

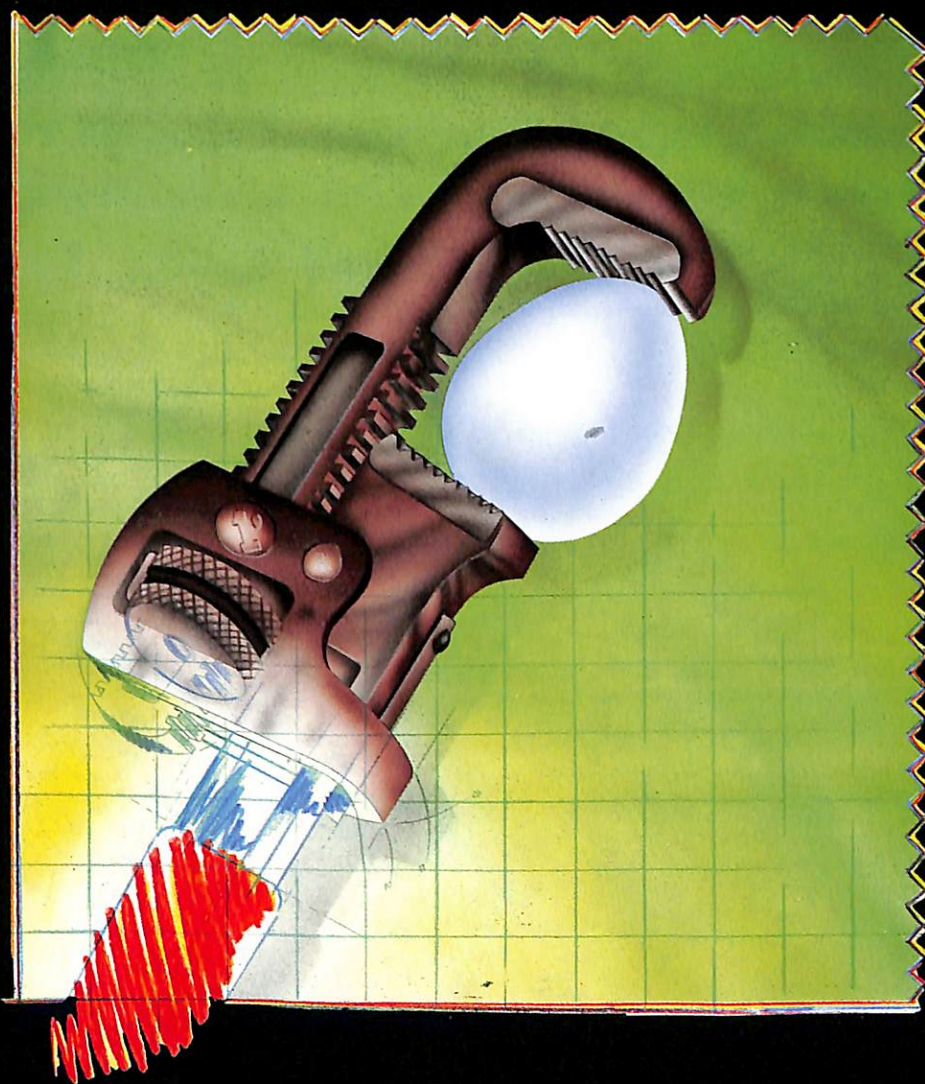
**NOROESTE**  
A busca de novos investimentos

050  
R454  
N-336-ano-30-1993

# ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

SETEMBRO  
Nº 336  
ANO 30



**FEIPAR'93**

---

Uma feira de idéias e negócios

**ACIM**

Clas. 050

R454

Reg. 0274

Data 22-04-05

Proced.

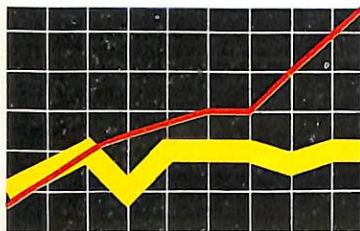
NF

R\$

Data



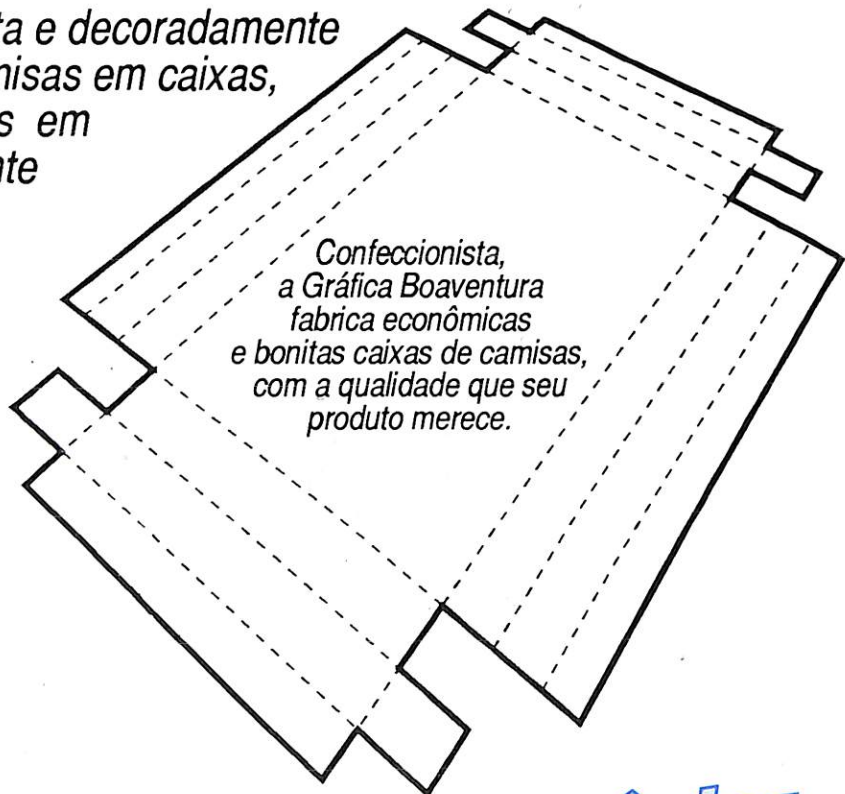
# Uma gráfica que vende camisa?



CAMISA VENDIDA EM CAIXA

CAMISA VENDIDA SEM CAIXA

As mercadorias corretas e decoradamente embaladas, como camisas em caixas, aumentam as vendas em porcentagens altamente compensadoras.



Confeccionista, a Gráfica Boaventura fabrica econômicas e bonitas caixas de camisas, com a qualidade que seu produto merece.



GRÁFICA  
**BOAVENTURA**

TELEFAX: (0442) 26.5601

UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

# Feipar: sucesso garantido

ACIM, Sebrae-Pr, UEM, Cocamar, Prefeitura Municipal, Fiep, Sindicato da Indústria do Vestuário e Sindicato da Indústria Metal-Mecânica. Estas entidades estão dando um exemplo, que deve ser seguido pelas lideranças de todos os setores da sociedade. A união delas, através de parcerias, viabilizou a Feira de Integração do Paraná, Feipar 93, tema da matéria de capa desta edição.

Entre os dias 14 e 18 deste mês, Maringá será a capital dos negócios do estado. Mais de 200 empresas estarão na feira. Serão expostos também novos produtos à disposição no mercado e que concorrerão ao Prêmio Destaque Indústria. A Cocamar vai apresentar seis mil insumos que ela compra, para estimular a abertura de pequenas empresas interessadas em produzi-los. A UEM estará "expondo" alunos inte-



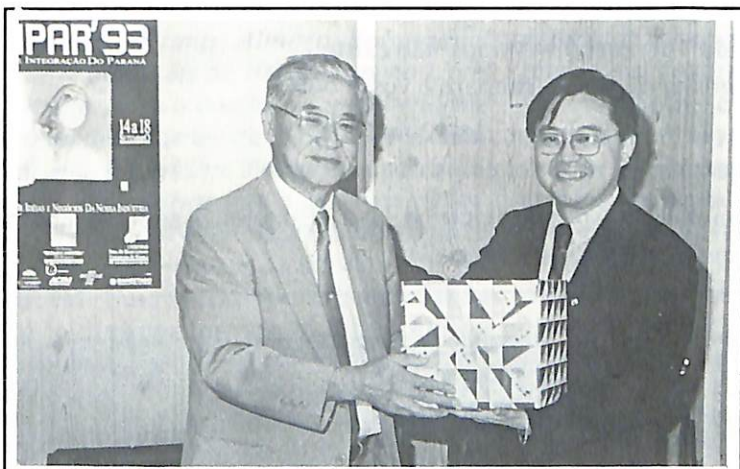
ressados em estagiar.

Como se tornou tradicional nas feiras em Maringá, o ponto forte da Feipar será o setor do vestuário. Com mais de 100 estandes, as indústrias de confecções prometem ótimos negócios para os visitantes. Os setores de metal-mecânica, móveis e alimentos também estarão presentes.

Os organizadores apostam no sucesso da Feipar 93, o que poderá

transformá-la em Feira Internacional no ano que vem. Até lá, Maringá já poderá ter a Casa Mercosul auxiliando as empresas locais a realizar negócios com o comércio exterior. Você vai ler mais detalhes sobre este assunto nesta edição.

E continua dando resultados a parceria entre as cidades irmãs Maringá e Kakogawa. Em agosto, uma comitiva japonesa esteve aqui e inaugurou o Centro Maringá-Kakogawa de Línguas Estrangeiras. É mais um assunto desta Revista ACIM, que traz ainda matéria sobre como os moradores estão combatendo as altas mensalidades nos condomínios, e uma entrevista com o superintendente do Sebrae-Pr, Hélio Cadore. Por fim, vamos saber o que os empresários e trabalhadores devem fazer para evitar problemas de saúde relativos à coluna.



Comitiva japonesa visita ACIM - pág. 14



Como combater os altos custos dos condomínios - pág. 19

LUKAS	04
ENTREVISTA	05
CAPA	07
MARINGÁ/KAKOGAWA	14
SUCESSÃO NAS EMPRESAS	15

OPÇÕES PARA O NOROESTE	18
NUMISMÁTICA	27
ARTIGO	28
MEU NEGÓCIO	29
PENSO ASSIM	30

**ACIM: O que representa o Balcão Sebrae para o empreendedor?**

**CADORE:** Representa uma série de informações, seja sobre mercado, sobre perfil de oportunidades e outras contribuições para quem quer montar seu próprio negócio. Nossos consultores atendem gratuitamente.

**ACIM: O Sebrae-Pr tem projetos visando o comércio exterior?**

**CADORE:** Nós estamos liderando um processo. Primeiro, para fazer com que todas as entidades que trabalhem nessa área atuem em conjunto, definindo ações de comércio exterior, criando bancos de dados, treinamentos para exportação e importação. Além disso estamos trabalhando com o Sebrae de São Paulo, de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul, numa proposta de conhecer melhor o mercado do cone sul. Estamos fixando representantes em Buenos Aires que possam estabelecer contatos com empresários para criar oportunidades de realização de feiras, formação de caravanas, rodadas de negócios, e acima de tudo para permitir, dentro de um curto prazo de tempo, a troca de informações.

**ACIM: O senhor pode dar um exemplo prático dessa troca de informações?**

**CADORE:** O Paraná possui, por



*"O brasileiro não acredita em si. Muitos empresários têm vergonha de dizer que estão ganhando dinheiro. Ficou bonito se falar em catástrofes"*

elaboração do Sebrae junto com as universidades, um cadastro que registra todas as indústrias, que matérias-primas elas usam, que produtos fabricam e que resíduos dispõem. Nós acabamos de as-

sinar um convênio com a Unido – organismo ligado à ONU, com sede em Viena, na Áustria – que vai nos passar um soft com toda a regulamentação para que a gente implante um cadastro e crie uma bolsa de parceria. Será um instrumento muito forte para repassar informações dentro do Brasil e também para os demais países sul-americanos, sem custos.

**ACIM: Para isso o Sebrae tem que estar informatizado...**

**CADORE:** Sim, nós estamos nos informatizando internamente e buscando, acima de tudo, informatizar as atividades das empresas para que elas possam trocar informações.

**ACIM: O Brasil parece cultivar a palavra crise. O senhor acredita que isso se reflete negativamente na economia?**

**CADORE:** Eu acredito que sim. Nós os brasileiros precisamos receber um verdadeiro choque para acreditarmos em nós. Infelizmente em outros países, os investidores acreditam mais em nós do que nós mesmos. É preciso que revertamos violentamente essa forma de pensar. Até parece que os empresários têm vergonha de dizer que estão ganhando dinheiro. Tem muita gente que está indo bem e não quer confessar. Ficou bonito hoje se falar em catástrofes.

**ACIM: O otimismo deve ser uma das características das pessoas ligadas ao Sebrae?**

**CADORE:** Sim. Eu acredito que quem não tem crença, não tem energia, não tem paixão, seja em qualquer atividade, não vai para frente.

**ACIM: O senhor percorre todo o Paraná. Qual a visão que os empresários de outras regiões têm de Maringá?**

**CADORE:** Maringá é uma cidade que tem crescido muito e acho que ela pode avançar mais. Acredito que o empresário já foi mais ousado e esteja abalado com esse sintoma de crise. Mas a impressão é que Maringá é uma cidade muito dinâmica e oferece inúmeras oportunidades de negócios. Ela tem lideranças fortes que buscam a soma de esforços, capitaneadas pela ACIM. Isso resulta em eventos como a Feipar, por exemplo, que está sendo realizada por várias entidades de maneira sincronizada.

**ACIM: E qual a expectativa do senhor em relação à Feipar?**

**CADORE:** Por tudo que nós já vimos, acredito que a Feipar terá um grande sucesso de expositores e de visitantes, não só brasileiros mas também de outros países. E por certo, no próximo ano Maringá promoverá uma feira de integração do Paraná e do Mercosul.

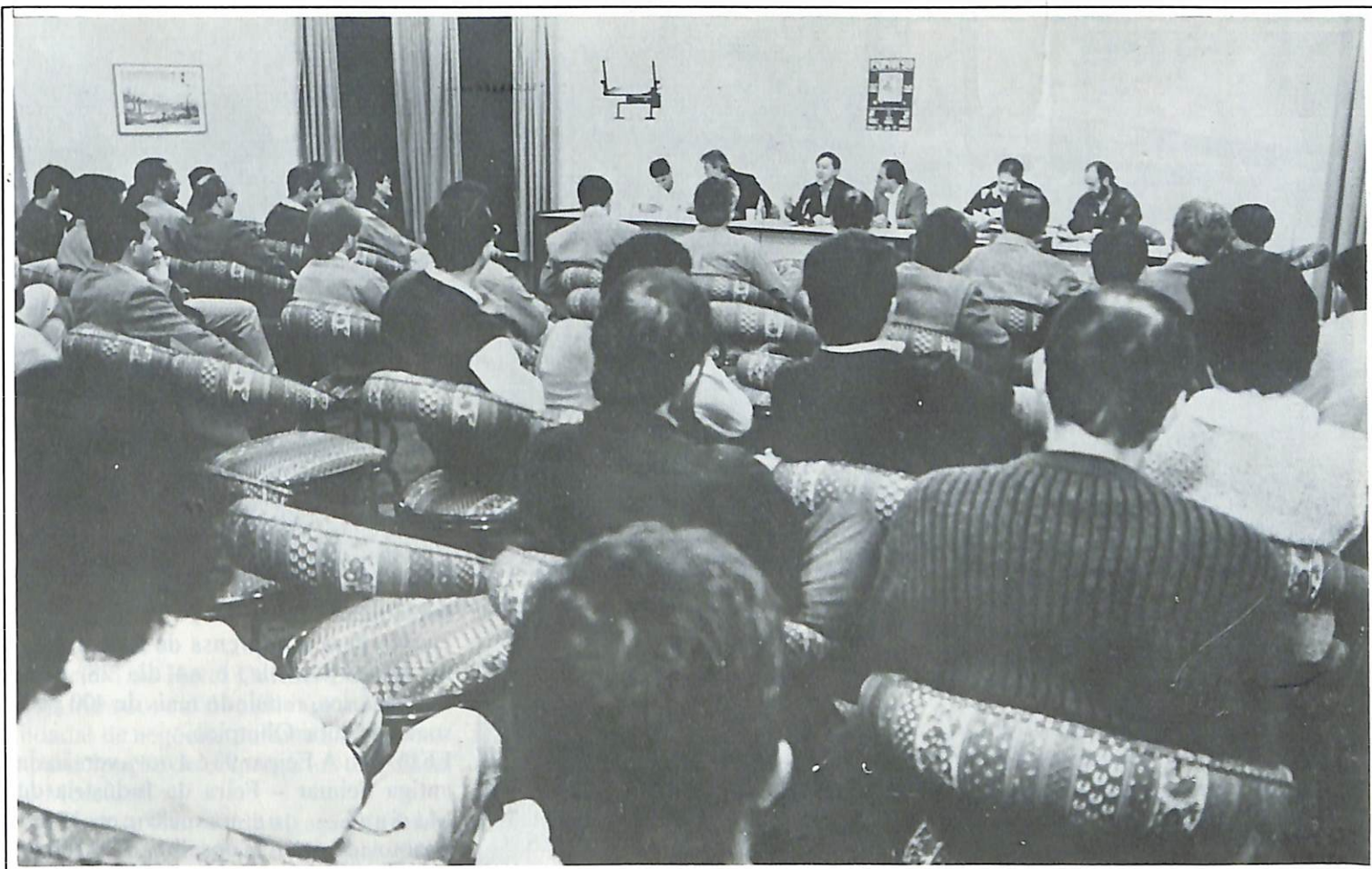
# Tudo em vidros para construção e engenharia. O melhor em box para residências.

- 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

# Uma feira de idéias e negócios

*ACIM e Sebrae-Pr realizam entre os dias 14 e 18 de setembro, no Pavilhão Internacional de Exposições de Maringá, a maior feira do Paraná*



produtos da região. A Feipar 93 é muito mais que isso. Ela representa a integração de inúmeros setores da

A Feira de Integração do Paraná é, com certeza, um dos projetos mais arrojados de Maringá. O evento não se resume apenas em expor e comercializar produtos

da sociedade, de diferentes partes do estado. São vários eventos em um: Ferumar, Feira de Oportunidades e Prêmio e Exposição Destaque Indústria, isso tudo acompanhado por rodadas de negócios, palestras, shows e visitas às indústrias locais.

O envolvimento de entidades, do comércio, indústria e prestação de serviços é fundamental. A Feipar é promovida pela ACIM e Sebrae-Pr, com apoio da Universidade Estadual de Maringá, Cocamar, Prefeitura Municipal, Fiep e vários sindicatos, como o do vestuário e o de metal-mecânica.

Durante quase três meses, a sede da ACIM se transformou no quartel-general da comissão organizadora. Foram reuniões quase que diárias das várias comissões encarregadas de preparar os detalhes. Empresários e técnicos deixavam suas empresas por duas ou três horas diariamente para dedicar-se à feira, que, com tanto envolvimento, acabou se transformando no maior evento do gênero no Paraná.

Idealizada inicialmente para ter 223 estandes, com área de 2.864 metros quadrados, a Feipar 93 teve seu espaço aumentado. O número de estandes passou para 321 e a área para 3.896 metros quadrados, superando a Mercosul Têxtil, realizada em Foz do Iguaçu entre os dias 2 e 5 deste mês, que teve 3.816 metros quadrados.

O aumento na área da feira foi provocado pela grande procura por estandes. E essa procura se deve ao grande número de entidades envolvidas na organização – o que deu mais credibilidade ao evento – e à estratégia de divulgação. Não houve publicidade específica para vendas de estandes. Os organizadores preferiram realizar vários lançamentos regionais, em cidades como Paranavaí, Campo Mourão, Umuarama, Londrina, Araçongas, Terra Boa e outras.

Os lançamentos regionais tiveram a



## A história se repete

Como acontecia na Feimar, seguida aparece o de metal-mecânica, também na Feipar 93 o setor mais representativo – mais de cem estandes – é o de confecções, que reservou pelo menos um terço da feira para as indústrias locais e da região. Em seguida aparece o de metal-mecânica, com 36 estandes reservados, e o moveleiro, com 31. Isso sem contar que a Cocomar reservou uma área de 200 metros quadrados, a Fiep 300 e a UEM 52.



Foram realizados vários lançamentos regionais como esse, em Paranavaí

colaboração de associações comerciais e escritórios do Sebrae-Pr. Em Campo Mourão, por exemplo, mais de 100 empresários locais participaram do lançamento, realizado juntamente com a reunião mensal da coordenadoria da Fiep. Em Maringá, aconteceram dois lançamentos. No dia 14 de julho, exclusivo para a imprensa de todo estado no Hotel Deville, e no dia 28, para empresários, reunindo mais de 400 pessoas no Clube Olímpico.

**FEIMAR:** A Feipar 93 é a nova versão da antiga Feimar – Feira da Indústria de Maringá – que nasceu em 1987, promovida pelo Conselho da Mulher Empresária da ACIM. A Feimar era realizada no Centro de Convivência Comunitária. Depois cresceu, se mudando para o Pavilhão Internacional de Exposições. No ano passado, o evento reuniu mais de 130 expositores.

“Depois do sucesso da Feimar do ano passado, nós sentimos que ela só poderia crescer se fosse transformada em um evento de âmbito regional”, lembra o presidente da ACIM, Massao Tsukada. E, durante uma reunião com várias entidades maringaenses, realizada no dia 8 de junho, foi definida a mudança da Feimar para Feipar.

A presidente do Conselho da Mulher Empresária, Maria Alice Penatti, define a Feimar como uma “semente que germinou e cresceu, transformando-se na Feipar”. O novo evento foi orçado em 150 mil dólares, um valor alto, mas que em nenhum momento foi motivo para desânimo. Com o aval e credibilidade de várias entidades, a iniciativa privada se conscientizou da importância da feira e também contribuiu muito para sua viabilização.

Conforme foram acontecendo reuniões da comissão organizadora, novas idéias foram surgindo. Sentiu-se por exemplo, a necessidade de se produzir um informativo, com todos os detalhes da feira e dados sobre Maringá. O material foi viabilizado através de

## TECNOLOGIA CRIANDO EMOÇÕES



Seja no esporte ou lazer a Valtrac faz o possível para garantir a você o máximo em emoção, com:

- Barcos
- Motores de Popa
- Veículos aquáticos
- Motocicletas Nacionais e Importadas
- Assistência Técnica
- Consórcio Nacional Yamaha

# YAMAHA

# valtrac

## Náutica

MARINGÁ: (0442) 24-1034 - LONDRINA: (0432) 23-7415 - UMUARAMA: (0446) 22-5861



**Lançamento da Feipar 93 no Clube Olímpico reuniu mais de 400 empresários**

patrocínio do Hotel Deville. Depois, os organizadores decidiram realizar rodadas de negócios durante a feira, com a participação de empresários de países do Mercosul.

Para auxiliar na divulgação da feira na Argentina, Paraguai e Uruguai, o informativo foi traduzido para o espanhol e enviado para empresários e entidades desses países. Nesse processo, o apoio de técnicos do Sebrae-Pr e do Cexpar – Instituto Centro de Comércio Exterior do Paraná – foi fundamental.

**PROFISSIONALIZAÇÃO:** Desde o início dos trabalhos, a comissão organizadora sabia que um evento do porte da Feipar deveria ser realizado da forma mais profissional possível. Por isso, várias empresas foram contratadas para prestar serviços, auxiliando na organização da feira. A escolha da agência de publicidade responsável pela divulgação do evento, foi feita através de concurso, vencido pela Poppi & Borges Publicidade e Propaganda.

Todo o processo para a contratação de empresas prestadoras de serviços foi acompanhado pela comissão organizadora, formada por representantes da ACIM, Sebrae-Pr, UEM, Fiep, Sindicato da Indústria do Vestuário e Prefeitura Municipal. “Os próprios membros da comissão é que tomaram todas as decisões. Fizemos isso para que houvesse o máximo de transparência em nossos trabalhos”, frisa Massao Tsukada.

Como o Pavilhão Internacional de Exposições ainda não está concluído, os organizadores da Feipar 93 solicitaram que a prefeitura realizasse melhorias no local. Foi feita uma reunião com o presidente da Sociedade Rural – entidade que administra o Pavilhão – João Carvalho Pinto e o secretário da Indústria, Comércio, Agricultura e Turismo, José dos Santos Ribeiro, que representando o prefeito, prometeu e conseguiu realizar algumas benfeitorias no local.

“A prefeitura não poderia deixar de contribuir para um evento da envergadura da Feipar e temos a certeza de que no ano que vem, essa feira será internacional”, afirma o secretário. Ele participou de quase todas as reuniões da comissão organizadora, servindo como elo entre o Poder Público e as entidades representativas da iniciativa privada.

E a Feipar 93 entusiasmou também o superintendente, do Sebrae-Pr, Hélio Cadore. O superintendente não escondeu em nenhum momento sua satisfação



**O Pavilhão está recebendo melhorias para abrigar a Feipar 93**

HOTÉIS  
★★★★  
*Denville*  
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<sup>as</sup> Feiras
- Reuniões de Grupos
- Café da Manhã
- Reservas de Mesa Ramal 7 – Fininho
- Apartamentos Ramal 8 – Marina
- Eventos Ramal 1727 – Neuza

WMM

**UM QUATRO ESTRELAS COMPLETO PARA VOCÊ**

HOTÉIS  
★★★★  
*Denville*  
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



Reunião com o Sebrae-Pr, parceiro da ACIM na promoção da Feipar 93

diante da união de tantas entidades. “Quando todos falam em crise, Maringá prefere apostar no pensamento de que o futuro não é obra do acaso. Ele é ação ou omissão das pessoas. Hoje, com muita paixão, Maringá aposta em um futuro melhor”, comentou Cadore.

**EVENTOS PARALELOS:** Além da realização de várias feiras conjuntas – Ferrumar, Feira de Oportunidades e Prêmio Destaque Indústria – os visitantes e expositores da Feipar 93 serão brindados com vários outros eventos paralelos. Foram programadas rodadas de negócios, shows e palestras com personalidades conhecidas no Brasil e no exterior. Veja a seguir o calendário de alguns dos eventos da Feira:

**Dia 14:** lançamento do manual “Participação em Feiras”, pelo consultor Lourenço Fadel Filho. Às 16h30, no Auditório da Feipar 93.

**Dia 15:** Seminário com o empresário Emerson Kapaz, das 9h30 às 11h30 no Hotel Deville. Das 14 às 16 horas acontece no Auditório da Feipar uma palestra com técnico da Inepar. À noite estará em Maringá o humorista “Nelson da Capitanga”.

**Dia 16:** Seminário com Marco Aurélio Ferreira Vianna, das 9 às 11h30, no Hotel Deville. Entre as 16 e 18 horas e 19 e 21 horas, o especialista em comércio exterior, German Segre fará palestra no Auditório da Feipar 93, com o tema “O empresário maringense e o Mercosul”. Após a Feipar 93, haverá show com o cantor Fagner.

**Dia 17:** Durante o dia vai haver palestra no Auditório da Feipar. À noite, show com o grupo Boca Livre.

**Dia 18:** Palestra com Gilberto Pastore – “Fundamentos Básicos para Certificação ISO 9000. Pastore é engenheiro mecânico e consultor de empresas.

## 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!**

**PAM**

PLANO MARINGAENSE DE  
ASSISTÊNCIA MÉDICA  
24-1530

WMM

# Feira de Oportunidades

*A Cocamar vai mostrar aos empresários, durante a Feipar 93, cerca de seis mil insumos que podem ser produzidos na região e têm mercado garantido*



Durante a Feipar 93, a Cocamar – Cooperativa dos Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá – vai realizar a 1ª Feira de Oportunidades. Através dessa feira, a cooperativa vai mostrar aos empresários e empreendedores cerca de seis mil itens, desde parafusos, caixas de papelão, embalagens, até equipamentos para indústria, que ela adquire em outras regiões e estados brasileiros.

“Nossa intenção é mostrar as oportunidades que se criam a cada projeto que se instala na cooperativa. Assim, esperamos estimular a formação de pequenas e micro empresas que possam produzir aqui o que hoje nós compramos em outras regiões”, explica Edilberto José Alves, diretor da Cocamar.

O diretor diz que o objetivo da cooperativa é promover o desenvolvimento da região através da maior agregação de valor possível aos produtos produzidos aqui. “Queremos conscientizar os empresários para que eles fiquem atentos aos projetos desenvolvidos na região. É preciso pensar na produção de ponta a ponta e nas necessidades geradas direta ou indiretamente. A região não tem desfrutado disso”, considera Edilberto Alves.

A Cocamar terá uma área de 192

metros quadrados no Pavilhão Internacional de Exposições. A cooperativa vai montar vários estandes, onde receberá empresários dispostos a conhecer o potencial da empresa. Esses estandes serão divididos por área de atuação, como algodão, soja, álcool e outras.

Vários diretores e gerentes da cooperativa ministrarão palestras aos visitantes, que terão acesso ainda a farto material informativo como catálogos e folders. Durante a feira, a Cocamar realizará caravanas de empresários dispostos a conhecer alguns setores do parque industrial. **CIDADE:** Com 30 anos de existência, a Cocamar se transformou em uma verdadeira cidade dentro de Maringá. Só para se ter uma idéia de suas potencialidades, o total de energia consumido pela cooperativa é o mesmo que gasta uma cidade de 90 mil habitantes – do porte de Paranavaí –, e o consumo de água é o mesmo de municípios com 40 mil habitantes.

A cooperativa maringaense é a grande alavanca que impulsiona a economia do município, contribuindo ainda para o desenvolvimento de outras regiões – são 31 entropostos. A previsão de faturamento da empresa este ano é de 250 milhões de dólares.

## 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%.
- **Opçionais:** alimentador semi-automático de originais e classificador de cópias.
- Assistência Técnica dos Revendedores Sharp em todo o território nacional.
- Linha de copiadoras Sharp de 8 a 32 cópias por minuto.

**6 x sem juros\***

Conheça também nossos outros modelos.

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

**SHARP**  
FAZ PARTE DA SUA VIDA.



**TELETEXTO**  
Informática

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

# COMER BEM É UMA ARTE



No Restaurante e Pizzaria O Casarão você tem sempre a sensação de estar fazendo parte de um grande banquete. Com um cardápio variado e muito bem cuidado oferecemos o melhor em rodízios de picanha e serviço à la carte.

Tudo isso em amplos salões com ar condicionado e entrega a domicílio..

Comer bem em Maringá tem endereço certo, restaurante e pizzaria "O Casarão".



DIARIAMENTE ALMOÇO E JANTAR

A PIZZARIA DA FAMÍLIA  
MARINGAENSE

## O Casarão

Av. XV de Novembro, 492  
Fone: (0442) 22-6903

SALÃO PARA REUNIÕES E EXCURSÕES

FEIPAR 93

## Recrutamento Universitário

*A UEM vai cadastrar estudantes interessados em estagiar e empresas interessadas em estagiários. O objetivo é aproximar os alunos do mercado de trabalho*



A Ferumar – Feira de Recrutamento Universitário de Maringá – é inédita no município e foi criada com o objetivo de formar dois diferentes bancos de dados: um com informações sobre os alunos – futuros profissionais – interessados em estagiar, e outro com o perfil das empresas com potencial para contratar estudantes ou recém-formados.

O processo para se chegar a esses dois bancos de dados é simples. O departamento de administração da UEM está cadastrando os alunos interessados em estagiar e também as empresas que oferecem estágio. Durante a feira, os empresários terão acesso aos dados dos alunos e vice-versa. Uma psicóloga vai traçar o perfil dos estudantes.

Depois desta fase, os dados serão cruzados e tanto os empresários como a universidade ficarão com bancos de dados atualizados, com o perfil dos alunos e das empresas. “As empresas cadastradas não terão a obrigação de contratar estudantes. Nós apenas facilitaremos um eventual processo de contratação de estagiários ou de recém-formados”, explica Rosa Izelli Martins, chefe do Departamento de Administração da UEM.

No Departamento de Administração o estágio é obrigatório apenas no último período e, dos 600 alunos do curso, 66 estão atuando em empresas. Roza Izelli defende que haja estágio durante todos os anos do curso. “Se isso acontecer, quando o aluno se formar ele já será um profissional. Não será mais hora de aprender, mas de trabalhar profissionalmente”, justifica.

**INTEGRAÇÃO:** Durante a Feipar 93, 191 universitários vão auxiliar a comissão organizadora, recebendo e orientando os visitantes da feira. O trabalho não será remunerado e todos se inscreveram voluntariamente. “Será uma oportunidade raríssima para que nossos alunos entrem em contato com empresários de lugares diferentes”, afirma Roza Izelli.

Para a professora, enquanto trabalham, os alunos terão a possibilidade de fazer um “marketing pessoal” do que ele virá a ser quando for profissional. Para que o trabalho não afete os horários de aula, cada estudante escolheu o período do dia em que deseja atuar na Feipar. Durante o evento, eles estarão uniformizados para que sejam identificados pelos visitantes.

# Prêmio Destaque Indústria

*Na véspera da Feipar 93, a Fiep premiará as indústrias que se destacaram pela geração de novas tecnologias. Os produtos ficarão expostos durante a feira*



Pela primeira vez o Prêmio e Exposição Destaque Indústria será realizado no interior do Paraná. Promovido pela Fiep – Federação das Indústrias do Estado do Paraná – e Sebrae-Pr, o Prêmio foi criado para destacar e divulgar as tecnologias geradas no estado. As empresas premiadas serão conhecidas na véspera da abertura da Feipar 93 e todos os produtos inscritos serão expostos durante a feira.

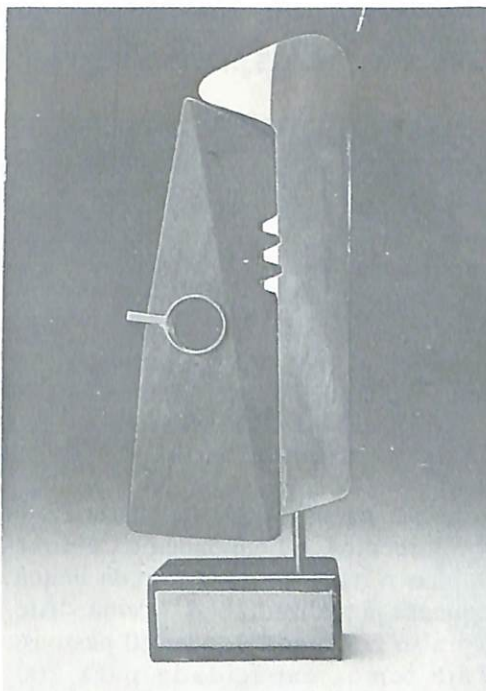
Foi reservada uma área de 400 metros quadrados no Pavilhão Internacional de Exposições para expor os produtos que concorrerão ao Prêmio. De acordo com o regulamento, o “Destaque Indústria” será concedido aos três melhores produtos inéditos apresentados no concurso, sem distinção de classificação, pois têm idêntica valorização.

Cada empresa interessada poderá concorrer com mais de um produto. A comissão organizadora do evento recomenda sempre que os titulares dos produtos inscritos requeiram pedido de Privilégio junto ao INPI – Instituto Nacional de Propriedade Industrial – da Patente de Invenção, Modelo de Utilidade, Modelo Industrial e Desenho Industrial.

Nenhum produto já apresentado em concursos anteriores promovidos pela Fiep, que ultrapassem o período de dois anos consecutivos, podem participar do prêmio. Além disso só concorrem os produtos lançados no mercado antes de completar um ano relativamente à data da inscrição.

A análise e julgamento dos produtos inscritos é feita por uma Comissão Julgadora composta por cinco técnicos vinculados à entidades da Rede de Ciência e Tecnologia e um membro representante da classe empresarial do estado do Paraná.

O Prêmio Destaque Indústria consistirá de troféu e certificado “alusivo à



honraria conferida”, que poderão ser usados pela empresa na divulgação do produto. O evento tem o apoio da Universidade Estadual de Maringá, Prefeitura Municipal de Maringá e Codel – Companhia de Desenvolvimento de Londrina. **MUDANÇA:** A princípio, o Prêmio e Exposição Destaque Indústria seria realizado entre os dias 23 e 26 de junho. Mas, para que houvesse a coincidência com a Feipar, optou-se pela mudança da data para o período de 14 a 18 de setembro.

O delegado regional da Fiep, Amorim Pedrosa Moleirinho, disse que espera ver o Prêmio sendo conquistado pelo Norte ou Noroeste do Paraná. “O Destaque Indústria é uma homenagem ao empresário que tem coragem e procura atingir seus objetivos. Um prêmio que não é só dele, mas da comunidade que representa”, frisou.

## O FUTURO É AGORA

A Celular está há 18 anos no mercado de telefonia, conquistando ao longo desse tempo a confiança e a seriedade de uma revenda autorizada Telepar e Equitel. Com isso oferecemos condições especiais de pagamento (com base no dólar comercial) e um ano de garantia em toda nossa linha de produtos. Pensou telefonia, discou Celular.



**CELULAR  
EQUITEL/MOTOROLA**  
- Melhor desempenho  
- Resistência a quedas  
- Design arrojado  
- É um dos menores aparelhos do mundo

REVENDEDOR AUTORIZADO  
**equitel**  
Telecomunicações

Rua Néo Alves Martins, 2152  
Fone: (0442) 22-5511 - Maringá - Paraná

# Duas décadas de intercâmbio

*Comitiva de Kakogawa visita Maringá para comemorar os 20 anos do convênio de irmandade entre as duas cidades*

Em julho de 1973 os prefeitos de Maringá, Sílvio Magalhães Barros, e de Kakogawa, Japão, Sadao Inaoka assinaram convênio de irmandade entre as duas cidades. Para comemorar os 20 anos de intercâmbio técnico-financeiro-cultural, uma comitiva de empresários, políticos e estudantes japoneses estiveram de 17 a 20 de agosto, em Maringá.

A comitiva participou de uma série de atividades especialmente programadas em comemoração à data. No dia 18, foi inaugurado o Centro Maringá-Kakogawa de Línguas Estrangeiras. O Centro foi construído em terreno doado pela Acema – Associação Cultural e Esportiva, com recursos vindos do Japão.

Os empresários japoneses investiram US\$ 136 mil na construção do



**A comitiva japonesa visitou a sede da ACIM**

prédio e na aquisição de materiais e equipamentos. A finalidade do Centro é ampliar o trabalho de ensino da língua japonesa já realizado pela Acema. “Até agora só podíamos atender 80 pessoas. Hoje temos capacidade para 200 alunos”, diz Shudo Yasunaga, presidente

da Associação.

Shudo adianta que a escola vai estar aberta para o público da cidade e região que estiver interessado em aprender língua japonesa. Para o futuro, os planos da Acema são implantar cursos de outros idiomas. “A estrutura foi planejada para termos uma unidade modelo do ensino da língua estrangeira”, comenta.

ACIM: Ainda no dia 18, membros da comitiva visitaram a sede da Associação Comercial e Industrial de Maringá. Foi um encontro informal entre empresários brasileiros e japoneses. Durante a reunião, o presidente da Câmara de Comércio e Indústria de Kakogawa, Matsuo Takigawa, fez um breve relato da atual situação social, política e econômica do Japão.

## ABRARESPAÇO PARA BON\$ NEGÓCIÓ\$

ANUNCIAR NA LISTA TELEFÔNICA  
CLASSIFICADA EDITEL É GARANTIR  
E S P A Ç O  
PARA SE COMUNICAR MELHOR  
COM MILHÕES DE CONSUMIDORES O ANO  
TODO E FAZER BON\$ NEGÓCIO\$.

ANUNCIE JÁ  
(0442) 23-6121  
APROVEITE ESTA OPORTUNIDADE



# Herdeiros mostram talento

*Nova geração de empresários prova que está preparada para assumir as empresas de seus pais.  
A sucessão familiar será marcada pela presença de administradores atentos  
e preocupados com a evolução da economia mundial*

Nos próximos cinco anos, grande parte das 280 maiores empresas privadas nacionais controladas por famílias vai passar a direção para as novas gerações. Foi o que constatou pesquisa realizada pela Alba & Bernhoeft – empresa paulista especializada em formação de dirigentes e sucessões familiares – divulgada no mês passado, pelo jornal “Folha de S. Paulo”.

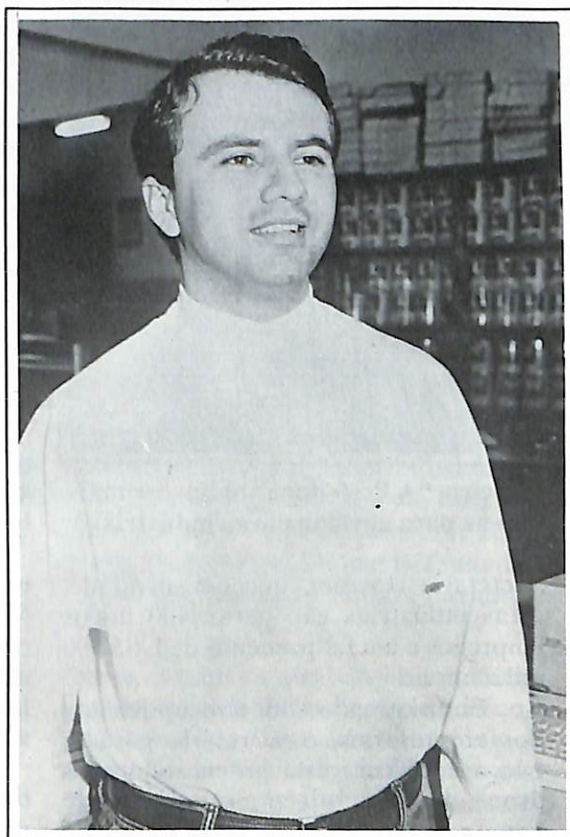
A Alba analisou 258 possíveis sucessores, na condição de filhos, genros e sobrinhos, com idade entre 20 e 35 anos. As pessoas pesquisadas pertencem a 65 empresas familiares, com patrimônio líquido da ordem de US\$ 14 bilhões e responsáveis pela geração de cerca de 510 mil empregos diretos.

Segundo a pesquisa, o perfil da nova geração tem como ponto forte a base conceitual. Ela é formada por empresários talentosos ou administradores de fortuna, com mais capacidade do que os fundadores das atuais empresas. Enquanto os antecessores tinham espírito empreendedor, os herdeiros valorizam mais a tecnologia e as relações profissionais de trabalho.

**MARINGÁ:** Apesar de ter ficado fora do universo das cidades pesquisadas pela Alba & Bernhoeft, em Maringá também existe a previsão de sucessão familiar em diversas empresas. A Usina Santa Terezinha, a Fábrica de Acolchoados Maringá, o Depósito BR 369, a A.S. Alves – da rede de supermercados Pratas – e a Peixaria Piraju, são alguns dos muitos exemplos.

Em todas elas, os fundadores acreditam que o processo de sucessão administrativa esteja sendo natural. Na maioria dos casos, os filhos começam a se interessar pela empresa ainda jovens, o que facilita a integração do novo dirigente dentro do ambiente de trabalho.

Como nos grandes centros, a nova



**Galileu soube aliar a teoria à prática para crescer como empresário**

geração de empresários maringenses está muito bem preparada tecnicamente. Muitos, inclusive, com formação superior em economia ou administração de empresas. Outra característica do novo dirigente é a preocupação com a produtividade, com um modelo mais moderno de produção e com a liberalização da economia.

**PIRAJU:** Um dos nomes lembrados quando se fala em sucessão familiar é o de Antônio Carlos Soares Sant’anna, da Peixaria Piraju. A trajetória dele dentro da empresa teve início como office boy. Depois de um certo tempo, começou a acompanhar o pai Antônio Granado Sant’anna, nas viagens de negócios.

Há quatro anos, Antônio Carlos assumiu definitivamente o comando da

Piraju. Foi durante um período de redirecionamento da empresa, que buscava uma ampliação de mercado. “Até então, nós atuávamos mais no atacado e passamos a atender no varejo. E fui eu quem deu andamento ao projeto”, lembra o jovem empresário.

Para se adaptar ao comércio varejista, Antônio Carlos foi obrigado a buscar novidades para atrair o consumidor. Ele fez várias viagens a Santos, Curitiba, Paranaíba e Itajaí. “Eu precisava de informações para poder inovar”, afirma. O Sebrae-Pr foi outro ponto de apoio do empresário. “Participei de cursos e palestras para melhorar a qualidade do atendimento e do gerenciamento da Piraju”.

**BR 369:** Assim como Antônio Carlos, Galileu Maia, do Depósito BR 369, também começou cedo sua trajetória na empresa. Aos 12 anos, ele fazia a reposição do estoque da loja. Hoje é diretor administrativo-financeiro e se orgulha de ter passado por quase todos os departamentos da empresa exceto os de compras e transporte.

Galileu considera este caminho muito importante para sua formação. Outro fator que contribuiu para o seu crescimento foi a universidade. Formado em administração de empresas, ele foi buscar na vida acadêmica a complementação do aprendizado conquistado na prática.

Os novos empresários buscam também manter intercâmbio de informações entre eles. Reuniões informais ocorrem constantemente. “Estamos sempre em contato. Este entrosamento é muito bom para sabermos como cada um trata dos seus problemas dentro das empresas. Muitas vezes aproveitamos as soluções encontradas por um dos integrantes do grupo e adaptamos às nossas necessidades”, diz Galileu Maia.

# Lei atrai investimentos

*Prefeitura de Maringá oferece isenções e descontos e chama a atenção de empresas que vão ampliar o parque industrial da cidade*

A atualização de uma lei de benefícios está atraindo novas indústrias para Maringá. Os atrativos da lei são os descontos para aquisição dos terrenos e isenção de taxas e impostos municipais por tempo determinado.

Os descontos variam de 40 a 80% do valor, dependendo da localização do terreno. A isenção do Imposto Predial e Territorial Urbano é por dez anos para todos os interessados em se instalar na cidade. A Prefeitura oferece ainda toda a infra-estrutura básica para a implantação do empreendimento.

Em contrapartida, o empresário assume o compromisso de iniciar as obras em até 90 dias após a assinatura do contrato de compra e venda do terreno. Outra responsabilidade do empreendedor é iniciar as atividades um ano após o início da construção.

Segundo o secretário da Indústria, Comércio, Agricultura e Turismo, José dos Santos Ribeiro, somente em julho foram assinados seis compromissos de compra e venda de terrenos. Ao todo são 78 mil metros quadrados de área, distribuídos no Parque dos Cerealistas II, no Contorno Sul e no Parque Industrial Sul.

**ENTUSIASMO:** José dos Santos Ribeiro adianta que estas empresas vão atuar nas áreas de produtos alimentícios, química fina, mármore e granito, cerâmica, tinturaria e tecelagem, e produtos de limpeza. Levantamentos feitos pela



**Ribeiro: "A Prefeitura vai buscar mais áreas para abrigar novas indústrias"**

Secretaria revelam, que em atividade, estas indústrias vão gerar 400 novos empregos e um faturamento de US\$ 500 mil mensais.

Entusiasmado com a receptividade dos empresários, o secretário garante que a Prefeitura está procurando mais áreas para incluir no programa de fomento do parque industrial de Maringá. "Vários estudos estão sendo concluídos e, em breve, outros terrenos vão estar à disposição dos interessados.

Na primeira etapa do projeto foram colocados 12 terrenos à disposição dos interessados e até agosto todos estavam praticamente comprometidos, com seis empresas aprovadas e seis em fase de

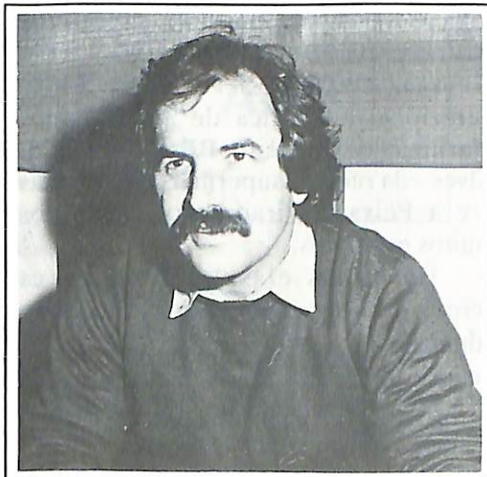
estudo. Destas últimas, algumas têm sede em outros estados. "E em apenas duas delas serão gerados 500 novos empregos", revela José dos Santos Ribeiro.

O secretário comenta também que existem várias empresas de médio e grande porte de Maringá que desejam mudar para áreas maiores. "Elas estão na expectativa da divulgação de disponibilidade de novos terrenos para entrar com processos na Prefeitura".

**PIONEIRO:** A primeira empresa a se beneficiar da nova lei de incentivo à indústria foi a MR Malharia. O projeto prevê a instalação da primeira tinturaria de Maringá. Concluída, a unidade terá capacidade para tingir 150 toneladas de tecidos ao mês.

"No início tingiremos apenas 50 toneladas ao mês", explica Devanir Marion, sócio-proprietário da MR. Esta produção vai atender apenas as necessidades da MR Malharia. Com a instalação da capacidade total, o empresário vai atender tecelagens de toda a região.

Além de ser o pioneiro no ramo de tinturaria, Devanir Marion diz que se orgulha de ter sido, até agora, o único empresário de Maringá a assinar o termo de compromisso de compra do terreno em um dia e iniciado as obras no outro. "Vamos cumprir todos os prazos do contrato. Em um ano inauguraremos a primeira tinturaria de Maringá", garante.



**Devanir orgulha-se de ser o pioneiro no setor de tinturaria**

Antes de vender a crédito consulte o SCI.  
Informações comerciais instantâneas sobre  
empresas de todo o Brasil.



Ligue (0442) - 26 2530



**SCI** SEGURANÇA AO  
CRÉDITO E  
INFORMAÇÕES

DALE CARNEGIE

# Parceria com o sucesso

*A empresa traz para Maringá um método inovador para fazer com que as pessoas se apresentem com naturalidade frente às câmeras de televisão*



Chega a Maringá o mais novo treinamento com a assinatura dos Cursos

Dale Carnegie. O PAE – Programa de Apresentações Estratégicas – é inovador e diferente. O objetivo do treinamento é aprimorar a comunicação das pessoas frente às câmeras de televisão e auditórios.

Totalmente gravado em fitas individuais de videocassete, o Programa apresenta técnicas de como agir com naturalidade em entrevistas e de como vender melhor a imagem da empresa. Outra característica do PAE é mostrar métodos de como estruturar palestras. Ele orienta as pessoas sobre os equipamentos auxiliares que devem ser usados e as melhores formas de comunicação interpessoal.

Além do PAE, estão à disposição dos interessados, o Seminário de Administração, Cursos de Venda, de Comunicação e Liderança, e Programas de Workshops. No treinamento de Comunicação e Liderança, as pessoas descobrem qualidades e valores interiores que podem ser desenvolvidos. Com ele, os “alunos” passam a ter maior confiança em si mesmos e em suas possibilidades.

Estes fatores contribuem para que as pessoas pensem de forma rápida e comuniquem suas idéias com clareza, convicção e segurança. Os treinamentos auxiliam ainda no desenvolvimento da memória, das relações humanas e na busca de atitudes positivas. “Queremos que as pessoas estejam satisfeitas em seu trabalho, em seu ambiente social e em sua vida particular”, diz Élcio Zarpelon, instrutor e representante Dale Carnegie para o Paraná.

Os treinamentos são dirigidos a



**Formandos do Seminário de Administração. Em pé Jeferson Ferreira, Miguel Fuentes Salas, Emídio Britto, Jefferson Nogaroli, Luiz Carlos Gallo, Luciano Pozza e o instrutor Élcio Zarpelon. Sentados Damaris Tsukada, Massao Tsukada e Fátima Pavan**

todas as pessoas que têm interesse em buscar um contínuo processo de desenvolvimento. Direcionado para a obtenção de resultados, eles desenvolvem nos participantes a capacidade de desempenhar as funções adminis-

trativas, descarregando responsabilidades, convivendo e trabalhando bem com a equipe. “É a busca da qualidade total dentro da empresa, através do planejamento, organização, direção, coordenação e controle”, afirma Zarpelon.

Zarpelon informa ainda que os treinamentos utilizam técnicas baseadas na prática para mostrar aos participantes como analisar problemas, tomar decisões, delegar funções eficazmente, conseguir mais resultados e como atingir os objetivos da empresa, a curto, médio e longo prazos.

Empresas do Brasil e do exterior que inscreveram seu pessoal administrativo nos seminários, garantem que obtiveram retorno acima do esperado. Entre as empresas que constataram a eficiência do método Dale Carnegie estão a General Motors, Ford, a Volkswagen, Coca-cola, Jabur, Supermercados São Francisco, Livrarias Bom Livro, Cocamar, IBM, Kibon, Kodak, Goodyer e muitas outras.

## Método prático

*Os cursos Dale Carnegie foram fundados em 1912, em Nova Iorque, Estados Unidos. Com 80 anos de existência, eles estão presentes em mais de 1.500 cidades de 75 países de todos os continentes. Durante estas oito décadas, mais de quatro milhões de pessoas já foram graduadas pela empresa.*

*Através de um método prático e único no mundo inteiro, os treinamentos proporcionam aos participantes colocar em uso as técnicas imediatamente, inclusive durante a própria aula.*

*“Desde o início da primeira aula, a pessoa aprende princípios que podem ser colocados em prática no*

*trabalho, em casa, ou em qualquer ambiente”, afirma Zarpelon.*

*Em Maringá, o Dale Carnegie é ministrado desde agosto de 1990. Neste período já se formaram 18 turmas do Treinamento de Comunicação Eficaz e Liderança e seis turmas do Seminário de Administração. Segundo o instrutor Élcio Zarpelon. Maringá é a cidade que, em 1993, concentra o maior número de turmas no Sul do país.*

*Ele acredita que o sucesso dos Cursos Dale Carnegie em Maringá é resultado da parceria firmada com a Associação Comercial e Industrial. “O apoio da ACIM é fundamental para nossa empresa”, garante. Os interessados em conhecer mais informações sobre os Cursos Dale Carnegie devem ligar para os fones (0442) 22-7299 ou (043) 324-2454.*

# Em busca de alternativas

*Empresários, políticos e trabalhadores começam a traçar planos para alterar o perfil sócio-econômico de uma das mais importantes regiões do Paraná*

Um programa ambicioso começa a ser elaborado para criar um novo ciclo econômico no Noroeste do Paraná. O objetivo é fazer com que a região se adapte à nova ordem mundial, onde sobrevive apenas quem tem produtos de qualidade a preços competitivos.

Segundo estudos do governo do Estado, o Mercosul e a nova política industrial do Brasil vão decretar o fim do modelo agrícola de produção adotado no Noroeste do Paraná. "A era da produção intensiva e extensiva de grãos está chegando ao seu final", garantem os especialistas.



Ivan Amorim

A era da produção intensiva e extensiva de grãos está chegando ao fim

Atenta à esta realidade, a Associação Comercial e Industrial de Maringá iniciou um trabalho de aglutinação de lideranças empresariais dos segmentos da indústria, comércio e agricultura de toda a região. Os primeiros contatos já foram mantidos, e até o final de outubro será realizado um grande encontro para traçar as metas do Plano de Desenvolvimento do Novo Noroeste.

**UNIÃO:** Desta reunião participarão prefeitos, presidentes de Câmaras de Vereadores, de associações comerciais e industriais, sindicatos patronais e de trabalhadores, entidades de classe e clubes de serviço. "Queremos o envolvimento e o comprometimento de todas as camadas da sociedade", afirma Jefferson Nogaroli, vice-presidente da ACIM e um dos idealizadores do projeto.

Com o apoio das lideranças, o segundo passo do programa será a formação de um conselho de Desenvolvimento do Noroeste. Um Conselho suprapartidário, sem conotações políticas. Ele vai ser responsável pelo levantamento do problema, das necessidades, dos pontos positivos e negativos, e também indicará as oportunidades de

negócios e investimentos para a região.

Outra atividade do Conselho será planejar e coordenar ações de longo prazo para serem aplicadas nos próximos cinco, dez, vinte anos. "Temos que ter a coragem de planejar para a próxima geração e não para a próxima eleição", frisa Paulo Roberto Pereira de Souza, diretor de Fomento Econômico do Banestado e também um dos articuladores da idéia.

**PARCEIROS:** Paulo Roberto enfatiza que é preciso ir além dos interesses individuais ou de grupos políticos.

"Temos que lutar pelo interesse da coletividade. Da região. Aos políticos está reservado um papel de fundamental importância para o sucesso do projeto. Eles serão os porta-vozes das reivindicações junto às esferas governamentais". Ele acredita que sem a união dos setores público e privado, a iniciativa não vai sobreviver.

O diretor do Banestado garantiu que o governo do Paraná está preocupado em diversificar a economia do Noroeste e que as secretarias de Agricultura e Abastecimento, e a de Indústria e Comércio, serão parceiras constantes das comunidades para a revitalização da região. "Apenas a Carteira de Fomento do Banestado dispõe de mais de cem milhões de dólares para financiar o desenvolvimento do Estado", revela.

A Universidade Estadual de Maringá também vai colaborar com o projeto. Os pesquisadores da UEM darão o suporte técnico necessário para o bom andamento dos programas. Como foco irradiador do ensino superior da região, a Universidade vai encurtar o caminho para se encontrar a nova vocação do Noroeste do Paraná.

## Antes que acabe

*Uma das metas do Plano de Desenvolvimento do Novo Noroeste é levar de volta o homem ao campo, através da diversificação de culturas. A mecanização da agricultura e a erradicação das lavouras de café resultaram em um grande êxodo da população rural para os centros urbanos.*

*Esse êxodo pegou a sociedade despreparada. As cidades incharam e surgiram sérios problemas sociais, por causa da falta de emprego e da queda da produção de alimentos de primeira necessidade. "Não queremos praticar os mesmos erros do passado. Por isso começamos o movimento antes que o final do atual ciclo seja decretado", diz Jefferson Nogaroli, da ACIM.*

# Economia com criatividade

*As altas taxas dos condomínios obrigam os moradores a encontrar fórmulas criativas para reduzir custos e eliminar desperdícios*

Os valores das taxas de condomínios têm gerado muita discussão entre os moradores de edifícios de todo o país. A reclamação é generalizada. Tem até quem fale em se mudar para uma casa, e correr o risco da falta de segurança. Para aqueles que não trocam a vida mais tranqüila, uma das saídas é encontrar fórmulas para conter o consumo e o desperdício.

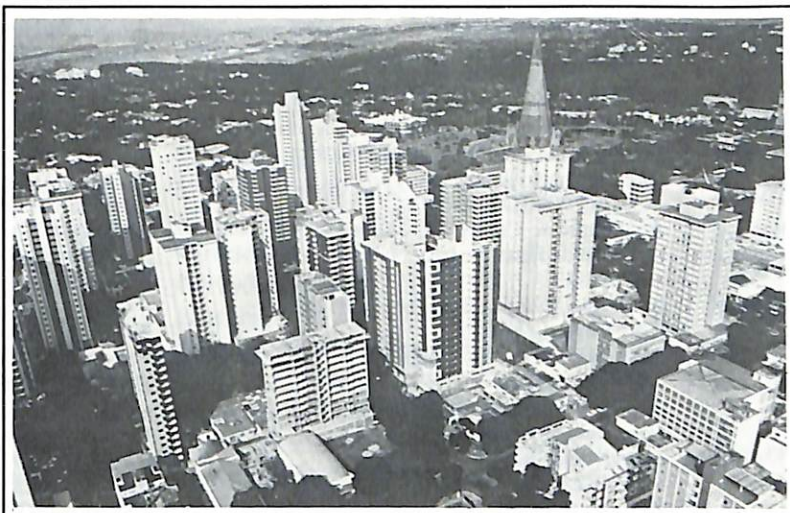
Em Maringá, alguns edifícios têm encontrado soluções criativas para reduzir os valores da taxa de condomínio. Eles

utilizam técnicas avançadas de gerenciamento e buscam o envolvimento de todos os moradores. Como nas empresas modernas, a participação de cada pessoa é fundamental para se atingir os objetivos e alcançar o sucesso.

As decisões são tomadas coletivamente, e as ações realizadas por grupos de trabalho pré-estabelecidos. Com a divisão das tarefas, todos colaboram sem sobrecarregar uma única pessoa, no caso o síndico. A transparência na administração do condomínio é outra ferramenta que possibilita maior eficiência no controle dos gastos e evita a desconfiança.

Uma das maneiras para se chegar à transparência administrativa é o rodízio do síndico. Pelo sistema, a função é exercida por um representante de cada apartamento por tempo determinado – dois anos no máximo. Este método contribui para aumentar o envolvimento dos moradores, porque, de uma maneira ou de outra, todos vão estar envolvidos com a administração do edifício.

**RACIONALIZAÇÃO:** Além de manter o controle sobre o setor administrativo, os condôminos fazem o possível para reduzir as despesas. Eles evitam contratação e demissão constante de



**Maringá encontra fórmulas alternativas para reduzir as taxas dos condomínios**

empregados, que aumentam muito os encargos trabalhistas. A pesquisa de preços antes da compra – principalmente de materiais de limpeza – e a colocação destes materiais em local seguro e adequado são outros cuidados adotados pelos moradores.

Periodicamente são feitas vistorias nas instalações elétricas e hidráulicas para detectar vazamentos de água e escape de energia, e conter o desperdício.

Em dias de chuva e horários de movimento, os funcionários dos prédios são orientados a não limpar as áreas comuns.

Todos estes cuidados e medidas preventivas fazem parte do dia-a-dia do prédio que tem como síndico o empresário Pedro Granado. “Nós adotamos o rodízio do síndico, e as principais decisões são avaliadas por um grupo de condôminos”, afirma, destacando que o sistema só é viável se os moradores estiverem conscientes de suas obrigações.

Pedro Granado garante que a maioria dos excessos foram eliminados com esta forma de racionalizar os gastos do prédio. O grande problema vivido pelos condomínios, segundo o empresário, são os reajustes das tarifas públicas que têm ficado sempre acima da inflação. “Conseguimos enxugar o quadro funcional, e evitar os desperdícios, mas as contas de água e energia elétrica continuam a vir com preços astronômicos”.

## Componentes da taxa

*A folha de pagamento e encargos sociais equivale, em média, a 50% dos gastos do condomínio. Por isso é necessário avaliar se não há funcionários em excesso e evitar contratação e demissão constante de empregados.*

*Somadas, as contas de luz, água e esgoto, representam, também em média, 30% das despesas. O alto consumo pode ser racionalizado se forem tomadas medidas simples, como não*

*lavar diariamente as áreas comuns e não deixar as luzes acesas sem necessidade.*

*Os contratos de conservação e manutenção dos elevadores são outros componentes da taxa de condomínio. Antes de assiná-los ou renová-los, é preciso negociar com a empresa prestadora de serviço. Caso contrário podem ocorrer aborrecimentos futuros.*

*Como quem faz a conservação dos elevadores são os representantes autorizados, é preciso fazer um bom acordo no ato da compra do equipamento. “Infelizmente ainda existe mais este monopólio que precisa ser bem administrado pelos condomínios”, comenta o empresário e síndico, Pedro Granado.*

– **M 2000**  
 Shopping Avenida Center – fone: 23-6261  
 Com. varejista de confecções e calçados  
 – **TELEINGÁ**  
 R. Guarani, 107 – fone: 62-2712  
 Telecomunicações e suprim. p/ escrit. e inform.  
 – **GT GRAF**  
 Av. Brasil, 1092 – fone: 22-7361  
 Indústria gráfica e editora  
 – **VOLTUR TURISMO**  
 Av. Guaíra, 570 – fone: 24-5872  
 – **PANIFICADORA SOL**  
 Av. Brasil, 2316 – fone: 22-0871  
 – **KAPAZI**  
 R. Santos Dumont, 3350 – fone: 24-9925  
 Com. de produtos de limpeza  
 – **R. MANSUR**  
 Av. Tamandaré, 331 – fone: 22-9422  
 Comércio de tecidos  
 – **MÓVEIS BIQUATA**  
 Av. Mauá, 2558 – fone: 26-2624  
 Ind. e com. de móveis  
 – **VANDA CALÇADOS**  
 R. Paranaguá, 77 – fone: 25-2747  
 – **PEPITA JÓIAS**  
 Av. São Paulo, 812 – fone: 22-9304  
 – **CASEIRA ALIMENTOS**  
 Av. Juscelino Kubitschek, 1157 – fone: 22-6104  
 Restaurante  
 – **ACESSÓRIOS DO VEIO**  
 Av. Colombo, 740 – fone: 23-4115  
 Comércio de acessórios p/ veículos  
 – **DEPÓSITO DE FRUTAS TUPÃ**  
 Rod. Pr 317 Km 6,5 Ceasa – fone: 25-1965

**COUVERY INTERNATIONAL**  
 R. Piratininga, 463 – fone: 26-1573  
 Ind. e com. de confec., cintos, bolsas e calç.  
 – **AURI – VERDE**  
 R. Bolivar, 261 – fone: 22-4249  
 Representação comercial  
 – **SACARIA BRASÍLIA**  
 R. Santa Joaquina de Vedruna, 86 – fone: 24-4195  
 – **PADARIA E MERCEARIA ALTINENSE**  
 Av. Gastão Vidigal, 1007 – fone: 26-2587  
**TECNOLOGIA APLICADA**  
 Av. dos Andradas, 403 – fone: 25-2883  
 Representação comercial  
 – **ESCRITÓRIO SOMMA**  
 Av. Duque de Caxias, 251 – fone: 23-5755  
 Contabilidade  
 – **ADECO**  
 R. Gastão Vidigal, 530 – fone: 43-1218  
 (São Jorge do Ivai-Pr.)  
 Desenvolvimento Comunitário  
 – **AGRO-VIEIRA**  
 Av. Paraná, 664 – fone: 22-7040  
 Com. de pequenos animais  
 e prod. veterinários  
 – **VENEZA AUTO PEÇAS**  
 R. Dep. Ardinial Ribas, 130 – fone: 26-4349  
 – **DIESELTURBO PEÇAS**  
 R. Vitória, 181 – fone: 22-0072  
 – **B.H. TECIDOS**  
 Av. Pedro Taques, 1374 – fone: 22-8581  
 Com. de tecidos e confecções  
 – **C.A.C. PAPEIS**  
 Av. Laguna, 2240 – fone: 26-2289  
 Com. atacadista de papéis

– **MÓVEIS RANCHO ALEGRE**  
 Av. Brasil, 2416 – fone: 23-6521  
 – **DEPÓSITO ESTRUTURAL**  
 Av. Pedro Taques, 1090 – fone: 22-0938  
 Com. materiais de construção  
 – **IN PAKTO**  
 Av. XV de Novembro, 351 – fone: 26-2923  
 Com. de confecções e calçados  
 – **BALANÇAS CANÇÃO**  
 R. Antonio do Amaral, 440 – fone: 23-6670  
 Assist. Técnica em balanças Coms. e Inds.  
 – **AGNE MODAS e ACESSÓRIOS**  
 R. Santos Dumont, 2681 – fone: 22-5736  
 Comércio de confecções  
 – **MERCADINHO BATAGLINI**  
 R. Benjamin Constant, 223  
 Comércio de Secos e Molhados  
 – **CRISTAUPURO**  
 R. João Batista Sanches, 696  
 Fone: 24-4878  
 Empacotamento de açúcar  
 – **MALHAS MARINGÁ**  
 R. Néo Alves Martins, 2398 – fone: 22-0202  
 – **EXPRESSO NORDESTE**  
 Rodovia Pr 13 Km 04 – fone: 24-3014  
 – **SUZOMAQ**  
 R. Caxambu, 11 – fone: 22-5734  
 Assist. técnica em máquina de lavagem Indl  
 – **DARTON'S**  
 R. Néo Alves Martins, 2425 – fone: 22-3531  
 Comércio de confecções  
 – **VIRAPEÇAS**  
 Av. Colombo, 4666 fone: 62-1047  
 Comércio de auto peças

## Agenda da Diretoria

A diretoria da ACIM teve uma agenda lotada entre os dias 21 de julho e 20 de agosto. A maior parte das reuniões realizadas e visitas recebidas foram para acertar detalhes da Feipar 93, a Feira de Integração do Paraná. Veja a seguir alguns dos compromissos da agenda no período citado acima:

**Dia 21 e 23/07** – ACIM: reunião da comissão organizadora da Feipar com empresários. Às 20 horas do dia 23, lançamento da IX Maringado e Programa do Novilho Precoce (Massao Tsukada e Hélio Costa Curta).  
**Dia 24** – Londrina: reunião da Facip (Massao Tsukada e Fernando Raimundo).  
**Dia 27** – Prefeitura Municipal: reunião com Hélio Goldberg, coordenador do Mercosul (Jefferson Nogaroli).  
**Dia 28** – Clube Olímpico: lançamento

da Feipar 93.

**Dia 29** – ACIM: reunião da comissão organizadora da Feipar com FIEP. Às 17 horas, na UEM, discussão da criação da Associação dos Amigos e ex-Alunos.

**Dia 30** – Paranaíba: lançamento regional da Feipar.

**Dia 31** – Olímpico: lançamento do Sistema de Telefonia Celular.

**Dia 02/08** – ACIM: visita da Empresa Moura & Tanaka. Às 19 horas inauguração da Agência da ACIM no Alvorada.

**Dia 03** – 4º BPM: aniversário da Polícia Militar do Paraná (Valdecir de Britto). Às 20 horas, lançamento da Feipar em Umuarama (Fernando Vieira, Donisete Busiquia e Jefferson Nogaroli).

**Dia 11** – Campo Mourão: lançamento da Feipar (Massao, Fernando Vieira e Fernando Ferraz). Às 20 horas, no Casarão

em Maringá, Jantar do Copejem.

**Dia 13** – Prefeitura: reunião com empresa de Blumenau para discutir decoração de Natal (Donisete Busiquia).

**Dia 17** – ACIM: visita do secretário municipal de Umuarama, Régio Gimenes. Terra Boa: lançamento da Feipar.

**Dia 18** – Maringá: visita à todas as TVs. ACIM: visita da Comitativa de Kakogawa, Japão.

**Dia 19** – ACIM: visita da diretoria da Acimar, de Marialva e visita de empresário de Lisboa, Portugal, Carlos Ribeiro.

**Dia 20** – Cargill Agrícola: Sabas Fernandes, Luiz Carlos Masson e Noemi Servalli visitaram a empresa.

**Dia 20** – Folha de Londrina: visita à sede do jornal em Londrina. Reunião na Associação Comercial de Londrina e reunião da Feipar em Arapongas (Massao Tsukada, Fernando Vieira e Fernando Ferraz).



**senac** serviço nacional  
de aprendizagem  
comercial

**CENTRO DE DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL DE MARINGÁ**

### ESCRITÓRIO

**Aperfeiçoamento em Redação  
Comercial para Secretárias**

Período: 08.09 a 21.09

Horário: 19h30 às 22h30

**Reciclagem em Matemática Básica II**

Período: 22.09 a 05.10

Horário: 19 à 22 horas

**Encontro Regional de Secretárias**

Período: 29.09 a 30.09

Horário: 19h30 às 22h30

**Datilografia para Competência**

Período: Turmas Contínuas

Horário: Manhã, Tarde ou Noite

**Aperfeiçoamento em Datilografia**

• Máquina Mecânica

• Máquina Elétrica

• Máquina Eletrônica

Período: Turmas Contínuas

Horário: Manhã, Tarde ou Noite

**ADMINISTRAÇÃO E GERÊNCIA**

**Matemática Financeira**

Período: 13.09 a 24.09

Horário: 19h30 às 22h30

**Mercosul e o Comércio Internacional**

Período: 21.09 a 22.09

Horário: 19h30 às 22h30

**IMFORMÁTICA**

**Introdução a Microinformática**

Período: 08.09 a 21.10

Horário: 10 às 12 horas

12 às 14 horas

**Lotus 1-2-3**

Período: 20.09 a 22.10

Horário: 14 às 16 horas

**Introdução a Microinformática**

Período: 20.09 a 04.11

Horário: 18h30 às 20h30

**Wordstar**

Período: 27.09 a 14.10

Horário: 16 às 18 horas

**VENDA**

**Como Conquistar e Manter Clientes**

Período: 27.09 a 01.10

Horário: 19h30 às 22h30

**PROPAGANDA**

**Impressor de Serigrafia**

Período: 22.09 a 20.10

Horário: 19 às 22 horas

**Desenho Artístico com**

**Técnicas Mistas**

Período: 29.09 a 13.10

Horário: 19h30 às 22h30

**COMUNICAÇÃO**

**Telefonista**

Período: 09.09 a 04.12

Horário: 19 às 22 horas

**Etiqueta Social e Profissional**

Período: 13.09 a 17.09

Horário: 19 às 22 horas

**Técnica de Atendimento ao Público**

Período: 20.09 a 28.09

Horário: 19 às 22 horas

**Aperfeiçoamento em Comunicação**

e Expressão Escrita

Período: 29.09 a 14.10

Horário: 19 às 22 horas

**SAÚDE**

**Recepcionista de Consultório**

**Médico-Odontológico**

Período: 29.09 a 10.11

Horário: 19 às 22 horas

**INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES**

Centro de Desenvolvimento Profissional

Av. Colombo, 3875

Fone (0442) 24-5765

Maringá-Paraná

## Conselho do SPC

A Associação Comercial e Industrial de Maringá criou um Conselho Diretor para o SPC – Serviço de Proteção ao Crédito. O Conselho é formado por um representante de cada segmento que participa do Serviço e tem o objetivo de discutir de uma forma democrática a melhor maneira de administrar o SPC. O atual presidente do Conselho é o diretor Eurico Ikuta. Os demais membros são Adilson Alcini, Agenor Maia, Arthur Hugo Rempel, Cleide Tono Freitas Noronha, José Aparecido Queiróz, Eduardo Hase, Vicente Bortoloto e Pedro Nivaldo Ferrarezi.



Serviço de Apoio às  
Micro e Pequenas  
Empresas do Paraná

**A Importância da Comunicação  
no Relacionamento**

Período: dia 31

**Just in time**

Período: 13 a 17.09

**Estudos/ Tempos para Confeção**

Período: 13 a 24.09

**Matemática Financeira**

Período: 20 a 24.09

**Merchandising p/ Micro e Pequenas  
Empresas**

Período: 27.09 a 01.10

**Inscrições no Balcão SEBRAE**

Av. Brasil, 3080 – 3º Andar

Fone: (0442) 22-3474 – Maringá-PR



**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

# O preço da desinformação

*A maioria dos problemas de coluna ocorre pela falta de informação sobre cuidados básicos que a população deve adotar no seu dia-a-dia*

A falta de informação tem sido uma das principais causas dos problemas de coluna diagnosticados no país. Sem orientação preventiva, é cada vez maior o número de pessoas que recorrem aos especialistas para tratamento destes males. Se o Brasil seguisse o exemplo dos Estados Unidos e da Europa, muitos casos poderiam ser evitados. Nestes países existem programas de orientação postural para crianças em idade escolar.

Hoje, os especialistas acreditam que entre 80 e 90% dos pacientes apresentam sin-

tomas causados por problemas de postura. "São raros os diagnósticos que indicam alterações ósseas", explica o ortopedista Andrew Wilson, especialista no assunto ao lado da esposa, Elisabete Kobayashi Wilson.

Andrew Wilson diz que o tratamento da maioria dos seus clientes é feito à



**Andrew e Elisabete: conselhos para evitar problemas na coluna**

base da reeducação postural. "Logo na primeira avaliação percebe-se que a causa da doença foi reflexo de anos e anos de hábitos errados, desde a posição que se deita ao dormir até o modo como se abaixa para pegar uma caneta no chão", comenta.

Através da reeducação corporal, o

paciente vai alterar sua maneira de sentar, andar, levantar pesos e se movimentar quando estiver sentado. O ortopedista afirma que a terapia começa a dar resultados quando os novos hábitos forem se incorporando ao dia-a-dia da pessoa, o que leva no mínimo seis meses para acontecer.

"Os movimentos precisam ser espontâneos. Assimilando as formas corretas de andar, dormir e sentar, o paciente age automaticamente", acrescenta Elisabete Kobayashi Wilson. Ela também é ortopedista e defensora da orien-

tação postural a partir da idade escolar.

Segundo Elisabete, a falta de um programa preventivo gera consequências mais do que dolorosas para as pessoas. Ela afirma que utilizando uma simples regra, grande parte dos males da coluna estariam eliminados: "basta mantê-la o maior tempo possível ereta".

## Instrumento de apoio

*A fisioterapia se transformou em um importante instrumento de auxílio no tratamento de males da coluna. São os fisioterapeutas que trabalham na recuperação dos músculos estressados e na reeducação dos hábitos posturais do paciente.*

*Segundo a fisioterapeuta Norma Morimoto Nosaki, outra função do profissional é reintegrar o mais cedo possível o doente à sua rotina normal.*



**Norma: "os pacientes precisam se policiar"**

*Quero no trabalho ou no lazer. "O trabalho depende muito da vontade da pessoa", comenta. Ela explica que, mesmo reintegrado às suas funções, o paciente precisa continuar o tratamento por um longo período.*

*Norma diz que muitos pacientes desistem no meio do caminho, mas alerta que nestes casos, as recaídas são constantes e alguns acabam voltando para reiniciar o tratamento. Ela frisa que é preciso seguir as orientações e praticar os exercícios de reabilitação todos os dias durante o período de tratamento. "O paciente precisa se policiar toda hora. Somente assim ele vai eliminar o problema de uma vez por todas".*

**CONSELHOS:** Pesquisas realizadas por especialistas revelam que, nos casos de problemas de colunas, o que causa a dor é a má postura. Por isso, os médicos aconselham as pessoas a andarem o mais ereto possível. Ao caminhar, procurar olhar acima do horizonte, e quando parar, evitar dobrar o corpo. A mesma regra vale para as pessoas que realizam serviços sobre uma prancha ou mesa.

A boa postura ensina ainda que, ao sentar, as pessoas não devem cruzar as pernas. Devem manter as costas retas, amparadas pelo encosto da cadeira. Na hora de dormir, procurar se deitar de lado, com as pernas encolhidas. "Mas evite ficar na posição fetal, que também é prejudicial", orienta o casal.

Outro conselho dos especialistas é deixar de ler e assistir televisão deitado na cama, ou sofá. Todo movimento que retire a coluna da sua posição natural, feito em demasia pode acarretar traumas e gerar dor nesta região do corpo humano.

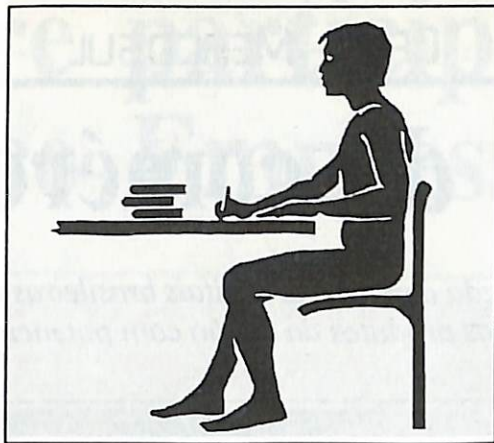
As orientações acima, segundo Andrew e Elisabete, devem ser seguidas todas as horas do dia e em todos os locais em que as pessoas possam estar. Especialmente durante as horas em que elas permanecem no seu local de trabalho.

Nas empresas, além das precauções descritas pelos ortopedistas, as pessoas devem tomar alguns cuidados a mais. É que na maioria das vezes, os móveis são inadequados à altura do funcionário. Para o casal, o ideal seria que todas as cadeiras e mesas fossem reguláveis.

"Se a pessoa estiver sentada com a base dos dois pés no chão, como é o recomendável, a mesa deve ficar na altura do umbigo", explica Andrew. Ele diz ainda que as pernas e os quadris devem permanecer formando ângulos de 90 graus. "Se possível, a cadeira deve ser rotatória, para evitar a torção no tronco quando for necessário fazer movimentos laterais", complementa.

**TRAUMAS:** Outro problema bastante comum ocorre com os executivos e donas de casa que vão à feira com frequência. Estas pessoas carregam durante um longo tempo, pastas ou sacolas em uma das mãos. "Para contrabalancear o peso, instintivamente é feita uma torção para o lado oposto da mão que está com a pasta. Isto pode causar traumas na coluna", alerta Andrew Wilson.

Na opinião do especialista, estas pessoas devem distribuir o peso entre os dois braços, ou então carregar pastas e sacolas apenas em pequenas distâncias. Andrew e



No trabalho, esta é a maneira correta de se sentar

Elisabete condenam ainda as mochilas utilizadas pelos adolescentes para carregar material escolar. "Elas acarretam um trauma semelhante pois flexionam a coluna para frente ou para trás", explicam.

Uma solução para os estudantes, diz o casal, seria levar os livros e cadernos nos braços, também distribuindo o peso entre o esquerdo e o direito. "Todas estas orientações de nada valem se as pessoas não se policiarem diariamente e não manter em vivo em suas memórias que a coluna foi feita para ficar ereta, na sua posição natural", concluem.

## Outras causas

*A carência de certas vitaminas e a vida sedentária também podem levar as pessoas a sofrer de males na coluna. No caso da ausência de vitaminas, a má alimentação contribui ainda para o surgimento de problemas nos ossos.*

*As pessoas que passam grande parte do dia sentadas devem praticar qualquer atividade física pelo menos três vezes por semana. "Os esportistas de fim-de-semana estão mais propensos a sofrer da coluna. É preferível que não se pratique esporte em dia algum do que uma vez por semana", explica o ortopedista Andrew Wilson.*

*Além de ser prejudicial para a coluna, a prática de atividades físicas entre grandes intervalos pode ocasionar problemas de circulação e coronários. "Existem inúmeros exemplos de pessoas que praticavam grande esforço físico durante apenas um dia da semana e que acabaram tendo sérias complicações cardíacas e pulmonares", comenta o ortopedista.*



# Eurolínguas

Você é diretor de uma empresa ou responsável pelo treinamento de pessoal;  
Você tem necessidade de formar este pessoal em língua Inglesa e Espanhola:

**EUROLÍNGUAS**  
*está aí para ajudá-lo a atingir sua meta*

- Cursos correspondendo aos objetivos da empresa;
- Carga horária de curso condizente com suas possibilidades e necessidades;
- Avaliação de nível para os não iniciantes;
- Instalação do material fornecido pela EUROLÍNGUAS na sua empresa;
- Professores altamente qualificados para o método escolhido;
- Relatório de avaliação mensal;
- Traduções, versões;
- Assessoria para estrangeiros

*Dê-nos o prazer de uma consulta!*

**EUROLÍNGUAS ESCOLA INTERNACIONAL DE LÍNGUAS**

AV. HERVAL, 349 - 1º ANDAR - FONE (0442) 23-6043  
CEP 87013-110 - MARINGÁ - PARANA

# Show-room do comércio exterior

*Maringá será interligada com várias capitais brasileiras e países do Mercosul, que terão acesso aos produtos da região com potencial para exportação*

Maringá mostra mais uma vez seu pioneirismo e será a primeira cidade brasileira a criar uma estrutura específica para atender as empresas interessadas em atuar no comércio exterior, inclusive mantendo um show-room dos produtos da região. Esses produtos, inclusive, terão o selo de qualidade do Tecpar, o que facilita o processo de comercialização no mercado exterior.

O projeto foi denominado de Casa Mercosul e está sendo viabilizado através de parcerias entre a Secretaria Municipal de Indústria, Comércio, Agricultura e Turismo, Governo do Estado, Cexpar, ACIM e Sebrae-Pr. Outra participação importante é a da Bolsa de Cereais e Mercadorias de Maringá, que está emprestando sua estrutura para abrigar a Casa Mercosul.

A Bolsa cedeu dois escritórios e uma sala grande, além de aparelhos de fax, telefone e telex. O secretário municipal, José dos Santos Ribeiro, um dos idealizadores do projeto cedeu funcionários da prefeitura para trabalhar na Casa. A técnica em comércio exterior do Cexpar e da ACIM, Maria do Céu Lopes vai prestar assessoria às empresas que participarem do projeto.

Segundo José dos Santos Ribeiro, uma empresa de assessoria de Curitiba, ligada à Secretaria de Comércio do Estado, se prontificou a participar do projeto. "Essa empresa é dirigida por



**A Bolsa de Maringá cedeu sua estrutura para abrigar a Casa Mercosul**

Fernando Pereira Lopes, um especialista em comércio exterior, que, no início dos seus trabalhos, não vai cobrar nada para nos assessorar", afirma o secretário.

José dos Santos Ribeiro diz que Fernando Pereira Lopes tem larga experiência em assessoria de comércio exterior e "ficou impressionado" em ver uma cidade do interior viabilizando um projeto como o da Casa Mercosul. Além de expor produtos da região, a Casa deverá também promover caravanas do Brasil e do exterior e realizar rodadas de negócios.

**COMUNICAÇÃO:** A Casa Mercosul funcionará como uma central de atacado visando o comércio exterior. E os contatos com outros países e capitais brasileiras serão viabilizados através do Cexpar – Centro de Comércio Exterior do Paraná –, da Secretaria de Estado do Comércio e do Governo do Rio Grande do Sul, através do Disque-Mercosul.

O sistema de comunicação será automatizado. Segundo José dos Santos Ribeiro, o Disque-Mercosul, por exemplo, é ligado diretamente com empresas

de comércio exterior. "Eles têm uma lista de tudo o que existe para ser comercializado no Mercosul, com nome de empresas, quantidade de produtos e como contactá-las", explica. Um dos objetivos da Casa será o de implantar o Disque-Mercosul em Maringá.

José dos Santos Ribeiro diz que o sucesso da Casa Mercosul vai depender muito da

participação da iniciativa privada. Ele promoveu diversas reuniões com empresários com potencial para exportação e cadastrou várias empresas interessadas em participar do projeto.

A Casa Mercosul não pretende se restringir à Maringá. Além de empresas locais como Noma, Benfort, Acolchoados Maringá, Cocamar e Intervin, também participaram de reuniões, representantes de outros municípios como Romagnole, de Mandaguari, Coamo e Curtume Mourão, de Campo Mourão.

O empresário Fernando Ferraz, da Fábrica de Acolchoados Maringá, aplaudiu a idéia da implantação da Casa Mercosul, e ressaltou que o projeto deve ser bem divulgado, "não só no exterior, mas também em todo o Brasil". Ele lembrou que Maringá é um entroncamento rodoviário por onde passam muitos empresários e, com a divulgação, "a Casa Mercosul será parada obrigatória", pois todos vão se interessar em visitar um local que reúne itens de qualidade produzidos em toda uma região.

# Cadore participa de Almoço Empresarial

O diretor-superintendente do Sebrae-Pr, Hélio Cadore, participou no dia 10 de agosto da 42ª edição do Almoço Empresarial promovido pela Associação Comercial e Industrial de Maringá. A homenagem aconteceu no Hotel Deville e contou com a participação, ainda, de 90 empresários da cidade e da região.

Durante o almoço, Hélio Cadore lembrou a instabilidade econômica do Brasil e o

desequilíbrio estrutural do modo de produção do país. Segundo ele, para que as empresas brasileiras se tornem competitivas, será preciso que esses problemas sejam eliminados. "Só assim poderemos nos adequar às exigências do mercado internacional", com-



plementou.

Para Cadore, o empresariado brasileiro deve ser mais ousado. Ele diz que os empresários precisam repensar suas ações e se conscientizar de quatro desafios que devem ser vencidos: "a nova Política industrial, a ISO-9.000, o Mercosul e o Código de Defesa do Con-

sumidor".

Na opinião do Superintendente do Sebrae-Pr, a busca da qualidade e da produtividade, passam necessariamente pela especialização da mão-de-obra e pelo combate ao desperdício. "A falta de investimentos no treinamento de recursos humanos e o desperdício são fatores que prejudicam muito as nossas empresas", frisou.

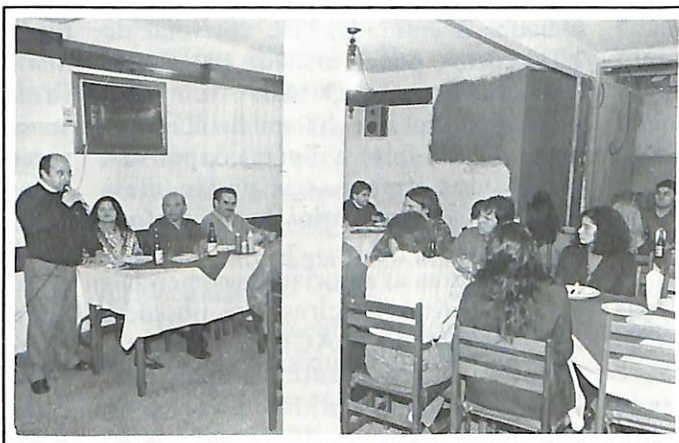
ANUÁRIO

Ainda durante o Almoço Empresarial, o presidente da ACIM, Massao Tsukada, aproveitou a oportunidade para divulgar o Anuário "Maringá é Assim" uma revista que a entidade está produzindo para divulgar o comércio, a indústria, a prestação de serviços e o turismo do município.

## Copejem promove jantar

A diretoria do Copejem - Conselho Permanente do Jovem Empresário - realizou no dia 11 de agosto o primeiro Jantar Empresarial da atual gestão. O secretário da Indústria, Comércio, Agricultura e Turismo, José dos Santos Ribeiro, foi convidado a transmitir um pouco de sua experiência aos mais de 30 jovens presentes.

O presidente do Copejem, Rubens Abrão, considerou positivos os resultados da promoção. Ele abriu a solenidade afirmando que os jovens não são alienados como muitos pensam. Abrão lembrou a participação dos estudantes no processo de impeachment do ex-presidente Collor e ressaltou que os



jovens acompanham o dia-a-dia do país.

Depois da abertura, o secretário José dos Santos falou um pouco de sua experiência profissional e política. Português, ele está no Brasil há 30 anos.

"Passei por Cornélio Procópio e Londrina, e em 1975 decidi que poderia ser empresário em Maringá", contou.

José dos Santos Ribeiro venceu na atividade empresarial e hoje é diretor-proprietário da Alumínios Benforte e do Armarinhos Conquista. Ele lembrou aos jovens a necessidade da busca da qualidade e da produtividade, "que estão tão distante de nós". O secretário aconselhou os jovens a procurar

as pessoas mais experientes quando surgirem impasses dentro de suas empresas. "Quem melhor do que o pai de vocês para ajudar na solução destes problemas?", sugeriu.

# Bairro ganha agência da ACIM

*A Associação Comercial e Industrial de Maringá se aproxima ainda mais do Jardim Alvorada com a inauguração da primeira agência da entidade*



**Dezenas de empresários foram à inauguração da agência**

Desde o dia 2 de agosto a Região Norte do município conta com uma agência da Associação Comercial e Industrial de Maringá. Os comerciantes locais não precisam mais se deslocar até a sede da entidade, no centro, para utilizar serviços de fax e fotocópia, além de estarem mais próximos do SPC-Vídeo-Cheque.

O Sebrae-Pr é outro parceiro da ACIM na agência, localizada na Avenida Pedro Taques, no Jardim Alvorada. O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas vai utilizar o mini-auditório da agência para realizar palestras e seminários direcionados aos empresários locais. A inauguração contou com a presença de toda a diretoria da ACIM – que realizou ali a primeira reunião ordinária do mês – empresários e representantes da prefeitura municipal, Sebrae-Pr, PAM e Federação do Comércio Varejista.

ACIM - SETEMBRO/93 - 26

O presidente da ACIM, Massao Tsukada, espera que a abertura da agência estimule a filiação de novos associados à entidade. “De um total de 2.330 sócios, pouco mais de 100 são do Jardim Alvorada. O bairro tem uma população superior a 60 mil habitantes e um comércio forte e dinâmico, por isso esperamos uma participação mais efetiva dos empresários locais junto a ACIM”, diz.

São raras as associações comerciais e industriais brasileiras que possuem agências, como a ACIM. Este fato, segundo o presidente do Conselho Deliberativo da entidade, Fernando Henriques, só vem ratificar o pioneirismo da entidade de Maringá. “Além disso, proporcionalmente nossa associação é a maior do Paraná e uma das maiores do país”, complementa.

APOIO: A agência da ACIM já nasceu com o apoio dos empresários do Jardim

Alvorada, que compareceram em grande número à inauguração, e neste primeiro mês têm usado diariamente os serviços prestados no local. O vereador, empresário e presidente da Associação de Bairro, Valdir Pignata, e o secretário da Indústria, Comércio, Agricultura e Turismo, José dos Santos Ribeiro, foram as pessoas que mais incentivaram a iniciativa.

“Foi uma luta antiga e felizmente conquistamos o apoio da diretoria atual que viabilizou esta agência”, frisa José dos Santos Ribeiro. Ele acrescentou ainda que está gerenciando junto ao Poder Público a instalação de um posto avançado da Prefeitura Municipal no bairro.

O empresário Valdir Pignata disse que com a abertura da agência, “o Jardim Alvorada caminhará junto com a ACIM na busca do desenvolvimento do comércio local”. Ele afirmou ainda que convidará os empresários do bairro a se filiarem à Associação Comercial e Industrial de Maringá. “É uma entidade que nos traz muitos benefícios”, ressaltou.

**SEBRAE:** Através de mais uma parceria firmada com a ACIM, o Sebrae-Pr acompanhou a entidade até o Jardim Alvorada. Alguns cursos e seminários voltados aos empresários de Maringá agora já podem ser realizados no bairro. “Esta é mais uma parceria estratégica que realizamos com o meio empresarial. O Sebrae apóia fundamentalmente as micro e pequenas empresas, por isso estamos aqui”, diz o gerente-regional, Delcídes Moser.

**PONTA DE ESTOQUE:** Entre os dias 8 e 9 de outubro, o Conselho da Mulher Empresária realiza das 10 às 21 horas no Centro Comunitário do Jardim Alvorada uma Feira Ponta de Estoque. Só participarão da feira, os comerciantes associados da ACIM estabelecidos no bairro.

# A arte de colecionar moedas

*Com as constantes alterações no cruzeiro, os colecionadores de cédulas e moedas brasileiras têm que ser verdadeiros artistas para manter suas coleções atualizadas*

Desde que foi criado em 1942, o cruzeiro foi obrigado a perder uma dúzia de zeros. Foram várias tentativas para dar ao Brasil uma moeda forte e respeitada no mercado internacional. Neste mais de meio século de existência, ele já foi cruzeiro novo, cruzado e cruzado novo. Agora como real – “de realidade e não de realeza”, como observou o jornalista e analista econômico, Joelmir Beting – a moeda nacional espera alcançar seu objetivo.

Todos os cortes que ocorreram foram para aliviar as tensões do mercado financeiro. Com o desequilíbrio inflacionário, as caixas registradoras e as máquinas de calcular acabam ficando pequenas para processar tantos dígitos. Neste ano a medida era aguardada e, para alguns setores chegou até tarde demais. Este fator contribuiu para que a decisão fosse recebida com uma certa tranquilidade.

As bolsas de valores funcionaram normalmente, sem grandes oscilações e o câmbio do dólar manteve o ritmo de reajuste. Em compensação uma pequena parcela da população recebeu a notícia com grande preocupação. Foram os numismáticos, ou colecionadores de cédulas, moedas e medalhas, que consideram as alterações no sistema financeiro um “transtorno”.

**DETALHES:** Quando são retirados três zeros da moeda, ou quando há troca de ministro da economia e do presidente do Banco Central, os numismáticos precisam correr para atualizar suas coleções. Segundo Jerônimo Costa, colecionador desde 1967, uma coleção é completa quando tem todas as cédulas que circularam no mercado. “São os detalhes que valorizam os exemplares”, justifica.

Um exemplo citado por Jerônimo dá a dimensão do que é colecionar a



**Jerônimo tem a segunda maior coleção de cédulas e moedas de Maringá**

moeda brasileira. Uma nota de cinco cruzeiros, que circulou em 1961, teve 111 impressões diferentes. Em outros casos, o que chama a atenção é a quantidade de determinada moeda em circulação no mercado. O recorde foi a de dois cruzeiros, também de 1961, que teve 49 milhões de unidades. “Quase uma para cada cidadão daquela época”, comenta o colecionador.

Hoje, a porcentagem de emissão de cada moeda ou cédula é de cerca de 50% do total da população, estima Jerônimo Costa. Ele afirma ser difícil fazer uma avaliação exata, porque o BC mantém sigilo sobre o assunto. “Mas com certeza somos os recordistas mundiais na emissão de dinheiro”, garante.

Com um total de 400 cédulas e 800 moedas, Jerônimo é considerado o

segundo maior colecionador de Maringá. Ele calcula que existam pelo menos seis coleções na cidade e outras 14 na região. “É um número razoável. Montar uma coleção exige tempo e dedicação. Por isto são poucas as pessoas que se predispõem a ter este hobby”.

**ORIENTAÇÕES:** Jerônimo lembra que começou sua coleção com a ajuda da mãe e do avô, que lhe deram uma certa quantidade de cédulas e moedas. Para catalogar os exemplares, ele contou com a colaboração de Valdomiro Delconti, um dos primeiros numismáticos de Maringá. Foi com Valdomiro também que Jerônimo fez as primeiras trocas de peças repetidas.

O próximo passo foi buscar novas unidades no centro nacional dos colecionadores: a Praça da República, em São Paulo. Ele saía na sexta-feira e voltava no domingo para buscar novas aquisições.

Durante estas viagens, Jerônimo criou um círculo de amizade que troca constantemente informações. “Hoje eu consigo novas peças sem sair de Maringá”. Os gerentes de banco são outros aliados dos numismáticos. “Eles nos atendem sempre que solicitamos”, declara.

Embora os colecionadores procurem sempre manter exemplares raros, Jerônimo diz que o valor da coleção é muito mais histórico do que monetário. “O verdadeiro colecionador vê o hobby como prazer e não como investimento”. Para se ter uma idéia do valor das cédulas, uma nota de cem cruzados novos carimbada com cruzeiros, com a figura da Cecília Meirelles, da série especial de cinco mil exemplares, estava cotada em julho, a CR\$ 1.500,00.

# A ciência do marketing

por Eduardo César Fontoura Barbosa

No início, o que se pretendia era vender o que se produzia e não importava muito o que se produzia. O importante era colocar esta produção no mercado. O produto era idealizado, comprava-se matérias-primas, produzia-se e depois vendia-se através da distribuição, até chegar ao consumidor final.

Este método de comercialização foi praticado durante décadas, e lá pelos idos de 1940 começaram a surgir questionamentos que levaram o homem de vendas a perguntar: será que estou vendendo o produto certo?

Como resposta a essa indagação, que começou a se tornar frequente, homens de produção e de venda de todo o mundo começaram um lento processo de harmonizar o produto com as vendas, e já no início de 1943, uma nova ciência chegava para alavancar o desenvolvimento econômico: a Ciência do Marketing.

É necessário lembrar que antes, a técnica de comercialização era voltada para o produto. Agora, esta nova ciência deixava claro que o importante não era o produto, e sim a vontade do mercado. Logo descobriu-se que o consumidor, através de pesquisa, evidenciava suas preferências e os produtores seguiam estas tendências. Somando-se a este novo processo, o Merchandising é uma parte importante do Marketing que embeleza, embala e etc., levando o produto ao consumidor da melhor maneira possível, no melhor momento e ao mercado ideal, gerando assim mais lucros e, conseqüentemente, o crescimento do mercado como um todo. Ele traz fôlego à economia setorial, regional, estadual e nacional, fazendo crescer o PIB, criando recursos para o governo, criando novos horizontes, novos empregos e novas perspectivas; otimizando as mentes criadoras que desenvolvem novos produtos, criando novos mercados e, finalmente, realizando os desejos dos sempre insatisfeitos consumidores, tornado-se um círculo vicioso positivo.

O Marketing não é tudo em uma empresa, mas é a parte mais agressiva do negócio. Esta agressividade

depende do nível de satisfação do mercado consumidor, ou seja:

Mercado satisfeito = mais agressividade

Mercado insatisfeito = menos agressividade

Exemplo nítido desta relação foi o mercado de Tv em cores. No início, vendia-se qualquer qualidade destes bens de consumo, a preços, muitas vezes proibitivos. Hoje, se faz necessária uma agressiva campanha de

*"A filosofia do Marketing prega que o cliente é o elo mais expressivo em toda trajetória do produto"*

Marketing e Merchandising para manter ou aumentar o nível de produção de Tvs em cores.

Sem contar, que, graças ao aumento substancial do mercado, os preços foram se ajustando aos vários níveis de consumo, pouco observados nos países de espirais inflacionárias crescentes ou estabilizadas a índices altos.

O comitê de definições da Associação Americana de Marketing define o Merchandising assim: "É o planejamento envolvido em comercializar o produto ou serviço certo, no lugar certo, ao tempo certo, na quantidade certa e ao preço certo".

Para uma empresa ter sucesso em Marketing é necessário uma reestruturação de idéias, uma simbiose com o mercado, com seus consumidores, é preciso conhecer seu público, seu potencial e, acima de tudo, "estar bem" com seu negócio.

O lucro é conseqüência do desenvolvimento deste trabalho. Portanto, a empresa não deve correr atrás do dinheiro. O que ela precisa é aprimorar o atendimento a seu cliente, fazer com que o mercado descubra o seu negócio, criar a filosofia de satisfação para seu consumidor e para seus empregados e fazer com que seu produto satisfaça plenamente a demanda. O Lucro será conseqüência disso.

Não faça do lucro seu objetivo e sim a conseqüência dele.

O Marketing tem como objetivo principal dar ao empresário um mercado consumidor propício, um mercado ideal, onde ele possa desenvolver satisfatoriamente seu produto, e oferecê-lo em condições adequadas, conseqüentemente o lucro virá.

O Marketing é uma arma poderosa a serviço de todos, indústria, comércio ou serviços, é preciso apenas saber usá-las. Não adianta investir, fabricar, vender e promover um produto que não atenda às necessidades básicas ou/e psicológicas de seu público potencial. É necessário que o produto seja continuamente bom para ser continuamente consumido.

O ponto fundamental, norteador, da nova filosofia do Marketing é que, o cliente é o elo mais expressivo em toda trajetória do produto.

No levantamento das necessidades mercadológicas da indústria, comércio ou serviços, seja nos grandes centros ou pequenas cidades, Marketing e Merchandising não abrem mão de que o consumidor é a meta que justifica toda sorte de investimentos, trazendo como conseqüência o lucro. Desde que o produto agrade e seja fornecido ao tempo, à hora, e ao preço que o mercado pode pagar, o sucesso é inevitável e indiscutível.

É exatamente sobre o aspecto de conhecer profundamente seu mercado, seu cliente, seu produto e investir neste conhecimento que a doutrina do Marketing é afirmada.

Razão pela qual o Marketing é importante, seja em uma micro-empresa ou em uma multinacional, a preocupação é uma só: "Atendimento ao Cliente".

O maior patrimônio de qualquer empresa não é seu parque industrial, não são suas lojas, nem tão pouco seus estoques. O maior patrimônio de qualquer empresa são seus clientes. Sem eles, a empresa não existiria.

O Marketing garante este patrimônio.

**Eduardo César Fontoura Barbosa**  
é gerente de vendas  
da Somaco S/A.

# Vitória da ousadia

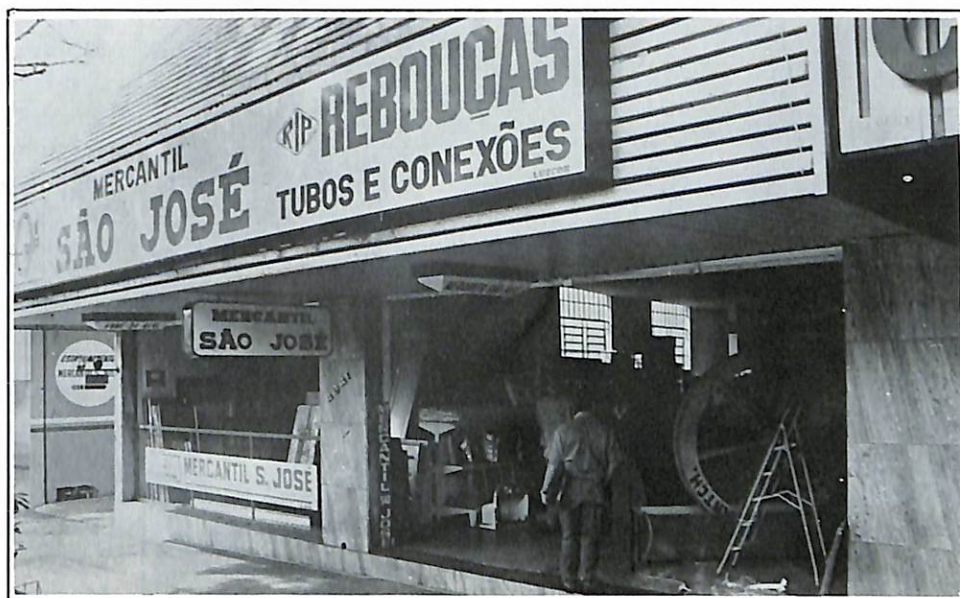
*Em 1959, o carpinteiro José Barão Filho juntou suas economias e abriu a Mercantil São José. A empresa é hoje uma das mais conceituadas lojas de materiais de construção da região*

Instalado em um prédio amplo, na avenida Brasil, com loja, depósito e estacionamento próprio, a Mercantil São José está atravessando uma fase de transição. Empresa consolidada no ramo de materiais de construção, comercializando hidráulicos, galvanizado, mangueiras Rebouças, metais, cobre, fios, materiais de combate à incêndio, impermeabilizantes, ferramentas e ferragens em geral, a loja agora está se especializando em bombas Rodão ZM-Ziober.

“Estamos vivendo uma época em que as lojas têm que se especializar para atender melhor seus clientes. A própria evolução dos tempos e o progresso de Maringá e região exigem esta dinâmica no mercado”, justifica o empresário Damásio do Paraná Barão, proprietário da Mercantil São José. Aos 38 anos, Damásio dirige uma empresa fundada quando ele tinha apenas 5 anos.

“Nós morávamos em Jandaia do Sul. Meu pai era carpinteiro e sonhava em ter seu próprio negócio”, diz Damásio. Seu pai, José Barão Filho, paulista de Igarapava, era um carpinteiro muito respeitado profissionalmente. Mas, mesmo assim acalentava o sonho de ser empresário. Em 1959, José Barão Filho juntou suas economias e fundou uma mercearia de Secos e Molhados, a Mercantil São José.

**MUDANÇA:** José Barão abandonou a profissão para dedicar-se à mercearia. Os negócios prosperaram e o empresário sentiu que Jandaia do Sul era pequena



**Mercantil: 34 anos de tradição**

demais para que ele colocasse seus planos em prática. Na década de 60, apostou que poderia vencer em Maringá, cidade que experimentava um crescimento extraordinário, graças principalmente à riqueza proporcionada pela cultura do café.

Depois de se transferir para Maringá, José Barão Filho mudou também sua atividade comercial, transformando a Mercantil São José em loja de materiais de construção, e fundou a Biscoitos Barão. Nessa época, o crescimento da cidade provocava uma grande demanda de materiais de construção civil. Com muita habilidade, o empresário soube administrar a loja, que se tornou tradicional em Maringá.

Na década de 70, com a crise do petróleo, o Brasil viveu períodos de instabilidade. No Paraná, com a geadas de 75, a situação foi ainda mais crítica. Apesar de todas as dificuldades, José Barão Filho soube driblar a crise, ganhando ainda mais o respeito de clientes e fornecedores. Nessa época, a Mercantil já atendia toda a região e parte do Mato Grosso.

se tranquilo para afirmar que trilhou o mesmo caminho de sucesso que o pai.

Com 34 anos de experiência no mercado, a Mercantil São José sempre primou pela qualidade no atendimento, oferecendo bons produtos aos clientes. Outra característica da empresa é a pontualidade na entrega dos produtos comercializados. Foi assim que a Mercantil cresceu junto com Maringá. Ela possui clientes antigos e vários de seus funcionários têm mais de 20 anos de casa. **OTIMISMO:** Sempre otimista, o empresário Damásio do Paraná Barão acredita que o sucesso depende da ousadia de cada um. “A inflação e os juros neste país são muito altos, mas não podemos nos curvar diante de situações adversas. A crise do Brasil é política e mesmo enquanto ela durar, a iniciativa privada deve continuar investindo, pois assim criamos mais empregos e geramos mais riquezas”, comenta. O empresário diz que esse sentimento de ousadia está bastante presente em Maringá e região, “e a prova disso é que o Noroeste do Paraná não pára de crescer”, complementa.

Em 1980, após manter-se à frente da Mercantil São José durante 21 anos, sempre com muito sucesso, José Barão Filho faleceu. Em 1981, aos 26 anos, seu filho, Damásio do Paraná Barão, assumiu a empresa. “Meu pai era um homem muito experiente e confesso que não estávamos totalmente preparados para substituí-lo”, lembra Damásio. Mas, o trabalho supera desafios, e hoje Damásio sente-

# A retomada do investimento

por Paulo Roberto Pereira de Souza

Qualquer análise que se faz para a retomada dos investimentos na Região Noroeste do Estado do Paraná tem que, necessariamente, passar pelo fortalecimento da agricultura. É imperativa a adoção de um novo modelo agrícola que viabilize a pequena propriedade, o que será possível com a produção de alimentos aos quais se possa agregar valor, industrializá-los na roça ou em pequenas cidades, e criar alternativas de comercialização direta pelos produtores.

Por outro lado, é imprescindível o fortalecimento de micro e pequenas empresas, o que somente será viável com um grande programa de apoio, com a integração horizontal e vertical de tais empresas, aporte de tecnologia e abertura de mercados alternativos. Condomínios industriais com a integração de empresas de um mesmo segmento poderiam resultar no barateamento de matéria-prima, incorporação de novas tecnologias e uso compartilhado de equipamentos caros e sofisticados.

A verticalização de alguns setores ainda é necessária, como do algodão, onde 80% da produção é comercializada em pluma, que comportaria a criação de fiações, tecelagens, tinturarias e estamparias fortalecendo expressivo pólo de confecções da região; a soja, que ainda comporta a produção de proteínas texturizadas e micronizada, e gorduras vegetais; a produção de queijos finos e novos derivados lácteos; a terminação do couro e fabricação de calçados entre outras tantas iniciativas empresariais.



A produção a partir da química fina de derivados do amido da mandioca, do qual somos consumidores do maior excedente de produção do País.

O número de novos projetos é pequeno na região, impondo-se um grande trabalho de animação da economia e a união de suas lideranças empresariais e políticas.

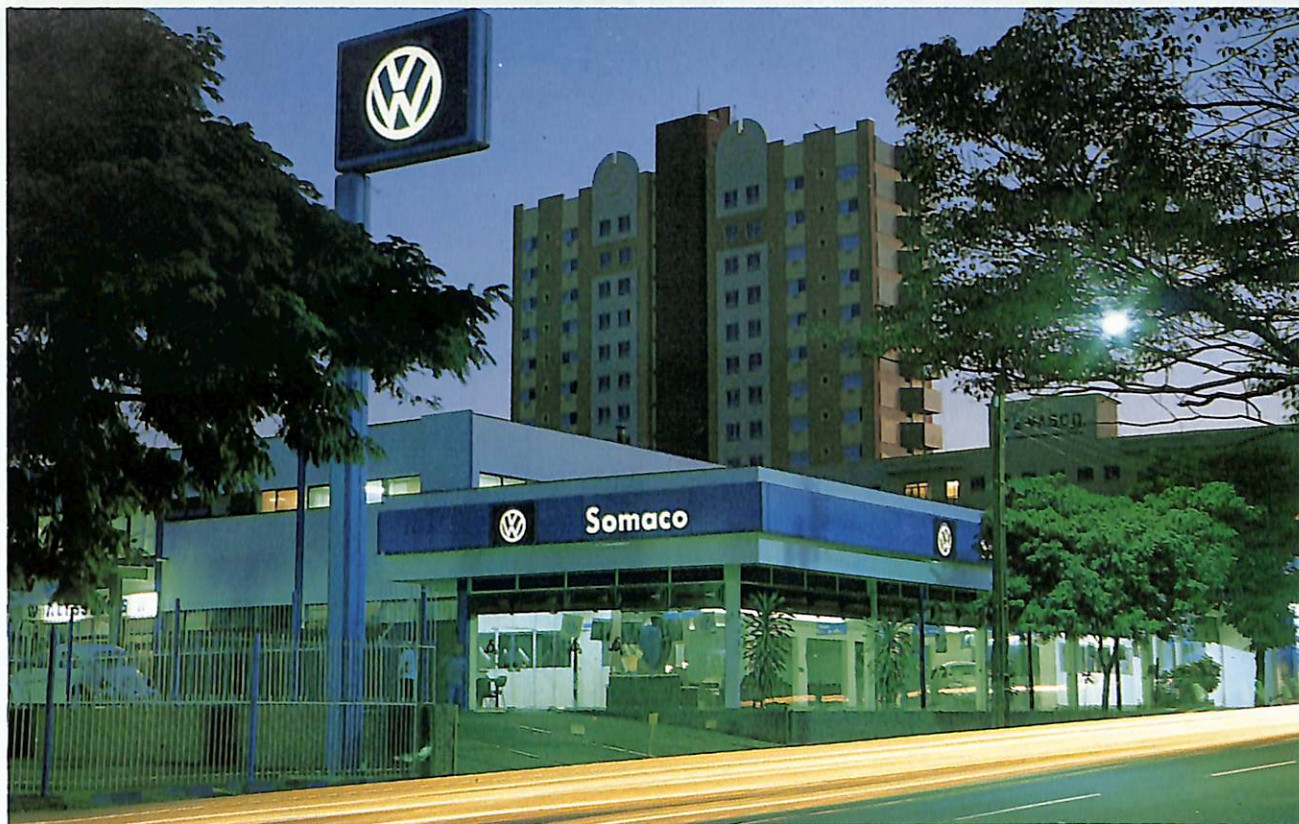
A idéia que vem nascendo dentro da ACIM, e que merece todo aplauso, é de uma grande arrancada para a retomada do investimento no Noroeste, unindo Municípios, Governos, lideranças em geral, para, através do resgate do planejamento, gerar novos investimentos e criar projetos.

A criação de um grande Conselho do Noroeste, o estabelecimento de macroobjetivos, definição de metas, cronograma e divisão de tarefas, permitirá que planos e programas sobrevivam a governos e governantes, e sejam reivindicados, exigidos e acompanhados pelas lideranças da comunidade, através de uma união efetiva e forte da sociedade civil organizada, para a preservação de valores coletivos e superiores da Região, que deverão estar acima dos interesses individuais e político-eleitorais.

Reivindicações como a construção da Rodovia Maringá-Faxinal dos Mendes e a Hidrovia do Ivaí, que mudariam totalmente a economia da região, deveriam ser as primeiras bandeiras desse grande Conselho, e exemplo do quanto a região unida poderia ganhar.

Se tivermos a coragem de iniciar projetos que irão dar frutos daqui a cinco, dez, quinze ou vinte anos, estaremos fortalecendo o Noroeste, melhorando a qualidade de vida da nossa população e honrando a nossa passagem pela vida, tornando-a melhor, mais fraterna e mais justa. Se nada fizéremos ou apenas protestarmos e lamentarmos a crise e a paradeira geral, daqui a cinco, dez, quinze ou vinte anos, talvez mais um idealista se ponha a escrever e a se perguntar por que aquela geração omissa nada fez para mudar a triste realidade.

**Paulo Roberto Pereira de Souza**  
é ex-reitor da UEM e diretor  
de fomento do Banestado



# Somaco

Praça José Bonifácio, 121 - Fone (0442) 24-4433 - TELEX 442-260 - MARINGÁ - PR

A BOA IMAGEM  
DE SUA EMPRESA  
NECESSITA DE  
PROFISSIONAIS  
COMPETENTES

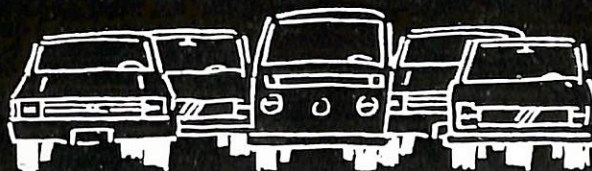


- ADESIVOS
- ETIQUETAS AUTO ADESIVAS
- RÓTULOS AUTO ADESIVOS
- BONÉS
- CARTEIRAS E PASTAS PLÁSTICAS
- FOLHINHAS
- BRINDES EM GERAL

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

# Aluguel de Frota Localiza

MUITO MAIS ECONÔMICO  
E EFICIENTE PARA SUA EMPRESA.



*Fazer leasing ou comprar uma frota? Nem uma coisa, nem outra. A melhor opção para a sua empresa é o Aluguel de Frota Localiza.*

*Com o Aluguel de Frota Localiza sua empresa não perde tempo procurando a menor taxa de juros e o maior desconto no preço dos carros. Também não se preocupa com manutenção, seguro, substituição temporária de carros, renovação da frota e controles burocráticos. Além de outras excelentes vantagens que sua empresa precisa conhecer.*

*Você vai comprovar que o Aluguel de Frota Localiza é o melhor negócio para a sua empresa.*

Em Maringá ligue: (0442) 22-4258  
e converse com o nosso  
supervisor - Célio P. Trancozo.

**Localiza** RENT  
A CAR  
O melhor negócio em flocerização de frota.



**STHA  PA**

GRÁFICA  EDITORA

AVENIDA SÃO DOMINGOS, 1269  
TELEFAX: (0442) 23-4710  
MARINGÁ-PR

---

# Não corra riscos. Não perca dinheiro.

## Use o



# Vídeo-Cheque

**26-2299**

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

**Respostas imediatas. Cadastro atualizado e abrangente.**

Você consulta o Vídeo-Cheque através do computador ou do telefone.  
Em poucos segundos vem a informação se o emitente está registrado  
ou não na listagem de cheques sem provisão de fundos  
ou de cheques extraviados (furtados, roubados ou perdidos).  
O cadastro do Vídeo-Cheque é constantemente atualizado  
através: do Cadastro Nacional de Contas Encerradas, do Banco Central;  
da listagem de cheques roubados e extraviados  
de correntistas das agências de Maringá fornecida pelos bancos conveniados;  
além de informações dos próprios usuários do sistema.  
Tudo para garantir maior segurança a suas consultas.

**Não se arrisque.**

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

Mais um serviço da

**ACIM**