

PROJETO
Mais proteção ao verde

050
R454
N-337-ano-30-1993

ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

OUTUBRO/93
Nº 337
ANO 30



FEIPAR'93

Sucesso absoluto

ACIM

Clas. 050

R454

Reg. 0275

Data 22-04-05

Proced.

NF

R\$ Data



Somaco

Praça José Bonifácio, 121 - Fone (0442) 24-4433 - Fax: (0442) 24-4205 - 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.

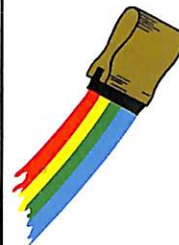
Você vai comprovar que o Aluguel de Frota Localiza é o melhor negócio para a sua empresa.

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

Localiza RENT
A CAR
O melhor negócio em terceirização de frota.

Promover é Preciso...

A cada momento é mais que necessário promover a sua empresa, pois neste mar de concorrência ficar a deriva é naufragar!
Promover é preciso.



Stúdio BRINDES

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

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

UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

Feira supera expectativas

A matéria de capa desta edição não poderia abordar outro assunto, senão a Feipar 93, a Feira de Integração do Paraná, promovida pela ACIM e Sebrae-Pr, entre os dias 14 e 18 de setembro. O Pavilhão Internacional de Exposições recebeu empresas de vários estados, atraindo 120 mil visitantes. Os organizadores provaram que, mesmo em épocas de inflação, é possível

apostar e alcançar o sucesso. A fórmula para se atingir este objetivo é aliar a ousadia, a união e o trabalho.

“Ao idealizarmos a Feipar 93, fomos interpelados por derrotistas e arautos do pessimismo que seria impossível converter em realidade aquilo que chamavam de sonho fantástico”, disse o presidente da ACIM, Massao Tsukada, no discurso de abertura da feira. E o sucesso do evento



provou que a persistência dos organizadores superou qualquer pensamento mais pessimista.

Contribuíram para o sucesso da feira, a participação de empresas e entidades como Prefeitura Municipal, Cocamar, UEM, Fiep e Sociedade Rural. Além da feira em si, e de eventos como o Prêmio Destaque Indústria, Feira de Oportunidades e Ferumar, a Feipar 93 premiou visitantes, ex-

positores e a cidade, com palestras, seminários e shows.

E a entrevista desta edição foi com o coordenador do Pensamento Nacional das Bases Empresariais, Emerson Kapaz. Ele participou da Feipar 93, ficou impressionado com o alto nível da feira, e depois surpreendeu os empresários, com uma linha progressista de pensamento. Ainda nesta edição, trazemos matéria sobre projeto de lei

elaborado pela ACIM, regulamentando a participação de empresas na conservação de praças e canteiros. O projeto foi enviado ao executivo municipal e tramita na Câmara. Você vai ler também como foi a reunião da Facip, que aconteceu em Araucária e reuniu quatro deputados federais que expuseram suas posições sobre a Revisão Constitucional.



A vida de Odwaldo Bueno Neto - pág.18



Facip: reunião em Araucária - pág. 23

LUKAS	04
ENTREVISTA	05
CAPA	07
DESTAQUE EMPRESARIAL	22
CIEE	24

VERDE	25
MEMÓRIA	27
ARTIGO	28
MEU NEGÓCIO	29
PENSO ASSIM	30



O entrevistado de hoje é o empresário Astolfo dos Santos, um dos pioneiros que aqui chegou quando só havia mato e a televisão era tocada à lenha. Astolfo já trabalhou em várias atividades comerciais: móveis usados no Maringá Velho; agência de casamentos na Vila Santo Antonio; fábrica de aspiradores de pó na Av. Guaipó e grades de aço no Jardim Liberdade, entre outras. Na entrevista, estilo "ping-pong", podemos notar que Astolfo é um tremendo saudosista da época do des-bravamento.

Idolo:

Silva Jardim

Restaurante:

com forno à lenha

Prato:

como molho de madeira

Conjunto:

Os Pholhas

Cantor:

Ney Mátogrosso e Toquinho

Cantora:

Beth Carvalho

Jornalista:

Valdir Pinheiro

Bebida:

vinho verde

Cidade:

Floresta

Ator:

Tony Ramos

Time:

Palmeiras

Praia:

Matinhos

Jornal:

Folha



Rompendo barreiras

Aos 38 anos, o empresário Emerson Kapaz é considerado um homem progressista, capaz mesmo de desafiar os mais tradicionais megaempresários da Fiesp – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo – concorreu como candidato de oposição nas últimas eleições da diretoria – de criticar abertamente o presidente da Confederação Nacional da Indústria, Albano Franco – “ele é um grande desastre” – e elogiar o presidente do PT, Luis Inácio Lula da Silva.

As críticas a Mario Amato e os elogios à Lula foram feitos durante seminário realizado no Hotel Deville em Maringá. Emerson Kapaz concedeu entrevista à **Revista ACIM**. Ele abordou temas como a Revisão Constitucional, o papel do Estado na economia, a necessidade da participação dos empresários na discussão de temas nacionais e, claro, falou sobre o PNBE, Pensamento Nacional das Bases Empresariais, do qual é coordenador. Kapaz é sócio-gerente da Elka Plásticos – empresa com 500 funcionários e faturamento anual de 15 milhões de dólares – e presidente da Associação Brasileira das Indústrias de Brinquedos.

ACIM: Como surgiu e quais os objetivos do PNBE?

KAPAZ: O PNBE nasceu em junho de 1987, como um movimento empresarial preocupado com a democracia nas entidades de classe. Os empresários e as entidades mais tradicionais tomavam suas decisões sem se preocupar com o pequeno e o médio empresário e com a base empresarial brasileira. Ele sinalizava para as entidades, que existia uma grande quantidade



" Ainda não percebemos o que significou tirar um presidente da República. Daqui a 15 anos vamos entender o significado deste ato "

de empresários descontentes com os rumos tomados por elas e que isso alijava muitos do processo de decisão. Nós estávamos preocupados também com uma aproximação maior entre capital e trabalho e com a retomada do crescimento econômico. Em 1989, o PNBE se tornou uma entidade empresarial nacional.

ACIM: E qual o trabalho que o PNBE vem desenvolvendo em favor do empresário?

KAPAZ: Hoje nós estamos presentes em vários estados do Brasil e a preocupação é ter um pensamento nacional empresarial e não um pensamento do sul ou do sudeste. O PNBE foi um dos articuladores das negociações do pacto no Governo Collor e principal negociador com as classes sindicais de saídas para a crise. Nós temos condições hoje de elaborar propostas de reforma fiscal, tributária e saídas negociadas na questão da Revisão Constitucional. Estamos articulando a atuação do empresário na Revisão e achamos que isso é extremamente importante no momento em que o país vive, para conseguirmos sair deste impasse e realizarmos as reformas

estruturais que precisam ser feitas.

ACIM: Quais as principais reformas que a Constituição deve sofrer na Revisão?

KAPAZ: Nós temos quatro temas extremamente importantes para a classe empresarial. O primeiro é a reforma fiscal e revisão do papel do Estado na economia através de pacto federativo. Nós precisaríamos rediscutir os encargos entre União, Estados e Municípios, qual o tamanho do Estado e em que setores de fato ele deveria estar atuando. A partir

daí nós faríamos a reforma tributária e, sabendo qual o tamanho do Estado, saberíamos quanto nós temos que pagar, através de impostos, para sustentá-lo. A partir disso, rever a ordem econômica e a Previdência Social.

ACIM: O senhor acha que com a Reforma Constitucional podem haver mudanças no quadro inflacionário?

KAPAZ: A inflação é um problema que passa por uma série de reformas. Além da Revisão, nós temos uma outra preocupação que é rever o papel dos cartéis e oligopólios no Brasil. Há necessidade de se realizar pactos para diminuir os níveis inflacionários. Imposto de cima para baixo, qualquer pacote não dará certo no Brasil. A Revisão é um passo fundamental a ser dado.

ACIM: O senhor vê saídas a curto prazo para a crise moral que reina no país?

KAPAZ: Em relação à crise moral, os passos que nós demos com a questão do impeachment do ex-presidente Collor são significativos. Nós ainda não conseguimos perceber o que significou tirar um presidente da República dentro de um processo

de impeachment, mobilizando a sociedade como um todo, as instituições e a sociedade civil organizada, de baixo para cima. Não percebemos porque estamos dentro do processo, estamos perto do que aconteceu. Daqui a 15 anos nós vamos entender o que significou em termos de mudanças, de escala de valores da postura ética da sociedade brasileira, esse ato. Foi a partir daí que de fato começou uma revolução silenciosa nos costumes brasileiros e nesta questão de nós sermos complacentes com as questões morais e éticas. E eu acho que a partir disso se começa a construir um novo conceito político, um novo conceito moral e uma postura diferenciada dos empresários em relação aos políticos e da sociedade organizada como um todo. Começamos a perceber que quando estamos organizados, nós derrubamos até um presidente da República.

ACIM: Muitas pessoas acreditam que Collor caiu devido a interesses de grupos...

KAPAZ: Veja bem, tudo que vem acontecendo demonstra que a postura da sociedade em relação à corrupção mudou. Depois do Collor nós temos vários exemplos disso. Os poços do Inocêncio foram fortemente criticados por toda sociedade e hoje ele não pode dar um passo fora



"O Brasil cresceu totalmente despreocupado com a distribuição de renda. Essa onda de violência que se iniciou no país é fruto da concentração de renda, da miséria e da pobreza"

porque é cobrado. O ex-ministro da fazenda, Eliseu Resende, por conta de uma dúvida em relação às despesas dele em um hotel de Nova Iorque, pediu demissão

do cargo. O Quércia, o Fleury e outros políticos tradicionais que eram fortes candidatos à presidência da República, diante das dúvidas morais e éticas, hoje são cartas praticamente fora do baralho. O Maluf, que era fortíssimo candidato à presidência do Brasil, começa a ficar alijado do processo devido ao caso Paubrasil. Então existe uma mudança significativa acontecendo. O problema maior é que não temos uma geração nova de políticos que venham em substituição a essa geração já ultrapassada e que está caindo no vazio.

ACIM: Como é que o senhor analisa essa violência urbana que tem gerado chacinas em várias partes do país?

KAPAZ: Essa violência é o fruto de uma plantação de concentração de renda, miséria e de pobreza. Nós crescemos em cima de um modelo econômico completamente despreocupado com a distribuição de renda no Brasil. Não adiantava crescer só 6 ou 7% ao ano. Nós precisávamos crescer e ao mesmo tempo estarmos preocupados em distribuir os frutos deste crescimento de uma forma minimamente igualitária. Então nós temos 70% da população brasileira ganhando de um a dois salários mínimos, o que é um absurdo para qualquer país. Essas mortes que estão acontecendo, se repetem a cada dia. Nós só nos espantamos quando vemos um volume grande num mesmo dia e num mesmo ato.

ACIM: Os trabalhadores estão temendo perder alguns dos benefícios garantidos pela Constituição. Qual será o papel dos empresários quando esta questão for abordada?

KAPAZ: É importante deixar claro que o movimento empresarial, pelo menos o que eu participo, que é o Acorde, não pretende, não quer e não vai mexer nos direitos e garantias sociais e individuais. Nós achamos que são conquistas que não podem ser tiradas de uma hora para outra. Nosso intuito é fazer as reformas estruturais para preparar o país para crescer com menos inflação. Agora, os encargos sociais não são benefícios efetivos para o trabalhador. Num país onde o trabalhador que ganha 100 cruzeiros reais custa 220 para a empresa, o salário não crescerá. Então nós temos a chance de transferir uma parte destes encargos para aumento real de salários, sem que eles sejam inflacionários, pois já estão no custo das empresas. É simplesmente uma transferência permitindo que o trabalhador tenha mais renda, consuma mais, aumente a produção, permita mais contratações e portanto, aumente a massa salarial.

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

Feipar 93 foi um sucesso

A organização foi perfeita, o público e a comercialização estiveram acima das expectativas. Com isso, as empresas mantiveram inúmeros contatos, propiciando a possibilidade de negócios futuros.

Não poderiam ter sido melhores os resultados da Feira de Integração do Paraná – Feipar 93 – realizada, pela primeira vez, no período de 14 a 18 de setembro no Pavilhão Internacional de Exposições, em Maringá. Em cinco dias, a feira comercializou em torno de 5 milhões de dólares e recebeu 120 mil visitantes, propiciando ainda a perspectiva de realização de negócios futuros.

“Esta primeira feira serviu como termômetro. O sucesso dela nos faz ter a certeza de que partiremos para um evento internacional em 94”, entusiasma-se o presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Massao Tsukada. A ACIM promoveu o evento em parceria com o Sebrae-Pr, contando ainda com o

apoio da Fiep, UEM, Cocamar, Prefeitura Municipal e Sociedade Rural.

E o sucesso da Feipar pode ser constatado empiricamente, através de pesquisa realizada no final do evento. Quase 70% dos expositores consideraram a feira boa ou excelente. Menos de 5% não obtiveram sucesso com o evento. Também entre os expositores, 88% acreditavam, no final da Feipar 93, na realização de negócios futuros. “Esses negócios são o principal objetivo de uma feira”, explica Fernando Vieira Raimundo, diretor de Eventos e Promoções da ACIM.

O maior número de contatos e negócios realizados durante a feira foi no setor de vestuário – também o mais representativo, com quase 50% dos estandes. Mas,

em termos financeiros, o maior montante ficou com o setor de metal-mecânica, que movimentou quase 50% do valor comercializado. Algumas empresas participaram da feira com a expectativa apenas da divulgação da marca, e acabaram realizando negócios.

Este foi o caso, por exemplo, das Indústrias Romi, de São Paulo. Segundo o gerente Hermes Alberto Lago Filho, a intenção da empresa era prestigiar Maringá e marcar presença durante a feira. “Além da realização de contatos para negócios futuros, o que nos causou uma agradável surpresa foi a comercialização, superior a 100 mil dólares”, diz o gerente. A Romi vende máquinas operatrizes e injetoras de plásticos utilizados na indústria.



120 mil pessoas visitaram a Feipar 93



Metal-mecânica:
tecnologias modernas

METAL-MECÂNICA: Segundo o gerente da Romi, Maringá está se tornando uma força no setor de metal-mecânica. Prova disso é que a cidade está adquirindo a cada ano o que existe de mais recente na tecnologia de comandos numéricos. Ele diz que a automação do setor já é uma

realidade. "O preço médio de nossos equipamentos é de 60 mil dólares. Até o ano passado, a cidade tinha cinco dessas máquinas. Hoje já são 14", exemplifica. Hermes prevê ainda que a feira deve propiciar a realização de negócios futuros no valor de 450 mil dólares.

Outra empresa que saiu satisfeita da Feipar 93 foi a Minamak, de São Paulo, capital, que comercializou 10.500 dólares. A empresa, de máquinas industriais de costura "tem grandes clientes em Maringá" e expôs na feira com o objetivo de divulgar ainda mais seus produtos. "Os resultados foram dentro da expectativa e hoje já pensamos até em abrir uma filial em Maringá", afirma o gerente José Borges de Sousa Junior. Entre as empresas maringáenses, A Inoxidável – lavanderias e cozinhas industriais, laboratórios e equipamentos afins – também obteve resultados positivos. Maximilian Serconek, sócio-gerente, diz que foram realizados "muitos contatos" e comercializados em torno de 25 mil dólares.

O setor automobilístico, foi um dos que mais chamou a atenção dos visitantes, apresentando as últimas novidades de importados da BMW e Suzuki. Um modelo BMW exposto custa a bagatela de 65 mil dólares. O veículos da Suzuki têm o preço médio de 25 mil dólares. Denise Andery, da Atobahn Suzuki, diz que o retorno foi considerável. "A feira contribuiu para que as pessoas se informem melhor sobre nossa linha de veículos", explicou.

CONFECÇÕES: Com quase 50% dos estandes da Feipar 93, o setor de confecções foi o mais representativo. As empresas investiram no visual de suas lojas e promoveram dois desfiles diários,

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

celular
TELECOMUNICAÇÕES

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



Os importados atraíram a atenção dos visitantes

apresentando as novidades da coleção verão. "O difícil foi saber o que oferecer, se as roupas de inverno ou de verão", comenta o presidente do Sindicato das Indústrias do Vestuário, Miguel Fuentes Salas. É que no final de semana anterior à feira, uma frente fria passou por Maringá.

Salas diz que sua empresa, a Torch Confecções realizou bons negócios e manteve muitos contatos durante a feira, "que não ficou devendo nada para eventos similares realizados em grandes centros". Ele comentou que algumas empresas reclamaram que não venderam muito durante a Feipar, mas ressaltou que faltou "experiência" para os empresários. "O

objetivo não era vender, mas manter contatos com clientes em potencial", diz.

O presidente do sindicato acrescenta que preencheu o cadastro de inúmeros empresários. "Sabendo o que esses empresários necessitam, agora posso enviar meus vendedores para o fechamento de muitos negócios", salienta. Outra empresa que atingiu bons resultados na Feipar 93 foi a Nanny Confecções. A empresa chamou a atenção dos visitantes com a montagem de um pequeno parque infantil, que ficou como "vitrine".

No parque, vários bonecos serviram como manequins, "vestindo" os produtos da loja. A proprietária Marlene Nani, diz que não participou da Feipar para



O setor de confecções foi o mais representativo

DIXIE BAR

HAPPY HOUR,
HAPPY TIME,
BE HAPPY!

ABRE ÀS SEGUNDAS

O DIXIE BAR
é a sua melhor opção
para viver momentos
agradáveis de
2ª a sábado com
Drinks especiais e
o melhor do Jazz
ao vivo.

Happy Time
Dixie Bar

APROVEITE!

HOTÉIS

★★★★

Deville
MARINGÁ

Av Herval, 26 - Fone: 0442-26 1001
Telex: 442-211 - Fax: 0442-26 1977
Maringá - Paraná

PAM

Notícias sempre saudáveis prá você.



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



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



- Mais de 250 famílias possuem o Plano Familiar;



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



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

Consulte-nos

PAM

PLANO MARINGAENSE DE
ASSISTÊNCIA MÉDICA
24-1530

WMM



Na passarela, as novidades do setor de confecções

vender seus produtos. “Uma feira é a propaganda mais barata que existe. Fizemos muitos contatos e acreditamos que, mantendo esta boa estrutura, a Feipar vai decolar nos próximos anos”, aposta.

MOVELEIRO: As empresas do setor moveleiro comercializaram pouco durante a Feipar 93, mas acabaram realizando muitos contatos. O proprietário do Móveis Guaporé, Valdevino Penteado diz que o público foi bom, mas ressalta que a organização da feira deve estimular a participação ainda maior das empresas

do setor no evento. “Trazendo mais empresas da região atrairemos mais visitantes”, acredita.

RODADAS DE NEGÓCIOS: Organizadas pela empresa de assessoria em comércio exterior, Maringá Trade, foram realizadas durante a Feipar 93, 50 rodadas de negócios, com a participação de 35 empresas. A diretora da empresa organizadora, Maria Alice Bourdon, calcula que não será difícil que os negócios iniciados durante as rodadas “cheguem a 800 mil dólares”.

Apenas a trading Cell-Site, do Grupo Libra de Navegação, do Rio de Janeiro, calcula que poderá realizar negócios de até 400 mil dólares, com as empresas contactadas durante a feira. A empresa carioca enviou uma funcionária, que chegou em Maringá no dia 16. Ela se entusiasmou tanto com o que viu, que chamou o presidente da trading, Joaquim Loureiro. O empresário chegou na sexta-feira e também ficou impressionado com a profissionalização do evento.

Além de brasileiros, representando todos os setores presentes na feira, participaram ainda das rodadas de negócios, empresários argentinos e chilenos. Estes últimos foram representados pelo presidente da Câmara de Comércio Brasil-Chile, em Santiago. Entre os argentinos, haviam representantes de indústrias de máquinas de café, cozinhas industriais, equipamentos hospitalares e confecções.

Como não existe tradição de roda-



Foram realizadas 50 rodadas de negócios



Várias palestras foram realizadas no Pavilhão

das de negócios na região Noroeste, a organização cobrou uma taxa simbólica de 10 dólares por participante. "O normal é se cobrar 100 dólares, mas precisávamos estimular a participação de empresários para que eles conhecessem uma rodada de negócios", explica Maria Alice Bourdon. Ela organizou rodadas entre brasileiros. "O normal é sentarem-se à mesma mesa empresários de nacionalidades diferentes, mas procuramos inovar", afirma.

MOVIMENTO: Durante os cinco dias da Feipar 93, os expositores, visitantes e a população de Maringá, de um modo geral, foram premiadas com shows, palestras e uma peça de teatro. O grande número de caravanas que chegaram em Maringá de 14 a 18 de setembro também movimentou o comércio do centro da cidade. Os hotéis, bares e restaurantes tiveram um bom aumento no movimento.

O proprietário do restaurante Casa-rão, Renato Friedrich, afirmou que o aumento na casa chegou a 50% nos últimos dias da Feipar 93. "Eventos como esse só contribuem para o desenvolvimento da região", comentou o empresário. Entre os hotéis, o Deville – hotel oficial da feira – foi que registrou o maior índice de hospedagem durante a Feipar 93.

Entre os shows, o de maior público foi o de Pedro Bismarck, o "Nelson da Capitanga", que conquistou projeção nacional através de programas como a "Escolinha do Professor Raimundo", na Globo, e "A Praça é Nossa", do SBT.

Cerca de 700 pessoas assistiram o artista "vestir" quatro tipos diferentes durante o show no dia 15. No dia seguinte, foi a vez do Grupo Boca Livre apresentar sucessos antigos e atuais. Os dois shows aconteceram no Cine-teatro Horizonte. No dia 18, a Companhia Trianon de Teatro fechou a programação, encenando a peça "Aurora de Minha Vida".

PALESTRAS: A comissão organizadora da Feipar 93 preparou um auditório dentro do Pavilhão Internacional de Exposições para a realização de cinco palestras com consultores de empresas, empresários e executivos. O ciclo foi aberto no dia 14, com palestra do consultor do Sebrae-Pr, Lourenço Fadel. O tema foi "Participação em Feiras", título de um manual escrito por ele e pelo colega Clóvis Bettoni.

Durante a palestra, Lourenço Fadel abordou aspectos – também colocados no manual – sobre os procedimentos dos expositores antes, durante e depois de uma feira. "O expositor deve escolher a feira certa, criar condições e atender bem os clientes e se preocupar com o pós-venda", ensina o consultor do Sebrae-Pr.

No dia 15, foi a vez de Ronald Millen Zappa abordar o tema "Conservação de Energia – Correção do Fator de Potência". Zappa é engenheiro eletricista da Inepar Eletroeletrônica, de Curitiba. Durante a palestra ele falou sobre uma nova portaria federal que determina a correção do fator de potência médio mensal de 0,85 para 0,92, o que vem a beneficiar as indústrias.

Amplia tudo. Menos as prestações.

Copiadora Sharp SF-7750



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

Sebrae-Pr satisfeito

Parceiro da ACIM na promoção da Feipar 93, o Sebrae-Pr acredita que fez um bom investimento participando do evento. O consultor de empresas da entidade, Lourenço Fadel, diz que em termos de apresentação, a feira teve aspectos "criativos" e "inovadores". Os resultados de comercialização e os contatos mantidos entre expositores e visi-

tantes também agradaram ao Sebrae, segundo Fadel.

Além da participação efetiva na promoção da Feipar, o Sebrae-Pr também subsidiou 120 pequenas e micro empresas que estiveram no evento, principalmente no setor de confecções. A organização de caravanas para visitas à feira também ficou por conta da entidade.

O consultor de empresas argentino, German Segre, proferiu palestra no auditório da Feipar no dia 16. Segre afirmou que o Mercosul será uma realidade a médio ou longo prazo. Para ele, no início, o Mercado Comum do Cone Sul vai representar apenas a abertura das fronteiras e a alíquota única. Segre acrescentou que o período de 5 anos para a implantação prática do Mercosul acabou sendo pequeno.

"Como as Melhores Empresas Alcançam a Qualidade, Produtividade e Competitividade". Este foi o tema da palestra do engenheiro mecânico Celso Peck do Amaral. Segundo ele, a falta de atualização das indústrias brasileiras em novos equipamentos provoca uma perda anual de 20% de tecnologia. Para o engenheiro, o empresário só chegará à qualidade e à produtividade se automatizar sua empresa.

Outro fator importante, segundo o empresário, é o investimento em recursos humanos. "As empresas têm que se preocupar em reciclar e especializar seus funcionários", diz. "Além da automação é preciso um treinamento certo da mão-de-obra", complementa. No encerramento da Feipar, dia 18, a palestra foi com o enge-

neiro Gilberto Pastore, com o tema "Fundamentos Básicos para Certificação ISO 9000"

Pastore diz que o processo para se chegar à ISO 9000 envolve um esforço muito grande na parte de treinamento e criação de uma cultura de qualidade. É preciso contratar um consultor que vai analisar a situação da empresa para implantar o sistema. Ele diz que a certificação é o coroamento de um processo de implantação da ISO 9000 em uma empresa.

"É importante não confundir Certificação do Sistema de Qualidade com a Certificação do Produto. A primeira é uma coisa abrangente que envolve todos os setores de um ramo de atividade, enquanto que a segunda é mais específica. São coisas diferentes", alerta. Ele conclui, afirmando que se a empresa tem o certificado, isso não quer dizer que o produto seja bom e que a empresa fabrica bem. Demonstra a capacidade da empresa para produzir bens, serviços ou produtos. "Mas, muito provavelmente, quem tem essa infra-estrutura não terá problemas para certificar também o seu produto", salienta.

AT 4
PROMOÇÕES & MARKETING

AGÊNCIA
ORGANIZADORA
DA
FEIPAR'93

AVENIDA PRUDENTE DE MORAES, 260 - TÉRREO
TELEFAX: (0442) 26-2331 - MARINGÁ - PARANÁ

Fiep premia novas tecnologias

Na véspera da abertura da Feipar 93, a Fiep – Federação das Indústrias do Paraná – anunciou durante coquetel no Clube Olímpico os vencedores da primeira edição interiorizada do Prêmio Destaque Indústria. Os vencedores foram as empresas maringenses Cocamar e Esielt, e a curitibana Airtech Equipamentos de Automação Industrial.

A cerimônia de entrega dos prêmios foi acompanhada por 400 empresários e contou com a presença do presidente da Fiep, Ari Paiva de Siqueira,

do prefeito Said Ferreira, do presidente da ACIM, Massao Tsukada, do vice-presidente da Fiep, João Noma e do presidente da Coordenadoria da entidade em Maringá, Amorim Pedrosa Moleirinho, entre outras autoridades municipais e dirigentes de associações e sindicatos.

A Cocamar recebeu o prêmio inscrevendo o óleo de canola "Suavit", lançado este ano no mercado. A Airtech inscreveu o "Calibrador Automático Eletrônico para Pneus" e a Esielt ganhou o Destaque Indústria com a "Antena Parabólica MD 3000". Dois produtos receberam Menção Honrosa. A "Chave Fusível de Distribuição Base Tipo A", da Inepar Eletro-eletrônica, e o "Reboque Julieta para Transporte de Toras", da Noma e Cia.

O fato de Maringá ter levado três dos cinco prêmios não causou surpresa já que entre as dezesseis empresas concorrentes, 10 eram do município. Em sua nona edição, esta foi a primeira vez que o Destaque Indústria foi realizado no interior do Estado. O presidente da Fiep, Ari Paiva de Siqueira, explicou que a interiorização foi necessária devido "ao desenvolvimento que atingiu todas as regiões do Paraná".

EMPREGOS: O Destaque Indústria é um dos eventos pararelos que aconteceram durante a Feipar 93. A cerimônia de entrega do prêmio serviu também como uma abertura da feira. O presidente da Fiep saudou a iniciativa da ACIM e do



Fernando Ferraz recebe o prêmio em nome da Cocamar

Sebrae-Pr. "Estamos coroando neste momento várias iniciativas que provam o pioneirismo do Paraná. Esta é uma feira que deve crescer para que possamos gerar mais desenvolvimento e mais empregos",

frisou Ari Paiva de Siqueira.

O desenvolvimento e a geração de empregos também foi a tônica do discurso do prefeito Said Ferreira. Ele ressaltou que a Feipar 93 congrega toda a força da classe empresarial do Noroeste do Paraná. "Por isso o Poder Público se coloca lado a lado daqueles que trabalham para melhorar o nosso país", complementou o prefeito.

O presidente da ACIM, Massao Tsukada, destacou que o Prêmio Destaque Indústria – assim como a Ferumar e a Feira

de Oportunidades – eram eventos que aumentavam a importância da Feipar 93. "E a soma de tantas forças é que fez com que este evento fosse o maior do Paraná", finalizou.



ENGELSAT®

Prêmio Destaque
Indústria do Paraná
FIEP
1993

A MELHOR IMAGEM

As Antenas Parabólicas, ENÇELSAT, fabricadas totalmente em liga de alumínio, combinam qualidade e eficiência com simplicidade na montagem, garantindo melhor captação de som e imagem de canais com transmissão via satélite



Engenharia e Sistemas Estruturais Ltda.

Fone: (0442) 62-1213 - Fax: (0442) 62-2324

RUA I - LOTE 3 - DISTR. INDUSTRIAL
MARINGÁ - PARANÁ

Feira aproxima aluno e empresa

Durante a Feipar 93 a UEM promoveu a Feira de Recrutamento Universitário, criando dois bancos de dados: um com o perfil de alunos e outro com empresas interessadas em estagiários

Até o mês passado muitas empresas procuravam estagiários na Universidade Estadual de Maringá, mas tinham dificuldades de encontrar, pois nem sempre os professores sabiam quais alunos estariam com disponibilidade para estagiar. Acontecia também o inverso: o aluno queria estagiar, mas não sabia qual empresa aceitava e tinha vagas para estagiários.

Aparentemente, este problema acabou. Com a realização da Ferumar – Feira de Recrutamento Universitário – durante a Feipar 93, o Curso de Administração for-

mou dois bancos de dados: um de 130 alunos com disponibilidade para estagiar e outro com 30 empresas interessadas em estagiários. Os dois bancos possuem o perfil de alunos e de empresas.

O resultado da Ferumar superou as expectativas da coordenadora do evento, a diretora do Departamento de Administração da UEM, Roza Izelli. Por ser a primeira feira no gênero, ela admite que não esperava um número tão grande de empresas interessadas em estagiários.

“Agora é só aguardar o contato das

empresas e posteriormente contactar os alunos”, diz a diretora. Ela adverte que o simples contato, não quer dizer que o aluno será contratado. Cada empresa tem seus critérios de seleção, que serão seguidos naturalmente.

Roza Izelli diz que o objetivo do estágio não é fazer com que os alunos “simplesmente recebam um salário”. Segundo ela, cada estudante deve praticar dentro das empresas aquilo que vem estudando na universidade. “Eles vão aliar a prática à teoria”, complementa.



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

Cocamar satisfeita

A Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá – Cocamar – saiu satisfeita da Feipar 93. A empresa realizou durante o evento a 1ª Feira de Oportunidades, expondo no Pavilhão Internacional de Exposições mais de seis mil produtos que ela adquire em outras regiões e que podem ser produzidos em Maringá.

Inúmeros empresários de Maringá e de municípios vizinhos visitaram o estande da cooperativa, sendo recebidos por técnicos que explicavam detalhes sobre a Feira de Oportunidades. O objetivo deste evento foi estimular a criação de novas empresas ou a diversificação da produção daquelas já existentes.

Segundo os técnicos da cooperativa, é difícil avaliar os resultados prá-



ticos da feira, que inclusive será permanente no parque industrial da Cocamar. É que depois de conhecer os insumos que a cooperativa adquire, os empresários e empreendedores devem dispor de um tempo para avaliar se têm condições de entrar nesse mercado.

O diretor da cooperativa, Edilberto José Alves, diz que a empresa está aberta a parceiros, sócios, clientes e fornecedores. “Cabe aos empreendedores e empresários escolher o melhor caminho”, complementa. Juntamente com o presidente da cooperativa, Luiz Lourenço, Edilberto participou de Almoço Empresarial promovido pela ACIM no restaurante da Feipar 93.

Inovar para vencer

O consultor de empresas Marco Aurélio Ferreira Vianna esteve em Maringá, durante a Feipar 93, e falou sobre os atributos das empresas triunfadoras e os desafios da competitividade

É preciso resgatar a vida humana. Transformar as pessoas. Torná-las felizes. Segundo o consultor de empresas e professor universitário, Marco Aurélio Ferreira Vianna, estes são os princípios básicos de uma empresa "triunfadora". Especialista em estratégia empresarial, Marco Aurélio esteve em Maringá, no dia 16 de setembro, e proferiu palestra dentro do programa de eventos paralelos da Feipar 93.

Marco Aurélio acredita na felicidade como instrumento para elevação do grau de produtividade nas empresas. "Colaboradores – como ele chama os funcionários – felizes produzem mais e melhor. Por quê? Porque as pessoas felizes se sentem úteis", afirma. Para ele, o grande desafio dos empresários é encontrar os ingredientes capazes de provar a importância de cada pessoa para o dia-a-dia da empresa.

O primeiro passo, na opinião do consultor, é ensinar os colaboradores a aprender. "Hoje, 90% dos investimentos em treinamento são desperdiçados. É praticamente nulo o volume de idéias novas que as pessoas levam para as empresas após cursos e treinamentos de aperfeiçoamento profissional", comenta. Esta realidade é um reflexo de uma estrutura de ensino decadente, que deixou de se atualizar e de descobrir técnicas modernas de aprendizado.

ATUALIZAR: Como estrategista empresarial, Marco Aurélio condena a transmissão de conhecimentos baseada nas experiências dos chefes. Esta prática, para ele, é uma maneira de fazer com que o futuro seja uma continuação do passado. "O mundo passa por um processo de transformação contínua, e na sociedade moderna as causas da vitória do passado são as mesmas do fracasso do futuro", declara.



Marco Aurélio: "Não adianta uma empresa ser rica em uma comunidade pobre"

Ele explica que as necessidades de ontem não são as mesmas de hoje. "O empresariado precisa ter coragem para inovar. Atualizar. E o melhor caminho para a atualização é ter uma relação próxima com colaboradores, acionistas, clientes, fornecedores e até vizinhos", justifica. Atualmente, são triunfadoras as empresas que conseguem antecipar as necessidades dos clientes, cumprir seu compromisso social com a comunidade próxima a ela, e mostrar ao funcionário a sua importância no processo produtivo.

Desta forma todo o grupo de colaboradores estará engajado e comprometido com o futuro da empresa.

Uma das dificuldades encontradas por Marco Aurélio é fazer com que as pessoas tenham uma relação digna e pródiga com o trabalho. Segundo o consultor de empresas, 99,9% da população acreditam que o trabalho é um castigo. E o papel do estrategista é transformar este conceito. "O trabalho tem que ser um prazer".

Aliado à satisfação do colaborador, o empresário precisa ter uma visão social do seu empreendimento. "De nada

adianta ter uma empresa rica ao lado de uma comunidade pobre", diz Marco Aurélio. Ele cita exemplos de empresas que estão adotando escolas e creches próximas às suas unidades de produção. Esta atitude é uma forma de garantir melhor qualidade de vida para os filhos dos funcionários e da comunidade em geral.

Entre os exemplos citados pelo consultor de empresas estão a Ticket Restaurante, Varig e o Bamerindus. No caso do Bamerindus, o banco mantém 800 professores de primeiro grau, em diversas regiões do Paraná. "São demonstrações de que o sucesso é possível. Basta querer e acreditar que irá alcançá-lo"

Personalidade do ano

Marco Aurélio Ferreira Vianna é consultor de empresas desde 1977. Ele concentra suas atividades nas áreas de estratégia empresarial e desenvolvimento organizacional. Sua vida é marcada por palestras em todo o território nacional e por participações em seminários no exterior.

Autor da série "A Era da Competência", composta pelos livros "Revolução Estratégica e Gerencial", "Reestruturação Competitiva", e

"Mudando Paradigmas", Marco Aurélio parte agora para a edição da quarta publicação, ainda sem título definido.

Em 1992 recebeu dois prêmios nacionais por sua atuação profissional. Marco Aurélio foi eleito "Personalidade do Ano de Recursos Humanos do Brasil", pela Associação Brasileira de RH e recebeu a comenda da Sociedade Brasileira de Planejamento Empresarial.

Por uma sociedade organizada

O coordenador do PNBE, Emerson Kapaz, participa dos eventos paralelos da Feipar 93 e convoca os empresários a organizarem a sociedade e cobrarem ações mais efetivas dos políticos

Um dos destaques da Feipar 93 foi a programação de eventos paralelos, que contou inclusive com a presença do coordenador do Pensamento Nacional das Bases Empresariais, - PNBE - Emerson Kapaz. O empresário é também presidente da Abrinq - Associação Brasileira das Indústrias de Brinquedos - e sócio-gerente da Elka Plásticos. Kapaz proferiu palestra promovida pelo Conselho do Jovem Empresário da ACIM e Sebrae-Pr, no Hotel Deville no dia 15 de setembro.



O presidente da Abrinq participou dos eventos paralelos da Feipar 93

No início de sua palestra, Kapaz definiu bem a avaliação que muitos expositores e visitantes fizeram ao chegar no Pavilhão de Exposições onde foi realizada a feira. "Me senti como se estivesse no Anhembi, em São Paulo", comentou. Depois, o coordenador do PNBE surpreendeu a todos com sua linha progressista de pensamento.

Kapaz demonstrou uma postura bastante crítica em relação aos problemas nacionais. Ele defendeu a maior participação das classes empresariais na discussão de temas como a Revisão Constitucional, a ética na política e a miséria do povo brasileiro. "O empresário não pode mais

se preocupar apenas com a sobrevivência de sua empresa. Vivemos a era da globalização da economia e se o país estiver mal, isso acabará se refletindo nas empresas", avalia.

Emerson Kapaz está convencido de que o Governo não consegue mais atender às demandas sociais e por isso a sociedade civil deve se articular para cobrar ações mais efetivas das classes políticas. Ele diz que o Governo nada mais é que um reflexo da sociedade e que os políticos só trabalham sob pressão. "Ouvei isso do próprio senador Mario Covas. Ele concluiu que depois de eleitos, o primeiro pensamento dos políticos é a reeleição", conta.

PNBE: Um dos objetivos do PNBE é justamente organizar o meio empresarial no sentido de conscientizar a sociedade do papel importante que ela pode desempenhar na vida do país. Kapaz cita, como exemplo da força da sociedade organizada, o impeachment do ex-presidente Fernando Collor. "O povo foi às ruas e com o apoio fundamental dos veículos de comunicação mudou a história deste país", afirmou.

Para Kapaz, as mudanças no Brasil devem acontecer de baixo para cima. "A história já nos mostrou que não existem pacotes ou mágicas que derrubarão a inflação", explicou. Para ele, os empresários podem assumir um papel importante neste processo através da conscientização da população. "Podemos nos organizar em nível local. A médio prazo passaremos a pressionar as esferas estaduais, até chegarmos a um movimento nacional", exemplificou.

Na opinião do empresário, a queda de Collor provocou um sentimento nacional em favor da ética, derrubando "velhos caciques" da política nacional. Ele salienta porém, que essa lacuna deixada não está sendo preenchida pois faltam lideranças mais jovens. Dentro desta linha de pensamento, o empresário não descarta totalmente a hipótese de um golpe militar no país. "O poder não aceita o vazio", explicou.

Apesar de achar possível a viabilidade de um golpe, Kapaz não acredita que exista "clima" nos quartéis para que isso aconteça. Dentro do quadro atual, sem o surgimento de lideranças, o empresário avalia que aumentam as chances de o Brasil ser governado pelo candidato do PT, Luiz Inácio Lula da Silva, a partir das eleições de 94.

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

Rápidas

Algumas empresas chamaram a atenção dos visitantes usando muita criatividade durante a Feipar 93. Uma escola que mantém cursos de computação contaminou milhares de pessoas com simpáticos "vírus"



Não faltaram mãos para desatar a fita na abertura da Feipar 93. O ato simbolizou a união entre várias entidades, o que propiciou a realização e o sucesso da feira.



Várias empresas contrataram "manequins vivos", que chamaram a atenção do público. Quem não entendeu nada foram as crianças, que adoraram brincar com as "bonecas gigantes".



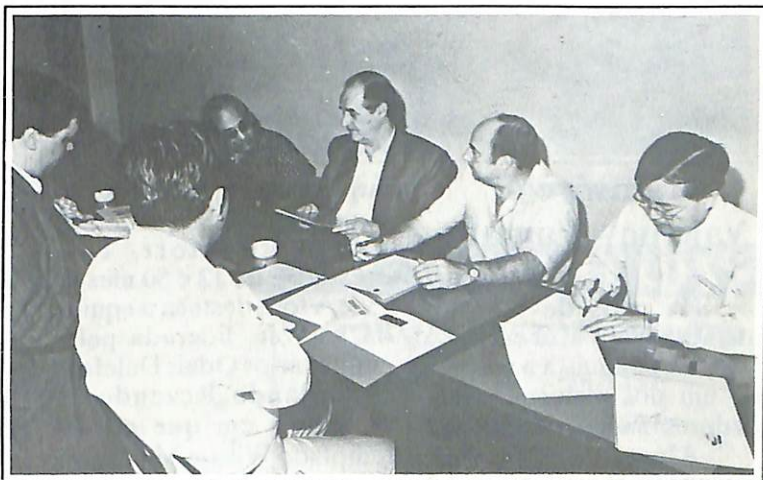
A diretoria da Cocamar – Cooperativa dos Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá foi homenageada pela Comissão Organizadora da Feipar 93 durante Almoço Empresarial da ACIM. O diretor Edilberto José Alves fez uma palestra. Ele falou da Feira de Oportunidades e da realidade econômica da Região Noroeste.



Ainda durante o Almoço Empresarial, o presidente, da Comissão Organizadora da Feipar 93, Fernando Vieira Raimundo, foi homenageado com uma placa representando os diversos segmentos presentes na feira. Durante quatro meses, Fernando não descansou, sempre correndo atrás dos detalhes da feira.



Alguns equipamentos mais sofisticados chamaram a atenção dos visitantes, como este "robô", que desenvolve modelagens e projeta cortes com uso de computador e impressora. A máquina aumenta a produtividade da indústria



A presença de delegações de países do Mercosul, que visitaram a Feipar 93, propiciou mais uma parceria para Maringá. Desta vez, foi assinado um protocolo de intenções, como um primeiro passo para concretização de convênio de irmandade com a cidade Argentina San Martin.

DESTAQUE EMPRESARIAL



Tecnologia de Primeiro Mundo

Depois do sucesso de vendas de aparelhos de telefones celulares urbano, a Celular Telecomunicações está lançando o Telefone Celular Rural Fixo, da marca Motorola, com planos especiais de pagamento.

Na Celular Telecomunicações você encontra a mais completa linha de aparelhos de Fax, PABX, KS Híbrido, Telefone Celular, Micro

PABX, sendo distribuidora exclusiva Equitel/Siemens, para a região Noroeste do Paraná, além de completa assistência técnica e instalação padrão Telepar.

Há 18 anos liderando o mercado, a Celular é dirigida pelos empresários Ivo Franco da Rocha, Geraldo Rodrigues Dantas e Jeferson Costa Favoto.

Conheça a tecnologia de Primeiro Mundo na Celular Telecomunicações: Rua Santos Dumont, 2152 - Fone: (0442) 22-5511.



Com elegância

Comprar roupa e se vestir com elegância não tem sido tarefa das mais fáceis para aqueles que a natureza dotou de mais robustez do que a média. Pelo menos para quem não conhece a Médio Grande Modas - A loja dos gordinhos elegantes, em Maringá.

Única do gênero em todo o interior do Paraná, a Médio Grande oferece a seus clientes uma vasta linha de "grifes"

como: Calvin Klein, Pierre Cardin, Staroup, Gávea, além da grife Dygran, a maior novidade em termos de roupas de grande numeração. Para as gordinhas elegantes, a Médio Grande dá um verdadeiro show com as lingers Triumph e Marcyn, dentre outras.

Médio Grande Modas, na Avenida Brasil, 2945, a um quarteirão das lojas Americanas, atende pelo Fone/Fax (0442) 23-4472. Passe lá.



"Vitória em Parceria"

Em 1988, a Dismar - Distribuidora de Eletrodomésticos começou a operar no mercado de atacado.

Hoje, passado 5 anos, a Dismar atua nos Estados da Região Sul, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Rondônia e Goiás, sempre oferecendo uma grande variedade de produtos, tornando-se uma extensão de indústria.

Considerada uma em-

presa de destaque no setor atacadista de eletrodomésticos no Sul do País, a Dismar investe permanentemente em toda a equipe.

Para o diretor da Dismar, empresário Donisete Busiquia "a conquista da primeira etapa não foi uma vitória particular, mas uma vitória em parceria. Por isso, neste 5º aniversário prestamos nossa homenagem aos nossos clientes, fornecedores, funcionários e amigos, pois sem eles nada seria possível".



Consórcio Valtrac - Yamaha

Há mais de 10 anos atuando no mercado, a Valtrac, conquista a posição de um dos maiores revendedores Yamaha do Brasil.

Além da revenda e assistência técnica Yamaha, em Maringá, Londrina e Umuarama, a Valtrac está operando com o consórcio de motocicletas nacionais e

importadas, motores de popa, veículos aquáticos e barcos Levefort, com prestação de 12 e 50 meses.

A foto destaca a equipe da Valtrac, liderada pelos empresários Odair Delefrati e Fernando Rezende no momento em que o contemplado Wilson Manuel da Costa, recebia o seu motor de popa Yamaha.

Conheça os últimos lançamentos da Yamaha, na Av. Brasil, 5817.



NOVOS SÓCIOS

- **ALLAN COTTON WEAR**
Av Brasil, 4798 - Com. varejista de conf.
- **STÚDIO BRINDES**
R Santos Dumont, 719 - Fone: 23-4187
Ind. e com. de brindes e etiquetas
- **DEPÓSITO LAGUNA**
Av Laguna, 1904 - Fone: 26-1836
Com. de materiais de construção
- **CLÁUDIA MODAS**
Av Pedro Taques, 2487 - Fone: 23-6619
Com. varejista de confecções,
calçados e armarinhos
- **SUPERMERCADO CRISTO REI**
Av Sophia Rasgulaeff, 823
- Fone: 28-6386
- **ASSOCIAÇÃO DOS ENGENHEIROS E ARQUITETOS DE MARINGÁ**
Av XV de Novembro, 171 - Fone: 26-4122
- **ANTENAS AQUÁRIO**
Av Mauá, 1500 - Fone: 22-6634
Ind., Com., Imp. e Exp. de antenas
- **CLÍNICA ORTODÔNTICA DRa. IDÊ DA GRAÇA PARDINI**
R Néo Alves Martins, 3425
- Fone: 24-6284
- **NORTEVEL**
Av Tamandaré, 425 - Fone: 23-1898
Compra, Venda e troca de Veículos
- **MALHARIA NOSSA SENHORA DE FÁTIMA**
Av Pedro Taques, 1941 - Fone: 28-3882
Com. atacadista de tecidos
- **MAKI CONFECÇÕES**
Av Pedro Taques, 1951 - Fone: 28-2575
- **FARMÁCIA IVOFARMA**
Av Dr. Alexandre Rasgulaeff, 1120
- Fone: 28-4390
- **MATSUDA PNEUS**
Av Colombo, 4356 - Fone: 24-4531
- **LE POSTICHE**
Av Herval, 561 - Fone: 22-7974
Com. de artigos de couro e acessórios
- **REPRESENTAÇÕES A. J. RABELO**
R Alexandre, 350 - Fone: 26-2614
- **MIAMI CONFECÇÕES**
Rodovia PR 444 - Fone: 33-2130 - Mandaguari-PR.
- **J.L.M. CARDOSO & CIA LTDA**
Av Paraná, 791 - Fone: 24-6197
Representações Comerciais
- **SUPERMERCADO SÃO LUIZ**
R Néo Alves Martins, 672
- Fone: 23-0086
- **EMPATEL**
Av Herval, 275 - Fone: 22-6969
Com. varejista de aparelhos e equip. p/ comunicação
- **MIRAGEM FOTO e VÍDEO**
Av Pedro Taques, 1256
- Fone: 22-8650
- **R G S**
Av Paraná, 141 - Fone: 24-3057
Assessoria Contábil
- **DI MARJAN**
Av Guaíra, 554 - Fone: 62-1660
Ind. e com. de confecções
- **BOTINAS COLONA**
R João Batista Sanches, 310
- Fone: 25-3998
Ind. e com. de calçados
- **KALISSA CALÇADOS FEMININOS**
R Santos Dumont, 2675 - Fone: 22-3931
Com. varejista de calçados e confecções
- **MOURA E TANAKA**
R Santos Dumont, 2166 - Fone: 26-3731
Consultoria Empresarial
- **VÍDEO IN VERSO**
Av Cerro Azul, 169 - Fone: 22-1680
Locadora de fitas de vídeo
- **HELHICA MODAS**
R Rio Piquiri, 57 - Fone: 26-4781
Com. varejista de confecções,
cintos e bolsas
- **ARCO IRIS ATACADO**
R Joubert de Carvalho, 445
Fone: 23-3792
Comércio de confecções
- **MARINA MODAS**
Av Pedro Taques, 1101 - Fone: 22-6915
Com. varejista de confecções,
bijouterias e acessórios
- **MANRATHA BABY**
Av Pedro Taques, 1871 - Fone: 28-3260
Com. de confecções



Lair Ribeiro

PRO \$ PERIDADE

**FAZENDO
AMIZADE COM
O DINHEIRO**

Lair Ribeiro,

Médico, professor,
conferencista e autor de
vários livros de sucesso
com cursos nas áreas de
desenvolvimento de pessoal,
estará em Maringá
proferindo palestra.

D A T A: 19/11/93

HORÁRIO: 19 às 22 hs.

LOCAL: Hotel Deville

VAGAS LIMITADAS

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

• **ACIM** - 26-1331

• **CEAG** - 22-0697

• **DEVILLE** - 26-1001

REALIZAÇÃO:



CERG
CONSULTORIA EMPRESARIAL E
ASSISTÊNCIA GERENCIAL

APOIO:



Um homem de coração

Antes de chegar em Maringá, ele foi cidadão do mundo. Aqui, hospedou príncipes e duques, e participou ativamente da fundação de várias entidades. A vida de Odwaldo Bueno Netto ajuda a contar a história do município

Até o final deste ano a vida do casal Odwaldo Bueno Netto e Winnie Ethel Netto pode se transformar em livro. A história de "amor e dedicação de um ao outro e à família" foi escrita em inglês por Winnie e está sendo traduzida por uma das filhas do casal, Barbara Cecily Netto. Barbara diz que está procurando uma editora e ainda não sabe se lançará um ou dois



Odwaldo foi homenageado pela ACIM em abril deste ano

livros – Winnie dividiu a história em duas partes, uma sobre o casal e outra sobre Odwaldo.

Odwaldo Bueno Netto teve sua vida

ligada à várias partes do mundo, entre elas, São José do Rio Preto, Rio de Janeiro, Nova Iorque, Ilha de Santa Helena e, felizmente para nós, Maringá. Aqui, o trabalho do

pioneiro foi reconhecido pelo município em 1985, quando Odwaldo recebeu o título de Cidadão Benemérito. Em abril deste ano, pouco antes de falecer, Odwaldo foi homenageado pela Associação Comercial e Industrial de Maringá, da qual foi presidente na gestão 1958-59.

AVENTUREIRO: Odwaldo Bueno Netto teve um espírito aventureiro e,

por onde passou, deixou sua marca de pioneiro. Ele nasceu em 1904 no município de Catanduva, no interior paulista. Aos 18 anos se mudou para São José do Rio Preto, onde fundou o primeiro posto de gasolina do município. Depois de uma rápida passagem pelo Mato Grosso – onde investiu seu capital em peles para tapete – foi para o Rio de Janeiro.

Na então capital brasileira, Odwaldo Bueno Netto realizou um teste para participar de uma expedição em um navio da Marinha do Estados Unidos como caçador e taxidermista – especialista em preparo de aves para exposição em museus. O teste consistia em acertar gaivotas a partir de um barco agitado pelas ondas. Exímio atirador, Odwaldo ganhou a vaga na expedição.

SANTA HELENA: Aos 21 anos Odwaldo Bueno Netto navegou rumo aos mares do sul, aportando na Ilha de Santa Helena. Ele viveu três meses na ilha, período

Espírito pioneiro

Na primeira reunião do Rotary, posterior à morte de Odwaldo Bueno Netto, seu companheiro e também pioneiro maringaense, Emílio Germani prestou uma homenagem ao amigo. Em discurso emocionado, lido para os rotarianos, Germani lembrou que Odwaldo viu realizadas suas obras e cumprido seus ideais: "uma família numerosa, bem formada e unida, uma cidade a que deste grande parte de tua juventude e vigor, inteligência e contribuição, cuja trajetória acompanhaste com teu espírito de pioneirismo desde quando era floresta virgem até agora".

Para Germani, Odwaldo Bueno Netto passou para a história de Maringá:

"as contribuições morais, materiais e sociais que deste a esta cidade, com teus esforços, trabalhos e exemplos, jamais serão esquecidas e fazem parte, perpetuamente, do acervo histórico desta comunidade".

Germani lembra ainda em seu discurso, a contribuição de Odwaldo Bueno Netto à entidades como a Associação Comercial e Industrial de Maringá, a Sociedade Rural, a Santa Casa, a Cooperativa dos Cafeicultores e Agropecuaristas – Cocamar – e o Rotary Club de Maringá, do qual foi um dos fundadores. Para Germani, a passagem de quase meio século de Odwaldo por Maringá, "jamais será esquecida".

que marcou sua vida para sempre. Foi ali que se apaixonou por Winifred Ethel. Odwaldo não falava inglês, Winnie – como ela era carinhosamente tratada – não entendia nada do português. Mesmo assim os dois se casaram. Uma semana depois da cerimônia, Odwaldo partia com a expedição, deixando a esposa, grávida da primeira filha.

O casal viveu separado durante três anos. Em 1927 Odwaldo foi morar em Nova Iorque, levando a família. Dois anos depois, ele retornava ao Brasil, trabalhando no Rio de Janeiro. Depois da crise na Bolsa de Nova Iorque, que atingiu o mundo inteiro, Odwaldo retornou à Ilha de Santa Helena, onde ficou até 1947. De volta ao Brasil, Odwaldo morou em São Paulo, em Catanduva e, posteriormente, em Maringá.

PIONEIRO: Em Maringá Odwaldo seguiu a mesma trilha de muitos outros pioneiros, tornando-se cafeicultor. Mas, de espírito irrequieto, não se resumiu às roças de café. A cidade ainda estava se formando e Odwaldo construiu o primeiro cinema, a primeira central telefônica, e fundou a TAM – Transportes Aéreos Maringá. Ele foi o sócio número um da Cocamar, e sócio-fundador e um dos primeiros presidentes da Associação Comercial e Industrial de Maringá.

Odwaldo Bueno Netto participou de inúmeros empreendimentos, buscando o desenvolvimento de Maringá. Sua casa estava sempre aberta aos amigos e às personalidades que visitavam a cidade. Segundo Dona Barbara, seu pai hospedou o Duque de Orleans, um Marquês da Áustria e inúmeros príncipes. “Sempre que chegava alguém falando outra língua, os taxistas já levavam a pessoa para nossa casa”, conta ela.

Depois de se aposentar, Odwaldo e a esposa Winnie se mudaram para Ubatuba, cidade do litoral paulista. Quando adoeceu este ano, ele voltou para Maringá, onde faleceu no dia 17 de julho, na casa da filha Barbara. Ela diz que só guarda lembranças boas do pai. “É impressionante a serenidade e o bom humor com que ele enfrentou a morte, e o espírito de gratidão à Deus e a todos que o cercaram. Era acima de tudo um homem de coração”, define ela.

CODÉM

Só no próximo ano

Com problemas financeiros, a Prefeitura de Maringá adia para janeiro de 1994 a instalação do Conselho Municipal de Desenvolvimento

A escassez de recursos no caixa da Prefeitura de Maringá tem adiado um projeto que, em andamento, fomentará o desenvolvimento econômico e social do município. A criação do Conselho de Desenvolvimento Econômico – Codem – foi aprovada pela Câmara de Vereadores e sancionada pelo prefeito em fevereiro de 1993.

“De nada adiantaria estar com a estrutura montada, mas sem condições de realizar um trabalho a altura do que a cidade merece”, comenta o prefeito Said Ferreira. Ele garante porém, que em janeiro do ano que vem a diretoria do conselho será formada para que o órgão inicie suas atividades.

Como prevê a lei, o funcionamento do Codem depende de recursos que devem estar incluídos no orçamento do município, e de convênios a serem assinados com instituições financeiras mantidas pelos governos estadual e federal. Estes recursos vão estar à disposição do Conselho através do Fundo Municipal de Desenvolvimento.

O Fundo dará suporte financeiro para as iniciativas do Codem. Assim será possível a realização de projetos de incentivo à instalação de novas empresas e de melhoria da qualidade de vida da população.

DIRETORIA: A diretoria do Conselho será composta pelo prefeito – como presidente de honra – e representantes da universidade, dos poderes Legislativo e Judiciário, do Ministério Público, da Ordem dos Advogados do Brasil, de entidades religiosas e de associações de assistência social, de classe, de serviços e de bairros. O Conselho se reunirá a cada três meses em sessões públicas e seus membros levantarão problemas e discutirão sugestões para eliminá-los.

“O Codem vai estimular, fortalecer e institucionalizar a participação dos segmentos organizados da sociedade de Maringá no processo de tomada de decisão e

nos setores de desenvolvimento e de consultoria econômica do governo municipal”, adianta o prefeito Said Ferreira.

Além do prefeito, o diretor de Fomento Econômico do Banestado, Paulo Roberto Pereira de Souza, é outro incentivador do Conselho. “É o município, através de seus cidadãos, controlando e discutindo seu próprio destino, o que considero uma visão moderna e inovadora de desenvolvimento”, afirma.

O diretor do Banestado diz que o Conselho é um instrumento de geração de empregos e que também propiciará um aumento na arrecadação de impostos do município. Paulo Roberto acredita que, com a instalação do Codem, em 1994 Maringá poderá entrar em um novo ciclo econômico.

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!

ÓLEO DE CANOLA

Suavit[®]

Para viver uma vida saudável



**PRÊMIO DESTAQUE INDÚSTRIA 1993
DURANTE A FEIPAR'93**

Um produto que é resultado
de tecnologia desenvolvida
pela Cocamar em Maringá

Deputados defendem Revisão

Deputados federais discutem a Revisão Constitucional durante reunião da Facip e defendem mudanças na Previdência Social e no Sistema Tributário

A Revisão Constitucional foi o principal tema discutido durante a reunião de setembro da Federação das Associações Comerciais e Industriais do Paraná – Facip – realizada no município de Araucária, na Região Metropolitana de Curitiba. Quatro deputados federais expuseram suas idéias sobre o assunto. Todos eles se mostraram favoráveis à Revisão Constitucional e defenderam mudanças principalmente na Previdência Social e no Sistema Tributário.

“A idéia é que a Revisão seja seletiva, com os principais partidos estabelecendo pautas mínimas para serem discutidas”, frisou o ex-ministro da Previdência Social, Reinhold Stephanes. Os deputados se comprometeram a defender, durante a reforma, a melhor distribuição da carga tributária, a simplificação dos impostos e a redefinição das responsabilidades da União, Estados e Municípios.

O deputado Renato Johnsson encampanou uma proposta de se introduzir dois impostos básicos no país: um sobre veículos, cigarros, energia, combustíveis, comunicações e bebidas, e um outro sobre transações financeiras. Para o deputado Max Rosemann, a votação da Revisão será um “verdadeiro confronto”. Ele alerta que os trabalhadores estarão no Congresso defendendo seus pontos de vista. “Existem temas que na visão deles são conquistas, mas nós avaliamos como um retrocesso”, explica. Durante seu discurso, Rosemann criticou o presidente do PT, Luis Inácio Lula da Silva, que em 88 teria ficado insatisfeito com a Carta e hoje é contra a Revisão.

O deputado Luiz Carlos Hauly também criticou o candidato do PT à presi-



Lideranças da Facip ouviram os parlamentares sobre a Revisão Constitucional

dência da República e convocou os empresários a se contraporem à entidades como OAB, CNBB, CUT e UNE, “que são contra a Revisão”. Os líderes empresariais presentes na reunião da Facip concordaram com muitos dos pontos defendidos pelos deputados e sugeriram que seja marcada uma nova rodada de discussões para expressarem suas idéias. É que a pauta daquela reunião estava extensa e não houve tempo para que as idéias expostas pelos deputados fossem debatidas.

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: (043) 323-7415 – UMUARAMA: (0446) 22-5861

Centro de Oportunidades

Criado e administrado pela livre iniciativa, o Centro de Integração Empresa-Escola abre caminho para a realização profissional de estudantes de cursos profissionalizantes e universitários

Uma das exigências mais temidas pelos candidatos a uma vaga no mercado de trabalho de um modo geral é aquela que requer experiências anteriores na função almejada. Ter dois ou mais anos de "carteira assinada" é o fantasma que ronda uma parcela significativa da população que procura emprego. Principalmente os recém-formados.

Preocupados com esta realidade, um grupo de empresários paranaenses fundou em 1967, o CIEE – Centro de Integração Empresa-Escola – do Paraná. O CIEE é uma instituição de direito privado sem fins lucrativos. Seu principal objetivo é encurtar a distância entre as escolas que formam a mão-de-obra especializada e as empresas que absorvem esses profissionais.

Através de estágios supervisionados, o Centro de Integração consegue colocação para alunos de cursos profissionalizantes de segundo grau e universitários em empresas públicas e privadas em todo o Estado. Com o estágio, o estudante une teoria e prática, e prepara-se para o exercício da futura profissão.

MARINGÁ: Em Maringá, o escritório regional do CIEE foi criado em 1989. Com uma área de abrangência de 80 municípios, a regional do Centro de Integração tem 200 estagiários em empresas privadas e 800 em empresas públicas. Para o chefe do escritório, José Cardoso, estes números



Cardoso: "Estágio é fundamental para qualquer atividade profissional"

comprovam que o estágio é um instrumento de valorização e desenvolvimento de recursos humanos.

Cardoso considera também que o estágio é fundamental para qualquer atividade de formação profissional. "Ele representa uma troca em que a empresa dá algo ao aluno e este retribui com seu trabalho devidamente supervisionado pelo

professor", diz. Outra preocupação do chefe do escritório regional do CIEE é fazer com que o estágio seja utilizado para o aprendizado e não como mão-de-obra barata.

É comum ainda o aproveitamento do estudante no quadro funcional das empresas após o fim do contrato de estágio, o que já ocorreu, por exemplo, no Escritório Gomes de Contabilidade e na Purina. Nos últimos cinco anos, a Purina teve cinco estagiários. Quatro deles permaneceram no setor administrativo como funcionários depois do período do estágio.

No caso do Escritório Gomes, seis estagiários foram efetivados no quadro funcional da empresa. Um deles foi Nilton Alves. Técnico em contabilidade, Alves procurou o Centro de Integração como alternativa para ingressar no mercado de trabalho. Hoje, cursando Ciências Contábeis na Universidade Estadual de Maringá, ele diz que o estágio abriu novos horizontes na sua vida profissional.

Segundo José Gomes Ferreira, proprietário do Escritório Gomes, o número de contratação de estagiários é alto por causa dos critérios adotados pelo CIEE na seleção dos candidatos. "Além dos que já foram contratados, temos mais três estudantes estagiando no nosso escritório. Posso garantir que todos têm condições de serem futuros funcionários da empresa", afirma.

Para os estagiários, a declaração de Gomes é muito mais que um elogio. "Temos responsabilidades como outro funcionário qualquer. Por isso precisamos aproveitar a oportunidade para mostrar nossa capacidade", diz Elaine Rotta, estudante de Técnica em Contabilidade. Simone Primavera concorda com a colega de estágio. "Todos exigem experiência anterior e o CIEE nos ajuda a quebrar esta barreira".

Rigor

O Centro de Integração Empresa-Escola está presente nos principais estados do país. A sede da instituição é em São Paulo. No Paraná, o CIEE tem escritórios regionais em Curitiba, Maringá, Cascavel, Umuarama, Pato Branco, Londrina, Ponta Grossa, Guarapuava, Toledo

e Marechal Cândido Rondon.

Para ser estagiário do Centro de Integração, o estudante deve estar matriculado regularmente em curso de nível superior ou em curso profissionalizante de segundo grau. Ele deve também estar frequentando regularmente as aulas. Se o aluno deixar de cumprir um destes requisitos, o termo de compromisso de estágio é anulado.

Lei regulamenta adoção

A ACIM enviou para a Prefeitura – que já mandou para a Câmara de Vereadores – projeto de lei permitindo que as empresas públicas e privadas façam a conservação e manutenção de canteiros e praças da cidade

Maringá tem uma das proporções mais altas de cobertura vegetal por habitante no país: cerca de 13,93 metros quadrados para cada maringense. Ao todo, entre praças, bosques e arborização de ruas, a cidade tem uma área verde de quase 300 hectares. Grande parte desta beleza natural é composta de matas nativas, preservadas desde o início da colonização do município.

Esta característica, aliada às avenidas largas e à boa infra-estrutura urbana, faz de Maringá um dos locais mais belos do interior do Brasil. Nos últimos anos são inúmeros os exemplos de pessoas das mais diferentes áreas de atuação que deixaram a vida atribulada dos grandes centros para viver na cidade.

Apesar de fazer todos os esforços possíveis, o Poder Público tem encontrado dificuldades para cuidar de toda a área verde de Maringá. Por isso, a Associação Comercial e Industrial entregou ao prefeito Said Ferreira sugestão de projeto de lei autorizando empresas públicas e privadas a conservar e manter as praças e canteiros centrais das avenidas da cidade. A entrega do documento foi feita no dia 31 de agosto pelo presidente e pelo primeiro vice da ACIM, Massao Tsukada e Valdecir de Britto, respectivamente.

ADOÇÃO: Segundo a sugestão, a empresa adotaria uma determinada área de canteiros ou praças, por prazo determinado. Durante este período, ela seria responsável pela contratação de jardineiros para cuidar destes locais. Em troca, a em-



Em Londrina a lei está em vigor desde 1992

presa fica autorizada a colocar placas de publicidade, no tamanho 25 x 60 centímetros, de acordo com as normas do Código de Postura, que regulamenta publicidades em loungadouros públicos.

A sugestão da ACIM foi inspirada em uma lei que vigora na cidade de Londrina desde o primeiro semestre de 1992. Quem trouxe a idéia para Maringá foi o primeiro vice-presidente da ACIM, Valdecir de Britto. As placas espalhadas pelos canteiros centrais das avenidas chamaram a aten-



Massao e Valdecir entregaram o projeto ao prefeito Said Ferreira

ção do empresário, que viaja constantemente para Londrina.

Com a informação de que a publicidade era possível em troca da manutenção dos canteiros, Valdecir levou a sugestão à Diretoria da ACIM, que aprovou a idéia. “É uma solução barata para o Poder Público, que ficou com uma preocupação a menos, além de deixar a cidade muito mais bonita”, diz o vice-presidente da ACIM.

BATOM: Valdecir acredita que, com a aprovação da lei, Maringá vai ganhar um realce. “A cidade precisa de um pouco de batom”, compara. Ele afirma que a grande área verde já impressiona os visitantes e que, com o estímulo ao cultivo de flores, a cidade vai encantar ainda mais as pessoas.

O prefeito Said Ferreira gostou da sugestão. Ele comenta que a lei vai colaborar para reduzir as despesas da Prefeitura, ao mesmo tempo em que cria uma imagem simpática das empresas junto à população. Embora a proposta tenha sido entregue pessoalmente a ele, Said Ferreira preferiu que o projeto fosse apresentado pelo líder da bancada na Câmara de Vereadores, Oscar Batista de Oliveira.

Na ACIM, a expectativa é que a lei seja aprovada o mais breve possível. Valdecir de Britto encabeça a torcida pela rapidez da tramitação do projeto na Câmara Municipal. “Quem sabe teremos as primeiras adoções ainda nesta primavera”, declara entusiasmado.

CENTRO DE DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL DE MARINGÁ

ADMINISTRAÇÃO E GERÊNCIA

Administração participativa

– Novo conceito em administração

Período: 14 a 22.10

Técnicas de Entrevista

Período: 25 a 29.10

Reciclagem em

Matemática Básica

Período: 27.10 a 11.11

COMUNICAÇÃO

Reciclagem em

Português Básico

Período: 13 a 26.10

Relações Interpessoais

no Trabalho

Período: 18 a 26.10

Etiqueta Social e Profissional

Período: 18 a 22.10

Técnica Vocal

Período: 27.10 a 08.11

INFORMÁTICA

D'Base III Plus

Período: 26.10 a 09.12

Wordstar

Período: 26.10 a 12.11

Introdução à Microinformática

Período: 27.10 a 10.12

PROPAGANDA

Desenhista de modas

Período: 13.10 a 26.11

A Arte de Bem Fotografar

21.10 a 29.10

Arte Final para Serigrafia

Período: 26.10 a 10.11

VENDA

Técnicas Modernas de

Negociação em Vendas

Período: 25.10 a 29.10

HOTELARIA

Cozinheiro

Período: 25.10.93 a 24.04.94

Garçon

Período: 25.10.93 a 24.04.94

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

Centro de Desenvolvimento Profissional

Av. Colombo, 3875

Fone: (0442) 24-5765

Maringá - Paraná

Agenda da Diretoria

Com a realização da Feipar 93 – Feira de Integração do Paraná – a diretoria da ACIM continuou com a agenda lotada no mês de setembro. Foram realizadas inúmeras reuniões da comissão organizadora e os diretores se revezaram também no estande da entidade no Pavilhão de Exposições. A seguir, alguns dos compromissos da diretoria no período de 21 de agosto a 19 de setembro:

Dia 21/08 – Massao Tsukada participou de reunião do Conselho de Corretores de Imóveis no Deville.

Dia 25/08 – O presidente do Conselho, Fernando Henriques participou de solenidade comemorativa ao Dia do Soldado. Massao Tsukada foi à Araçongas, em reunião com o setor moveleiro local.

Dia 26/08 – O capitão Abelardo se reu-

niu com Massao Tsukada na sede da ACIM. Ainda na sede da entidade, aconteceu reunião com toda diretoria e lideranças da comunidade sobre o Desenvolvimento Econômico do Noroeste.

Dia 28/08 – Massao Tsukada participou de almoço com Jaime Lerner no Golden Ingá. Fernando Vieira Raimundo foi à Marechal Cândido Rondon, em reunião da Facip. Massao foi à Colação de Grau da UEM.

Dia 30/08 – Massao Tsukada e Valdecir de Britto apresentaram ao prefeito Said Ferreira projeto para manutenção de praças e canteiros públicos.

Dia 01/09 – Reunião do Conselho Diretor do SPC na sede da ACIM, com o diretor Eurico Ikuta.

Dia 02/09 – Aula inaugural de curso de especialização da UEM no Hélio Moreira. Participação de Massao Tsukada.

Dia 08/09 – Massao recebeu visita do presidente do SPC de Mandaguari, Eduardo Yooko.

Dia 13/09 – Toda a diretoria da ACIM participou da solenidade de entrega do Prêmio Destaque Indústria, no Clube Olímpico.

Dia 14/09 – Toda a diretoria participou da abertura da Feipar 93, no Pavilhão de Exposições.

Dia 15/09 – Diretores participaram de palestra com o empresário paulista Emerson Kapaz, no Deville.

Dia 16/09 – Diretores participaram de palestra com o consultor de empresas Marco Aurélio Vianna, no Deville. Almoço empresarial com diretoria da Cocamar, e homenagem a Fernando Raimundo, pela organização da Feipar.

Dia 17/09 – Banco do Brasil ofereceu coquetel aos expositores e organizadores da Feipar 93.

Dia 18/09 – Cerimônia de encerramento da Feipar 93, com a presença de toda diretoria.

Um alemão de coração verde

Herbert Mayer, que empresta o nome ao auditório da ACIM, abre a série de reportagens que mostram a vida das pessoas immortalizadas em ruas, praças, bibliotecas, prédios e outros locais públicos de Maringá

A partir desta edição a **Revista ACIM** inicia uma série de reportagens sobre personalidades que deram uma parcela de contribuição para a concretização de Maringá como cidade pólo do Noroeste do Paraná. O objetivo da série é resgatar parte da história da vida destas pessoas que, na maioria das vezes, deixaram suas terras de origem para se estabelecer na região.

O primeiro perfil a ser traçado pela série de reportagens é o de Herbert Mayer. Um alemão, descendente de judeus, que foi obrigado a deixar seu país por estar sendo perseguido pelos seguidores do então ditador Adolf Hitler. Ele chegou ao Brasil em 1936. Até adotar Maringá como lar, Mayer passou por São Paulo, Rolândia e Mandaguari.

Herbert Mayer nasceu em janeiro de 1901, em Essen, na Alemanha. Formou-se em Administração de Empresas, na França e Hotelaria, na Suíça. Em Maringá foi proprietário do Restaurante Lord Lovat e gerente do Grande Hotel – hoje Hotel Bandeirantes – e da Associação Comercial e Industrial.

COMPETÊNCIA: Toda a trajetória de Herbert Mayer foi marcada pela disciplina, companheirismo e ousadia. Quando morreu em 1977, aos 72 anos, deixou muitos admiradores confessos. Entre eles, Anibal Bianchini e Emílio Germani, companheiros de mais de 30 anos. “O Herbert possuía muitas virtudes. No trabalho ou defendendo causas comunitárias, a busca pela perfeição era sempre a mesma”, lembra Germani.

No Restaurante Lovat – onde hoje funciona a Casa do Criador – eram feitas as principais reuniões de lideranças da época. Mayer deixou o restaurante após receber convite da Companhia Melhoramentos



Herbert com o filho, que, quando adulto, representou o pai durante a homenagem da ACIM

para gerenciar o Grande Hotel. Ele vendeu o antigo negócio, mas levou consigo todo o seu Know how. “O Grande Hotel foi construído pela Companhia para impressionar quem vinha conhecer e comprar terras na região. E o Herbert era o homem certo para gerenciá-lo”, afirma Germani.

Foi a competência, aliada à honestidade e integridade, que levou Emílio Germani a convidar Herbert Mayer a ser gerente da ACIM em 1962. Germani acabara de assumir a presidência da entidade e devido às atividades empresariais tinha pouco tempo para se dedicar a ela. Como precisava de uma pessoa para organizar

a parte administrativa da ACIM, escolheu Mayer, que possuía “experiência e disciplina”.

CREDIBILIDADE: Emílio Germani diz que grande parte da credibilidade que a ACIM adquiriu junto aos empresários de Maringá se deve a Herbert Mayer. O primeiro presidente, Américo Marques Dias, também ressalta a participação do “alemão” na organização da entidade. “Ele foi um grande incentivador da criação da ACIM. Se ela existe hoje, deve-se em boa parte à força que o Mayer deu”, comenta.

Os funcionários mais antigos da Associação Comercial e Industrial dizem que Herbert Mayer era um homem sério, honesto e com bom trânsito entre os empresários da época. “Ele era respeitado por seu trabalho e por suas idéias”, declara Zenaide Machado, chefe do Serviço de Proteção ao crédito da ACIM há 15 anos.

Zenaide lembra que o grande sonho de Mayer era ver a ACIM como a maior associação do gênero no Paraná. “Por isso ele lutou muito pelo SPC, que considerava o setor mais importante da entidade”. Segundo a

chefe do serviço, a preocupação em oferecer um trabalho de qualidade era tanta, que Mayer participava da maioria dos seminários estaduais e nacionais realizados anualmente.

HOMENAGEM: Uma das formas encontradas pela ACIM para homenagear seu ex-gerente foi emprestar o nome dele ao auditório da entidade. Na cerimônia de homenagem, Herbert Mayer foi representado pelo filho, Herbert de Paiva Mayer, que tinha 15 anos quando o pai faleceu. Entre as lembranças guardadas por ele, está a vontade que o pai tinha de viver e de estar entre amigos.

Marketing barato e eficiente

Por Nilson Bertoni

Lançamos nossa griffe de gravatas Di Bertoni no início deste ano. Com um produto novo nas mãos, precisávamos de algo que o colocasse em evidência. Ele estava escondido, poucos o conheciam. Com a iniciativa da ACIM e do Sebrae-Pr de organizar a Feipar 93, vimos ali a chance de mostrar nossa griffe aos empresários e consumidores de um modo geral. Não esperávamos muito, já que a feira era a primeira do gênero em Maringá. Mas os resultados nos surpreenderam.

Nossos investimentos foram totalmente compensados e obtivemos um ótimo retorno. Entramos na feira com uma expectativa, que foi superada totalmente desde os primeiros dias. A griffe teve uma aceitação muito grande. Fomos visitados por dezenas de empresários e deixamos muitos negócios iniciados para serem concretizados depois da feira.

A feira abriu as portas do mundo dos negócios para a Di Bertoni. Hoje, podemos dizer que não somos mais ilustres desconhecidos, mas que temos um mercado a explorar, um mercado que nos aceitou, que deseja e necessita de nossos produtos. A feira abriu essas portas para nós e agora só temos que saber usufruir desse espaço.

E além de muitos contatos na região, nós entabulamos negócios com empresários argentinos, chilenos e uruguaios. Participamos ativamente das rodadas de negócios, outra feliz idéia da comissão organizadora. Nessas rodadas nos sentamos à mesa com inúmeros empresários, pessoas realmente interessadas em novos mercados.

Mesmo com a falta de experiência neste tipo de negociação, nós nos sentimos a vontade para mostrar nossos produtos, conversar sobre condições de pa-

gamento e iniciar negócios. Preparamos também uma espécie de banco de dados de empresários com potencial para adquirir produtos de nossa linha e agora vamos enviar amostras para que possamos continuar alguns contatos já feitos.

O retorno com a Feipar 93 foi tão bom que nós já confirmamos a participação da Di Bertoni em outros eventos do gênero, tanto em Londrina quanto em Curitiba, onde esperamos realizar novos contatos e obtermos resultados positivos. Mas, é bom salientar que não aprovamos a Feipar apenas levando em consideração

"O Pavilhão de Exposições parecia uma ilha de Primeiro Mundo. Foi um trabalho realmente profissional".

nossos resultados e os contatos mantidos.

A organização da feira esteve perfeita, desde as instalações, o horário de funcionamento, a vigilância, enfim, tudo esteve na mais perfeita ordem. A decisão da comissão organizadora de programar eventos paralelos também foi uma ótima idéia. Participamos de quase todas as palestras, o que nos trouxe mais experiências.

É sempre bom ouvir especialistas, pessoas que vivem o dia-a-dia de grandes empresas localizadas nos principais centros industriais do país. Assuntos como o Mercosul, a busca pela qualidade, a certificação da ISO 9000 são importantíssimos para que nós nos enquadremos dentro da nova realidade mundial, que nos remete à era da globalização da economia em todo o planeta.

O Pavilhão de Exposições funcio-

nou como uma ilha de Primeiro Mundo, causando-nos até surpresa ver uma coisa tão bonita e tão bem estruturada. Foi um trabalho realmente profissional. Nós não observamos, como acontece em outros eventos, diferenças nos padrões dos estandes. O nível em todos eles foi muito alto.

Assim como nós, temos certeza de que os outros expositores também aprovaram a organização. Conversamos com diversos colegas e não ouvimos sequer um deles desaprovando o evento. É claro que o número de pessoas, de visitantes, poderia ter sido maior. Mas sabemos que a feira foi organizada em apenas quatro meses, o que fez com que muitos empresários de outras regiões não conseguissem agendar visitas.

Mas constatamos que apesar do público não ter sido assim tão grande, ele foi de alto nível. Muitas vezes é melhor privilegiarmos a qualidade em detrimento da quantidade. E, acreditamos que os próprios visitantes também saíram satisfeitos da feira. Os expositores trouxeram produtos de alto nível e usaram a criatividade para chamar a atenção e atender bem os clientes em potencial.

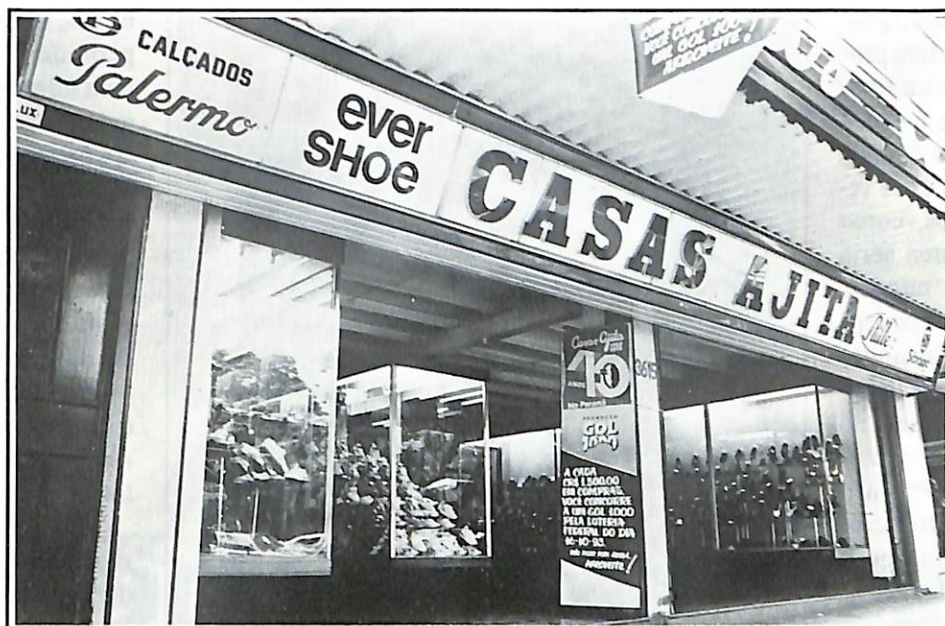
A maior prova do sucesso da Feipar 93, tenho certeza, vai ser a procura ainda maior por estandes na próxima edição do evento. Eu mesmo, assim que abrirem a comercialização da Feipar 94, vou garantir a minha presença. Muitos empresários que não participaram desta feira este ano, perderam a oportunidade de fazer um marketing barato e eficiente de seus produtos e marcas. Uma feira como a Feipar nos deixa orgulhosos de sermos maringenses.

Nilson Bertoni é empresário da indústria de gravatas Di Bertoni

Há 40 anos calçando a região

As Lojas Ajita nasceram em Paranavaí e cresceram em Maringá. Hoje, o fundador, Anibal Ajita, vê os filhos seguindo seus passos no comércio de calçados

As Casas Ajita sorteiam um Gol 1.000 entre seus clientes. A promoção faz parte de uma estratégia de vendas utilizada desde a fundação da empresa há 40 anos. “Eu sempre disse aos meus filhos que comércio é marketing, é o estímulo às vendas”, ensina Anibal Ajita, que abriu a primeira loja em setembro de 1953, em Paranavaí. Hoje, são sete lojas – três em Maringá, uma em Paranavaí, uma em Londrina e duas em Foz do



Só em Maringá, as Casas Ajita completaram 29 anos

Iguaçu, administradas pelo filho mais velho, Carlos Mamoru Ajita.

Filho de imigrantes japoneses, Anibal Ajita é natural de Jurucê, interior paulista. No início dos anos 50, ele se mudou para Londrina, onde trabalhou como balconista na antiga loja Manella – tradicional na época. Três anos depois, Anibal acabou comprando a filial da loja Manella em Paranavaí, transformando-a em Casa Ajita.

“O começo não foi nada fácil. Não tínhamos linhas telefônicas e a estrada era de terra. Supríamos nosso estoque em Londrina. A viagem demorava até 11 horas e cada vez que eu ia fazer compras, tinha que ficar dois dias em Londrina, já que havia apenas uma linha de ônibus”, conta Anibal Ajita. Na época, Paranavaí era apenas um povoado e as Casas Ajita cresceram junto com o município.

EXPANSÃO: No início, Anibal Ajita trabalhava com apenas um funcionário, mas com o aumento nas vendas, ele sentiu a necessidade até de abrir filiais. Depois de uma tentativa em Nova Esperança, o empresário acabou abrindo filiais em Maringá,

em 1964, e depois em Londrina. Este mês, a empresa está abrindo sua segunda loja em Foz do Iguaçu.

Anibal Ajita diz que apesar do crescimento dos negócios da família, ele nunca sonhou em ser rico. “Sempre tive vontade de crescer empresarialmente, mas guiado pelo gosto por trabalho. Eu era um jovem cheio de idéias e tomava iniciativas arrojadas, às vezes levando bordoadas, às vezes acertando”, frisa.

Aos 68 anos, Anibal Ajita diz que é um homem realizado. Em Paranavaí ele participou ativamente da vida comunitária, sendo provedor da Santa Casa, presidente do Rotary Club, vereador e presidente da Câmara Municipal. “Mas minha maior alegria é ver meus filhos atuando no ramo comercial, buscando superar todas as dificuldades que o país atravessa”, afirma o empresário.

DIVERSIFICAÇÃO: Além das Casas Ajita, a família possui ainda a Sapé Calçados, a Four Seasons – também de calçados, no Shopping Mercadorama – e, diversificando as atividades, a Ciclosol Piscinas.

ção das Casas Ajita, Carlos soube mostrar que assimilou o espírito empreendedor do pai com a teoria da universidade. Ele ajudou a loja a crescer e se expandir ainda mais.

Para Carlos Ajita, o crescimento da empresa se deve à “busca constante para prestar serviços de forma clara e honesta perante os clientes”. Ele acrescenta que o respeito aos fornecedores também é fundamental. “Nesses 40 anos, a empresa atravessou períodos difíceis e, com o apoio de fornecedores e dos próprios funcionários, subemos dar a volta por cima”, explica.

E apesar de toda a dedicação às Casas Ajita, Carlos seguiu os passos do pai também na atuação comunitária. Tão logo chegou em Maringá no começo dos anos 80, ele se tornou diretor da Associação Comercial e Industrial e, em 1988 foi eleito presidente da entidade, sucedendo Alcides Siqueira Gomes. “Foi gratificante. O rol de amizades e a experiência que adquiri como presidente da ACIM são coisas que carregarei pelo resto da minha vida”, afirma.

Uma das filhas de Anibal Ajita, Maria Inês, é proprietária da Loja Cartoni Calçados, também em Maringá. Parte do sucesso das Casas Ajita se deve a Carlos Ajita, que assumiu a direção da empresa em 1982.

Na época, aos 29 anos, Carlos voltava de Curitiba, onde se formara em Administração de Empresas. Ele conta que conhecia bem a estrutura da loja, onde já trabalhara com o pai em épocas anteriores. Na administração

Ação predatória

Por Luiz Lourenço

O segmento rural, que passou nos últimos anos por um duro processo de descapitalização, tem procurado novos caminhos para rétomar seu crescimento. De meados da década de oitenta para cá, afinal, os produtores não apenas viram minguar seus lucros, como foram atropelados por uma série de pacotes econômicos em sua maioria desastrosos. Paralelamente, o Governo Federal afastando-se do setor, deixando de estabelecer diretrizes que permitissem ao homem da terra planejar seu futuro. Evidente que a crise do País não atingiu somente a agricultura: os tempos difíceis impuseram sacrifícios à grande maioria dos brasileiros. Mas, nesse período, a transferência de renda do campo para as cidades acelerou-se em ritmo alucinante. Se a agricultura conseguiu sobreviver, mesmo sucateada, isto se deveu, em boa parte, à criatividade do próprio segmento, que preferiu não ficar aguardando pela boa vontade de Brasília.

Desde o final da última década, embora timidamente, cooperativas deram início, no Paraná, a um modelo de financiamento de insumos a seus associados. Assumiram essas entidades, um papel paternalista e de alto risco, para evitar uma derrocada ainda maior na produção. Recursos existiam, mas recorrer a eles pelo sistema financeiro convencional era o mesmo que entregar-se à ação de agiotas. O agricultor brasileiro, cabe citar, paga o crédito rural mais oneroso do mundo!

Através do sistema adotado pelas cooperativas, o associado comprometia-se a quitar seus débitos em produto, conhecendo assim, por antecipação, o tamanho exato de sua dívida. Essa prática de escambo evoluiu rápido, chegando mesmo a inspirar um programa do Governo do Paraná. Nele, o agricultor faz



financiamento para implantar melhorias na propriedade ou adquirir tecnologia, e paga em valor equivalente a sacas de milho.

Há dois anos o Governo Federal tem prometido adotar a mesma coisa em seus planos de safra, mas tem havido uma série de barreiras, impedindo sua execução. Por trás, está a rede bancária, sobretudo a oficial, que não tem interesse na medida.

O escambo, um modelo tão antigo que volta com a corda toda, já tornou-se uma prática usual no País. Uma incorporadora, há pouco tempo, lançou a novidade em Maringá e 30% dos apartamentos que colocou a venda foram adquiridos por gente que vai pagar com soja, milho ou gado. Em outros Estados, empresas desenvolveram mecanismos para financiar tratores e máquinas e receber pagamento em produto. Um sem número de organizações, em todos os lugares, estão

entregando automóveis, caminhões, terrenos e outros bens em permuta com a soja que ainda nem foi semeada. Daí é que não se entende a resistência dos bancos em prestar um bom serviço à Nação e praticar logo a equivalência-produto.

Os bancos têm aferido lucros vultosos, grandes demais, que soam como um acinte à realidade de um povo que, quando deles precisa, acaba pagando exageradamente caro. É só verificar no nível das taxas cobradas por aquelas instituições.

A agricultura, ao pleitear a modalidade da equivalência-produto, não está solicitando nenhum favor a ninguém. Como um dos setores mais dinâmicos da economia, ela pode prestar importante contribuição no esforço pelo combate à inflação e também para acabar com a fome e a miséria. Mais que isso: os resultados de suas safras ativam o comércio das cidades, geram empregos e impostos, trazem benefícios diretos e indiretos para todos.

Os governos, de forma geral, nos últimos anos, têm tido uma ação predatória em relação ao setor, abandonando aspectos importantes, dos quais jamais poderiam fugir. Um deles é exatamente o incentivo à produção de alimentos, atuando como dirigentes de um grande processo de desenvolvimento que tem os caminhos claros a percorrer. Estes caminhos são, exatamente, o fortalecimento do campo. A agricultura, afinal, pode viver sem as cidades, mas estas, em hipótese alguma, sem o resultado do trabalho rural.

**Luiz Lourenço é presidente da
Cooperativa dos Agricultores
e Agropecuaristas de
Maringá – Cocamar**

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

Muito além de bonitas... perfeitas e viáveis.

O lema, quase
obsessão,
da **Gráfica
Boaventura**
é reduzir o
custo
unitário.

O objetivo:
viabilizar o
material e a
mídia gráfica.

Os princípios:

- Atualização
contínua de
profissionais.
- Investimentos
constantes em
equipamentos.
- Busca
permanente
de novas
tecnologias.



A **Gráfica
Boaventura**
é do ramo.
Examinar seu
portfólio é tomar
conhecimento
de verdadeiras
obras-primas.

UMA CRIAÇÃO

única
PROPAGANDA

G R Á F I C A
BOAVENTURA

TELEFAX (0442) 26-8601



STHA  PA

GRÁFICA  EDITORA

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