓRIO GLOBO

R. Joubert de Carvalho, 373
Fone: 23-3070

Contabilidade.

- ARITA AUTO PEÇAS

Av. Colombo, 2385 - Fone: 23-0494

- BORINELLI

COM. DE FERRO E AÇO

Av. Colombo, 6755 - Fone: 24-9844
Rep. coml. de ferro e aço.

- MÓVEIS GUAPORÉ

BR 376 - KM 115 - Fone: 28-5312

Ind. e com. de móveis.

- BOLAMEL

Gleba Patrimônio Mandaguari

Fone: 33-1364 - Mandaguari-PR

Ind. e com. de biscoitos, bolos,
tortas, doces, etc.

- COMÉRCIO UNIÃO

DE FRUTAS E VERDURAS

Rodovia PR 317 - KM 6,5 - Fone: 25-1754
Com. de hortigranjeiros.

- COMÉRCIO DE PNEUS OLIVEIRA

Av. Pedro Taques, 1447 - Fone: 28-3532

- ANTARES ASSESSORIA

R. Demétrio Ribeiro, 430

Fone: 26-5523

Prest. serviços contábeis.

- RODAS DO PARANÁ

Av. Dom Pedro I, 161 - Fone: 28-5702

Sarandi-PR

Dist. e recuperadora de auto peças.

- DALVIN TOCHIAKI SATO

Av. Mauá, 2978 - Fone: 22-1367

Engenheiro Agrônomo - autônomo.

- LIVRARIA E

PAPELARIA PEDRO TAQUES

Av. Pedro Taques, 1971 - Fone: 28-3828

- VILA RICA

Av. Brasil, 6701 - Fone: 25-3882

Com. atacadista de gêneros alimentícios.

- METALTINTAS

Av. Brasil, 2448 - Fone: 23-1952

Com. de tintas.

- PINOS E BOLAS

Av. Cerro Azul, 1047 - Fone: 22-5679

Lanchonete e jogos de bilhar e boliche.

- CONDOMÍNIO

RESIDENCIAL LAGUNA

R. Dr. Saulo Porto Virmond, 884

Fone: 22-0373

- APTUS

R. Néo Alves Martins, 2183

Fone: 22-7791

Prest. de serviços em adm. trabalhista.

- CASAFORTE

MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO

Av. Carneiro Leão, 662 - Fone: 62-2772

- LOJAS CARÍCIA

R. Santos Dumont, 3195 - Fone: 24-7196

Com. varejista de confecções

e armarinhos.

- ÓTICA VISOÓTICA

R. Santos Dumont, 2681 - Fone: 26-2622

- IMOBILIÁRIA PORTO SEGURO

Av. Dr. Luiz Teixeira Mendes, 638

Fone: 24-8131

- INDÚSTRIA DE MÓVEIS BRASÍLIA

Av. Herval, 78 - Fone: 26-1242

- 1ª IGREJA BATISTA DE MARINGÁ

Av. Tiradentes, 181 - Fone: 22-1997

- SUL PEÇAS

Av. Colombo, 1670 - Fone: 26-5215

- PARANÁ BANCO S/A

R. Néo Alves Martins, 2398

Fone: 26-1640 e 26-2511

- M. A. FALLEIROS

Av. Herval, 620 - Fone: 22-8065

Confecções

- RIZBER ENGENHARIA

DE SISTEMAS HIDRÁULICOS

Av. XV de Novembro, 171 - Fone: 23-3221

Engenharia civil e rural.

- LINHO DE SEDA BOUTIQUE

Av. XV de Novembro, 278

Fone: 26-2832

Com. de artigos de
vestuário em geral, calçados e acess.

- A BRASILEIRA

R. Joubert de Carvalho, 1008

Fone: 22-3771

Ind. e com. de confecções,
armarinhos e tecidos.

- G. S. CONSULTORIA

EMPRESARIAL

R. Santa Maria, 390 - Fone: 22-5092

- J. C. ERCOLES

R. Santos Dumont, 1049 - Fone: 23-3253

Representações comerciais.

- ESTACIONAMENTO GUAÍRA

R. Joubert de Carvalho, 818

Fone: 23-3382

Corretora e estacionamento de veículos.

- ESCRITÓRIO DELTA

R. Joubert de Carvalho, 623

Fone: 22-3062

Escritório de contabilidade.

- LOLLA PALUZZA

Av. Brasil, 4336 - Fone: 62-1437

Com. varejista de calçados, confecções.

- ANDORINHAS AUTO PEÇAS

Av. Brasil, 2255 - Fone: 26-4456

Visitas

A partir deste mês a ACIM deixa de marcar um dia específico para que os novos associados conheçam a estrutura organizacional da entidade. Antes, no início de cada mês o departamento de Relações Públicas da ACIM convidava os novos sócios a comparecerem à sede da entidade em um determinado dia, sempre coincidindo com as reuniões da diretoria.

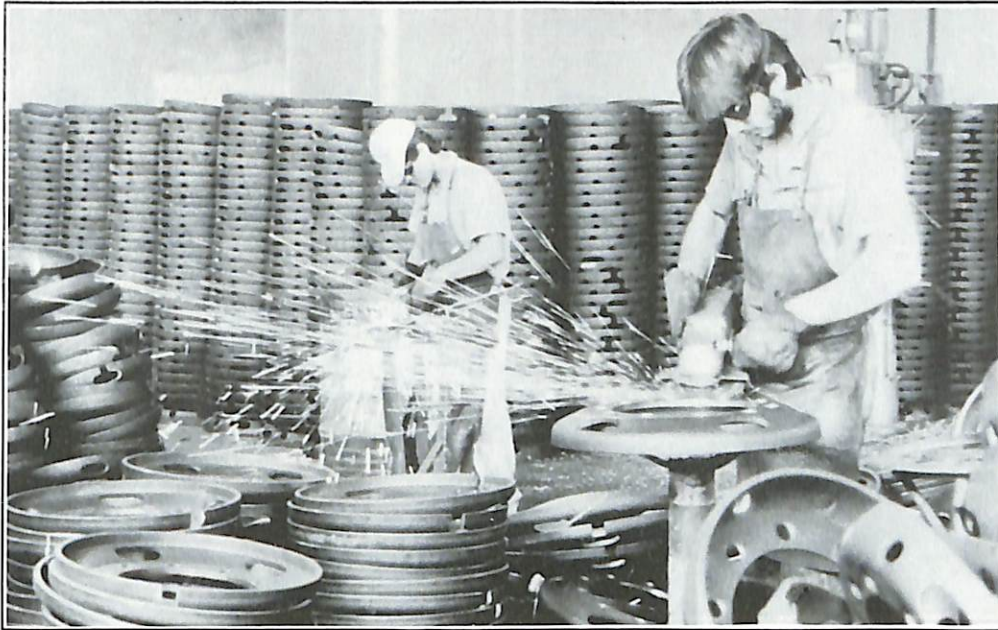
Depois de receberem todas as informações necessárias sobre a estrutura e funcionamento da entidade, como utilizar os serviços e a quem se dirigir para esclarecer dúvidas, os novos sócios eram apresentados aos diretores.

Como não era possível reunir todos os novos sócios em um dia específico, a Associação resolveu deixar a critério de cada empresário o dia e a hora das visitas. Para agendar essa visita, o associado deve entrar em contato com Vera, Nídia ou Valmir pelo fone: 26-1331.

Governo como parceiro

O Governo do Paraná criou, no início de 1993, uma linha de crédito especial para beneficiar os pequenos e médios empresários. O objetivo é fortalecer e incrementar o parque industrial paranaense, gerando novos empregos

Vera Regina



Os beneficiados com o Bom Emprego são as pequenas e médias indústrias do Paraná

Manter e incrementar as pequenas e médias empresas do Paraná. Este é o principal objetivo do Programa Bom Emprego, criado pelo Governo do Estado no início de 1993. O programa prevê o financiamento de até 80% dos projetos de ampliação e modernização do parque industrial paranaense, e recursos para o capital de giro das empresas.

Podem participar do Bom Emprego empresas que tiveram faturamento bruto de Cr\$ 3 bilhões em 1992, ou aquelas que se constituíram recentemente, com projeção de faturamento bruto para 1993 de até Cr\$ 11,6 bilhões. Além disso, as empresas devem ser clientes do Banestado, que repassa os recursos vindos do tesouro estadual, e estar em dia com o Estado.

São duas linhas de crédito distintas, uma para o investimento em equipamentos e outra exclusiva

para o capital de giro. No primeiro caso, o limite de empréstimo é de Cr\$ 2 bilhões. Para o capital de giro, o empresário tem à sua disposição um teto máximo de Cr\$ 380 milhões – valores referentes ao mês de maio. Vale lembrar que os financiamentos sempre serão correspondentes a 80% do projeto de ampliação da unidade, ou do capital de giro necessário para a compra de



Genari considera o Programa um “bom negócio”

matéria-prima.

Quando os recursos forem destinados para investimentos na produção, a empresa tem cinco anos para pagar, com um de carência. No caso do empréstimo ser para capital de giro, o empresário tem 15 meses de prazo de pagamento, com três de carência. A correção para as duas linhas de crédito é a mesma: TR mais seis por cento de juros ao ano.

Outro atrativo do Bom Emprego é a possibilidade de um desconto de 10% na TR. Este benefício somente é possível para os empréstimos destinados à compra de equipamentos. Dependendo do valor financiado, a empresa tem que gerar entre dois e seis novos empregos para obter o desconto.

SATISFATÓRIO: Segundo o gerente regional do Banestado em Maringá, Augusto Genari, o Programa é um bom negócio. “O empresário tem dinheiro a baixo custo, prazo longo e de forma rápida”. Apesar de considerar o Bom Emprego uma iniciativa recente, Genari diz que a procura tem sido satisfatória. “Toda novidade passa por um período de maturação na cabeça do empresário. Quando eles percebem os benefícios do programa, o volume de projetos para aprovação tende a aumentar”.

Em toda a regional de Maringá, que compreende 50 agências, já foram aprovados cerca de 50 financiamentos. A maioria para investimento na compra de equipamentos e na modernização das unidades industriais. Uma prova de que a classe empresarial da região está preocupada em se adaptar às exigências do mercado e com a melhoria da qualidade dos produtos.

Empresários debatem ICMS

A reunião da Federação aconteceu em Irati e coincidiu com a comemoração dos 40 anos da entidade. O principal assunto debatido foi o ICMS e as questões éticas e morais relacionadas com a postura do contribuinte frente ao imposto

O ICMS - Imposto Sobre Circulação de Mercadorias -, a assinatura de um termo de parceria entre a Facip e a Associação dos Municípios do Paraná e a apresentação de um projeto para uma feira de malhas local. Estes foram os destaques da reunião mensal do Conselho Diretor da Facip, que aconteceu no dia 15 de maio em Irati.

A reunião fez parte das comemorações de aniversário da Associação Comercial e Industrial e Agrícola de Irati, que a exemplo da ACIM, completou 40 anos de fundação. O presidente da ACIM, Massao Tsukada, não pôde participar desta reunião pois se encontrava viajando a negócios para a Argentina.



A reunião da Facip aconteceu em Irati

Durante a reunião, o amplo debate sobre o ICMS foi coordenado pelos representantes da Facip no Conselho de Contribuintes do Estado, os empresários Amilton Kovaleski e Magnus Victor Kaminski. A discussão sobre questões éticas relacionadas com a postura do contribuinte foram o ponto alto do debate.

Segundo dados apontados pelos palestrantes, o maior problema enfrentado pelo Conselho está na busca, pelo contribuinte infrator, de sua defesa, o que prejudica a arrecadação. Após várias sugestões apontadas pela plenária para superação do problema, como a adoção do imposto único, ficou decidido a realização de seminário sobre o assunto, com data a ser definida posteriormente.

COOPERAÇÃO: O presidente da Facip, Werner Egon Schrappe, e o prefeito de Piraí do Sul e presidente da AMP, Marcelo Zanello Milleo, assinaram termo de parceria entre as duas entidades. O acordo prevê cooperação, em ações, para a promoção do desenvolvimento econômico e social do estado, o fortalecimento dos trabalhos conjuntos entre poder público e associações comerciais, o incentivo e apoio, pelas

prefeituras, para a criação de associações comerciais nos municípios, a soma de esforços em nível estadual e federal, nas reivindicações de interesse comum, e a proposição conjunta de normas de proteção para o desenvolvimento do comércio, indústria e agricultura na Revisão Constitucional de 1993.

Ainda durante a reunião foram apresentados aos empresários dois projetos de iniciativa conjunta da Associação Comercial e da Prefeitura Municipal de Irati: a Iramalhas - Feira de Malhas e Confecções - e o projeto de revitalização do Rio das Antas. Este projeto prevê a despoluição do rio e pretende sanar os problemas das frequentes enchentes que assolam a zona rural e urbana do município.

Cerca de 60 pessoas, entre empresários e autoridades locais e estaduais, participaram da reunião. Entre elas, estavam Miguel Veiga Júnior, diretor executivo da AMP, Ericléia Guimarães, coordenadora dos Conselhos das Mulheres Executivas do Paraná, Luiz Antonio Pagot, vice-presidente da Facip, Célio Cunha, do Conselho Diretor da Facip e José Luiz Boabaid, também do Conselho.



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

Os operários das letras

Através do Centro de Estudos Supletivos, que funciona dentro da própria empresa, a Cocamar já diplomou 32 operários. Hoje, 250 funcionários frequentam as aulas



O CES funciona no próprio Parque Industrial da Cocamar

Há quase três anos muitos funcionários da Cocamar – Cooperativa dos Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá – estão tendo a oportunidade de realizar o sonho de aprender a ler e escrever. Em outubro de 1990 foi implan-

tado na cooperativa o CES – Centro de Estudos Supletivos, um projeto do Governo do Estado que dá oportunidade de estudo aos adultos. A escola do CES da Cocamar é a segunda de Maringá e a primeira funcionando

dentro de uma empresa.

Segundo a coordenadora do CES, Edilene Marques dos Santos, a implantação da escola foi uma reivindicação dos próprios funcionários da Cocamar. No ano passado aconteceu a formatura da primeira turma, com formandos da 1ª a 4ª série e de 5ª a 8ª. Foram 32 alunos, com direito a paraninfo e patrono.

Edilene Marques era professora do CES e assumiu a direção da escola no início deste ano. Ela conta que é “gratificante” trabalhar com adultos, principalmente pela força de vontade que todos têm de aprender e pela felicidade deles a cada lição aprendida. “A maioria dos operários veio da roça onde não teve oportunidade de frequentar uma escola”, diz Edilene.

TELECURSO: O CES possui seis professores, estagiários recrutados em diversos cursos da Universidade de Maringá. Eles têm contrato de dois anos, recebem uma ajuda de custo e usufruem de todos os benefícios dos demais funcionários da Cocamar. As aulas são individuais e o CES utiliza fitas de vídeo do Telecurso 2º grau da Fundação Roberto Marinho.

As aulas não têm horários definidos. Os professores passam o dia inteiro à disposição dos alunos que vão à escola de acordo com a disponibilidade. Para facilitar os estudos, o CES permite que o aluno faça uma disciplina de cada vez. “Se ele escolhe o português, estuda até terminar todo o aprendizado, aí entra em outra disciplina”, explica Edilene.

As datas das provas também são escolhidas pelos próprios alunos. Se os estudantes obtêm um bom rendimento, eles podem até terminar o curso em um ano. Hoje existem mais de 300 funcionários matriculados no CES e cerca de 250 frequentam regularmente as aulas.

O campeão vai à escola

O ex-jogador de futebol Wilson dos Santos foi zagueiro da equipe do Grêmio de Maringá que conquistou o último título do clube em 1977. Ele também foi tricampeão estadual pelo Goiás e campeão pelo Anapolina. Apesar de tantas glórias, Wilson não precisou aprender a ler e escrever para enfrentar a habilidade dos atacantes adversários.

Aos 45 anos, Wilson já pendurou as chuteiras, trabalha como motorista da Cocamar e viu no CES um atalho para realizar o sonho de frequentar o curso de Educação Física da UEM. “É preciso

muita força de vontade e se Deus quiser eu chego lá”, diz ele. Wilson recebe o apoio da esposa, formada em Pedagogia, e da filha, de 10 anos que o auxilia nas lições de casa. Ele faz supletivo de 1ª a 4ª série.

O operador de caldeira Manoel Antonio da Silva foi um dos formandos da primeira turma do CES. Ele cursou o supletivo de 1ª a 4ª série e agora cursa de 5ª a 8ª. Pernambucano, seu Manoel conta que trabalhava na roça e a escola mais próxima ficava a dois quilômetros da casa dele. “Eu cheguei a frequentar o Mobrai, mas saí logo. Antes de entrar no CES eu só sabia fazer umas contas que um colega me ensinou riscando pés de mamão. Agora já sei o que é verbo, sinônimo e outras coisas”, conta seu Manoel.

Incrementando o mercado

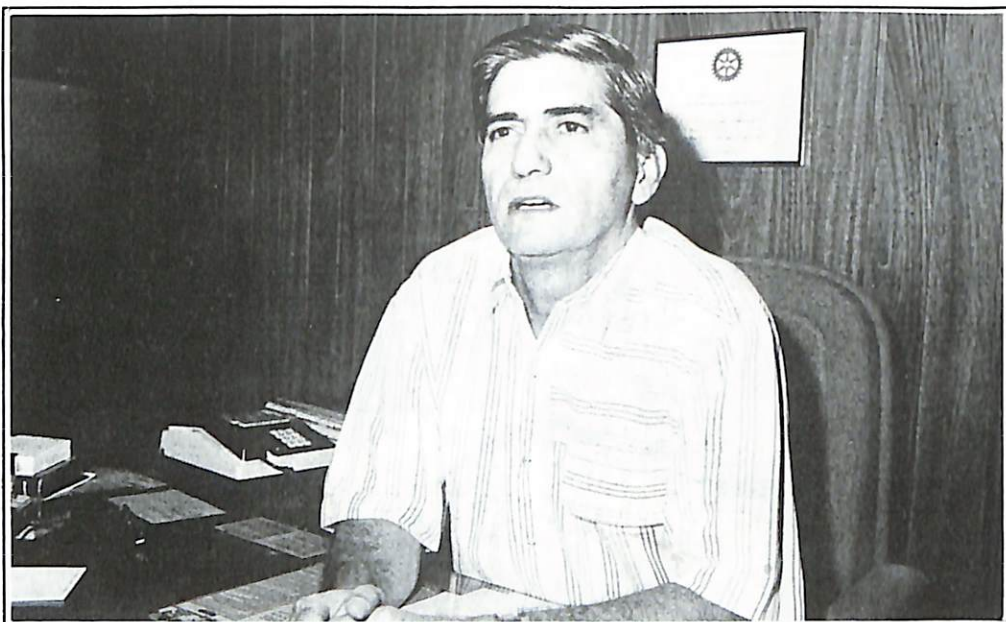
As imobiliárias de Maringá criam um Mercado Comum entre elas, aumentam as vendas e facilitam a vida das pessoas que procuram um imóvel para comprar

Nos últimos anos o mercado de imóveis em Maringá atingiu um dos mais baixos índices de comercialização já registrados em toda sua história. As principais causas da desaceleração nos negócios são a queda do poder aquisitivo da população e o mercado financeiro extremamente atrativo. "A maioria das pessoas que investia em imóveis, está preferindo aplicar seus recursos em papel", dizem os proprietários de imobiliárias.

Para se defender e reativar este mercado, as empresas do setor se uniram em torno do Merconopi - Mercado Comum de Imóveis do Paraná. A idéia da criação do Merconopi foi do ex-delegado regional do Secovi - Sindicato da Construção - em Maringá e atual vice-presidente do Interior, Hudson Bunomo. Ele aproveitou experiências realizadas na Argentina, Estados Unidos e Europa e adaptou-as à realidade paranaense.

Em Buenos Aires, como nas cidades americanas e européias, o sistema é gerenciado pelas próprias imobiliárias. Para participar, as empresas pagam determinadas taxas de acordo com os imóveis cadastrados. No Merconopi a sistemática de funcionamento é diferente. Para fazer parte do Mercado Comum de Imóveis a única exigência é que a imobiliária seja filiada ao Secovi. **CENTRAL COMPUTADORIZADA:** É na sede do Secovi que está o banco de dados com todos os imóveis à venda pelas imobiliárias participantes do sistema. Todas as semanas é feita a atualização do cadastro, com a entrada de novos imóveis e a saída dos que foram vendidos. A grande vantagem do Merconopi é que os negócios podem ser concretizados por qualquer uma das empresas.

"Com o Mercado Comum de Imóveis todos ganham. O corretor aumenta o volume de vendas, e o investidor deixa de ir de imobiliária em imobiliária para encontrar o imóvel do seu gosto e necessidade", comenta Hudson Bunomo. Ele explica ainda que



Pedro Granado, presidente do Merconopi, está satisfeito com os primeiros resultados

quando um corretor vende um imóvel cadastrado por outra empresa, a comissão é dividida entre as duas imobiliárias.

Apesar de ser um órgão do Secovi, a administração do Merconopi é feita pelos próprios imobiliários. Os empresários criaram e elegeram uma diretoria. O primeiro presidente eleito foi Pedro Granado Martines, da Eldorado Imóveis. Para ele, a implantação do Mercado Comum de Imóveis vai possibilitar parcerias e a integração entre os corretores de Maringá e região.

Pedro Granado diz que em um mês o Merconopi conseguiu reunir 50 imobiliárias, sendo 40 de Maringá e 10 da região. Neste período também, segundo o presidente, os primeiros resultados foram satisfatórios. "Iniciamos as atividades em meados de abril e já foram concretizadas diversas vendas. O que comprova que os profissionais do setor, incorporaram o espírito de união da classe proposto com a criação do sistema".

REPERCUSSÃO: Outros setores da economia de Maringá também aprovaram a fundação do Merconopi. A importância do surgimento do órgão foi

destacada pelo secretário do Comércio de Maringá, José dos Santos Ribeiro. O secretário considerou a iniciativa como uma preocupação dos empresários maringaenses que têm procurado alternativas para incrementar a economia do município.

Massao Tsukada, presidente da ACIM, afirmou que o exemplo do Secovi deve ser seguido por outros segmentos empresariais. Ele lembra que a ACIM tem feito todos os esforços para dinamizar o comércio e a indústria maringaense. "Como o Secovi temos procurado gerar fatos positivos para a imagem da cidade". O empresário aproveitou para sugerir parcerias entre as entidades. "As ações conjuntas também devem ser exploradas", diz.

De acordo com Hudson Bunomo, as manifestações de apoio de entidades representativas do comércio e indústria são importantes para o sucesso da iniciativa do Secovi. Ele adianta que como vice-presidente do Interior, sua principal meta é expandir o Merconopi para outras delegacias regionais do sindicato. E confirma que a próxima a receber o sistema será a do litoral.

Decisões seguras

Para ajustar as engrenagens de suas empresas, muitos empresários de Maringá têm contratado especialistas em consultoria. Os consultores atuam em determinadas áreas de acordo com sua especialidade



Maringá é um mercado promissor para as empresas de consultoria

É cada vez maior a procura por trabalhos de especialistas em consultoria empresarial em Maringá e região. A necessidade de se adaptar ao mundo moderno – com tendência de globalização da economia – e a expectativa da incorporação do Brasil ao Mercosul – levaram as empresas a terem que se readaptar para controlarem seus custos e se tornarem competitivas.

Como no mundo inteiro, a maioria das empresas de consultoria de Maringá leva o nome dos seus proprietários. Os consultores são pessoas que passaram a se dedicar à atividade autônoma, onde

eles podem vender suas experiências de acordo com a vivência de cada um. As áreas de atuação vão depender também da experiência profissional dos consultores.

Os trabalhos podem ser desenvolvidos nas áreas de recursos humanos, vendas, tributária, organizacional, jurídica, econômica, de planejamento ou de marketing. Vai depender das necessidades da empresa. Em alguns casos, o trabalho pode abranger mais de um departamento.

CONSCIENTIZAÇÃO: A principal tarefa do consultor é conscientizar os

até a empresa e faz um levantamento dos problemas e das possíveis soluções a serem adotadas. Neste caso há um custo, que é bem inferior ao praticado no mercado.

O Sebrae realiza ainda consultorias setorializadas com um determinado número de empresas de um segmento. Os gerentes de produção fazem os levantamentos das necessidades, e os grupos buscam as soluções, sempre orientados pelos consultores do órgão. Neste caso também existem custos, mas como no Balcão eles são acessíveis às micro e pequenas empresas de Maringá.

Um parceiro

O Sebrae – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – tem sido uma excelente alternativa para os empresários que desejam se adequar à realidade do mercado, mas não dispõem de recursos para investir na contratação de consultorias especializadas. O Sebrae atua em duas áreas.

No Balcão Sebrae, as informações são passadas individualmente. Se for necessário, um consultor do órgão vai

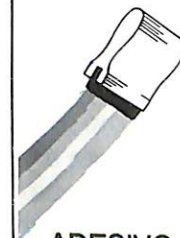
empresários sobre as mudanças necessárias visando o melhor aproveitamento dos equipamentos e do pessoal da empresa. “A empatia com o empresário gera confiança e segurança para o que deve ser feito, permitindo ao consultor delegar funções, trabalho que até então era feito por ele”, diz Moacir Somaggio, da Sómaggio Consultoria.

Moacir Somaggio é especialista nas áreas organizacional e de planejamento tributário. Ele já passou pela secretaria-geral da Prefeitura de Goioerê e pela superintendência da Coagel – Cooperativa Agropecuária de Goioerê. São mais de 20 anos de serviços prestado para clientes de diversos segmentos produtivos.

Para Moacir Somaggio, com o amadurecimento da classe empresarial maringaense, houve um aumento na procura por trabalho de consultorias. “Até alguns anos as empresas eram basicamente familiares. Hoje esta associação – empresa-família – está em vias de extinção. Sobreviverá quem tiver os melhores profissionais ao seu lado, prevê. Somaggio afirma que com as consultorias, as empresas erram menos.

FALTA DE RECURSOS: Outra empresa que atua nas áreas organizacional e de planejamento é a RGM Sistemas e Treinamentos. Criada em 1989, a empresa tem três sócios. Roberto Zitsou Matsuno, o “R” da RGM, acredita que as empresas muitas vezes

**SE VOCÊ QUER
QUALIDADE
PONTUALIDADE
E BONS PREÇOS.
ESTAMOS ATUANDO
NO MERCADO.**



Stúdio BRINDES

- ADESIVO
- ETIQUETAS AUTO ADESIVAS
- RÓTULOS AUTO ADESIVOS
- BONÉS
- CARTEIRA E PASTAS PLÁSTICAS
- BRINDES EM GERAL

RUA SANTOS DUMONT, 719
FONE (0442) 23-4187
MARINGÁ - PR.

Utilidade comprovada

Muitas empresas de Maringá têm optado pela contratação de consultorias para obter tranquilidade administrativa. É o caso da Intervin. "A empresa cresceu, ficou mais complexa, e fomos buscar a experiência de um especialista", diz Antônio Silvestre Ferreira, um dos sócios da empresa.

Segundo Silvestre, a Intervin está satisfeita com os trabalhos realizados pelos consultores. Para contratar uma consultoria, o empresário afirma que é importante as referências. João Noma, da Truck Noma, concorda com Silvestre Ferreira. Os resultados obtidos em ou-

tras empresas é fundamental para a contratação do consultor".

João Noma garante que está satisfeito com as empresas que ele contratou até o momento. "Elas deram mais segurança para a empresa. O controle dos custos passou a ser mais confiável", comenta. Tanto Noma quanto Silvestre Ferreira recomendam a contratação de consultorias para tornar mais ágeis as empresas.

Outro que está satisfeito e recomenda a contratação de consultorias é José Luiz Peralto, da R. Coimbra. José Luiz declara que a sua empresa utiliza serviços de consultores desde 1973. "O mercado exige um nível de aperfeiçoamento cada vez maior, e os consultores nos orientam e nos ajudam a encontrar soluções".

deixaram de procurar as consultorias pela absoluta falta de capacidade de investimentos. "Ele têm consciência de suas necessidades. Mas como os profissionais desta área são caros, acaba faltando recursos".

Roberto defende os trabalhos setorizados. Ele sempre procura buscar o ponto de estrangulamento da produção e eliminá-lo. "É muito difícil ocorrer casos de problemas generali-

zados. Quase sempre a produção está travancada em determinados setores". Como Somaggio, o consultor atribui o crescimento do mercado à profissionalização das empresas da região. Ele estima que 80% são de origem familiar.

Especialista em psicologia industrial, Roberto orienta as empresas a investirem sempre no treinamento da mão-de-obra, um dos caminhos para se

chegar a um bom índice de profissionalização. "Isso não significa destinar grandes somas para cursos rápidos. A RGM faz cursos restritos, com no máximo três empresas, para que as pessoas assimilem mais o conteúdo".

REFERÊNCIAS: Luiz Galuch, da Belanda-Galuch Assessoria Empresarial, diz que as empresas de consultoria surgiram para facilitar a vida do empresário. Ele comenta que no dia-a-dia, o empresário está envolvido com tanta intensidade com a empresa, que muitas vezes não tem tempo de resolver os problemas. "O consultor tem um visão imparcial da empresa em que está desenvolvendo um projeto. O objetivo dele é buscar soluções, independente de qual setor será atingido".

Desde 1980 no ramo de consultoria - começou como funcionário do antigo CEAG, hoje Sebrae - Luiz Galuch considera o maior desafio da profissão conscientizar o empresário de que a consultoria é um investimento e não um custo. "Muitos querem resultados imediatos. E nem sempre isto é possível".

Quando montou sua empresa, em 1989, ao lado do sócio, Galuch tinha certeza de que o mercado de Maringá era promissor, mas exigente. "Não há espaço para aventureiros no nosso segmento. As referências são tudo. Ninguém contrata uma consultoria sem avaliar os resultados alcançados pelos projetos desenvolvidos anteriormente". Por isso o sucesso das consultorias está ligado diretamente ao sucesso individual dos profissionais da área.

CINCO ANOS: Uma das poucas empresas que não leva o nome dos proprietários é o CEAG - Consultoria Empresarial e Assistência Gerencial. Gilclér Regina, que iniciou sua carreira no antigo Sebrae, aproveitou a sigla que seria extinta e a registrou em seu nome. "Eu comecei em 1981, mas foi nos últimos cinco anos que as empresas aumentaram a procura pelo nosso trabalho".

Nesta época, segundo Gilclér, as consultorias passaram a ser uma alternativa viável para os empresários. "Eles foram obrigados a buscar as orientações dos consultores porque o mercado exigia a atualização da empresa". Ele afirma que o consultor tem oportunidades que o empresário não tem por força das obrigações dentro das empresas.

Gilclér é outro defensor do treinamento da mão-de obra. Principalmente em uma cidade como Maringá, onde - segundo o Censo Econômico realizado pela ACIM no ano passado - cerca de 73% dos trabalhadores não tem qualquer qualificação para desempenhar suas funções. "Sem treinamento as empresas não vão sobreviver às grandes transformações que estão ocorrendo no mundo", frisa o consultor.

AS EMPRESAS QUE ALUGAM CARROS NA LOCALIZA RENT A CAR NÃO FICAM COM CAPITAL PARADO NO PÁTIO.

Esta é uma das grandes vantagens do Aluguel Mensal **Localiza Rent a Car**: sua empresa não imobiliza capital na compra e nem investe recursos na administração da frota.

A **Localiza Rent a Car** oferece modelos adequados para as mais diferentes necessidades,

manutenção preventiva e corretiva com substituição dos carros e ampliação ou redução da frota sempre que for preciso.

Alugue carros para sua empresa na **Localiza Rent a Car**.

Fale com nossa agência mais próxima ou ligue para consultas ou reservas: (0442) 22-4258

Localiza RENT A CAR
A MAIOR E MELHOR EM ALUGUEL DE CARROS.

Questão de sobrevivência

Luís Almeida Marins Filho fala em Maringá para mais de 140 empresários e executivos da região. Ele dá "dicas" de como sobreviver aos anos 90 e chegar com competência ao próximo milênio



Marins acredita que em 1995 o Brasil voltará a crescer

Cada consumidor é uma pepita de ouro na mão do empresário. Por isso a concorrência sempre está de olho no seu cliente. O alerta foi feito pelo consultor de empresas Luís Almeida Marins Filho, durante seminário realizado em Maringá, no dia 13 de maio. O seminário foi promovido pelo CEAG – Consultoria Empresarial e Assistência Gerencial – com apoio da ACIM.

Participaram do evento mais de 140 pessoas, entre empresários e executivos de Maringá, Apucarana, Araongas, Londrina, Mandaguari, Marialva, Nova Esperança, Paranavaí, Guaíra, Campo Mourão e Curitiba. O promotor do seminário, Gilclér Regina, do CEAG, destaca que a presença de um profissional como Marins, em Maringá, sempre chama a atenção de empresas de toda a região.

Dono de um vastíssimo currículo, com trabalhos no Brasil e no Exterior, Marins é hoje um dos mais conceituados consultores de empresas do país. Segundo ele, somente as empresas que se especializarem, tiverem estruturas enxutas, profissionais competentes, bom atendimento e conhecerem profunda-

mente seus clientes, chegarão ao próximo milênio.

MÁGICA: Marins afirma que é preciso criar situações – que ele chama de “momentos mágicos” – para encantar o cliente. “O empresário deve transformar o cliente em um vendedor ativo. Bem atendido, ele indica a empresa para os vizinhos, parentes e até para desconhecidos”, diz. O consultor defende ainda um comprometimento maior do empresário com todos os envolvidos no seu negócio.

É um comprometimento com o sucesso do cliente, do fornecedor e do funcionário. Marins considera o funcionário como o primeiro cliente da empresa. E é preciso “treiná-lo, treiná-lo e treiná-lo”. Como os anos 90 são caracterizados pelo avanço tecnológico “de um século em um mês”, o treinamento e aperfeiçoamento da mão-de-obra é uma ferramenta essencial para a sobrevivência de qualquer segmento empresarial.

Mas apenas o treinamento do funcionário não é suficiente para o bom andamento da empresa, na opinião de Marins. Ele sugere que os empresários

destinem 10% dos seus salários anuais para viagens. E não apenas viagens de negócios, visitas a feiras, congressos e convenções. “Mesmo fazendo turismo, pode-se conhecer coisas novas. Verificar como está seu segmento, na região onde estiver”, justifica.

TEM SAÍDA: Sobre a situação e o futuro do Brasil, o consultor é otimista. Um otimismo, de acordo com ele, baseado nos dados do Banco Mundial e outras entidades financeiras americanas e européias. “O Brasil tem vantagens estratégicas singulares. O potencial energético, de telecomunicações e a malha rodoviária, além de 130 milhões de consumidores em potencial fazem deste país um mercado atrativo para o mundo”.

O consultor mostra outros dados do Banco Mundial que comprovam que o Brasil é um país honesto, apesar de muitos brasileiros desconfiarem desta afirmação. “A dívida externa brasileira é uma das poucas que pode ser medida e calculada entre os países do terceiro mundo”. Sem contar que o Brasil tem cumprido parte dos acordos feitos com o mercado financeiro internacional.

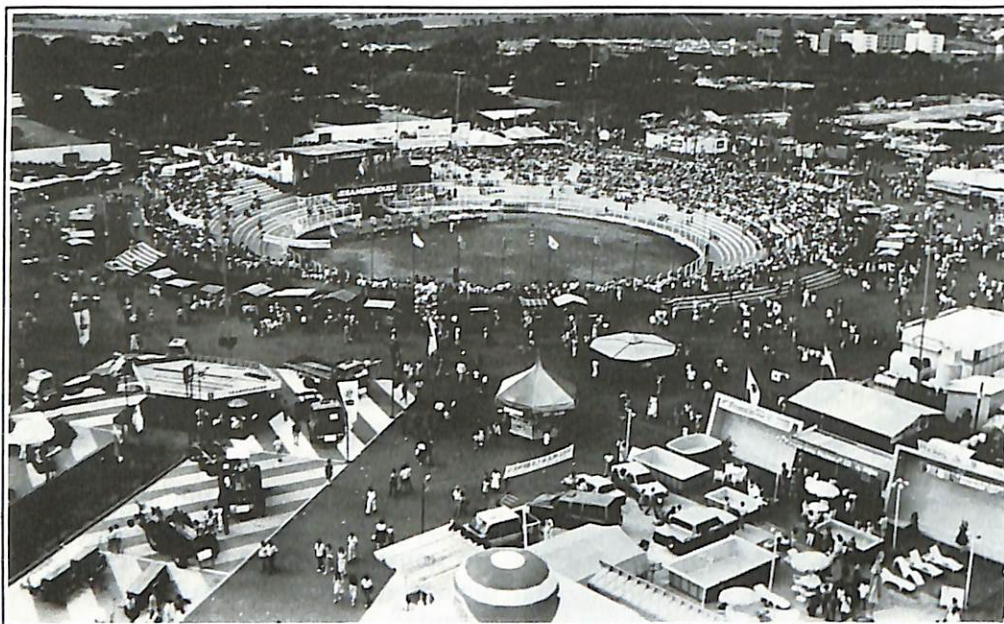
Para retomar o crescimento, Marins afirma que é preciso importar mais. “Somente assim vamos exportar mais. Precisamos comprar insumos para vendermos produtos acabados”. Ele demonstra também que o Brasil oferece mais oportunidades de negócios que a China e a Argentina. “Estes países não têm uma cultura de consumo como o nosso”.

Com sua experiência, Marins prevê que a economia brasileira vai retomar o crescimento a partir de 1995. Até lá as condições macro e microeconômicas serão favoráveis ao país. “A abertura das fronteiras com a implantação do Mercosul, o projeto de privatização e os problemas de mercado enfrentados pelo Japão, Estados Unidos e a Europa como um todo vão fazer com que as multinacionais invistam maciçamente no Brasil”.

Feira mantém tradição

No último ano de Otávio Dias Chaves Junior à frente da Sociedade Rural, a Expoingá bate todos os recordes de público e comercialização

Arquivo/DNP



Cerca de 500 mil pessoas visitaram a 21ª Expoingá

Dever cumprido

Durante quase dois anos o pecuarista Otávio Dias Chaves Junior – o Cambará – foi presidente da Sociedade Rural. Ele deixou a entidade no dia sete deste mês com o sentimento do dever cumprido. “Levando em consideração o pouco tempo da gestão, considero satisfatória a minha passagem pela Sociedade Rural”, avalia. À frente da entidade, Cambará promoveu duas edições da Maringá e duas Expoingá.

O ex-presidente considera que um dos trabalhos mais importantes realizados nesses dois anos foi o estímulo à implantação de núcleos de criadores de ovinos, suínos e bovinos, e o apoio aos núcleos já existentes. “Trouxemos esses núcleos para dentro do Parque e trabalhamos pelo desenvolvimento tecnológico de cada raça. Assim, melhoramos as condições técnicas das exposições”, afirma Cambará.

Otávio Chaves destaca também a melhoria da infra-estrutura do Parque de Exposições e a implantação de leilões de

gado. “Não tínhamos tradição na venda de gado geral e de garrotes para reprodução. Essas vendas eram feitas por intermediários”, explica o ex-presidente.

Johnny Negrini/DNP



Cambará: passagem “satisfatória” pela Sociedade Rural

A 21ª Expoingá manteve a tradição de, a cada edição, bater todos os recordes de público e comercialização. Cerca de meio milhão de pessoas visitaram a feira, que aconteceu entre os dias 1º e 10 de maio e fez parte das comemorações do 46º aniversário de Maringá. O total de comercialização de bovinos, equinos e ovinos foi de Cr\$ 24 bilhões de cruzeiros, com a venda de 1.500 animais.

Os números agradaram o presidente da Sociedade Rural, Otávio Dias Chaves Junior. “Tivemos um aumento real de público e comercialização de 30 a 40% em relação ao ano passado. A procura por estandes – 420 expositores – também nos surpreendeu positivamente”, afirma o presidente. A Expoingá é uma das feiras mais importantes do país e este ano acolheu expositores do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo e Mato Grosso do Sul, além do Paraná.

Durante a Expoingá deste ano foram realizados a finalíssima do campeonato brasileiro de cavalo appaloosa, a 8ª etapa do paranaense do cavalo de trabalho, a 1ª Expoingá de cavalo de hipismo, torneio leiteiro com animais de raça holandesa e cruzados e vários leilões. Nos últimos anos a Sociedade Rural tem trabalhado muito para elevar o nível dos rebanhos bovinos e equinos da região, por isso, os leilões realizados durante a feira atraíram muitos pecuaristas.

Graças ao desenvolvimento tecnológico que os produtores da região vêm alcançando em cada raça, os leilões alcançaram bons níveis de comercialização. Com esse desenvolvimento aliás, a região já está produzindo para competir no Mercosul e no mercado internacional de carnes nobres. Através do cruzamento de reprodutores europeus com fêmeas nacionais de raças zebuínas, os pecuaristas conseguem animais com a rusticidade do zebu e a precocidade e qualidade do europeu.

CENTRO DE DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL DE MARINGÁ

ADMINISTRAÇÃO E GERÊNCIA

Controle de Custo nas Pequenas

Período: 21.06 a 25.06

Horário: 19h30 às 22h30

Como Obter Resultados em Recursos Humanos

Período: 28.06 a 06.07

Horário: 19h30 às 22h30

COMUNICAÇÃO

Etiqueta Social e Profissional

Período: 21.06 a 25.06

Horário: 19h00 às 22h00

Relações Interpessoais e Postura Profissional

Período: 21.06 a 29.06

Horário: 19h00 às 22h00

Encontro de Telefonistas

Período: 28.03 a 29.06

Horário: 19h00 às 22h00

Técnica Vocal

Período: 30.06 a 08.07

Horário: 19h00 às 22h00

INFORMÁTICA

Introdução à Microinformática

Período: 14.06 a 23.07

Horário: 14h00 às 16h00

D'Base III Plus

Período: 14.06 a 23.07

Horário: 18h30 às 20h30

Introdução à Microinformática

Período: 23.06 a 03.08

Horário: 16h00 às 18h00

Introdução à Microinformática

Período: 23.06 a 03.08

Horário: 20h30 às 22h30

PROPAGANDA

A arte de Bem Fotografar

Período: 23.06 a 01.07

Horário: 19h30 às 22h30

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

Centro de Desenvolvimento Profissional

Av. Colombo, 3875

Fone: (0442) 24-5765

Maringá - Paraná



Serviço de Apoio às
Micro e Pequenas
Empresas do Paraná

Como Implantar

Controles Financeiros Básicos

Período: 14.06 a 17.06

Duração: 12 horas

Transportes Internacionais

Período: 18.06 e 19.06

Como Calcular Custos e

Formar Preços - Comercial

Período: 21.06 a 25.06

Duração: 15 horas

Operações de Embarque

Aduanas Portos - UEM

Período: 25.06 e 26.06

Orçamento e

Apuração de Resultados

Período: 28.06 a 01.07

Duração: 12 horas

A Chave Para o Sucesso

Competitivo da Empresa

Período: 30.06 e 01.07

Duração: 15 horas

Incotermos e Condições de Pagamento

Período: 02.07 e 03.07

Sistema Financeiro

Internacional: Oportunidades - UEM

Período: 09.07 e 10.07

Como Calcular Custos e

Formar Preços - Industrial

Período: 12.07 a 16.07

Duração: 15 horas

Marketing Internacional - UEM

Período: 16.07 e 17.07

Como Adquirir Capital de Giro

e Elaborar Orçamento de Caixa

Período: 19.07 a 22.07

Duração: 12 horas

Projeto de Iniciação Empresarial

Período: 19.07 a 30.07

Duração: 30 horas

Projeto Para

Exportação e Importação

Período: 23.07 e 24.07

Inscrições no Balcão SEBRAE

Av. Brasil, 3080 - 3º Andar

Fone: (0442) 22-3474 - Maringá - PR

CURSOS DE APRENDIZAGEM

(para menores)

- Eletricidade Industrial
- Mecânica de Automóveis
- Mecânica Diesel
- Torneiro Mecânico

CURSOS DE QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL (para adultos)

- Costureiro Industrial
- Desenhista Arquitetônico
- Eletricista Predial
- Eletricista Industrial
- Eletricista Reparador de Comandos Elétricos
- Mecânico Diesel
- Torneiro Mecânico

TREINAMENTO

PARA EMPREGADOS

DE EMPRESAS INDUSTRIAIS

- Treinamento em Segurança e Medicina do Trabalho
- Treinamento para Transportes de Cargas Perigosas
- Treinamento para Transportes de Escolares
- Treinamentos para Supervisores e Encarregados, na área comportamental

Inscrições: SENAI - Rua Vereador Nelson Abrão, 80 - Fone: 24-1835

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!

A opressão das tarifas

por Joel Coimbra

O empenho da sociedade no combate ao apetite arrecadador do Estado constitui importante movimentação histórica, resultando na formação e desenvolvimento da própria Instituição Parlamentar. Lembrem os autores que a célebre "Petition of Rights", de 1628, impunha que "ninguém poderia ser compelido a dar ou conceder qualquer prestação sem anuência geral, senão por ato do Parlamento".

Em 1629 o Parlamento inglês votou duas resoluções, uma declarando que seria considerado inimigo público "quem quer que tivesse sugerido a arrecadação de impostos sem o consentimento do Parlamento", e a outra advertia "que seria tratado como traidor e inimigo público, quem quer que tivesse pago por tais impostos arbitrários".

A Constituição Argentina de 1860, considerou como "traidores da pátria aqueles que atribuem aos governantes faculdades extraordinárias, pelas quais os patrimônios dos particulares ficam a mercê do governo ou de qualquer pessoa".

Concordam ainda os autores, que foi a resistência contra a tributação despótica uma das principais motivações dos movimentos revolucionários liberais do século XVIII, que culminaram com a Declaração de Direitos de Virgínia e Declaração da Independência Americana em 1776, nos Estados Unidos, e com a Declaração dos Direitos do Homem e do Cidadão em 1789, na França. Nesses textos a propriedade foi relacionada entre os direitos indisponíveis e invioláveis.

Sendo a cobrança de tributos uma das formas de restrição ao patrimônio, ela só é possível na forma e na medida que a lei estabelecer.

Por isso, quando estabelece limitações ao poder de tributar e determina a definição de uma política tarifária (arts. 150 e 175), nossa Constituição visa equilibrar o poder do Estado - de buscar na sociedade os recursos que necessita - e os direitos dos cidadãos. Na prática, entretanto,

recebemos encargos elevados e injustos, que não devemos aceitar.

Entre esses encargos, destacamos alguns serviços essenciais remunerados por tarifas, especialmente os de água e esgoto, onde existem as seguintes irregularidades: exigência de tarifa mínima; valor do esgoto fixado em 80% do consumo de água; corte do serviço por falta de pagamento, em decisão unilateral da concessionária.

"Existem irregularidades na exigência de tarifa mínima, no valor do esgoto, e no corte dos serviços por falta de pagamento"

Na cobrança da tarifa mínima o poder público ignora a distinção entre preços e tributos, e dá à tarifa o regime de taxa, esta sim, juridicamente exigível em relação a todos pela "utilização efetiva ou potencial" do serviço, "prestado ou posto à disposição" (art. 77 CTN). Tarifas podem ser cobradas apenas na proporção do uso ou consumo. Reparando essa irregularidade, o poder judiciário tem julgado várias ações considerando "inadmissível cobrar por consumo além daquele verificado no Hidrômetro."

Quanto ao esgoto, a Lei municipal nº 1741/84, "Atribui competência exclusiva ao Chefe do Executivo Municipal para a fixação" dos preços relacionados a esses serviços, enquanto o Decreto 111/84, determina que eles não poderão "ser superiores a 50% das tarifas de água". Essa matéria já foi objeto de discussão judicial, tendo o Tribunal de Justiça do Paraná reconhecido a autonomia do Município para a fixação dessas tarifas e a

validade de sua legislação. Não tem validade, portanto, as leis ou regulamentos de âmbito estadual que estabelecem tratamento diverso e mais gravoso para o usuário.

Cumpra ressaltar, por último, que nossa legislação não mais permite a interrupção de serviço público essencial em razão da falta de pagamento. Essa proibição está no artigo 22 do Código de Defesa do Consumidor que impõe aos órgãos públicos a obrigação de "fornecer serviços adequados, eficientes, seguros e, quanto aos essenciais, contínuos." A exigência de continuidade implica na impossibilidade de interrupção do serviço iniciado. São essenciais os serviços de água, esgoto, energia elétrica etc.

Ao exigir a continuidade do serviço, o legislador teve o objetivo de impedir a suspensão daqueles já iniciados, mas, especialmente, proibir o tradicional corte por falta de pagamento, medida arbitrária, unilateral e sumária, que não permite ao usuário discutir nem a qualidade, nem a quantidade, nem o preço do serviço.

A lei extinguiu a situação privilegiada que o Poder Público e suas concessionárias desfrutavam em relação aos usuários. Agora devem procurar seus direitos pela via concedida aos cidadãos em geral: a judicial. E somente com autorização em processo judicial regular podem suspender o serviço.

Esperamos que essas anotações contribuam para a correção das irregularidades apontadas, seja espontaneamente, seja pela negociação com os usuários, ou, em última análise, pela via judicial, mediante ações que podem e devem ser propostas individualmente ou em conjunto, através das representações dos segmentos diversos da sociedade.

Joel Coimbra é Promotor de Justiça da Defesa do Consumidor de Maringá

Dando a volta por cima

Há 24 anos no mercado de tratores, colheitadeiras e implementos agrícolas, a Valmar já foi a campeã nacional de vendas, sofreu com a crise pós Plano Cruzado, e aos poucos retornou ao ritmo normal de comercialização

A Valmar Tratores e Máquinas Agrícolas Ltda. é um exemplo de como a iniciativa privada pode se desenvolver a pleno vapor quando o Governo Federal não interfere na economia. Fundada por João de Lima Ganem e Gilberto Rezende de Campos em 1969, a empresa experimentou um crescimento espetacular até 1986, quando José Sarney lançou o Plano Cruzado. Depois disso, os governos criaram outros planos, e a Valmar, como todo o restante da economia, passou por uma fase difícil.



Valmar: 24 anos de tradição em Maringá

“Sempre fomos empreendedores e preferimos dispor de outros bens e continuar com a empresa”, relata João Ganem. Foram anos duros, que obrigaram a empresa a enxugar o quadro de funcionários e cortar despesas. Mas nem os fatores externos foram capazes de diminuir a união e o entusiasmo com que os dois sócios administram a Valmar.

FUNDAÇÃO: Gilberto Rezende de Campos e João Ganem estão juntos desde 1962. João é baiano de Lençóis e veio para o Paraná em 1953. Gilberto é de Ribeirão Preto. Os dois se conheceram quando Gilberto deixou o interior paulista para trabalhar em Apucarana, na mesma empresa onde João acabara de entrar. Era uma revenda de tratores Massey Ferguson e implementos agrícolas. Eles ficaram ali até 1966. Depois de uma passagem rápida por Mandaguari, fundaram em 1969 a Valmar, que no início comercializava tratores Valmet e implementos agrícolas.

A Valmar nasceu no Maringá Velho, na Praça Sete de Setembro, número 9. “Logo no início fizemos uma projeção para o equilíbrio total da firma

e alcançamos esse objetivo no primeiro ano”, conta João Ganem, responsável pelas finanças da empresa – Gilberto administra a parte comercial. Em 1971, a Valmar foi a loja que mais vendeu tratores em todo o Brasil. Nesse mesmo ano, eles passaram a comercializar a colheitadeira New Holland.

Em 1972, a Valmar voltou a ser campeã nacional de vendas de tratores e, desta vez, também de colheitadeiras. A empresa manteve essa performance até o início da década de 80, quando o sistema de premiação sofreu algumas alterações. Aí, a Valmar passou a dividir a liderança nas vendas com outras gigantes do setor como a Giombelli – tratores – e a Dalóglgio – colheitadeiras.

RECORDES: O crescimento da Valmar foi grande e a empresa chegou a ter 340 funcionários em 1986. A média histórica de vendas girava entre 360 e 400 tratores comercializados por ano e de 150 a 180 colheitadeiras. Em 1984, a empresa quebrou todos os recordes: foram comercializados 581 tratores novos e 185 usados, e 168 colheitadeiras novas e 30 usadas.

Em 1986 o Brasil viveu a euforia do Plano Cruzado e a Valmar chegou a ter mais de mil pedidos de tratores. A indústria não conseguiu atender a demanda e a empresa vendeu “apenas” 364 unidades. Depois do Cruzado as vendas caíram. Em 1987 foram comercializados 120 tratores e 60 colheitadeiras. O pior desempenho aconteceu em 91, quando a empresa vendeu em um ano o que costumava vender em um mês: 42 tratores.

EQUILÍBRIO: Para transpor a crise, a Valmar vendeu alguns imóveis, entre eles uma fazenda onde cultivava soja, milho e trigo. Uma das filiais da empresa – Marialva – foi fechada, e outras transformadas em postos de vendas – Engenheiro Beltrão e São Jorge do Ivaí. “Esta foi a forma que encontramos para manter o equilíbrio”, explica João Ganem.

Desde o ano passado a Valmar passou a comercializar a colheitadeira SLC, líder de mercado. Nesse mesmo tempo, a situação melhorou e as vendas dobraram. Hoje a empresa conta com 130 funcionários divididos na sede e nas filiais de Campina da Lagoa, Cianorte, Campo Mourão, Engenheiro Beltrão, Goioerê, São Jorge do Ivaí, Mamborê e Ubatã. Algumas filiais estão em prédio próprio.

Em Maringá, a sede funciona desde 1980 na rodovia Pr 317 em um terreno com área total de 265 mil metros quadrados e área construída de 72 mil metros quadrados. A empresa está quase toda automatizada. Esta situação não foi conquistada por acaso. “Quase tudo que a firma gera é reinvestido na própria empresa”, justifica João Ganem.

A arena pública

por Alcides Siqueira Gomes

Não há ordem mental, nem arcabouço jurídico, nem estrutura econômica capaz de resistir ao festival de mediocridade que tomou conta do Brasil nos últimos anos. Somos todos o delírio da platéia que nos assiste de fora, boquiaberta com nossa cívica resistência diante da falência institucional. O que mais espanta, porém, os assistentes estrangeiros, é nossa invencível paciência em aceitar a carga de falsas responsabilidades. Somos nós os empresários acusados pela redução da chamada carga tributária (a quantidade de impostos, taxas e contribuições que o governo arrecada) reclamando que ainda é pouco, muito pouco. Somos apenas as vítimas transferidas à condição de responsáveis pelo disparate do país empobrecido. Na versão oficial continuamos sendo os que aumentam os preços reagindo ao sufocamento tributário, por isso somos culpados.

Amigo, corremos o perigo de ficarmos sem assunto, diante de tudo isto que estamos presenciando. Não há inspiração que resista ao constante martelar das ondas de insegurança econômica e política. Somos todos companheiros do infortúnio, nessa verdadeira nau de insensatez em que se transformou a arena pública. Nela, os leões devoram os cristãos diante da indiferença dos patrícios. Não há pena nem piedade, é o leão da inflação, o leão dos juros, o leão do fisco.

No mundo inteiro as populações exigiram, pelos seus representantes no Congresso, que os governos parassem de tributar tanto e comesassem a se preocupar em gastar menos e melhor. Conseguiram. Nós não. Temos preferido o curso sinuoso da evasão fiscal, da esperteza pequena, diante do governo grande e guloso. Não exercemos nem um pouco o espaço de cidadania a que teríamos legítimo direito. Gostaria de não desesperar ninguém, mas na verdade o que aconteceu com o brasileiro? Não sei dizer. Mas sei que já fomos melhores quando tínhamos razão para acreditar no futuro. Não sei se estaria sendo correto. Soluções sei que existem. Mas o governo, aquele em que tínhamos alguma



esperança, já caiu. E o que assumiu reluta indeciso, sem saber por que caminho seguir. Novos sócio do poder se apresentaram e ainda se apresentam para compartilhar suas ansiedades. Mas a bagagem de opções novas é muito reduzida. Não conhecemos bem suas intenções.

Os empresários, no geral, estão perfeitamente conformados. Ou, se não, estão reclamando muito baixinho. Já fizeram suas contas, perdem no volume, mas ganham no preço. Na miopia, não enxergam que a grande perda está na depauperação do valor do patrimônio acumulado com sacrifício. Os países que descobriram uma saída mostraram uma grande recuperação dos valores patrimoniais. Mas o empresário brasileiro se perdeu na tempestade.

Durante muito tempo parecia claro que poderíamos superar qualquer obstáculo. Hoje, desconfiamos do amanhã e o governo desconfia dos seus cidadãos. Não há mais ótica da cooperação, porque faltam na agenda as reformas da sociedade. Falamos em tese mas não agimos na prática.

A pobreza absoluta é a face mais dura e visível do desemprego que, no

Brasil, devido à recessão, está se tornando endêmico. É um ônus pesado demais para a sociedade, metade da população brasileira vive marginalizada do processo econômico e o custo social daí resultante sobrecarrega demais a metade que trabalha, produz e consome. Reverter este quadro constitui, sem dúvida o maior desafio para o Brasil.

Opções populistas para atenuar a miséria e que, muitas vezes visam apenas a obtenção de dividendos políticos, têm se revelado ineficientes, porque em geral, se fundamentam no combate aos efeitos.

A razão impede que as empresas, além da sobrevivência, abduquem da sua busca por maior eficiência, ganhos de produtividade e competitividade, condições essenciais, que de resto lhes foram impostas pela nova realidade da economia global, sem fronteiras e barreiras. Assim, por ironia, a conta cada dia mais pesada acaba recaindo sempre sobre os mesmos bolsos, ou seja os das próprias empresas e da sociedade como um todo, na forma de impostos, taxas e contribuições.

No Brasil, a questão social adquire contornos gravíssimos e impõe a todos a prática da co-responsabilidade em grau jamais exigido antes. Mais uma vez compete à criatividade brasileira, enquanto ainda há tempo.

No entanto, somente por meio da convergência de esforços de governos, empresários e trabalhadores será possível formular e implantar um modelo estável e capaz de garantir sem traumas profundos, com metas simples, sinceras e contributivas para sair deste sufoco. Mas ainda falta a atitude contributiva de maneira transparente dos que podem influir nas decisões mais importantes. Não obstante, continuaremos morando no perigo, totalmente subordinados à arena pública, ou seja Presidente versus Ministros, Governo do Estado versus Judiciário e Ministro paranaense, e outras lutas por aí.

Alcides Siqueira Gomes é economista, advogado e Diretor do Grupo SOMACO

EM NOME DO H-24, OBRIGADO AMIGOS.



Há menos de sessenta dias, começamos a veicular uma campanha de propaganda falando do nosso serviço de encomendas: o H-24. Tínhamos a certeza absoluta que a mensagem - por ser verdadeira e usar depoimentos de nossos clientes em Maringá e Londrina - seria percebida e entendida pelos empresários da região. Mas nunca imaginamos que a resposta pudesse ser tão grande e tão rápida. Para se ter uma idéia, foi preciso acrescentar 15 novos veículos à frota: seis carretas Volvo e 9 furgões Mitsubishi Canter para coleta e entrega nas duas cidades polo. E mais do que isso, contratamos outras 100 pessoas para trabalhar interna e externamente. Só foi possível fazer tudo isso porque os empresários do Norte do Paraná acreditam e usam o H-24. Nós, de Viação Garcia, estamos mais do que felizes com esse resultado. Principalmente porque, em um momento difícil como esse que vivemos, nos é permitido trabalhar. E gerar empregos. Em nome desses 100 novos empregados, muito, muito obrigado.

H-24
H-24
· SISTEMA DE ·
ENCOMENDAS DA GARCIA

LIGUE:

(0442) 24-6755

Raspe a lente da
lupa e descubra
quem está de
olho em
você.



única
PROPAGANDA

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.

