

SETOR TÊXTIL
Comércio exterior na mira

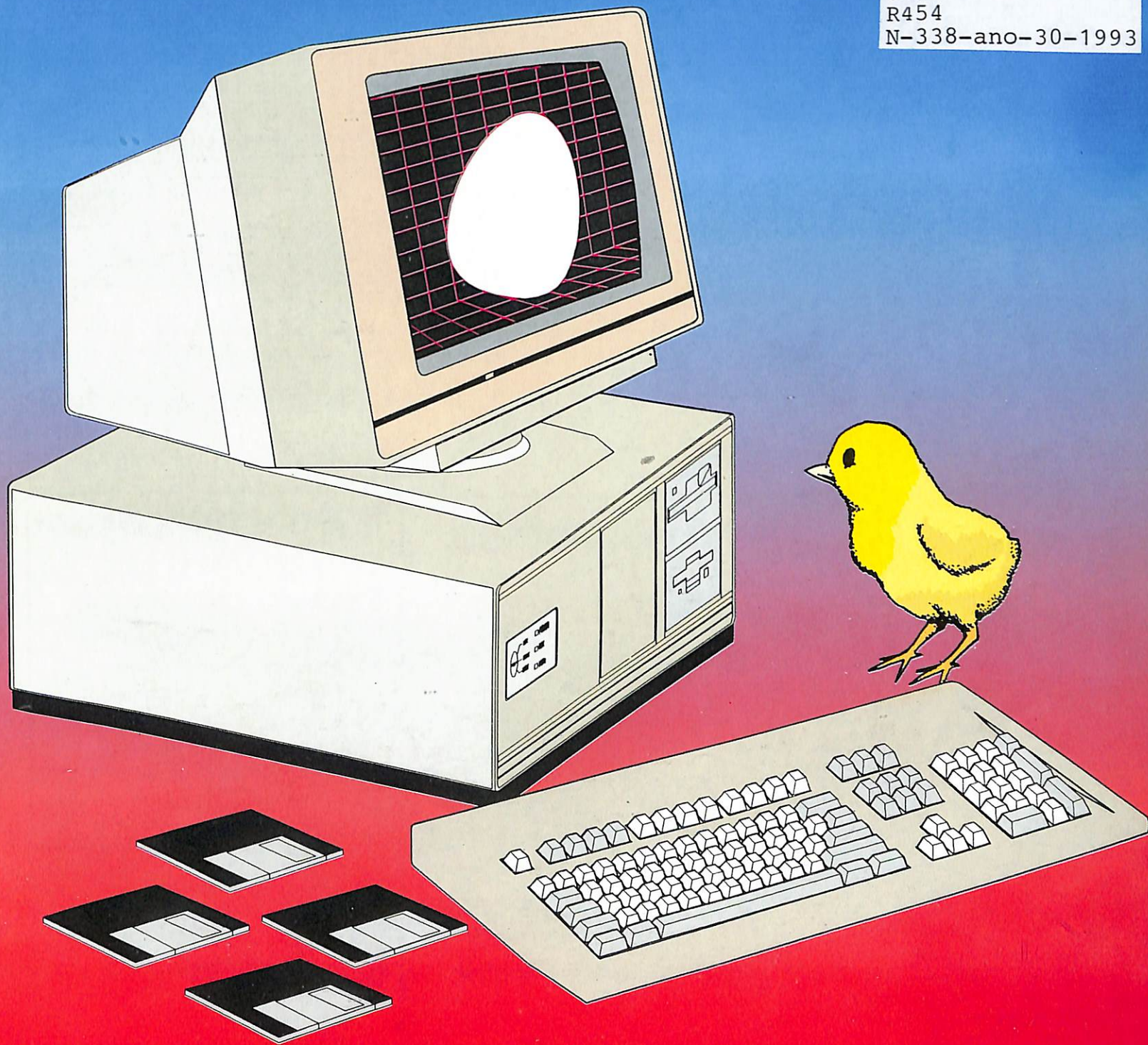
ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

NOVEMBRO/93
Nº 338
ANO 30



050
R454
N-338-ano-30-1993



O BARATO DA TECNOLOGIA

ACIM

Clas. 050

R454

Reg. 0276

Data 22-04-05

Proced.

NF

R\$ Data

ARTCH.

HIDRAULICAS

USE SUA
ENERGIA
GRATUITA**BOMBAS
Z-M ZIOBER
É COM A****MERCANTIL SÃO JOSÉ**

- Abastecimento eficiente
- Grande durabilidade
- Economia em seus custos.

CAPACIDADES DE SUÇÃO/RECALQUE**BOMBEAMENTO DE ÁGUA ATÉ:**

- Em Distância: 12.000 metros
- Em Altura: 200 metros
- Em Quantidade: 50 mil lts./Dia

SUÇÃO DE ÁGUA ATÉ:

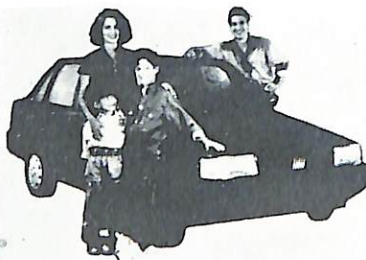
- Em Distância: 60 metros
- Em Desnível: 6 metros

**MERCANTIL
SÃO JOSÉ LTDA.****HÁ 3 DÉCADAS ATENDENDO MELHOR**AV. BRASIL, 4841 - FONE(0442) 24-4641
FAX: (0442) 24-4644 - MARINGÁ - PR

Viaje nas promoções da Localiza.

E pague com o American Express.

Tem sempre uma tarifa especial para você.



- **30% de desconto.** Nas locações de até 8 horas (tarifa diurna).
- **50% de desconto.** Para as locações a partir das 17 horas até as 8 horas da manhã seguinte (tarifa noturna).
- **100 Km livres.** Nas locações a partir de uma diária (tarifa especial).
- **1 diária grátis.** Para locações por 3 diárias consecutivas de sexta a segunda-feira (tarifa fim-de-semana).
- **2 diárias grátis.** Para os carros alugados por 7 diárias consecutivas (tarifa semanal).
- **4 diárias grátis.** Nas locações por 15 diárias consecutivas (tarifa quinzenal).

- **10 diárias grátis e 3.000 Km livres.** Para os carros alugados por 30 dias consecutivos (tarifa mensal).
- Pague com o cartão American Express ou fature para sua empresa.

Em Maringá ligue:
(0442) 22-4258
Central de Reservas.
Disque Grátis (031) 800-21221

Localiza RENT A CAR
Solução em Aluguel de Carros.



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

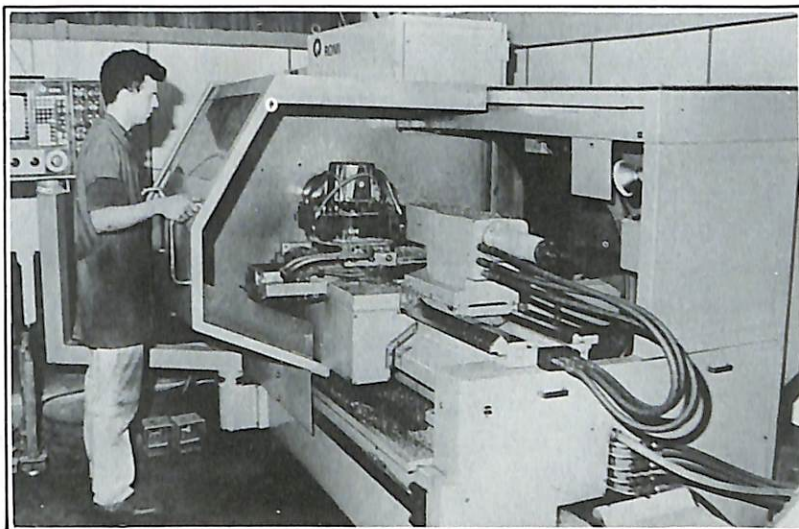
UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

Da tecnologia ao turismo

O acirramento da concorrência, o advento do Código de Defesa do Consumidor, a escassez do dinheiro e a própria dinâmica na troca de informações mudaram a mentalidade dos empresários brasileiros. Para competir nesta nova realidade, torna-se fundamental investir em tecnologia.

Em Maringá, esses investimentos são realizados por dezenas de empresas. Os resultados são comemorados com o aumento na qualidade e na produtividade, dois pré-requisitos básicos para quem quer sobreviver à nova realidade dos mercados no mundo inteiro. São empresas que competem de igual para igual com similares dos grandes centros e que se sobressaem em nível local.

A Tecnologia é o tema de capa desta edição da Revista ACIM. Inúmeros empresários que investem em equipamentos de última geração



foram ouvidos, falando sobre os resultados desses investimentos e os cuidados no momento de adquirir novas tecnologias.

Para conhecer essas tecnologias, os empresários têm que estar em sintonia com as novidades do mercado. Este ano, por exemplo, algumas empresas adquiriram equipamentos modernos durante a Feipar 93. E, mal acabou a Feira de Integração do

Paraná deste ano, ACIM e Sebrae-Pr, promotores do evento, preparam a edição 94. A data já foi marcada: de 13 a 17 de setembro. Leia mais detalhes sobre a feira nesta edição.

E, falando em feira, a Revista ACIM traz os resultados da Ponta de Estoque do Jardim Alvorada. Foi a primeira promoção no bairro depois da instalação da agência da associação no local. Na entrevista do

mês, o presidente da Rio Sul, Fernando Pinto, fala sobre os planos da empresa em Maringá.

Ainda neste edição, saiba mais sobre o convênio assinado pela ACIM com a Saúde Bamerindus. No artigo, Ágide Meneguette aborda a necessidade de uma união política visando o desenvolvimento de Maringá, e no Penso Assim, Ary Jacomossi dá dicas de como a cidade pode aproveitar melhor seu potencial turístico.

Vera Regina



Ponta de Estoque: sucesso - pág. 22



Empresários visitam o CETIQT no Rio - pág. 25

LUKAS

04

ENTREVISTA

05

CAPA

07

DESTAQUE EMPRESARIAL

14

FACIAP

16

MARKETING

21

MEMÓRIA

27

ARTIGO

28

MEU NEGÓCIO

29

PENSO ASSIM

30

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

DIRETOR RESPONSÁVEL
Luiz Carlos Masson
EDITOR RESPONSÁVEL
Dirceu Herrero Gomes - MT-2506-PR
REPORTAGEM E FOTOS
Cláudio Galleti - MT-2742-PR
DEPARTAMENTO COMERCIAL
Claudomiro Venâncio

CIRCULAÇÃO
Cristiane Zamberlan Serra Mesti
PRODUÇÃO GRÁFICA E
EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA
Editora Organsil - Fone: (0442) 24-7793
IMPRESSÃO: Gráfica Boaventura

Circulação na primeira quinzena de cada mês.
A Revista ACIM não se responsabiliza por conceitos emitidos em matérias assinadas. Cartas para a Assessoria de Comunicação Social da ACIM:

Rua Néo Alves Martins, 2321
Fone: (0442) 26-1331 - Fax: (0442) 23-5007
S.P.C. (0442) 26-2299 - Telex (442) 168 - C.P. 1033
Maringá - Paraná

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Massao Tsukada
1º Vice-Presidente: Valdecir de Britto
2º Vice-Presidente: Jefferson Nogaroli
Vice-Presidente p/ Ass. do Comércio:
Antônio Donisete Busiquia
Vice-Presidente para Assuntos da Indústria:
Fernando José de Faria Ferraz
Vice-Presidente para Assuntos de Serviços:
Gilson Odair Barbiero
Diretor de Finanças: Sabas Martins Fernandes
Diretor de Patrimônio: Hélio Costa Curta
Diretor de Eventos e Promoções:
Fernando Vieira Raimundo
Diretor de Assuntos Comunitários:
Pedro Granado Martines
Diretor do Descon: Moacir Somággio
Diretor p/ Assuntos de Informações Cadastrais:
Euriko Ikuta
Diretor da Revista ACIM: Luiz Carlos Masson
Diretora de Relações Públicas:
Noemi de Oliveira Seravalli
CONSELHO DELIBERATIVO
Presidente: Fernando Henriques
Secretário: Paulo Moraes Badan

MEMBROS:

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

MEMBROS NATOS:

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

CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA

Presidente: Maria Alice Pinatti
1º Vice-Presidenta: Solange Aparecida de Paula
2º Vice-Presidenta: Cleide Bárbara
1ª Secretária: Vilma Norberto Franco
2ª Secretária: Maria Inês Rodrigues Gonçalves
1ª Tesoureira: Sonia Maria Uliana

DIRETORA ADJUNTA

Maria Aparecida Norberto Franco

CONSELHO PERMANENTE DO JOVEM EMPRESÁRIO MARINGAENSE

Presidente: José Rubens Abrão
Vice-Presidente: Olga Elizabeth Moleirinho
1º Tesoureiro: José Fernando Henriques
2º Tesoureiro: Luiz Fernando Ferraz
1º Secretário: Paulo Roberto Viscardi
2º Secretário: Adriano Ábilas
1º Diretor-Adjunto: Edson Nishimura Nakagawa
2º Diretor-Adjunto: Roberto de Biágio Vendrametto

ASSESSOR DE DIRETORIA

Carlos Roberto Previdelli

GERENTE-ADMINISTRATIVO

César Augusto Galli

SECRETARIA-EXECUTIVA

Élcia Valentini do Nascimento

Filiada à

ABERJE

Associação Brasileira de
Comunicação Empresarial



LUKAS

HOJE, SOMENTE OS RICOS
TÊM TELEFONE CELULAR
PARA FECHAR SEUS NEGÓCIOS:

ISSO! COMPRE 500 VACAS
E 100 CAVALOS!



NO FUTURO, QUALQUER UM
VAI PODER TER O APARELHO:

É! BOTA QUINHENTÃO
NA VACA! MILHAR SECA!



PENSO ASSIM

3º Milêneo

Prof. Firmino

Estamos para entrar no 3º milêneo. E o brasileiro não está nem aí. Quando ouve a palavra milêneo já lembra logo do jogo do bicho: milhar seca do 1º ao 5º.

Afinal, o Brasil está preparado para entrar no 3º milêneo? Vai pagar o ingresso ou vai querer entrar na "faixa"? Vai chegar atrasado, como de costume? Vai limpar os pés no tapete ao entrar ou vai enlamear tudo? Será que pra entrar vai precisar levar dois quilos de alimentos, já que agora isso é moda?

Podemos adiantar que o ano 2000 será governado por Júpiter e por Saturno. O que nos dá algum alívio, já que esses dois governam melhor do que cinco dos nossos, juntos. Até lá, espera-se a erradicação de várias doenças e pragas, como a AIDS, a PSD e a FHC.

Para acabar com toda essa bandalheira é necessário a existência de deputados nacionalistas e patriotas. Isso é, que aceitem suborno somente

em Cruzeiros Reais.

Apesar de tudo, o País possui uma grande tecnologia de ponta. É o lugar onde existem mais "pontas-de-corda" no mundo todo. Já na Agricultura, quase tudo é velho e obsoleto; em compensação o ministro da área é sempre novo. Todo mês tem um diferente.

Temos que investir mais nas crianças (no bom sentido). É preciso ensinar-lhes uma profissão para que possam ser cidadãos de respeito. Eu, de minha parte, já coloquei o meu caçula de 3 anos num curso de torneiro mecânico no SENAI.

Para que o Brasil chegue ao 3º milêneo com ares de 1º imundície é preciso investir em Educação. O povo precisa saber que é feio escarrar o nariz quando se está tomando banho na fonte da igreja e limpar os ouvidos com cotonete durante a missa.

Precisamos trabalhar; trabalhar muito, visando garantir um futuro melhor para os nossos filhos da mãe que estão lá no Congresso.

Pra terminar este artigo sem graça, o leitor já deve ter percebido que quem escreve milêneo não saiu nem do 3º ano primário. Como é que vai querer entrar no 3º milêneo?

Voando para o futuro

Operando há 17 anos na área de transportes aéreos, a Rio Sul é a única empresa do ramo que atende Maringá. Ligada ao Grupo Varig, ela vem se modernizando a cada ano, conquistando assim, uma fatia maior do mercado brasileiro. Em Maringá, a Rio Sul implantou no mês de setembro, novos horários de vôos para São Paulo e Curitiba.

Com o objetivo de estreitar o relacionamento da empresa com o município, o presidente da Rio Sul, Fernando Pinto, esteve em Maringá, onde juntou com 200 empresários e manteve contato com o prefeito Said Ferreira. Gaúcho, filho de um ex-diretor da Varig, Fernando Pinto se formou em engenharia e trabalha no grupo desde 1973. Ele passou à Rio Sul em 1988 e conquistou o cargo atual em maio de 92.

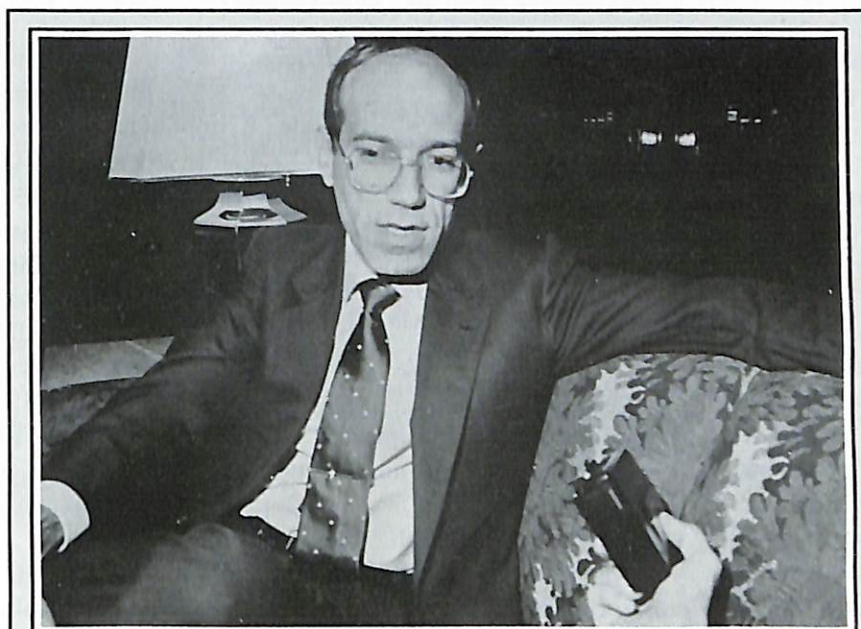
O presidente da Rio Sul concedeu entrevista à **Revista ACIM**, abordando principalmente a presença da empresa em Maringá e os planos futuros de investimentos no município.

ACIM: Como está o nível das aeronaves brasileiras?

FERNANDO: Excepcional. Nós operamos aeronaves Brasília, utilizadas por empresas de ponta do mundo inteiro. Só nos Estados Unidos existem perto de 200. Para serem aprovadas, elas passam pelos mesmos testes que um Boeing 747. Em nível de tecnologia, de segurança e de desenvolvimento, é uma aeronave totalmente de acordo com as normas internacionais.

ACIM: Estamos às vésperas da abertura do Mercado Comum do Cone Sul. A Rio Sul tem algum plano para atender este mercado?

FERNANDO: Estratégicamente o Mer-



Fernando: "Tudo é feito por etapas. No futuro, Maringá vai necessitar de um Fokker. Depois, com certeza, de um Boeing"

cosul está nos nossos planos e temos a certeza de que ele será um fator preponderante nas ligações aéreas da região.

ACIM: Mas, na prática, o que a Rio Sul pode oferecer para Maringá?

FERNANDO: Estamos oferecendo três ligações para São Paulo em horários chamados nobres, aqueles preferidos pelos executivos, o que permite deslocamentos rápidos. Temos uma excepcional ligação também com Curitiba, em horários nobres pela manhã e à noite, que é o que Maringá necessita e merece.

ACIM: Alguns empresários acreditam que esse vôo da tarde para São Paulo poderia ser suprimido, o que poderia viabilizar a entrada de um Boeing em Maringá. Isso é possível?

FERNANDO: Tudo é feito por etapas. Tenho a certeza de que a colocação de aeronaves em horários adequados, como temos hoje em Maringá, propiciará um crescimento de mercado. No futuro, esse crescimento exigirá aeronaves maiores, talvez primeiro um Fokker 50, um avião de última geração, com conforto, silencioso, e que suprirá uma fase intermediária. E num outro passo, não tenho dúvi-

da, Maringá vai necessitar de um jato.

ACIM: Muitos empresários se deslocam até Londrina, onde a passagem de Boeing é mais barata. Não há um meio de equalizar os valores das tarifas dos Boeings e das aeronaves de menor porte?

FERNANDO: O serviço regional, no mundo inteiro, tem um custo de passagem mais alto. Isso acontece quando se opera um avião de menor capacidade em distâncias menores. Muito embora ele tenha um custo operacional menor, os custos por assento são maiores.

Então, é normal que o valor da passagem também seja maior. A simples colocação de um jato não diminuiria estes custos, porque as ligações são de curta distância e ele gasta muito combustível. De qualquer maneira, nós já temos uma tarifa de 25% de desconto e pretendemos mantê-la como incentivo ao desenvolvimento desse tráfego.

ACIM: As mulheres tinham bons descontos nas passagens aéreas. Por que acabou esta promoção?

FERNANDO: Prometo verificar porque esse desconto não está acontecendo, já que temos o maior interesse que as mulheres viajem com seus maridos, e às vezes ajudem a fechar negócios.

ACIM: As tarifas dos vôos no Brasil são mais caras que no exterior. Por que?

FERNANDO: Vamos analisar o mercado americano, que está próximo de nós e começou a ditar tarifas diferentes daquelas usualmente aplicadas pela aviação. Lá, houve um fenômeno chamado de "desregulamentação", ou seja, uma abertura total de mercado. Com isso várias empresas foram criadas, aumentando excessivamente a oferta de assentos. Aí, a

lei de mercado obrigou a redução no preço das passagens para que os aviões tivessem um número razoável de passageiros. Mas, com a redução muito grande do valor da tarifa, os custos não se pagavam mais. Começaram a haver grandes prejuízos nas empresas. Muitas fecharam e pior que isso, aquelas que sobreviveram ficaram em uma situação delicada financeiramente. O que no início era um benefício para os passageiros, porque houve redução das tarifas, acabou sendo pior, já que hoje o mercado americano tem menos empresas do que tinha antigamente. E o preço das passagens volta a crescer devagar e vai chegar num patamar que cubra os custos operacionais.

No Brasil, tivemos uma situação semelhante, onde uma empresa cresceu muito, aumentou o número de assentos no mercado e iniciou o que chamamos de guerra tarifária. E todas as empresas acumularam prejuízos e ficaram em situação econômica difícil. Acho que o caminho não é esse. É preciso que sejam praticadas tarifas reais para que haja retorno em investimentos, em novos equipamentos e em melhores serviços.

ACIM: O senhor disse que a Rio Sul apresentou resultados financeiros posi-



"Em 1992 enfrentamos a crise com investimentos. Duplicamos o número de passageiros transportados e oferecemos um melhor atendimento ao cliente. Com isso, nossos resultados foram positivos"

tivos em 92. Como foi possível conquistar esse resultado?

FERNANDO: Nós utilizamos uma estratégia diferente. Enfrentamos a crise com investimentos grandes, colocamos aeronaves novas e duplicamos a nossa oferta de assentos. Conseguimos duplicar o número de passageiros transportados, mantendo praticamente o mesmo núme-

ro de funcionários, o mesmo custo básico operacional. Com isso, aumentamos em muito a eficiência da empresa. Melhoramos o serviço, oferecemos treinamento e colocamos como base principal, dar um bom atendimento ao nosso cliente. Até o ano passado transportávamos 28 mil passageiros por mês e hoje transportamos 54 mil.

ACIM: Maringá tem planos de construir um novo aeroporto. O senhor acha isso necessário?

FERNANDO: Atualmente não. Com as últimas reformas, o aeroporto ficou bom, atendendo às necessidades de vôo que a cidade precisa. Acredito que no futuro, até como fator de integração de outros pólos, de influência de Maringá, a construção de um novo aeroporto será uma necessidade.

ACIM: A Rio Sul é ligada à Varig, onde existe a participação dos funcionários na empresa. Esse sistema funciona bem?

FERNANDO: Durante a história da aviação no Brasil vimos várias empresas crescendo e desaparecendo. E vimos a Varig, que com base nesse tipo de estrutura, cresceu, se fixou, competiu com concorrentes internacionais, e hoje é uma empresa firme e forte no mercado brasileiro e internacional. Eu diria que a participação dos funcionários dá uma continuidade à empresa, já que todos vestem a camisa por ela.

ACIM: O senhor acha que essa prática pode ser adotada por outras empresas no futuro?

FERNANDO: Acho que sim, este é o caminho das empresas do futuro.

ACIM: O Brasil possui uma grande frota particular de jatinhos. Esses vôos particulares competem com as empresas aéreas?

FERNANDO: Se compararmos com o volume das empresas especializadas, o número de transporte em aeronaves particulares é pequeno. Cada um tem a sua posição no mercado. No dia-a-dia, a nossa aeronave é mais utilizada, principalmente quando temos horários interessantes e competitivos, já que nossos custos são menores.

ACIM: Por que os empresários de um país em desenvolvimento como o Brasil têm facilidade de adquirir uma frota tão grande de jatinhos?

FERNANDO: Isso acontece pela dificuldade de locomoção dentro do Brasil, pelas suas dimensões, e sem infra-estrutura boa de trens, ônibus e aviões.

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

Col



CAPA

O caminho do futuro

À primeira vista, investir em tecnologia pode parecer um negócio caro. Mas quem já entrou nessa, constatou que o retorno é garantido. Ele vem em forma de qualidade e de produtividade

O setor empresarial de Maringá possui algumas "Ilhas de Primeiro Mundo". Exagero? Nem tanto. O acirramento da concorrência, o advento do Código de Defesa do Consumidor, a escassez do dinheiro e a própria dinâmica na troca de informações mudaram a mentalidade de muitos empresários, que hoje investem maciçamente em tecnologia. "Quem não se atualizar não vai sobreviver", repetem em côro esses empresários.

Ninguém mais ignora a competição, por isso a ordem é produzir mais, melhor e mais barato. É claro que a simples aquisição de equipamentos modernos não vai transformar a empresa em uma ilha de prosperidade. A tecnologia tem que ser usada de forma inteligente e para isso são necessários investimentos também em

recursos humanos. Para completar esse ciclo, o ideal é a adoção ainda, de métodos de gestão de qualidade.

Grandes empresas brasileiras aliam os investimentos em tecnologia com programas de gestão de qualidade, conseguindo resultados ótimos. Desde 1990, a produtividade da indústria nacional vem crescendo 4,45% ao ano, segundo o Ministério da Ciência e Tecnologia. Um estudo realizado pela empresa de consultoria paulista Imam, constatou que a taxa de rejeição, que mede a quantidade de peças e produtos defeituosos, caiu de 28.000 para 15.000 por milhão.

O Brasil de hoje já não está mais há anos-luz de distância dos padrões internacionais. É claro que os produtos importados, em sua maioria, ainda são me-

lhores que os nacionais. Mas essa diferença vem caindo gradativamente. A abertura de mercado faz com que os empresários corram contra o tempo. Em Maringá, até o ano passado, existiam apenas quatro tornos CNC – Comando Numérico Computadorizado – um equipamento moderno, com preço variando entre 50 e 150 mil dólares, utilizado na usinagem de metal e para injetar plásticos. Hoje, estima-se que já existam 15 CNC nas indústrias locais.

PIONEIRA: Durante a Feira de Integração do Paraná – Feipar 93 – que aconteceu em setembro em Maringá, a Empresa de Equipamentos Rodoviários Noma adquiriu seu segundo torno CNC. A empresa é pioneira na região, tendo adquirido o primeiro Comando Numérico Com-



A Noma adquiriu um torno CNC durante a Feipar 93



Walter: "Com a importação de tecnologia atingimos estágios mais avançados"

putadorizado em 1988. "Na época tínhamos 14 tornos convencionais. Com o CNC aposentamos nove deles", lembra o gerente de vendas Kimio Mori.

Kimio explica que além de aumentar a produtividade, o CNC melhorou também a qualidade das peças fabricadas pela Noma. Outra empresa que investiu em CNC foi a Hidro Metalúrgica Ziober-Match. "O mais importante com a aquisição deste equipamento é que passamos a ser donos de um processo, mais produ-

tivo e com maior qualidade, independente de fatores externos", diz o empresário Carlos Walter Martins Pedro.

Em máquinas convencionais a qualidade das peças produzidas depende basicamente da capacitação e da concentração do funcionário no momento da produção. Com o CNC é possível programar em uma tela gráfica o modelo da peça sendo torneada e produzir quantas unidades forem necessárias, sempre com qualidade e constância. O diretor industrial

da Ceifanorte, Ildelfonso Guimarães, afirma que quem não investir em CNC "vai ficar para trás".

A Ceifanorte fabrica peças para tratores e colheitadeiras, utilizando para isso quatro tornos CNC. Ildelfonso Guimarães elogia a qualidade das peças torneadas pelo Comando Numérico Computadorizado, "que tem uma precisão milimétrica". Ele diz que precisaria de 20 tornos convencionais para realizar o serviço que os quatro CNC fazem hoje.

INVESTIMENTOS: Ildelfonso Guimarães diz que os investimentos para implantação do Comando Numérico na indústria são altos. Ele explica que além de comprar a máquina, ainda é preciso investir na especialização do funcionário, já que é difícil encontrar pessoal qualificado. Mas, o empresário considera que vale a pena gastar um pouco mais com o CNC. "A própria máquina se paga", avalia.

Carlos Walter, da Ziober, também concorda que o investimento é alto, mas que vale a pena. "Não há saída. Quem quiser produzir com qualidade e produtividade tem que ter tecnologia", afirma. Segundo Walter, hoje até as pequenas e médias empresas podem ter acesso à tecnologia de ponta. Ele lembra que o Citpar - Centro de Integração de Tecnologia do Paraná - realiza parcerias com empresas através de programas de cooperação.

A própria Ziober e a Maringá Equipamentos participam de um programa de intercâmbio industrial com o Canadá, coordenado pelo Citpar, que permite possibilidades de acesso, a produtos com tecnologias mais avançadas. Nesses programas incluem-se, caso seja necessário, a vinda de técnicos estrangeiros, que

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

celular
TELECOMUNICAÇÕES

REVENDEDOR AUTORIZADO
equitel
Telecomunicações

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

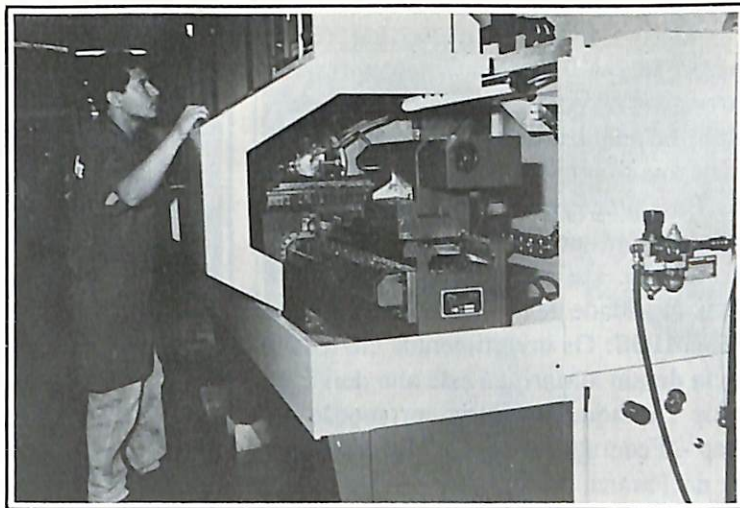
estagiam nas empresas conveniadas por determinados períodos.

“Esses programas são importantes na medida em que nossas empresas muitas vezes não têm condições de investir em tecnologias próprias. Com a importação de tecnologia através de convênios, joint-ventures e outros mecanismos disponíveis, quei-

mamos várias etapas e pulamos para outros estágios mais avançados dentro de nosso processo produtivo e na qualidade dos produtos”, afirma Carlos Walter.

O diretor comercial da Frascotécnica – indústria de transformação de material plástico – Luiz Carlos Pelissari, diz que os investimentos em tecnologia é que mantêm a empresa competindo no mercado. “Conseguimos assim um produto de qualidade ao menor custo. Esta é a tendência de quem quer sobreviver. Se não pensarmos desta forma, seremos engolidos, principalmente agora com a abertura dos mercados do mundo inteiro”, adverte.

A Frascotécnica utiliza o processo de extrusão sopro e injeção para produção de embalagens plásticas e peças técnicas. A empresa tem como complemento a decoração das embalagens pelo processo de “silck screen” e tampografia. Luiz Carlos Pelissari diz que em termos de ferramentaria, a Frascotécnica “tem



A Ceifanorte utiliza tornos CNC na fabricação de peças para tratores e colheitadeiras

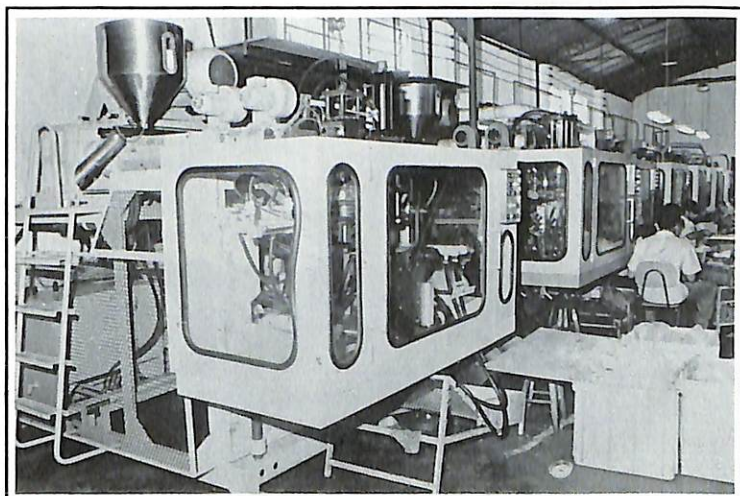
tudo o que existe de última geração no setor”.

PARCERIA: Para estar sempre atualizada com as tendências da tecnologia, a Frascotécnica procura realizar parcerias com seus clientes. “Se precisamos de um novo equipamento, fazemos um estudo sobre suas vantagens, detectando todo o potencial da máquina e levamos aos nossos clientes para investirmos em conjunto”, revela Pelissari.

No processo de fabricação de seus produtos, a Frascotécnica utiliza uma máquina de eletroerosão, um sistema raro em Maringá. Outra empresa que possui esta máquina é a Color Finco, uma indústria de equipamentos para revelação de fotografia – os chamados Minilab. A empresa investe constantemente em tecnologia, e possui ainda tornos numéricos e injetora de plástico.

O engenheiro elétrico da Color Finco, Dário Cardoso, diz que os produtos da empresa estão entre os melhores do país,

perdendo apenas para alguns importados. Para manter-se no mercado, a Color Finco está em constante pesquisa e desenvolvimento. “Este ano fizemos grandes investimentos, adquirindo retífica e injetora. Com tecnologia de ponta, conseguimos produzir 80% dos componentes dos equipamentos que fabricamos”, afirma o engenheiro.



Frascotécnica: processos modernos na produção de embalagens plásticas

ALMOÇO EXECUTIVO DEVILLE



O melhor almoço executivo da cidade no sistema self-service. De 2ª à sábado.

Jantar à luz de velas, às 6ª feiras.

Jantar a la carte, de 2ª feira à sábado, com o piano do maestro Paulo Giovanini.

APROVEITE!



POPPI & BORGES

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;

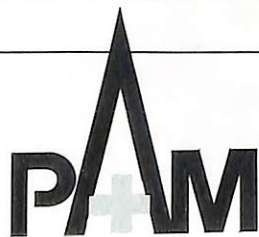


- O plano de Assistência Odontológica já garante o sorriso de mais de 15 mil associados;



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

Consulte-nos



PLANO MARINGAENSE DE
ASSISTÊNCIA MÉDICA
24-1530

WMM

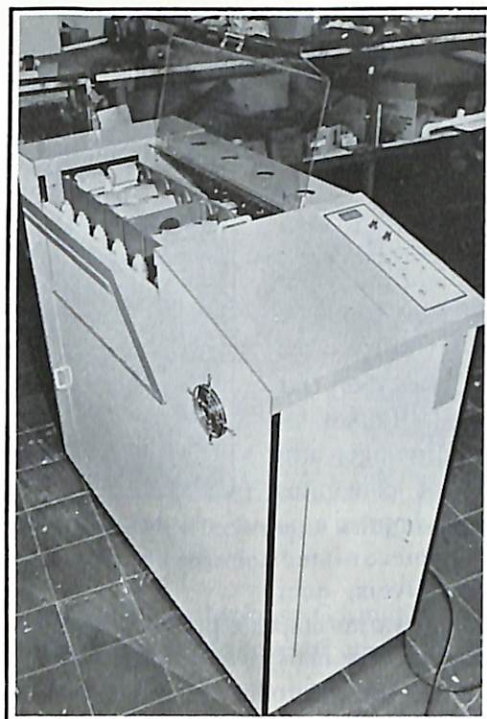
Dário Cardoso diz que a cada três ou quatro meses, a Color Finco apresenta novidades no setor. “As vezes o cliente acaba de adquirir um equipamento e pouco depois se surpreende com novos modelos. Esse avanço tecnológico é bom para os dois lados, já que despertamos nos clientes o interesse em adquirir máquinas com mais facilidade de operação”, explica.

PRÊMIOS: Os investimentos em tecnologia deram a Maringá este ano dois Prêmios Destaque Indústria, promoção da Fiep – Federação das Indústrias do Estado do Paraná. A entidade premia novos produtos lançados no mercado. As vencedoras foram a Esielt Engenharia e Sistemas Estruturais, com a antena parabólica Engelsat MD 3000, e a Cocamar – Cooperativa dos Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá – com o óleo de canola Suavit.

Para o diretor da Esielt, Heurico Hirochi Tomita, a premiação da antena parabólica MD 3000 foi conquistada porque a empresa conseguiu a melhor relação custo-benefício com o modelo. Segundo o empresário, este foi um dos resultados de investimentos maciços em tecnologia. “O mercado está superaquecido, já que surgiram muitos fabricantes de antenas parabólicas. Por isso, as empresas têm que sair em busca de processos de produção em grande escala, o que implica em automação industrial”, diz.

A Esielt possui uma equipe de projetistas, engenheiros e técnicos, responsáveis pela concepção estrutural e geométrica das antenas Engelsat. Essa equipe desenvolveu também equipamentos e ferramentas específicos para auxiliar na fabricação das antenas. Heurico Tomita diz que o setor de recursos humanos é fundamental para o sucesso da empresa. “Nosso produto é delicado e requer precisão na fabricação e no manejo”, afirma.

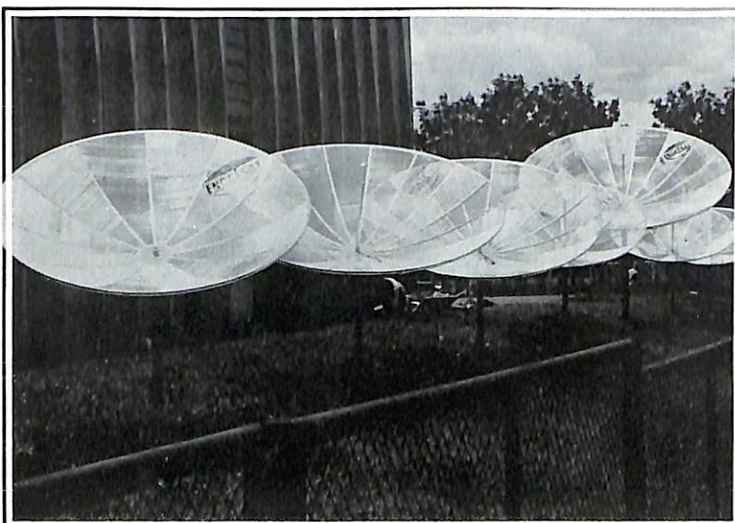
A Esielt é uma empresa ainda nova, com pouco mais de um ano, e tem planos para diversificar sua linha de produtos na área de aproveitamento de energia, fabricando



Color Finco: novidades constantes no setor

coletores solares. A indústria está estudando também novas concepções de antenas parabólicas. “Estamos preparando modelos mais atualizados e adequados aos lançamentos de novos satélites de comunicação”, diz Heurico.

COMÉRCIO: Não é apenas o setor de transformação de matéria-prima que tem se adequado às inovações tecnológicas. Na área comercial, a automação também é uma necessidade. Um bom exemplo de tecnologia utilizada com sucesso é o Mercadorama, onde a preocupação nesse sentido começou desde a construção do prédio: o material utilizado na cobertura da loja de Maringá possui isolamento térmico, não conduzindo calor para o lado interno.



Esielt: investimentos maciços em tecnologia garantem o mercado

Ainda com relação à estrutura da loja, os comandos da parte elétrica do Mercadorama são automatizados, possibilitando que o consumo de energia seja verificado a qualquer minuto – é ligado diretamente com a Copel. Se esse consumo chegar a limites altos, o próprio sistema desliga a energia das partes não prioritárias da loja. “Isso minimiza custos e nos dá o controle efetivo sobre os gastos no setor”, afirma o diretor-geral do Mercadorama, Elson Leal.

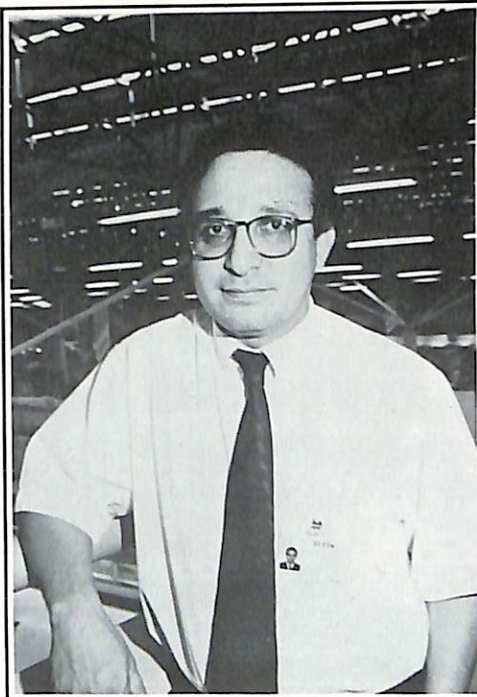
Os investimentos em tecnologia no Mercadorama continuam na parte “visível” da loja. Nos caixas, os clientes podem pagar e até fazer retiradas com cartões de bancos. Os crachás de funcionários e fornecedores são controlados por fita magnética, e o cartão-ponto funciona como os cartões de banco. Até o controle de entrada dos veículos é automatizado. Um microcomputador concentra todos os dados dos carros, gerando mais segurança aos clientes e à própria empresa.

Toda a contabilidade e o balanço são realizados pelo Centro de Processamento de Dados do próprio Mercadorama. Além da implantação do código de barras – que controla a saída dos produtos – a loja possui um outro sistema para controlar também a entrada das mercadorias. “Tudo o que entra recebe um número, isso permite um histórico melhor de cada produto, explica Elson Leal.

E os investimentos em tecnologia não páram nunca no Mercadorama. “Cinco meses depois que abrimos a loja em Maringá já trocamos nossa ilha de congelados por outra mais avançada”, diz o diretor da empresa. Outra inovação que está sendo implantada é a emissão automática de notas fiscais no posto de combustíveis do grupo.

Outro supermercado que prioriza investimentos em tecnologia é o São Francisco. O sistema de automação adotado pela empresa foi dividido em duas fases: retaguarda e frente de caixa. A primeira já foi implantada, reduzindo o número de digitações. Antes eram feitas três digitações: controle de estoque, contabilidade e escrita fiscal. Hoje, os dados são digitados apenas no controle de estoque, que sozinho integra os outros sistemas.

Na segunda fase, que já está sendo testada, será implantado o controle de estoque de gôndola. Ele permitirá o controle de estoque de cada uma das duas lojas, análise de margem de lucro por



Elson Leal: “Investir em tecnologia é um processo que não pára nunca”

produto e por fornecedor, e ainda o giro do produto. Além disso, existem as vantagens operacionais, como eliminação do processo de etiquetagem das mercadorias, já que é utilizado o código de barras, já impresso nas embalagens.

Segundo o sócio-proprietário do São Francisco e diretor da ACIM, Jefferson Nogaroli, a automação da empresa vai diminuir em até 30% o tempo de espera dos clientes na passagem pelo caixa. Ele afirma que os investimentos são grandes, mas acrescenta que os benefícios são altos em relação aos custos. “Isso é só o começo. No futuro estaremos interligados com os próprios fornecedores. Este caminho não tem volta. É impossível trabalhar sem a informatização”, avalia.

O presidente da ACIM e proprietário da Livraria e Papelaria Bom Livro, Massao Tsukada, concorda com Jefferson Nogaroli. “Somente quem se informatiza tem plena consciência de que o investimento é bom”, diz ele. E a Bom Livro já está toda automatizada, desde o setor administrativo até as vendas, estando interligada inclusive com as editoras, obtendo informações rápidas e seguras sobre livros disponíveis no mercado e os respectivos preços.

A Bom Livro está na vanguarda das livrarias paranaenses, sendo a única interligada diretamente com as editoras. O processo de automação das quatro lojas de Maringá começou há mais de dois anos, com a implantação do código de

Amplia tudo. Menos as prestações.

Copiadora Sharp SF-7750



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

6 x sem juros*

Conheça também
nossos outros
modelos.

SHARP
FAZ PARTE DA SUA VIDA.



TELETEXTO
Informática

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

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

barras. O controle de estoque é realizado automaticamente quando os produtos passam pelo caixa e a nota fiscal ao consumidor também é preenchida no ato.

“Este processo todo permite uma agilidade extraordinária, sem possibilidades de erros na emissão de notas. Com isso a empresa pode ser planejada, tornando-se bem sucedida e ágil em sua estrutura”, conclui Massao Tsukada. “Ou todos seguem rapidamente o caminho da automação ou ficarão totalmente desatualizados”, complementa.

ATUALIZAÇÃO: A partir do momento em que uma empresa entra para a chamada era da informática, seus investimentos no setor nunca páram. É que o desenvolvimento tecnológico avança a passos largos, obrigando a atualização permanente das empresas. Essa atualização acontece através de participação em feiras especializadas, leitura técnica e contatos com fornecedores, clientes e até concorrentes.

Considerada um exemplo de empresa bem sucedida no ramo de metalurgia, e sempre na vanguarda da tecnologia, a Noma tem contratada permanentemente uma empresa de consultoria externa. Um dos objetivos é implantar a ISO 9000, uma norma técnica de qualidade interna-



Nogaroli: “Os investimentos em tecnologia são altos, mas pequenos em relação aos benefícios”

cional que certifique a empresa. “Não vemos a ISO 9000 como status, mas como filosofia de trabalho para que nossa empresa se mantenha estável”, analisa Kimio Mori.

Outra empresa que caminha em bus-

ca de uma melhor qualificação e também para implementar a ISO 9000 no futuro é a Ziober-Martch. O empresário Carlos Walter diz que a ZM está com perspectivas de exportação de seus produtos, por isso este caminho é fundamental. Independente da certificação porém, ele afirma que a Ziober-Martch sempre primou pela qualidade. “O consumidor brasileiro tem ficado cada vez mais exigente em relação aos preços e qualidade, e sabemos que para satisfazer essa exigência é preciso investimento em tecnologia”, acrescenta.

O diretor industrial da Ceifanorte, Ildelfonso Guimarães diz que antes de adquirir um equipamento novo ele conversa com empresários que já conhecem o funcionamento da máquina. “São investimentos altos e é preciso tomar a decisão certa para não correremos o risco de ter prejuízos”, ensina. Os cuidados com o funcionamento dos equipamentos de última geração também devem ser grandes.

De um modo geral, as fábricas ou revendedoras oferecem cursos para os funcionários das empresas que adquirem seus equipamentos. Posteriormente, as próprias empresas mantêm equipes treinadas que dão cursos para novos funcionários. O caso da Color Finco é singular. A empresa é a única no ramo de fabricação de equipamentos para revelação fotográfica, por isso é obrigada a formar seus próprios técnicos.

Não existem empresários que se arrependem do investimento em tecnologia, desde que a usem corretamente. Com a facilidade da comunicação e do transporte de mercadorias, já não importa tanto a localização das indústrias. Maringá tem hoje inúmeras exportadoras e outras empresas que atendem a todo o país. A Noma, por exemplo, atua com representação e assistência técnica no Paraná, Santa Catarina, São Paulo, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul.

A empresa exporta ainda para o Chile, via Scania, que faz inspeção de qualidade nos produtos. Nos equipamentos da Noma não existem peças de chapas de aço que não sejam feitas pela própria empresa. A Esielt também fabrica produtos de aceitação nacional, e com tecnologia própria. As bombas hidráulicas ZM e as peças da Ceifanorte podem ser encontradas em quase todo território nacional. Essas e outras empresas são provas inequívocas de que investir em tecnologia é o caminho do futuro.



**Prêmio Destaque
Indústria do Paraná**

**FIEP - Federação das Indústrias
do Estado do Paraná
Edição - 1993**

ENGELSAT

**A MELHOR
IMAGEM**

**As Antenas Parabólicas,
ENGELSAT, 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**



ESIELT

Engenharia e Sistemas Estruturais Ltda.

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

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

Lair Ribeiro em Maringá

Um dos autores mais vendidos da atualidade, Lair Ribeiro fará palestra em Maringá e falará sobre como ampliar a inteligência e aproveitar ao máximo o tempo no dia-a-dia

“Prosperidade – Fazendo Amizade com o Dinheiro”. Este é o título de um dos quatro livros e o tema da palestra que o cardiologista e escritor Lair Ribeiro fará em Maringá, dia 19 de novembro, no Hotel Deville. A realização do evento é do CEAG – Consultoria Empresarial e Assistência Gerencial – com apoio da Associação Comercial e Industrial e Hotel Deville.



Lair Ribeiro ministra o curso no dia 19, no Deville

Há meses no topo da lista dos dez escritores mais vendidos – com as quatro obras que já somam meio milhão de exemplares – Lair Ribeiro vai falar sobre como fazer mais com menos, “tornando-se uma pessoa feliz”. Além de “Prosperidade...”, o cardiologista é autor de “O Sucesso não Ocorre por Acaso”, “Comunicação Global”, e “Emagreça Comendo”.

Mineiro de Juiz de Fora, Lair Ribeiro ministra cursos por todo o país desde 1989. Mas só começou a escrever há um ano e meio. Aliás, seus livros, nada mais são do que transcrições literais das palestras que faz nesses cursos. Segundo o médico, o sucesso deve-se ao fato dele mostrar às pessoas como ampliar a própria inteligência e como maximizar o tempo no dia-a-dia.

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

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

UNIBANCO

Recursos eletrônicos

Empresários de Maringá e Região conhecem os produtos e as vantagens do Unibanco Eletrônico, em encontro promovido pela agência de Maringá, no Golden Ingá Suíte Hotel

Diminuir o fluxo de papéis, reduzir custos, aumentar a segurança e agilidade no trânsito de informações. Este é o objetivo do Unibanco Eletrônico, um sistema desenvolvido especialmente para atender exclusivamente as empresas clientes do banco.

O Unibanco Eletrônico tem uma estrutura totalmente informatizada que coloca à disposição das empresas os recursos mais modernos da eletrônica bancária. Ele oferece

uma variedade de serviços que permite mais agilidade e eficiência de negócios.

Entre os serviços oferecidos pelo Unibanco Eletrônico estão a Unicobrança, a OCT – Ordem de Crédito por Teletiprocessamento – Contas a Pagar, e o Emissor Eletrônico de Cheque. “São produtos desenvolvidos para contribuir com a solução de cada problema específico observado no dia-a-dia das empresas”, diz Darci Inácio Stoffel, gerente-geral da agência do Unibanco, em Maringá.

DEMONSTRAÇÃO: Para falar sobre o Unibanco Eletrônico e seus produtos, esteve em Maringá no dia 28 de outubro, o superintendente de Produtos Eletrônicos do Unibanco, Luís Antônio Padovani. Ele demonstrou o sistema para mais de 80 empresários de Maringá e região, clientes do banco. O encontro foi no Golden Ingá Suíte Hotel.

Além dos empresários participaram da demonstração o Diretor Regional do Uni-



Mais de 80 empresários participaram da demonstração do Unibanco Eletrônico

banco para o Paraná, Hilgo Gonçalves, e a equipe de gerentes e funcionários da agência de Maringá. “Nós convidamos para o encontro os clientes com potencial para serem usuários do Unibanco Eletrônico”, comenta Hilgo Gonçalves.

Segundo Luís Antônio Padovani, desenvolvimento de produtos eletrônicos é reflexo das transformações do mercado, que têm exigido cada vez mais agilidade e eficiência na gestão dos negócios. “Por isto criamos continuamente

empresas.

Outra vantagem do Unibanco Eletrônico é racionalizar o tempo dos empresários, permitindo que eles tenham mais tempo para gerenciar seus patrimônios e negócios. “Da sua mesa, o empresário tem a posição real da movimentação bancária da empresa, além de poder fazer transferências, pagamentos e gerir a carteira de cobrança”, declara Padovani.

Considerado pelo superintendente de Produtos Eletrônicos como o melhor investimento para auxiliar nas tomadas de decisões, o Unibanco Eletrônico contribuiu ainda para que a facilidade da informatização seja uma realidade mais rápida para as empresas. “A informatização é mais que uma necessidade. É uma questão de sobrevivência para quem deseja manter seu patrimônio e seus negócios no próximo milênio”, frisa Luís Antônio Padovani.



Empresários com o Diretor Regional, Hilgo Gonçalves e o gerente-geral, Darci Inácio Stoffel



Um ano em Maringá

Um ano após sua inauguração, o Hipermercado Mercadorama de Maringá já está consolidado como o maior centro de compras da região Noroeste do Paraná

Novembro é o mês do primeiro aniversário do Hipermercado Mercadorama de Maringá. Única filial da rede fora de Curitiba, onde está a sede da empresa, a loja de Maringá também é a maior. Ao todo são 7.300 metros quadrados de área de venda.



São mais de 12 mil itens distribuídos em quatro departamentos

Além do Hipermercado, o Mercadorama de Maringá tem um Shopping com 62 lojas, e anexo ao complexo Hiper-Shopping, funciona o Posto Mercadorama. Toda esta estrutura é considerada o maior centro comercial da região.

Para dar o máximo de conforto ao consumidor, o Mercadorama de Maringá tem um estacionamento para 1.500 vagas, sendo que 600 destas vagas são cobertas. Segundo o diretor-geral, Elson

Leal, o projeto da filial foi concebido para que o consumidor sinta prazer ao fazer suas compras.

No interior do hiper, a preocupação em dar comodidade ao consumidor é notada ao entrar na loja. O prédio tem sistema de ar-condicionado e de iluminação computadorizados que mantêm a temperatura e a luminosidade interna estáveis.

A variedade de produtos é outra marca registrada do Mercadorama de

Maringá. São mais de 12 mil itens, divididos em quatro grandes departamentos: Mercaria, Percíveis, Bazar e Têxtil. Estes departamentos têm trazido ao longo deste ano diversas novidades, como pães, queijos, peixes e cortes de carnes especiais.

Durante este período, o Mercadorama também fixou uma imagem de vender produtos a preços baixos. Pedro Corrêa de Oliveira, gerente-comercial é o responsável em oferecer as melhores mercadorias com os menores preços possíveis. "Esta é a política da empresa para que o cliente saia da loja satisfeito", afirma.

Como empreendedor, o Mercadorama administra ainda o Shopping Center. As 62 lojas do Shopping estão praticamente locadas. Estão presentes no empreendimento marcas de projeção internacional como Pakalolo, Benneton, Sugar Sugar, Dunkin' Donuts e Di Luca.

Eunice Noriko Yamada, gerente do Shopping, comenta que a concentração de lojas de renome internacional é um atrativo a mais para quem vai fazer compras no Mercadorama. "No caso da Dunkin' Donuts, é a primeira loja do grupo no Paraná", declara.

O Mercadorama de Maringá faz parte do Grupo Demeterco e Cia. Ltda., com sede em Curitiba. A principal atividade do grupo é a rede de supermercados.

No ano de 1992, segundo a ABRAS - Associação Brasileira de Supermercados, o Mercadorama conquistou o 16º lugar no ranking do setor no Brasil.

Quando decidiu investir no Noroeste do Paraná, o Grupo Demeterco acreditou no potencial da região. Um ano após a inauguração da primeira filial fora de Curitiba, os resultados são satisfatórios. Para se ter uma idéia, neste período mais de 1,3 milhão de pessoas compraram no Mercadorama de Maringá.



Shopping: é um grande atrativo do Mercadorama



Posto Mercadorama: eficiência e simpatia



Praça de Alimentação: variado cardápio, lazer e atrações

Mudanças na Federação

As mudanças no estatuto da Facip devem ser aprovadas durante o III Congresso Estadual de Empresários do Paraná, em Paranaguá

Com a provável aprovação do novo estatuto da Facip, durante o III Congresso Estadual de Empresários do Paraná, que será realizado em Paranaguá, nos dias 12 e 13 de novembro, a Federação sofrerá várias mudanças importantes. A começar pela denominação, que passará a ser Faciap – Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agrícolas do Paraná.

Esta primeira mudança é necessária, na medida em que grande parte das associações do gênero no Estado abrangem também o setor agrícola. Pelo

novo estatuto, as associações terão mais força dentro da entidade. “O principal órgão deliberativo da Faciap será a Assembléia Geral formada pelas associações filiadas”, explica Carlos Roberto Previdelli.

Cada associação terá tantos votos quanto forem seus associados. Esse sistema de voto ponderado foi considerado o mais justo pela comissão que alterou o estatuto, uma vez que estabelece a



Faciap: mais força para as associações dentro da Federação

proporcionalidade, ou seja, as associações que têm maior número de associados, conseqüentemente terão maior número de votos na assembléia.

As assembléias serão soberanas em suas decisões, tendo os poderes para eleger os membros do Conselho Diretor e Diretoria Executiva. O Conselho Diretor, que tem o objetivo, entre outros, de orientar e fiscalizar os atos da diretoria, será constituído de, no mínimo 10 e no máxi-

mo 20 membros eleitos – conforme decidir a assembléia que os eleger – entre presidentes e ex-presidentes de associações, representando as diversas regiões do Paraná.

A Diretoria Executiva terá, no novo Estatuto, 14 membros, que atuarão em diversas áreas como comércio, indústria, agricultura, prestação de serviços, comércio externo, SPC, finanças e orçamento e outros. O cargo de presidente da Faciap só poderá ser ocupado por presidentes e ex-presidentes de Associação

Comerciais, Industriais e Agrícolas do Paraná.

O empresário que for eleito presidente da Faciap e estiver ocupando a presidência de uma filiada, deverá deixar este cargo para se dedicar exclusivamente à Federação. As eleições serão realizadas bienalmente, na Assembléia Geral Ordinária, sendo os membros da Diretoria e Conselho Diretor, eleitos por chapa completa. O presidente só poderá ser reeleito uma vez.

Cacinator interliga SPCs

Os principais assuntos discutidos durante a reunião do mês de setembro da Cacinator – Coordenadoria das Associações Comerciais e Industriais do Norte e Noroeste do Paraná – foram as mudanças no estatuto da Facip – ver matéria ao lado – e a interligação do Sistema de Proteção ao Crédito – SPC – entre as associações da região. A reunião foi realizada no dia 14 de outubro em Maringá.

Hoje a Associação Comercial e Industrial de Maringá está interligada com as associações de Sarandi e Marialva.

Outros municípios como Mandaguçu, Cianorte, Colorado, Nova Esperança, Goioerê, Terra Boa, Jandaia do Sul e Florai, já estão se estruturando para formar novas parcerias com a ACIM.

“Nosso objetivo é fortalecer a região e acreditamos muito em parcerias. Assim, lutamos para que haja uma interação cada vez maior entre os SPCs. Esse tipo de serviço é fundamental para dar credibilidade às entidades”, frisa o presidente da ACIM Massao Tsukada.

A interligação dos SPCs de Maringá e Marialva aconteceu no dia 21 de outubro. Toda a diretoria da Acimar esteve presente, ao lado do presidente da entidade, Hélio Politi e do presidente do SPC, Carlos Alberto Soriani. O presidente da ACIM, Massao Tsukada

e a chefe do SPC, Zenaide Machado, representaram a associação maringense.

Com a interligação, todo o banco de dados de Marialva, que possuía cerca de 400 inadimplências, foi transferido para o SPC de Maringá. Os empresários de Marialva passaram a ter acesso também ao cadastro de Vídeo-Cheque Nacional. “Estamos aumentando e dando mais qualidade aos nossos serviços para solidificarmos nossa estrutura junto aos associados”, afirmou o presidente da Acimar.

O presidente da ACIM, Massao Tsukada, sonha com a interligação dos SPCs da região e, posteriormente, de todo o Paraná. “Fechando todo o estado daríamos mais garantia aos comerciantes”, explica.

Enfim, uma Cozinha verdadeiramente Italiana, em Maringá

- **Nome:** Tradizione Italiana - Ristorante e Italian Bar
- **Endereço:** Rua Santos Dumont, 3385 - Centro
- **Acomodações:** 100 lugares
- **Tipo de Cozinha:** Rigorosamente Italiana
- **Especialidades:** Penne ao Salmão, Fettuccine Primavera, Perna de Cabrito com Brócoli, Badejo com Aspargo, Lazagna Vegetal.
- **Precedentes de Experiência:** São Paulo, Ristorante Cilentano (um dos bons Restaurantes de São Paulo, - segundo Silvio Lancelotti)
- **Serviço:** Almoço Self Service - Buffet e jantar À La Carte (as noites de Quinta-feira, jantar à luz de velas)
- **Particularidades:** Queijos, Vinhos, Cervejas, Massas, Temperos Importados da Europa, (a mais completa carta de vinhos de Maringá e região)
- **Happy Hour: Mesas Externas** para Petiscos e Aperitivos
- **Produção Própria:** Massas Recheadas (Ravioli, Agnolotti, Capeletti, Canelloni, etc.), Pães Especiais
- **Atendimento:** Personalizado - Categoria "A"
- **Horário de Atendimento:** Almoço: 11 às 15hs / Happy Hour: 16 às 20hs
Jantar: 20 às 01h.
- **Ambiente:** Elegante e Acolhedor.
- **Chefe:** Orlando

Sem dúvida o melhor Restaurante presente em Maringá, oferece aos associados da ACIM - Associação Comercial e Industrial de Maringá, promoções de até 30% no preço de cardápio (veja cupom)



RISTORANTE E ITALIAN BAR EM MARINGÁ
Rua Santos Dumont, 3385 - Fone: (0442) 24-9659 - Maringá - PR



O Ristorante Tradizione Italiana oferece aos associados da ACIM - Associação Comercial e Industrial de Maringá, desconto de 30% aos Portadores deste cupom.

las a

portadora Pérola está pre-
ingressar no Mercosul. A
ou uma experiência de mais
nas estradas do Brasil e já
s filiais em países pertencen-
do do Cone Sul. A opção
guai e Uruguai.

a em julho de 1960, a trans-
rola tem 14 filiais espalha-
sil, além das duas interna-
frota é composta por 120
40 veículos leves. Ao todo
era 410 empregos diretos.

ringá, a Pérola está presen-
l de 1970. Responsável pela
o do recebimento de produ-
rem redistribuídos para as
te e Noroeste do Paraná, a
ora é representada na cida-
di Tagliari, um dos sócios, e
por Og Martins Dias.

TA
onais

OVERDRIVE™
PENTIUM™
READY

6 MONYDATA

OR 80486SX DA INTEL
DE 25MHZ
M DE 04 MB
DE 1,2 MB
DE 130 MB
SA MONO DE 14"
RÃO PS/2 MONYDATA

ENTRADA E SALDO
2 PAGAMENTOS **

Coordenadorias Regionais em Pon-
ta Grossa, o que deve ser ratificado
em Paranaguá este mês. "As modifi-
cações possibilitarão uma participa-
ção ativa das associações no pro-
cesso decisório da Faciap", diz o
presidente da ACIM, Massao Tsukada.

PRODU^{TEC}
INFORMÁTICA

PABX/FAX (0442) 24-6060

AVENIDA PARIGOT DE SOUZA, 499
MARINGÁ - PARANÁ

* PREÇO EM DÓLAR COMERCIAL PARA PAGAMENTO A VISTA
** OS VALORES CORRIGIDOS PELA TR + 2,9%

Muc

As
III

Com a provável aprovação do novo estatuto da Facip, durante o III Congresso Estadual de Empresários do Paraná, que será realizado em Paranaguá nos dias 12 e 13 de novembro, a Federação sofrerá várias mudanças importantes. A mudança pela denominação, que passará a ser Faciap – Federação de Associações Comerciais, Industriais e Agrícolas do Paraná.

Esta primeira mudança é necessária, na medida em que a grande parte das associações do gênero no Estado abrangem também o setor agrícola. Pelo novo estatuto, as associações terão força dentro da entidade. “O órgão deliberativo da Faciap será a Assembléia Geral formada pelas associações filiadas”, explica Carlos Previdelli.

Cada associação terá o mesmo peso quanto forem seus associados, e o voto ponderado foi considerado mais justo pela comissão que elaborou o estatuto, uma vez que

Cacino interliga S

Os principais assuntos foram discutidos durante a reunião do mês de outubro da Cacino – Coordenadoria de Associações Comerciais e Industriais do Noroeste do Paraná – foram aprovadas as alterações no estatuto da Facip – ver matéria ao lado – e a interligação do Sistema de Proteção ao Crédito – SPC – entre as associações da região. A reunião foi realizada no dia 14 de outubro em Maringá.

Hoje a Associação Comercial e Industrial de Maringá está interligada com as associações de Sarandi e Marialva.

Um Presente de Primeiro Mundo



Cestas de Natal

(Exclusiva com produtos importados)

CESTA A	PREÇO US\$ 145	Quantidade	Produtos
01		01	Vinho Italiano - 150 ml Tinto com denominação de origem controlada e garantia garrafas numeradas
01		01	Licor Italiano Sambuca garrafa 500 ml. Classificação "A"
01		01	Vinho Espumante Italiano Moscato branco Italiano.

CESTA B	PREÇO US\$ 112	Quantidade	Produtos
01		01	Vinho Italiano - 150 ml Tinto com denominação de origem controlada e garantia garrafas numeradas
01		01	Vinho Espumante Italiano Moscato branco Italiano. Categoria Fermentação Natural. 750 ml. Marca Badiolo.

CESTA C	PREÇO US\$ 75	Quantidade	Produtos
01		01	Vinho Espumante Italiano Moscato branco Italiano. Categoria Fermentação Natural. 750 ml. Marca Badiolo.

foi o presidente da ACIM Massao Tsukada.

A interligação dos SPCs de Maringá e Marialva aconteceu no dia 21 de outubro. Toda a diretoria da Acimar esteve presente, ao lado do presidente da entidade, Hêlvio Politi e do presidente do SPC, Carlos Alberto Soriani. O presidente da ACIM, Massao Tsukada

dificarmos nossa estrutura junto aos associados”, afirmou o presidente da Acimar.

O presidente da ACIM, Massao Tsukada, sonha com a interligação dos SPCs da região e, posteriormente, de todo o Paraná. “Fechando todo o estado daríamos mais garantia aos comerciantes”, explica.

01	Whisky Chivas Regal 12 anos. Garrafa 640 ml, com estojo	01	Whisky Chivas Regal 12 anos. Garrafa 640 ml, com estojo
200 gr	Peça Granapadano (Par-messão Italiano). Marca Auricchio	02	Pacotes de massas italiana Marca Liguori, 500 gr (mas-sa de trigo dura)
200 gr	Kit de Pistache importados categoria "A"	200 gr	Peça Granapadano (Par-messão Italiano). Marca Auricchio
200 gr	Peça de Queijo Suíço Gruyere Marca Wheel	200 gr	Kit de Pistache importados categoria "A"
200 gr	Kit de Tâmaras importadas. Categoria "A"	200 gr	Peça de Queijo Suíço Gruyere Marca Wheel
200 gr	Kit de Avelãs importadas. Categoria "A"	200 gr	Kit de Tâmaras importadas. Categoria "A"
200 gr	Kit de Amêndoas importadas. "Categoria "A"	200 gr	Kit de Nozes importadas. Categoria "A"
01	Chocolate importado 1ª li-nha (100 gr)	01	Kit de Amêndoas importa-das. "Categoria "A"
01	Paneltone (Italiano Valen-tino) com estojo. 1 kilo	01	Chocolate importado 1ª li-nha (100 gr)
02	Pacotes de massas italiana Marca Liguori, 500 gr (mas-sa de trigo dura)	01	Chocolate importado 1ª li-nha (100 gr)
		01	Paneltone (Italiano Valen-tino) com estojo. 1 kilo

Solicito a(s) cesta(s) acima mencionada(s), me comprometo ao pagamento da(s) mesma(s) na cl entrega

NOME: _____ FONE: _____

ENDEREÇO: _____

EMPRESA: _____

CESTAS:	(A)	(B)	(C)
QUANTIDADE:			

ASSINATURA _____

OBS: O valor total referido em US\$ (Dólar) será pago em Cruzeiros Reais

Os pedidos deverão ser feitos até 10/12/93, e entregues na ACIM, Associação Comercial e Industrial de Maringá, Rua Néo Alves Martins, 2263 - Centro Maringá - Paraná

A entrega das mesmas serão feitas a partir do dia 18/12/93, na Rua Santos Dumont, 3385 Ristorante Tradizione Italiana - Mussa & Rinaldi Ltda. CGC(MF) 73.482.358/0001-71

las a

portadora Pérola está pre-ingressar no Mercosul. A ou uma experiência de mais nas estradas do Brasil e já s filiais em países pertencendo do Cone Sul. A opção guai e Uruguai.

a em julho de 1960, a trans-rola tem 14 filiais espalhadas no Brasil, além das duas internacionais, além das duas internacionais. A frota é composta por 120 40 veículos leves. Ao todo era 410 empregos diretos.

ringá, a Pérola está presente em Maringá, a Pérola está presente em Maringá, responsável pelo recebimento de produtos que serão redistribuídos para as regiões Sul e Noroeste do Paraná, a Pérola é representada na cidade por Tagliari, um dos sócios, e por Og Martins Dias.

TA
onais

**OVERDRIVE™
PENTIUM™
READY**

6 MONYDATA
R 80486SX DA INTEL
DE 25MHZ
M DE 04 MB
DE 1,2 MB
DE 130 MB
SA MONO DE 14"
RÃO PS/2 MONYDATA

ENTRADA E SALDO
2 PAGAMENTOS **

Coordenadorias Regionais em Ponta Grossa, o que deve ser ratificado em Paranaguá este mês. "As modificações possibilitarão uma participação ativa das associações no processo decisório da Faciap", diz o presidente da ACIM, Massao Tsukada.

PRODUTEC
INFORMATICA

PABX/FAX (0442) 24-6060

AVENIDA PARIGOT DE SOUZA, 499
MARINGÁ - PARANÁ

* PREÇO EM DÓLAR COMERCIAL PARA PAGAMENTO A VISTA
** OS VALORES CORRIGIDOS PELA TR + 2,9%

Muc

As
III

Com a provável aprovação do novo estatuto da Facip, durante o III Congresso Estadual de Empresários do Paraná, que será realizado em Paranaguá nos dias 12 e 13 de novembro, a Federação sofrerá várias mudanças importantes. A começar pela denominação, que passará a ser Faciap – Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agrícolas do Paraná.

Esta primeira mudança é necessária, na medida em que a grande parte das associações pertencem ao mesmo gênero no Estado abrangido, também o setor agrícola. Pelo novo estatuto, as associações terão mais força dentro da entidade. “O órgão deliberativo da Faciap será a Assembleia Geral formada pelas associações filiadas”, explica Carlos Previdelli.

Cada associação terá um voto, quanto forem seus associados. O sistema de voto ponderado foi considerado mais justo pela comissão que elaborou o estatuto, uma vez que



RISTORANTE E ITALIAN BAR EM MARINGÁ
Rua Santos Dumont, 3385 - Fone: (0442) 24-9659-Maringá-PR

Está na hora de ter um restaurante “Tradizione Italiana”

Almoço das 11 às 15hs.

Happy Hour das 16 às 20hs.

Jantar das 20 às 01h



É aconselhável conhecer o Ristorante Tradizione Italiana, e experimentar os famosos anti-pastos, os suculentos molhos, as saborosas carnes, os refinados peixes, regados com deliciosos vinhos italianos ou outras bebidas importadas.

O Único Restaurante Verdadeiramente Italiano, em Maringá



Cacino interliga S

Os principais assuntos foram discutidos durante a reunião do mês de outubro da Cacino – Coordenadoria das Associações Comerciais e Industriais do Noroeste do Paraná – foran discutidos o novo estatuto da Facip – matéria ao lado – e a interligação do Sistema de Proteção ao Crédito – SPC – entre as associações da região. A reunião foi realizada no dia 14 de outubro em Maringá.

Hoje a Associação Comercial e Industrial de Maringá está interligada com as associações de Sarandi e Marialva.

foi o presidente da ACIM Massao Tsukada.

A interligação dos SPCs de Maringá e Marialva aconteceu no dia 21 de outubro. Toda a diretoria da Acimar esteve presente, ao lado do presidente da entidade, Hélvio Politi e do presidente do SPC, Carlos Alberto Soriani. O presidente da ACIM, Massao Tsukada

ajudaremos nossa estrutura junto aos associados”, afirmou o presidente da Acimar.

O presidente da ACIM, Massao Tsukada, sonha com a interligação dos SPCs da região e, posteriormente, de todo o Paraná. “Fechando todo o estado daríamos mais garantia aos comerciantes”, explica.

Cordenadorias já aprovaram



Os presidentes da ACIM e da Acimar, durante a solenidade de interligação dos SPCs

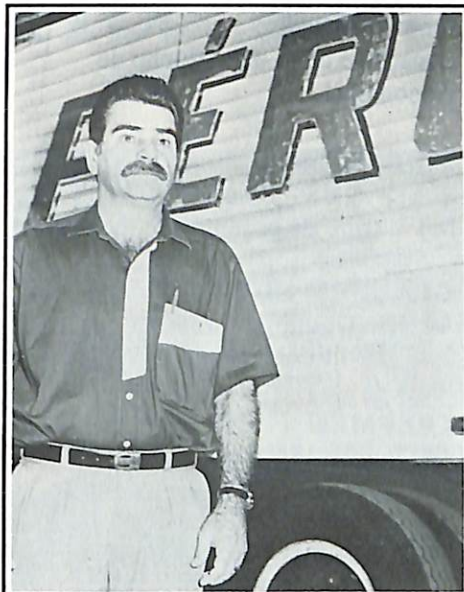
O novo estatuto da Faciap é o resultado de um longo trabalho de estudos, discussões, sugestões e propostas. O processo de reforma foi desencadeado há um ano, pois apresentava algumas deficiências, principalmente no que se refere à participação direta das Associações filiadas na entidade mor, já que eram representadas pelas Coordenadorias Regionais.

As mudanças foram organizadas por uma comissão formada por integrantes das associações de Maringá, Londrina e Apucarana, tendo na presidência Massao Tsukada e como consultor jurídico, o advogado Carlos Roberto Previdelli, ambos maringenses. Depois de elaborado, o projeto do estatuto foi submetido à apreciação das Coordenadorias Regionais, recebendo emendas e substitutivos.

A aprovação aconteceu no dia 9 de outubro, durante reunião das Coordenadorias Regionais em Ponta Grossa, o que deve ser ratificado em Paranaguá este mês. "As modificações possibilitarão uma participação ativa das associações no processo decisório da Faciap", diz o presidente da ACIM, Massao Tsukada.

PÉROLA

Três décadas de estrada



Og Martins gerencia a Pérola em Maringá

A transportadora Pérola está preparada para ingressar no Mercosul. A empresa aliou uma experiência de mais de 33 anos nas estradas do Brasil e já instalou duas filiais em países pertencentes ao bloco do Cone Sul. A opção foi pelo Paraguai e Uruguai.

Fundada em julho de 1960, a transportadora Pérola tem 14 filiais espalhadas pelo Brasil, além das duas internacionais. Sua frota é composta por 120 caminhões e 40 veículos leves. Ao todo a empresa gera 410 empregos diretos.

Em Maringá, a Pérola está presente desde abril de 1970. Responsável pela centralização do recebimento de produtos para serem redistribuídos para as regiões Norte e Noroeste do Paraná, a transportadora é representada na cidade por Nerci Tagliari, um dos sócios, e gerenciada por Og Martins Dias.



MONYDATA

Computadores Profissionais

**OVERDRIVE™
PENTIUM™
READY**



ENTRY 486 MONYDATA

PROCESSADOR 80486SX DA INTEL
VELOCIDADE DE 25MHZ
MEMÓRIA RAM DE 04 MB
DRIVE 5¼" HD DE 1,2 MB
WINCHESTER IDE 130 MB
MONITOR SVGA MONO DE 14"
TECLADO PADRÃO PS/2 MONYDATA
MS-DOS
US\$ 1.950,00*

**20% DE ENTRADA E SALDO
EM ATÉ 12 PAGAMENTOS ****

REVENDA AUTORIZADA

PRODUTEC
INFORMÁTICA

PABX/FAX (0442) 24-6060

AVENIDA PARIGOT DE SOUZA, 499
MARINGÁ - PARANÁ

* PREÇO EM DÓLAR COMERCIAL PARA PAGAMENTO A VISTA
** OS VALORES CORRIGIDOS PELA TR + 2,9%

- **KOFEMAR**
Av. Carneiro Leão, 910 – fone: 62-1895
Com. varejista de ferragens e abrasivos
- **LIMITURISMO**
Av. Paraná, 1343 – fone: 62-2177
Agência de viagem e turismo
- **PANIFICADORA CAPRICHI**
R. Bem-Te-Vi, 2493 – fone: 20-9414
- **IBRAP**
Av. XV de Novembro, 332 – sala 06 –
fone: 22-7230
Assessoria e consultoria
- **CALÇADOS & ARMARINHOS
ALVORADA**
Av. Pedro Taques, 2135
fone: 28-1598
Com. varejista de armarinhos,
confec. e calç.
- **ELETRO ZAPATA**
Av. Cerro Azul, 720 – fone: 23-6065
Com. e consertos de aparelhos
eletrodomésticos
- **GAME OVER**
Av. Tiradentes, 761
fone: 23-1409
Locação e com. de cartucho de
videogame
- **METALGRAN**
R. Stévia, 48 – fone: 25-3075
Ind. e com. de produtos de metal
- **GLAUDEM EDITORA**
Av. São Domingos, 1566
fone: 26-1137
- **TELEMEC**
Av. Tuiuti, 1647 – fone: 22-9737
Indústria eletro metalúrgica
- **YURIKO CONFECÇÕES**
Av. Pedro Taques, 879
– fone: 22-4269
Ind. e com. de confecções
- **MAHARA MODAS**
Av. Brasil, 3505
fone: 22-0154
Com. varejista de confecções
- **JÔ CONFECÇÕES**
Av. Riachuelo, 440 – fone: 23-0831
Com. varejista de confecções
- **MR MALHARIA**
R. Três, 500 – fone: 24-5996
Ind. e com. de malhas e confecções
- **VALERIU'S CALÇADOS**
Av. Herval, 448-E – fone: 23-1963
Com. varejista de calçados
- **BENETTON**
Av. Tuiuti, 710 – fone: 22-3309
- **CASA DO MARCENEIRO**
Av. Brasil, 1721 – fone: 26-3114
Com. de máquinas e equip. industriais
- **HOSPITAL MANAGEMENT
CONSULTANTS**
Av. Carlos Gomes, 58
fone: 24-4593
Consultoria Hospitalar
- **ARMARINHOS CASTRO**
Av. Brasil, 1240 – fone: 22-3048

Agenda da Diretoria

Esta foi a agenda da diretoria da Associação Comercial e Industrial de Maringá durante o período de 22 de setembro a 22 de outubro de 1993:

Dia 22.09: Jantar Empresarial promovido pelo Copejem no Restaurante Sabor de Minas.

Dia 23.09: Visita do diretor do H.U., Daound Nasser à ACIM.

Dia 25.09: Reunião da Facip em Araucária, com a presença de Massao Tsukada.

Dia: 27.09: 8ª Semana do Contador no Cine Plaza. Debatedor: Alcides Siqueira.

Dia 29.09: 8ª Semana do Contador. Debatedor: Massao Tsukada.

Dia 29.09: Inauguração da Goodyer Auto Center, com a presença de Massao Tsukada. 8ª Semana do Contador. Debatedores: Jefferson Nogaroli e Pedro Granado.

Dia 30.09: Implantação da Casa Mercosul, com a presença de Jefferson Nogaroli.

Dia 30.09: Visita da Diretoria da Associação Comercial de Piracicaba à ACIM.

Dia 01.10: Jantar em homenagem ao empresário Paulo Pimentel, com a presença de vários diretores.

Dia 05.10: Reunião da ABIC em Londrina, com a presença de Jefferson Nogaroli e Massao Tsukada.

Dia 13.10: Inauguração do Posto Telefônico do Jardim Alvorada com a presença de Valdir Pignata.

Dia 14.10: Reunião da Cacenor na ACIM.

Dia 18.10: Noemi Seravalli participou da inauguração da agência do Bradesco no Maringá Velho.

Dia 21.10: Visita de Massao Tsukada à Acimar para interligação dos SPCs de Maringá e Marialva.

Dia 22.10: Palestra sobre Software na ACIM com técnico alemão Güenter Reuter. No mesmo dia, vários diretores jantaram com Governador do Rotary Maringá-Aeroporto.

O Paraná É Verde !

POPPI & BORGES



Verdelírio Barbosa, este é o nome do mais novo cidadão honorário do Paraná, sinônimo de profissionalismo, competência e arrojo de um dos principais jornalistas políticos do país.

Parabéns Verdelírio Barbosa, Cidadão Honorário do Paraná.

Homenagem de

LATICÍNIOS LOANDA LTDA.

Gregório Martinez Sanches

Gregório Martinez e

José Victório Martins

– DIRETORES –

O início de uma parceria

ACIM e Saúde Bamerindus assinam convênio de assistência médico-hospitalar. São planos exclusivos, especialmente criados para atender as necessidades dos empresários maringenses

Desde o dia primeiro de outubro, a Associação Comercial e Industrial de Maringá está oferecendo mais um serviço aos seus associados. Com a assinatura do convênio entre a ACIM e o Seguro Saúde Bamerindus, no dia 30 de setembro, as empresas filiadas à Associação têm uma alternativa a mais em termos de assistência médico-hospitalar privada para oferecer aos seus sócios, funcionários e familiares.

A assinatura do convênio foi no Golden Ingá Suíte Hotel. A ACIM foi representada por membros da Diretoria Executiva, do Conselho Deliberativo, da Mulher Empresária, e do Copejem – Conselho Permanente do Jovem Empresário. “Passamos por um período difícil para a saúde pública e temos que buscar novos caminhos no atendimento médico-hospitalar, na rede privada”, diz o presidente da ACIM, Massao Tsukada.

Pelo Bamerindus estiveram presentes à solenidade o gerente da sucursal de Londrina da Bamerindus Seguro, Édison Kronland dos Martyres Pinto, o gerente de produção, Eduardo Pereira, o sócio-diretor da Saúde Plena, Manoel Luiz da Silva, o gerente da agência centro de Maringá, Vicente Bortoloto e os gerentes das demais agências do banco na cidade. “Este é o início de uma parceira que estava sendo planejada há anos pelo Bamerindus”, afirma Édison Pinto.

EXCLUSIVO: Com o convênio, os associados da ACIM passam a ter acesso a um



Massao Tsukada: “O convênio com o Bamerindus é uma alternativa a mais para os associados da ACIM”

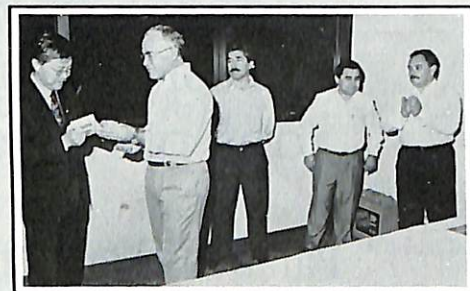
plano exclusivo, especialmente criado pelo Bamerindus para atender às necessidades dos empresários maringenses. O Seguro Saúde Bamerindus/ACIM oferece inúmeros benefícios, como ausência ou

to explica que os associados da ACIM vão receber atendimento especial. “Vendemos o que o cidadão espera de nós: prestação de serviços qualificada, com gente qualificada”, declara.

Gente que faz

Durante a solenidade de assinatura do convênio de saúde, o Bamerindus doou à ACIM 60 fitas com gravações do programa “Gente que Faz” – que vai ao ar todos os sábados pela Rede Globo de Televisão. O programa conta a “História de Ambição, Coragem e Progresso” de empresários e empreendedores de todo país.

A coleção de fitas está à disposição dos associados da ACIM. Ela foi incorporada à videoteca da entidade, que tem vários títulos para a



Vicente Bortoloto entrega uma das fitas da coleção ao presidente da ACIM

informação e reciclagem do empresário e de seus funcionários. Cada fita contém toda a história dos empresários, contada em 20 minutos. O programa vai ao ar com a história resumida em três minutos.

Estratégias da conquista

Mais do que nunca as empresas estão buscando novas estratégias de marketing para conquistar a confiança do cliente e aumentar o fluxo de pessoas nos pontos de venda

As novas regras do mercado têm obrigado o empresariado a buscar, constantemente, alternativas para atrair o consumidor. Já se foi o tempo dos lucros "gordos", das estruturas funcionais "inchadas" e do pouco caso para com a clientela.

Hoje o mercado competitivo e a concorrência acirrada obrigam o empresário a encarar uma nova realidade. É preciso uma estrutura enxuta, trabalhar com margens de lucros reduzidas e investir cada vez mais em tecnologia (leia reportagem de capa) e em treinamento de recursos humanos.

Aliadas a este conjunto de medidas, as empresas também têm que desenvolver estratégias de marketing, para fixar sua imagem diante do consumidor. As técnicas e as táticas são as mais variadas. Podem ir de um simples apoio a eventos, até o sorteio de um carro zero quilômetro.

Vai depender do momento e do objetivo a que se quer chegar. O Mercadorama, por exemplo, sempre preocupado com a preferência do consumidor, pode lançar mão tanto de uma campanha institucional, como de uma campanha de preços baixos. "As duas têm o mesmo fim: trazer mais clientes para a loja", diz o diretor-geral da empresa, Elson Leal.

IMPORTADOS: Em alguns casos ainda, comenta Leal, o Mercadorama pode promover o sorteio de prêmios. Foi o que ocorreu no início deste ano, quando o hipermercado entregou dois carros importados, zero quilômetro, aos seus clientes. "Queríamos tornar a loja mais conhecida e nos aproximarmos mais da comunidade", afirma.

Embora utilize todas as estratégias de marketing, Elson Leal prefere àquelas que refletem diretamente no bolso do consumidor, que são as campanhas de pre-

ços baixos. "Todas têm seu lado positivo, mas a campanha de preços mexe mais com a maioria da população", justifica.

O sorteio de um carro zero quilômetro foi a estratégia utilizada pelas Casas Ajita para comemorar os 40 anos de criação da empresa. "Em um primeiro momento queríamos retribuir ao cliente o prestígio que ele nos deu durante estas quatro décadas", declara Carlos Ajita, sócio-proprietário das Casas Ajita.

Ele é favorável a estas promoções que servem para revitalizar o movimento do comércio. No caso das Casas Ajita, Carlos garante que o movimento das vendas vendeu teve um crescimento real de 20%. "A campanha foi positiva. Ela criou um clima de otimismo entre os vendedores e conseguimos aumentar nosso prestígio junto aos consumidores".

INOVAÇÃO: Quem também lançou uma campanha que vai sortear um carro zero quilômetro entre seus clientes foi a MR Malharia. O sorteio será no dia 24 de dezembro. Até lá, quem comprar em um dos pontos de venda da empresa concorrerá ao prêmio. "Nossa campanha tem uma novidade. Enquanto as outras exigem um valor mínimo de compras para participar da promoção, no "Gol da MR", o cliente ganha o cupom independente do que comprou", diz Devanir Marion, sócio-proprietário da Malharia.

Esta inovação, segundo o empresário, foi proposital. "Queremos abranger um universo maior de pessoas e mostrar para quem nunca comprou na MR a qualidade dos nossos produtos". Empolgado com a promoção, Devanir Marion lembra que a Malharia sempre investiu em marketing. Ele usa uma velha frase para justificar sua política mercadológica: "quem não é visto não é lembrado".

Acostumada a organizar promoções

para estimular o aumento de vendas do comércio maringense, a presidente do Conselho da Mulher Empresária da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Maria Alice Pinatti, afirma que as campanhas são um dos instrumentos mais rentáveis da atualidade. Para ela, a utilização de estratégias de marketing, é a maneira mais inteligente de se vender mais.

Maria Alice Pinatti também defende as promoções como forma de conquistar a simpatia do consumidor. "Quando se oferece preços bons e produtos de qualidade, as chances de aumentar o fluxo de pessoas na loja é muito grande. É preciso que o cliente sinta credibilidade na promoção", frisa.

FOTO ESTÚDIO

gêdo

produções

Fotografias e Filmagens

Books - Cromos - Aéreas
Folders - Catálogos
Documentários
Formaturas

Av. Prudente de Moraes, 346
esq. com Av. Herval
Fone (0442) 23-6787
Maringá - Paraná

Sucesso de CR\$ 4,5 milhões

A comercialização da 1ª Feira Ponta de Estoque do Jardim Alvorada ultrapassou as expectativas dos organizadores e garantiu o sucesso do evento que será realizado outras vezes no bairro

Foi um sucesso a 1ª Feira Ponta de Estoque do Jardim Alvorada, realizada nos dias oito e nove de outubro. Ao todo, as 32 empresas participantes comercializaram CR\$ 4,5 milhões. "Os resultados superaram todas as nossas expectativas", afirma a presidente do Conselho da Mulher Empresária da ACIM, Maria Alice Pinatti.

Os empresários também ficaram satisfeitos com o

resultado da Feira. Sueli Carvalho Mucio, da Arlisul Confeccões, Luzmary Batista,

da Manratha Baby, e Edson Mucio, da Ingá Modas, venderam todas as peças re-



Vera Regina

Na abertura da Feira já havia concentração de consumidores

servadas para o evento. Todos creditaram o sucesso da feira a dois fatores fundamentais. "A época de realização e os preços das mercadorias", afirmam.

Realizada próximo ao dia de pagamento dos trabalhadores, a 1ª Feira Ponta de Estoque do Jardim Alvorada conseguiu canalizar uma parcela do dinheiro colocado em circulação no mercado.

Para Luzmary Batista, da Manratha Baby, que participou pela primeira vez de um evento desta natureza, os organizadores foram "felizes" na definição da data da Feira

TRADIÇÃO: Para os promotores do evento, em apenas três edições – as outras duas foram realizadas no centro de Maringá – as Feiras Ponta de Estoque já se tornaram tradicionais. "Mal uma acaba, empresários e consumidores querem saber quando será a próxima", comenta Maria Alice Pinatti. Ela também acredita que o sucesso destas iniciativas é possível porque o público pode comprar artigos de qualidade a preços convidativos.

Massao Tsukada, presidente da ACIM, diz que com o sucesso sucessivo das Feiras Ponta de Estoque, o Conselho da Mulher Empresária, futuramente, terá dificuldade para encontrar um local para

Diretoria Extraordinária

Com a criação da primeira agência da Associação Comercial e Industrial de Maringá no Jardim Alvorada, a Diretoria Executiva da ACIM ganhou mais uma pasta. "Foi necessário criar uma diretoria específica para o bairro", declara o presidente da entidade, Massao Tsukada.

A escolha do titular da pasta foi feita através de pesquisa entre os empresários do Alvorada associados à ACIM. Eles receberam correspondên-

cia onde era solicitada a indicação de três nomes para ocupar o cargo. Entre os nomes indicados, o escolhido foi o do vereador Valdir Pignata.

O assessor da diretoria, Carlos Roberto Previdelli, explica que a diretoria é extraordinária – como a de Comércio Exterior também criada recentemente. "Para elas se tornarem definitivas será preciso fazer algumas alterações no estatuto da ACIM", diz.

Estas alterações só são possíveis se aprovadas em assembléia geral da entidade. Previdelli explica que as modificações no estatuto deverão ocorrer antes da eleição da próxima diretoria, marcada para fevereiro de 94. Isto para facilitar a composição de chapas para o biênio 94/95.



O movimento foi bom em todos os estandes da Feira

abrigar todos os interessados em participar do evento. "Conversei com muitos empresários que me confidenciaram estar arrependidos por ficarem ausentes na Feira".

Quem também destacou o sucesso e a importância da realização de eventos como a Feira Ponta de Estoque foi o secretário da Indústria, Comércio, Agricultura e Turismo de Maringá, José dos Santos Ribeiro. Além de participar da abertura da Feira do Jardim Alvorada, ele esteve presente em outros horários para se certificar do movimento de consumidores.

SATISFEITOS: Durante suas visitas à Feira, José dos Santos Ribeiro aproveitou para conversar com os empresários participantes do evento. Ele pode constatar que todos estavam satisfeitos. "O movimento foi surpreendente. Teve até quem quase ficou sem mercadoria para vender na metade da Feira", confirma. O secretário tem certeza de que a Ponta de Estoque do Jardim Alvorada vai estar todos os anos no calendário de eventos da ACIM.

Valdir Pignata, diretor extraordinário para Assuntos do Jardim Alvorada e vereador eleito pelo bairro afirma que ficou impressionado com o resultado da Feira. "Era esperada uma boa comercialização, mas jamais imaginávamos que iríamos ultrapassar a casa dos quatro milhões de cruzeiros reais", diz satisfeito.

A primeira Feira Ponta de Estoque do Jardim Alvorada foi promovida pela ACIM, através do Conselho da Mulher Empresária, e contou com o apoio da agência da entidade no bairro e também da Associação Comunitária local.

Agência integra-se à comunidade

Em apenas três meses de funcionamento, a agência da Associação Comercial e Industrial de Maringá, no Jardim Alvorada, já está incorporada ao dia-a-dia dos empresários da Zona Norte da cidade. É cada vez maior o número de associados da região que estão se beneficiando dos serviços oferecidos na agência.

Segundo a gerente da agência, Nidia Cavallini, os serviços mais procurados são fotocópia e fax. A inclusão ou cancelamento de registros no cadastro do Serviço de Proteção ao Crédito é outro benefício disponível no Jardim Alvorada. "No início o movimento era menor porque os empresários ainda não estavam acostumados com a agência. Agora a

maioria sabe que pode usufruir dos serviços da ACIM sem sair do bairro", diz.

A realização da 1ª Feira Ponta de Estoque no Alvorada também contribuiu para integrar de vez a agência da ACIM na rotina comercial do bairro. Foi através dela que os associados se inscreveram para participar do evento. "Todas as reuniões e informações sobre a Feira foram concentradas na agência", explica Maria Alice Pinatti, presidente do Conselho da Mulher Empresária, órgão responsável pela organização da Ponta de Estoque.

Os empresários do Jardim consideram que a criação da agência facilitou a vida deles. "No centro são poucas vagas de estacionamento, e na maioria das vezes perdíamos muito tempo procurando local para parar", comenta Francisco Ramalho, da Casa das Lixas. Helenton Cândido Fernandez, da Destak Modas, aprovou a iniciativa da ACIM por oferecer um atendimento mais rápido e pela agência estar mais próxima do associado.

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

Náutica

MARINGÁ: (0442) 24-1034 - LONDRINA: (043) 323-7415 - UMUARAMA: (0446) 22-5861

Novos desafios

Empresários do setor têxtil de Maringá e região formam um Grupo de Interesse de Exportação para enfrentar a concorrência externa e operar no mercado internacional

Um grupo de empresários do setor têxtil de Maringá e região está se preparando para enfrentar os desafios criados pela globalização da economia e ao mesmo tempo ingressar no mercado internacional. São 17 empresas de confecção e malharia de Maringá, Mandaguari, Goioerê, Paranavaí e Nova Esperança.

O objetivo do grupo é desenvolver



O grupo se reúne quinzenalmente na sede do Sindinvest

ações conjuntas de exportação e importação. A vantagem é que, em bloco, as empresas têm maior poder de negociação. No caso da compra de matérias-primas no exterior, consegue-se preços bem melhores do que em compras individuais. Na exportação de produtos é possível atender grandes pedidos, dividindo-se a produção entre os participantes.

A criação do grupo foi estimulada pelo Cexpar – Instituto Centro de Comércio Exterior do Paraná – e pelo Departamento de Comércio Exterior da ACIM. Segundo Jefferson Nogaroli, coordenador do Cexpar e diretor da Associação Comercial e Industrial, a formação de Grupos de Interesse de Exportação – como são denominados – são fundamentais para os micros, pequenos e médios empresários. “Com o grupo, os custos e os riscos são diluídos entre as empresas participantes”, afirma.

ESPECIALISTA: Jefferson comenta que este tipo de as-

sociação é comum na Europa e nos Estados Unidos. No Brasil esta prática é nova e apresenta resultados positivos a médio e longo prazo. “É que antes de iniciar ações de comércio exterior, as empresas precisam se adaptar às normas internacionais de qualidade, produtividade e competitividade”, explica.

Para se adequar à nova realidade, o grupo contratou uma empresa especializada em comércio internacional. A primeira medida da Maringá Trade foi visitar as unidades industriais dos componentes do grupo e fazer um levantamento minucioso de cada uma. “Com o perfil das empresas, vamos eliminar as possíveis falhas na produção, e readequá-las para atingirmos nosso objetivo”, declara Maria Alice Bourdon, da Maringá Trade.

Além da ACIM e do Cexpar, o grupo tem o apoio do Sindinvest - Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá e Região – e do Sebrae-Pr. Os consultores do Sebrae-Pr são os responsáveis pela elaboração dos projetos de readequação das fábricas e dos programas de qualidade e produtividade. No Sindinvest são realizadas as reuniões quinzenais do grupo.

INCENTIVO: Miguel Fuentes Salas, presidente do Sindinvest e participante do grupo, acredita que esta associação vai possibilitar que as empresas quebrem barreiras e enfrentem o mercado internacional. O empresário destaca ainda que esta união de interesses gerou o acesso a informações, que seriam muito difíceis de serem obtidas individualmente.

Ele prevê que dentro de um ano, mais da metade dos participantes do grupo vai estar exportando seus produtos. A importação de matéria-prima, adianta Salas, já foi iniciada. A malharia da Torch comprou um lote de fios de algodão do



No Rio, os empresários visitaram o CETIQT

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
Fonc: (0442) 62-2127
Fax: 62-1552

QUE FIQUE BEM CLARO!



Em Petrópolis, o grupo conheceu as lojas de fábricas



As empresas participaram da 8ª Rio Negócios

Paquistão, e existe proposta do Egito para a venda do mesmo produto.

Como presidente do sindicato, Salas tem conversado com seus associados para incentivar a criação de novos grupos. Ele diz que o Sindinvest dará o apoio necessário para a formação deles. "Vamos aproveitar esta primeira experiência e repassá-la a outros empresários interessados. Basta que eles demonstrem este interesse".

NEGÓCIOS: Dentro das atividades do grupo estão previstos também a promoção, participação e visitas a seminários, debates e feiras. A primeira oportunidade ocorreu de 19 a 23 de outubro, no Rio de Janeiro. Através da ACIM, as empresas participaram como expositores da 8ª Rio Negócios, uma feira destinada à pequena e média empresa latino-americana.

Participaram da Rio Negócios 130 empresas públicas e privadas dos países que compõem o Mercosul, além do Chile, Peru, Venezuela e México. Os organizadores da feira estimam que mais de 40 mil pessoas circularam pelo Pavilhão de Exposições do Riocentro. De Maringá, uma comitiva com 18 empresários participou da abertura da 8ª Rio Negócios. A viagem foi organizada pelo Sindinvest, com apoio do Sebrae-Pr.

No Rio de Janeiro a comitiva aproveitou para conhecer o CETIQT - Centro de Tecnologia da Indústria Química e Têxtil. O Centro é mantido pelo Senai. Na América Latina, ele é considerado o principal foco formador de recursos humanos para os setores têxtil e de confecção. Além disso, o CETIQT é um importante pólo de pesquisa, serviços e informações.

Grandes e médias indústrias têm no Centro de Tecnologia um importante ponto de apoio para o desenvolvimento de

novos produtos. "Esta visita foi produtiva. Conhecemos uma estrutura que não estamos utilizando, mas que está ao nosso dispor", declara Miguel Fuentes Salas. Em uma das etapas da visita, o presidente cadastrou o Sindinvest no banco de dados do CETIQT. "A partir de agora vamos receber todas as informações sobre o Centro e repassá-las aos nossos associados".

Do Centro de Tecnologia, a comitiva de Maringá foi conhecer Petrópolis. Localizada na região serrana do Estado do Rio de Janeiro, a cidade é um pólo de

confecções. Como na região de Maringá, existem várias lojas de fábrica. A maior concentração destas lojas fica na Rua Tezeza. Lá é comum também a presença de excursões de "sacoleiras".

Para o presidente do Sindinvest, a ida até Petrópolis foi importante porque os empresários puderam comparar os produtos locais com aqueles fabricados por eles. "Mais uma vez notamos que a produção de Maringá e região está no mesmo nível dos outros pólos de confecção do país", destaca Miguel Fuentes Salas.

QUEM COMEÇOU BEM, OFERECENDO SEGURANÇA E OUSADIA ...VAI MAIS LONGE

A SERIEDADE DE UM TRABALHO pioneiro da **CLAUDEM EDITORA**, inédito e de sucesso, vem hoje agradecer, **EMPRESÁRIOS E PROFISSIONAIS LIBERAIS** arrojadados, que agiram com perspicácia e precisão, ao ANUNCIAREM NA **LISTA CLASSIFICADA SÓ EMPRESAS - REGIONAL**.

Afinal, eles tiveram bons motivos para esta tomada de decisão!

Um deles, é que teriam em mãos, um veículo de **COMUNICAÇÃO DE MASSA**, que estariam colocando em evidência sua empresa 24 horas por 365 dias. Um significativo percentual a mais nos negócios.

OUTRO MOTIVO, É QUE A EMPRESA NA QUAL ESTAVAM NEGOCIANDO, A **CLAUDEM**, possui sua marca registrada (**SÓ EMPRESAS - REGIONAL - M.PATENTES Nº 817039066**) Sede própria, REC. HUMANOS em desenvolvimento, com implantação de plano de carreira, seguro de vida coletivo, além de TREINAMENTO E APOIO POR PROFISSIONAIS ALTAMENTE QUALIFICADOS AOS SEUS 39 EXECUTIVOS DE VENDA, pois estes terão uma grande e gratificante tarefa: **UNIR EMPRESAS E PROFISSIONAIS LIBERAIS** da região NORTE / NOROESTE, formando uma **PONTE** inédita de negociação.

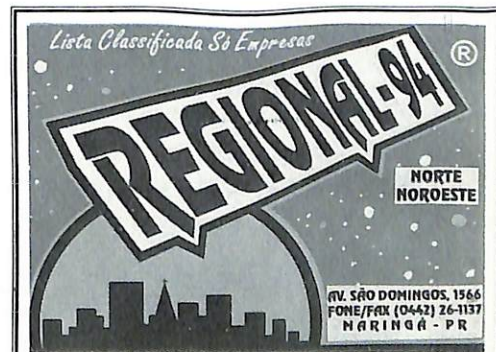
É mais uma ousadia da **CLAUDEM**, proporcionar aos seus anunciantes o melhor fascículo de negócios do PARANÁ.

A ESTES COMERCIANTES, EMPRESÁRIOS E PROFISSIONAIS LIBERAIS, NOSSOS PARABÉNS.

ESTES VÃO MAIS LONGE, VENDERÃO MAIS.

FAÇA PARTE DESTA GRUPO

TREXON Consultoria de Vendas
George & Associados



Preparativos já começaram

Depois do sucesso da Feipar 93, a ACIM e o Sebrae-Pr já preparam a versão 94 da Feira de Integração do Paraná. O evento vai acontecer entre os dias 13 e 17 de setembro

As diretorias da Associação Comercial e Industrial de Maringá e do Sebrae-Pr se reuniram em outubro para definir os detalhes da Feira de Integração do Paraná, versão 94. O sucesso da Feipar 93, realizada em setembro, entusiasmou os promotores, que na época tiveram apenas quatro meses para preparar o evento. Apesar do pouco tempo, a feira foi um sucesso de público e de expositores. A comercialização também superou as expectativas.



O sucesso da Feipar 93 garantiu a edição de 94

“Preparando a Feipar 94 com um ano de antecedência, poderemos corrigir algumas falhas e obter um êxito ainda maior”, comenta o presidente da comissão organizadora da Feipar 93, Fernando Vieira Raimundo. Ele acredita

que com mais tempo para organização, a ACIM e o Sebrae-Pr poderão conquistar novos parceiros no patrocínio à feira.

Na Feipar 93, a ACIM e o Sebrae-Pr receberam apoio da Cocamar, que realizou a 1ª Feira de Oportunidades, da UEM, promotora da 1ª Ferumar – Feira de Recrutamento Universitário – da Fiep, que interiorizou o Prêmio e Exposição Destaque Indústria, da Prefeitura Municipal e da Sociedade Rural.

O objetivo da comissão organizadora da Feipar 94 é conseguir patrocínios maiores de grandes empresas. Com mais verbas, será possível ampliar a publicidade da feira. Na avaliação dos expositores e visitantes da Feipar 93, faltou uma divulgação maior do evento.

Outra preocupação da comissão organizadora é com a estrutura do Pavilhão Internacional de Exposições. Fernando Vieira Raimundo considera fundamental que o pavilhão seja totalmente fechado. Na feira deste ano, foram improvisados tapumes, que serviram como paredes.

A instalação da rede elétrica também é fundamental para dar mais segurança e opções para colocação de tomadas e iluminação no pavilhão. O pedido para que estas melhorias sejam realizadas foi feito junto à Prefeitura Municipal através do Secretário da Indústria, Comércio, Agricultura e Turismo, José dos Santos Ribeiro.

DATA: A primeira providência no sentido de viabilizar a Feipar 94 foi a definição da data. A feira vai acontecer entre

os dias 13 e 17 de setembro. O Sebrae-Pr fez uma pesquisa junto a entidades do Sul do País que promovem eventos do gênero, para evitar que houvesse coincidências de datas.

Agora, os organizadores devem entrar em contato com a Cocamar, UEM e Fiep para viabilizar a realização de eventos paralelos. O vice-presidente da Fiep, João Noma, garantiu que existe a possibilidade do Prêmio e Exposição Destaque Indústria continuar com uma edição interiorizada. Mas, a

realização dessa edição em Maringá vai depender da decisão da diretoria da entidade.

Outro ponto que ainda precisa ser definido é a internacionalização da Feira. A edição de 93 acabou sendo internacional, pois contou com a presença de delegações argentinas e chilenas, que vieram como expositores e visitantes. Mas, a mudança do nome para Feira Internacional do Paraná vai depender de contatos com empresários de países do Mercosul.

“Se sentirmos que há interesse de empresários estrangeiros em participar da feira, aí sim poderemos caracterizá-la como um evento internacional”, avalia Fernando Vieira Raimundo. Os primeiros contatos com empresários argentinos começam este mês, quando uma delegação maringaense visitará a província de San Martín, na região metropolitana de Buenos Aires.

Fernando Vieira Raimundo confirmou que a feira de 94 terá eventos paralelos como shows artísticos, seminários, palestras e rodadas de negócios. “Com a realização das rodadas houve grande aproximação entre empresários, garantindo a perspectiva de negócios futuros”, diz.

Este ano, várias palestras realizadas durante a Feipar 93 aconteceram fora do Pavilhão de Exposições. “Agora vamos procurar realizar estas palestras no auditório que montaremos no pavilhão, onde o fluxo de pessoas é bem maior”, diz Fernando Vieira.



COBRAPAR

- COBRANÇAS
- SERVIÇOS
- ASSESSORIA JURÍDICA

**14 ANOS
EM MARINGÁ**

WALDIR FRARES

– Advogado –

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

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

FILIADA AO GRUPO UNIDOS – RJ

Pioneiro das alturas

Hélio Moreira era dentista mas sempre quis ser engenheiro. Este sonho fez deste paulista de Guaratinguetá o responsável pela concretização de dois marcos da construção civil de Maringá

Uma pessoa extrovertida, dinâmica, e que lutou para construir uma Maringá melhor. Uma pessoa que fez do seu otimismo uma ferramenta de trabalho para enfrentar as adversidades da vida. Estas são definições da personalidade de Hélio Moreira, um dentista que sonhou ser engenheiro, e acabou sendo responsável pelo surgimento de dois marcos da construção civil da cidade: os edifícios Três Marias e Maria Tereza.

Formado em odontologia pela Faculdade de Araraquara, Hélio Moreira nasceu em Guaratinguetá, e foi criado em Tatuí, cidades do interior do Estado de São Paulo. Recém-formado, ele conheceu Maringá quando visitou um cunhado que morava na cidade. O dentista ficou tão impressionado com o lugar, que decidiu iniciar sua vida profissional no Noroeste do Paraná.

O primeiro consultório de Hélio Moreira ficava localizado na Avenida Brasil, região central, próximo onde hoje está estabelecido o Supermercado Musamar. Enquanto formava clientela e fazia suas economias, o dentista arquitetava o projeto de ser um empreendedor da construção civil. "Ele acreditava no futuro desta terra e tinha muitas idéias brilhantes", lembra Iva Canaça Moreira, que foi casada com Hélio durante 29 anos.

PIONEIRO: Quanto sentiu o momento propício, Hélio Moreira abriu uma imobiliária e uma construtora. O primeiro grande empreendimento da nova empresa foi a construção do primeiro edifício comercial de Maringá: Três Marias, localizado na Avenida Herval. Em seguida, a construtora decidiu concluir o Maria Tereza, que estava com a construção parada na quarta laje.

Esta iniciativa acabou colidindo com um fato que Hélio Moreira não esperava. "O maringaense daquela época preferia morar em casas espaçosas, com cômodos amplos, jardins, e a comercialização dos apartamentos foi difícil", comenta Iva Moreira. Com dívidas do financiamentos



para saldar, Hélio foi obrigado a se desfazer de imóveis e fechar a construtora e a imobiliária.

Com mulher e seis filhos para sustentar, ele voltou a clinicar. "Foi interessante que no dia da abertura da clínica já tinha uma fila de clientes esperando para ser atendida", declara Iva Moreira. Ela diz que, nesta época da reestruturação da vida financeira do casal, o otimismo e a dinâmica do marido foram fatores fundamentais para que eles suportassem aque-

la fase, "muito difícil para todos nós".

AMIZADE: Hélio Moreira sempre esteve cercado de amigos. Muitos, como ele, já faleceram. Entre os que ainda estão vivos, está o prefeito de Maringá, Said Ferreira. "O Hélio valorizava muito seu círculo de amizades. Ele defendia os amigos em todos os momentos", destaca o prefeito.

A amizade com Said Ferreira, fez de Hélio Moreira um dos principais colaboradores das campanhas eleitorais disputadas pelo atual prefeito de Maringá. Segundo Iva Moreira, seu marido não se importava com partidos políticos, mas sim com os nomes que compunham as chapas eleitorais.

Said Ferreira lembra que Hélio era incansável no trabalho de convencimento político. "Ele sempre estava disposto e otimista. Era uma peça-chave nas nossas campanhas", enfatiza. Foi esta disposição e amizade que fizeram com que o prefeito - na sua primeira gestão - tomasse a iniciativa de homenagear o grande amigo e companheiro, dando o nome de Hélio Moreira ao auditório da Prefeitura de Maringá.

Iva Moreira recorda do dia em que o prefeito pediu que ela fosse à Prefeitura para uma conversa. "Fiquei emocionada quando soube do projeto para denominar o auditório com o nome de Hélio. Nunca havia pensado que ele receberia uma homenagem como esta", declara.

TRANSFORME SEU ESTOQUE EM DINHEIRO.

Controlando 15% do seu estoque você estará controlando 80% do seu dinheiro

COMO IMPLEMENTAR TUDO ISSO ?

EQ

O EQ tem como objetivo principal, ser uma eficaz ferramenta para o gerenciamento de estoque, através do fornecimento de uma grande variedade de informações.

FT

O FT tem por objetivo principal, automatizar totalmente o processo de emissão de qualquer tipo de documento, seja fiscal ou não.

- *Controlando somente o que interessa
- *Encontrando seu estoque encaixado
- *Não perdendo vendas
- *Evitando os excessos de estoque
- *Aumentando a rotatividade de estoque

QUALIDADE EM SOFTWARE

JS REVENDEDOR AUTORIZADO
INFORMATICA **UtilSoft**

POPPI & BORGES

Rua Piratininga, 374 - Conj. 6-A - Fone: (0442) 26-5095 - Fax: 23-5095

A divisão que subtrai

Por Ágide Meneguette

Não há dúvida a respeito do alto grau de desenvolvimento sócio-econômico atingido por Maringá. Com pouco menos de 300 mil habitantes, exerce influência sobre uma região onde vivem acima de dois milhões de paranaenses, além de matogrossenses e paulistas da parte Oeste de São Paulo.

"O calcanhar de Aquiles de Maringá é a fragmentação e a pulverização de candidatos a cada eleição legislativa nos planos federal e estadual"

Em menos de meio século, Maringá atingiu tal estágio de desenvolvimento – apesar de seus contrastes sociais – que a coloca tranquilamente na condição de cidade de Primeiro Mundo quanto à qualidade de vida, especialmente no aspecto ambiental.

A partir do momento em que o município alcançar a consolidação de seu macroprojeto de agroindustrialização, sem falso ufanismo, atingiremos os mesmos níveis de qualidade de vida da região de Ribeirão Preto. Ou de Campinas, ambas no interior paulista.

Apesar dos avanços em todos os setores, falta ainda a Maringá alcançar uma característica fundamental: a maturidade política. Temos uma administração municipal que, alicerçada pela seriedade de seus atos, legítima os atuais ocupantes do poder. No âmbito legislativo local, os vereadores cumprem sua parte, fazendo a ligação entre comunidade e Poder Executivo.

O calcanhar de Aquiles de Maringá – no plano político – é a fragmentação e a pulverização de candidatos a cada eleição legislativa nos planos estadual e federal.

Por conta dessa dispersão, temos apenas um deputado federal e dois estaduais. Representação política muito baixa, se considerado o papel sócio-econômico desempenhado pelo município. E esta representação política atual se torna ainda menor se considerada a região de Maringá.

Londrina, a principal cidade do Norte do Paraná, nos dá o exemplo. Já elegeu três governadores na recente História política do Estado: Álvaro Dias, José Richa e Hosken de Novaes. A Capital do Café já teve também cinco deputados federais. E isto não deve ser creditado unicamente ao seu maior colégio eleitoral. E sim à visão "londrinista" de seus políticos.

Por que não – desde já – partirmos para o mesmo caminho? Nossa pretensão, à primeira vista, parece utópica na medida em que estão em jogo interesses de grupos políticos diversos e antagonísticos. Mas, esse objetivo deixa de ser utópico se levarmos em conta, em primeiro lugar, Maringá dentro de uma concepção global.

Para chegarmos a isto, nada impossível. Quando o caldeirão político começar a ferver – a partir de abril próximo – por quê não fazer uma ampla consulta aos setores representativos da comunidade maringaense? A partir dessa consulta, cada candidato terá sua densidade eleitoral avaliada. Ao lado disso, a própria Universidade Estadual de Maringá, através de seu Departamento de Matemática e Estatística, pode avaliar – mediante pesquisas – o potencial dos nomes colocados na disputa de cadeiras à Assembléa

Legislativa e Câmara Federal.

Há que existir desprendimento dos políticos maringaenses. Quem realmente não tiver chances reais de eleição, precisa ter a grandeza de reconhecer não ser esta a sua hora. E, a partir daí, unir forças em torno de candidatos com reais chances de vitória nas urnas.

"É hora de cada político maringaense deixar de lado interesses pessoais e de grupos e pensar na conjugação de um só verbo: somar"

Objetivamente, qual o futuro que queremos para Maringá? Uma representação política baixa como a atual e, portanto, com pouco poder de fogo para reivindicar? Ou um multirão político para recuperarmos o tempo perdido por culpa de interesses pessoais e de grupos políticos antagonísticos?

Parafrazeando o poeta, podemos afirmar: quem faz a hora não espera acontecer. Portanto, o momento é de muita serenidade e reflexão. E, acima de tudo, de cada político maringaense, consciente de seu papel na História, deixar veleidades pessoais e interesses de grupos de lado, para a conjugação de um só verbo: somar. Até o momento, a conjugação errônea do verbo dividir, na realidade vem provocando uma enorme subtração social, prejudicial a Maringá.

Basta!

**Ágide Meneguette
é agroindustrial em
Maringá**

Trabalho em família

Em 1964 o gaúcho Caetano Masson fundava em Maringá uma fábrica de camas. Ele começava a realizar o sonho de ver a família trabalhando unida. Hoje, a fábrica é uma tradicional empresa de carrocerias

No dia 27 de julho de 1964, o pioneiro maringaense Caetano Masson começou a realizar um sonho antigo, que era ver toda a família trabalhando junto. Nesse dia, Caetano fundou a Fábrica de Camas Masson, onde passou a trabalhar com os filhos Milton, Luiz Carlos, Maria Lucia, Lídia Maria e Antonio Carlos. A esposa, Santa Betinardi Masson, dava todo o respaldo para que a família trabalhasse em conjunto.

Hoje, 29 anos depois, a fábrica de camas já não existe. Em 1975 a família resolveu mudar de ramo de atividade e passou a produzir carrocerias. A razão social da empresa mudou então para Masson Indústria e Comércio de Madeiras Ltda. "Seu" Caetano já não está mais com os filhos, mas seu espírito pioneiro continua orientando os passos da família.

Caetano Masson nasceu no Rio Grande do Sul, morou em Santa Catarina e chegou em Maringá em 1951. Sua intenção era se estabelecer em Nova Londrina, mas acabou ficando na Cidade Canção a convite do pioneiro Emílio Germani. Os dois trabalharam juntos até 1964, quando Caetano resolveu abrir seu próprio negócio.

De 1964 a 1975, a família Masson produziu camas de madeira com mola — conhecidas na época como camas patente. Com o tempo, Caetano Masson decidiu abrir também uma serraria, no mesmo terreno da fábrica, na avenida Colombo, no quilômetro 130 da Rodovia do Café. No auge dos negócios, as duas empresas chegaram a ter 80 funcionários.



Masson: 29 anos de tradição.
No destaque, o fundador da empresa

No início das atividades das empresas, a região onde elas estavam instaladas não possuía muita infra-estrutura. O asfalto tinha chegado até lá, mas não havia iluminação pública, telefone ou água encanada. "Todos esses benefícios foram conquistados após muita luta de nosso pai", lembra Luiz Carlos Masson.

ACASO: A mudança no ramo de atividades da família Masson aconteceu quase que por acaso. Na década de 70 as fábricas de carrocerias trabalhavam a todo vapor e mesmo assim não conseguiam atender toda a demanda de serviços, que era grande. Os Masson tinham vários caminhões de tora, que abasteciam a serraria, e às vezes precisavam renovar as carrocerias.

No início de 75, foi preciso trocar uma das carrocerias e todas as fábricas do setor estavam com muito trabalho. Foi então que os Masson resolveram fabricar uma carroceria própria. "Nessa época o setor moveleiro passava por mudanças e como achamos que era viável produzir carrocerias, optamos pela mudança de ramo", conta Luiz Carlos.

A mudança drástica não foi difícil de ser implementada e os resultados logo mostraram que a decisão fora acertada. A empresa tinha grande tradição no ramo de camas e transferiu esse reconhecimento para o novo setor de atuação, onde a Carrocerias Masson conseguiu crescer e se consolidar.

A empresa chegou a exportar para Minas Gerais, Pernambuco, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, São Pau-

lo, Rondonia, Santa Catarina e outros estados. Hoje a comercialização é realizada basicamente na região de Maringá. "Devido ao desmatamento, sem que houvesse o reflorestamento, a madeira passou a ser uma matéria-prima escassa e cara no interior do Paraná", afirma Luiz Carlos.

O diretor acrescenta porém, que apesar de todas as dificuldades com matéria-prima, a Carrocerias Masson continua mantendo um bom nível de comercialização. "Nós competimos no mercado produzindo com qualidade e colocando o cliente em primeiro lugar", ressalta.

A Carrocerias Masson está sempre se adequando às novas realidades que se apresentam no setor. No início das atividades da empresa na década de 70, 80% dos caminhões eram "Toco" e "Truck", e 30% carretas. Hoje a situação se inverteu: 70% são carretas e 30% são "Toco" e "Truck". "Em razão disso, estamos ampliando nosso trabalho de prestação de serviços para reformas de carretas, além das carrocerias", explica Luiz Carlos Masson

Turismo: um lugar ao sol

Por Ary Jacomossi

Novos tempos, nova era. O mundo busca alternativas para a grande revolução social que possa resolver os problemas da humanidade.

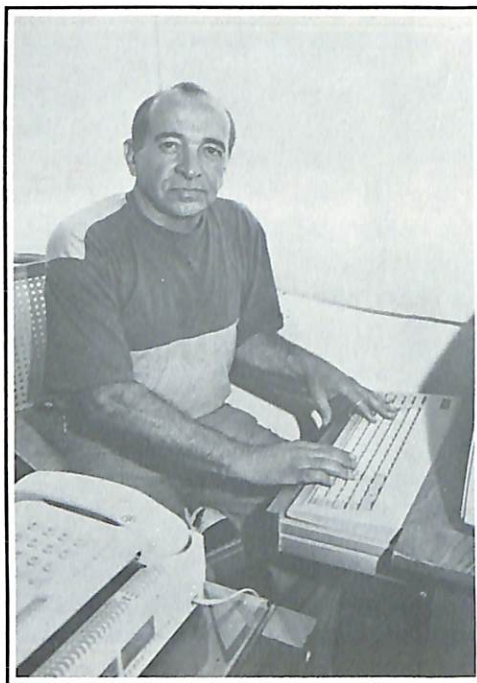
Uma era onde se passa a tocha da liderança para uma nova geração que ansiosamente está a espera. Nada poderá impedir essa transição. Nesse sol de uma nova era, o turismo ocupa um importante lugar. A sociedade humana, outrora tão sedentária, pôs-se em movimento. Os homens aproveitam todas as oportunidades para viajar.

Não se sentem a vontade onde trabalham e vivem. A cada jornada de trabalho tomam as estradas, e no decorrer das suas viagens, consomem a tranquilidade, o clima, a paisagem e a cultura dos outros. A seguir, voltam para casa em condições de enfrentar o cotidiano por mais um período. Todavia, no êxodo das massas há necessidades de alternativas para que o turismo não dê lugar ao cansaço.

Os locais de turismo devem preparar-se para oferecer um campo de aprendizado e de experiências úteis para o cotidiano, enriquecendo o íntimo de cada um, redescobrimdo os valores da importância do ser humano no exercício da liberdade de escolha. Tudo isso para proporcionar um ambiente em que o turista se sinta bem.

Via de regra as instalações turísticas só são oportunas nos locais onde os empregos assim gerados possam, antes de tudo, ser assumidos pela população local e regional, mesmo que exijam um certo tempo para treinamentos.

O turismo exige um planejamento com a participação de todos escalões: na elaboração do projeto, construção e exploração das instalações, e ainda intervir no nível de informação, publicidade e venda. Todos na comunidade terão que assumir a função de guia turístico. A valorização do caráter local, sem retoques, mas com cuidados criteriosos, o desenvolvimento da cultura e costumes



locais, mostrar com orgulho as belezas nativas, fazer com que o turismo perca a característica "luxo", tentando todas as possibilidades, estimulando a arquitetura, o estilo, a arte e o artesanato regionais.

Para enfrentar a concorrência do turismo moderno e criar uma metrópole de férias é necessário garantir instalações e locais suficientes para receber um grande número de pessoas. O turismo doméstico, restrito, não é capaz de formar um pólo. É preciso o preparo de todos os segmentos para oferecer serviços como hospedagem, transporte e diversão, em um universo de alegria e descontração.

Não se pode formular uma regra geral quanto à dimensão do centro turístico.

Condições como ambiente humano, caloroso, uma atmosfera de bem-estar, diversidade e inteligência devem ser sempre respeitadas. Tais exigências supõem que um centro de férias não se degenere num complexo gigantesco, numa fábrica de habitação e lazer, onde reine o impessoal e o anonimato total,

onde o ser humano passa a ser mais um número.

Outro fator importante é que exista uma estrutura econômica mista, evitando a monocultura turística, onde a economia tem a característica sazonal.

O turismo deve ter um aspecto regional, onde as pequenas cidades ofereçam suas atrações e disponham de estruturas para férias em fazendas, locação de quartos em casas particulares e outras alternativas.

A região de Maringá tem tudo para se tornar um pólo turístico. Uma alternativa para o desenvolvimento econômico, social e cultural. É necessário um trabalho urgente nesse preparo, estabelecer um objetivo a alcançar. Depois de estabelecer e definir uma meta, preparar a comunidade e os instrumentos necessários, é preciso divulgar e praticar um marketing turístico honesto e responsável, para induzir os agentes de viagens a exercer influência dentro de um critério sério, convencendo os turistas indecisos para escolher esta região como local ideal para tempos de férias.

O mundo direciona todo o trabalho para atrair o turista do ano 2.000: os japoneses, que levarão consigo o iene, certamente, a moeda do amanhã. Maringá abriga uma das maiores colônias de japoneses do Brasil.

Outro fator que pode ser explorado por Maringá são os cassinos, que devem ter seu funcionamento aprovado pelo Congresso Nacional. Com mais de 250 mil habitantes, a cidade poderá abrigar essas casas de jogos.

Maringá tem tudo para ser o maior pólo de turismo da região. Falta somente a consciência da vocação turística.

Ary Jacomossi é médico, empresário na área de turismo, idealizador e construtor do Thermas de Maringá

Muito além de bonitas... perfeitas e viáveis.



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

**GRÁFICA
BOAVENTURA**

TELEFAX (0442) 26-5601



SHOPPING MERCADORAMA MARINGÁ: O INVESTIMENTO MAIS AFINADO DA CIDADE CANÇÃO.

Maringá, em recente pesquisa publicada pela Revista Exame, foi considerada a 20ª Cidade brasileira para investimentos. E é nesta Cidade, de alto padrão, que está o SHOPPING MERCADORAMA MARINGÁ. **ESTRUTURA:** Com 64 lojas, estacionamento para 1500 veículos, Praça de Alimentação, sofisticado Hipermercado, moderno Posto para auto-serviços e toda estrutura de lazer e serviços, faz do SHOPPING MERCADORAMA MARINGÁ, o primeiro investimento do setor na Cidade.



LOCALIZAÇÃO: Sua localização é de fácil acesso, através de avenidas e de rodovia de grande fluxo - próximo ao principal Parque de Exposições da Região. Oferece ao lojista uma excelente média diária de consumidores.



PROMOÇÕES: Através de seguidas promoções, o SHOPPING MERCADORAMA MARINGÁ já possui um público cativo, proporcionando aos lojistas oportunidades constantes de vendas. Assim, na hora de investir na Cidade Canção afine seus negócios com o SHOPPING

MERCADORAMA MARINGÁ. Um investimento que é música para seus ouvidos.



PLANEJAMENTO E MARKETING
SHOPPING MALLS
EXPERTISE



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