

**ACIM**  
Eleito o novo presidente

050  
R454  
N-341-ano-31-1994

# ACIM

MARÇO/94  
Nº 341  
ANO 31

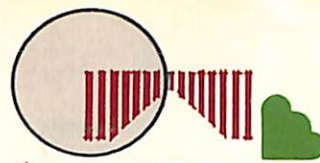
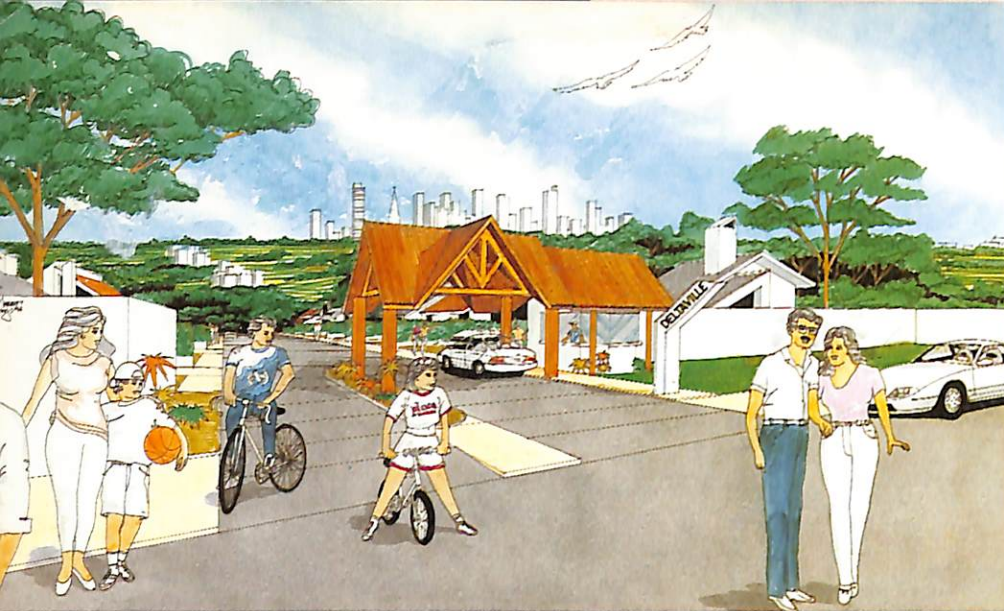
REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

# SER OU NÃO SER



## POLÍTICA

# A PARTICIPAÇÃO DO EMPRESÁRIO



# DELTA NILLE

## RESIDENCIAL

CONDOMÍNIO  
HORIZONTAL  
DE DATAS

ÓTIMA LOCALIZAÇÃO.  
A 1000 METROS DA CATEDRAL.

- Pórtico de Entrada
- Total Segurança
- Completa Infra-Estrutura
- Vista Panorâmica
- Área de Lazer Coletiva
- Arborização Nobre

uma realização :

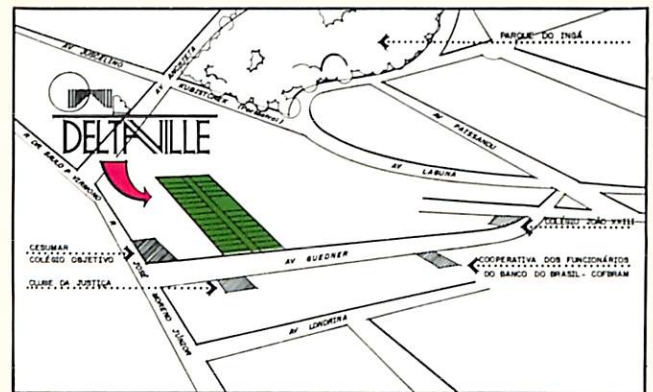
**GILMAR FERDINANDI**

AV. JUSCELINO KUBISTCHEK DE OLIVEIRA, Nº 1237  
TELEFONE (0442) 23-2157 MARINGÁ - PR

vendas :

**ITAÚNA IMÓVEIS**

CRECI 2690-J  
AV. BRASIL, Nº 4499 SALA 02 MARINGÁ - PR  
TELEFONE (0442) 25-3040 - FAX (0442) 62-1552  
PLANTÃO DE VENDAS - FONE (0442) 23-2079



O TEMPO PRESERVA  
A MEMÓRIA  
DE QUEM  
CONSTRÓI.

**Tend Tudo**  
tudo para construção

AV. PEDRO TAQUES, 294 - FONE (0442)22-6530

UMA ENTIDADE EM DEFESA DA LIVRE INICIATIVA

# Questões pertinentes

A ACIM deve ou não lançar ou apoiar candidatos a cargos políticos? Quais as vantagens de uma eventual indicação? Como Maringá pode recuperar sua representatividade no cenário político? Estas e outras questões são debatidas com lideranças do setor empresarial na matéria de capa desta edição da Revista ACIM.

De um modo geral, os empresários defendem a maior participação da ACIM nas atividades políticas. Mas ninguém se habilita a participar mais efetivamente de um processo eleitoral. A imagem desgastada das instituições públicas brasileiras é a responsável por esta verdadeira "ojeriza" que os empresários tem da política.

Além da participação direta na política, alguns empresários defendem ainda o envolvimento maior da associação na busca de soluções para problemas crônicos, como inflação e juros altos, entre outros. Segundo eles, a ACIM tem o dever também de elabo-



rar projetos prevendo o desenvolvimento econômico e social.

Nesta mesma edição, a Revista ACIM mostra em várias matérias que a entidade está preocupada com o desen-

volvimento da região. Em fevereiro, a associação assinou convênio com Sebrae, UEM e Isad para implantação da Unipem, a Universidade Para a Pequena Empresa. O projeto visa a conscientização dos empresários para os novos desafios da competitividade global.

Em outro convênio com várias entidades, a ACIM criou o Instituto para o Desenvolvimento Regional. Através deste projeto, a entidade pretende levantar as potencialidades da Região Noroeste e buscar novos empreendimentos que gerem mais empregos, tributos e riquezas.

Ainda nesta edição, mostraremos como foram as eleições que indicaram o empresário Pedro Granado para a presidência da ACIM, substituindo Massao Tsukada. A posse acontece no dia 9 deste mês. Granado também é o entrevistado do mês. Ele fala sobre a ACIM, sobre sua participação na vida comunitária, sobre política e economia.



Troca: associados elegem nova diretoria da ACIM - pág. 18



Sector de confecções: excesso de shoppings - pág. 22

LUKAS	04
ENTREVISTA	05
CAPA	07
UNIPEM	14
DESTAQUE EMPRESARIAL	15

INSTITUTO PARA DESENVOLVIMENTO	24
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 Galletti - 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 Néu 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 Busquíua

Vice-Presidente para Assuntos da Indústria:

Fernando José de Faria Ferraz

Vice-Presidente para Assuntos de Serviços:

Gilson Odair Barbiero

Diretor de Finanças: Sabas Martins Fernandes

Diretor de Patrimônio: Hélio Costa Curta

Diretor de Eventos e Promoções:

Fernando Vieira Raimundo

Diretor de Assuntos Comunitários:

Pedro Granado Martines

Diretor do Descon: Moacir Somaggio

Diretor p/ Assuntos de Informações Cadastrais:

Euriko Ikuta

Diretor da Revista ACIM: Luiz Carlos Masson

Diretora de Relações Públicas:

Noemi de Oliveira 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 Salas, Milton Massar Morita,  
Reginaldo Nunes Ferreira, Simão Hirata, Tutomo Sato.

MEMBROS NATOS:

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

CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA

Presidenta: Maria Alice Pinatti

1º Vice-Presidenta: Solange Aparecida de Paula

2º Vice-Presidenta: Cleide Bárbara

1º Secretária: Vilma Norberto Franco

2º Secretária: Maria Inês Rodrigues Gonçalves

1º Tesoureira: Sonia Maria Uliana

DIRETORA ADJUNTA

Lucila de Campos

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

SECRETÁRIA-EXECUTIVA

Élcia Valentini do Nascimento

Filiada à

ABERJE

Associação Brasileira de

Comunicação Empresarial



## Estigma

A mulher de um empresário (vamos colocar empresário que é pra não fugir do teor da Revista), grávida de 4 meses, sai da sala de ultra-som e, eufórica, dirige-se ao marido, sentado na sala de espera:

- É menino. Deu até pra ver o bimbinho.

E ele, passando a mão na barriga da mulher:

- Que jóia. Vai ser Fernando, que nem eu. Fernando de Castro Filho... como combinamos.

- Castro Filho? Eu falei em bimbinho e você já quer castrar o moleque?

- Mas ...

- Brincadeira. É por causa do Fernando. Lembra quando o Collor fez aquelas burradas e o pessoal da firma começou a fazer piadinhas com você? Eu não queria isso pro nosso filho. Vai que o homem volta ...a gozação...

- É... tá certo. Que tal Jorge?

- Ah, não! Jorge é aquele vizinho chato do fim da rua. Sei lá... é o estigma. Podia ser Henrique.

- Henrique você namorou um quando era mais moça, lembra? É homenagem, é ?

- Pára com isso! Agora me toquei... pai Fernando, filho Henrique: Fernando Henrique. Que estigma, né Paulo?

- Paulo? Quem é Paulo?

- Desculpa... eu pensei em Paulo. Que tal?

- Paulo Maluf? Henrique Amorim?

- É. Tem o estigma. Que tal José?

- Sarney? Alves dos Santos?

- Tá bom! Chega! Meu Deus, que estigma. E Marcos?

- Não! Depois os amiguinhos falam **Marcuzão** ao invés de Marcão. Puro sarro. Sabe como é essa molecada.

- Rubens?

- Vira Rubão. Depois eles desmembram as sílabas e vira **burrão**.

- Augusto? Não... aí vira "Gugu". Que estigma.

Silêncio. A mulher diz:

- Lukas? Mateus? Jonas?

- Isso é Bíblia. Muito batido.

- Novela das 8? Victor? Alexandre?

- Aids, drogas, escândalos. A gente se arrepende depois.

- Artur?

- É o nome do Zico. Errou um penalti em 86. Eu odeio esse nome.

- Que tal Mário?

- Mário?

- É. Aquele que te carcou atrás do...desculpa. É a piadinha. Não pude resistir.

Deixa o Mário pra lá.

- Podia ser Ricardo. Aí pinta o apelido de **Ricardão**. Não é moral?

- É. Ricardão Fiúza. Grande moral! Se for esculhambar, coloca logo Genebaldo.

- É verdade.

- É estigma, querido.

- Estigma?

- É. Estigma.

- Isso. Estigma de Castro.

- Certo. E não se fala mais nisso.

# O futuro presidente

No dia 9 deste mês, aos 53 anos o empresário do setor da construção civil, Pedro Granado Martines, substitui Massao Tsukada na presidência da Associação Comercial e Industrial de Maringá. Paulista de Penápolis, Granado passou a infância em Tupã e aos 12 anos se mudou para o Paraná. De infância pobre, ele trabalhou em alfaiataria, passou por um escritório de contabilidade, e aos 18 anos entrou na Transparaná, onde ficou por 25 anos.

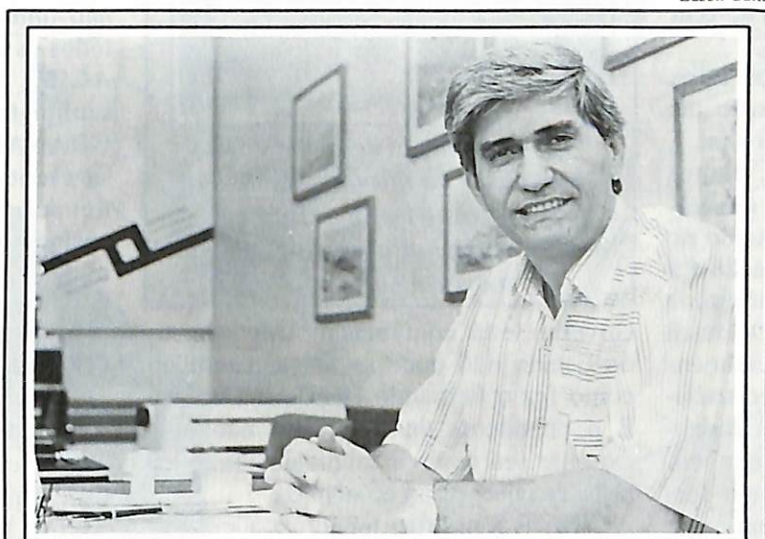
Na Transparaná, Pedro Granado começou como auxiliar de escritório e galgou todos os cargos, até chegar à direção comercial. Como funcionário da Transparaná, Granado fez muitas amizades, por isso decidiu abrir seu próprio negócio. Assim, junto com o irmão, fundou a Eldorado Veículos. Depois, nasceu a Eldorado Imóveis e, mais tarde, a Granacon.

Granado é casado com Arleti Schmitt. Desta união nasceram Juliana, Pedro Filho e Roberto. O empresário é um defensor intransigente da família, "onde tudo começa". Costuma administrar seus negócios com pulso firme, mantendo sempre em dia o setor financeiro. Ele nunca militou em partidos políticos, mas sempre participou de discussões de interesse da comunidade, pois "não se pode deixar de lado a verdadeira política, que visa o bem-estar da população".

O empresário está há seis anos na ACIM – uma gestão como conselheiro e duas como diretor. Agora, ele se prepara para assumir um compromisso mais espinhoso, que é presidir uma entidade que se firmou como uma das mais atuantes no setor em todo Brasil. A seguir, Granado fala um pouco dos seus planos de trabalho, de economia, do futuro e das suas curiosas passagens pelo colunismo social.

**ACIM: O senhor esperava chegar um dia à presidência da Associação Comercial e Industrial de Maringá?**

**GRANADO:** Uma série de fatores me conduzem à presidência da ACIM. Tem certas coisas que são difíceis de serem



Edson Guitti

*Granado: "A gestão que está terminando foi uma das melhores que já vi. Se nós da futura diretoria trabalharmos com entusiasmo, também seremos bem sucedidos"*

projetadas. Sempre participei ativamente da vida comunitária. Em Maringá fui diretor em várias gestões na Associação Norte Paranaense de Reabilitação. Ajudei a construir e a administrar o Recanto da Juventude Branca Fernandes e atuei muito também pela Apae. Além disso, fui um dos fundadores do Rotary Club Maringá-Leste e presidente na gestão 70/71. Então, acho que essa série de atividades acaba nos credenciando para algo maior que é a presidência da ACIM.

**ACIM: A atual gestão da associação está saindo sob muitos elogios. Isso dificulta o trabalho da próxima diretoria ou serve como incentivo?**

**GRANADO:** Essa gestão que está terminando foi uma das melhores que já vi. Ela atuou em muitas áreas. Mas acho que ainda dá para fazer mais coisas. Acredito que todos os companheiros da diretoria eleita vão trabalhar com entusiasmo. Se isso acontecer, não há dúvida de que também seremos bem sucedidos.

**ACIM: A presidência da ACIM é um cargo que exige muita dedicação. O senhor está preparado para conciliar seus afazeres particulares com o trabalho na associação?**

**GRANADO:** Por onde passei nunca me acomodei. E confesso que já estava me sentindo incomodado porque não tinha

muito tempo para me dedicar mais à ACIM. Agora estou readaptando meus horários e terei a chance de trabalhar durante dois anos pela entidade. É tempo suficiente para muitas realizações.

**ACIM: Quais serão as prioridades da administração do senhor?**

**GRANADO:** São muitas. Nós deveremos trabalhar em parceria com o Sebrae, com a UEM, com a Prefeitura e outras entidades. Vamos nos esforçar para auxiliar no fomento à indústria, ao comércio e prestação de serviços. Precisamos investir também na qualidade de nossos empresários e de seus funcionários. Temos um grande compromisso que é a realização da Feipar 94. Com apoio

do Poder Público, espero realizar um evento ainda maior do que o de 93. Faremos tudo isso sem nos esquecermos da vida comunitária. Acompanharemos os projetos do Município, a elaboração de planilhas de impostos e outras prioridades.

**ACIM: Como o senhor analisa a economia maringaense?**

**GRANADO:** Ainda estamos muito dependentes das safras agrícolas. Este ano a safra deve ser boa e os preços também estão compensadores. Assim, muito dinheiro vai circular em Maringá. Mas, precisamos vislumbrar a possibilidade de darmos um impulso maior à indústria. E a ACIM participará ativamente da mudança do perfil econômico da região através do Instituto de Desenvolvimento Regional, órgão criado pela atual gestão da associação.

**ACIM: Maringá ainda depende muito do comércio varejista...**

**GRANADO:** Sem dúvida, e este setor está muito bem hoje. Sou do tempo em que se andava pela avenida Brasil e se encontravam muitas lojas fechadas. Hoje não se acha um ponto comercial para se estabelecer. Trabalho com locação e comércio bem esta situação.

**ACIM: Como está o nível do empresário maringaense?**

**GRANADO:** A conscientização do em-

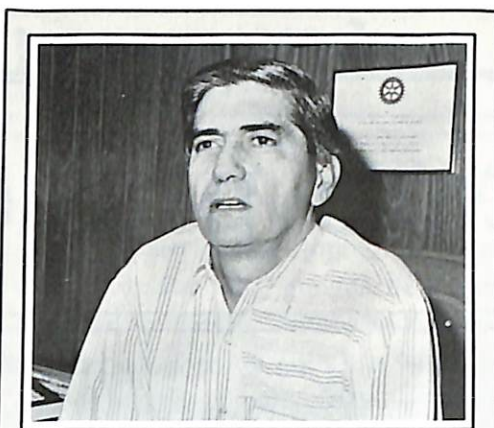
presariado sobre temas como qualidade e produtividade tem aumentado bastante. O número de cursos, seminários e palestras sobre estes assuntos tem alcançado resultados fantásticos. Mesmo assim, acho que ainda falta muito para alcançarmos o nível ideal. E vamos trabalhar para isso. No final, esse aprimoramento vai ajudar a gerar mais riquezas para a região.

**ACIM: E a economia brasileira, tem jeito?**

**GRANADO:** O Brasil é um dos raros países do mundo com uma inflação tão grande. Isso tem que acabar um dia. É impossível continuar desta forma. Temos que acabar com ela. A faixa de miseráveis é muito grande e só tem crescido no Brasil. Uma das causas desta situação é a concentração de renda, que se acentuou no período do regime militar. O Brasil tem solução sim. O país é potencialmente rico e basta que o setor público trabalhe com seriedade para que nossa economia volte a crescer. É preciso também investir mais em educação. Se não formarmos uma base, não teremos futuro.

**ACIM: Como o senhor analisa a situação política brasileira?**

**GRANADO:** Os políticos iniciaram uma moralização que ainda está nos primeiros passos. É preciso mudar muito mais, principalmente na lei eleitoral. O próprio



*“A concentração de renda é uma das causas da miserabilidade do povo brasileiro. Precisamos distribuir melhor a renda e investir mais em educação”*

Governo está equivocado. Um ministro de Estado não pode se lançar candidato como fez o Fernando Henrique Cardoso. E o presidente da República não pode externar seu apoio a candidatos. Isso atrapalha qualquer plano econômico.

**ACIM: E a política local?**

**GRANADO:** Maringá precisa ter mais representatividade. Quando se trata da cidade, os políticos têm que esquecer suas rivalidades e defender os interesses da comunidade, em bloco. Precisamos também valorizar nossos candidatos e parar

de votar nos políticos de fora.

**ACIM: O senhor foi colunista social nos anos 60. Como foi essa experiência?**

**GRANADO:** Naquele tempo a vida social em Maringá era muito intensa. Se restringia aos clubes. Os bailes aconteciam todas as quintas e sábados. Para mim, o colunismo era um hobby. Era difícil frequentar tantos bailes já que eu não tinha condições de ser associado de todos os clubes.

**ACIM: Quais os veículos nos quais o senhor trabalhou?**

**GRANADO:** Comecei a atuar na imprensa escrita, na Tribuna de Maringá. Entrei pelas mãos do A.A. de Assis, que me ensinou muito. Depois fui para o “O Jornal”.

**ACIM: O senhor atuou também no rádio...**

**GRANADO:** Eu fazia um programa de rádio na Difusora, aos domingos. Era uma espécie de coluna social eletrônica. Enquanto o maringaense almoçava, eu relatava o que tinha acontecido no sábado.

**ACIM: O senhor trabalhou durante 25 anos na Transparaná. Como aconteceu a mudança de trabalhador para empresário?**

**GRANADO:** Na Transparaná eu já sonhava em trabalhar por conta própria. A empresa foi uma escola para mim. Lá, trabalhei em administração, em vendas e em recursos humanos. O sucesso como empresário se deve a um processo que começou na própria Transparaná, onde eu tinha muitos clientes e amigos. Foi uma sequência de trabalho.

**ACIM: O setor da construção civil não passou por uma fase boa nos últimos anos. Como suas empresas conseguiram crescer neste período?**

**GRANADO:** Trabalhamos com dois sistemas: incorporações próprias e condomínios a preço de custo. Neste último caso só fazemos a administração, lançamos o prédio e somos contratados para construir. Só trabalhamos com percentual. Tudo o que é investido em um mês na obra, desde tijolos, passando pelo cimento, cal, até salários, tem uma taxa de administração.

**ACIM: Além de atuar em Maringá, a Granacon já está presente em outros municípios...**

**GRANADO:** Sim. A Imobiliária Eldorado lançou 18 edifícios em Maringá e depois chegou à Camboriú. Posteriormente, com a construtora, continuamos nossos empreendimentos em Maringá e expandimos os negócios para Guarapuava e Caxias do Sul. Hoje estamos construindo mais de 350 mil metros quadrados de obras e somos uma das principais construtoras do Paraná.

# BOX BLINDEX CLASSIC

1.000.000 DE UNIDADES VENDIDAS

## Você ainda vai ter um

É um banho de elegância e economia. Na Vidraçaria Guaporé você adquire o box mais sofisticado do país – **Blindex Classic**, com instalação grátis.

Vale lembrar que a instalação pela Vidraçaria Guaporé é a mais rápida da cidade. Aproveite. Venha nos visitar e conheça nossas linhas de vidros, espelhos, estantes e quadros.



VIDRAÇARIA

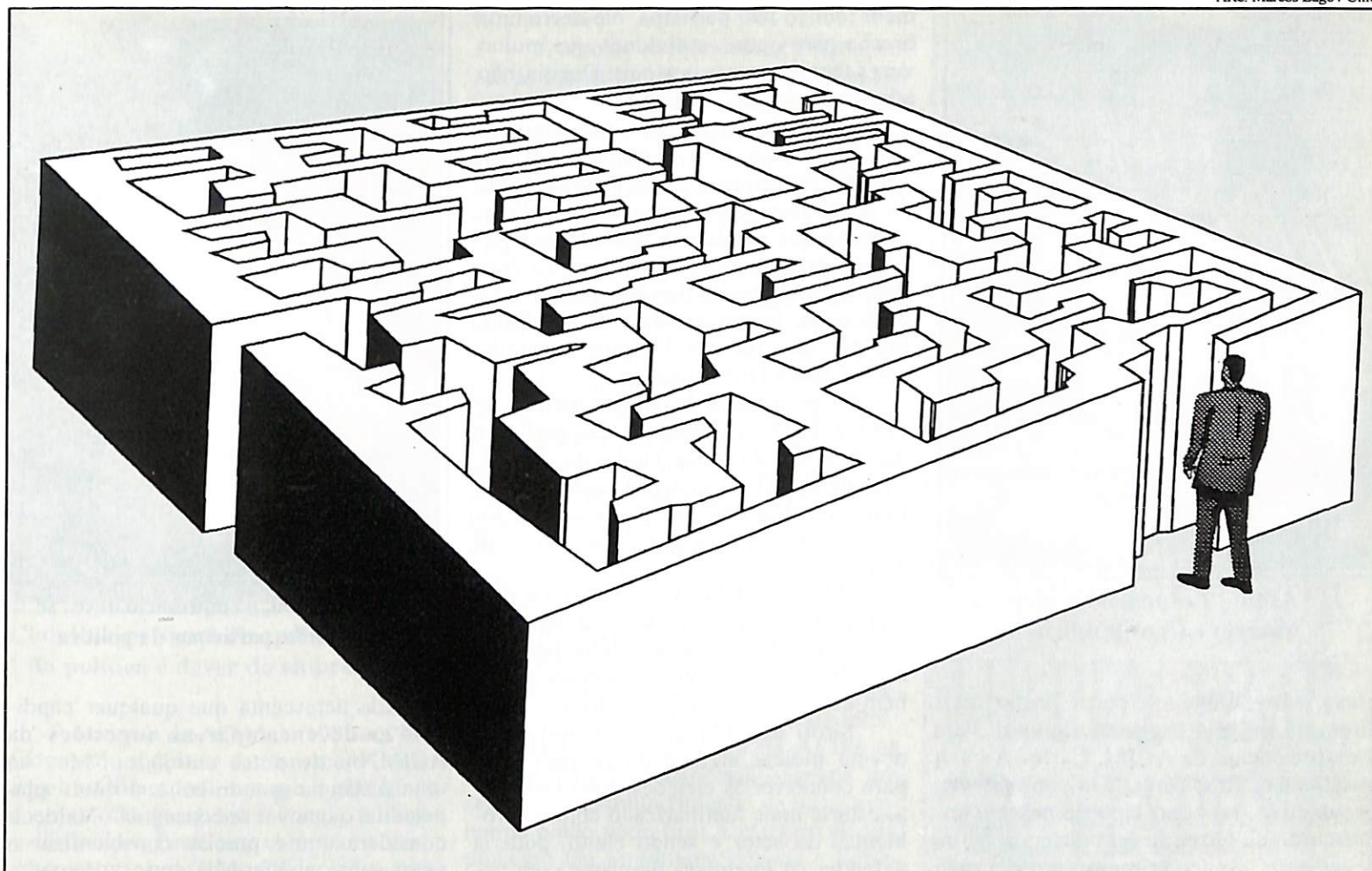


**GUAPORÉ**

FONE: (0442)

**24-2235**

AV. 19 DE DEZEMBRO, 569 - FAX: 24-6557 - MARINGÁ - PR



CAPA

# O empresário e a política

*De um modo geral, os empresários defendem a participação da ACIM na política. A polêmica é que ninguém se habilita a participar mais ativamente do processo, que pode ser perigoso e desgastar a imagem da entidade perante a comunidade*

A Associação Comercial e Industrial de Maringá, enquanto entidade que congrega mais de 1.400 associados, sendo uma das mais representativas do país, deveria se envolver no processo de sucessão política, lançando ou indicando candidatos que defendam os interesses da classe empresarial e da região? A participação da ACIM em questões políticas já vinha sendo defendida por alguns empresários e começa a ser debatida com mais calor dentro dos próprios corredores da entidade.

A criação de um núcleo do Pensamento Nacional das Bases Empresariais – PNBE – em Maringá pode ter sido a faísca que faltava para acender a fogueira. O presidente nacional da entidade, Emerson Kapaz, esteve em Maringá duas vezes. Com um discurso progressista, ele

defendeu a participação dos empresários na discussão de temas nacionais.

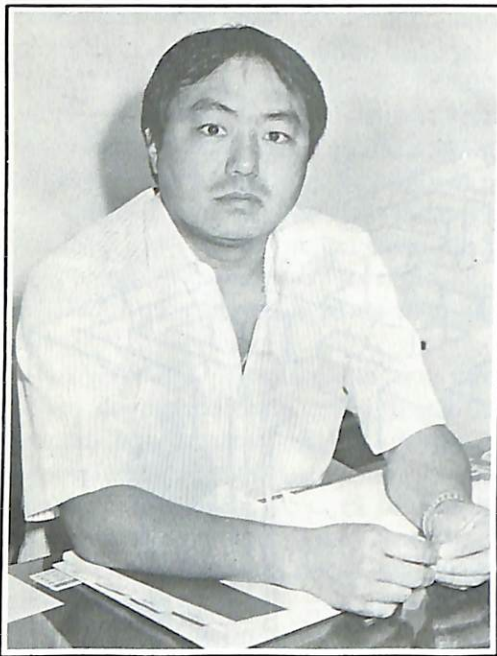
E o exemplo vem mesmo de cima. Recentemente empossado na presidência da Confederação das Associações Comerciais do Brasil, o empresário Guilherme Afif Domingos deu novo fôlego à entidade. A CACB deixou de ficar à margem das decisões políticas de Brasília, onde hoje é presença constante. A exemplo dos presidentes da Fiesp, da CNI e do próprio PNBE, Afif passou a ser ponto de referência dos jornalistas, que buscam nele o posicionamento das associações comerciais e industriais sobre temas polêmicos debatidos na capital do país.

Essa conscientização do empresariado brasileiro, que hoje mais do que nunca corre em defesa dos interesses da clas-

se, acontece no momento em que o Congresso Nacional e o próprio Governo sofrem uma grave crise de credibilidade. Os constantes escândalos, a infinidade de CPIs, a falta de programas eficientes de combate à inflação, os juros altos, são razões de sobra para que o empresariado se envolva em questões políticas.

Essa consciência do dever da participação, os empresários têm. Mas, o difícil é encontrar abnegados como Emerson Kapaz e Afif Domingos. Em Maringá, o presidente da ACIM, Massao Tsukada, diz que durante os dois anos de sua gestão – que se encerra este mês – a entidade sempre se manifestou politicamente e participou ativamente tanto na discussão de projetos exclusivos da área empresarial como de âmbito social.

**CONTRADIÇÃO:** Mas, uma ala do em-



**Ajita: "Empresários não querem cargos públicos"**

presariado defende a participação mais direta no próprio processo eleitoral. Para o ex-presidente da ACIM, Carlos Ajita, a questão é contraditória. "Do ponto de vista subjetivo, esta participação nossa é imprescindível. Fazendo essa observação, eu deveria ser um dos primeiros a ceder meu nome para uma disputa eleitoral. Só que assim como outros empresários, eu não concorreria a um cargo público", explica.

Carlos Ajita diz que ocorre um "divisor de águas" na vida dos empresários que entram para a política. "A credibilidade cai da noite para o dia", comenta. Esse desgaste da classe política e das próprias instituições, é o principal motivo para a "ojeriza" que os empresários têm dos cargos públicos.

Esse afastamento acaba provocando uma roda-viva, à medida em que sobram espaços maiores para os chamados "políticos de carreira". O presidente do Sindicato Rural de Maringá, Annibal Bianchini, lembra que as cadeiras do legislativo não ficam vazias. "Se o ho-

mem idôneo não participa, ele deixa uma brecha para outros indivíduos que muitas vezes têm interesses pessoais. Depois, não adianta reclamar", adverte.

Candidato derrotado nas eleições para o executivo de Maringá em 1982, Annibal Bianchini diz que a participação do empresariado é uma necessidade. "Mesmo que não haja a vontade de exercer um cargo público, o empresário deve fazer o sacrifício de deixar seu negócio e dedicar um tempo de sua vida à política. Foi por isso que há 11 anos concordei em ser candidato", justifica.

Ex-prefeito de Atalaia no período de 1983 a 1988, o diretor da Cooperfios e membro da diretoria eleita da ACIM, Claudomiro Siroti, concorda com Annibal Bianchini. Ele defende a tese de que todos os cidadãos têm que se envolver em política.

"Existe a política de causas e a partidária. O empresário deve se envolver na política de causas para lutar pelo desenvolvimento regional e o consequente bem-estar da comunidade", frisa.

Siroti acredita que os empresários devem indicar alguém do próprio meio para concorrer às eleições. Esse candidato estaria mais familiarizado com os problemas do setor e sendo eleito, poderia defender os interesses da classe com conhecimento de causa. Para Siroti, "os políticos de carreira perdem a sensibilidade, e só pensam em conchavos". Por isso, ele é contra a reeleição.

**CETICISMO:** O vice-presidente da ACIM e diretor da Dama Veículos, Valdecir de Britto, afirma que a primeira preocupação de todo cidadão deve ser para com o país, e que individualmente cada um deve defender a sua classe. Mas, ele se demonstra cético com relação à indicação de um candidato por parte da ACIM. "Muitos empresários têm consciência de que isto não dará certo em consequência de exemplos parecidos e que não trouxeram resultados", diz.

Para Valdecir de Britto, o programa mínimo de qualquer candidato "é ser ético".



**Para Bianchini, o empresário deve "se sacrificar" e participar da política**

co". Ele acrescenta que qualquer candidato pode encampar as sugestões da ACIM ou de outra entidade. "Mas há uma distância grande entre o que é planejado e o que vai se conseguir". Valdecir considera que é preciso conscientizar o povo sobre a diferença entre a demagogia e a verdade.



## ENGENHARIA E COMÉRCIO DE VIDROS

DISTRIBUIDOR

**SANTA MARINA**

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

Av. Colombo, 4042

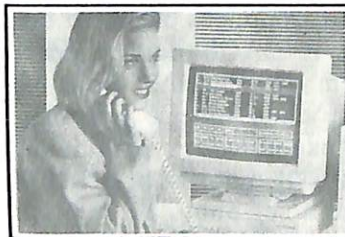
Fone: (0442) 22-2443 - MARINGÁ - PR

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

## SOLUÇÕES PRÁTICAS EM TELEFONIA

**celular**  
TELECOMUNICAÇÕES

- KS
- FAX
- PABX
- APARELHOS
- MICRO PABX
- TELEFONIA RURAL
- TELEFONE CELULAR



Venda • Locação • Instalação • Manutenção

**FONE/FAX: (0442) 22-5511**

Rua Néo Alves Martins, 2152 - Maringá - PR

REVENDEDOR AUTORIZADO  
**equitel**  
Telecomunicações



**Claudomiro Siroti diz que participar da política é dever do empresário**

Presidente da ACIM de 1986 a 1988, o advogado e diretor da Somaco, Alcides Siqueira Gomes, afirma que a sociedade de um modo geral sofre com a falta de credibilidade. Para ele, compete à entidades como a ACIM, mudar o quadro atual. "O próprio estatuto da associação prevê que a finalidade dela é incrementar o desenvolvimento econômico e social do município, engajado com a questão política. Assim, acredito que é papel dela trabalhar junto ao setor político, pressionando e cobrando".

Alcides Siqueira diz que a ACIM deve fazer um trabalho completo, discutindo com a comunidade as necessidades do município e convidando todos os candidatos para que exponham aos associados os planos de trabalho deles. "Após as eleições, os candidatos eleitos devem ser cobrados de forma efetiva, inclusive através da imprensa, para que os associados e a comunidade tomem conhecimen-

to", propõe.

"É preciso envolvimento. Muitas vezes as entidades de classe não sabem envolver os políticos com comprometimento. A gente faz isso jogando ele no mesmo barco, convidando-o para uma conversa, assinando um documento público, utilizando sempre a mídia", receita o empresário. Assim, segundo Alcides Siqueira, se no futuro o político for omissivo, a entidade terá um dossiê completo sobre ele.

O presidente eleito da ACIM, Pedro Granado, diretor da Eldorado Imóveis, também acredita que a entidade deva chamar e debater programas de trabalho com candidatos. "Eles têm que assumir compromissos públicos com a comunidade. E, quando tivermos reivindicações a fazer nas capitais, devemos ir em bloco: as associações e federações ao lado dos políticos", explica.

**PARTICIPAÇÃO:** O vice-presidente do Sindicato do Comércio Varejista de Combustíveis Minerais do Paraná, Aulos Rodrigues, é um dos defensores mais ferrenhos da participação ativa da ACIM na vida política. "A associação agrupa um setor produtivo fundamental da nossa economia e não pode ficar à margem de um processo tão importante quanto o político. Isto é improdutivo para todos, para a classe empresarial e para a própria comunidade", diz.

Para Aulos Rodrigues, essa "falta de apetite" ocorre devido a um processo de desgaste das instituições públicas que vem acontecendo nos últimos 30 anos. "Mas agora não dá mais para esperar. É preciso tomar uma atitude, fazer política", frisa. Aulos admite até a idéia de a ACIM lançar um candidato nas próximas eleições para o legislativo. "É necessário achar a pessoa ideal e que esteja disponível".

O ex-presidente da ACIM, Emílio Germani, também defende a idéia de que a entidade lance ou apoie um candidato

## Pesquisa

*A Cocamar está realizando junto ao seu quadro social, uma pesquisa para saber se os associados querem ou não a participação da entidade no processo de sucessão política. Se a pesquisa indicar que o associado deseja a participação, a cooperativa vai traçar o perfil dos atuais candidatos e indicar alguns nomes mais comprometidos com a área agrícola.*

*"Vamos apenas apresentar candidatos, independente de partidos, que*

*vivam, respirem e se preocupem com a agricultura", afirma o assessor político-social da cooperativa, José Fernandes Jardim Júnior. A própria Organização das Cooperativas do Paraná - Ocepar - discutiu esse assunto e também apresentará os candidatos comprometidos com o setor.*

*O presidente do Sindicato Rural de Maringá, Annibal Bianchini, diz que além de se identificar com o setor, o candidato ideal deve possuir quatro características básicas: idoneidade, espírito público, competência e capacidade de liderança.*



**HAPPY HOUR,  
HAPPY TIME,  
BE HAPPY!**

**ABRE ÀS SEGUNDAS**

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

**Happy Time  
Dixie Bar**

**APROVEITE!**

**HOTÉIS**



**Deville**  
**MARINGÁ**

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

# QUANTO + MELHOR

A sua saúde está  
nos planos do PAM.

*Os usuários do PAM  
podem contar:*

## Em Maringá

Hospital Santa Rita  
Hospital Paraná  
Hospital São Marcos  
Hospital Maringá  
Hospital Santa Casa

## Em Marialva

Hospital São Pedro

## Postos de Atendimento

PAM  
R. das Camélias, 32 Zona 5  
Fone: 24-1530

## PAM/ACIM

R. Néo Alves Martins, 2321  
Zona 1 Centro  
Fone: 24-1530 R 49

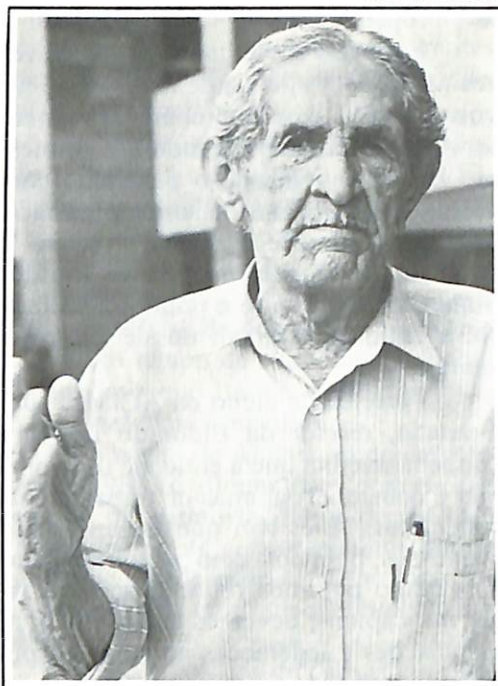
## PAM/ACIM/Jd. Alvorada

Av. Pedro Taques, 2521  
Fone: 28-3774

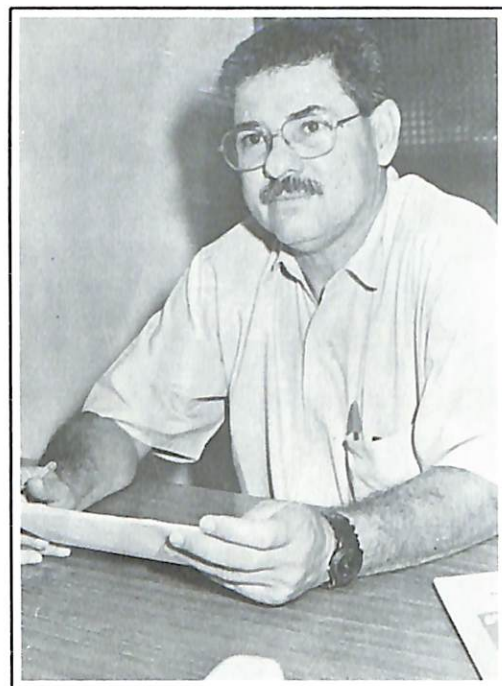
Consulte-nos

**PAM**  
PARANÁ ASSISTÊNCIA  
MÉDICA LTDA.  
24-1530

Fotos: Edson Guitti



Ex-deputado, Ary de Lima diz que na sua época Maringá não aceitava candidatos "para-quedaistas"



Alcântara: "A ACIM pode se desgastar apoiando determinados candidatos"

próprio nas próximas eleições. Para ele, a associação deveria preparar um líder. "Teria que ser alguém que conhecesse o dia-a-dia das empresas e, depois de eleito, saberia como defender os interesses específicos do setor", propõe.

Germani acredita também que a

ACIM deveria realizar um Fórum Público, onde a sociedade debateria as necessidades do município. Essas necessidades poderiam então fazer parte do programa mínimo de trabalho dos candidatos. "Temos que nos unir em torno de um candidato forte, que represente

## Mudanças na legislação

Os empresários ouvidos pela *Revista ACIM* defendem mudanças na legislação eleitoral, o que seria uma condição para a moralização do cenário político brasileiro. Para a maioria dos entrevistados, o mandato deveria pertencer ao partido, o voto tem que ser facultativo, e devem ser implantados o voto distrital e a fidelidade partidária. Alguns defendem o fim da imunidade parlamentar e do direito à reeleição.

O empresário e professor José Carlos Alcântara, da UEM, pesquisou muitos trabalhos sobre política no Brasil e no exterior para realizar estudos sobre "A Transição do Bipartidarismo para o Pluripartidarismo em Maringá". Atualmente ele trabalha em "Eleições em Maringá-1952-1992". José Carlos concluiu que no Brasil os partidos políticos não têm estrutura democrática. "Um

grupo domina e toma todas as decisões conforme seus interesses", diz.

José Carlos acredita que a democratização e o fortalecimento dos partidos é essencial no Brasil. "Nos EUA o pau quebra dentro do partido antes das eleições. Quando o candidato é definido, ele já está devidamente filtrado. Esse procedimento ajuda a eliminar o oportunismo", frisa. O voto distrital é outra bandeira dos empresários. "O político tem que estar próximo do povo, senão cobraremos de quem?", questiona.

Para Massao Tsukada, o voto distrital fará com que o eleito tenha mais compromisso com a comunidade. Annibal Bianchini concorda com o presidente da ACIM. "Os votos são pulverizados e fazem com que o político não tenha obrigações com o eleitor", considera. Para ele, o voto obrigatório "é uma estupidez". Bianchini diz que se houver liberdade de escolha, só quem realmente estiver interessado é que irá às urnas. "Só aí já vai haver uma seleção muito grande", explica.



**Alcides: "A ACIM deve trabalhar junto aos políticos pressionando e cobrando"**

dignamente a cidade", enfatiza.

Annibal Bianchini concorda com Germani e admite até a possibilidade de auxiliar financeiramente os candidatos que recebessem apoio. "Por que não? Tem muitas pessoas que poderiam se candidatar e não o fazem por falta de condições", justifica. "Se fizermos um trabalho para o lançamento de novos homens públicos, poderemos evitar a eleição de muitos políticos carreiristas, que não são movidos pelo espírito público", emenda.

**COMPROMISSO:** Segundo o presidente do Sindicato Rural, os políticos não ficam de braços cruzados, "trabalham dia e noite porque sabem o que querem". Ele diz também que esses políticos investem milhares de dólares em campanhas eleitorais. "Com uma campanha milionária, eles têm a certeza de que vão ganhar. Por isso acho que temos que investir em pessoas que tenham compromisso com a comunidade. Isso dentro de certos limites e de uma forma transparente".

Para Massao Tsukada, a eleição de pessoas comprometidas com o espírito público pode ajudar a devolver a credibilidade às instituições públicas. "Essas pessoas não farão dos cargos um trampolim para seus interesses pessoais, fazer carreira e receber salários abusivos, se comparados com a média salarial da população brasileira", afirma.

O professor do Departamento de Ciências Sociais da UEM e proprietário da Nutrinella Refeições, José Carlos Alcântara, é contra o apoio ou lançamento de candidatos ao legislativo. "Se esse candidato for empresário, ele pode ser honesto e esforçado, mas não ter talento para a política", explica. Mas, segundo José Carlos, a discussão deve ser mais profunda. Para ele, o compromisso dos deputados têm que ser com seus par-

tidos.

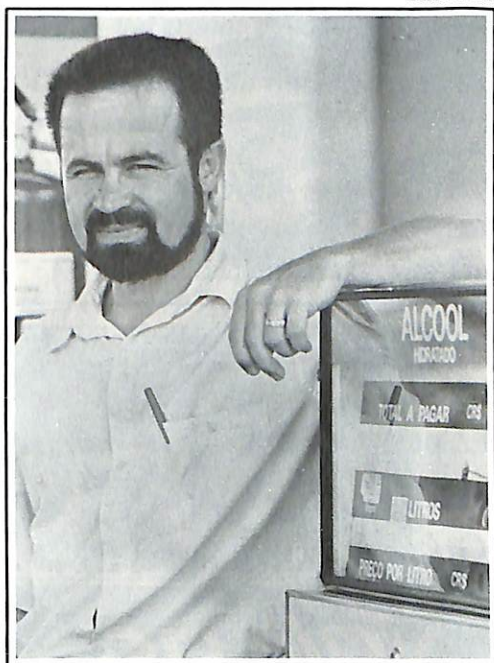
"A função do deputado é legislar, aprovando projetos, fiscalizando o Executivo e o Judiciário e aprovando leis. Há uma confusão sobre o papel dos legisladores, que chamo de desvio de competência", diz. Esse "desvio", na opinião do professor, acaba submetendo o Poder Legislativo ao Executivo. Ele explica que em determinadas regiões, os deputados acabam sendo representantes dos governos.

"É utilizada a lei do é dando que se recebe: o deputado vota a favor dos projetos do Governo e recebe verbas para seu reduto eleitoral. Como o executivo tem dinheiro e poder, ele utiliza isso de uma forma imoral, mas não ilegal", explica José Carlos. Além disso, o professor considera perigoso o apoio da ACIM a determinados candidatos.

"A entidade não pode se comprometer. Ela é formada por pessoas com idéias diferentes e pode ser discriminada, se desgastar", alerta. O ideal, segundo o professor, é que a ACIM faça suas reivindicações diretamente aos governadores, ministros e até ao presidente da República. "Deve haver também o diálogo com os partidos. A associação deve apontar soluções visando o desenvolvimento regional".

**PACTO:** Se o apoio da ACIM a determinados candidatos causa polêmica, em uma questão os empresários são unânimes: defendem um pacto político para que sejam lançados poucos candidatos do município aos cargos do legislativo estadual e federal. O empresariado entende que o lançamento de muitos candidatos

Edson Guitti



**Aulos Rodrigues diz que a ACIM não deve ficar à margem do processo político**

**NAPOLI**  
*Restaurante e Pizzaria*

*Conheça  
Você  
Também!*



**COMPLETO SERVIÇO  
"A LA CART",  
PIZZAS, RODÍZIO  
DE PICANHA,  
SELF SERVICE  
(por quilo no almoço),  
PRATOS ORIENTAIS  
E MUITO MAIS !**



**NAPOLI**  
*Restaurante e Pizzaria*

**Fone: 22-9162**  
*Rua Santos Dumont, 2.555*



**Massao: "Devemos eleger pessoas comprometidas com o espírito público"**

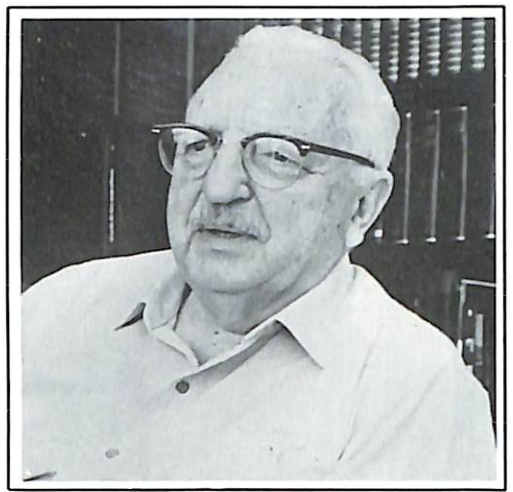
acaba pulverizando os votos e elegendendo poucos representantes da cidade e da região.

Nas últimas eleições, foram eleitos apenas quatro representantes de Maringá para o legislativo: dois estaduais e dois

federais. Com a eleição do deputado federal Said Ferreira para a prefeitura, essa representatividade caiu. O quadro político de Maringá já foi melhor. O professor aposentado, Ary de Lima, lembra que foi eleito deputado federal em 1970 juntamente com outros três candidatos de Maringá. Na época, outros quatro maringaenses foram eleitos para a Assembléia Legislativa do Estado do Paraná.

"Os maringaenses eram mais unidos. Não permitíamos a entrada de pára-quedistas na nossa base", lembra o ex-deputado. "Éramos de partidos diferentes, mas na hora de falar por Maringá, o discurso era o mesmo", complementa. Ary de Lima acredita que se houver o maior envolvimento de entidades fortes como ACIM, Cocamar e outras, a representatividade política da cidade pode melhorar.

"Essas entidades têm prestígio e podem indicar nomes que tenham respeitabilidade, competência e independência", analisa. O diretor da Cooperfios, Claudomiro Siroti, diz que hoje a Região Noroeste é a mais fraca politicamente no Estado. Ele lembra que a Cocamar está fazendo uma pesquisa junto aos seus associados para saber se a entidade deve apoiar nomes de candidatos a cargos públicos e acredita que a ACIM poderia fa-



**Germani: "É preciso união em torno de candidatos que nos representem dignamente"**

zer o mesmo.

"As pessoas não sabem o poder que a ACIM tem. Ela se menospreza. É preciso usar esse poder, levantar propostas que sirvam como bandeiras de nossos políticos", defende Siroti. Ele lembra que a falta de representatividade política só traz prejuízos para Maringá. "Considero a Região Oeste a mais articulada politicamente e o desenvolvimento que os municípios locais têm conquistado nos últimos anos se deve muito a essa articulação", pondera.

O empresário Valdecir de Brito também concorda que a ACIM poderia capitanear a articulação política entre os partidos. Ele lembra que em Ponta Grossa a comunidade se uniu e decidiu lançar apenas 5 candidatos para o legislativo estadual. "O resultado é que todos foram eleitos e isso aumenta o poder político do município. Poderíamos fazer o mesmo em Maringá", diz.

Somente a soma de dois fatores, segundo o presidente eleito da ACIM, Pedro Granado, podem ajudar Maringá a melhorar sua representatividade política nos poderes legislativos Estadual e Federal. "Primeiro, precisamos convencer os partidos a serem mais rígidos na escolha de seus representantes. Assim, teríamos um quadro melhor e menor de candidatos. É preciso também conscientizar os eleitores sobre a necessidade de votarem corretamente", frisa.

**BENEFÍCIOS:** De um modo geral, o empresariado está mais preocupado com questões de âmbito nacional e que se refletem no dia-a-dia das empresas: juros altos, inflação e a excessiva carga tributária. Além de soluções para estes problemas crônicos, os empresários pedem a melhoria da educação, saúde, saneamento básico e segurança pública. Todos

## TECNOLOGIA CRIANDO EMOÇÕES

**XT600E**



Adquira a sua moto **YAMAHA XT600E**, pelo Consórcio Nacional, em 25 ou 50 meses, ou grupo de 12 pessoas.

Motonetas JOG-50 e AXIS 90, Motores de Popa de 15 e 25 HP (Grupo de 12 amigos).

**YAMAHA**

**valtrac**  
MOTOS E NÁUTICA

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

## Protesto

Durante 14 anos, Aulos Rodrigues foi engenheiro químico da Rhodia do Brasil, em São Paulo. Há quatro anos, cansado do caos da capital paulista, ele se mudou para Maringá, onde hoje é proprietário do Posto Mandacaru. O empresário faz parte do núcleo do PNBE local.

Aulos acredita que os empresários devem ficar atentos às questões nacionais. "Em Maringá, cabe à ACIM se manifestar diante de problemas como juros altos, por exemplo. Temos que mostrar nossa indignação, fechar lojas, ir às ruas", defende.

A proposta que Aulos faz hoje foi realizada na prática no dia 26 de fevereiro de 1987, quando a ACIM liderou uma



**Out door: protesto em 1987 contra as altas taxas de juros**

passeata pelas ruas da cidade, protestando contra as altas taxas de juros e contra a inflação que rondava a casa dos 20%. Além disso, a entidade enviou telex aos ministros da Fazenda, da Indústria e Comércio, e ao presidente do Banco Central.

O presidente da ACIM na época era o empresário Alcides Siqueira Gomes.

"Lideramos uma passeata que foi noticiada em todo país e que puxou manifestações em outros municípios brasileiros", lembra. Ele conta que chegou a viajar várias vezes a Brasília para conversar com ministros sobre os problemas do país.

Lendo os jornais de hoje, Alcides Siqueira chega à conclusão de que aqueles problemas de 1987 continuam os mesmos, o que explica a acomodação de muitos empresários. "O pessoal lá de cima mentiu tanto que decepcionou as pessoas", diz. Para Alcides a ACIM não deve ser omissa diante da situação do país. "A Associação deve ser responsável pelo desenvolvimento econômico e social, o que se faz com novos investimentos. Sem apoio político isto é impossível. Então, acredito que ela deve se envolver na política. Nunca praticar a politicagem", enfatiza.

acreditam que, com maior representatividade política, Maringá poderia conquistar mais recursos para investimentos nessas áreas.

Professor aposentado, Ary de Lima não pensa duas vezes para eleger a educação como prioridade número um. "Temos que exigir mudanças profundas no ensino", alerta. Emílio Germani concorda. "O ensino básico está muito falho, é preciso melhorar, aperfeiçoar as áreas de educação e cultura", diz. Annibal Bianchini também coloca a educação em primeiro lugar.

"Acredito que o Brasil só vai melhorar se educarmos dignamente nossos filhos", afirma. Além da educação, Bianchini defende a instalação de uma escola agrotécnica em Maringá e maiores investimentos no Hospital Universitário, para que ele possa atender regionalmente.

**PROJETOS:** Mais do que a participação na vida política, os empresários Aulos Rodrigues e José Carlos Alcântara, acreditam que a ACIM deva elaborar projetos visando o desenvolvimento da Região Noroeste a longo prazo. "É preciso ter visão de futuro. Tudo é questão de planejamento, de discutir e desenvolver projetos para os próximos 20 anos", ressalta José Carlos.


Aulos Rodrigues diz que a ACIM, enquanto força econômica, tem todas as condições de criar estratégias para influir no futuro de Maringá. "O objetivo tem que ser o bem-estar do cidadão, no sentido de proporcionar mais empregos, melhores condições de vida, melhor infra-

estrutura para a empresa e para os trabalhadores", enfatiza.

Aulos salienta que as lideranças precisam perceber que o trabalho, o meio ambiente, a segurança do trabalhador, tudo é fundamental para o desenvolvi-

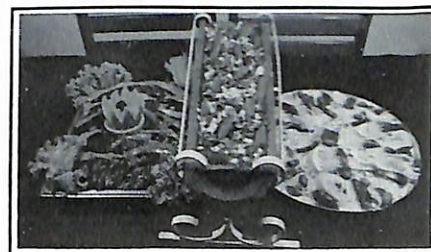
mento. "Ou essas lideranças tomam consciência disso por bem, ou por mal, quer dizer, os trabalhadores estão se organizando e vão apertar os empresários em busca de melhores condições de vida. Precisamos nos antecipar".

## COMER BEM É UMA ARTE.

No Restaurante e Pizzaria  Casarão você tem a sensação de estar fazendo parte de um grande banquete.

Com um cardápio variado e muito bem cuidado, oferecemos o melhor em:

- Rodízio de Picanha • Serviço à La Cart
- Atendimento a Grupos de Excursões
- Ar Condicionado • Música ao Vivo



Salão exclusivo para atendimento a grupos, excursões e festas



## Casarão

A Pizzaria da Família

DIARIAMENTE ALMOÇO E JANTAR

Av. XV de Novembro, 492 - Fone: (0442) 22-6903 - A 50m da Catedral - Maringá - PR  
Contatos com Renato ou Valmor

# A oportunidade que faltava

*Consultores especialistas virão frequentemente a Maringá e ministrarão cursos para um seleto grupo de empresários que cursará a Universidade para a Pequena Empresa*

Foi implantada em Maringá e começa a funcionar neste mês de março a Unipem – Universidade Para a Pequena Empresa. O projeto nasceu em Curitiba no ano passado. Deu certo e foi interiorizado. Para viabilizar a Unipem em Maringá, foram feitas parcerias entre o Sebrae – idealizador – ACIM, Ipese – Instituto de Pesquisas e Estudos Sócio-Econômicos – e Isad – Instituto Superior de Administração de Empresas do Paraná.



A assinatura do convênio aconteceu na sede da ACIM

Através da Unipem, os empresários de Maringá poderão participar do Programa Para Aumento da Competitividade da Pequena Empresa do Paraná. O programa foi estruturado com uma combinação de treinamento – palestras – visitas técnicas a empresas e acompanhamento continuado por 2 anos, após o término do curso.

O treinamento será ministrado por empresários e consultores especialistas com grande vivência na área. Entre estes consultores estão Bruno Weissmann, engenheiro, economista, professor e consultor da Confederação Nacional da Indústria; José Paschoal Rossetti, economista, pesquisador e consultor, autor de vários livros; Mirian Palmeira, mestre em administração e coordenadora da Unipem pelo Isad, e Sérgio Lobo, mestre em administração.

O programa será realizado durante pouco mais de três meses, com aulas duas vezes por semana. O início do curso será no dia 19 de março, com final previsto para 2 de julho. As aulas acontecerão no auditório Herbert Mayer, na sede da

ACIM. A primeira turma terá um número limitado de 30 empresários/alunos. Cada candidato a uma vaga está sendo submetido a um processo de seleção.

“Procuramos detectar qual o tipo de problema esse empresário enfrenta, o que espera do futuro e qual a disposição dele em participar ativamente do processo”, explica Mirian Palmeira, uma das coordenadoras do programa. O empresário deve ainda estar procurando alternativas para aumentar a capacidade produtiva da sua empresa.

**OBJETIVOS:** Entre os principais objetivos do programa estão a conscientização dos empresários para a necessidade de se prepararem para os novos desafios da competitividade global, fomentar o espírito de associação e o trabalho conjunto, estimulando a troca de experiências, e motivar os participantes para que promovam diagnósticos dos seus respectivos setores, buscando soluções compartilhadas.

O superintendente do Sebrae, Hélio Cadore, esteve em Maringá para a assinatura do convênio e disse que em Curitiba o programa obteve resultados

“fantásticos”. Segundo Cadore, ao final do curso, houve uma mudança na forma de pensar dos participantes. “Antes, eles agiam de forma isolada. Depois, passaram a fazer alianças estratégicas até com antigos concorrentes”.

O presidente da ACIM, Massao Tsukada, acredita que o curso trará resultados positivos também para o empresariado de Maringá. Ele lembra que a Associação tem pro-

movido constantemente cursos e seminários voltados para os empresários. “A Unipem será mais um passo que daremos na direção da modernização e do consequente aumento da competitividade de nossas empresas”, frisa.

**INTERIOR:** A Unipem é um projeto do Sebrae, executado pelo Isad/Puc de Curitiba. O projeto foi desenvolvido na capital, onde no ano passado, 57 empresários se formaram. A experiência é pioneira no país e está sendo interiorizada, com lançamentos do programa em Maringá e Londrina no primeiro semestre, e Cascavel e Pato Branco, no segundo semestre deste ano.

Um dos resultados positivos da Unipem em Curitiba foi a união de várias empresas do setor moveleiro – Polyplay, Traço, Embafort, Decorações Universal, Bottega e Genemar – que estão partindo para uma experiência de associativismo inédita no Paraná. Dentro de alguns meses, elas lançarão uma linha de produtos fabricada e comercializada em parceria.

# DESTAQUE EMPRESARIAL



## Old Square

Inaugurado há pouco mais de um ano, o Old Square já se consolidou como um dos pontos tradicionais da noite maringense. Isto foi possível graças ao dinamismo e cordialidade dos irmãos Carlos e José Previdelli, de suas mulheres Stela e Isolde, e de uma equipe eficiente de funcionários.

Em um ambiente aconchegante, profissionais liberais, em-

presários, executivos e jovens se divertem durante suas horas de lazer. O local é ideal também para passar momentos de descontração na Happy Hour.

Uma vez consolidado como ponto de encontro da sociedade maringense, o Old Square quer agora se transformar em um espaço cultural da cidade. O objetivo é abrir o bar para intervenções culturais e artísticas, como mais um atrativo para sua clientela.



## Unidas

A Unidas Rent a Car tem sido nos últimos anos a empresa que mais cresce no ramo de locação de automóveis. Este é o resultado de um marketing arrojado, que coloca o atendimento ao cliente sempre como objetivo máximo. "Turistas, executivos e empresas buscam o melhor atendimento na Unidas, que tem sempre o melhor veículo", garantem seus diretores.

Os carros da Unidas podem

ser alugados também no exterior, sem que o cliente precise sair de Maringá. Esse atendimento é feito nos Estados Unidos, Portugal, Argentina, Chile e Uruguai. No Brasil, são mais de 70 pontos de atendimento. Em Maringá, a loja da Unidas fica na avenida Paraná, 1.222 - fone 24-7133. É mais uma empresa ligada à Dama S.A.

Na foto, destaque para os diretores Valdecir de Britto e Emydio de Britto Filho e o gerente Ronaldo Buttow.



## Gravatas Di Bertoni

Para uma empresa que até o início do ano passado fazia parte do Programa Nosso, a Di Bertoni vai indo muito bem obrigado. Depois de participar da Feipar 93 - Feira de Integração do Paraná - a empresa deslanchou no mercado brasileiro e já está se preparando para alçar vôos mais altos. Hoje, a Di Bertoni chega, além do Paraná, em São Paulo e Brasília. O Mercosul será o próximo passo.

A empresa, dirigida por Gyseli Bertoni da Costa (foto), Neusa do Carmo Bertoni e Sérgio Bertoni, está produzindo 5

mil peças por mês. E esta produção é cada vez mais diversificada. Hoje a Di Bertoni já fabrica cuecas de malha, cuecas samba canção e suspensórios. Sérgio Bertoni reconhece que a Feipar alavancou os negócios da empresa, por isso a Di Bertoni tem participado de grandes eventos em todo país.

As gravatas Di Bertoni são fabricadas artesanalmente com tecidos finos em estilo italiano. Somando isso com as variedades de cores e estampas utilizadas pela fábrica, têm-se uma gravata quase exclusiva, capaz de atender os mais exigentes padrões de qualidade.

A empresa está instalada na avenida Brasil, 1092 - 1º andar - fone: (0442) 23-2082 - fax (0442) 22-9170



## Yamaha - Valtrac

Considerada uma das maiores revendas Yamaha, a Valtrac - Motos e Náutica, oferece a oportunidade de você adquirir, motos, motocicletas, jet ski, barcos e motores de popa, pelo Consórcio de 25 a 50 meses, ou ainda em grupo de 12 amigos.

A ilustração fotográfica registra o momento em que o gerente comercial da Valtrac, Silvio Humberto de Rezende,

fazia a entrega do motor de popa Yamaha, 25 HP, ao contemplado Aparecido Macari.

Participe do Consórcio Valtrac. Confirme sua presença pelo fone (0442) 24-1034 ou pessoalmente na avenida Brasil, 5817. A Valtrac mantém filiais em Londrina e Umuarama, e brevemente em Cascavel.

Segundo o diretor Fernando Rezende, a empresa deverá inaugurar nos próximos meses, a Valtrac Turismo, especializada em turismo ecológico.

# Duppla vence concurso

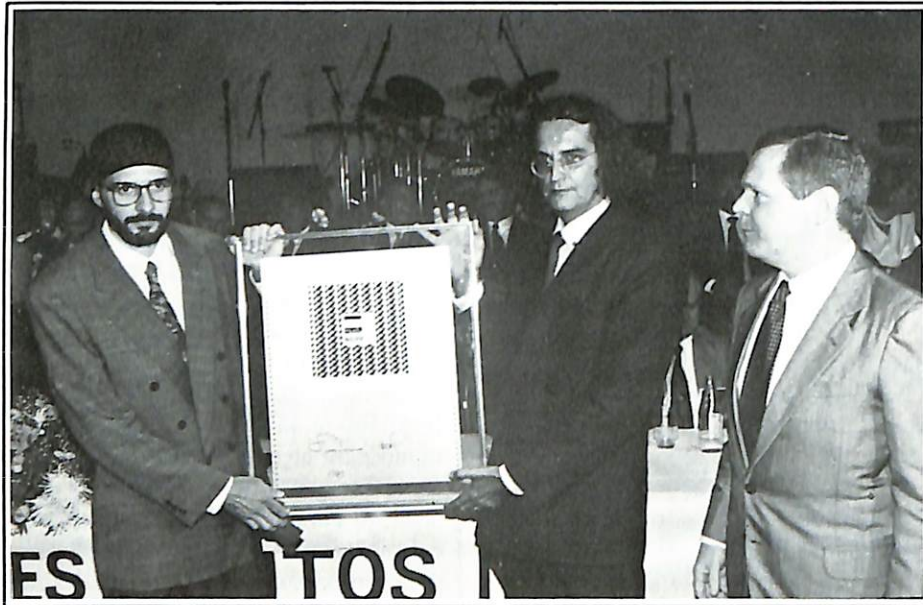
*Publicitários de 11 agências botaram a criatividade para funcionar e enviaram seus trabalhos para serem julgados pela Comissão Organizadora da feira. Deu Duppla na cabeça*

“Feipar 94 – A indústria em sua melhor forma”. Este foi o slogan utilizado pela Duppla Propaganda, a vencedora do concurso que escolheu a agência que ficará responsável pela divulgação da Feira de Integração do Paraná, que entra em sua segunda edição. Na concepção do trabalho, a Duppla valorizou o Pavilhão Internacional de Exposições, local onde será realizado o evento.

“Nos inspiramos no pavilhão construído em estrutura espacial. Os elementos da estrutura metálica formam pirâmides que são fonte de energia. Exploramos esta simbologia para corroborar a mensagem de que, durante a feira, a indústria vai estar em sua melhor forma”, explica José Luiz Morais, um dos criadores da Duppla.

Esta é a segunda vez que a Duppla Propaganda vence um concurso promovido pela ACIM. No ano passado, durante o concurso para escolha da logomarca dos 40 anos de fundação da Associação, a agência elaborou o trabalho que mais agradou a comissão julgadora. Na época, o slogan utilizado foi “Mais de mil razões para sermos ACIM”, numa alusão aos mais de mil associados da entidade.

“É estimulante participar de concursos como esses. A concorrência é muito salutar para as agências. Desta forma nós podemos avaliar e aperfeiçoar nossos trabalhos”, enfatiza Edson Xavier Antunes, outro integrante da equipe vencedora. Este segundo prêmio da agência vem se somar a vários outros já conquistados em pouco mais de dois anos de existência da Duppla.



**No ano passado a Duppla já havia vencido concurso promovido pela ACIM**

**JULGAMENTO:** Além da Duppla, outras dez agências participaram do concurso: Nossa Propaganda, Santa Lúcia, Soma, RC, Gol, WMM, Imagem Brasil, Única, Produto e a Poppi & Borges. O



**O trabalho vencedor**

Julgamento dos trabalhos foi realizado no dia 16 de fevereiro no auditório Herbert Mayer, na sede da ACIM.

A comissão julgadora foi formada por representantes da ACIM, Fiep, UEM, Prefeitura Municipal, Cocamar, Sindicato do Vestuário e Sindicato da Indústria Metal-Mecânica. O trabalho da Duppla Propaganda recebeu 12 indicações das 21 pessoas envolvidas no julgamento. Em segundo lugar ficou a agência Nossa Propaganda, com quatro vo-

tos. Como a Duppla recebeu mais da metade do total de votos, não houve necessidade de um “segundo turno” de votação.

Para o presidente da Comissão Organizadora da Feipar 94, Fernando Vieira Raimundo, o nível dos trabalhos apresentados foi “muito bom”. Ele acredita que as agências conseguiram traduzir o significado da feira. “É um evento multissetorial e o material publicitário deixou isto claro. Todos procuraram transmitir a idéia da Feipar e dos eventos paralelos que acontecerão simultaneamente, que são a II Feira de Oportunidades e a II Ferumar”, explica.

A Feipar acontece entre os dias 13 e 17 de setembro no Pavilhão Internacional de Exposições de Maringá. Os organizadores acreditam que apesar de todo o sucesso do evento no ano passado, este ano a feira poderá ser ainda melhor. O objetivo é aumentar a carga publicitária. “Em 93 tivemos apenas 3 meses para divulgação da Feipar. Desta vez temos um ano e estamos aproveitando bem esse tempo”, frisou Fernando Vieira Raimundo.

# Luto pelo Brasil

*Empresários e trabalhadores se unem em Curitiba e protestam contra os problemas crônicos nacionais. Em Maringá, a ACIM se solidarizou ao ato*

A Associação Comercial do Paraná e a Força Sindical promoveram no dia 24 de fevereiro, no centro da capital paranaense, uma manifestação protestando contra a excessiva carga tributária, o aumento de impostos, a corrupção, a recessão e o desemprego. O protesto reuniu milhares de pessoas e ganhou destaque na imprensa nacional. Em Maringá, a ACIM publicou anúncio nos jornais se solidarizando com o ato.

Durante o Dia do Protesto em Curitiba, os organizadores recolheram mais de 15 mil assinaturas que vão integrar o Manifesto do Movimento, que seria encaminhado para Brasília. Para a presidente da Associação Comercial de Curitiba, Maria Christina de Andrade Vieira, existe "um Brasil real e um Brasil artificial".

A presidente afirmou que "há um

país que trabalha, produz e recolhe impostos e um país que gasta e desperdiça. Um Brasil da moralidade e um do desrespeito". Segundo Maria Christina, "as reformas que o Brasil real exige, cabem em responsabilidades iguais, aos três poderes". O presidente da Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agrícolas do Paraná, Werner Egon Schrappe, fez uma avaliação positiva do movimento.

Para Schrappe, todos os movimentos que estimulam a população a refletir sobre a situação do país são importantes. Por outro lado, ele considera fundamental que o Brasil passe por reformas políticas "urgentes". O presidente da Faciap afirmou que os trabalhadores e os empresários "são sócios do infortúnio". Ele acrescentou que o terceiro sócio "é o Governo, que não cria nada".



A presidente da ACP, Maria Christina de Andrade Vieira...



...e o presidente da Faciap, Werner Schrappe, participaram do movimento

**OS MELHORES**

VINHOS IMPORTADOS

**OS MELHORES**

MOLHOS DA REGIÃO

**OS MELHORES**

RECHEIOS

**OS MELHORES**

COMEM NO NOSSO RESTAURANTE!



RISTORANTE  
**TRADIZIONE  
ITALIANA**

Rua Santos Dumont, 3385 - Centro  
(ao lado da Telepar Celular - Maringá)

Reserva pelo fone:  
**(0442) 24-9659**

**10%**

**DE DESCONTO NA APRESENTAÇÃO DESTE CUPOM**

# Eleita nova diretoria

*Não houve disputa de chapas. A "Força Empresarial", encabeçada por Pedro Granado Martines e apoiada pela atual diretoria, foi eleita para o biênio 93/94*

Toma posse neste dia 9 de março, na sede da Acema, a nova diretoria da Associação Comercial e Industrial de Maringá. Eleita no último dia 23 de fevereiro, a diretoria tem na presidência o empresário do setor da construção civil, Pedro Granado Martines, que hoje está no seu terceiro mandato na ACIM. Granado substitui Massao Tsukada e comandará os destinos da Associação nos próximos dois anos.

Pedro Granado foi eleito com o voto de 181 empresários, um número considerado bom já que não havia disputa de chapas. A única chapa que concorreu às eleições foi a "Força Empresarial", apoiada pela atual diretoria da ACIM. A "Força Empresarial" representa uma renovação de 50% em relação à atual diretoria da Associação Comercial e Industrial.

"Procuramos formar uma chapa reunindo vários dos atuais diretores que decidiram ficar, contribuindo com sua experiência, e algumas lideranças dos mais variados setores do empresariado maringaense", explicou Pedro Granado. Além da diretoria da ACIM, foram eleitos também os membros do Conselho Deliberativo, Conselho da Mulher Empresária e Executiva e Conselho Permanente do Jovem Empresário. No total são 46 empresários.

Aos 53 anos, o empresário Pedro Granado completará seu quarto mandato na ACIM. Ele entrou na Associação em 1988, na gestão do então presidente Carlos Ajita, ocupando uma vaga no Conselho Deliberativo. Depois, passou para a diretoria, onde ocupa o cargo de Diretor para Assuntos Comunitários. O principal trabalho dele nesta gestão foi a organização de dois Fóruns de Segurança Pública em Maringá, além de participar de outras promoções da



As eleições foram realizadas na sede da ACIM

ACIM.

**CONTRIBUIÇÃO:** Como presidente, Granado espera contribuir ainda mais com a Associação Comercial e Industrial de Maringá. "Como diretor nós temos uma atuação mais restrita. Na presidência quero atuar em todas as áreas", explica. Diretor da Eldorado Imóveis e da Construtora Granacon, Pedro Granado tem negócios em Maringá, Guarapuava, Camboriú e Caxias do Sul.

"Ultimamente tenho dividido meu tempo entre Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Agora, estou me reestruturando para dedicar uma parcela maior do meu tempo para trabalhar na ACIM. Serão dois anos de muitas realizações", prevê. Granado vai substituir uma diretoria que deu nova dinâmica à Associação e sai sob muitos elogios da comunidade e de outras lideranças de entidades similares.

"A atual diretoria, comandada pelo Massao Tsukada, fez um trabalho dig-

no de muitos aplausos. Mas o mundo empresarial é muito dinâmico e a cada dia temos novidades, temos mudanças que precisam ser implementadas. Assim, existe muito a fazer e não nos omitiremos", frisa Granado. Ele lembra que precisará do apoio integral de toda sua equipe para colocar todos os projetos da ACIM em ação.

Entre os principais objetivos de Pedro Granado estão a dinamização dos serviços oferecidos pela ACIM aos associados, realização de seminários e cursos, visando sempre o aperfeiçoamento dos empresários e executivos locais; a promoção, em datas festivas como Natal e Dia das Mães, de campanhas para aquecer o comércio; e realizar a Feipar 94, ao lado do Sebrae.

"Em 1993 a ACIM realizou uma feira espetacular. Agora, temos a chance de promover um evento ainda maior. Queremos que a Feipar faça parte do calendário de qualquer empresa que queira ser bem sucedida, principalmen-

# Chapa "Força Empresarial"

## DIRETORIA EXECUTIVA

### Presidente

Pedro Granado Martines

### Primeiro Vice-Presidente

Hélio Edys Delmutti Costa Curta

### Segundo Vice-Presidente

Jorge Toyofuku

### Diretor p/ Assuntos do Comércio

Antônio Donisete Busíquia

### Diretor p/ As/ da Indústria

Claudioiro Siroti

### Diretor p/ As/ da Prest. Serviços

José Luiz Sander

### Diretor p/ As/ de Com. Exterior

Jefferson Nogaroli

### Diretor p/ As/ Comunitários

Fernando José Rezende

### Diretor p/ As/ Sócio-Econômicos

Dirceu Martins

### Diretor p/ As/ de Inf. Cadastrais

Carlos Roberto Previdelli

### Diretor de Finanças e Patrimônio

Cláudio Mukai

### Diretor de Eventos e Promoções

Fernando Vieira Raimundo

### Diretora de Relações Públicas

Noemi de Oliveira Seravalli

### Diretor da Revista ACIM

Luiz Carlos Masson

### Diretor da Ag. Jardim Alvorada

Valdir Pignata

## CONSELHO DELIBERATIVO

Fernando José de Faria Ferraz

Paulo Fernando Figueiredo S. Marchese

Gregório Martinez Sanches

Paulo Morais Badan

Reginaldo Nunes Ferreira

João Noma

José Gomes Ferreira

Renato Friedrich

Sabas Martins Fernandes

Lucheo A. Tombini

Miguel Fuentes Salas

Sebastião Carlos Abrão

Milton Massar Morita

Valdecir de Britto

## CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA E EXECUTIVA

### Presidente

Vilma Maria Norberto Franco

### Primeira Vice-Presidente

Solange Aparecida de Paula

### Segunda Vice-Presidente

Cleide Pinto

### Primeira Secretária

Lucila Cristina Silvia Campos

### Segunda Secretária

Maria Inês Oliveira R. Gonçalves

### Primeira Tesoureira

Sônia Maria Uliana

### Segunda Tesoureira

Maria Alice Pinatti

### Diretora Adjunta

Maria de Fátima Divio Seko

## Conselho Permanente do Jovem Empresário Maringense

### Presidente

José Rubens Abrão

### Vice-Presidente

Olga Elizabeth Moleirinho

### Primeiro Secretário

Paulo Roberto Viscardi

### Segundo Secretário

Osvaldo Rosa Júnior

### Primeiro Tesoureiro

Luís Fernando Ferraz

### Segundo Tesoureiro

Édson Nishimura Nakagawa

### Primeiro Diretor Adjunto

Galileu Limonta Maia

### Segundo Diretor Adjunto

Mário Sérgio Verri

te no Mercosul", diz Pedro Granado. O empresário ressalta que será preciso a contribuição do setor privado e do Poder Público para que a feira seja realizada com sucesso.

Pedro Granado nunca participou de partidos, mas considera fundamental o

envolvimento de todos os cidadãos no processo político. Ele ressalta que as instituições públicas são um reflexo da sociedade, por isso os indivíduos têm que lutar para colocar homens de caráter no poder. "Precisamos fazer um pacto, escolher candidatos fortes e elegê-

los para que possam trabalhar sendo guiados pelo espírito público".



Massao Tsukada foi o primeiro a votar. . .



. . . seguido do então candidato Pedro Granado



## COBRAPAR

- COBRANÇAS
- SERVIÇOS
- ASSESSORIA JURÍDICA

**15 ANOS  
EM MARINGÁ**

**WALDIR FRARES**

— Advogado —

MARINGÁ — FONE: (0442) 26-5114  
LONDRINA — FONE: (0432) 23-1838

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

FILIADA AO GRUPO UNIDOS - RJ

# O país em debate

*Lideranças empresariais e políticas de todo o país discutirão em Curitiba saídas para o Brasil e para a retomada do poder de competitividade das empresas brasileiras*

Nos dias 24 e 25 de março será realizado no Centro de Convenções de Curitiba o 8º Congresso Empresarial Brasileiro. A promoção do evento é da CACB – Confederação das Associações Comerciais do Brasil – em parceria com a Faciap – Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agrícolas do Paraná – Prefeitura de Curitiba e Sebrae – Serviço de Apoio à Pequena Empresa.

Os organizadores esperam reunir nestes dois dias lideranças empresariais, políticas e governamentais. O objetivo é debater os problemas da economia nacional e estimular a busca de soluções para a sobrevivência das empresas brasileiras. “Vamos encontrar alternativas para que o empresariado se adeque às novas condições de competitividade empresarial e à abertura do mercado”, diz o presidente da CACB, Guilherme Afif Domingos.



**O último congresso foi realizado em Blumenau, em 1992**

Entre os temas a serem debatidos estão a necessidade da reforma fiscal no Brasil, como garantia para a competitividade das empresas brasileiras; a importância do certificado ISO 9.000, para que os produtos nacionais tenham acesso mais fácil ao mercado internacional; e processos de modernização empresarial.

Para falar sobre estes assuntos foram convidadas personalidades de renome nacional. Fazem parte da lista de convidados o presidente Itamar Franco, Delfim Neto, Ciro Gomes, Jaime Lerner, Luiz Antônio de Medeiros, Jorge Gerdau Johanpeter, Sérgio Prosdócimo, Atilano de Oms Sobrinho, Flávio Rocha, entre outros.

O último congresso empresarial foi realizado em agosto de 1992, em Blumenau, Santa Catarina. Participaram do evento mais de 300 empresários e representantes de associações e federações de todo o país. Este ano, a expectativa dos organizadores é a de que o número de participantes ultrapasse 500 pessoas. Para que isto ocorra, a CACB está enviando a todas as associações do Brasil o programa do congresso e fichas para inscrições.

## CANAL ABERTO

# Hasegawa visita ACIM

*Depois de 20 anos, articulador da irmandade entre Maringá e Kakogawa, Japão, volta à cidade, fica impressionado com o seu progresso e sinaliza com possíveis investimentos*

O diretor-presidente da Harima Chemicals, Sueyoshi Hasegawa, visitou a Associação Comercial e Industrial de Maringá no dia nove de fevereiro. Hasegawa foi um dos principais articuladores da assinatura do convênio de irmandade entre Maringá e Kakogawa, cidade onde está localizada a sede da Harima. Na época, o empresário era presidente da Câmara de Comércio e Indústria da cidade japonesa.

Hasegawa esteve no Paraná para comemorar o 20º aniversário da instalação da primeira indústria do grupo no Brasil,



**Hasegawa – à direita – foi recebido por dirigentes da ACIM**

em Ponta Grossa. Durante sua permanência no Estado, o empresário japonês

fez questão de visitar Maringá. Na sede da ACIM, ele foi recebido pelo presidente Massao Tsukada e por membros da Diretoria Executiva e do Conselho Deliberativo da entidade.

Massao Tsukada destacou a importância da visita do empresário japonês e lembrou que a Harima está sempre de portas abertas para receber as comitivas de brasileiros em viagem ao Japão. Hasegawa agradeceu a receptividade e disse ter ficado impressionado com o progresso de Maringá, cidade que ele conheceu em 1973.

# A contribuição dos vídeos

É cada vez maior o número de empresas que utilizam a videoteca da ACIM como complemento dos cursos de formação e aperfeiçoamento de mão-de-obra

Quem já teve a oportunidade de ouvir, ver ou ler as teorias defendidas por especialistas em motivação pessoal do naípe de Luiz Antônio Marins Filho, Lair Ribeiro e J.C. Bemvenuti? Em algumas empresas a resposta para esta pergunta é: muitos funcionários. Em outras, quase ninguém.

O que diferencia estas empresas então? Com certeza as que responderam "muitos" estão mais afinadas à nova realidade de mercados, onde o investimento em recursos humanos é considerado uma questão de sobrevivência do empreendimento. Nelas está claro que a mão-de-obra qualificada e excelência de produtos e serviços.

Para conquistar este objetivo, as empresas recorrem aos meios disponíveis para a transmissão de informações aos seus funcionários. O acesso a estas teorias pode vir na forma de participação em cursos, seminários, ou palestras ministradas pelos especialistas em todo o território nacional. Ou então em sessões de vídeo.

**CUSTOS:** No primeiro caso, os custos de participação podem restringir o número de funcionários presentes aos eventos. No segundo exemplo, além de atingir uma parcela maior de "colaboradores" – termo usado pelos especialistas para identificar os empregados – os custos podem chegar a zero.

É o que ocorre com empresas filiadas à Associação Comercial e Industrial de Maringá. Há três anos, a ACIM começou a montar uma videoteca. Hoje a entidade oferece aos seus associados 22 títulos técnicos, mais 53 do programa "Gente que Faz", patrocinado pelo Bamerindus e exibido aos sábados pela Rede Globo de Televisão.

A "locação" das fitas é gratuita e cada empresa pode utilizá-las por um período de cinco dias. Na seção de vídeos técnicos, além dos títulos com os especialistas em motivação pessoal, existem outros que tratam das questões tributária e



As fitas estão à disposição dos associados. A "locação" é gratuita

organizacional, e até do Código de Defesa do Consumidor. Na série "Gente que Faz", estão histórias de empresários e empreendimentos de sucesso no país.

**COMPLEMENTO:** Entre os usuários da videoteca da ACIM existem verdadeiros "videomaníacos". São empresários que chegam a "locar" uma fita por semana, para ser exibida a seus funcionários. "O vídeo é um instrumento complementar de apoio na formação de pessoal", diz Ênio Verri, gerente-administrativo dos Supermercados São Francisco.

Há quatro anos, Verri iniciou o processo de reorganização no São Francisco e durante todo este período tem recorrido às fitas de vídeo no treinamento do seu pessoal. Em algumas situações, o executivo aproveita o auditório, o televisor e o aparelho de videocassete da ACIM para exibir as fitas. "Quando temos muitos participantes optamos pelo auditório que é um local mais adequado", explica.

O assessor técnico Renato Bonilha, associado à Moura & Tanaka Consultores, também aproveita as fitas de vídeo para enriquecer os treinamentos na área de marketing, vendas e atendimento ao público ministrados por ele. "O vídeo ilustra os cursos. Um filme bem produzido passa a idéia real de como deve ser a atitude das pessoas nas diferentes situações do dia-a-dia", comenta.

Na Transportadora Interpreis, as

fitas de vídeo contribuíram para promover mudanças radicais na empresa. Segundo a encarregada de Recursos Humanos, Jane Preis Sella, em dois anos a Interpreis conseguiu dobrar o número de clientes, através da criação de novos serviços e de uma participação maior dos funcionários.

"Todos os funcionários tiveram acesso aos cursos. E as fitas exerceram um importante papel nesta nova dinâmica da empresa", declara Jane Preis Sella. Formada em psicologia, a encarregada de RH comenta que este procedimento ajudou ainda para que os

"colaboradores" tivessem força para enfrentar os novos desafios. "Hoje vemos o quanto é importante acreditar no potencial humano", conclui.

## 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.

**EXPOLUZ**  
MATERIAIS ELÉTRICOS

Av. Brasil, 4.499 – Maringá  
Fone: (0442) 62-2127  
Fax: 62-1552  
QUE FIQUE  
BEM CLARO!

# O perigo da euforia

*Crescimento acelerado de shoppings de atacado em Maringá preocupa confeccionistas. A saída é buscar novos clientes e aumentar a demanda de produção da cidade*

Nos últimos dois anos Maringá apresentou um crescimento acelerado no número de shoppings atacadistas do setor têxtil. Entusiasmados com o fortalecimento da indústria do vestuário, muitos empresários de outros setores decidiram investir neste segmento. Eles confiaram no potencial e no sonho dos industriais de transformar a cidade em um pólo de confecções do sul do país.

Para se ter uma idéia da "explosão" dos shoppings, até 1992 existiam apenas dois em funcionamento na cidade. Em 1993, este número subiu para oito. Até meados de 1994, outros quatro deverão ser inaugurados. Em número de lojas, o salto foi de 60 em 1992 para 350 no final do ano passado. Com a conclusão de obras que estão em andamento, mais 200 lojas serão instaladas.

Apesar de serem favoráveis à abertura de centros atacadistas, os confeccionistas estão apreensivos com a velocidade com que eles surgiram. Os empresários acreditam que o crescimento dos shoppings deveria acompanhar o aumento do número de indústrias e de compradores para os artigos comercializados na cidade, que não tem sido tão veloz.

**PRECIPITAÇÃO:** Segundo Fernando Ferraz, confeccionista e diretor para Assuntos da Indústria da Associação Comercial e Industrial de Maringá, os empreendedores tomaram uma atitude precipitada ao abrir novos shoppings, baseados no sucesso daqueles já existentes. "Eles foram adaptando barracões sem um planejamento logístico, sem se preocupar com quem iria ocupar as lojas oferecidas por seus empreendimentos", afirma.



Muitos Shoppings para poucos compradores

A preocupação do diretor da ACIM, é a de evitar em Maringá o que ocorreu em Brusque, Santa Catarina. Há alguns anos a cidade catarinense viveu uma "explosão" de shoppings atacadistas semelhante à verificada em Maringá. Hoje, vários centros de vendas estão com muitas lojas desativadas. "Este cenário passa uma imagem negativa da cidade e do setor", avalia Fernando Ferraz.

Na opinião do empresário, o excesso de oferta acarreta ainda outro problema para o setor. Com muitas lojas para locar, os empreendedores acabam cedendo os espaços para pessoas que não produzem. São intermediários que compram em outros centros e revendem em Maringá. Sem um estoque de segurança, eles nem sempre podem atender a demanda. "Isto também prejudica a imagem da cidade", comenta.

Fernando Ferraz é favorável à criação de dispositivos que impeçam a participação de intermediários nos shoppings atacadistas do setor têxtil. Para ele, é preferível trazer indústrias de outras regiões para vender seus produtos em Maringá, o que estimularia a

competitividade do setor.

Edivaldo Meneguetti, presidente da associação de lojistas do maior shopping atacadista de confecções da cidade, a Feira Vest Mercosul, diz que Maringá precisa ser explorada como centro de um pólo da indústria têxtil do Paraná. Ele afirma que é preciso encontrar mecanismos para atrair o número de compradores necessário para gerar movimento em todos os shoppings da cidade.

Meneguetti defende a criação de programas culturais e de lazer para despertar o interesse dos compradores. Ele diz também que é preciso ampliar a rede de hotéis e de restaurantes. "Além de comprar, nossos clientes poderiam se divertir. Os próprios shoppings, em conjunto, poderiam promover peças de teatro ou shows musicais", opina. Para o empresário, esses mecanismos, aliados a produtos de qualidade, preços e prazos acessíveis, atrairiam mais compradores para Maringá.

**EXCURSÕES:** A clientela dos shoppings atacadistas é formada por lojistas e sacoleiras. Em dias de movimento a cidade recebe pelo menos dez excursões, vindas do Rio Grande do Sul – onde se concentra a maioria dos clientes – São Paulo, Mato Grosso, Minas Gerais e Goiás. Sem contar as excursões que estão a caminho de Foz do Iguaçu e aproveitam a oportunidade para comprar em Maringá.

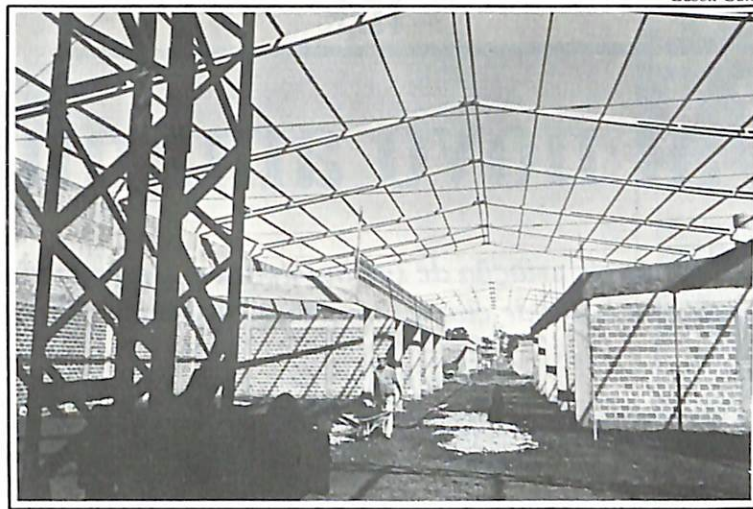
Para Umberto Macedo, presidente da associação dos lojistas da Vest Sul – Feira Permanente do Vestuário – primeiro shopping atacadista de Maringá, o ideal é que a cidade receba 30 excursões por dia. Com esta média, segundo avaliação do empresário, todos os centros de vendas terão movimento suficiente para garantir a comer-

cialização dos seus produtos.

Ultrapassar a meta estipulada por Macedo é um dos desafios do presidente do Sindivest – Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá e Região, Miguel Fuentes Salas. A primeira atitude do dirigente sindical foi congregar em uma associação todos os presidentes das entidades ligadas ao setor têxtil e todos os empreendedores dos shoppings.

O objetivo inicial é formar um fundo que possibilite a divulgação do potencial da indústria do vestuário de Maringá a outras regiões do país. O fundo será mantido por contribuições dos lojistas e dos empreendedores. “São estas pessoas que vão administrá-lo também. O Sindivest vai dar o apoio logístico e cobrar ações concretas da associação”, adianta Miguel Fuentes Salas.

Ao mesmo tempo em que fiscaliza e



Mais quatro shoppings serão inaugurados em 1994

estimula a ação da associação dos lojistas e empreendedores, o sindicato trabalha para melhorar a qualidade e competitividade da indústria do vestuário da Região Noroeste do Paraná. Em convênios com o Sebrae, Senai e ACIM, o Sindivest busca informações para formação e aperfeiçoamento de mão-de-obra e de atualização gerencial-administrativa do empresariado.

“Um dos principais problemas é a qualificação profissional. Com a colaboração dos

nossos parceiros temos trabalhado para sanar esta dificuldade”, diz o presidente do sindicato. Miguel Fuentes Salas espera que com estas ações, Maringá, que já tem produtos de qualidade, possa atrair muito mais excursões para comprar nos shoppings atacadistas.

**CAUTELA:** Com a criação da Associação dos Lojistas e Empreendedores de Shoppings Atacadistas do Setor de Confecções de Maringá, o Sindivest espera também conter o ritmo do surgimento de novos empreendimentos na cidade. “O momento é de cautela”, alerta Miguel Fuentes Salas.

E, ao que tudo indica, os empreendedores entenderam o recado. Muitos projetos que estavam prontos para sair da prancheta, foram momentaneamente adiados. “Quem esperar vai poder lucrar muito mais no futuro. Se todos os setores crescerem por igual, em menos de cinco anos haverá mais indústrias e muito mais compradores. Assim, vai haver também a necessidade de mais shoppings”, prevê o presidente do sindicato.

## Sem planejamento

*Embora apóiem o surgimento de shoppings atacadistas em Maringá, os representantes da indústria do vestuário criticam a forma como o processo ocorreu na cidade. Os empresários comentam que faltou planejamento na hora de lançar os empreendimentos.*

*O diretor da ACIM, Fernando Ferraz, defende, há muito tempo, o fortalecimento e a expansão das indústrias de confecções. Mas, ele acredita que os shoppings deveriam ter sido construídos próximos uns aos outros. “Assim teríamos um Centro Empresarial de Vendas das Indústrias do Vestuário”, afirma.*

*Com este centro, tanto as excursões de sacoleiras como os lojistas, teriam um ponto de referência para fazer suas compras, além de economizarem tempo. “Bastaria sair de um shopping e entrar em outro. As compras seriam mais rápidas e sobraria mais tempo para que estas pessoas fizessem turismo pela cidade”, enfatiza Fernando Ferraz.*

# INGLÊS WISDOM

## CONVERSAÇÃO

### VOCÊ FALARÁ INGLÊS EM 180 h/AULA

- \* Método rápido e eficiente qualidade e garantia.
- \* Especialista em conversação
- \* Aulas individuais ou em pequenos grupos.
- \* Atendimento e convênios nas empresas.
- \* Temos uma equipe de excelentes professores à sua disposição

**Av. Tiradentes, 804 - Fone: 22-1453**

# Um novo amanhã

*ACIM lidera movimento de criação de Instituto para o Desenvolvimento Regional e recebe apoio de entidades de classe, empresas associadas e órgãos públicos*

Criar uma base de dados sólida, capaz de atrair investimentos para a região de Maringá. Este será o ponto de partida para o recém-criado IDR – Instituto para o Desenvolvimento Regional. O Instituto foi criado no dia 21 de fevereiro, na sede da Associação Comercial e Industrial. Participaram da assembléia de fundação cerca de 50 representantes de empresas e entidades de classe.

O primeiro passo para a viabilização do Instituto foi a assinatura de um aditivo ao convênio de cooperação técnica firmado em 1989 entre a Universidade Estadual de Maringá e a ACIM. Pelo aditivo, a UEM coloca o professor Joilson Dias à disposição do IDR durante um ano, com possibilidade de prorrogação. O professor será o coordenador dos trabalhos do Instituto.

Além da ACIM e da UEM, empresas e entidades de classes contribuíram para concretização da idéia. Pelo estatuto aprovado durante a assembléia de fundação, estes colaboradores serão considerados sócios-fundadores do IDR. Entre os sócios-fundadores estão a Cocamar, Cooperfios, Fiep, Sindicato do Comércio de Combustíveis, Micromar, Secovi, Sociedade Rural e Associação dos Engenheiros e Arquitetos de Maringá.

**DOUTOR:** Joilson Dias, PH.D. e doutor em economia pela Universidade da Carolina do Sul, Estados Unidos, é especialista em Desenvolvimento Regional. Foi ele quem trouxe para Maringá a idéia da criação do Instituto. É que durante a sua permanência nos Estados Unidos, o professor trabalhou e desenvolveu projetos em uma agência com propostas semelhan-



**O IDR vai trabalhar para garantir o futuro da região**

tes ao IDR.

Foram seis anos de dedicação ao seu doutorado, onde o professor Joilson aliou teoria à prática. Neste período ele foi responsável direto pelo projeto de atração de investimentos japoneses, alemães, canadenses e suecos para a economia americana, em especial para a Carolina do Sul. Somente do Canadá, estes estudos conseguiram atrair 49 investimentos.

Agora no IDR, o professor Joilson espera que os anos de capacitação técnica se revertam em benefícios para a região de Maringá. A princípio, os trabalhos vão se concentrar no levantamento das potencialidades econômicas do município pólo. Mas a médio e longo prazos, os estudos serão estendidos para toda a Região Noroeste do Paraná.

**SOLIDEZ:** O principal objetivo do Instituto é preencher uma lacuna existente em toda a região. “Há uma grande dificuldade para se obter informações sócio-econômicas sobre o Noroeste. A disponibilidade destas informações é de fundamental importância para a atração de investimentos”, afirma Joilson Dias. Segundo o professor, o IDR será uma “fonte única” para os futuros investidores.

Através do Instituto, os empreendedores terão à disposição levantamentos dos aspectos econômicos da região, mercados, detalhamento técnico sobre o processo produtivo, bem como avaliações econômicas das tecnologias disponíveis. “Todos aqueles que pensarem em aplicar seus recursos na cidade terão no IDR uma base segura para realização do investimento”, assegura o coordenador do projeto.

Com os resultados do trabalho do Instituto, o presidente da ACIM, Massao Tsukada, acredita que haverá aumento no número de oferta de empregos, melhor distribuição de rendas e consequente melhoria do bem-estar social do maringaense. “Vamos formar uma base sólida para o surgimento de empresas perenes”, declara.

O reitor da UEM, Décio Sperandio, destaca a importância do fortalecimento da parceria entre a classe empresarial e a comunidade científica. “Juntos vamos trabalhar na promoção de investimentos, incentivos à transferência de tecnologia, melhor qualificação de gerenciamento de produção das empresas, através do estímulo à qualificação da mão-de-obra”, frisa.

A criação do IDR também foi comemorada pelo Poder Público de Maringá. O secretário da Indústria, Comércio, Agricultura e Turismo, José do Santos Ribeiro, diz que o trabalho do Instituto vem de encontro às necessidades do município. “Vamos poder receber bem melhor os interessados em investir na cidade, amparados em estudos completos e pormenorizados da situação sócio-econômica da região”, avalia.

# N OVOS SÓCIOS

## - BOM BOX

Av. Dr. Alexandre Rasgulaeff, 1.340  
Fone: 28-1524  
Box em geral

## - DOMINIK MODAS

Av. Brasil, 3.505  
Fone: 23-3792

Comércio varejista de confecções

## - KIT FLOAT

Av. Paissandu, 1.062 - fone: 22-0088  
Indústria de confecções

## - LOJAS CARTAN

Rua João Ernesto Ferreira, 785  
Fone: 33-2821

Indústria e comércio de confecções

## - RETIBRÁS

Av. Mauá, 1.188 - fone: 22-9006  
Retífica de motores

## - DEPÓSITO ALVORADA

Av. Pedro Taques, 2.056 - fone: 28-4224  
Comércio de materiais para construção

## - ENCANTO'S MODA ÍNTIMA

Av. São Paulo, 448 - fone: 25-1781  
Comércio varejista de confecções

## - PASTEU RECUPERADORA

Av. Morangueira, 877 - fone: 26-1489  
Comércio e recuperadora de auto peças

## - G.B. PRODUTOS VETERINÁRIOS

Av. 19 de Dezembro, 170-A  
Fone: 24-3151

## - ARBUSTOS

Av. Colombo, 6.630 - fone: 24-8615  
Comércio de madeiras para móveis

## - A BRASILEIRA

Av. Brasil, 3.342 - fone: 22-4355  
Comércio varejista de roupas e calçados

## - PAPELARIA EMPRESARIAL

Av. Brasil, 2.537 - fone: 26-2458  
Comércio de materiais para escritório

## - PAPEL & CIA

Av. Tiradentes, 877  
Fone: 26-1485

Comércio de papéis, livros e artigos para presentes

## - CARTÓRIO FRATTI

Av. XV de Novembro, 500 - fone: 26-5451  
Tabelionato

## - ENGEPLUS

Rua Vereador João Batista Sanches, 1.207  
Fone: 24-8915

## - DISTRIBUIDORA MANGANÊS

Av. Cerro Azul, 1.633 - fone: 22-9305  
Comércio, Indústria, Importação e Exportação de carnes bovinas e suínas

## - LARIGÁS

Rua Presidente Castelo Branco, 184  
Fone: 44-1549 - Paçandú - PR

Comércio de gás

## - F1 AUTO POSTO

Av. Pedro Taques, 2.041 - fone: 28-4141

## Agenda da Diretoria

A diretoria da Associação Comercial e Industrial de Maringá cumpriu a seguinte agenda no período de 19 de janeiro a 17 de fevereiro de 1994:

**Dia 19.01.94 - 14 horas** - Reunião na sede da ACIM com representantes do Sebrae, UEM e Isad-PUC para implantação de um curso dirigido a empresários, dentro do projeto da Universidade Para a Pequena Empresa - Unipem.

**Dia 29.01.94 - 8:30 horas** - O diretor Hélio Costa Curta participou da reunião mensal da Faciap, na cidade de Lapa.

**Dia 31.01.94 - 10 horas** - Solenidade de assinatura do Convênio para criação da Unipem em Maringá.

**Dia 07.01.94 - 14 horas** - Solenidade

de assinatura do convênio Sebrae-Sica, para criação da Incubadora Industrial, com participação do diretor Fernando Ferraz.

**Dia 09.02.94 - 17 horas** - A diretoria recebeu a visita do presidente da Harima do Brasil no Japão, Sueyoshi Hasegawa.

**Dia 16.02.94 - 20 horas** - A diretoria da ACIM e a comissão organizadora da Feipar 94 selecionaram a agência de propaganda que ficou encarregada da campanha publicitária da Feira.

**Dia 17.02.94 - 20 horas** - O presidente Massao Tsukada participou da aula inaugural do Curso de Especialização em Gestão da Qualidade, no auditório Hélio Moreira.

## O Nº 1 EM EVENTOS



Para atender as empresas que precisam de espaços para a realização de eventos e reuniões de negócios, o CENTRO DE CONVENÇÕES DO Golden Ingá dispõe de 3 amplas salas: MARINGÁ (158m<sup>2</sup>), CURITIBA (65m<sup>2</sup>) e FOZ DO IGUAÇU (55m<sup>2</sup>). Além disso conta com amplo foyer, coffee-break, equipamentos de apoio e toda a infra-estrutura necessária para o sucesso de seus negócios.

### Nº 1 EM SERVIÇOS

- Recepção • Governança
- Room Service • Telefone/Fax

### Nº 1 EM LAZER

- Sauna • Restaurante
- Coffee Shop • Sala de Jogos
- Quadra de Squash
- Sala de Ginástica • Piscina



## O SUITE-HOTEL Nº 1 DE MARINGÁ

Rua Néo Alves Martins, 2398  
Maringá - Paraná  
RESERVAS: (0442) 26-4511  
Ramais: 401/404

## CENTRO DE DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL DE MARINGÁ

### ADMINISTRAÇÃO E GERÊNCIA

**Direcionando para a Qualidade**

Período: 14.03 a 18.03

**Matemática Financeira**

Período: 14.03 a 25.03

**Liderando sem Problemas**

Período: 24.03 a 30.03

### COMUNICAÇÃO

**A Arte de Falar em Público**

Período: 23.03 a 31.03

**Técnica de**

**Atendimento ao Público**

Período: 28.03 a 06.04

### ESCRITÓRIO

**Aspectos Legais do Trabalho**

**Doméstico para Donas de Casa**

Período: 14.03 a 18.03

**Serviços de Contabilidade**

Período: 21.03 a 26.04

**Auxiliar de Cadastro**

Período: 21.03 a 30.03

**Taquigrafia**

Período: 21.03 a 30.03

**Iniciação aos Serviços de Escritório**

Período: 22.03 a 19.05 e 23.03 a 06.05

Turmas contínuas:

**Datilografia para Competência**

**Aperf. Dat./ Máquina Mecânica**

**Aperf. Dat./ Máquina Elétrica**

**Aperf. Dat./ Máquina Eletrônica**

**INFORMÁTICA**

**Introdução à Microinformática**

Período: 10.03 a 22.04

**Windows 3.1**

Período: 14.03 a 04.04 e

21.03 a 08.04

**Lotus 1.2.3.**

Período: 24.03 a 28.04



Serviço de Apoio às Micros e  
Pequenas Empresas do Paraná

– COMO IMPLANTAR  
OS CONTROLES  
FINANCEIROS BÁSICOS

– PROJETO DE  
INICIAÇÃO EMPRESARIAL

## Granado visita a CIC

Procurando conhecer experiências bem sucedidas para auxiliar no seu desafio de administrar a ACIM, o presidente eleito da entidade, Pedro Granado Martines, visitou em fevereiro a Câmara de Indústria, Comércio e Serviços de Caxias do Sul, a CIC. A entidade gaúcha tem 92 anos de tradição.

A história da CIC começou no dia 8 de julho de 1901, com a fundação da Associação dos Comerciantes do Município de Caxias do Sul. Em outubro de 1973, a Associação se fundiu com o Centro da Indústria Fabril de Caxias do Sul. Com a fusão, nascia uma entidade forte, que hoje possui uma estrutura in-

vejável.

Pedro Granado ficou impressionado com o volume de trabalhos desenvolvidos e serviços oferecidos pela CIC aos associados. Como o presidente da CIC, Nestor Perini, estava em missão empresarial à Europa, Granado foi recebido pelo Diretor de Patrimônio, Aldenir Stumpf.



Em Caxias, Granado foi recebido por Aldenir Stumpf

OVERDRIVE  
PENTIUM  
READY

# ENTRY 486

MONYDATA  
POPPI & BORGES



20% DE ENTRADA E SALDO  
EM ATÉ 12 PAGAMENTOS.  
TRÊS ANOS DE GARANTIA

LIGUE JÁ: (0442) 24-6060

**PRODUTEC**  
INFORMÁTICA

Av. Parigot de Souza, 499 - Maringá - PR

## NÃO FIQUE MUDO



Simplifique e agilize a  
comunicação de sua empresa,  
com moderna tecnologia  
em telecomunicações.

- MICROS PABX
  - PABX
  - NO BREAK

**MERCONORTE**  
Merconorte Comércio & Representações Ltda.

Revenda e assistência técnica autorizada:  
SAT-PHILLIPS - NUTRON - W SYSTEM

Av. Brasil, 5566

Fone: (0442) 24-5500 - Maringá - PR

# Desafios de um desbravador

*Primeiro prefeito eleito de Maringá, Inocente Villanova Júnior enfrentou muitos desafios para chegar ao fim do seu mandato*

A história do início da colonização de Maringá se confunde com a de um curitibano que teve a coragem de abandonar o conforto da capital para enfrentar desafios no norte do Paraná. Filho de italianos, que deixaram a Europa para refazer suas vidas no Brasil, ele tinha no sangue a ousadia e o espírito dos desbravadores.

Inocente Villanova Júnior nasceu em março de 1903. Sua personalidade de pioneiro começou a despontar quando assumiu a inspetoria de novos negócios da filial de Curitiba da Companhia Atlantic de Petróleo do Brasil. Corriam os anos 20 e sua obrigação era expandir a rede de “agências” – os “postos” de agora – de revenda de produtos derivados de petróleo pelo interior do Paraná e Santa Catarina.

Em 1931 decidiu mudar de vida e, ao lado da sua inseparável companheira Noemia Mafalda Baletta, com quem se casara em 1927, transferiu-se para o norte do Paraná. A primeira parada foi em Londrina. Catorze anos depois o casal mudou novamente. Encantado com os planos da Companhia de Terras, Inocente e Noemia fixaram residência onde viria a ser Maringá.

Dono de uma privilegiada visão empresarial, Inocente investiu parte da poupança feita durante os anos da Cia Atlantic e de uma herança recebida dos seus pais, na compra de terras e na instalação de uma serraria. “A cidade precisava de madeira beneficiada para a construção de casas. Isto fez o negócio do meu pai prosperar e o tornou muito conhecido”, lembra Thelma Villanova Kasproicz, uma das duas filhas do ca-



**Inocente Villanova discursa durante sua posse, em 1952**

sal.

**PREFEITO:** Além dos negócios, Inocente se envolveu com a política. Defensor incansável das idéias de Getúlio Vargas e do PTB – Partido Trabalhista Brasileiro – foi convencido a disputar a primeira eleição para prefeito de Maringá, em 1952. Auxiliado pela popularidade de Vargas, Inocente derrotou três adversários que contavam com o apoio do governo do Estado e da CMNP – Companhia Melhoramentos Norte do Paraná.

Ser o primeiro prefeito eleito de Maringá foi um dos maiores desafios enfrentados por Inocente. Quando Maringá se desmembrou de Mandaguari, restou ao novo município apenas uma sala vazia, onde deveria funcionar a sede da Prefeitura. Assim, foi obrigado a comprar com dinheiro do próprio bolso, mesas e cadeiras, para instalar o governo municipal.

Inocente conviveu ainda com a falta de recursos estaduais e com a oposição da Cia Melhoramentos que não admitia a derrota política. O caixa da Prefeitura era abastecido exclusivamente pela cobrança dos impostos municipais. Nem os 20% a que Maringá tinha direito sobre a

arrecadação tributária do Paraná eram repassados. Sem contar que a CMNP não admitia pagar impostos sobre as quadras onde não houvesse vendido terrenos.

**CONFRONTO:** Disposto a receber o que era de direito, Inocente enfrentou a Cia Melhoramentos. Este confronto lhe rendeu um processo de cassação do mandato, aprovado pela Câmara de Vereadores. O motivo para afastar o prefeito do cargo foi a compra de madeira da serraria dos Villanova pela Prefeitura. “A Prefeitura precisava de ma-

deira, e a serraria do meu pai era a única que vendia para o município. Isto porque o pagamento era a prazo e ninguém queria se arriscar a não receber”, justifica a filha Thelma.

Reconduzido ao cargo por uma iniciativa histórica do Tribunal de Justiça, Inocente conseguiu concluir o mandato. Apesar das dificuldades financeiras e políticas, ele construiu cerca de 60 escolas e assumiu a direção do Ginásio Municipal, ainda em obras. Quatro motores a diesel foram importados da Alemanha para gerar energia elétrica. Neste período também, Maringá passou a ser a primeira cidade do Paraná a ter telefone automático.

Segundo Thelma Villanova, seu pai soube conviver com grandes desafios. “Quando deixou a Prefeitura, teve que vender a maioria dos seus bens, mas com muito trabalho e apoio da minha mãe, recuperou seu patrimônio”. Ele apenas não resistiu à morte acidental do seu único neto, em 1986. “Após o acidente com meu filho, meu pai deixou de se alimentar. Foi como se tivesse renegado à vida, uma vida de amor e dedicação a esta cidade pela qual se apaixonou”.

# Política fiscal e não polícia fiscal

por **Guilherme Afif Domingos**

O Governo perpetrou no final de 1993, mais um “pacote fiscal” com aumento de impostos – redução de prazo do IPI, aumento do IOF nos empréstimos, elevação do IRPF, a volta do IPMF e do Finsocial – elevando brutalmente a carga tributária e agravando as distorções do sistema fiscal.

***“É preciso que as empresas possam produzir e gerar recursos, e os impostos não devem ser um obstáculo intransponível como ocorre atualmente”***

Não contente com a escalada arrecadatória, vem legislando por meio de medidas provisórias para aumentar o poder de arbítrio do fisco e a coersão e intimidação dos contribuintes, como se todos aqueles que deixam de recolher impostos e contribuições fossem sonegadores costumazes que vivem na opulência e na ostentação com base no dinheiro sonegado.

Essa visão equivocada, que revela total desconhecimento da realidade brasileira, confunde sobreviventes, que teimam em manter uma empresa funcionando e assegurando empregos, com sonegadores, quando a maioria das empresas brasileiras, especialmente de micro e pequeno portes, deixam, muitas vezes, de recolher tributos por absoluta impossibilidade de fazê-lo.

Espremidas pela recessão profunda, juros escorchantes e tributação sufocante, muitas empresas vêm-se na

contingência de pagar a seus funcionários e fornecedores, deixando os impostos para quando a situação melhorar.

Desconhecendo o drama cotidiano dos micro e pequenos empresários, cuja sobrevivência às investidas fiscais e aos choques constitui o verdadeiro “milagre brasileiro”, o Governo criou uma multa de 300% para as empresas que não emitirem notas fiscais, e ampliou os poderes da Receita para lançar imposto com base em indícios, concedendo perigoso arbítrio ao fisco.

Prosseguindo nessa caminhada de “polícia fiscal”, acaba de editar a Medida Provisória número 427, que considera depositário infiel “a pessoa que a legislação tributária ou previdenciária imponha a obrigação de reter ou receber de terceiros, e recolher aos cofres públicos, impostos, taxas e contribuições”, com o que sujeita à pena de prisão o empresário que incidir nessa infração.

Dessa forma, uma empresa que disponha dos recursos apenas para pagar os salários, mas não para recolher o Imposto de Renda na Fonte e a Previdência, incorrerá nas penas da Medida Provisória 427 se pagar seus funcionários, por ser depositária infiel das quantias “retidas” dos trabalhadores a título de IR na Fonte e de contribuição previdenciária.

O que o Governo parece não entender é que se não houver uma reforma tributária que simplifique o sistema e distribua melhor os encargos, não adianta punir aqueles contribuintes que não têm condições de recolher os

tributos, pois isso somente levará ao fechamento da empresa e não ao aumento da arrecadação.

Somos contrários à sonegação, e entendemos que ela deva ser combatida. Para isso, o fisco já conta, sem essas Medidas Provisórias arbitrarias, com instrumentos suficientes. O Governo precisa entender que para que o sistema tributário possa gerar recursos para a máquina pública, é preciso que as empresas possam produzir e gerar recursos, e os impostos não devem ser um obstáculo intransponível como ocorre atualmente.

O país precisa de uma Reforma Tributária no bôjo da revisão constitucional ao invés do “remendo” que cria o FSE, e de Leis punitivas que somente aumentam o desestímulo daqueles, que, a despeito de todas as adversidades, teimam em ser empresários.

Por isso vamos lutar para que a revisão constitucional avance e a reforma tributária seja aprovada.

Política tributária sim.

Polícia tributária não.

***“A resistência dos empresários às investidas fiscais e aos choques constitui-se no verdadeiro milagre brasileiro”***

**Guilherme Afif Domingos é presidente da Confederação das Associações Comerciais do Brasil**

# A força da renovação

*O Posto Marília foi um dos pioneiros do setor em Maringá. Agora, sob nova direção, ele faz parte da Rede Corcovado de Postos de Combustíveis, que pretende revolucionar o atendimento ao consumidor*

Em 1957 dois irmãos recém-chegados de Portugal decidiram investir em Maringá. Atraídos pela onda de otimismo que envolvia os pioneiros, Mário e Manoel Marçal acreditaram no potencial da cidade. Eles ficaram entusiasmados com as oportunidades que o novo centro urbano oferecia e com as previsões positivas sobre o futuro da localidade.

Já naquela época, os irmãos Marçal observaram que Maringá seria local de passagem obrigatória para quem desejasse chegar a outras cidades da Região Noroeste do Paraná. Esta constatação era baseada no intenso movimento de caminhões que cortavam a cidade transportando toras, cereais, e outros gêneros alimentícios. Para aproveitar esse fluxo de veículos, Mário e Manoel resolveram abrir um posto de combustíveis.

O Posto Marília foi um dos cinco primeiros postos a ser inaugurado em Maringá. O local escolhido para abrigar o novo empreendimento foi a esquina das avenidas Colombo com a São Paulo. Era um terreno muito amplo que possibilitou, além da instalação das bombas, a criação de um pátio onde os caminhões ficavam estacionados enquanto os motoristas descansavam.

“Este pátio era um dos principais atrativos do posto, porque dava mais tranquilidade para os motoristas descansarem”, lembra Armando Marçal, que chegou de Portugal em 1962 para trabalhar no posto e mais tarde tornou-se sócio da empresa. Com o passar do tempo, o crescimento da cidade fez com que o posto perdesse espaço para as avenidas, principalmente devido ao projeto de duplicação da Colombo.



Sob nova direção, o Posto Marília será remodelado

Com a reestruturação da parte física, o Posto Marília, além de abrir mão do pátio de estacionamento, foi obrigado a desativar as bombas de óleo diesel. Em seguida o setor começou a enfrentar uma crise. Neste período, os irmãos Manoel e Mário deixaram a sociedade e Armando Marçal tornou-se o único proprietário da empresa. “Eu aproveitei as oportunidades que surgiram”, justifica.

Depois de dedicar mais de 30 anos de sua vida ao negócio, Armando Marçal decidiu vender o Posto Marília. O empresário diz que estava cansado e tinha se envolvido em outras atividades. “O posto precisava de reformas e eu não estava mais disposto a investir no setor. Depois de mais de três décadas de trabalho senti que era hora de parar”, comenta.

**REDE:** A negociação foi concluída em abril de 1993. Os novos proprietários são os cunhados Mauro Menegon e Milton Humberto Ferreira dos Reis. Menegon está no ramo de combustíveis há doze anos. Ele começou como funcionário da base da Shell Distribuidora de Maringá, e chegou a chefe de novos negócios da empresa em Santa Catarina. Já Milton Ferreira, advoga-

do, era leigo no setor.

Quando resolveu deixar a Shell e montar seu próprio negócio, Menegon investiu onde era especialista. Primeiro ele construiu o Posto Corcovado, na esquina das avenidas Bento Munhoz da Rocha Netto com a Pedro Taques. Depois comprou o Posto Colombo, na Colombo com a rua Paranaguá. Por fim, incorporou o Posto Marília à rede Corcovado de Postos de Combustíveis.

O plano do empresário é ter uma rede composta por seis postos. Até o final de 1994, os investimentos serão direcionados à remodelação dos postos Colombo – já em obras – e Marília – prevista para iniciar no segundo semestre. “Após 1994 é que vamos estudar propostas e locais para concluir a rede”, afirma Menegon. Ele espera atingir seu objetivo nos próximos três anos.

Antes de ampliar a rede porém, Menegon e Milton Ferreira trabalham na conquista de novos clientes para o Posto Marília. Em oito meses, eles conseguiram aumentar o movimento das bombas de 80 para 150 mil litros por mês. Neste avanço das vendas, o advogado Milton Ferreira desempenhou papel fundamental. “Ele se adaptou muito bem ao novo setor de atividade”, avalia o sócio.

Enquanto aguardam o projeto de remodelação da estrutura física, os empresários investem na formação e reciclagem dos funcionários do posto. “Estamos treinando nosso pessoal. Queremos ter um atendimento diferenciado em toda a rede. O objetivo é fazer com que o cliente seja atendido em trinta segundos”, conclui Menegon.

Édson Guitti

# Satisfação e motivação

Por Gilberto Simioni

“Uma empresa se faz com homens”. Assim, Percival Ghion, um canadense com 35 anos de experiência na área de hotelaria e prestação de serviços, iniciava suas aulas nos anos 70. Ele não concebia uma empresa cuja direção e gerência estivessem distantes de seus empregados e clientes.

Nesses vinte anos que se passaram, principalmente nos últimos três, houve uma revolução de produtos e serviços no Brasil. Os empresários que têm uma visão mais moderna, estarão nos próximos anos, à frente da concorrência, pois mesmo errando, já terão dado muitos passos em direção ao horizonte da Qualidade na Prestação de Serviços.

Já se foi o tempo da chefia se encastelar numa sala, igual a do chefe do Dino da Silva Sauro, e ficar o tempo todo reclamando de tudo e de todos, inventando papéis, burocracia e controles; descapitalizando a empresa por gostar de aplicar em outras atividades que não a principal.

Se ele não for à luta; não visitar seu cliente no balcão e em sua empresa, e não souber o que ele quer; não participar de feiras; não trocar idéias e se atualizar em reuniões de associações comerciais; não tiver um Plano de Ação Comercial e Objetivos Operacionais/Financeiros que todos os seus funcionários conheçam, de nada valerão suas parafernalias e presença. Sem vendas, sem recebimento, sem produção, controlar o quê?

Se já temos boas instalações, bom produto ou serviço, nome na praça e uma certa tradição, por que não melhorar tudo isto investindo em mão-de-obra? Sem paternalismo.

Pergunte a um funcionário que não teve uma refeição decente no dia, que não sabe para onde vai a empresa, que está com contas pendentes ou que vai enfrentar a fila do Inamps, no que ele está pensando.

Temos várias maneiras de aliviar tudo isto, sem grandes custos adicionais, inclusive deduzindo do Imposto de Renda.

Está escrito em nossa bandeira:



Edson Guitti

“Ordem e Progresso”. Vamos seguir o conselho.

Vamos tratar a todos com mais respeito e consideração. Não vamos fazer aos outros aquilo que não gostaríamos que nos fizessem. Saíamos do discurso e partamos para a ação.

Vamos fazer uma boa seleção interna e externa de funcionários. Na admissão, entregar-lhe um Regulamento Interno, ditando a filosofia e Normas da Empresa. Vamos arrumar um padrinho, funcionário antigo que vai ter orgulho de passar uma semana ensinando o serviço e as regras ao novo companheiro.

Treinamento, palavra mágica. Companheiros e chefes devem dar de graça o que de graça receberam. Não precisa grande coisa para se ensinar o serviço e melhorar o que já está sendo bem feito.

Disciplina. O exemplo tem que vir de cima. As necessidades da empresa estão acima das querências pessoais.

Pagar bem. Por que não? Por que não fazer um salário com uma parte fixa, uma variável pelas vendas e outra pelo lucro bruto operacional? Quando a empresa vai bem, todos vão bem.

Saúde é indispensável. Evite faltas e pouca produtividade, com um plano

de saúde ao seu funcionário. E se quèr vê-lo sorrindo para o cliente, por que não um plano odontológico?

Está provado que pessoas que se alimentam bem, reduzem acidentes e quebras em 30%. Dê-lhes refeições bem balanceadas.

Se seu funcionário precisar usar uniforme, forneça um que ele tenha orgulho de vestir, com o qual se sinta bem.

Estabeleça um plano de carreira. Faça de seu funcionário um “sócio”, para que você possa partir para o segundo, o terceiro...empreendimento, sair de férias, participar de seminários e cursos.

Reduza a rotatividade com medidas práticas. As 500 melhores empresas no Brasil têm taxas de 20%. As 500 americanas 12%. As mais eficientes, 8%. O ideal gira em torno de 3 a 4%.

**Vou treinar para outro colher.** Se você fizer o que estamos dizendo, seu funcionário não vai querer outra empresa.

**Vou sonegar porque o Governo gasta mal.** O problema é dele, não seu. Invista em sua empresa e deduza do imposto. Fique mais rico, próspero. Aumente um capital que Governo nenhum pode confiscar: a sua equipe de trabalho.

**Quando você tiver seu negócio, não vai fazer o que está falando.** Se sempre deu certo, por que deverei inventar e testar novas fórmulas? Todo negócio, por menor que se inicie, deve ser visto como um grande empreendimento. Pense grande!

Tenho certeza de que daqui para a frente o Brasil vai sair deste atoleiro, bem devagarzinho, quase se arrastando, mais vai!

A empresa é o reflexo da soma das personalidades que nela atuam. A comunidade também.

Por que não começarmos agora, cada um fazendo sua parte?

**Gilberto Simioni é gerente-geral do Hotel Deville – Maringá**

# Existem Tons que só Grandes Instrumentos Alcançam.



O som das cores.

# A REALIDADE ESTÁ CADA VEZ MAIS PERTO DO SONHO

**Projetos exclusivos e personalizados.**

As obras estão lá para conferir. Os compradores do **Morada de Florença** já estão vendo seus sonhos se tornar realidade. As residências estão em estágio de construção bastante adiantado. Os futuros moradores vão desfrutar de todo o conforto, espaço livre e segurança. No **Morada de Florença** você tem o atendimento de arquitetos exclusivos para projetar sua residência – da maneira que você preferir.

**Venha visitar. Fica na nova região nobre de Maringá.**

Siga pela Avenida Carlos Borges. Em frente ao Banestado Informática você verá os muros e as construções do **Morada de Florença**. Faça parte desta realidade. É a reta final deste grande empreendimento.

CONDOMÍNIO HORIZONTAL

## MORADA DE FLORENÇA



Vista parcial do Morada de Florença com panorâmica da cidade.



Perspectiva de projeto para residência no Morada de Florença.

## VENHA IDEALIZAR SEU PROJETO EXCLUSIVO.

## VISITE O ESTANDE NO LOCAL. TRAGA A FAMÍLIA.

Ligue para a Eldorado: 22-8866. Ou para nosso plantão: 62-2553

CONSTRUÇÃO E INCORPORAÇÃO

**CONSTRUTORA  
BITTENCOURT**

AV. SÃO PAULO Nº 47 - SLS. 05 E 07 - FONE: 26-3082  
MARINGÁ - PARANÁ

VENDAS

**ELDORADO**  
IMÓVEIS Cred 1357-J

AV. PARANÁ, 470 - FONE: (0442) 22-8866  
MARINGÁ - PARANÁ

PROJETO ARQUITETÔNICO E PLANEJAMENTO

**MARIA CRISTINA  
BITTENCOURT**

# A VIDA É MELHOR NUM CONDOMÍNIO HORIZONTAL



EM ATENÇÃO À LEI Nº 4501/84 INFORMAMOS QUE AS ILUSTRAÇÕES DESTE FOLHETO TEM CARÁTER EXCLUSIVAMENTE PROMOCIONAL POR SE TRATAR DE BEM A SER CONSTRUÍDO AS CONDIÇÕES DE COMERCIALIZAÇÃO DE CADA UNIDADE CONSTAM DOS CONTRATOS A SEREM FIRMADOS COM OS ADQUIRENTES.



**LIGUE HOJE MESMO PARA A ELTORADO: 22-8866.  
VENHA CONHECER O LOCAL E AS VANTAGENS DE  
MORAR NUM CONDOMÍNIO HORIZONTAL**

## Uma vida ótima para você e sua família.

Morar num Condomínio Horizontal significa segurança, lazer e conforto. O **Via Castelli** será todo murado, com portaria única, guarita e interfonos, com sistema de alarme em todo o conjunto.

## Casas de 150 m<sup>2</sup>. Projetos diferenciados.

São residências de 2 pavimentos, com fachadas e projetos diferenciados, de 3 ou 4 dormitórios - como você preferir. O **Via Castelli** terá salão de festas, playground e espaços de lazer.

## Ótima localização.

O **Via Castelli** fica na nova região nobre de Maringá. Na Av. Carlos Borges, logo após a AABB. Local de grande valorização, com vista panorâmica espetacular da cidade.

## Preço econômico. Pagamento parcelado.

Tudo foi dimensionado para obter ótima qualidade de construção e acabamento, com os menores custos para os moradores. As condições de pagamento são facilitadas.

## OBRAS JÁ INICIADAS.

Em ritmo acelerado. O prazo de entrega já está determinado.

CONSTRUÇÃO E INCORPORAÇÃO

**CONSTRUTORA  
BITTENCOURT**

AV. SÃO PAULO Nº 47 - SLS. 05 E 07 - FONE: 26-3082  
MARINGÁ - PARANÁ

VENDAS

**ELDORADO**  
IMÓVEIS Crecl 1357-J

AV. PARANÁ, 470 - FONE: (0442) 22-8866  
MARINGÁ - PARANÁ