

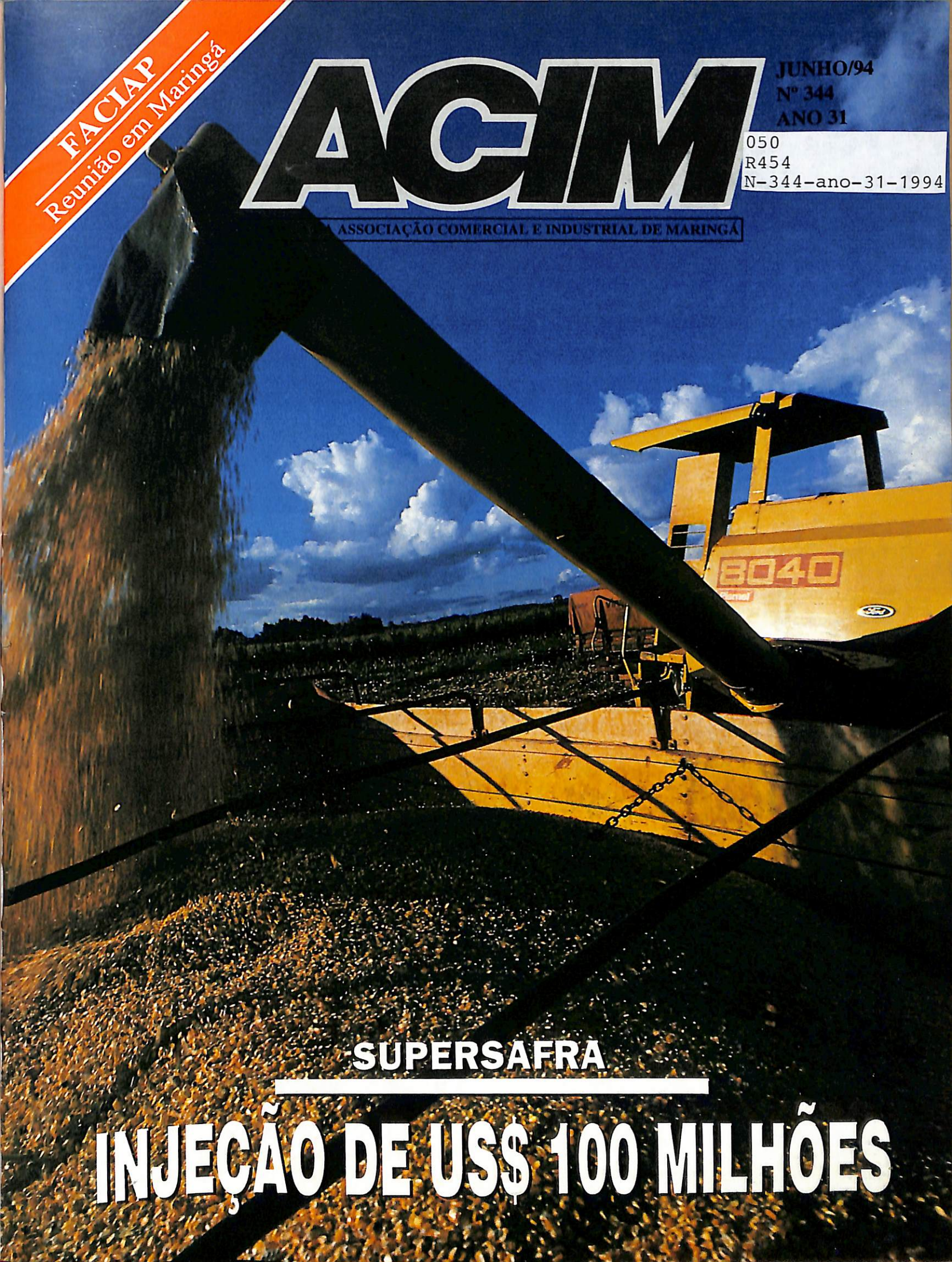
**FACIAP**  
Reunião em Maringá

# ACIM

JUNHO/94  
Nº 344  
ANO 31

050  
R454  
N-344-ano-31-1994

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ



**SUPERSAFRA**

**INJEÇÃO DE US\$ 100 MILHÕES**

**ACIM**

Clas. 050  
 R454  
 Reg. 0232  
 Data 22-04-05  
 Proced. \_\_\_\_\_  
 R\$ \_\_\_\_\_ NF \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ Data \_\_\_\_\_

# garante produtividade



Sistema informatizado de última geração onde todos os pontos de vendas estão interligados ao escritório central.

Em tempos de soluções reais, a SERVILOJA é a terceirização do sistema de crediário. Com informatização do crediário a sua especialização, a SERVILOJA contribui com o aumento das vendas e da lucratividade das lojas.

Conheça todas as vantagens desta parceria.



FRANQUIA



## SERVILOJA

Avenida Cerro Azul, 1342 - Jardim Social  
 Fone (044) 223-2656 - Fax (044) 222-0465 - Maringá - Paraná

# 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: (044) 222-6903 - A 50m da Catedral - Maringá - PR  
 Contatos com Renato ou Valmor

**SEMENTES PARA  
 PASTAGENS E  
 ADUBAÇÃO VERDE**

## SEMENTES



## NATERRA®



Avenida Brasil, 6.166

Fone: (044) 225-1021 - Fax: (044) 225-1132  
 CEP 87015-281 - MARINGÁ - PR

# Profissionalização

O Brasil colheu uma supersafra de grãos, apesar de ainda estar longe de esgotar seu potencial de terras agricultáveis. Na Região de Maringá os produtores rurais estão engordando suas contas bancárias em US\$ 100 milhões.

Mas, o comércio de um modo geral não comemora com tanto entusiasmo os resultados da agricultura: hoje, o empresário do campo já não gasta tão facilmente seu dinheiro em carro zero ou imóveis. Ele está mais preocupado em investir na própria terra.

Apenas os setores especializados na área comemoram a "profissionalização do homem do campo". As vendas de máquinas e implementos agrícolas revivem os bons tempos. O empresário rural busca agora a produtividade. É o fim do paternalismo, do crédito agrícola, do Proagro. Ele investe com recursos próprios e deve aplicar bem seu dinheiro. No futuro, o comércio vai aplaudir essa decisão.



O reflexo da supersafra no comércio de Maringá é o tema de capa desta Revista ACIM. Ainda nesta edição, ouvimos os guias turísticos de Maringá, pessoas encarregadas de mostrar os principais pontos de nossa cidade para os visitantes.

O número de turistas e os locais visitados são maiores do que muitos maringenses imaginam.

A ACIM continua ampliando e melhorando os serviços que presta aos seus associados. Nesta edição, relatamos os últimos convênios realizados, quando a associação passou a oferecer o Telecheque e o Seguro de Vida.

Em maio, a ACIM sediou a Reunião Ordinária da Faciap e os detalhes do encontro estão nesta edição, que traz artigo de Júlio Félix, diretor do Tecpar, e presta homenagem a Sincler Sambatti no **Memória**. O Café Basa é o destaque no **Meu Negócio** e Paulo Roberto Viscardi, diretor do Copejem, escreve o **Penso Assim**.



ACIM sediou reunião de maio da Faciap - pág. 22



Semáforo ciclovisual "invade" Maringá - pág. 25

LUKAS	04
ENTREVISTA	07
CAPA	09
FEIPAR 94	13
FACIAP	22

Foto de Capa: Edson Guitti

SEMÁFORO CICLOVISUAL	25
MEMÓRIA	27
ARTIGO	28
MEU NEGÓCIO	29
PENSO ASSIM	30

# ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ  
ANO XXXI - Nº 343 - JUNHO/94

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

Claudioiro Venâncio

CIRCULAÇÃO

Cristiane Zamberlan Serra Mesti

PRODUÇÃO GRÁFICA E

EDITORAÇÃO ELETRÔNICA

Editora Organsil - Fone: (044) 224-7793

IMPRESSÃO: Gráfica Boaventura

Circulação na primeira quinzena de cada mês.

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

Rua Néo Alves Martins, 2321

Fone: (044) 226-1331 - Fax: (044) 223-5007

S.P.C. (044) 226-2229 - C.P. 1033

Maringá - Paraná

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Pedro Granado Martins

Primeiro Vice-Presidente:

Hélio Edys Delmutti Costa Curta

Segundo Vice-Presidente: Jorge Toyofuku

Diretor p/ Assuntos do Comércio:

Antônio Donisete Busquia

Diretor p/ Assuntos da Indústria: Claudioiro Siroti

Diretor p/ Assuntos da Prestação de Serviços:

José Luiz Sander

Diretor p/ Assuntos de Comércio Exterior:

Jefferson Nogaroli

Diretor p/ Assuntos Comunitários:

Fernando José Rezende

Diretor p/ Assuntos Sócio-Econômicos:

Dirceu Martins

Diretor p/ Assuntos de Informações Cadastrais:

Carlos Roberto Previdelli

Diretor de Finanças e Patrimônio:

Cláudio Haruo 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 Agência Jd. Alvorada: Valdir Pignata

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Massao Tsukada

Secretário: Paulo Moraes Badan

Fernando José de Faria Ferraz, Paulo Fernando de

Figueiredo S. Marchese, Gregório Martinez Sanches,

Reginaldo Nunes Ferreira, João Noma, José Gomes

Ferreira, Renato Friedrich, Sabas Martins Fernandes,

Lucho A. Tombini, Miguel Fuentes Salas, Sebastião

Carlos Abrão, Milton Massar Morita,

Valdecir de Brito, Odilon Populin

MEMBROS NATOS:

Massao Tsukada, Alcides Siqueira Gomes, Alvaro

Miranda Fernandes, Carlos Mamoru Ajita, Emílio

Germani, Ermelindo Bolfer, Joaquim Dutra, Manoel

Mário de Araújo Pismel, Raymundo do Prado Vermelho,

Sidnei Meneguetti, Ubirajara de Araújo Pismel.

CONSELHO DA MULHER

EMPRESÁRIA E EXECUTIVA

Presidente: Sônia Maria Uliana

Primeira Vice-Presidente: Solange Aparecida de Paula

Segunda Vice-Presidente: Cleide Pinto

Primeira Secretária: Lucila Christina Silvia Campos

Segunda Secretária: Maria Inês Oliveira R. Gonçalves

Primeira Tesoureira: Maria Alice Pinatti

Diretora Adjunta: Maria de Fátima Divio Seko

CONSELHO PERMANENTE DO JOVEM

EMPRESÁRIO MARINGAENSE

Presidente: José Rubens Abrão

Vice-Presidente: Olga Elizabeth Moleirinho

Primeiro Secretário: Paulo Roberto Viscardi

Segundo Secretário: Osvaldo Alves Rosa Júnior

Primeiro Tesoureiro: Luís Fernando Ferraz

Segundo Tesoureiro: Édson Nishimura Nakagawa

Primeiro Diretor Adjunto: Galileu Limonta Maia

Segundo Diretor Adjunto: Mário Sérgio Verri

GERENTE-ADMINISTRATIVO

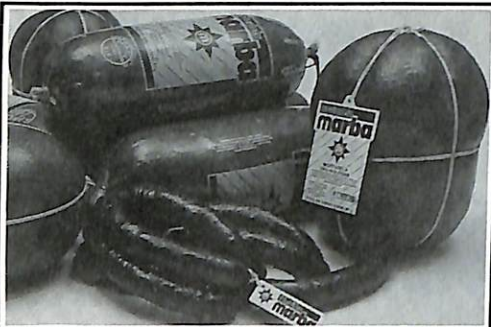
César Augusto Galli

SECRETARIA EXECUTIVA

Élcia Valentini do Nascimento

Filiada à  
ABERJE  
Associação Brasileira de  
Comunicação Empresarial  
ABERJE

# LUKAS...



## ARILU e MARBA

### UMA PARCERIA QUE DEU CERTO

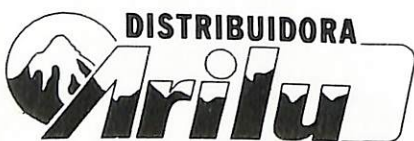
A diretoria do MARBA, na condição de maior fabricante de mortadela do mundo, apresenta com muito orgulho seu maior distribuidor, ARILU DISTRIBUIDORA.

Unindo a excelente distribuição horizontal da equipe da ARILU DISTRIBUIDORA, o FRIGORÍFICO MARBA, instalado na cidade de São Bernardo do Campo, São Paulo, entrou firme no mercado do Estado do Paraná.

Com uma produção de 3.200 toneladas de mortadela por mês, o MARBA espera um aumento significativo das vendas com o lançamento da embalagem de um quilo do produto, nos próximos meses.

A parceria ARILU-MARBA, atingiu expectativas, não esperadas pelas empresas. A união da qualidade do produto, aliada à qualidade de serviços prestados pela ARILU DISTRIBUIDORA, transformou a MORTADELA MARBA em um grande lançamento na região.

Este lançamento foi composto de uma campanha de divulgação do produto, com out-doors, cartazes promocionais, degustação nos pontos de venda.

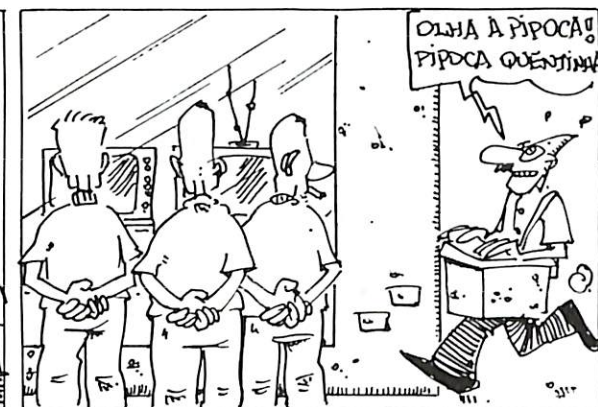


UMA PARCERIA CONSTANTE

Rua Alberto de Oliveira, 901

Telefax: (044) 224-3726

MARINGÁ - PR



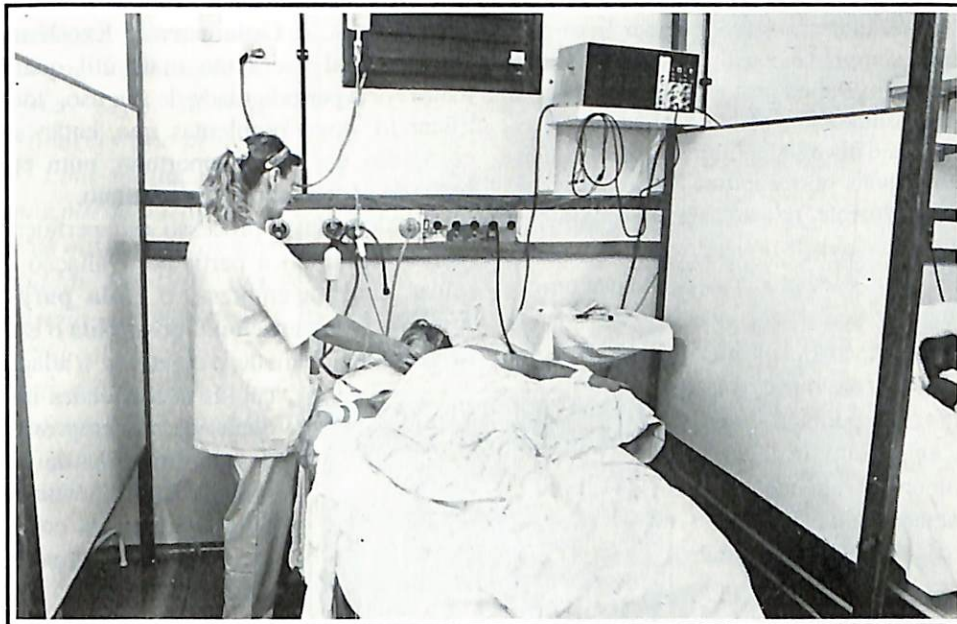
### PARTICIPAÇÃO POLÍTICA ...



UTI

# Chama de vida

*Atenção redobrada e diagnósticos precisos. São os ingredientes que alimentam a esperança e possibilitam a sobrevivência dos pacientes encaminhados ao tratamento intensivo*



**A UTI do Hospital Maringá tem dez leitos e uma ala exclusiva para pacientes com problemas cardíacos**

Sempre alerta. Esta frase correu o mundo como lema do escotismo – organização mundial masculina de educação extra-escolar, voluntária, fundada pelo general inglês Baden-Powell. Hoje, na era da qualidade total, ela serve de “guia” para os mais variados setores da sociedade produtiva.

Na indústria, o engajamento dos funcionários os tornaram peças fundamentais para a linha de produção. Qualquer um pode interromper a cadeia produtiva ao menor sinal de defeito, ou irregularidade no material em execução. No comércio, os “colaboradores” devem estar atentos aos detalhes para encantar os clientes.

Mas existe um segmento em que estar sempre alerta, além de fazer parte do dia-a-dia, traz esperança de vida a uma parcela da população. Nos hospitais, os “escoteiros” se vestem de branco e buscam constantemente sinais que possam comprometer um tratamento, para eliminá-los antes que atuem.

**UTIs:** Em uma ala dos hospitais porém, o lema do escotismo foi ampliado. Nas

UTIs – Unidades de Tratamento Intensivo – a palavra de ordem é estar sempre “alertíssimo”. “A UTI é um hospital dentro do hospital. É onde toda a técnica e conhecimento médico estão à disposição do paciente”, diz o cardiologista Francisco Sisvilan Coimbra, coordenador da UTI do Hospital Maringá.

Coimbra afirma que na UTI a vigilância é “extrema” por causa do estado do paciente. “Cuidamos de pessoas debilitadas, com a vida por um fio. Por isto é que amigos e parentes depositam uma enorme parcela de confiança na equipe médica do setor. A Unidade passa a ser a única fonte de esperança para a sobrevivência do doente”, declara.

A UTI do Hospital Maringá tem 10



**HOSPITAL E  
MATERNIDADE  
MARINGÁ**

**Pronto Socorro 24 horas**  
Maternidade, Clínica e Cirurgia

Tel.: (044) 224-7122

Av. Cidade de Leiria, 356

leitos, distribuídos por 110 metros quadrados de área construída. Ao todo 12 médicos se revezam em plantões de 12 horas. “O rodízio é para permitir o funcionamento da unidade 24 horas por dia”, explica o cardiologista. Além dos médicos, ficam de plantão uma enfermeira, três atendentes e uma servente.

O coordenador comenta que a UTI do Hospital Maringá possui equipamentos necessários para prestar socorro de emergência. Os casos mais comuns encaminhados à Unidade são de pacientes com problemas cardiovasculares – enfartos – vasculares cerebrais – derrames – traumatismos cranianos e com complicações pós-operatórias.

Em todos os casos, a UTI faz um verdadeiro mapeamento da situação do paciente. Com os equipamentos à disposição, os médicos podem antecipar, acompanhar e sanar problemas que possam ocorrer. “São diagnósticos precisos que abrem horizontes e permitem aos médicos atacarem o mal através de procedimentos corretos”, justifica.

Na UTI do Hospital Maringá são atendidos pacientes dos convênios, particulares, e do SUS – Sistema Único de Saúde – e pessoas que são encaminhadas por outros hospitais da Região. “Desde que haja vaga, não fazemos restrições para receber os doentes”, frisa o cardiologista.

## Exclusiva

*Além dos 12 médicos plantonistas, a UTI do Hospital Maringá tem oito cardiologistas para atender os pacientes com complicações no coração. Eles fazem parte do corpo clínico do Hospital e também ficam de plantão permanente 24 horas por dia.*

*Os pacientes cardíacos são atendidos em uma ala exclusiva da UTI, destinada a eles. Nesta ala, os médicos têm à disposição os equipamentos necessários para o diagnóstico e o tratamento destas emergências.*

*São marcapassos, desfibriladores, monitores, aparelho de eletrocardiograma, respirador volumétrico, oxímetro e medicação apropriada, que garantem o atendimento rápido e eficaz aos doentes. Francisco Coimbra, coordenador da UTI, garante que a Unidade está preparada para atender qualquer emergência que chegue ao Hospital Maringá.*

OVERDRIVE  
PENTIUM  
READY

ENTRY 486

M  
O  
N  
Y  
D  
A  
T  
A

POPPI & BORGES



LIGUE JÁ: (044) 224-6060

PRODU TEC  
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

Consórcios em até 10 pagamentos

**MERCNORTE**  
Mercnorte Comércio & Representações Ltda.

Revenda e assistência técnica autorizada:  
SAT-PHILLIPS - NUTRON - W SYSTEM  
Av. Brasil, 5566  
Fone: (044) 224-5500 - Maringá - PR

LEITURA EMPRESARIAL

# Guia para a excelência

Por Vicente C. Pires

A indicação de qualquer livro para leitura sempre se constitui em tarefa difícil tendo em vista os gostos literários de cada leitor. Entretanto, acredita-se que a recomendação deve seguir alguns critérios, dentre os quais que a leitura seja objetiva e, principalmente, relacionada com a atividade ou necessidade do leitor.

Com isso, procurou-se indicar um livro que viesse de encontro às necessidades dos empresários, considerando-se um tema atual e relevante que enfocasse, por outro lado, as exigências cada vez maiores de um mercado altamente competitivo.

Desta forma, o **Guia para a Excelência Operacional** trata-se de um **checklist** para melhorar o desempenho das empresas, elaborado a partir da experiência do autor junto a um grande número de empresas, portanto, apresenta as necessidades operacionais para que uma empresa venha ser bem sucedida.

Entretanto, é fundamental considerar que o **Guia** não se esgota em si mesmo e também não se trata de um pacote fechado para ser aplicado em toda e qualquer empresa.

Antes, apresenta um importante roteiro que deve ser adaptado à realidade de cada empresa, aliás como deve ser utilizado todo material bibliográfico dirigido às empresas.

Como o próprio autor coloca, o **Guia** procura responder às seguintes questões quanto ao desempenho e possíveis oportunidades de aperfeiçoamento:

– Será que estamos no caminho certo?

– Como está nosso desempenho?

– Será que estamos no caminho certo para alcançar o desempenho ótimo?

Com isso, assim como um bom livro

de cabeceira, o **Guia para a Excelência Operacional** será tão mais útil quanto maior for a periodicidade de seu uso, identificando logo problemas que, então são corrigidos em tempo oportuno, num processo de aperfeiçoamento contínuo.

Além deste processo de aperfeiçoamento contínuo a partir da avaliação do status atual da empresa, o **Guia para a Excelência Operacional** possibilita o estabelecimento de metas e objetivos, a adaptação às necessidades imediatas de sua empresa, o desenvolvimento de planos de ação, a avaliação do progresso e a condução de análises gerenciais mensais.

Sem a pretensão de ser perfeito, o **Guia** se encontra subdividido em cinco capítulos que envolvem os processos de planejamento estratégico, de pessoal e equipe, de gestão de qualidade total e melhoria contínua, de desenvolvimento de novos

produtos e de planejamento e controle.

Finalmente, o **Guia** apresenta dois apêndices onde constam as fórmulas recomendadas para se apurar as medidas de desempenho suplementares para os processos de planejamento e controle relativos a determinadas funções.

Enfim, o **Guia para a Excelência Operacional** constitui-se num manual apropriado para a implantação de processo de melhoria contínua na empresa, útil para aqueles empresários realmente interessados em acompanhar as modificações cada vez mais rápidas que ocorrem num mercado altamente competitivo.

**Vicente Chiaramonte Pires é professor de administração da UEM, consultor de empresas e sócio da Comercial Vicente de Materiais de construção**

# Qualidade que dá lucro

Quando ouvimos os "papas" da consultoria falarem dos "milagres" da Qualidade Total e de ter os funcionários como parceiros dentro da empresa, tudo parece utopia. Mas, Mário Martinucci Filho provou que, com muita coragem, é possível transformar os ensinamentos em realidade. Em 1991, sua indústria de móveis – Martinucci do Brasil – estava quase fechando as portas. Foi quando Mário implantou o sistema de Qualidade Total.

Dos 270 produtos que a Martinucci fabricava, restaram apenas

13. Dos 86 funcionários, ficaram 20. Estas mudanças aconteceram em questão de dias. Os resultados surgiram gradualmente. Hoje, a indústria já conta com 46 funcionários, com remuneração média de 150 dólares por mês e produtividade medida na ponta do lápis.

A lucratividade também aumentou. Em 1991, com 86 funcionários, o faturamento era de US\$ 150 mil por mês. Hoje, com 40 "parceiros", o faturamento já ultrapassou a casa dos US\$ 180 mil mensais. A seguir, Mário Martinucci conta como foi a implantação da Qualidade Total e os resultados dessa mudança.

**ACIM: Quando e como o senhor se conscientizou da necessidade da implantação da Qualidade Total dentro da empresa?**

**MARTINUCCI:** Em 1991 estávamos sem dinheiro, devendo para o Governo e fornecedores. Nesse ano, após participar de um curso do Sebrae e através de contatos com consultores compreendi que precisava fazer uma reestruturação global dentro da empresa. Nossa lista de produtos era enorme. Eram vários modelos de



**“Após a Qualidade Total passamos a investir 92% dos recursos na produção direta. Também diminuimos custos com transporte interno e estoque intermediário, e o gasto com armazenagem é zero”**

escrivaninha, de cadeiras e outros produtos, tudo fora de padrão. A lista de preços também era enorme. A primeira providência foi diminuir radicalmente o número de produtos. Depois, vendemos algumas máquinas que não seriam mais utilizadas, vendemos dois caminhões e terceirizamos o transporte. Com o dinheiro das vendas fizemos o acerto com 66 funcionários demitidos. Pagamos nossos credores com mercadorias e parcelamos as dívidas com o Governo.

**ACIM: Qual foi o critério para demissão dos funcionários?**

**MARTINUCCI:** Os melhores técnicos, aqueles mais experientes saíram. Optamos por ficar com os mais novos, com média de idade de 20 anos. Eles são mais flexíveis e aprendem com mais facilidade. As mudanças eram muito grandes e eles aprenderiam melhor. Eu mesmo demorei para admitir as mudanças e a implantação do programa de qualidade.

**ACIM: E como foi sua adaptação ao novo sistema?**

**MARTINUCCI:** Eu estudei muito, fiz cursos no Sebrae, assisti palestras em vá-

rias cidades. Visitei empresas que adotaram o Sistema de Qualidade.

**ACIM: Estas visitas são importantes?**

**MARTINUCCI:** São fundamentais. O que me motivou mais, o que me deu uma visão melhor, foram as visitas que fiz à empresas de Caxias do Sul, no Rio Grande. Lá, várias indústrias já tinham adotado esse programa e estão bem evoluídas, tanto o industrial como o próprio operariado.

**ACIM: Na prática, como senhor viabilizou a implantação do programa de Qualidade Total?**

**MARTINUCCI:** Nós contratamos um consultor que implantou o programa. A partir daí nossos funcionários passaram por vários tipos de treinamento e se organizaram em equipes. Nossa indústria ficou mais organizada pois tiramos três caminhões de entulhos de dentro da fábrica e que haviam se acumulado ao longo dos anos, principalmente através do que sobrava de matéria-prima, o que era um grande desperdício. Resolvemos todos os problemas de comunicação, que é uma ferramenta fundamental. Implantamos as células de produção e cada funcionário tem sua própria ferramenta, seu armário. Ele está preparado para substituir peças das máquinas, se necessário. O transporte de peças dentro da fábrica ficou mais ágil...

**ACIM: Hoje não há mais desperdício dentro da empresa?**

**MARTINUCCI:** Praticamente não existe desperdício. Antes, gastávamos 25% dos nossos recursos com a operação, ou produção direta; perdíamos 15% com a inspeção de peças, que só era feita no fim da linha; 25% com o transporte dentro da

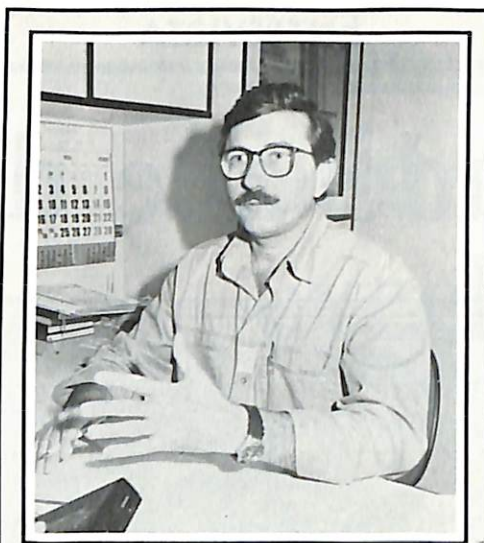
indústria; mais 20% com o estoque intermediário. Hoje, 92% é gasto na produção direta. A inspeção consome apenas 1,5% e o transporte 4,5%. Não temos mais despesas com armazenagem ou estoque intermediário.

**ACIM: Não é mais necessário inspecionar as peças antes do produto final?**

**MARTINUCCI:** Não, porque cada funcionário sabe o que fabrica, onde vai aquela peça, quando e como será usada. Então ele faz com que a peça saia perfeita.

**ACIM: Como foi possível fazer com que os funcionários chegassem a esse grau de consciência?**

**MARTINUCCI:** Adotamos uma mudança radical de comportamento na forma de pensar, na maneira de agir, de tratar e remunerar os funcionários. Desde janeiro de 1992, todos os funcionários têm a remuneração corrigida mensalmente. A empresa estava crescendo em média 4% ao mês e esse percentual era repassado aos salários. É preciso consolidar o funcionário como maior patrimônio da empresa. Aqui investimos neles como parceiros: além da correção, em 1992 pagamos o 14º salário e no ano passado demos uma viagem para a praia, extensiva a todos os dependentes.



*"Na Martinucci os funcionários sabem tudo: quanto faturamos e quanto produzimos. Eles conversam sobre o Programa de Qualidade, se reúnem, decidem e resolvem o que e como deve ser feito"*

**ACIM: Além do trabalho em si, como é a participação dos funcionários no dia-a-dia da empresa?**

**MARTINUCCI:** Aqui eles sabem tudo: quanto a empresa produziu, quanto faturou. Eles acompanham o dia-a-dia. Conhecem e conversam sobre o Sistema de

Qualidade que adotamos, que é o Just in Time. As equipes se reúnem periodicamente, quando avaliam o trabalho, a produção, e dão sugestões de mudanças. Eles decidem e resolvem o que e como deve ser feito. Só acompanho a programação de produção, que é feita num dia e colocada em prática no outro.

**ACIM: A empresa aboliu a figura do gerente...**

**MARTINUCCI:** O gerente não faz falta, pelo menos em empresas pequenas, com até 60 funcionários. Todos trabalham mais tranquilos e são mais responsáveis. Às vezes, quando vejo algum deles dando bofeira, até brinco: olha que vou contratar um gerente para ficar chutando o calcanhar de vocês. Aí eles se emendam.

**ACIM: Como o senhor analisa o relacionamento do empresário com os funcionários em outras empresas?**

**MARTINUCCI:** O empresário tem medo do funcionário consciente. Eu também tinha. A gente pensava: se o funcionário souber o quanto eu ganho vai querer ser meu sócio, vai me roubar, vai me levar ao Ministério do Trabalho. Isso não existe: o funcionário satisfeito se sente gratificado pelas coisas que você está dando a ele.

**ACIM: Voltando à Qualidade, após a implantação do sistema houve mudanças no relacionamento com os clientes?**

**MARTINUCCI:** Passamos a selecionar melhor nossa clientela isolando aqueles inadimplentes. Hoje vendemos para quase todo o país e temos contratos de parceria no Uruguai, Argentina e Chile. Nós pregamos a satisfação total do cliente, que é o que prega a Qualidade Total.

**ACIM: A terceirização foi importante em meio a tantas mudanças?**

**MARTINUCCI:** Ela é fundamental dentro do sistema, principalmente no meu caso, por falta de espaço físico. Você consegue o mesmo produto com custos iguais, qualidade superior, sem preocupação, já que a peça chega pronta.

**ACIM: Em números, quanto mudou a Martinucci do Brasil?**

**MARTINUCCI:** O faturamento per capita aumentou de US\$ 1.269 para mais de US\$ 4 mil, daí dá para ver o que um Programa de Qualidade muda dentro da empresa. A folha de pagamento que representava 12% do faturamento caiu para 7%; o estoque médio baixou de US\$ 80 mil para US\$ 50 mil, ou seja, giramos o estoque mais de três vezes.

# 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.



**FONE: (044)  
224-2235**

**AV. 19 DE DEZEMBRO, 569 - FAX: 224-6557 - MARINGÁ - PR**



CAPA

# A safra dos milhões

*A supersafra vai render, somente na Região de Maringá, US\$ 100 milhões. Mas, os agricultores deixam de comprar carros zero ou imóveis, para investir na própria terra. A tecnologia faz a diferença*

Depois de tantos insucessos e com a permanente instabilidade na economia, o perfil do agricultor brasileiro mudou nos anos 90. Hoje, mais que nunca, ele é um empresário. E essa mudança ocasionou também a modificação de uma prática comum em épocas de supersafra: após a colheita, o produtor rural não sai mais "torrando" seu dinheiro como antigamente.

O Paraná e a Região Noroeste colheram uma safra recorde de grãos este ano. Os preços da soja, do milho e do algodão estão compensadores. A produtividade foi alta. Mesmo assim, o comércio – pelo menos em Maringá – não sofreu o impacto tão grande da entrada do dinheiro da supersafra. Apenas aqueles setores ligados diretamente ao meio rural é que se beneficiaram com a

colheita.

Essa mudança faz parte da nova mentalidade do empresário do campo. Hoje ele investe no setor que gera sua própria sobrevivência. Ele está preocupado com qualidade e produtividade. Com isso, e após vários anos descapitalizado, o produtor sentiu a necessidade de renovar seu maquinário e continuar investindo na terra. Se conscientizou da importância do uso da tecnologia.

Além dos fatores climáticos, o uso da

tecnologia no campo foi um fator fundamental para a supersafra. Em 1993, a Cocamar bateu todos os recordes de vendas de calcário. Em anos anteriores a comercialização ficava na casa das 40 mil toneladas por ano. Essa média subiu para 170 mil no ano passado.

Outras tecnologias utilizadas pelo produtor rural foram o retorno do uso de inoculantes – bactérias adicionadas às sementes por ocasião do plantio, que auxiliam no aproveitamento do nitrogênio do solo e do ar – a utilização de variedades mais apropriadas, adubação balanceada, prática de conservação e manejo do solo e rotação de culturas. "A Cocamar tem frisado a importância do uso da tecnologia. Uma colheita bem conduzida tem mais resistência

Produto	Área cultivada em hectares	Colheita
Soja	167.000	7 milhões/sacas
Algodão	13.700	25 toneladas
Milho	25.000	100 mil toneladas

# UM EVENTO PARA SER GRANDE PRECISA TER ESTRUTURA.

*Qualquer que seja o número de participantes, o Hotel Deville é o lugar ideal para suas reuniões. Tradicional em promover e sediar grandes eventos, o Hotel Deville tem todas as condições para fazer da sua convenção ou encontro um verdadeiro sucesso.*



HOTÉIS  
★★★★★  
MARINGÁ

## Deville

AV. HERVAL, 26  
INFORMAÇÕES E RESERVAS  
TEL: (044) 226-1001

Ivan Amorim



**José Roberto: "A Cocamar tem frisado a importância do uso de tecnologia"**

aos fatores climáticos adversos", explica o coordenador de produção da cooperativa, José Roberto Gomes.

Um fator que levou o agricultor a investir mais na safra deste ano foi a perspectiva de bons preços. Segundo dados do Deral - Departamento de Economia Rural da Secretaria de Estado da Agricultura - só na Região de Maringá a soja atingiu uma área de 167 mil hectares plantados; o milho 25 mil e o algodão 13.700 hectares. E a expectativa de bons preços se tornou realidade: a saca da soja chegou a ser cotada em US\$ 12; o milho e o algodão - arroba - chegaram a US\$ 7.

Os investimentos em tecnologia, aliados às condições climáticas favoráveis, elevaram a produtividade média da soja no Paraná, que atingiu 2.460 kg por hectare, superior à média brasileira - 2 mil - e maior até que a dos Estados Unidos - 2.300 kg por hectare. Dos 22,6 milhões de

toneladas que o Brasil colheu, o Paraná é responsável por 5,2 milhões.

O milho e o algodão também alcançaram números positivos. Os US\$ 7 pagos pela arroba do algodão foi o melhor preço pago nos últimos anos - a média era de US\$ 5,5. O milho alcançou a melhor produtividade média da história, com a colheita de 100 mil toneladas em 25 mil hectares plantados. "O produtor tem investido no milho como cultura profissional, utilizando muita tecnologia", explica o coordenador do Deral, Ednaldo Miquelão.

**ESTOQUE:** Devido aos altos juros de mercado os produtores fugiram dos bancos no ano passado. Segundo dados do Deral, apenas 33% dos agricultores financiaram a safra nas agências bancárias. Esse número costumava girar em torno de 100%. Uma boa parcela utilizou o sistema de financiamento por equivalência produto, oferecido pelas cooperativas.

Sem tantos compromissos bancários, os produtores colheram a safra e venderam o suficiente para pagar dívidas e investir na atualização de maquinários. O restante dos grãos ficou estocado, como um investimento garantido. É que a soja, por exemplo, é cotada em dólar. Assim, o agricultor tem sua rentabilidade garantida e pode dispor do produto conforme suas necessidades. Para Miquelão, essa prática de estocar os grãos mostra a organização dos produtores.

"O homem do campo vinha descapitalizado. Hoje ele sabe que deve planejar para não ficar no sufoco, não entrar em banco e não ver seu maquinário sucateado novamente. Ele também está em dúvida quanto aos rumos da economia brasileira, não sabe o que vai acontecer com nossa moeda. Então, o melhor é guardar seu produto", conclui o coordenador do Deral.

De acordo com estimativas do Deral, a comercialização total dos grãos colhidos

## SOLUÇÕES PRÁTICAS EM TELEFONIA



**PABX-FAX-APARELHOS**

INSTALAÇÃO E MANUTENÇÃO



**celular**

**TELECOMUNICAÇÕES**

**222-5511**

## Recordes

A safra de grãos em todo país, avaliada em 73,6 milhões de toneladas pelo Governo, é a maior da história. Sozinho, o Paraná colheu 5,2 milhões de toneladas de soja, o principal produto. Além disso, o estado alcançou um crescimento de 30% na produção de cana. A previsão é de que sejam colhidas 16,3 milhões de toneladas.

**DESPERDÍCIO:** Segundo projeção fei-

ta pela Agrofolha – Caderno Agrícola da Folha de São Paulo – os índices de desperdício da atual safra brasileira também serão recordes. Os cálculos indicam perdas na ordem de US\$ 2,752 bilhões. Se for levado em consideração o desperdício de frutas e hortaliças, as perdas sobem para US\$ 6,5 bilhões.

Com o valor estimado para as perdas de grãos é possível alimentar, por um ano, 1,095 milhão de famílias ou renovar a frota de máquinas agrícolas do país.

na Região Noroeste deve atingir quase 100 milhões de dólares: US\$ 79 milhões com a soja; US\$ 10 milhões com o milho e US\$ 10,6 milhões com o algodão. Mas, com a nova mentalidade do produtor rural, parte desde dinheiro vai permanecer “rendendo juros” nos armazéns. A outra parte está sendo investida em tratores, colheitadeiras e implementos agrícolas.

**COMÉRCIO:** Após vários anos sofrendo com a descapitalização do homem do campo, as revendas de tratores, máquinas agrícolas e caminhões pesados comemoram os resultados da supersafra. Em alguns setores as vendas aumentaram tanto que as fábricas não conseguem atender a demanda e só aceitam pedidos para entrega em agosto ou setembro.

Na Transparaná, o gerente José Antonio de Oliveira, garante que as vendas aumentaram entre 50 e 60%. “Hoje em Maringá comercializamos de 30 a 40 tratores por mês. O aumento no volume de vendas superou as nossas expectativas”, diz. Aproveitando a boa maré, a empresa lançou um consórcio de equivalência em sacos de soja e em poucas semanas fechou um grupo com 100 participantes.

A Valmar Tratores e



Miquelão: “Produtor sabe que deve planejar para não ficar no sufoco”

### INVESTIMENTOS POTENCIAIS NO COMÉRCIO

Soja	79 milhões de dólares
Algodão	10,6 milhões de dólares
Milho	10 milhões de dólares
<b>TOTAL</b>	<b>99,6 milhões de dólares</b>

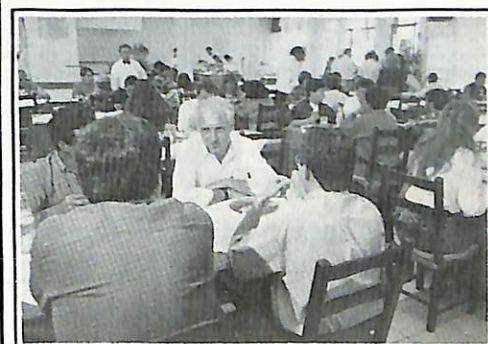
# NAPOLI

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: 222-9162**

Rua Santos Dumont, 2.555

# Levi's®

## Centro Levi's

**MODA JOVEM - ESPORTE FINO**

**TUDO EM ATÉ 3 PAGAMENTOS**

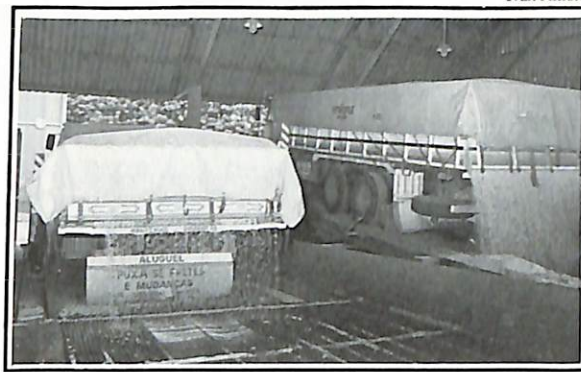
Avenida Herval, 337 - Fone: (044) 222-8943 - Fax: (044) 222-7792  
Shopping Avenida Center - Fone: (044) 222-8507 - Maringá - Paraná

Máquinas Agrícolas obteve um aumento de 25% em suas vendas. O diretor João Ganem espera que "na boca da safra" em julho e agosto, a comercialização de seus produtos aumente ainda mais. Ganem diz que a indústria não estava preparada para atender a demanda e hoje só aceita pedidos de plantadeiras, semeadeiras, tratores e colheitadeiras para entrega em agosto e setembro.

Há mais de 20 anos na área de comercialização de produtos agrícolas, João Ganem observa uma mudança na mentalidade do homem do campo. "Ele tem a consciência da importância de obter produtividade e investe mais nas técnicas de plantio. Hoje, por exemplo, o produtor rural sabe que deve atualizar seu maquinário, que foi sucateado nos últimos anos", reflete.

A Pismel Agrícola foi outra empresa que viu os indicadores de comercialização efetuarem uma curva ascendente com o início da safra. De acordo com o gerente geral Júlio Cesar Basseti, o aumento das vendas foi de 60%. Ele diz que não há mais tratores para pronta entrega e acrescenta que "no pique da comercialização", em julho e agosto, vai faltar trator.

"Antigamente o produtor investia na compra de novas terras. Hoje ele investe



### Supersafra: conjugação de fatores climáticos e tecnologia

em tecnologia. Adubação, sementes, tratores: tudo tem que ser eficiente. O produtor rural deixou de ser expansionista para se transformar em um elemento de alta produção", conclui Júlio Basseti. Ele afirma que mesmo antes da safra, o segmento já estava aquecido pois os agricultores vinham realizando financiamentos através do Finame e do Painel Cheia.

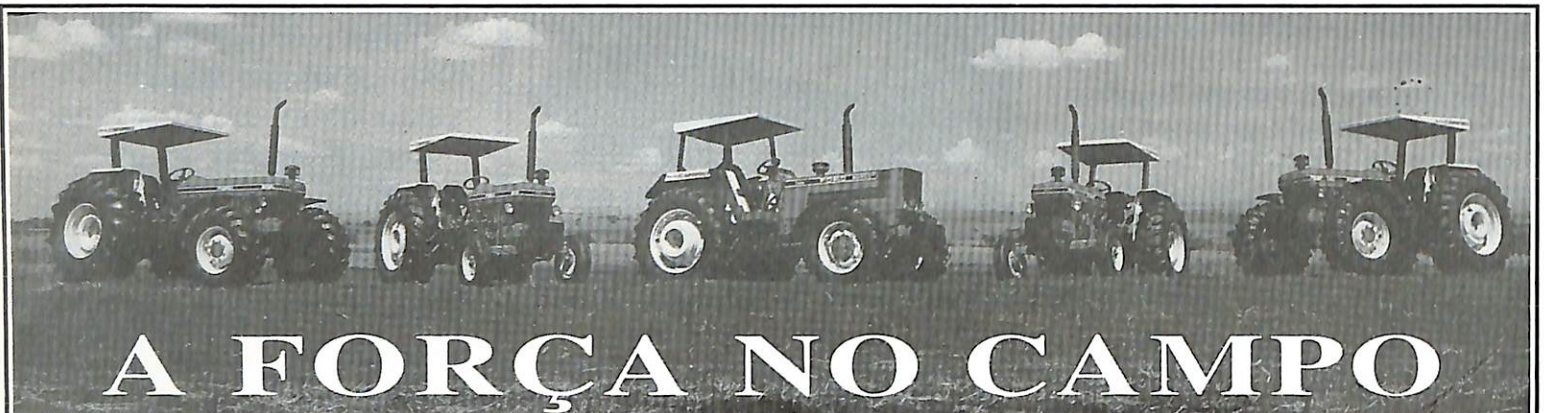
**CAMINHÕES:** Apesar de serem poucos os produtores rurais que adquirem caminhões, com a supersafra a comercialização desses produtos aumentou nas revendas de Maringá. A safra reflete diretamente no setor de caminhões pesados que estão ligados ao transporte de grãos e são adquiridos por transportadoras e indústrias que têm

carga própria.

O gerente geral da Irmãos Lopes – revendedor Scania – Bráulio Domingos de Souza, diz que nos últimos meses houve uma grande procura pelos produtos da empresa, aumentando a carteira de pedidos. "Somente na primeira quinzena de maio foram encaminhados 66 pedidos para liberação de financiamentos pelo Finame", lembra Bráulio. Ele acrescenta que houve um aumento médio real de 30% na comercialização de caminhões na Irmãos Lopes.

Também no setor de caminhões a indústria não está atendendo a demanda. A frota nacional está sucateada e a previsão é de que nos próximos anos a indústria vai trabalhar para suprir as dificuldades do setor. Ronaldo dos Santos, gerente da Toyo Diesel, revendedora da linha Mercedes Benz, calcula que a atual frota de caminhões já está rodando há 12 ou 13 anos. É que a indústria vive os problemas do país, com a falta de mão-de-obra especializada e as incertezas geradas pela instabilidade econômica.

Na agência Ford-Pismel, o fluxo de consultas e negócios aumentou em 40% desde o início da comercialização da safra agrícola, principalmente na linha diesel, que envolve camionetes e caminhões.

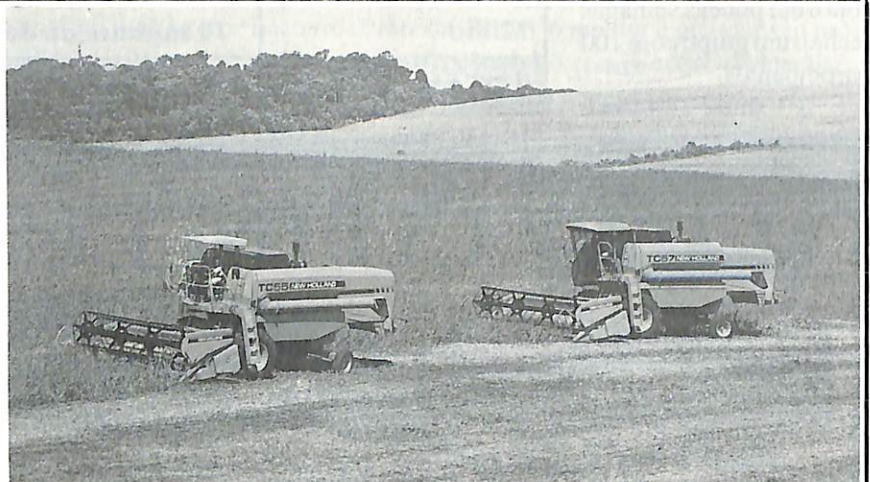


Conheça na PISMEL a nova linha de tratores Ford Série 30 Superforça e a moderna geração de colheitadeiras New Holland - TC 55 e TC 57

**Pismel®**

DIVISÃO AGRÍCOLA

- MATRIZ: MARINGÁ - FONE: (044) 228-6464
- FILIAIS: GOIOERÊ - (044) 922-1546
- ROLÂNDIA - (043) 256-2173
- COLORADO - (044) 323-1230
- IVAIPORÁ - FONE: (043) 472-1184
- CAMPO MOURÃO - FONE: (044) 822-1114



Revendedor

**FORD**  
NEW HOLLAND

Concessionária

**NEW HOLLAND**

Distribuidor de Produtos

**SEMEATO**

## Produtividade

Em 1993 a Ceval Alimentos de Maringá recebeu 496 mil toneladas de soja. Este ano, só até a primeira quinzena de maio, o recebimento chegou a 453 mil toneladas. O objetivo é atingir 600 mil toneladas até o final da colheita. "Um índice 20% superior ao do ano passado", calcula Silvano Borges, ope-

rador de mercado da indústria.

Na Cocamar, Cooperativa dos Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá, o volume de soja recebido este ano deve ficar em 450 mil toneladas, 55% superior à safra anterior. Investindo mais em tecnologia, alguns cooperados chegaram à produtividade recorde de 130 sacas de soja por alqueire, contra uma produção média histórica de 90 sacas.



O produtor está investindo mais em tecnologia, aquecendo as vendas de tratores e colheitadeiras

Osmar Tadao Suguino, gerente geral, espera um aumento maior nas vendas. Ele deposita suas esperanças "no grosso da safra" e no ajuste do Plano Econômico do Governo.

Entre os veículos menores, os chamados "carros populares" não existem mais para pronta entrega. "É difícil saber exatamente se esse aquecimento na comercialização de automóveis é oriundo da safra agrícola. Particularmente acredito que uma parcela desse aumento nas vendas se deve ao dinheiro que está entrando no bolso dos produtores", reflete Alcides Siqueira Gomes, diretor da Somaco, revendedora da linha Volks.

Na outra revendedora Volks em Maringá, a Dama, houve um aquecimento de mais de 50% nas vendas. "Desse total,

das campanhas promocionais que realizamos. Mas a impressão que temos é que os produtores não estão comercializando sua safra", diz Mario Perotta, diretor da Zacarias.

Perotta ainda acredita que a comercialização da safra possa influir no mercado de automóveis, mas diz que isso vai depender do sucesso do Plano Econômico do Governo. Alexandre Sala, da revendedora Fiat, diz que a rigor também não viu a cor do dinheiro dos agricultores. "Até 1990 vendíamos muitos carros para os produtores rurais. Depois disso a proporção de vendas caiu muito", frisa.

**IMÓVEIS:** O setor imobiliário já fez grandes negócios após as safras agrícolas. Isso acontecia até o final dos anos 80, quando o produtor ainda estava capitalizado. Nas

acredito que pelo menos 30% se deve à safra agrícola", diz o diretor Valdecir de Britto. Ele acrescenta que não esperava um aumento tão grande. Na NCL, revendedora dos veículos Mitsubishi, houve aquecimento nas vendas e a procura maior tem sido pela camionete cabine dupla. O gerente Otair Rodrigues Lisboa espera aumentar as vendas nos próximos meses.

Nas revendas Fiat-Sala e Zacarias-Chevrolet - a safra agrícola não refletiu nas vendas. "Nosso mercado está aquecido em função

# 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

WM/



PARANÁ ASSISTÊNCIA  
MÉDICA LTDA.  
(044) 224-1530



# cofebral

MÁQUINAS E FERRAMENTAS  
EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO CIVIL

### ARTIGOS PARA

- TORNO E SOLDAS
- BORRACHARIAS
- CARPINTARIAS
- SERRARIAS

- MECÂNICAS
- FUNILARIAS
- FERRAMENTAS
- ESPECIAIS

Av. Brasil, 4531 - Fone: (044) 224-7760 - Fax: (044) 224-7357 - MARINGÁ - PR

## O Nº 1 EM LAZER



Passe um final de semana **CINCO ESTRELAS** com sua família. Sua esposa é nossa convidada. Tarifas com descontos especiais, incluindo café da manhã em ambiente panorâmico. Sauna, quadra de squash, sala de jogos e piscina. Seja você também o nº 1 nesta promoção. Faça já sua reserva.



Rua Néo Alves Martins, 2398  
Maringá - Paraná  
RESERVAS: (044) 226-4511

boas safras de 92 e 93, o setor chegou a acreditar em um aquecimento, o que não ocorreu. "Com o sucateamento do seu maquinário, o agricultor está sentindo a necessidade de adquirir novos equipamentos. Com isso, gasta menos em imóveis", diagnostica Luiz Boligon, da Caranã Imóveis.

Luiz Boligon diz que houve uma recuperação na locação e que existe tendência para uma situação melhor do setor em função da boa safra e da possibilidade da estabilização da economia. Há 20 anos no setor, a proprietária da Imoprata Imóveis, Elizabeth Fagion Verdasca de Souza, afirma que o agricultor tem aplicado pouco em imóveis nos últimos anos. Mesmo assim, ela acredita em uma recuperação do setor.

"O imóvel é uma moeda forte, que ninguém tira de ninguém", justifica. Elizabeth espera que a supersafra deste ano aqueça o mercado, mas não tem grandes ilusões. "Antigamente muitos produto-



**A frota nacional de caminhões tem, em média, 12 anos de uso**

res compravam imóveis para seus filhos que vinham prestar o vestibular de meio de ano. Agora, o vestibular de inverno acabou. Além disso, os agricultores estavam descapitalizados por isso estão investindo em suas próprias terras", enfatiza.

Nelson Barbosa, da Paiaguás Imobiliária, diz que os agricultores estão começando a investir no setor, "mas de forma tímida". Ele acredita que muitos produtores rurais já haviam comercializado a safra antes mesmo da colheita, através do escambo ou seja, da troca entre produto e imóvel.

## 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: (044) 224-1034 - LONDRINA: (043) 323-7415 - UMUARAMA: (044) 622-5861

PRÓ-FÉRTIL

# Um aliado no campo

*A Empresa foi instalada em Maringá em 1987, conquistou o mercado e passou a expandir suas atividades. Hoje, além da revenda, o grupo tem uma fábrica de adubos e uma tecelagem, que produz embalagens de Polipropileno e de Algodão*



**A Pró-Fértil se consolidou no mercado e hoje também distribui produtos para revendas menores**

O manejo correto do solo, a escolha de sementes selecionadas, a utilização de defensivos e fertilizantes agrícolas, com eficácia comprovada, e assistência técnica permanente são fatores determinantes para se obter resultados positivos nas propriedades rurais. Conscientes de suas necessidades, os empresários do campo buscam cada vez mais empresas que contribuam para aumentar a rentabilidade e a eficiência de suas terras.

Uma destas empresas é a Pró-Fértil. Fundada em 1975 em Umuarama, a revenda chegou em Maringá em 1987. A expansão da empresa se deu depois, que o fundador decidiu, em 1984, abrir o capital para quatro sócios, três deles agrônomos. Com a inclusão de Sérgio Luiz Baccarin, Ézio Dair Simões, José Emanuel Ferreira e Aloísio dos Santos Iria, a Pró-Fértil foi buscar novos mercados.

Responsável pela distribuição da linha de produtos das principais indústrias do setor, a empresa se consolidou

como uma boa opção para os proprietários que buscam eficiência no campo. Entre as marcas comercializadas pela Pró-Fértil estão a Cyanamid, Monsanto, AgrEvo, Bayer, Merck-Sharp, e Dinamillho. Esta representação transformou a empresa também em uma fornecedora de insumos para outras revendas, localizadas nas cidades próximas a Maringá.

Solidificada no mercado de revenda de defensivos, fertilizantes, sementes e com assistência técnica permanente, em 1991, os sócios iniciaram uma nova fase



**Plant Bem: adubos de qualidade, elaborado com matéria-prima importada**

de investimento na empresa. Neste ano, o grupo adquiriu uma fábrica de adubos existente em Maringá, a DPA – Distribuidora Paranaense de Adubos – que passou a se chamar Adubos Plant Bem Ltda.

A fábrica existia há oito anos. Quando foi comprada pela Pró-Fértil, produzia de oito a dez mil toneladas de adubo por ano. Em 1993, a produção aumentou para 18 mil toneladas de adubo. A previsão para este ano é de chegar a 22 mil toneladas. Este ganho de produção está sendo possível graças aos investimentos e na qualificação da mão-de-obra.

“Estamos fazendo uma reformulação total da empresa. Do nome a embalagem dos produtos, até a compra de matérias-primas importadas para garantir melhor qualidade da nossa marca”, explica Ézio Dair Simões, diretor da Adubos Plant Bem. O empresário diz que 50% das matérias-primas utilizadas na produção dos fertilizantes são importadas.

Os principais países fornecedores da Plant Bem são a Rússia, os Estados Unidos, o Canadá, a Alemanha, e a Tunísia. “Buscamos qualidade. E estes países detêm a produção do que há de melhor em termos de matéria-prima para a elaboração das fórmulas de fertilizantes”, comenta Ézio Simões. Foi esta política que possibilitou o aumento de produção da Plant Bem.

A aceitabilidade dos produtos pode ser comprovada não só pelo volume de produção, mas também pelo número de representantes da marca em todo o Paraná e no Mato Grosso. Ao todo são 28 empresas que revendem os produtos Plant Bem para os empresários rurais nestas regiões. “Ampliamos nossa área de atuação, na mesma proporção em que produzimos mais e melhor”, avalia o diretor da fábrica de adubos.

Em 1993, a sede da Pró-Fértil foi transferida de Umuarama para Maringá onde o grupo concentrou sua atividade empresarial. “Foi uma questão de estratégia empresarial, que pretende ampliar nossas atividades também na revenda de insumos, sementes e na assistência técnica no campo”, declara Sérgio Luiz Baccarin, diretor da Pró-Fértil.

# Competência feminina

*Conselho da Mulher da ACIM, reúne 104 empresárias e executivas da cidade para ouvirem palestras sobre o papel da mulher na iniciativa privada*

A era da competência humana contribuiu para que a mulher ocupasse um espaço que sempre foi dela. A análise é do instrutor dos cursos Dale Carnegie, Élcio Zarpelon. O instrutor foi o palestrante do 1º Jantar de Empresárias e Executivas, organizado pelo Conselho da Mulher Empresária e Executiva da Associação Comercial e Industrial de Maringá.

O Jantar foi realizado no dia 24 do mês passado, no Golden Ingá Suíte Hotel. Participaram do encontro 104 empresárias e executivas de Maringá. A abertura do evento foi feita pelo presidente da ACIM, Pedro Granado. Ele parabenizou a diretoria do Conselho e res-



**Zarperlon falou para um grupo exclusivo de mulheres e ressaltou as qualidades das empresárias e executivas**

saltou a importância da promoção de reuniões daquela natureza.

Granado lembrou que Maringá foi uma das cidades pioneiras na organização de Conselhos de Mulheres Empresárias e Executivas no Paraná. E afirmou sentir orgulho deste pioneirismo que serve de exemplo para a formação de outros Conselhos no Estado. "Sempre que uma Associação Comercial quer criar um departamento exclusivo para as mulheres, procura Maringá para conhecer nosso *know how*", justificou.

Depois de o presidente da ACIM fazer a abertura, a presidente do Conselho da Mulher Empresária e Executiva, Sônia Maria Uliana apresentou suas companheiras de Diretoria às participantes do Jantar. Em seguida, fez um breve histórico

do Conselho e falou sobre as atividades desenvolvidas pelo departamento até hoje.

Sônia Uliana comentou que a Feimar – Feira da Indústria de Maringá e Região – transformada em Feipar – Feira de Integração do Paraná – surgiu de uma iniciativa do Conselho da Mulher Empresária e Executiva de Maringá. Ela também mostrou a participação do departamento nas campanhas de aquecimento de vendas no comércio e em Feiras Ponta de Estoque.

**PALESTRA:** Durante a palestra Élcio Zarpelon inumerou as

qualidades da mulher. Ele disse que a mulher tem se destacado no mundo dos negócios por sua habilidade, sensibilidade, e pelo instinto nato de liderança que cada uma traz dentro de si. "Em uma época em que se sobressai quem domina as formas e as maneiras de como se comunicar, estes detalhes fazem diferença", declarou.

Zarpelon destacou também a necessidade de as pessoas deixarem de lado o medo de correr riscos. "A falta de ousadia é um dos fatores que contribuem para que não surjam novas lideranças", argumentou. Neste sentido, o instrutor aconselhou às participantes do Jantar que não temam os riscos e se esforcem sempre em fazer melhor o que já está sendo bem feito.



*A natureza presente nos momentos felizes.*



**Flora  
Floricultura**

RUA NÉO ALVES MARTINS, 2384  
FONE: 223-1680 – MARINGÁ – PR

## BELMÁRMORE

**MÁRMORES - GRANITOS - PEDRAS DECORATIVAS  
PARA PISO E PAREDE**

**CONFECCIONAMOS:**

Pias - Lavatórios - Pisos - Fachadas - Mesas - Colunas e Túmulos

**SHOW ROOM E VENDAS:**

Avenida Tiradentes, 84 - Fone/Fax: (044) 223-6702

# Cidade turística, sim senhor!

*O município começa a explorar o potencial turístico que tem há muito tempo e possui até um grupo de profissionais preparados para receber turistas de todas as partes do país*

Maringá é um pólo turístico pela própria natureza. Distante 500 quilômetros do mar, sem formações rochosas esculpidas pelo vento, a cidade atrai visitantes por preservar grandes extensões de matas nativas, por ter adotado uma arborização diversificada, por seu planejamento urbano e pelo surgimento de projetos arquitetônicos arrojados.

Apesar do potencial, o assunto até bem pouco tempo atrás era tratado com certa timidez. Somente nos últimos três anos é que houve um incremento no setor, e Maringá começou a chamar a atenção das excursões que passavam ao largo da cidade com destino a Foz do Iguaçu.

Este período coincide com o surgimento dos shoppings atacadistas da indústria de confecções. Os preços atrativos e produtos de qualidade divulgaram o segmento do vestuário, e começaram a chegar caravanas de lojistas e "sacoleiras" do interior de São Paulo, Santa Catarina, e principalmente do Rio Grande do Sul.

**DESCOBERTA:** Com o aumento do fluxo de turistas, a cidade descobriu aos poucos a existência de um grupo de pessoas aptas a oferecer um serviço essencial aos visitantes. São os guias turísticos responsáveis por desenvolver o turismo receptivo. Formados em cursos ministrados pelo Senac e credenciados pela Embratur, eles acompanham as excursões durante a permanência em Maringá.

Segundo dados do Senac, existem 50 guias credenciados para exercer a profissão. Grande parte empregada nas agências de turismo. Outra parcela é composta por profissionais liberais que fizeram o curso, mas está fora do mercado de trabalho. E têm ainda os guias autônomos, contratados pelos shoppings atacadistas, restaurantes ou hotéis da cidade.

O mais antigo representante deste grupo é Ivani Nogueira Prado. Ele trabalha na área desde 1977. Na época era funcionário da Prefeitura. "Entre em contato com o setor quando fui transferido da



**Maringá: talento natural para receber turistas**

Secretaria de Fazenda para a de Cultura e Turismo", conta.

**MOTORISTA:** Guia mesmo, Nogueira só se tornou seis anos depois de estar na ativa. "A princípio eu era guia de motoristas de ônibus. Com o passar do tempo é que me especializei", recorda. Neste período, teve a colaboração de Antônio Tortato. Ex-prefeito de Paracity, e secretário municipal em Maringá por duas vezes, Tortato era profundo conhecedor da história maringaense.

Nogueira diz que o trabalho do guia é mostrar a cidade ao turista. "Preparo city tours, roteiros de compras, gas-

de atendimento há três anos e tem obtido resultados significativos.

trônômico, de lazer e de diversão noturna", explica. A definição dos locais depende do interesse de cada excursão. No caso do *city tour* existem duas opções. Uma de duração de três horas, e outra de dia inteiro.

Embora seja contratado pelo Restaurante O Casarão, em um trabalho pioneiro na cidade, o guia atende toda a rede hoteleira de Maringá. "Temos uma parceria com os hotéis, por isso quando solicitado, o Nogueira os atende", revela o proprietário do Restaurante, Renato Friedrich, que iniciou este tipo

## As atrações

- Catedral
- Parque do Ingá
- Templo Budista
- Santuário Subterrâneo Nossa Senhora de Fátima
- Mesquita Muçulmana
- Horto Florestal
- Capela Santa Cruz
- Monumento ao Desbravador
- Museu da Bacia do Paraná
- Thermas de Maringá
- Intervin - Internacional de Vinhos
- Fiação de Seda da Cocamar
- CTG Rincão Verde
- Hotel Bandeirante



**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 (044) 222-2443 - MARINGÁ - PR

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

# Eficiência no campo

*Exposição Agropecuária e Industrial de Maringá gera intercâmbio de informações e demonstra que o proprietário rural moderno necessita investir na busca e no desenvolvimento de tecnologias voltadas para o campo*

O agropecuarista moderno deve buscar a eficiência e a produtividade, através de maciços investimentos em suas propriedades. Esta foi a principal lição extraída durante a 22ª Expoingá, realizada de 29 de abril a 10 de maio, no Parque Internacional de Exposições de Maringá.

A Expoingá 94 mostrou 800 exemplares da raça bovina, 240 eqüinos e 50 ovinos. A grande vedete do evento foi o gado Simental. De origem européia, a raça tem se expandido muito e chamado a atenção de criadores do Noroeste do Paraná.

Na área destinada aos segmentos industrial, comercial e de prestação de serviços, a 22ª Expoingá reuniu no Pavilhão Internacional de Exposições 253 empresas. Além de sete marcas de carros importados que prestigiaram o evento.

Segundo a SRM – Sociedade Rural de Maringá – promotora da exposição, a comercialização global ultrapassou a US\$ 5 milhões. Neste total estão incluídos ne-



**Fêmea Simental. A raça foi um dos destaques da 22ª Expoingá**

gócios nas áreas animal, industrial, comercial e de prestação de serviços.

**MOVIMENTAÇÃO:** Para se ter uma idéia da movimentação de negócios da 22ª Expoingá, apenas em três leilões de gado geral foram vendidas quatro mil cabeças, gerando um faturamento superior a um milhão de dólares. Nos leilões de elite, os resultados também foram surpreendentes.

O mais festejado deles foi justamente o da raça Simental. O lote de 40 animais colocado à venda movimentou CR\$ 108 milhões. No leilão de elite da

raça Mangalarga, 19 cavalos atingiram o valor global de CR\$ 25 milhões. No remate de ovelhas a arrecadação foi de CR\$ 34 milhões.

Nas áreas comercial, industrial e de prestação de serviços, os negócios concretizados e encaminhados devem ultrapassar a casa dos US\$ 4 milhões.

“Foi o maior número de expositores já reunidos em uma Expoingá e todos ficaram satisfeitos”, avalia João Carvalho Pinto, presidente da SRM.

**PRODUTIVIDADE:** João Carvalho Pinto diz

que a exposição deixou bem clara também a necessidade de se investir na terra. “Temos que buscar e desenvolver tecnologias para o avanço da agropecuária brasileira. Está mais do que provado que sem técnicas modernas nossas propriedades são deficitárias e mal-exploradas”, declara.

Uma das provas de que, com a utilização de métodos modernos o produtor tem lucro, é o cruzamento industrial para a pecuária de corte. A técnica alia a precocidade das raças européias – Chiannina, Simental e outras – à rusticidade dos zebuínos – Nelore e Gir.

Este cruzamento gera animais que em sistema de confinamento atingem 16 arrobas em seis meses. Já no método tradicional – pasto extensivo – o mesmo animal leva 30 meses para chegar às 16 arrobas.

**SHOWS:** Nomes como Angélica, Zezé Di Camargo e Luciano, Titãs e Gabriel, O Pensador, foram responsáveis pela presença de aproximadamente 500 mil pessoas no Parque de Exposições durante os doze dias da Expoingá. Somente no encerramento mais de 60 mil pessoas prestigiaram o evento.



**Adamantis**  
Consultoria Empresarial

- Assessoria Econômica
- Assessoria de Informática
- Assessoria Jurídica
- Cálculos Trabalhistas

Praça Raposo Tavares, 36 - Ed. Herman Lundgreen - Sala 703  
Telefax: (044) 223-0744 - CEP 87013-922 - Maringá - PR

# Governo promete auxílio

*Lideranças empresariais e políticas pedem auxílio ao governador e recebem sinal positivo. A Feira está orçada em US\$ 260 mil, com US\$ 120 mil previstos apenas para divulgação do evento*

Durante reunião com lideranças empresariais e políticas de Maringá, entre elas vários diretores da ACIM, o presidente da entidade Pedro Granado, o diretor-superintendente do Sebrae, Hélio Cadore, o presidente da Faciap, Werner Egon Schrappe, o reitor da UEM Décio Sperandio e o coordenador regional da Fiep, Amorin Moleirinho, o governador Mário Pereira prometeu viabilizar recursos para Feipar 94 – Feira de Integração do Paraná. O evento acontece entre os dias 13 e 17 de setembro, no Pavilhão de Exposições do Município.

A Feipar é promovida pela ACIM em conjunto com o Sebrae, com apoio da UEM, Cocamar e Fiep. No ano passado, o evento alcançou grande sucesso, o que aumentou a responsabilidade dos organizadores. “Temos que promover uma feira de alto nível, por isso era fundamental a participação do Governo do Estado”, frisa Pedro Granado.

Preocupado com a industrialização do Paraná, Mário Pereira se sensibilizou com a importância da Feipar e encaminhou a solicitação da ACIM para a Secre-



Divulgação

**Lideranças de Maringá se reuniram com Mário Pereira no Palácio Iguazu**

taria de Comunicação Social. É que do orçamento previsto para a realização da feira – US\$ 260 mil – pelo menos US\$ 120 mil será destinado para a divulgação.

**INDUSTRIALIZAÇÃO:** Durante a reunião com as lideranças maringaenses, o governador fez um breve relato das atividades que vêm sendo desenvolvidas pela sua administração. Mário Pereira destacou que apesar de o Estado ser um grande produtor agrícola, a renda per capita ainda é muito baixa.

“Só melhoraremos a qualidade de vida da nossa população com a industrialização”, ponderou o governador. Os diretores da ACIM concordaram com a colocação de Mário Pereira e ressaltaram que a entidade realiza a Feipar justamente com esse objetivo, uma vez que o evento engloba a Feira de Oportunidades e a Ferumar, que

são direcionadas para o desenvolvimento industrial.

Os diretores da ACIM apresentaram ainda ao governador o relatório de atividade do Instituto para o Desenvolvimento Regional – IDR – solicitando que seja feito um intercâmbio de informações sócio-econômicas entre o órgão e departamentos do Governo, principalmente o Iparides.

O governador elogiou a iniciativa da ACIM, de criar um órgão como IDR e prometeu analisar a possibilidade de manter uma parceria com o Instituto. A receptividade

e a promessa do governador em se empenhar na viabilização da Feipar 94 e em auxiliar o IDR deixaram satisfeitos os membros da comitiva.

“O governador é um homem de visão e demonstra com suas posições que está preocupado com o desenvolvimento econômico e social do Paraná como um todo”, ressaltou o presidente da ACIM, Pedro Granado. Toda a comissão que participou da audiência com o governador saiu satisfeita e confiante no sucesso da Feipar e no futuro do IDR.

Os diretores da ACIM presentes na reunião foram Hélio Costa Curta, Jorge Toyofuku, Donisete Busíquia, Valdir Pignata, Maria Alice Pinatti, Fernando Vieira Raimundo e José Luiz Sander, além do vereador Humberto Crispim e do diretor da Ciretran, Miguel Grillo.

## Valores definidos

*Foi lançado o Informativo Feipar, com todas as informações sobre o evento, que englobará a II Ferumar – Feira de Recrutamento Universitário de Maringá – e a II Feira de Oportunidades, iniciativa da Cocamar, além de palestras, seminários e rodas de negócios. Serão formadas caravanas de visitantes de vários Estados brasileiros e de países do Mercosul.*

*Os estandes terão área total de 12 metros quadrados. O preço por metro quadrado é de 50 URVs. O valor total poderá ser dividido em até 4 parcelas com vencimento até a data da feira. O Sebrae oferece apoio financeiro equivalente a 30% do custo total de locação de um módulo para pequenas e micro empresas.*



**TRANSCOCAMAR**

**TRANSPORTES**

*“Transportando com segurança e qualidade”*

Rod. PR 317 - km 02 - Saída para Campo Mourão

Fone: (044) 225-2748 - Fax: (044) 225-2547

CEP 87065-000 - Caixa Postal, 451

Maringá - Paraná

# O resgate da inteligência

*Segundo o consultor Eduardo Botelho, todas as atividades que dependem de grupos de pessoas para funcionar devem mudar e valorizar mais seu principal capital: a inteligência do homem*

Este final de século trouxe mudanças nos conceitos sobre administração de empresas. Entre essas mudanças está a valorização e a participação dos funcionários nas decisões internas. Praticamente todos os especialistas no assunto defendem este modelo. O consultor Eduardo Botelho criou o termo "empresa inteligente" – e lançou livro com o mesmo título – que procura resgatar a importância do trabalhador.

"A empresa inteligente é uma idéia nossa, que tenta resgatar o principal capital de uma empresa, que é a inteligência das pessoas", explica Botelho. Ele lembra que tudo o que existe e não foi criado por Deus, é fruto da inteligência do homem. "Esta é a tecnologia mais avançada do mundo. Toda empresa de sucesso tem um ambiente onde as pessoas criam permanentemente", garante.

Eduardo Botelho transmitiu sua teoria para o público maringaense durante Jantar Empresarial promovido pela Serviloja – Promotora de Crédito e Administradora de Serviços – com apoio da ACIM. Com 38 anos de vida profissional, Botelho é diretor-presidente da Treinamento Eficaz. Sua palestra em Maringá aconteceu no final de abril.

**ROBOTIZAÇÃO:** Para o consultor de empresas, a industrialização trouxe para o mundo grandes vantagens. A tecnologia evoluiu "de forma fantástica". Mas cobrou um preço muito caro: cobrou cérebros e confundiu o homem com a máquina. "O ser humano foi imbecilizado, idiotizado. Só presta enquanto tiver braço", critica. Segundo ele, a empresa inteligente procura, através de caminhos elaborados, trazer de volta este capital esquecido.

Entre as características mais importantes de uma empresa inteligente, estão um alto grau de satisfação de todos os seus integrantes; a consciência da independência presente em todos; a consciência de que o poder e a importância estão onde estiver a competência; a idéia de que a hierarquia existe apenas para dar forma e



João Fogaça

**Botelho: "Inteligência é a tecnologia mais avançada do mundo"**

ordem às ações e que ninguém é mais importante ou mais inteligente do que ninguém; o envolvimento do contingente humano em todos os problemas e soluções; elevados índices de conflitos de idéias e a inexistência de conflitos pessoais.

"Sabedoria não é sinônimo de diretoria, pois ela está na empresa toda", reflete Botelho. Para ele, a receita da empresa inteligente possui sete recomendações básicas: incentivo às auto-avaliações; o uso de todos os cérebros existentes na geração de lucratividade crescente; estímulo ao orgulho nas pessoas; respeito ao direito à liberdade de expressão com responsabilidade; remuneração justa na geração de resultados e não apenas dos níveis hierárquicos; consciência de que todos ajudam todos e a busca permanente da qualidade.

**MOTIVAÇÃO:** O termo "empresa inteligente" foi criado há três anos. Nesse período, Eduardo Botelho trabalhou com aproximadamente 12 mil executivos em cursos, palestras e consultorias. Ele diz que sempre faz uma pergunta para o público: "Vocês poderiam produzir mais do que produzem hoje?". Segundo o consultor, 98% das pessoas respondem que sim.

"Através desta pesquisa podemos concluir que o empresário dedica saúde, tempo, sacrifica qualidade de vida junto à família, coloca todas as suas fichas em um empreendimento e no fim não tira dali tudo o que poderia tirar", frisa Botelho. Ele

acrescenta que esta situação ainda acontece porque os empresários utilizam conceitos errados. "Temos que mudar. Se não tomarmos essa iniciativa, a própria situação vai nos mudar. Para pior".

Eduardo Botelho diz que os empresários "quebram a cabeça" pensando em como motivar um funcionário. E cita o exemplo de um restaurante, onde o cliente busca higiene, bom atendimento e qualidade na comida. Essas três funções são exercidas por faxineiras, garçons e cozinheiros. "A questão é qual empresário valoriza essas pessoas? Na grande maioria das empresas, elas não têm direito nem

a um nome. Esta é a primeira lei básica: identidade", ensina.



**COBRAPAR**

- COBRANÇAS
- SERVIÇOS
- ACESSORIA JURÍDICA

**15 ANOS  
EM MARINGÁ**

**WALDIR FRARES**

– Advogado –

MARINGÁ - FONE: (044) 226-5114  
LONDRINA - FONE: (043) 323-1838

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

FILIADA AO GRUPO UNIDOS - RJ

# Seguro Vida e TeleCheque

*Sempre preocupada em oferecer um maior número de serviços – e com qualidade – a Associação Comercial e Industrial de Maringá une-se a várias empresas e passa a contar com o TeleCheque e Seguro Vida Bamerindus*



**A assinatura do Seguro Vida foi feita durante reunião da Diretoria da ACIM**



**O TeleCheque foi apresentado aos empresários durante coquetel no Haddock Buffet**

Através de convênios com a Teledata Informações e Tecnologia S.A e com a Saúde Plena Corretora e Bamerindus, a ACIM passou a oferecer a partir de maio aos seus associados os serviços de TeleCheque e seguro de Vida. Os convênios foram formalizados na sede da associação. O presidente, Pedro Granado, espera cada vez mais diversificar os serviços da entidade.

“Estes convênios fazem parte de nosso programa de trabalho. Nosso objetivo é atender da maneira mais eficaz possível aos nossos associados. Assim, vamos trabalhar para oferecer ainda mais serviços de qualidade aos empresários locais”, afirma Granado.

**SEGURO VIDA:** O convênio de seguro de vida foi assinado no dia 2 de maio, durante Reunião Ordinária de Diretoria na sede da ACIM. A parceria foi entre a Associação, Bamerindus e a Saúde Plena Corretora. A expectativa é de que nos próximos cinco meses, três mil pessoas já estejam seguradas.

Durante a assinatura do convênio, o gerente da sucursal de Londrina do Bamerindus Seguros, Edson Kronlande, afirmou que os acidentes pessoais estão em primeiro lugar em nível mundial em

termos de seguro. “No Brasil, a vida aparece em terceiro lugar. Em primeiro, está o seguro de automóveis”, disse.

O diretor da Saúde Plena Corretora, Manoel Luiz da Silva, frisou durante a reunião que os associados da ACIM terão taxas acessíveis. “Nossos valores são compatíveis com o poder aquisitivo dos nossos clientes potenciais. Assim, vamos trabalhar para dar um pouco mais de tranquilidade para os empresários e seus funcionários”.

**TELECHEQUE:** Este é outro serviço que vem dar mais tranquilidade para os comerciantes de um modo geral. Através des-

se convênio, os associados terão possibilidade de garantir cheques até o valor de 500 URVs. “Garantimos que todos os cheques se tornem realidade. Não havendo fundos, a Teledata garante o recebimento integral do valor”, explica o presidente da empresa carioca, Benito Paret.

O presidente da ACIM, Pedro Granado, afirmou que através do novo serviço oferecido pela entidade, os comerciantes poderão terceirizar a preocupação com o pagamento dos cheques recebidos dos clientes. “Isso pressupõe que os empresários poderão se dedicar ao que sabem fazer bem, que é comprar e vender”.



## CORREIOS

**FONE:**

**(044)**

**223-0852**

**MARINGÁ**

### AGÊNCIA TUIUTI

(No Shopping Mercadorama)

- Coleta de correspondências nas empresas, gratuitamente
- Serviços de SEDEX
- Correspondências nacionais e internacionais; e
- Todos outros serviços dos correios

# Sucesso em Maringá

*Empresários de todo Estado se reúnem em Maringá e discutem desde sugestões a serem encaminhadas aos candidatos ao Governo do Estado, o Programa Bom Emprego, até negócio com a China*

O presidente da Faciap – Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agrícolas do Paraná – Werner Egon Schrappe, elogiou a reunião de maio da entidade, realizada em Maringá, que contou com a presença de 22 entidades de todo o Estado. O presidente da ACIM, Pedro Granado, que não mediu esforços para o sucesso do evento, também ficou satisfeito.

A reunião da Faciap foi realizada no Hotel Deville no dia 28 de maio. Além das lideranças empresariais participaram do evento o secretário de Estado da Fazenda, Heron Arzua, o delegado da Receita Estadual de Maringá, Claudinê de Oliveira, membros do Escritório Brasil-China, além de técnicos da Secretaria da Fazenda.

Na primeira fase dos trabalhos, os empresários discutiram assuntos internos da Federação. Depois, o secretário Heron Arzua fez uma palestra sobre as inovações sofridas pelo Programa Bom Emprego Fiscal após a posse do governador Mário Pereira. Para melhor atendimento dos empresários paranaenses, o Estado foi “dividido” em várias regiões, onde há diferentes condições para que o financiamento seja efetivado.

Nas regiões de Ponta Grossa, Londrina e Maringá, por exemplo, os estabelecimentos comerciais podem postergar



**Representantes de 22 entidades participaram da reunião**

60% do ICMS incremental por um prazo e carência de 36 meses. Antes era 50% com prazo de 24 meses. Outra regra que não existia era o pagamento de 100% do ICMS incremental no prazo e carência de 36 meses para empresas com preponderância mínima de 50% da produção em produtos sem similar paranaense.

“Empresas de todo Estado têm se aproveitado desse incentivo e a maior parte delas são cooperativas”, afirmou. Arzua destacou que o Bom Emprego Fiscal é um incentivo às empresas paranaenses. “O Paraná é o único Estado que reserva US\$ 15 milhões para investimentos”, lembrou. **CHINESES:** Em agosto, uma delegação com empresários chineses dos setores fotoelétrico, de seda, engenharia, de má-

quina, tingimento de estamparias, química, fabricantes de borracha, de equipamentos para iluminação e outros, virá ao Paraná. A informação foi repassada por representantes do Escritório Brasil-China durante a reunião da Faciap.

Zhao Xiaojun, Shi Peixiong e Chang Manyu participaram da reunião e deixaram claro que a China pretende incrementar o volume de negócios com o Paraná, que tem sido “incipiente”, representando apenas 0,07% total das exportações brasileiras para a China. A economia chi-

nese tem se mostrado atraente, alcançando o maior crescimento em todo o mundo em 1993: 13%.

**SPC:** Paralelamente à reunião da Faciap foi realizado um encontro entre diretores dos SPCs da Região. Estiveram presentes o diretor da CACB – Confederação das Associações Comerciais do Brasil – Deli Macedo, e o vice-presidente para Assuntos Cadastrais da Faciap, Aristides Outeiral Hoefel Filho. Eles discutiram o fortalecimento dos SPCs das associações do interior. “Esses SPCs devem procurar o auxílio de serviços mais estruturados, mas também têm que ter vida própria. Cito como exemplo o serviço de Maringá que já foi pequeno mas hoje se destaca como um dos mais atuantes do país”, frisou Aristides.

## Rodovia do Café

*Por sugestão do presidente da Associação Comercial e Industrial de Guapuruva, Célio Cunha, a Faciap vai contactar outras entidades paranaenses para que, juntas, façam um plano de sugestões para enviar aos candidatos ao Governo do Estado do Paraná. “Tem que ser um trabalho coordenado tecnicamente por quem entenda do assunto.*

*Vamos sugerir e depois cobrar em bloco”, explicou o dirigente. Uma das sugestões do plano será a duplicação da Rodovia do Café. A idéia foi do presidente da ACIM, Pedro Granado. “A safra agrícola do Norte e Noroeste é escoada por essa estrada e diariamente nossas famílias trafegam por ela, correndo riscos de vida. Já que o Governo Federal não tem condições de duplicá-la, vamos pedir que o Estado faça essa benfeitoria”, frisou Pedro Granado.*



**Dirigentes discutiram o fortalecimento dos SPCs**

# Capital de Giro

## Nova presidente

Com o pedido de afastamento de Vilma Norberto Franco, o Conselho da Mulher Empresária e Executiva escolheu Sônia Maria Uliana para presidir o departamento. O nome de Sônia foi aprovado na reunião do dia 2 de maio e ela foi apresentada à Diretoria Executiva no dia 16. Apesar do pouco tempo, a nova presidente tem tido participação ativa realizando vários eventos.



## Posse em Paranavaí

Os presidentes da Acim, Pedro Granado, e da Faciap, Werner Schrappe, e o diretor Donisete Busíquia, prestigiaram a posse de Antonio Teruo Kato na presidência da Associação Comercial e Industrial de Paranavaí.

## Londrina

A ACIM também esteve presente na 3ª Feira Internacional Industrial do Norte do Paraná – Londrina Sem Fronteiras. A Feira ocorreu de 24 a 29 de maio e teve a participação de 120 empresas e entidades empresariais. A ACIM aproveitou a presença de empresários de várias partes do País para divulgar a Feipar-94, que será realizada entre os dias 13 e 17 de setembro, em Maringá.



## Agenda da Diretoria

Entre outros compromissos, a Associação Comercial e Industrial de Maringá cumpriu a seguinte agenda entre os dias 26 de abril e 28 de maio de 1994:

**Dia 26.04.94 – 16 horas** – Diretores da ACIM visitaram as novas instalações do Sebrae.

**20 horas** – Pedro Granado e Fernando Vieira Raimundo participaram de Jantar Empresarial promovido pelo Copejem, com palestra do professor doutor Joilson Dias.

**Dia 28.04.94 – 11 horas** – Visita do Reitor Décio Sperandio.

**20 horas** – Diretores da ACIM participaram do Jantar Empresarial, com palestra de Eduardo Botelho, no Maringá Clube.

**Dia 29.04.94** – O diretor Claudomiro Siroti participou da palestra de Paulo Roberto de Souza, diretor do Banestado.

**19 horas** – O presidente Pedro Granado participou da abertura da 3ª Feira de Imóveis, do Secovi.

**Dia 30.04.94** – Massao Tsukada e Carlos Previdelli participaram da reunião da Faciap, em Ponta Grossa.

**Dia 03.05.94** – Pedro Granado e Fernando Vieira participaram de reunião com consultores do Sebrae, sobre Projeto Liderar/Sebrae Ideal, na ACIM.

**Dia 09.05.94** – Jefferson Nogaroli participou da inauguração da Casa Mercosul.

**Dia 12.05.94** – Diretores da ACIM se reúnem com diretoria da Acema e com vice-prefeito. Assunto: Panamericano de beisebol.

**Dia 19.05.94** – Diretores da ACIM participam do lançamento do Projeto Liderar, na Associação.

**Dia 24.05.94** – Pedro Granado e Paulo Moraes Badan participaram da abertura da “Londrina Sem Fronteiras”.

**Dia 27.05.94** – Claudomiro Siroti participou de promoção do Senai, “Programa Espaço Aberto”.

**Dia 28.05.94** – Diretores da ACIM participaram da reunião de maio da Faciap, em Maringá.



## Argentinos

Durante as comemorações de aniversário de Maringá – completou 47 anos no dia 10 de maio – o município recebeu a visita de uma delegação de empresários e autoridades de San Martin, Argentina. Na oportunidade, a ACIM formalizou convênios com a Câmara Econômica daquele município argentino. O Conselho da Mulher Empresária também assinou convênio de cooperação com a Asociación Ibero-Americana de Mulheres Empresariais de San Martin.



## DEPÓSITO BR 369

### A CASA DA SUA CONSTRUÇÃO

#### MATRIZ:

RUA ESTADOS UNIDOS, 645 – CX. P. 1.286

FONE: (044) 228-6655 – FAX: 228-7678

CEP 87045-010 – MARINGÁ – PARANÁ

#### FILIAL:

RODOVIA BR 158, Nº 4.100

TELEFAX: (044) 823-4554 - CEP 87309-650

CAMPO MOURÃO – PARANÁ

# Centro das Américas

*Na última semana de julho Maringá vai conhecer as revelações do beisebol das américas na categoria Pré-Júnior. Serão dez dias de uma competição que pela primeira vez se realiza no Brasil*

Em julho estarão em Maringá as principais promessas do beisebol das Américas. É que entre os dias 22 e 31 a cidade será sede do 3º Campeonato Panamericano, categoria Pré-Júnior. A promoção do evento é das Confederações Panamericana e Brasileira e da Federação Paranaense de Beisebol e Softbol.

A realização da competição é da Acema – Associação Cultural e Esportiva de Maringá – com apoio da Prefeitura, Governo do Estado e ACIM – Associação Comercial e Industrial. Nos dez dias de competição as doze melhores seleções dos países panamericanos disputarão o título.

Entre as equipes confirmadas estão os Estados Unidos, Venezuela, México e Cuba, atual campeã mundial. Além, é claro do Brasil, que com o apoio da torcida espera conquistar uma posição de des-

taque na competição. “Esperamos ver nossa seleção na final”, diz Luiz Nishimori, presidente da Acema.

**TORCIDA:** O público estimado pelos organizadores para os dez dias é de cem mil pessoas. São atletas, familiares, dirigentes, e torcedores das principais regiões do Brasil, onde o beisebol é bastante difundido. “Só do Paraná virão dezenas de caravanas de cidades, com muitos praticantes do esporte”, avalia o presidente da Acema.

Nishimori espera envolver também vários setores da comunidade maringaense. “É a primeira vez que um Panamericano da categoria é realizado no Brasil, e Maringá teve o privilégio de ser escolhida como sede da competição. Por isto queremos a parceria dos diversos segmentos da sociedade organizada”, justifica.

O presidente da Acema explica que cada escola da rede pública e particular de ensino será a “anfitriã oficial” de determinado país. Os clubes sociais e de serviços organizarão as recepções de lazer para as equipes visitantes. A Faculdade de Educação Física da UEM e as academias de ginástica e dança participarão dos desfiles de abertura e encerramento da competição.

Segundo Nishimori, o Panamericano será uma excelente oportunidade de o maringaense conhecer de perto o beisebol. Este esporte que é uma das paixões de japoneses, cubanos e americanos, e que no Brasil é praticado, na maioria das vezes, por membros das comunidades japonesas de todo o país.

## Na arquibancada

*O comércio maringaense também vai vestir a camisa do 3º Panamericano de Beisebol – Pré-Júnior. A ACIM, em parceria com a Acema, desenvolverá uma campanha promocional, nos dez dias de competição.*

*A expectativa é a de que cem empresas participem da campanha. Os participantes vão comprar um kit, contendo camisetas, bonés, ingressos para os jogos do Pan, bandeirinhas e estandartes com o símbolo do evento.*

*Pedro Grando, presidente da ACIM, lembra que o Pan é um campeonato internacional e o comércio deve aproveitar a*

*oportunidade para aumentar as vendas. “Principalmente pelo contingente de pessoas esperado pelos organizadores”, frisa.*

*Nesta campanha, a ACIM vai envolver todos os seus departamentos. Foram convocados a participar, o Conselho da Mulher Empresária e Executiva, o Copejem, e os Núcleos de Desenvolvimento do Comércio e dos Hotéis e Restaurantes de Maringá.*



**Diretores da ACIM e Acema definem a participação do comércio no Pan de Beisebol**



# FARMÁCIA UNIÃO

**O MELHOR REMÉDIO,  
SEMPRE.**

**Av. São Paulo, 391  
Fone: (044) 226-3103**

# Vitória da persistência

*Equipamento inventado por um maringense se consolida como aliado do motorista, reduz índices de acidentes e pode desembarcar a qualquer momento na Europa, através da Itália*

A Itália pode ser a porta de entrada da Europa para um produto criado e desenvolvido em Maringá, que após passar 14 anos em fase de teste mostra sua eficiência onde é instalado. É que através de um tratado de cooperação técnica, empresários da cidade de Modena, conheceram e se interessaram pela invenção de Divino Bortolotto: o semáforo ciclovisual.

Tudo começou em 1978, com a instalação do primeiro protótipo no centro de Maringá, em uma das esquinas da estação rodoviária. "Para chegar ao primeiro modelo foram necessários seis anos", lembra o inventor maringense. Quatro anos foram consumidos com o desenvolvimento teórico do projeto e os outros dois na sincronização do equipamento.

No início, além de Maringá, Jaboticabal, Presidente Prudente, Birigui, Bauru, Salto de Itu e Bebedouro, no Estado de São Paulo, participaram da fase experimental do equipamento. Destas, apenas a cidade paranaense deu prosseguimento ao projeto, e há três anos adotou o semáforo ciclovisual como instrumento sinalizador do trânsito local.

**VANTAGENS:** Hoje, além de estar instalado nos principais cruzamentos de Maringá, o equipamento opera em Goioerê e Guaratuba, no Paraná. Neste mês devem entrar em funcionamento os aparelhos de Foz do Iguaçu. "A princípio serão instalados nos três cruzamentos mais importantes e problemáticos da cidade", explica Pêrsio Bortolotto.

Pêrsio foi responsável pelo aprimoramento do semáforo. Nestes 16 anos, o equipamento já teve várias versões. Do primeiro – com mecanismo eletro-mecâ-



**A instalação do ciclovisual diminuiu o número de acidentes em pontos críticos**

nico – até o atual – com sistema eletro-eletrônico – foram dezenas de modificações que tornaram o ciclovisual um importante aliado do motorista no trânsito.

Dados do Quarto Batalhão da Polícia Militar de Maringá comprovam a eficiência da invenção maringense. O cruzamento entre as Avenidas Brasil e São Paulo era considerado um dos mais críticos da cidade, sendo o oitavo local em número de acidentes. Com a instalação do semáforo ciclovisual, em apenas seis meses, a esquina caiu para 26ª posição em número de ocorrências.

**INFORMAÇÃO:** Segundo Pêrsio Bor-

tolotto, a redução no número de acidentes é possível porque o motorista tem a noção exata de aceleração e desaceleração necessárias para cruzar ou não o sinal. "A informação visual repassada pelo equipamento desperta a consciência do motorista que dosa melhor a velocidade, e assim evita desperdício de tempo e combustível", declara.

Por funcionar à base de um microprocessador lógico, o ciclovisual abre uma infinidade de alternativas para o controle do trânsito em qualquer centro urbano do mundo. A versatilidade da programação permite alterar o sincronismo nos cruzamentos de acordo com o horário e o fluxo de veículos. Foram estas novidades e a eficiência do equipamento que atraíram o interesse dos empresários italianos. Após os primeiros contatos, Pêrsio levou à Europa um jogo de semáforos para ser instalado em um dos principais cruzamentos de Modena. Ele diz que mais uma vez será necessária uma dose de muita paciência, mas tem certeza de que a invenção do seu pai, aperfeiçoada por ele, ultrapassará com sucesso as fronteiras do Brasil.

## *E.T. do trânsito*

*Com um designer fora do convencional, o semáforo de ciclovisual surpreende os motoristas acostumados com o sistema tradicional. Após o primeiro impacto, passa a contribuir para tranquilizar quem dirige um veículo.*

*A estrutura do equipamento é formada por duas hastas verticais, com luzes vermelhas e verdes. Estas luzes são acionadas em frequências de tempo pré-*

*determinadas de cima para baixo.*

*Embora tenha sido excluída na versão original, a luz amarela passou a ser instalada nos modelos atuais. "Ela serve para uso noturno, ou em horários de pouco fluxo de veículos", explica Pêrsio Bortolotto.*

*O semáforo tem ainda um sistema de pedido de travessia para deficientes físicos e visuais. É um dispositivo exclusivo do equipamento, acionado por controle remoto. Ele indica o tempo de verde e vermelho, através de sinais sonoros.*

# Novos Sócios

## - NEW YORK IMPORTADORA

Av. Tiradentes, 240 - fone: 222-6187

Imp. exp. e com. de prod. eletrônicos

## - PISTA LUBRIFICANTES

Av. Colombo, 4280 - fone: 262-1166

## - RHENZO

R. Joubert de Carvalho, 268 - fone: 223-6760

Ind. e com. de confecções

## - J. MALUCELLI

Av. Colombo, 2931 - fone: 226-4743

Dist. de máquinas, peças e prest. de serviços

## - MORMAI

Shopping Avenida Center - loja I - 44

Fone: 226-28-73

Com. de confecções e calçados

## - BRUMAS

Av. Paraná, 518 - fone: 222-7045

Comércio de confecções

## - BRODER'S CONFECÇÕES

Av. Brasil, 3584 - fone: 222-3922

Ind. e com. de confec. e estamparias

## - LIVRE ACESSO

Av. Brasil, 4336 - fone: 225-1717

Comércio de confecções

## - DANITO COMERCIAL

R. Evaristo da Veiga, 1694 - Rep. comerciais

## - MEGER VEÍCULOS

Av. Colombo, 5428 - fone: 223-6969

Com. de veículos usados

## - SINDICATO RURAL DE MARINGÁ

R. Piratininga, 391 - fone: 226-2630

## - CASA DO PADEIRO

Av. Colombo, 8678 - fone: 224-4873

Com. rep. de gêneros aliment. p/panificação

## - VÍDEO HOME

Av. São Domingos, 1166 - fone: 226-3011

Locadora de fitas para vídeo

## - CONSTRUTORA GRANADO

R. Arthur Thomas, 252 - fone: 223-1055

## - KASA DO CABELEIREIRO

Av. Brasil, 2431 - fone: 223-4173

Comércio de cosméticos

## - TEC MÍDIA

R. Piratininga, 374 - fone: 223-2931

Prest. de serviços na área de computação

## - AMORIM ESPORTES

Av. Pedro Taques, 1941 - fone: 228-3033

Com. varejista de confecções

## - CATAMARÃ

Av. Cerro Azul, 792 - fone: 222-5444

Engenharia e empreendimentos imobiliários

## - RESIDENCIAL ITÁLIA I

R. Dr. Saulo Porto Virmond, 763

Fone: 224-9490

## - PIERRE ALEXANDER

Av. Carneiro Leão, 135

Fone: 262-3321

Com. varejista de cosméticos

## - SABOR D' PIZZA

Av. Mandacarú, 1857 - fone: 224-7448

Com. de gêneros alimentícios

## - NAVEGANTES CONFECÇÕES

R. Joubert de Carvalho, 268

Fone: 222-5208

## - MARINORTE

R. Estados Unidos, 1797 - fone: 228-6351

Com. de eletrodomésticos

## - SENTIDO ÚNICO

Shopping Avenida Center - Loja E-11

Fone: 226-3175

Com. de calçados e confecções

## - SONINHG MODA INFANTIL

R. Santos Dumont, 2202 - fone: 223-2544

Com. de confecções

## - SEMENTES NA TERRA

Av. Brasil, 6166 - fone: 225-1021

Comércio de sementes

## - DEPÓSITO IVAÍ

Av. Brasil, 6173 - fone: 224-2174

# Cursos



**senac** serviço nacional  
de aprendizagem  
comercial

## CENTRO DE DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL DE MARINGÁ

### ADMINISTRAÇÃO E GERÊNCIA

Habilidades Básicas para Chefias

Competência Gerencial

Liderança para a Qualidade

Reuniões Bem Sucedidas

### COMUNICAÇÃO

Telefonista

Relações Interpessoais no Trabalho

Técnica de Atendimento ao Público

Aperfeiçoamento em Comunicação

e Expressão Escrita

Etiqueta Social e Profissional

Encontro Regional de Telefonistas

Técnica Vocal e Empostação da Voz

### ESCRITÓRIO

Recepcionista de Banco

Reciclagem em Matemática Básica

Encargos Sociais

Iniciação aos Serviços de Escritório

Contabilidade para Não Contadores

Datilografia para Competência

Aperfeiçoamento Datilografia Máq. Mecânica

Aperfeiçoamento Datilografia Máq. Elétrica

Aperf. Datilografia Máq. Eletrônica

### HOTELARIA

Confeiteiro

Lancheiro

Aperfeiçoamento para Confeiteiro

Aperfeiçoamento para Cozinheiro

Aperfeiçoamento para Garçom

Aperfeiçoamento para Lancheiro

### INFORMÁTICA

Introdução à Microinformática

Windows 3.1 (AT 486)

Word for Windows (AT 486)

### PROPAGANDA

Desenhista de Modas

Impressor de Serigrafia

Fotógrafo Amador

Desenhista de Móveis

### VENDA

Qualidades em Vendas no Varejo

Atendimento Eficaz e Habilidades de Vendas

O Gerente de Loja

Vendendo Mais e Melhor

### SAÚDE

Técnica de Aplicação de Injeção e Diluição

de Medicamentos

## SENAI

### Cursos de Aprendizagem

- Eletricista BT

- Mecânico de Automóveis

- Mecânico Diesel

- Mecânico Geral

### Cursos de Qualificação

- Torneiro Mecânico

- Costureiro Industrial

- Desenhista Arquitetônico

- Eletricista Instalador Predial e Industrial

- Mecânico Diesel

**SEBRAE** Serviço de Apoio às  
Micro e Pequenas  
Empresas do  
Paraná

**Qualidade e produtividade:** 13 a 16/06

**Como comandar de forma motivadora a**

**equipe de venda:** 13 a 17/06

**Como calcular custos e formar preços/**

**comercial:** 20 a 24/06

**Gerenciamentos de equipes para**

**alavancar o desempenho:** 24 a 25/06

**Como calcular custos e formar preços/**

**industrial:** 27/06 a 01/07

**Controle de stress:** 04 a 08/07

**Desenvolvimento gerencial:** 11 a 15/07

**Gerenciamento de vendas:** 14 a 16/07

**Vitrinismo: visual e merchandising:**

21 a 23/07

**Marketing:** 25 a 28/07

# Um político raro

*A trajetória de vida de Sincler Sambatti foi marcada pelo dinamismo e pela honestidade. Era dono de uma personalidade carismática. Amigos e parentes garantem que ele teve adversários, mas nunca inimigos*

Em uma época em que tanto se prega honestidade e moralização na política, um paulista que adotou Maringá como lar serviria de exemplo ideal para o eleitor indeciso ou para quem ocupa ou concorre a cargos públicos. Pessoa honesta e carismática, Sincler Sambatti se orgulhava de ter apenas conquistado amigos durante a sua vida.

Respeitado pelos adversários e admirado pelos aliados, Sincler escreveu uma importante página da história de Maringá. Fixou residência na cidade em 1949, após uma tentativa frustrada em 1943, quando o município era apenas um projeto. Chegou com os pais, Vitória e Elisa Maria Sambatti. Desde então, até sua morte, deixou de morar na cidade em duas oportunidades.

Nas duas ocasiões o motivo foi o mesmo: a formação escolar. A primeira foi para fazer o colegial em São Paulo, já que Maringá ainda não oferecia este nível de ensino. Na segunda para cursar Engenharia Civil, na Universidade Federal do Paraná, em Curitiba, onde se formou em 1967.

**POLÍTICA:** Após os estudos, o jovem engenheiro foi contratado pela Enorpa, empresa de construção civil. Em 1969, um ano depois de sua chegada, assumiu a Secretaria de Obras e Viação a convite do então prefeito Adriano Valente. "O cargo de secretário possibilitou seu ingresso na vida pública", diz a mulher Lia Therezinha Sambatti, com quem se casou em 1968.

Lia recorda que Sincler sempre esteve envolvido com política. Desde os tempos de estudante participou do movimento, chegando a ser presidente do Diretório Acadêmico de Engenharia da UFPR. Na



Sincler durante comício, ao lado da mulher Lia, em 1976

Prefeitura, aproveitou para colocar em prática seus conhecimentos, sempre voltado para o bem estar da comunidade.

Como secretário, Sincler teve oportunidade de, em 1970, fazer o curso de Engenharia Municipal, patrocinado pela Sudesul – a extinta Superintendência de Desenvolvimento do Sul, em Curitiba. Em 1973, fez curso de especialização em Planejamento Econômico e Social e ingressou no quadro de professores da Universidade Estadual de Maringá.

**ADMINISTRADOR:** "O Sincler teve participação decisiva na implantação do campus da UEM. Principalmente no período de 1974 a 1976, quando exerceu o cargo de prefeito do campus", afirma Rodolfo Purpur, reitor da Universidade naquela época. Purpur comenta que foi uma fase angustiante para Sincler, pela personalidade dele e por sua vontade de ver uma UEM bem estruturada.

A participação na Prefeitura do Campus foi fundamental para que Sincler fosse convidado a integrar a chapa de João Paulino, como candidato a vice-prefeito de Maringá. O engenheiro fazia parte da ala discidente denominada Arena Livre. "Era um grupo que queria romper os conceitos vigentes no partido", explica Lia

Sambatti. Ela declara que as eleições foram disputadíssimas, mas acabou com a vitória da chapa do marido.

João Paulino, conhecedor da capacidade do seu vice, assim que assumiu a Prefeitura de Maringá, nomeou Sincler assessor de Planejamento e Expansão Econômica. Era de responsabilidade do engenheiro obter recursos para obras no sistema viário e na drenagem de fundos de vales. O prefeito o escalou também para reorganizar o serviço de água e esgoto da cidade, que estava em situação caótica.

"Todos os desafios foram vencidos e ele ainda teve tempo para se dedicar às causas sociais, como a construção e manutenção de creches", destaca Lia Sambatti. Ela teve muita influência sobre o marido e o acompanhou em todos os passos desde o início até o fim do mandato, em 1982. Durante a sua permanência na Prefeitura, Sincler chegou a assumir o cargo interinamente por 12 vezes.

Com o fim do mandato, o engenheiro resolveu se afastar um pouco da política. Foi uma retirada estratégica, pois Sincler tinha planos de retornar. "E voltaria na disputa por um cargo administrativo", revela Lia Sambatti. Mas, em agosto de 1984, um acidente fatal encerrou prematuramente a carreira do administrador.

Em reconhecimento ao papel desempenhado por Sincler Sambatti, o Contorno Sul de Maringá recebeu seu nome. "Foi uma homenagem justa ao homem simples, e extremamente honesto", avalia Rodolfo Purpur. "Dar seu nome a um projeto viário, setor pelo qual tanto trabalhou durante sua vida, foi reconhecer sua dedicação e competência", finaliza Lia Sambatti.

# Normas ISO 9000

## A desmistificação

Por Júlio C. Felix

A ISO – International Organization For Standardization (Organização Internacional para Normalização) – é uma entidade internacional, que congrega vários países com a finalidade de estabelecer normas técnicas consensuais – voluntárias – nas mais diversas áreas do conhecimento, dentre elas, normas relacionadas com a qualidade. As mais conhecidas, a Família ISO 9000, é constituída principalmente pelas normas ISO 9000, 9001, 9002, 9003 e 9004, publicadas em 1987.

**"As ISO 9000 estabelecem requisitos mínimos que uma empresa precisa demonstrar para seus clientes e são aplicáveis à empresas de qualquer porte"**

A ISO 9000 refere-se à diretrizes para seleção e utilização das demais normas.

As ISO 9001, 9002 e 9003 são utilizadas para fins contratuais – exigências do cliente – constituindo-se em modelos de sistemas de Garantia de Qualidade.

A ISO 9004 estabelece como deve ser a Gestão da Qualidade interna de uma organização.

Importante salientar que estas normas estabelecem requisitos **mínimos** que uma empresa precisa demonstrar para seus clientes e são aplicáveis à empresas de qualquer porte – micro, pequena, média ou grande.

Exemplificando: as ISO 9001, 9002 e 9003 podem ser alavanca inicial para Garantia de Qualidade de Produtos e Serviços. A ISO 9004 é a alavanca para a

Gestão de Qualidade Total, sendo que a Gestão da Qualidade Total é um instrumento para o aperfeiçoamento contínuo.

A partir deste mês já teremos este conjunto de normas publicadas com uma pequena revisão e em 1996 com uma revisão bastante abrangente. Não tratará mais da prevenção de não conformidades – erros – e sim terá enfoque na satisfação do cliente.

A implantação da ISO 9000 em uma organização deve satisfazer algumas premissas:

- (a) A tomada de decisão:
  - é realmente consciente o desejo de mudança?
  - há a consciência de que é preciso tempo? (de oito a vinte e quatro meses)
  - os instrumentos para a implantação estão disponíveis? (materiais e humanos).
- (b) A harmonização de conceitos:
  - qualidade planejada
  - qualidade produzida
  - qualidade percebida
- (c) caminho a seguir
  - avaliação da aderência da empresa ("Sistema de Qualidade") aos requisitos da norma.
  - Planejamento em função da avaliação, levando em consideração todos os esforços já efetuados pela empresa.
  - Capacitação de pessoal em algumas ferramentas básicas.
  - Utilização de apoio técnico especializado da própria empresa ou contratado externamente.
  - Elaboração e implantação de documentação requerida pela norma.
  - Auditoria periódica.
  - Solicitação de certificação, se houver interesse.

Quando se fala que uma empresa está "certificada pela ISO", cabem alguns esclarecimentos:

– A ISO não certifica empresas, ela simplesmente elabora normas que podem ser utilizadas para certificar Sistemas de Qualidade de empresas, por um organismo constituído especificamente para esse fim.

– A certificação de Sistema de Qualidade de uma empresa não é o ponto máximo a ser atingido, e sim o "pontapé" inicial mínimo necessário para demonstrar que a empresa pode garantir a

**"A certificação não é o ponto máximo a ser atingido por uma empresa, mas o "pontapé" inicial mínimo necessário para que ela possa garantir a qualidade ao longo do tempo"**

qualidade ao longo do tempo.

– A certificação de um Sistema de Qualidade baseado em uma das normas ISO 9000 não constitui certificação dos produtos fabricados pela empresa.

A certificação com base nas normas ISO 9000 não é a certificação internacional – mesmo que realizada por um organismo de certificação estrangeiro – e sim a certificação de conformidade com normas internacionalmente aceitas.

As empresas devem buscar a qualidade como fator de competitividade e através desta, a sobrevivência no mercado.

**Júlio C. Felix é diretor de Tecnologia Industrial do Instituto de Tecnologia do Paraná – Tecpar**

# Investimento certo

*Cautela e decisões corretas possibilitaram a sobrevivência da Café Basa, em um dos setores que mais sofreram com o fim do ciclo do outrora "Ouro Verde" no Noroeste do Paraná*

O fim do ciclo do café no Noroeste do Paraná, além de praticamente erradicar as culturas, refletiu diretamente na saúde financeira das empresas que atuavam no setor. Se até 1975 havia dezenas delas espalhadas pelos municípios da Região, hoje, apenas um grupo restrito permanece em atividade.

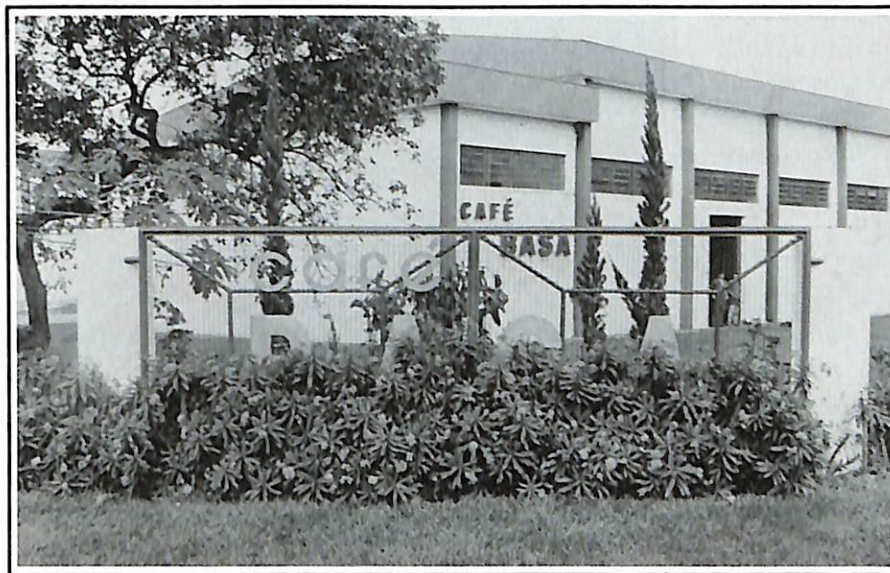
Em Maringá – que se firmou como um dos centros de comercialização do produto no Estado – era comum a formação de longas filas de

caminhões carregados de café nas portas das empresas de compra e venda do grão. Hoje, com uma queda de 70 a 80% no movimento, dificilmente o motorista precisa esperar para descarregar o caminhão.

Para se ter uma idéia do volume de café que chegava à cidade, na Avenida Carneiro Leão eram quilômetros de veículos a espera de vaga para descarregar em uma das dez empresas existentes na Região. Destas empresas, apenas a Café Basa continua em funcionamento.

**REINVESTIR:** A Café Basa foi fundada em março de 1970, no mesmo local em que está até hoje. Com uma diferença: os 800 metros quadrados de área construída iniciais foram ampliados para dois mil. A ampliação é resultado de uma política de reinvestimento dos lucros na empresa adotada pelos proprietários Antônio Batista de Moura e Antônio Batista de Moura Júnior.

Pai e filho garantem que esta decisão, aliada a uma série de medidas corretas implementadas em tempo de crise, deu suporte para a sobrevivência da empresa. Foi assim com a geadada de 1975, e em 1988, quando o fim do Tratado Internacional do Café fez o preço da saca despencar no mercado internacional de US\$



**A industrialização do grão foi uma das saídas para a crise de 1988**

120 para US\$ 50.

Felipe Batista de Moura, sobrinho de Antônio e gerente da Café Basa, onde trabalha desde abril de 1976, cita como exemplo de uma decisão acertada a criação da torrefação, em 1989. “Com o comércio em baixa e com a pouca procura dos exportadores, a industrialização do produto foi a saída encontrada para permanecermos no mercado”, comenta.

**AUTOMAÇÃO:** O primeiro passo foi comprar equipamentos de última geração e definir o tipo de pó ideal a ser produzido. O objetivo era proporcionar uma bebida que atendesse a exigência de paladar da maioria dos consumidores. “Chegamos a dois tipos de pó, um mais suave e outro mais encorpado, que são produzidos sem manipulação, em máquinas automatizadas”, afirma Felipe Batista.

Com as duas marcas, Café Basa – suave – e Estoril – forte – a empresa conquistou o mercado do Noroeste do Paraná e o litoral de Santa Catarina. Uma pesquisa realizada por uma rede de supermercados com filial em Maringá, apontou o Café Basa como o segundo mais consumido na Região. “Esta é a prova de que investimos certo”, justifica o gerente.

Além de receber, beneficiar e padronizar o grão que vai consumir na torrefação própria, o Café Basa destina o excedente do que compra à exportação e ao consumo interno. A empresa revende café beneficiado para sete estados da federação e para dois países da América do Sul. Felipe Batista diz que isto é possível porque Maringá ainda se mantém como centro de comercialização do produto.

**TRADIÇÃO:** Segundo o gerente da Basa, os produtores de café procuram Maringá para vender sua safra pela facilidade de acesso à cidade e pela tradição das empresas que permaneceram em atividade. Os principais vendedores do grão são de Diamante do Norte, Altônia, Umuarama e Campo Mourão. “Eles sabem que aqui existe mercado para o seu produto”, explica.

Quanto ao futuro, Felipe Batista diz estar otimista. O otimismo é decorrência de uma reação no mercado. Nos últimos seis meses, o preço da saca subiu graças à tentativa de reativação do Tratado Internacional do Café. O gerente da Basa acredita que uma vez consolidado o Tratado, haverá estímulo suficiente para a retomada da cultura por parte dos agricultores.

Mas ele ressalta que este retorno será gradativo, sem a euforia do passado. “Os agricultores vão adotar técnicas modernas de plantio – como o sistema adensado – voltadas para a eficiência e a alta produtividade”, prevê. Felipe Batista espera também que o plano econômico em execução pelo governo federal apresente resultados positivos para o setor.

# A imagem dos empresários

Por Paulo Roberto Viscardi

Nos últimos tempos nossa imagem enquanto empresários tem sido arranhada pelo Governo, que nos culpa pela alta dos preços; pelas ligações de algumas empresas com esquemas políticos de corrupção, e por aqueles que ligam a figura do empresário ao lucro fácil.

Numa época em que se fala muito em cidadania, em campanha contra a fome e a miséria – e nós também estamos engajados nela – é preciso que o empresário se preocupe com sua imagem. E essa preocupação também deve ser de toda comunidade. Afinal, quem gera empregos? Quem gera tributos? Não são as empresas que propiciam o desenvolvimento social?

E a situação atual é desanimadora. Juros altos, salários baixos, inflação, instabilidade econômica, tudo contribui para desestimular ações empreendedoras. Lógico, o bom empresário sabe que nos momentos de crise é preciso criatividade, é preciso investir para garantir o retorno. Mas, se diante de todas as adversidades o empresário ainda sente que seu papel na sociedade está sendo desvirtuado, que ele apesar de tudo, é visto como vilão, que estímulo terá para realizar investimentos?

O mundo evolui rapidamente. Estamos na era do marketing. E é por isto que o Copejem está estudando a possibilidade de lançar uma campanha de valorização do empresariado. Inicialmente queremos adotar slogans como aqueles do Sebrae, do tipo "valorize quem dá empregos". A campanha, em conjunto com a ACIM deve começar pequena e esperamos que ela ganhe corpo a partir da conscientização do empresariado sobre a importância de manter a imagem da classe.

O empresário precisa mostrar sua força, mostrar a sua verdadeira imagem para a comunidade. A imagem do gerador de empregos, de tributos. É preciso mudar a cabeça do cidadão comum, do



***"O empresário precisa mostrar sua força, mostrar sua verdadeira imagem para a comunidade. A imagem do gerador de empregos, de tributos"***

trabalhador. Mostrar que nós empresários, e eles, que nos emprestam sua mão-de-obra e mais que isso, sua inteligência, somos parceiros. Existe uma dependência mútua. Nossas famílias dependem de nosso esforço enquanto empreendedores, e do esforço deles, enquanto executores.

Ao lado dessa conscientização dos trabalhadores é preciso que os empresários se engajem no processo político, lutando para eleger representantes dignos do nosso voto. Estamos carentes de políticos que utilizem o bom senso, que empreguem melhor nossos impostos,

retornando para a população o que ela necessita e tem direito.

O próprio número abusivo de tributos existentes no Brasil é um erro. Com certeza o Governo arrecadaria mais e estimularia a geração de empregos se houvesse um número mais racional de tributos. A carga é pesada demais para ser carregada pelos empresários. Esta burocracia toda é sempre uma preocupação a mais, atrapalha a produção e custa tempo.

Hoje, o empresário está com um pé atrás. São muitas críticas, dificuldades. Onde ele pisa tem mais espinhos do que folhas secas. Não há respeito para com a classe. É preciso que fique claro que o comércio compra e vende, com pequena margem. Não somos nós quem colocamos preços. Com relação à máfia do orçamento, existem representantes de praticamente todos os seguimentos da sociedade envolvidos nesse escândalo. Então, não dá para culpar nossa classe. Existem claro, aqueles aproveitadores que entram na vida empresarial para atrapalhar. Mas a grande maioria não pode ficar no prejuízo por causa de poucos.

Se ficarmos de braços cruzados hoje, essa situação só vai piorar. Por isso nós do Conselho Jovem, queremos realizar uma campanha de conscientização sobre o papel do empresário.

É preciso que mostremos nossa cara, que mostremos nossa função social, enquanto geradores de desenvolvimento, de progresso. E o Copejem vai iniciar este trabalho, pois o futuro – que acho ser já – depende muito desta mudança para que os jovens consigam algo de positivo em sua vida empresarial.

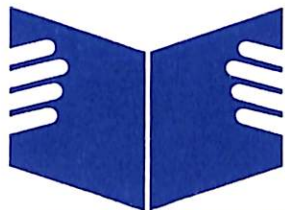
**Paulo Roberto Viscardi é  
Secretário do Copejem e diretor da  
Só Peças e da Viscardi Direção  
Hidráulica ZF**

# BRINQUEDOS

UMA SEÇÃO COMPLETA PARA VOCÊ.



É brincadeira?  
Além de livros,  
materiais escolares e  
papeleria, agora você encontra  
também uma grande seção  
de brinquedos, na Livraria Maringá e  
na Bom Livro. Venha.  
Além da variedade e do ótimo  
atendimento, você ainda  
encontra ótimos preços.  
Visite nosso show-room.



**MARINGÁ**  
LIVRARIA E PAPELARIA

AV. DUQUE DE CAXIAS, 595  
FONE: 226-3131

**Bom Livro**  
livraria e papeleria

RUA SANTOS DUMONT, 2556 - FONE: 226-5250  
AVENIDA HERVAL, 362 - FONE: 222-5911

## 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: (044) 262-2127  
Fax: 262-1552

QUE FIQUE  
BEM CLARO!

## MB 180 D: utilitários para o trabalho e para o lazer



- A Mercedes-Benz trouxe para o Brasil a linha de veículos comerciais leves de uso múltiplo para o transporte urbano de cargas e de passageiros, com uma capacidade de até 1.800 kg de carga útil. A série MB 180 D é nas versões **Van, Furgão, Pick-up e Chassi com Cabina**.
- **MB 180 D** - Câmbio de 5 marchas, direção hidráulica, motor diesel de última geração, acionamento hidráulico, freio à disco.
- **GARANTIA MERCEDES-BENZ** - 12 meses ou 50 mil km para o veículo ou 100 mil km para o trem de força, (o que primeiro ocorrer).



**toyo diesel veículos Ltda.**

Concessionário  
Mercedes-Benz

Revendedor  
**MICHELIN**

Uma empresa  
*Mesbla*

Av. Colombo, 1.240 - Fone: (044) 222-3207 - Fax: (044) 222-3038  
Telex: 44-2222 - CEP 87045-000 - MARINGÁ - PARANÁ

ASSISTÊNCIA TÉCNICA • VEÍCULOS NOVOS E USADOS • VEÍCULOS USADOS EM CONSIGNAÇÃO

# A BOAVENTURA ESTÁ CAMINHANDO CADA VEZ MAIS EM SUA DIREÇÃO.

Tudo o que fazemos é pensando na sua empresa.  
Por isso acabamos de adquirir mais uma impressora,  
que aumenta a nossa capacidade de produção em 70%.  
E com isso agilizamos a realização dos trabalhos. Além,  
é claro, da ótima qualidade de impressão e o excelente  
atendimento, que você já conhece.  
Não desvie do caminho certo.  
Venha direto à BOAVENTURA.



MAIOR CAPACIDADE, MELHOR QUALIDADE. ÓTIMO ATENDIMENTO.

**T R A N S P O R T A D O R A T A M O Y O ...**



FOTO: EDSON GUIITI

**... E MARINGÁ, SÍMBOLOS DE PROSPERIDADE.  
ESTAMOS ÀS ORDENS !**

MATRIZ: AV. PRUDENTE DE MORAIS, 261

FILIAIS: SÃO PAULO (011) 273-8411 - CURITIBA (041) 246-6733  
LONDRINA (043) 329-1133 - MARINGÁ (044) 226-5653  
C. MOURÃO (044) 823-1243 - APUCARANA (043) 422-3327



Vista parcial da fachada da nova loja

# "O SUCESSO NÃO ACONTECE POR ACASO !"



Uma empresa informatizada

Maringá, potencial de vida, trabalho e investimento.

É aqui, na chamada Cidade Canção que nasceu o IC PEREIRA ATACADO, uma sólida organização que também atua no planalto central, nas cidades de TAGUATINGA e BRASÍLIA, com lojas de atacado e supermercado.

A inauguração dessa nova casa significa a coroação de êxito na iniciativa do Sr. MANOEL INÁCIO PEREIRA, que um dia resolveu investir aqui.

Localizada no trevo Contorno Sul, saída para Marialva, esta moderna estrutura atacadista com 48.000 m<sup>2</sup> de área, abriga 14.000 m<sup>2</sup> de construção própria para este tipo de negócio, estacionamento próprio, e sistema eficiente e ágil para a entrega de mercadorias.

Além disso, 86 vendedores externos, 11 no balcão e 77 funcionários internos, formam uma estrutura forte que propiciam a você um bom atendimento e ótimos preços com garantia de qualidade.

Tudo isso e muito mais explica a razão do sucesso do IC PEREIRA ATACADO.



Departamento de vendas



Grandes quantidades



Central de carga/descarga de última geração



Estoque variado



Grande frota e pessoal treinado

**VENHA CONHECER A NOVA CASA DO IC PEREIRA ATACADO DE MARINGÁ,  
O SEU MELHOR NEGÓCIO!**



Rua Mitsuzo Taguchi, nº 1 - Fone: (0442) 28-8500 - Fax: (0442) 28-7495 - Maringá - Paraná