

TURISMO
Estratégias para o sucesso

ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

OUTUBRO/94

Nº 348

ANO 31

050

R454

N-348-ano-31-1994



FEIPAR

O SUCESSO SE REPETE

ACIM

Clas. 050
 R454
 Reg. 0286
 Data 22-04-05
 Proced. _____
 NF _____
 R\$ _____ Data _____

A SEMPRE SUA CE O MELHOR EM CADA DETALHE



ZUM PUBLICIDADE

AQUI, VOCÊ É O IMPORTANTE, NUM ENCONTRO DE GRANDES MARCAS, VELHOS AMIGOS.



Dama

Veículos, peças e serviços Volkswagen, Consórcio e Locadora de Veículos
 Avenida Paraná, 1222 - Fone: (044) 224-7133 - Maringá - Paraná

DEDICAÇÃO CONQUISTANDO CONFIANÇA HÁ 30 ANOS.

OS GRANDES DESAFIOS DA ADMINISTRAÇÃO

WORKSHOP EMPRESARIAL

ESTABILIDADE

NOVOS MODELOS DE GESTÃO

COMPETITIVIDADE

AGRIBUSINESS E O MERCOSUL



INVESTIMENTOS E CUSTOS

MUDANÇAS NA GESTÃO DE RH

REENGENHARIA

GLOBALIZAÇÃO DOS MERCADOS, MERCOSUL

POLÍTICAS ECONÔMICAS PARA MERCADOS ABERTOS

DATA

10,11,17,18,24 - 20:00 às
 25/NOV e 1/DEZ - 23:00 hs
 12,19 e 26/NOV - 08:30 às
 11:30 hs

**3 PARTICIPANTES
 POR EMPRESA
 INVESTIMENTO: R\$ 580,00**

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

de 20/10 até 10/11
 • DAD/UEM - Bloco C-23 - Sala 212
 Fone: (044) 226-2727 - Ramal 306
 • ACIM - Fone: (044) 226-1331

— PROMOCÃO —
 U.E.M./C.S.E.
 Deptº de Administração/IPESU
 Convênio FEA/USP

— APOIO —
 ACIM
 SICAT

Saldo positivo

Passados 7 meses de mandato podemos contabilizar um saldo muito grande e positivo. Tivemos muitas conquistas, principalmente no atendimento direto ao associado. Com relação, por exemplo, aos convênios médicos, já temos vários e estamos estudando outros, visando exatamente suprir uma lacuna deixada pela precariedade dos serviços de saúde do Governo.

Estamos dando uma atenção especial também aos treinamentos. Quase que semanalmente a ACIM está promovendo ou apoiando seminários, cursos e palestras. A própria Revista ACIM tem contribuído bastante para isso, mostrando sempre assuntos novos e dirigidos aos associados.

Sem dúvida, a grande realização deste ano foi a Feira de Integração do Paraná - Feipar 94. No ano passado a feira já havia sido boa, mas agora com a maior experiência de nossos diretores, pudemos fazer um evento ainda melhor. E não poderia ser diferente já que a cada ano temos que aperfeiçoar nossos serviços.

Entre os serviços que não realizamos, mas que ainda sairão do papel, está o 2º Fórum de Segurança de Maringá. No primeiro tivemos algumas deficiências, que procuraremos corrigir para obter melhores resultados. Teremos um novo Governo e novos deputados, que sem dúvida nos darão mais atenção.

E por falar em governo, a ACIM entregou aos então candidatos Jaime Lerner e Álvaro Dias uma lista de reivindicações

de nossa Região. Na oportunidade Lerner leu o encargo nossas reivindicações com muita responsabilidade.

E, agora que elegemos nossos candidatos, temos a responsabilidade de acompanhar o trabalho deles e cobrar promessas de campanha. Sobre isso, a ACIM publicou uma "Carta aos Empresários" nos jornais da cidade na véspera das eleições. A iniciativa foi digna de elogios de pessoas que já reconhecem que a ACIM de-



sempenha um importante papel político na comunidade.

Essa atuação política não diz respeito à atuação junto a partidos, mas na vida comunitária. Participamos ativamente, por exemplo, da Pró-UEM, que ajudamos junto com empresários e com o ex-reitor Décio Sperandio, a buscar verbas do Governo do Estado para o término do Hospital Universitário e outras obras. Sugerimos também

que o Unibanco fizesse a indicação de verbas para a compra de equipamentos para o HU, através da Pró-UEM.

Voltando a falar de Feipar, foi realizada uma pesquisa no final da feira, onde constatou-se o grande grau de satisfação dos expositores. A maioria esmagadora afirmou que retornará à próxima edição do evento. E tiramos boas lições da feira. Cremos que é possível setorizá-la, principalmente no setor de confecções. Para isso é preciso que o setor compre a idéia e participe ativamente da sua organização.

Pedro Granado Martines
presidente da ACIM

LUKAS	04
ENTREVISTA	07
CAPA	09
TURISMO	16
COCAMAR S/A	23

CONSELHO DA MULHER	24
MEMÓRIA	27
ARTIGO	28
MEU NEGÓCIO	29
PENSO ASSIM	30

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ
ANO XXXI - Nº 348 - OUTUBRO/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

Claudomiro Venâncio

DISTRIBUIÇÃO

CENTRALCOM - Fone: (044) 224-1239

PRODUÇÃO GRÁFICA E

EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA

Editoria 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 Martines

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: Claudomiro 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 Morais 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: Lufs Fernando Ferraz

Segundo Tesoureiro: Édson Nishimura Nakagawa

Primeiro Diretor Adjunto: Galileu Limonta Maia

Segundo Diretor Adjunto: Mário Sérgio Verri

GERENTE-ADMINISTRATIVO

César Augusto Galli

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Élcia Valentini do Nascimento

Filiada à

ABERJE

Associação Brasileira de

Comunicação Empresarial



**EXCELÊNCIA
EM
PRODUTOS**



**VAN DEN BERGH
& CLAYTON**



**frigorífico
marba**



UMA PARCERIA CONSTANTE
Rua Alberto de Oliveira, 901
Telefax: (044) 224-3726
MARINGÁ - PR

LUKAS...

MINISTÉRIOS



TELEMARKETINGS QUE NÃO DERAM CERTO...



VIDEOLAPAROSCOPIA

Cirurgias com mais segurança

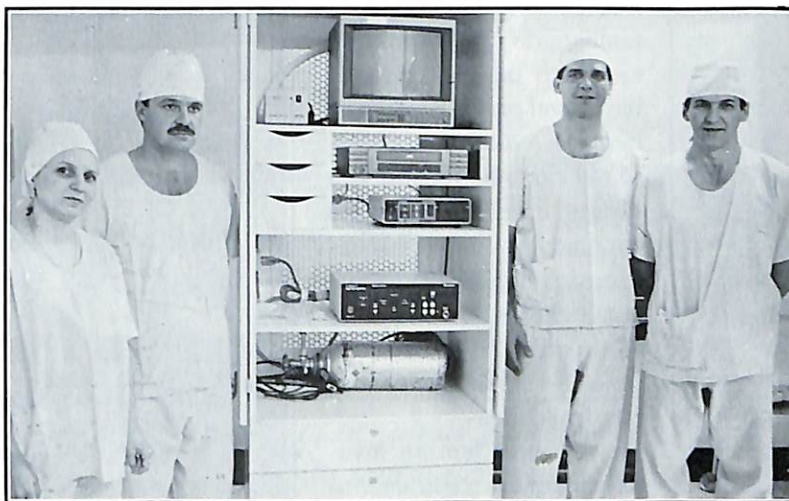
O sonho de todo paciente obrigado a sofrer intervenção cirúrgica é expor-se ao menor risco, no menor espaço de tempo, e retornar rapidamente às atividades normais. A Laparoscopia permite tudo isso e um pouco mais

Procurando estar sempre em sintonia com as inovações tecnológicas na área da medicina, o Hospital Maringá investe muito na aquisição de novos equipamentos. Desta forma, o hospital está equipado com um moderno Centro de Cirurgia Videolaparoscópica, onde é possível a realização de intervenções cirúrgicas por meio de incisões mínimas.

A Videolaparoscopia foi criada em 1987 e só chegou ao Brasil em 1990, se transformando um dos principais avanços na área de cirurgia dos últimos 50 anos. A utilização dos equipamentos requer treinamento específico. No Hospital Maringá, por exemplo, seis médicos buscaram treinamento em cursos em São Paulo, Rio de Janeiro e Estados Unidos.

“Através da Videolaparoscopia realizamos intervenções delicadas, por isso é necessária muita experiência”, diz o cirurgião Eduardo Agosti, coordenador da implantação do método no Hospital Maringá. Ele faz parte da equipe de cirurgia do aparelho digestivo, que conta ainda com os médicos Daoud Nasser e Marino José Mardegan. O hospital tem ainda a equipe de ginecologia e obstetrícia, com os médicos Marcia Constantino, Iracir Roberto Ferreira e Waldomiro Progiante.

PROCEDIMENTO: As cirurgias laparoscópicas são realizadas através de três pequenas incisões. Em uma delas, o médico injeta gás, para inflar o abdômen do paciente, e posteriormente introduz



Médicos altamente capacitados estão aptos a realizar cirurgias videolaparoscópicas

uma cânula com uma lente de TV na ponta. Pelas outras incisões entram mais duas cânulas, por dentro das quais passam uma pequena tesoura, uma pinça e, posteriormente, agulha para a sutura. O cirurgião estuda as estruturas internas do organismo, bem como seus movimentos com os instrumentos, em um monitor de televisão.

A Videolaparoscopia evita, portanto, o corte extenso das cirurgias tradicionais.

Com as incisões são mínimas, o tempo cirúrgico é menor e o paciente recebe uma dose menor de anestésicos. “Esse método também exige monitorização cardíaca, intensiva para garantir maior segurança ao paciente. Além disso, o tempo da internação hospitalar é reduzida em um terço”, explica Eduardo Agosti.

A recuperação pós-operatória é mais rápida, com o paciente retornando mais brevemente às suas atividades normais. “Tudo isso reduz custos”, complementa Agosti. Aliada a todas estas vantagens, a Videolaparoscopia diminui ainda o risco de infecção hospitalar, dando mais segurança ao paciente.

A Videolaparoscopia foi desenvolvida inicialmente para permitir a extração da vesícula, através de incisões menores. Com o desenvolvimento da tecnologia, o equipamento passou a ser utilizado também no fechamento da hérnia inguinal, operações de úlcera e hérnia de hiato, do intestino, apêndice, útero e cisto de ovário.



O aparelho de Videolaparoscopia é um dos principais avanços na medicina cirúrgica

NÃO FIQUE MUDO



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

- MICROS PABX
 - PABX
- NO BREAK

MERCNORTE
Mercnorte Comércio & Representações Ltda.

Revenda e assistência técnica autorizada:
SAT-PHILLIPS - NUTRON - W SYSTEM
Av. Brasil, 5566
Fone: (0442) 24-5500 - Maringá -PR



COBRAPAR

- COBRANÇAS
- SERVIÇOS
- ASSESSORIA 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

Paradoxo Global

Por Elson Leal

Comento sobre o livro "Paradoxo Global", de John Naisbitt, exatamente no dia das principais eleições do nosso País e lembro-me que o prefácio especial do autor à edição brasileira fala exatamente de nossa evolução enquanto país, e que será inevitável para o Brasil participar e evoluir no processo em curso no mundo. Em síntese, esse processo trata das mudanças universais nas trocas comerciais e na nova organização das empresas de modo geral e discute o papel do Estado em todas estas mudanças.

O autor lembra invariavelmente a cada capítulo: QUANTO MAIOR A ECONOMIA MUNDIAL, MAIS PODEROSOS SÃO OS SEUS PROTAGONISTAS MENORES: NAÇÕES, EMPRESAS E INDIVÍDUOS.

Casos fantásticos de redes de empreendedores estão acontecendo em quase todos os setores, seja no campo concreto da produção, seja no campo das idéias, os chamados softwares, por isso as empresas grandes estão descentralizando e reconstituindo a si mesmas, ou seja estão passando pela reengenharia, cujo termo é da moda.

Cito um parágrafo – na íntegra – do livro, que considero muito forte: À MEDIDA QUE O MUNDO SE INTEGRA ECONOMICAMENTE, AS SUAS PARTES COMPONENTES ESTÃO SE TORNANDO MAIS NUMEROSAS, MENORES E MAIS IMPORTANTES. DE UMA SÓ VEZ, A ECONOMIA GLOBAL ESTÁ CRESCENDO, ENQUANTO O TAMANHO DAS PARTES ESTÁ ENCOLHENDO.

Em função da exigência do consumidor por serviços e produtos mais bem elaborados e variados em sua oferta, cada vez

do autor do best-seller mundial nº 1 na lista do *The New York Times*
MEGATENDÊNCIAS

JOHN NAISBITT
**PARADOXO
GLOBAL**

**Quanto maior a economia mundial,
mais poderosos são os
seus protagonistas menores:
nações, empresas e indivíduos**

*Prefácio Especial do Autor
à Edição Brasileira*

Editora Cambus

mais a economia tende a se globalizar, seja em nível de Estado, País ou Nação. Essa mudança no mercado exige mudança também na mentalidade dos empreendedores, tal como vem acontecendo principalmente na fabricação de automóveis, por exemplo, nos últimos anos no mundo. Antes a ênfase era para o gigantismo das linhas de montagem e hoje muito mais para a diversificação.

"Paradoxo Global" é um livro que não pode faltar para quem está de uma maneira ou de outra ligado ou interessado na atividade econômica de sua cidade, pois fazendo um paralelo: QUANTO MAIOR A ECONOMIA DO COMÉRCIO LOCAL, MAIS PODEROSOS SÃO OS COMERCIANTES, CLIENTES E FUNCIONÁRIOS.

**Elson Wander Leal é Diretor do
Mercadorama em Maringá**

Uma nova postura para a UEM

Nos próximos quatro anos a Universidade Estadual de Maringá será comandada pelo professor Luiz Antonio de Souza. Ele venceu as eleições para a reitoria da instituição com a chapa "Exija UEM! Uma nova postura", tendo como vice a professora Neusa Altoé de Marchi. A chapa obteve 3.848 votos no segundo turno das eleições - 53,07%.

Natural de Monte Alto-SP, Luiz Antonio de Souza é graduado em História Natural pela Unesp e pós-graduado em Botânica pela USP, ambas universidades paulistas. Ele chegou em Maringá em 1974, para ficar "uns dois anos", mas acabou se radicando na cidade. "Comecei a participar ativamente das lutas da universidade, a gostar do ambiente de trabalho e fui criando raízes", conta.

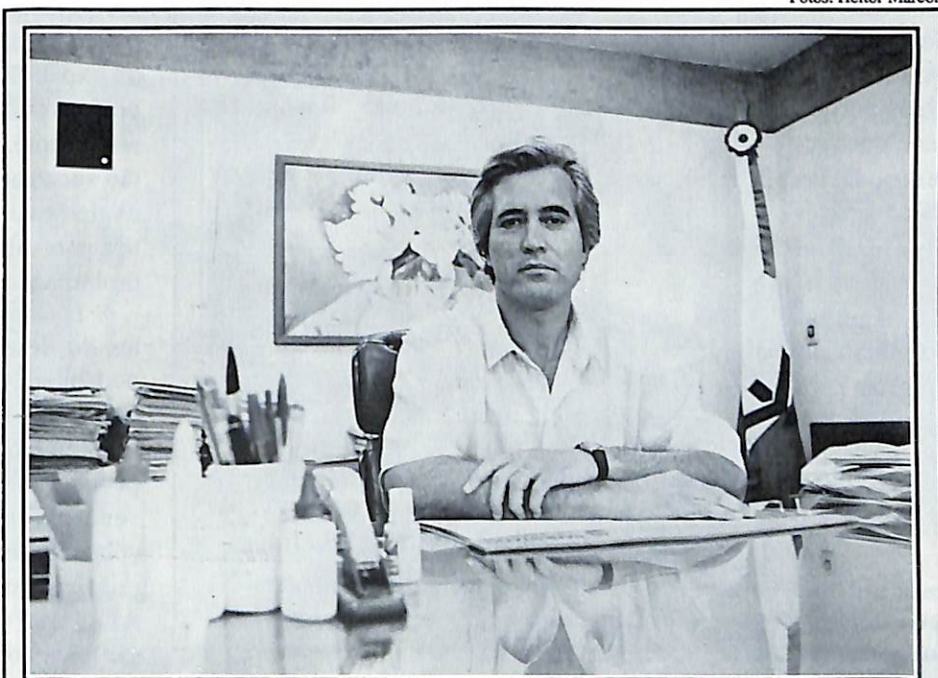
Souza foi vice do atual reitor, Décio Sperandio, a quem substituiu no último dia 10. A seguir, o novo reitor fala de seus planos, especialmente de sua principal bandeira, a conquista da autonomia universitária.

ACIM: O senhor acredita que a universidade possa conquistar a tão sonhada autonomia universitária?

SOUZA: Acredito que possamos conquistar a autonomia financeira da instituição. E tenho esperança de que isso aconteça principalmente porque os candidatos ao Governo do Estado sempre falaram nisso durante suas campanhas.

ACIM: O que representará essa autonomia para a Universidade Estadual de Maringá?

SOUZA: Ela promoverá uma transformação radical na instituição porque vai mu-



"Precisamos de um órgão de fomento à ciência e tecnologia. São Paulo tem uma fundação como esta, que serve como modelo. Por isso eles estão na nossa frente na questão científica"

dar a forma de administrar. Hoje o reitor vai de chapéu na mão para buscar recursos em Curitiba. Recursos a que ela tem direito, mas que só chegam mediante muita insistência.

ACIM: De que forma será essa autonomia?

SOUZA: Sabemos que não podemos aceitar qualquer tipo de autonomia. Só aceitaremos um modelo que nos dê um montante digno de recursos para que possamos manter normalmente todas as atividades universitárias.

ACIM: Qual é o grau de autonomia da UEM hoje?

SOUZA: Nós temos autonomia didática e administrativa. Temos liberdade para gerenciar o pessoal, alterar e criar novos cursos, e outras. Embora essa autonomia tenha sido um pouco arranhada pelo Governo, que decretou a proibição da substituição de pessoal a não ser por autorização do próprio governador. Não aceitamos esse decreto que traria muitos prejuízos para o ensino e a pesquisa.

Fotos: Heitor Marcon

ACIM: A Revista ACIM fez matéria no ano passado sobre a evasão de doutores e mestres da UEM. Como está a situação hoje?

SOUZA: Essa evasão diminuiu significativamente. A universidade conquistou alguns incentivos para a manutenção destes profissionais. Na minha opinião, o que segura o servidor são dois fatores: as condições de trabalho e o salário. Na questão salarial houve um avanço grande. Os professores que se dedicam exclusivamente à UEM ganhavam 20% de incentivo sobre o salário. Hoje ganham 55%. Isso graças ao governador Mário Pereira. Existe também o incentivo à titulação, que antes era de 25% sobre o salário base e hoje passou para 50%.

Esses aumentos motivam o docente a permanecer na instituição, mas sabemos que ainda não é o suficiente. Mesmo com a remuneração, ele quer melhores condições de trabalho e isso vai desde ter uma sala para permanência, até bens laboratoriais, biblioteca e outros.

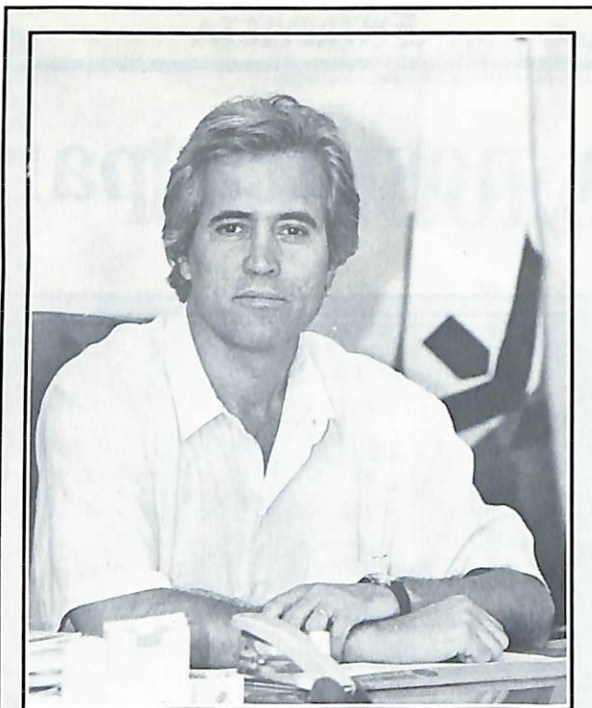
ACIM: A autonomia seria suficiente para garantir a permanência dos professores na UEM?

SOUZA: Não. Existia um órgão de fomento à ciência e tecnologia que foi desativado em 1988. Defendemos sua reativação e transformação em fundação. Isso é indispensável, primeiro para o retorno do investimento que a sociedade faz no nosso pessoal, evitando a evasão de doutores e mestres. E é importante para o desenvolvimento de projetos criados na instituição. São Paulo tem uma fundação como esta, que serve como modelo. Por isso

eles estão à nossa frente na questão científica. Essa fundação ajudaria o desenvolvimento do próprio Paraná. **ACIM: As universidades paulistas também possuem muitos convênios com a iniciativa privada. O senhor é a favor dessa parceria?**

SOUZA: A parceria com a iniciativa privada ou com órgãos públicos é outra alternativa interessante. Mas esta interação não é simples porque muitas vezes a comunidade quer resultados imediatos. E nem todas as áreas do mundo acadêmico conseguem isso. Essa alternativa também não financia, ela ajuda. E esse auxílio não se estende a todos os projetos. Por exemplo, não existem empresas que auxiliem um projeto para conhecer o desenvolvimento de determinadas espécies nativas de plantas. Este é um trabalho base, que só uma fundação de amparo financeira.

ACIM: Nos últimos anos a universidade ampliou o número de cursos e criou extensões em várias cidades. O senhor vai continuar com esta política?



“Precisamos melhorar a estrutura da universidade. Há poucos dias chegaram três professores-doutores. Não havia sequer sala para que eles pudessem pensar, criar ou montar projetos”

SOUZA: Não sou favorável à criação de cursos ou de extensões enquanto as con-

dições estruturais da universidade não forem melhoradas. Essas condições hoje não são boas. Só para citar um exemplo, há alguns dias chegaram três professores-doutores da área de agronomia e não havia sala para eles, que são pessoas altamente qualificadas e precisam, no mínimo, de um espaço para pensar, criar, montar projetos.

Não dá para pensar em política de expansão da graduação, sem uma política para melhorar o que já temos atualmente. Nossos laboratórios estão sucateados, o acervo da biblioteca desatualizado, faltam equipamentos para alguns cursos. São muitos problemas.

É claro que temos que ser agentes do desenvolvimento da região e podemos fazer isso sem criar novos cursos, através de assessoria, consultoria, cursos de curta duração, de especialização, atualização, desenvolvendo projetos e realizando promoções conjuntas como eventos culturais, artísticos ou científicos.

ACIM: O senhor é a favor do estágio para os estudantes universitários?

SOUZA: Sou favorável, mas talvez ainda falte o aperfeiçoamento desse processo dentro da UEM. Precisamos ampliar o número de alunos estagiários, principalmente dentro de determinadas áreas, para que ele veja como é a profissão na prática. Eu acredito que a própria mudança do regime acadêmico, de crédito para seriado, vai mudar um pouco esta prática pois agora serão criadas mais lideranças, vai haver maior interação entre os alunos. Assim, a mobilização passa a ser maior, os estudantes se organizam, reivindicam mais. Passam a ser mais críticos. Outra questão que acho bastante importante é a criação das empresas juniores. Os alunos é quem têm tomado esta iniciativa. Eles é que vão até as empresas e tudo o que é espontâneo obtém mais resultado.

ACIM: Tornou-se praxe dizer que a Colombo é a via que separa a UEM do restante da comunidade maringaense. Este conceito vem mudando. O senhor acredita que possa contribuir para acabar com esse mito?

SOUZA: Vamos tentar. Mas quero salientar que não é só a universidade que deve atravessar a Colombo. A comunidade também tem que pensar em medidas que aproximem a UEM, para que haja um intercâmbio maior entre universidade e comunidade.

BOX BLINDEX CLASSIC

1.000.000 DE UNIDADES VENDIDAS

Você ainda vai ter um

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

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



VIDRACARIA [®]

GUAPORÉ

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

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



CAPA

Sucesso garante edição 95

Após os resultados positivos da Feira de Integração do Paraná – Feipar 94 – a ACIM já começa a se movimentar pensando no evento de 95.

Mudanças estão previstas

De 13 a 17 de setembro os empresários de todo o sul do Brasil e de países do Mercosul puderam conhecer um pouco da indústria do Noroeste do Paraná e também novas tecnologias disponíveis no mercado, principalmente na área de confecções e metal-mecânica. Foi durante a Feipar 94 – Feira de Integração do Paraná, que reuniu quase 200 expositores no Pavilhão Internacional de Exposições de Maringá.

Para surpresa dos organizadores da feira, grande parte dos expositores era de fora de Maringá, de cidades como Terra Boa, Alto Paraná, Paranavaí, Campo Mourão, Umuarama, Londrina e Curitiba, entre outras. Também participaram empresas paulistas, catarinenses, gaúchas e argentinas.

“A atração de empresas de outros estados e até de outros países demonstra a importância que a feira adquiriu apesar de estarmos ainda na segunda edição do evento”, conclui o presidente da ACIM, Pedro Granado. A Associação Comercial e Industrial de Maringá promoveu a feira ao lado do Sebrae.

Pedro Granado considerou a feira “um sucesso”. O público deste ano foi menor do que na edição passada. Mas foram visitantes de peso, dispostos a fazer contatos ou fechar negócios. Foram realizadas oito palestras durante o evento, que alcançaram um público médio de 60 pessoas. As rodadas de negócios também contribuíram para o sucesso da Feipar, com a realização de 50 encontros e participação de 37 empresas.

MARKETING: De um modo geral, os empresários presentes na feira saíram satisfeitos. A Hidromatic expôs seus equipamentos para automação industrial – entre eles um robô que ainda não chegou à indústria maringaense. O diretor da empresa, Valter Toshio Fukunishi, diz que a participação valeu pelo marketing feito junto aos visitantes.

“Mostramos novos lançamentos da linha hidráulica e tivemos a oportunidade de confraternização com clientes que só conhecíamos por telefone”, relata Fukunishi. Ele acrescenta que o setor de metal-mecânica em Maringá tem provado que a automação industrial não está limitada aos grandes centros.

Celso Peck do Amaral, proprietário da Apeck, distribuidora da Festo, empresa

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



Lançamentos como este robô, no setor de metal-mecânica...

que produz equipamentos de automação industrial, diz que a feira foi interessante. "Recebemos muitos clientes de Maringá e de outras regiões em nosso estande", afirma. Celso acrescenta que o setor vem crescendo muito em Maringá e que as empresas estão se conscientizando da necessidade da automação industrial.

MADE-IN-JAPAN: Manfred Cross, técnico e vendedor da Bordados Fortuna, empresa de Apucarana, representante de uma indústria japonesa de máquinas de bordar computadorizada, saiu satisfeito da Feipar 94. "Temos vários negócios praticamente fechados e iniciamos outros contatos muito promissores", dizia ele no último dia da feira.

O vendedor afirma que, "ao que tudo indica", a Bordados Fortuna estará presente na próxima edição da Feipar. Ele fez muitos contatos com empresas paranaenses e também paulistas. As máquinas funcionaram durante toda a feira, mostrando seu potencial para os visitantes. O custo

dos seus modelos.

A feira não foi boa para a Máquinas Adalteo, empresa que fabrica velas. A avaliação foi feita pelo gerente de vendas da empresa Idair Oliveira. Ele fez muitas demonstrações, mas poucos contatos promissores. Idair diz no entanto, que o estado em que ele mais vende é o Mato Grosso. Para o gerente da Uniseda, de Umuarama, João Carlos Lebre, a feira trouxe resultados expressivos. "Viemos com o intuito de divulgação e a procura foi grande", diz.

BORDADOS: Outra empresa que saiu



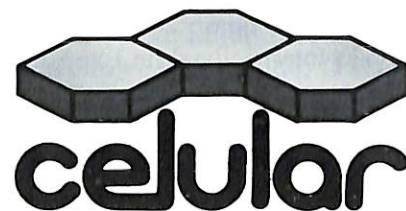
...e o fogão vitrocerâmico chamaram a atenção dos visitantes

SOLUÇÕES PRÁTICAS EM TELEFONIA



PABX-FAX-APARELHOS

INSTALAÇÃO E MANUTENÇÃO



TELECOMUNICAÇÕES

222-5511

Governador esteve na feira

O governador Mário Pereira prestigiou a abertura da Feipar 94 e ficou impressionado com a organização do evento. Em seu discurso, o governador destacou a importância da feira na integração do Mercosul. "A Feipar 94 aumenta a possibilidade de intercâmbio com nossos vizinhos", frisou. O prefeito Said Ferreira também destacou a importância do evento.

No seu discurso de abertura, o presidente da ACIM, Pedro Granado, destacou a união entre entidades e empresas, o que possibilitou a realização da feira. Além de agradecer à diretoria da ACIM pelo empenho na promoção do evento, Granado falou ainda sobre o trabalho desempenhado pelo Copejem e



pelo Conselho da Mulher Empresária.

Organizada pela LPR Publicidade, Promoção e Montagem, a Feipar foi promovida pela ACIM e pelo Sebrae, com apoio do Sindivest, Sindimetal, Prefeitura, Sociedade Rural, Cexpar e Banestado. O Banco do Brasil auxiliou nos lançamentos da feira na Argentina e no Paraguai.

bastante satisfeita da Feipar foi a Roupas de Chão, que fabrica e oferece cursos para produção de bordados. "Participamos desde 1987 das feiras promovidas pela ACIM e nunca tivemos resultados tão expressivos como neste ano", revela a proprietária da Loja, Maria de Lourdes Meneguetti.

A empresária diz que realizou contatos e vendas principalmente com empresas de Maringá e do interior paulista. Para ela, a feira teve um nível melhor do que no ano passado. "A qualidade dos visitantes foi melhor. Além disso, muitos expositores já têm consciência de que é preciso trazer novidades para que a feira seja mais interessante e chame mais a atenção de compradores em potencial", explica Meneguetti.

"Surpreendente!" Esta é

a principal definição dos resultados da Feipar 94 para a Imobiliária Paiaguás. A empresa entrou na feira para realizar o marketing de seus empreendimentos e acabou vendendo 8 unidades do Condomínio Ilha das Peças, no litoral paranaense e fez vários contatos com interessados em adquirir apartamentos também do edifí-



Mais uma vez o setor de confecções foi o mais representativo na Feipar

Av. Tiradentes

1061

De segunda a sexta, das 08 às 20 horas, o usuário PAM tem para atendê-lo

- Clínico Geral
- Pediatra
- Ginecologista e Obstetra.

Uma equipe de plantão instalada em um completo AMBULATÓRIO.

Mais uma exclusividade PAM para seu conforto e tranquilidade.



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



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

Rodadas de negócios

Este ano foram realizadas 50 rodadas de negócios durante a Feipar, 10 a menos do que no ano passado, com a participação de 37 empresas. Segundo os participantes, apesar do número menor, o nível esteve melhor, o que possibilitou a concretização de negócios de maior porte.

Além dos brasileiros de São Paulo, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e do Paraná, participaram também empresários da Argentina e do Uruguai. Bons negócios foram realizados. O Uruguai,



por exemplo, está adquirindo confecções da Olhar Gateado e da Fascínio, e barcos de alumínio da Marreco do Brasil.

Foram realizadas conversações sobre a possibilidade de uma empresa maringense ser representante de produtos em acrílico argentinos. Um hospital local também discutiu a possibilidade de importar mantas totalmente laváveis.

cio Paul Harris, em Caiobá.

"Esses resultados superaram nossas expectativas. Foi o ponto máximo em feiras até hoje", define o gerente de vendas da Paiaguás, Davi Porcelani. Ele espera que os outros negócios já "amarrados" se concretizem, e comemora a feliz idéia de colocar apartamentos à venda durante a Feipar 94.

Um dos estandes mais visitados durante a Feipar 94 foi o da Jung, Fornos Industriais e Fogões. A empresa apresentou o Jung CookTop, um fogão vitrocerâmico, que utiliza resistências elétricas no lugar do tradicional gás. O equipamento já auxilia as donas de casa da Europa e está chegando agora ao Brasil.

PALESTRAS: Durante a Feipar 94 foram realizadas 8 palestras. Na abertura da feira, o superintendente do Sebrae, Hé-



Foram realizadas oito palestras durante a feira

lio Cadore abordou "O desafio da pequena empresa no atual contexto competitivo". Ele falou sobre a importância das lideranças dentro das empresas. "Um líder alavanca as organizações. Um gerente avança nas escadinhas da estrutura. Um líder tem seguidores. O gerente tem subordinados", compara. Cadore falou também sobre a satisfação do cliente.

No segundo dia da feira, o engenheiro



TRANSCOCAMAR

TRANSPORTES LTDA.

"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

Cocamar – Resultados positivos

A Feira de Oportunidades da Cocamar teve dois destaques este ano: os estandes com produtos tecidos a partir dos fios de seda e o lançamento do Suco de laranja Ivaí, produzido pela Citrocop de Paranavaí. As duas iniciativas tiveram resultados positivos.

A Cocamar montou um posto de vendas e de degustação do suco na Feipar 94. Segundo o assistente comercial da cooperativa, Osvaldo Danhoni, “a aceitação do produto foi excelente”. O suco é natural pasteurizado e tem uma produção semanal de 10 mil litros, que está sendo comercializada inicialmente no Paraná e em São Paulo.

SEDA: Com o objetivo de criar novas



fontes de renda para o Noroeste do Paraná, a Cocamar mostrou durante a Feipar vários produtos que podem ser confeccionados com a seda, entre eles echarpes, lenços, blusas, cangas, tapetes e outros. Estes produtos foram produzidos com fios tirados de casulos que não são fiados nas

modernas máquinas da Cocamar.

Estes casulos são vendidos para outra empresa, mas têm tido pouco mercado pois a iniciativa ainda é recente. Assim, a Cocamar doou fios às entidades assistenciais que confeccionaram os mais diferentes tipos de produto. Ganharam as entidades, que comercializaram os produtos, e ganhou a Cocamar, que divulgou a possibilidade de produção com os fios da seda.

“Surgiram vários interessados em confeccionar os produtos em maior escala. Esperamos que algum negócio seja concretizado”, explica João Berdu Garcia Junior, coordenador comercial/seda da Cocamar.

ro Celso Peck do Amaral fez palestra sobre “Automação Industrial”, e o gerente da Divisão Administrativa da Cocamar, Paulo Misquevis, falou sobre “Oportunidade de Negócios”. Segundo Celso Peck, o empresário brasileiro abandonou as técnicas de automação industrial durante 13 anos, devido à constante expectativa da economia.

“Mas hoje, com a abertura dos mercados, a modernidade é uma questão de sobrevivência e os empresários já estão se conscientizando disso”, afirma o engenheiro. Celso Peck enumera muitas vantagens da automação industrial: o homem deixa de realizar alguns trabalhos insalubres, repetitivos e desgastantes, não usa tanto a força, mas a cabeça. Tem mais tempo para propor mudanças no trabalho e para lidar com a família.

No dia 15, o administrador de Co-



Os desfiles diários foram uma atração à parte

mércio Exterior, Marcos Valêncio, falou sobre “A nova estratégia para Alfândegas no interior do país”. Valêncio é co-autor do projeto do Porto Seco de Maringá. Logo depois, o diretor do Banestado, Paulo Roberto Pereira de Souza fez palestra sobre o Mercosul.

No dia 16, Gina Gulinelli Paladino,

diretora da Incubadora Tecnológica de Curitiba – Intec – falou sobre Incubadoras Tecnológicas, que são empreendimentos multi-institucionais que visam apoio ao desenvolvimento de iniciativas com base tecnológica. No Brasil, este processo ainda está engatinhando – são 15 incubadoras. Nos EUA é criada uma por semana.

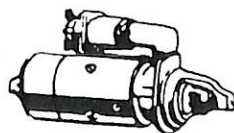
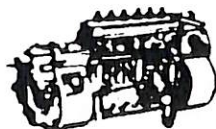
De um modo geral as incubadoras são ligadas à universidades e entidades como Sebrae, Cefet, Tecpar e outros. Todas as incubadoras devem se

especializar em uma faixa tecnológica sinérgica, para melhor desenvolvimento e apoio mais eficaz, só aceitando projetos dentro da área estabelecida. Podem participar das incubadoras as pessoas físicas que não têm empresas; novas empresas advindas de outras, ou empresas já existentes e que queiram desenvolver novos



ELETRO TOYO DIESEL

Serviço Autorizado BOSCH, Diesel e Elétrico



- * Peças e Acessórios
- * Serviços de Eletricidade para autos
- * Enrolamentos de motores elétricos
- * Regulagens de Bombas Injetoras e bicos injetores BOSCH e C.A.V.

AV. COLOMBO, 2972 - FONE/PABX (044) 226-3835 - FAX: (044) 222-6065
CEP 87030-120 — MARINGÁ — PARANÁ

produtos.

Em Curitiba, a Incubadora Tecnológica passa a contar agora com 12 empresas, que ficam no máximo durante dois anos se beneficiando de sua estrutura. Para aceitar a empresa são avaliados critérios como potencial de mercado do empreendimento, viabilidade técnica do novo produto, contribuição para avanço tecnológico, capacidade de liderança, equipe técnica da empresa, nível de investimento inicial, espaço físico e outros.

BOLÍVIA: O Ciclo de Palestras, organizado pelo Copejem, com apoio do Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM, prosseguiu ainda no dia 16, com palestras de Roberto Suga e Ronald Aliaga, coordenadores brasileiros da Usaid/Bolinvest. Eles falaram sobre a "Bolívia: Porta de Oportunidades". Depois, Rosa Izelli Martins abordou o tema "Qualidade Total".

Para Rosa Izelli, levando-se em consideração o pouco tempo com que o Brasil vem se preocupando com Qualidade e Produtividade, o país tem se mostrado efi-



Os argentinos estiveram presentes na Feipar 94

ciente. "Hoje nós temos 355 empresas certificadas pela ISO 9000, contra 400 do Japão e apenas 15 da Argentina. Estamos caminhando bem", comenta a diretora de Departamento de Administração da UEM.

O ciclo terminou no dia 17, com palestra da consultora do Sebrae e diretora do Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM, Maria Alice Pinatti. Ela abordou o tema "A mulher no mundo dos Negócios". Logo depois da palestra aconteceu o almoço de confraternização entre os participantes da Feipar 94.

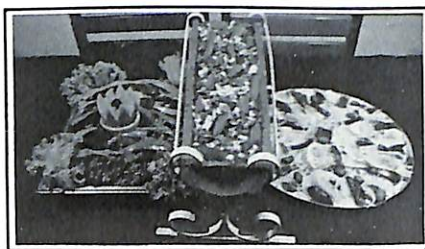
DIRECIONAMENTO: A Feipar 94 foi profissionalizada, com a contratação da LPR Publicidade, Promoção e Montagem, que organizou o evento. Os resultados foram positivos, mas a diretoria da ACIM promete estudar novas mudanças para a edição 95. "O caminho natural de uma feira deste porte é a setorização. Este é um desejo de algumas lideranças empresariais e vamos promovê-la gradativamente", explica Pedro Granado.

Entre as lideranças que defendem a setorização da Feipar está o presidente do Sindinvest, Miguel Salas. "Se a feira for de um determinado setor ela chama mais a atenção de empresários de maior peso, inclusive de fornecedores de equipamentos, que assim têm a certeza de realizar melhores negócios e contatos", explica.

O proprietário da Maringá Malhas, João Leite Alvim concorda com Salas. Ele acredita que o fato de a Feipar ser multisetorial atrapalha um pouco cada um dos setores. Ele lembra que Maringá é um pólo tanto de confecções, quanto de

COMER BEM É UMA ARTE.

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



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

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

Salão exclusivo para atendimento a grupos, excursões e festas



Casarão
A Pizzaria da Família

DIARIAMENTE ALMOÇO E JANTAR

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

CONSULTORIA DE COMÉRCIO EXTERIOR

A ACIM oferece a todos os associados, Consultoria de Comércio Exterior e Balcão de Exportação/Importação do Sebrae - PR

SERVIÇOS OFERECIDOS:

- Relação de fabricantes no exterior;
- Relação de importadores;
- Estatísticas de comércio exterior;
- Legislação - procedimentos administrativos - alíquotas de importação;
- Incentivos fiscais na importação;
- Calendário de feiras internacionais;
- Estimativas de custos na importação e exportação;
- Cotação de frete internacional (marítimo, aéreo e terrestre);
- Orientação quanto aos documentos exigidos na exportação;
- Divulgação de oportunidades comerciais (informativo quinzenal "CEXP/ACIM", específico para os setores têxtil/confecções, metalmecânico e eletroeletrônico; e
- Promoção de cursos e seminários de comércio exterior.

ACIM

LIGUE
(044) 226-1331

A Força Empresarial que une e constrói

FERUMAR

Acima das expectativas

A Feira de Recrutamento Universitário – Ferumar – promovida durante a Feipar 94 alcançou resultados acima dos esperados. No total, 80 alunos e 21 empresas foram cadastrados. “Existem outras 24 empresas com potencial para participar”, afirma a organizadora do evento e diretora do Departamento de Administração, Rosa Izelli Martins.

Segundo Rosa, a participação de empresários superou as expectativas, principalmente porque os alunos formandos sempre encontram dificuldades para cumprir o estágio obrigatório. Ela acredita que os empresários estão se cons-



cientizando da importância da mão-de-obra especializada e promete levar em frente a Ferumar, já pensando na edição de 1995. O evento é realizado com o apoio das várias empresas de Junior Consultoria da UEM.

metal-mecânica, tendo portanto condições de promover uma feira setorizada.

O engenheiro Celso Peck, do setor metal-mecânico também defende o direcionamento da Feipar. Além disso, Peck diz que a feira precisa se definir melhor. “Tem que ser feito um marketing em cima de algo específico: se é um evento que apresenta lançamentos de produtos ou se é simplesmente a apresentação das empresas. É preciso provocar a participação maior de expositores e visitantes”.

O presidente Pedro Granado diz que vai ouvir as lideranças de todos os setores para depois tomar a decisão de direcionar a feira. “Temos o exemplo de Cianorte, onde os próprios empresários promovem a Expovest, com apoio da associação e da prefeitura local. Aqui podemos fazer o mesmo; se houver um engajamento maior de todos os setores, aí sim poderemos fazer uma ou mais feiras setorizadas”, explica.

No final da Feipar 94 foi feita uma pesquisa entre expositores e visitantes. Os resultados surpreenderam os dirigentes da ACIM. “Notamos que a maioria das pessoas saíram satisfeitas da feira e isto é um incentivo para que continuemos a realizar este trabalho”, comentou o presidente da associação, Pedro Granado.

Com a experiência de quem realiza feiras em várias regiões do país, o diretor da LPR Publicidade, Promoção e Montagem, Pedro Lopes, considerou “expressivos” os resultados da Feipar. “Ficamos muito satisfeitos com a opinião dos expositores e visitantes, principalmente por-

que é a primeira vez que montamos a Feipar. Acredito que no futuro, os resultados serão ainda melhores”, considerou.

Entre os principais questionamentos feitos aos expositores estão a questão das vendas, divulgação, organização, objetivos das empresas, horário de funcionamento e participação nos eventos paralelos, entre outros. Quanto aos contatos e vendas realizadas, 74,69% dos participantes da Feipar consideram bons ou excelentes os resultados.

A maioria das pessoas – 83,48% – considerou boa ou excelente a divulgação da feira e 87,30% deixaram claro que tem interesse em participar do evento em 1995. Entre os entrevistados, 88% gostaram da infra-estrutura e da organização da Feipar. O horário de funcionamento causou um pouco de polêmica, com 32% considerando bom ou excelente a abertura às 14 e o fechamento às 23 horas.

RAIO-X: A pesquisa procurou também fazer um perfil das empresas participantes da Feipar 94. A maioria delas era de Maringá – 55,43%. As demais eram de cidades do Paraná, São Paulo, Santa Catarina, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Argentina. A maioria formada por pequenas empresas – 46,98% – seguidas por médias – 28,91% – e grandes, 24,09%.

O mercado de atuação das empresas era, pela ordem: nacional 50,60%; estadual 38,55%; regional 32,53%; local 21,68% e internacional 18,07%. A maioria delas participa assiduamente de feiras e eventos. O número de funcionários de cada empresa varia de 2 a 15 mil.



A Sua Residência Executiva no Centro de Maringá



- 113 Aptos de luxo com cofres individuais
- Room-Service 24 horas
- Auditório para 200 pessoas
- Salões para reuniões empresariais e sociais
- Terraço com piscina, sauna, quadra de squash
- Estacionamento privativo.



Fone: (044) 226-4511
Fax: (044) 226-1033
Rua Néo Alves Martins, 2398
Maringá - Paraná

Estratégias para o sucesso

Maringá quer ser conhecida como atração turística do Brasil. A largada do projeto de transformação da cidade foi dada com a realização de seminário para debater alternativas e formas de se desenvolver a atividade com rentabilidade

No dia 19 do mês passado, Maringá deu um importante passo para dinamizar a atividade turística no Paraná. É que a cidade foi escolhida pelo governo do Estado para dar início a uma série de discussões sobre municipalização do turismo. Os debates foram promovidos pela Secretaria Especial de Esporte e Turismo, em conjunto com as prefeituras dos municípios com potencial turístico do Estado.



Maringá se prepara para ser um dos principais pólos turísticos do Paraná

Durante todo o dia, agentes de viagens, representantes de restaurantes, do setor de hospedagem, bares e casas noturnas, debateram alternativas de desenvolvimento do turismo. Parques temáticos, turismo rural, planejamento e marketing turísticos, foram alguns dos temas abordados. Participaram do seminário 120 pessoas.

Para discutir as alternativas de desenvolvimento do turismo estiveram em

Maringá especialistas do setor. Todos defenderam a municipalização, como forma de dinamizar a exploração turística no Brasil. Eles afirmaram que qualquer município pode lucrar com a indústria do turismo. Basta definir onde quer atuar e desenvolver um planejamento estratégico para atrair turistas.

VARIAÇÕES: Já se foi o tempo em que

a atividade era restrita às cidades do litoral e localidades históricas. Hoje, as opções são muitas. Vários municípios praticam o turismo de eventos, comercial, rural, ecológico. Eles aproveitam as características regionais, suas realidades e origem para delas extraírem atrações turísticas.

A municipalização do turismo tem recebido tanta atenção das autoridades governamentais, que os dois principais candidatos à Presidência da República incluíram o assunto nos seus planos de governo. Isto quer dizer que a proposta poderá entrar em vi-

gor no próximo ano. E terão direito a recursos federais e estaduais, os municípios estruturados e cadastrados junto à Embratur.

Mas os especialistas fazem um alerta. A exploração do turismo deve seguir um planejamento cuidadosamente elaborado. Só definir os pontos turísticos e começar a vendê-los sem uma estratégia e

Alternativas

Turismo rural e parques temáticos. Estes foram dois exemplos de atividades de sucesso desenvolvidas em municípios brasileiros como alternativas da exploração turística. O turismo rural foi uma idéia da cidade de Lajes, Santa Catarina.

Localizada em um corredor turístico, o município decidiu aproveitar o fluxo de turistas que só usufruíam da infraestrutura da cidade para fazer paradas. Depois de um levantamento criterioso, a opção encontrada foi aproveitar a realidade regional.

Fazendas foram adaptadas para re-

ceber turistas. Principalmente aqueles que moram em grandes centros urbanos. Hoje, o turismo se tornou mais uma fonte de renda para os proprietários rurais de Lajes, e a idéia já foi "copiada" por outros municípios do próprio estado, de São Paulo, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Espírito Santo e Pernambuco.

Os parques temáticos surgiram nos Estados Unidos. O mais famoso deles é a Disney World, criada pelo papa do desenho animado Walt Disney. No Brasil, existe apenas um. Inspirado no projeto americano, o empresário paulista Beto Carrero,

fundou em Santa Catarina, no município de Penha, na praia de Armação, o seu Beto Carrero World.

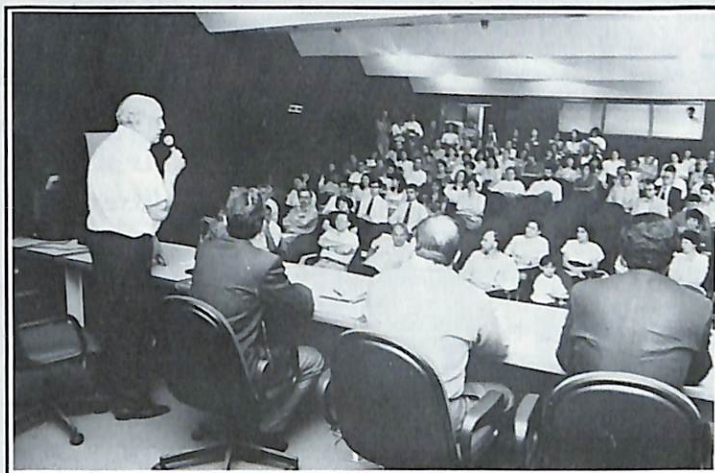
É uma área de mil hectares, que atualmente emprega cerca de 700 pessoas diretamente. Sem contar os artistas que são contratados temporariamente. O projeto vai consumir US\$ 150 milhões de investimentos, sendo que US\$ 50 milhões já foram aplicados.

Ao contrário de outras iniciativas do gênero, o Beto Carrero World foi inaugurado sem que todas as suas atrações e instalações de equipamentos de lazer estivessem concluídas. Apesar disso, em quase três anos de funcionamento, om parque já recebeu a visita de mais de dois milhões de pessoas.

Projeto: "Cidade Parque"

A escolha de Maringá como sede do primeiro de uma série de seminários sobre municipalização do turismo, comprova o potencial que a cidade tem no setor. Na abertura dos trabalhos, o Secretário Especial de Esporte e Turismo do Paraná, Luiz Ernesto Meyer Pereira, referiu-se a ela como "cidade parque".

O prefeito Saíd Ferreira garantiu apoio total ao projeto que quer transformar Maringá em um dos principais pólos turísticos do Para-



O prefeito Saíd Ferreira garantiu o apoio do Poder Público ao projeto de turismo da cidade

ná. E disse que o seminário foi a largada para uma nova realidade no setor. "O que depender do Poder Público será feito para atingirmos este objetivo", frisou.

Meyer Pereira disse que a cidade é privilegiada. Localizada no principal corredor turístico do país – o que leva milhares de turistas a Foz do Iguaçu – Maringá precisa apenas, segundo o secretário, deixar de ser ponto de parada e se tornar parte do roteiro destas excursões.

sem saber onde se quer chegar é um risco. Existem pequenos detalhes que precisam ser observados antes de "sair atrás do turista".

ENVOLVIMENTO: o primeiro passo é envolver todos os setores da comunidade em torno do projeto. Deixar claro as funções do poder público, iniciativa privada e sociedade civil de um modo geral. Estes três segmentos são considerados pelos especialistas as "engrenagens" do sistema turístico. "Se um deles falhar, compromete todo planejamento", garante Norma Moesch, professora coordenadora do Curso de Turismo da PUC/RS.

Uma vez conscientizada toda a comunidade, deve ser levado em consideração o que é tecnicamente possível, economicamente viável e socialmente conveniente. A professora, que também é especialista em Turismo Municipal, afirma que tendo estes conceitos bem claros é possível aplicar e adotar as melhores estratégias para o sucesso de um projeto de viabilidade turística em qualquer município brasileiro.

Miguel Bahl, professor mestre do Curso de Turismo da UFPR, declara que o turista busca diferenciais. E que o planejamento deve prever ações voltadas a oferecer "algo mais" aos visitantes. "São detalhes que podem passar despercebidos pela população, e têm grande significado para quem vem de fora. Ou então, oferecer um atendimento especializado a estas pessoas desde a chegada até a partida", comenta.

MARKETING: Outro ingrediente essencial para o sucesso do planejamento turístico são as estratégias de marketing a se-

rem adotadas para convencer o turista a visitar as cidades. E mais. Fazer com que, ao voltar para sua localidade de origem, se transforme em um instrumento de divulgação do ponto turístico.

"As pessoas são os veículos de comunicação mais fiéis e precisam ser exploradas", frisa Laury Garcia Job, consultora e professora de Marketing da PUC/RS.

Com larga experiência em turismo, ela adverte operadores e agentes. Segundo a consultora, a atividade é um negócio e precisa ser tratada como tal. Sem timidez. "Quem vende turismo tem que acreditar e valorizar seus produtos. Turista só compra aquilo que vai lhe trazer felicidade nos seus curtos períodos de lazer e recreação", ensina.



VALTRAC TURISMO

Viagens Nacionais e Internacionais • Passagens Aéreas Nacionais e Internacionais

- Ecoturismo pelo Pantanal e outras regiões • Reservas de hotéis
- Pacotes especiais para pescaria • Organização de grupos para: cursos, congressos, convenções etc...

valtrac
turismo

Rua Piratininga, 75 – sala 01

Telefax: (044) 223-0603

Maringá – Paraná

Uma arma nas vendas

Com a utilização do telemarketing, as empresas ganham mais agilidade e eliminam custos. O negócio não é novo mas ainda não foi totalmente disseminado em Maringá

Todos os dias no início da manhã, um grupo de 12 funcionários do Atacadão de Maringá toma seu lugar no escritório da empresa e, logo em seguida, começa uma rotina de telefonemas que só termina no final do expediente. Eles integram um corpo de vendedores que usa o telemarketing, uma poderosa arma de vendas atualmente disseminada em vários setores do comércio e da indústria.

Confundido muitas vezes com a venda por telefone, o telemarketing, explicam os especialistas, é muito mais que isso. "É um sistema mais amplo e desen-



Há 15 anos o telemarketing é um instrumento eficaz de vendas

volvido, com muitas aplicações", afirma Maria Alice Pinatti, consultora do Sebrae. Segundo ela, o telemarketing pode ser aplicado como venda ativa, passiva, como uma mídia de resposta para marketing direto, como pesquisa mercadológica, como promoção, como um meio de distribuição e de entrega de produtos e como um canal direto com os clientes.

A expansão dessa ferramenta de vendas tem suas razões: o consumidor – informa a consultora – ganha tempo e agilidade, fazendo uma transação com mais comodidade. As empresas eliminam ou reduzem custos com a mídia, com combustíveis, com a locomoção de vendedores e com uma série de outros itens. Vasculhando o mercado, ganham mais clientes e ficam mais competitivas, ampliando a produtividade.

O Atacadão é um exemplo do sucesso desse sistema. Há 15 anos o telemarketing é um instrumento eficaz de vendas. "Com o aumento da concorrência, começamos a ir atrás do cliente", afirma o diretor regional do Atacadão, Waldomiro Antonio da Silva, um entusiasta do telemarketing.

Na empresa, os chamados vendedores-balconistas utilizam aparelhos de fax, além do telefone. Procuram clientes, for-

necem preços, checam estoques, negociam prazos, providenciam transporte e dão toda a assistência que o cliente necessita. Comissionados, eles atuam com carteiras de compradores, buscando-os em qualquer parte do País. "O sistema funciona ainda para a nossa atualização de preços", observa o diretor.

Outro defensor ardoroso do telemarketing é o empresário Antonio Donisete Busíquia. Desde que abriu as portas da Dismar Atacado, Busíquia lança mão dessa que está se tornando uma forte al-

ternativa para aumentar as vendas. "Temos mais de 2 mil clientes cadastrados, que são constantemente contatados pelos vendedores", afirma. Para ele, o trato direto com o cliente, a rapidez e a agilidade do negócio são as grandes vantagens do telemarketing. "O objetivo deste departamento é gerar negócios", observa.

A Robynil Indústria e Comércio de Malhas tem motivos de sobra para utilizar o telemarketing. Desde a implantação, a empresa deixou de atender apenas o Paraná e parte do Mato Grosso para atingir outras regiões do País, indo até Recife, São Paulo e Rio de Janeiro. "70% de nossas vendas são feitas dessa forma" – declara Luiz Carlos Oliveira, gerente de vendas.

Para os empresários que usam o sistema, empresas de todos os portes podem utilizar o telemarketing, desde que trabalhem com produtos conhecidos. A informática, em grande parte dos casos, auxilia o processo. Os operadores agilizam o trabalho, fazendo consultas de estoques e da variedade de produtos disponíveis. Mas, mesmo por telefone, o vendedor precisa empenhar-se. Afinal, o cliente está distante, muitas vezes a centenas de quilômetros. "Para ter sucesso, é preciso persistência", ensina Busíquia.



**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.**



Novos diretores do Sindicato dos Metalúrgicos de Maringá

METALÚRGICOS

Nova diretoria toma posse

Epifânio Magalhães é reeleito para a gestão 94/98 e vai continuar a luta em defesa dos direitos dos trabalhadores da categoria e dinamizar ainda mais as ações do sindicato

Tomou posse no dia 23 de setembro a diretoria do Sindicato dos Trabalhadores na Indústria Metalúrgica, Mecânica e Material Elétrico de Maringá. O presidente Epifânio Magalhães de Oliveira, reeleito para a gestão 94/98, assumiu prometendo dinamizar ainda mais as ações do sindicato. A posse foi realizada na sede da Associação dos Engenheiros Agrônomos de Maringá.

O Sindicato é um dos maiores de Maringá, possuindo 2.500 associados, com uma área de abrangência de 39 municípios. A entidade possui subedes em Paranavaí e Umuarama, e estuda a possibilidade de reabertura da subse de Campo Mourão e criação de outra em Cianorte.

Epifânio Magalhães de Oliveira frisa que continuará a luta em defesa dos direitos dos trabalhadores da categoria. "Nos últimos anos obtivemos conquistas significativas não só durante as convenções coletivas – a data base é no dia 1º de dezembro – mas também no decorrer do ano", declara o presidente. Ele acrescenta que em 93 conseguiu reajustes durante todos os meses e, recentemente, conquistou antecipação de 15%, em agosto, e elevação do piso.

ASSISTÊNCIA: O Sindicato presta assistência na áreas médica e odontológica. A área médica abrange consultas, exames laboratoriais, raio-x, ultrassonografia e demais exa-

mes complementares. Na área odontológica possui gabinete próprio instalado na sede da entidade, que atende de manhã para os dependentes dos associados, e de noite para os filiados. São feitas extrações, restaurações, obturações, tratamento de canal e todo tipo de prótese.

O Sindicato mantém dois dentistas para o atendimento dos associados. A entidade possui também um salão de beleza unissex onde atende os filiados e seus dependentes. Além disso, presta assistência jurídica através dos advogados João Galdino Gomes Gonçalves e Edson Nielsen em Maringá, e Juares Lopes França, em Paranavaí.

KITS: Nos últimos anos o Sindicato tem fornecido material escolar para os filhos dos

seus associados. "O material é caro para os metalúrgicos. Mas, para o sindicato, que compra em grande quantidade, ele sai mais em conta", afirma o tesoureiro João Roberto Zingra.

No ano passado o sindicato confeccionou 2.500 kits, com um total de 20 mil cadernos, 12 mil canetas, 6 mil lápis, 6 mil borrachas e 6 mil régua. "Pretendemos continuar distribuindo material escolar básico para os filhos dos nossos associados pois entendemos que esta é uma forma de incentivarmos a educação deles", diz Epifânio.

Diretoria efetiva

Presidente: Epifânio Magalhães de Oliveira; **Secretário Geral:** Geraldo Henrique Silva; **2º Secretário:** Pedro Araujo; **Tesoureiro:** João Roberto Zingra; **2º Tesoureiro:** José Antonio Rodrigues; **Diretor de Educação e Bem-Estar:** Adolfo Batilani Neto; **Diretor Social e Esportivo:** Alcides Francisco dos Santos; **Suplentes de diretoria:** Odejair Marçal, Zulmiro Quaglio, Roberto Spanhol, Gentil Nalon, Juranir Duarte, Nivaldo de Oliveira Bueno e José Ronaldo Medeiros; **Conselho Fiscal Efetivo:** Santos Bernardino e José Monteiro; **Suplentes do Conselho:** João Mauro Feles dos Santos, Antonio Baldasso e Virgílio José dos Santos; **Delegados Representantes – Conselho da Federação:** Epifânio Magalhães de Oliveira e João Roberto Zingra; **Suplentes:** Renato José da Silva e Elza de Lima Medeiros.



Roberto Pinus de Jesus, Sub-Delegado do Ministério do Trabalho; Epifânio Magalhães; Alfani Alves, Presidente da Federação dos Metalúrgicos do Paraná e João Roberto Zingra

Olho Vivo Cidadão

O jornal Olho Vivo Cidadão informa, em sua edição de setembro, que o vice-presidente da Associação Comercial do Paraná, Odoni Fontes Martins, ofereceu o parque gráfico da entidade para imprimir futuras edições, que terão tiragem média de 20 mil exemplares. O jornal é editado pela CACB.

A edição de setembro aborda ainda o VIII Congresso Nacional das Associações Comerciais realizado em São Paulo, "que foi um sucesso", e também o quadro da sucessão presidencial.

PREVIDÊNCIA: Segundo o jornal, o deputado Reinhold Stephanes aponta 41

aspectos da legislação em vigor que podem ser mudados pelo Congresso ainda este ano para aliviar o caixa da Previdência a curto prazo. Fernando Henrique Cardoso também recebeu números da Previdência, fornecidos pelo ministro Sérgio Cutollo, "capazes de tirar o sono de qualquer candidato ao Planalto". Entre estes números estão: - Dos US\$ 24,5 bilhões que a Previdência dispõe para este ano, apenas 7% se referem à contribuições a terceiros. Os restantes são para os benefícios. O total que a Previdência tem que pagar este ano na rubrica "benefícios" está estimado em US\$ 23,2 bilhões.

- A Previdência gasta 23% do seu orçamento com aposentadorias por tempo de serviço. Estes benefícios consomem mais da metade das verbas.

- Dos contemplados na área rural, 95% nunca contribuíram para a Previdência.

- As despesas com inativos e pensionistas da Previdência compõem 40% das verbas da União.

- Em pouco tempo a folha de inativos vai superar a de ativos.

- Dos 65 milhões de brasileiros que estão no mercado de trabalho, 37 milhões têm direito à cobertura legal da Previdência.

Agenda da Diretoria

Setembro

Dia 02: Pedro Granado se reuniu com o Delegado Regional do Trabalho, Alberto Manente na Subdelegacia do Trabalho de Maringá.

Dia 06: Fernando Rezende participou da reunião da Comissão de Estudo do Projeto para Construção de um Centro de Convenções em Maringá. Noemi Seravalli foi à inauguração da Unidade Maternal do Hospital Santa Rita. Fernando Vieira participou de lançamento da Feipar em Campo Mourão.

Dia 13: Todos os diretores participaram da abertura oficial da Feipar 94.

Dia 17: Diretores da ACIM participaram de reunião com grupo de industriais argentinos e também do almoço de confraternização da Feipar 94.

Dia 20: Pedro Granado recebeu a visita do empresário Jaime Canet Junior e do gerente do Hotel Deville, Gilberto Simioni.

Dia 22: Pedro Granado e as diretoras do Conselho da Mulher Empresária participaram de assinatura de convênio com o Sebrae com relação à 1ª Feira da Criança Feliz de Maringá.

Dia 23: Pedro Granado participou da sessão solene de entrega do título de cidadão honorário de Maringá a Osmar Dias.

Dia 26: A reunião da Diretoria Executiva da ACIM foi realizada na AABB, a convite do Banco do Brasil.

Dia 28: Pedro Granado e as diretoras do Conselho da Mulher Empresária participaram de Jantar Empresarial promovido pelo conselho.

Novos Sócios

- ALUSUD

Av. Brasil, 6594 - fone: 224-1211
Com. de alumínios

- G STAR CALÇADOS

Av. Brasil, 2643 - fone: 223-2794
Com. varejista de calçados e artef. de couro

- SPORTS CHAMP

Av. Brasil, 1993 - fone: 222-5775
Com. de artigos esportivos, calçados e confecções

- TELECHEQUE

Rua Joubert de Carvalho, 373 - fone: 226-4315

- GOJ FIORETA

Av. 19 de Dezembro, 28 - fone: 224-4430
Com. de máq. de lavar roupas e eletrod.

- PAPELARIA ESPACIAL

Av. Herval, 387 - fone: 223-6265
Com. de mat. para escritório

- FRIOMASTER

Av. Brasil, 2124 - fone: 222-3390
Com. de peças e assist. técnica de refrigeração

- PATRONE SEGUROS

R. Santos Dumont, 2166 - 223-0151

- VELAS CANÇÃO

Pça. Emílio Fajardo Espejo, 232 - fone: 228-2288

- DEPÓSITO TOCANTINS

Av. Ademar Bormia, 1309 - fone: 228-8373

- FARMÁCIA NACIONAL

Av. Brasil, 4216 - fone: 222-5273

- XEROX DO BRASIL

Av. Paraná, 242 - fone: 222-2178
Escritório de Prestação de Serviços

- MULTIELO

Av. Bento Munhoz da Rocha, 76 - fone: 222-3295
Ind. e com. de equip. eletrônicos

- CAIO JOALHEIROS

Av. Tuiuti, 710 - fone: 222-2748

- SAINT GRAAL

Av. Paraná, 518 - fone: 222-7171
Com. de confecções e calçados

- THERMO ELETRO HOSPITALAR

R. Piratininga, 75 - fone: 222-0622

- REI DA CARNE

R. Piratininga, 289 - fone: 223-6094

- DAMISA MODAS

Av. Alziro Zarur, 512 - fone: 225-1851
Com. de confecções

- CIMENCAL

Av. Brasil, 6599 - fone: 224-3631
Com. de mat. p/ construção

- EXIMIUS INFORMÁTICA

Av. Herval, 695 - fone: 223-3967
Cursos e serviços de computação

- CONDOMÍNIO RESIDENCIAL SALINAS

R. da Glória, 322 - fone: 222-6115

- JORGE HIRATA

Av. Herval, 259 - fone: 223-5717
Técnico em contabilidade

- CALÇADOS PARANAENSE

Av. Brasil, 3554 - fone: 223-0989

- CENTRO DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

Av. Brasil, 4355 - fone: 224-6391

- ESCRITÓRIO BILAC

R. Santos Dumont, 2166 - fone: 223-6304

- DEPÓSITO CASA GRANDE

Av. Colombo, 2362 - fone: 222-2028

- EUGENIUS DECORAÇÕES

R. Basílio Saltchuk, 243 - fone: 222-2504

- PAULO JACOMINI

Av. Paranavaí, 162 - fone: 262-2961
Representações comerciais

- MERCAVEL VEÍCULOS

R. Joubert de Carvalho, 410 - fone: 222-0164

CÂMARA MUNICIPAL

Um trabalho pela comunidade

A Câmara de Vereadores trabalha diariamente para garantir o desenvolvimento da cidade, atuando em todos os setores da sociedade. Os vereadores, em consonância com a comunidade, fazem leis que beneficiam toda a população

O trabalho desenvolvido pelos vereadores em favor da comunidade maringaense é muito maior do que se imagina. Apesar do desgaste que a figura do político brasileiro hoje experimenta, a Câmara Municipal se vê, diariamente, envolvida num silencioso trabalho junto com outros setores da sociedade para garantir o desenvolvimento, a melhoria da qualidade de vida, a redução dos gastos públicos e maiores investimentos nas áreas onde a população mais precisa.

A Câmara, exercendo sua função de legislar sem qualquer subordinação administrativa ou política, dá o exemplo de capacidade fazendo leis que beneficiam a comunidade, fiscalizando o Executivo e assessorando o Município na administração de seus serviços.

Assim foi no recente episódio do Novo Centro de Maringá, apresentando emendas que alteraram o projeto. Inspirada pelas entidades chamadas a debater a questão do Novo Centro, a Câmara conseguiu ver ampliada em cerca de 20 mil metros quadrados a área desta região da cidade. Ganhou o Município e ganhou a população.

Ações semelhantes redundaram, ainda, em toda a estrutura do Código de Obras do Município e no Regime Jurídico Único da Prefeitura, valorizando os interesses da comunidade maringaense.

Estes são apenas alguns exemplos recentes que atestam a grande contribuição dos vereadores, que durante 4 anos

exercem seu indispensável papel no aprimoramento das leis que regulam a administração. A Câmara de Vereadores detém a função normativa, promovendo a representação política dos munícipes. Ela legisla as questões administrativas,

ativo é ajudar a legislação, supervisionar a administração e informar a opinião pública sobre o cumprimento da lei.

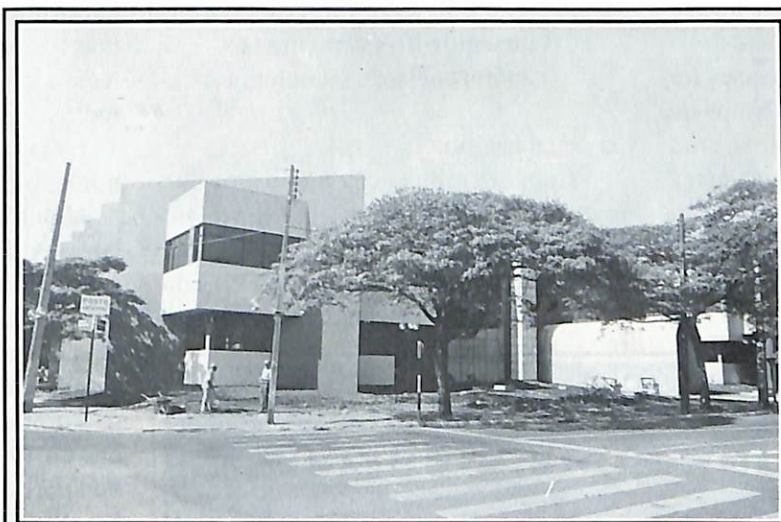
A Câmara ainda exerce a função de assessoramento, através de indicações aprovadas pelo plenário. Indicações são sugestões do Legislativo ao Executivo para a prática ou abstenção de atos administrativos de competência exclusiva do prefeito.

COMPOSIÇÃO: A Câmara é formada por vereadores que, reunidos, constituem o plenário. Ela dispõe de um órgão diretivo, que é a Mesa, mantém comissões permanentes, cria comissões especiais de investigações, de estudos ou representação social. Os vereadores são agentes políticos investidos de mandato local, para uma legislatura de 4 anos, pelo sistema partidário e de representação proporcional, por voto secreto e direto.

Basicamente, as atribuições dos vereadores são legislativas, embora exerçam as funções de controle e fiscalização.

Das funções exercidas pelo plenário saem as leis, e das atribuições político-administrativas surgem os decretos legislativos, as resoluções e atos. A sessão é a reunião dos vereadores em exercício, no recinto do plenário, para realizar as atividades que constam da pauta.

As sessões podem ser ordinárias, extraordinárias e solenes. Para realizá-las, é preciso "quórum", presença mínima de vereadores no recinto que se exige para se iniciar e deliberar.



Sede própria

Pela primeira vez, Maringá vai ter uma Câmara de Vereadores com sede própria. A atual, que funciona em prédio alugado, já não oferece condições para o atendimento prestado pelos vereadores. Só existem 2 gabinetes, um para o presidente da Câmara e outro para o primeiro vice-presidente. No novo prédio, cada um dos 21 vereadores terá um gabinete. O plenário terá número bastante superior de lugares, com toda infraestrutura técnica necessária. O prédio abrigará ainda sala de imprensa e outros espaços para o desempenho de demais atividades que não existem na atual Câmara.

tributárias e financeiras de âmbito municipal. Além disso, a Câmara tem as funções de controle e fiscalização do Executivo.

Essas funções sobre a conduta do Executivo têm caráter político administrativo e se expressam em decretos legislativos e resoluções do plenário. No regime municipal, esse controle compreende a fiscalização contábil, financeira, orçamentária, operacional, e patrimonial, através do julgamento de contas. O obje-

Em busca de investidores

Governo boliviano cria atrativos, divulga as potencialidades da Nação e chama a atenção de um grupo de empresários maringenses, que se prepara para investir no país

Em breve empresários maringenses poderão estar investindo na Bolívia. São cooperados da Cocamar – Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá – que estudam a viabilidade econômica da compra de fazendas em solo boliviano. Eles estão sendo atraídos por incentivos fiscais, preços compensadores e terras que apresentam alta produtividade, com baixa aplicação de insumos agrícolas.

Os contatos com os maringenses foram feitos por técnicos de organismos de atração de investimentos estrangeiros, criados pelo governo boliviano. A presença de empresários de outros países na Bolívia tem como principal objetivo a transferência de tecnologia. No caso de Maringá, a compra dos lotes deve ser feita em for-



O governo boliviano esforça-se para conseguir investimentos e transferência de tecnologia

ma de consórcio.

Com um milhão de quilômetros quadrados de área, a Bolívia tem mais de três quartos de terras agricultáveis. O solo fértil é capaz de produzir uma grande variedade de frutas, verduras, legumes, grãos, flo-

res e plantas ornamentais. A prática da agricultura é beneficiada também pelo clima, com faixas que variam do tropical para o temperado.

PLANO: A atração de investimentos estrangeiros tem sido a principal tarefa das autoridades bolivianas desde a implantação do plano de estabilização econômica no país. As primeiras medidas foram adotadas em 1985. Neste período, a nação deixou de apresentar uma das inflações mais altas do mundo para conviver com índices com menos de dois dígitos.

O responsável pelo plano foi o então ministro do Planejamento, hoje presidente da Bolívia, Gonzalo Sánchez de Lozada. Através de medidas radicais, e da união das forças políticas e econômicas, o país conseguiu renegociar sua dívida externa e sensibilizar organismos internacionais para colaborarem com seu desenvolvimento.

Entre as principais medidas adotadas de 1985 para cá, estão a reforma tributária, dolarização da economia e o combate intenso ao narcotráfico.

Quando o plano foi implantado, a Bolívia tinha 80 impostos. Agora são apenas sete tributos. Esta redução contribuiu para o aumento da arrecadação e criou condições para a renegociação da dívida externa do país.

Para o desenvolvimento do parque industrial, o governo adotou incentivos fiscais e implantou Zonas Francas. As indústrias instaladas nas Zonas Francas são isentas, inclusive do imposto de renda por 40 anos. A única contribuição neste período são os encargos sociais, que na Bolívia correspondem a 19%.

Mão-de-obra disponível, barata e fácil de ser treinada são outras vantagens para a instalação de empreendimentos no país. A população é de sete milhões de habitantes, sendo que 65% têm menos de 25 anos de idade. Os bolivianos se orgulham também de serem hábeis em trabalhos manuais, principalmente na produção de artefatos de madeira, couro e jóias.



- 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

Cocamar inova e lança as S/A

Visando aumentar sua competitividade, buscando investimentos no mercado, a cooperativa abre caminho para a constituição de empresas de capital aberto

Notabilizada pelo arrojado e audacioso processo de diversificação implantado nos últimos anos, que a coloca na ponta-de-lança entre as cooperativas brasileiras, a Cocamar prepara, agora, a criação de empresas de capital aberto, abrindo caminho para captar no mercado recursos para novos investimentos e modernização de suas indústrias.

“Hoje, vivemos o desafio da competitividade e da qualidade. Não são mais os custos

que fazem os preços, mas os preços que fazem os custos. O mundo é dinâmico e precisamos acompanhar as mudanças para continuarmos promovendo o desenvolvimento”, afirma o diretor da Cocamar, Edilberto José Alves, que conduziu o processo de constituição das empresas S/A, uma novidade no cooperativismo.

Aprovada por uma assembléia geral realizada recentemente, a iniciativa é inédita no Paraná. Até o final do ano, a cooperativa espera ter montado as estruturas acionárias e jurídicas da Cocamar Seda S/A e da Cocamar Fios S/A. A Cocamar Citros S/A e a Cocamar Açúcar e Álcool S/A ficarão para uma etapa posterior. “Não temos pressa. Queremos é o acesso ao mercado de ações para garantir novos investimentos e a modernização de nossas estruturas. Não estamos atrás de recursos para saldar dívidas”, informa Alves. As S/A permitem que a Cocamar não dependa de recursos obtidos através de financiamentos convencionais, cujas fontes se esgotam.

Embora a idéia estivesse sendo estudada pela diretoria há cerca de 2 anos, o projeto saiu do papel agora, com a es-



Ivan Amorim

Agora as indústrias da Cocamar podem se transformar em S/A

tabilização da economia. “Com essa estabilidade, o mercado interno se fortalece, os investimentos aumentam e o dinheiro vai para setores da produção”, observa.

Os cooperados são beneficiados na medida em que cria-se uma nova alternativa para financiar o crescimento e a construção da estrutura da cooperativa. “Além disso, ganham força para desenvolver novas atividades”, declara.

FUNDOS: Mesmo com a sociedade, a Cocamar ficará com o controle e a gestão das empresas: 51% do capital para a cooperativa e 49% para negociação na Bolsa de Valores. Segundo Alves, o processo está direcionado para investidores institucionais, como por exemplo os fundos de pensões.

O governo do Paraná, através do Fundo de Desenvolvimento do Estado, apresentou interesse em participar da Cocamar Citros. Outros interessados são o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), a Citrocoop e o BNDSpar, vinculado ao BNDS. “Com o dinheiro de investidores, não precisamos recorrer ao endividamento e suas desvantagens: volume pequeno de dinheiro, custo alto e

prazo curto”, afirma o dirigente.

Otimista com o desempenho da cooperativa nos últimos anos – a Cocamar faturou US\$ 250 milhões em 93 e prevê para 94 um faturamento de US\$ 340 milhões – Alves não tem dúvida de que o desenvolvimento será acelerado. “Vamos agregar mais valor aos nossos produtos, garantir mais qualidade, modernizar a estrutura de produção e continuar a crescer”, sentencia.

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, 4.917 - Maringá
Fone: (044) 262-2127
Fax: (044) 262-1552

QUE FIQUE BEM CLARO!

Evento atrai 150 mulheres

O Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM promove evento e reúne a classe empresarial feminina em peso no Hotel Deville

A cada dia o Conselho da Mulher Empresária e Executiva da Associação Comercial e Industrial de Maringá tem se destacado como um braço direito da Diretoria Executiva da Entidade. O Conselho tem organizado uma série de eventos e colaborado nas próprias promoções da diretoria. Em setembro, além da participação na Feipar 94, as mulheres realizaram um Jantar Empresarial, no dia 28.

O Jantar foi realizado no Hotel Deville e atraiu 150 mulheres de Maringá, Curitiba, Londrina, Campo Mourão, Jandaia e Mandaguari. O palestrante da noite foi o instrutor dos cursos Dale Carnegie, Elcio Zarpelon, que fez palestra especialmente direcionada ao público feminino.

A abertura do evento foi feita pelo presidente da ACIM, Pedro Granado, que frisou a importância do Conselho da Mu-



Frank Lima

A palestra foi realizada no Hotel Deville

lher Empresária dentro da associação. Granado também abordou temas como o Plano Real e o voto consciente nas eleições.

“Pode-se dizer que o Plano Real é político, mas é preciso dar crédito a ele e nos esforçar para que dê certo. Ele trouxe estabilidade para nossa economia e este é o primeiro passo para chegarmos ao chamado Primeiro Mundo”, explicou o pre-

sidente da ACIM.

Pedro Granado também falou sobre a globalização da economia com a consequente abertura de fronteiras. Segundo ele, agora o empresário brasileiro terá que se readaptar, produzindo mais com menos. “Nosso empresário é um dos mais inteligentes do mundo e com certeza vai se adequar à nova realidade mundial”.

CONSELHO: Como não poderia ser diferente, o Jantar Empresarial contou com a presença de todas as mulheres que fazem parte do conselho. A presidente Sônia Uliana fez questão de apresentar todas as companheiras para o público.

Foi a segunda oportunidade em que o conselho das mulheres realizou palestra com Elcio Zarpelon. “É que da primeira vez o tempo foi curto e devido à quantidade do evento, muitas colegas pediram a continuidade da palestra”, explicou Uliana.

SOFTWARE

Top de linha

Programa de Contabilidade Gerencial criado por maringaenses é avaliado por revista especializada em informática e classificado entre os dez melhores do país

Um sistema de Contabilidade Gerencial desenvolvido por uma empresa maringaense foi considerado um dos dez melhores do país. A avaliação foi feita pela revista especializada em informática PC Magazine Brasil. Criada nos Estados Unidos, a PC tem edições espalhadas pelo mundo inteiro. Ela é considerada a revista mais tradicional do setor no mundo.

Para classificar os dez melhores, a publicação selecionou 200 programas produzidos no país, com distribuição nacional. Entre os que apresentaram melhores resultados está o LedGer, da Publisoft

Informática. Ele foi considerado excelente para pequenas e médias empresas, além de ser recomendada sua utilização em grandes empreendimentos.

Há um ano e meio no mercado, o LedGer é um dos software mais modernos à disposição do usuário. Hoje o sistema de Contabilidade Gerencial está implantado em cerca de 100 empresas, além de instituições de ensino – como a UEM, Cesumar, Instituto de Educação – que oferecem disciplinas e cursos de informática.

Segundo a PC Magazine, o que mais chamou a atenção dos avaliadores foi a

facilidade de uso e as características do LedGer. O soft se destaca pela sua configuração de multiusuário – opera em rede e em Unix V – e pelos recursos disponíveis. Ele oferece gráficos evolutivos e comparativos; lançamentos do exercício seguinte, antes de encerrar o balanço e atualização instantânea de saldos, entre outros.

“Quando começamos a desenvolver o programa procuramos aparar todas as arestas para oferecer um produto de qualidade”, afirma Antônio Roberto Nogueira, que ao lado de Osvaldo Frare, foi o responsável pela criação do soft.

HOMENAGEM

Osmar, cidadão de Maringá

O ex-secretário de Agricultura e Abastecimento do Paraná e senador eleito pelo PP, Osmar Dias, recebeu recentemente o título de Cidadão Honorário de Maringá. Outorgado pela Câmara de Vereadores da cidade em projeto de autoria do vereador Francisco Chico Coutinho, o título premia o homem e o político que tem sido considerado o maior secretário de agricultura que o Paraná teve.

A solenidade em sessão extraordinária da Câmara foi realizada no Teatro Luzamor, de Maringá, com a presença do prefeito Said Ferreira, lideranças políticas e prefeitos de toda a Região Noroeste do Estado. "A agricultura é o alicerce da economia. Se a agricultura é forte, o povo é forte, porque fortalece o comércio e a indústria" -, afirmou emocionado, Osmar Dias, ao receber das mãos de Said Ferreira o título de Cidadão Honorário.

Osmar Dias observou que o título outorgado pela Câmara de Maringá tem um significado particular dentre os muitos que recebeu em reconhecimento pelo seu trabalho em favor da agricultura e dos produtores rurais paranaenses. "Criamos o Paraná Rural no governo Álvaro Dias, que subsidiou pequenos e médios produtores, conservou o solo com cur-



Osmar Dias levanta o título, agradecendo a homenagem

vas de nível e readequou o equivalente a 50 mil km de estradas", informou Dias, salientando que o povo do Paraná "foi forjado na vida dura, trabalhando o dia inteiro para levar no final do dia o pão que alimenta a família".

O vereador Francisco Chico Coutinho disse, durante a solenidade, que o título é uma condecoração absolutamente justa a um homem público que vem trabalhando de forma humilde e honesta para a grande maioria da população paranaense, em especial aos trabalhadores rurais. Coutinho lembrou da política de equivalência monetária implantada na gestão de Dias, que possibilitou a criação de um novo modelo de crédito ao produtor rural, e que figura entre os programas de outros estados com a

possibilidade de serem equacionados pelo governo federal.

Em seu discurso, o prefeito Said Ferreira citou Dias como o "homem que guia, que chefia a comunidade, que faz a história". De acordo com o prefeito, a atuação de Osmar Dias como secretário de Agricultura nas gestões de Álvaro Dias e Roberto Requião divide o Paraná em duas etapas: antes e depois de Osmar. "Osmar, você é um grande orgulho para Maringá", afirmou

Said Ferreira.

Para uma platéia de quase duas mil pessoas, com representantes de cerca de 80 municípios paranaenses, numa recepção realizada no Clube Olímpico, em Maringá, logo após a solenidade, Osmar Dias disse que o título que recebeu seria dividido com o irmão Álvaro Dias. Foi Álvaro, segundo Osmar, que viabilizou como governador os caminhos para que se pudesse implantar e desenvolver todos os programas rurais que impulsionaram a agricultura estadual.

"O trabalho que realizamos rendeu muitos frutos. Hoje somos modelo para 13 países que copiam o nosso exemplo", afirmou, lembrando de toda a infraestrutura agrícola implantada nos últimos anos.



O auditório Luzamor ficou lotado durante a homenagem a Osmar Dias



Osmar Dias, ao lado do vereador Francisco Coutinho e do prefeito Said Ferreira

Capital de Giro

IPMF

Em setembro a ACIM enviou ofício à Faciap mostrando sua preocupação quanto à possibilidade de prorrogação do IPMF. O imposto tem prazo de validade estipulado para expirar no próximo 31 de dezembro. A ACIM sugeriu que a Faciap fizesse uma campanha junto à classe empresarial paranaense e levasse os resultados para a CACB, a fim de que a manifestação seja realizada também em nível nacional.

Brasil-Uruguai

Foi criada em Maringá uma sucursal regional da Câmara do Comércio Brasil-Uruguai do Paraná. A Câmara funciona na Casa Mercosul. O objetivo é promover a aproximação dos industriais, produtores, comerciantes e agentes auxiliares do comércio que se interessem pelo intercâmbio entre os dois países.

SPC

A ACIM iniciou este mês a troca dos equipamentos do Serviço de Proteção ao Crédito – SPC. Está sendo implantado um Módulo 600, que permite a instalação de 32 terminais de consultas, criando condições para a expansão da área de abrangência e melhoria do serviço prestado aos associados do SPC de Maringá.

Junta Comercial

Desde o dia 23 de setembro a seção local da Junta Comercial do Paraná está descentralizada de Curitiba. Com isso, o escritório de Maringá passou a ter autonomia no deferimento de processos, de contratos sociais, alterações contratuais, certidões, entre outros. Esse processo foi possível devido à informatização da Junta.

Creci



O empresário e conselheiro da ACIM, Sabas Martins Fernandes, assumiu no dia 15 de setembro a delegacia do Creci – Conselho Regional dos Corretores de Imóveis. O conselho é um órgão público federal de fiscalização das imobiliárias. A cerimônia de posse foi realizada no Hotel Deville.

Pesquisa

“A ACIM tem 41 anos e sempre procurou atender bem seus associados. Mas estamos numa era de grandes mudanças e precisamos saber se os empresários estão contentes com nossos serviços e também ouvir sugestões. Vamos aproveitar o que está dando certo e mudar onde houver necessidade”. A afirmação é do presidente Pedro Granado, comentando a pesquisa que a ACIM vai desenvolver neste final de ano junto aos seus 1.500 associados.

Perigo à vista

A indústria nacional que se cuide. Com as notícias sobre a redução das alíquotas de importação tem aumentado o número de consultas ao Departamento de Comércio Exterior da ACIM. A maioria delas querendo informações sobre os trâmites legais para importar tvs, vídeos, computadores, geladeiras e outros produtos, principalmente dos Tigres Asiáticos.



QUARTOS:

C/ TELEFONE, TV À CORES
E DUCHA DE ÁGUA QUENTE

APARTAMENTOS:

C/ TELEFONE, TV À CORES,
FRIGOBAR E AR CONDICIONADO

• SERVIÇO DE COPA

• LAVANDERIA

• ESTACIONAMENTO PRÓPRIO

NÃO COBRAMOS TAXA DE SERVIÇOS

RUA BASÍLIO SAUTCHUK, 599
CEP 87013-190 – MARINGÁ – PR

PABX (044) 222-2019
FAX/RAMAL 250

História de dedicação

Durante quase 20 anos Antonio Tortato serviu Maringá em quatro administrações municipais. E trabalhou, acima de tudo, com o coração, destacando-se na defesa do verde e promoção de eventos culturais

Um convite feito pelo então prefeito Silvío Barros trouxe a Maringá, em 1973, Antonio Tortato, um dos homens que mais amaram e trabalharam pela cidade. Começava aí uma história de dedicação ao município traduzida pelo entusiasmo e vontade de servir.

Essa vontade de trabalhar por Maringá levou Tortato a colaborar durante quase 20 anos com as sucessivas administrações municipais. Sempre ocupando cargos no primeiro escalão, serviu a quatro prefeitos de Maringá: Silvío Barros, João Paulino, Saíd Ferreira e Ricardo Bar-

ros. E com certeza estaria integrando a atual administração, se ainda estivesse entre nós.

Curitiba, Tortato chegou ao norte do Paraná em 1957, convidado pelo prefeito de Paranacity para lecionar na única escola secundária daquele município. Homem culto, de grande visão, logo passou a colaborar com a administração municipal. Em 1969 elegeu-se prefeito em Paranacity. Ao final de seu mandato, em 73, veio para Maringá, com a mulher e os quatro filhos.

EMOÇÃO: Nos quase 20 anos que viveu em Maringá, Antonio Tortato assumiu diferentes secretarias municipais, destacando-se na defesa do verde da cidade e na promoção de eventos, principalmente culturais.

O espírito desprendido, alegre, levou-o a cultivar inúmeros amigos. Amigos que se emocionam ao falar dele.

“Tortato deixou um espaço impossível de ser preenchido. Tinha uma vontade



Tortato: 20 anos de dedicação a Maringá

de viver e de fazer acontecer que causava inveja aos mais dinâmicos”, lembra com saudade o jornalista e editor Antonio Moscardi. “Um homem extremamente culto, um verdadeiro *gentleman*, um servidor público nato”, completa o assessor político Osvaldo Reis.

Falar de Antonio Tortato, para um sem número de pessoas, é pôr em prática os elogios. Ninguém como ele conseguiu essa unanimidade entre pessoas ideologicamente tão diferentes.

HISTÓRIA: Os livros e a pesquisa eram suas paixões. Dono de uma biblioteca invejável, interessava-se pelos mais variados assuntos. “Ele era uma enciclopédia ambulante”, diz a viúva Dalti Ferreira Tortato. “Sabia um pouco de tudo e vivia pesquisando. Adorava História”.

Entre as várias pesquisas realizadas por Tortato estão o movimento migratório das colônias japonesas do norte do Paraná e a história política de Maringá.

Neste último assunto, passou anos coletando documentos e informações, conversando com pessoas que participaram na criação da cidade.

Mas para o prejuízo da memória maringaense, não chegou a concluir esse trabalho. Morreu em agosto de 92, aos 58 anos, vitimado por um câncer, antes mesmo de começar a escrever a “História Política de Maringá”. A incumbência de concluir o trabalho ficou com Dona Dalti, que espera encontrar alguém disposto a retomar o trabalho deixado pelo marido.

BIBLIOTECA: O Núcleo Integrado de Saúde II de Tuiti leva o nome

de Tortato, numa homenagem tímida ao homem que muito fez por Maringá e sua gente. Uma homenagem com endereço incorreto se levada em conta a paixão de Tortato pelos livros e pela cultura. Justiça fosse feita e seu nome seria emprestado a uma biblioteca.

Afinal, poucos como ele incentivaram tanto a cultura maringaense. Seu amor pelos livros levou-o a realizar campanhas populares e até entre os amigos para melhorar os acervos das nossas bibliotecas. Quantos livros não saíram de bibliotecas particulares para compor o acervo das públicas.

Seu gesto derradeiro também envolveu livros. Sabendo de sua doença, doou grande parte de seu volumoso acervo para as incipientes bibliotecas da cadeia municipal, dos bairros e do Tiro de Guerra. E é claro, também não se esqueceu dos amigos que, por sinal jamais se esquecerão dele.

Cliente satisfeito: a chave para o sucesso

Por Alexandre Abbud

“Apenas duas coisas são importantes: o cliente e o produto. Se você cuida dos clientes, eles virão de novo. Se você cuida de seu produto, ele não virá de volta”.

Stanley Marcus

Pres. Neuman Marcus

Produtos de qualidade e clientes satisfeitos – muito simples de se conceptualizar, mas muito difícil de se conseguir. Produtos de qualidade são um pré-requisito para a concorrência. Podem ser considerados condição necessária mas não suficiente para o sucesso. A chave para o sucesso está na capacidade que a empresa tem de **gerar e manter clientes satisfeitos**.

De uma forma geral todas as empresas estão se conscientizando da necessidade de prestação de bons serviços, para a obtenção de uma carteira de clientes satisfeitos e leais e cada uma irá desenvolver o seu próprio plano de ação.

Nas divisões de produtos químicos e plásticos das Empresas Dow, este processo se fundamenta em três pilares:

- Estratégias de serviços
- Conscientização e educação dos funcionários
- Integração dos clientes

1- ESTRATÉGIAS E SERVIÇOS

Para a elaboração de estratégias de serviços competitivas é fundamental conhecer bem as necessidades e as expectativas dos clientes – é importante lembrar que satisfação do cliente é a diferença entre o que o cliente espera e o que ele recebe. É preciso pesquisar bem os clientes para saber o que eles real-

mente valorizam em seu relacionamento com os fornecedores, o que os move a comprar e quais são os atributos que os levam à decisão de compra. Sempre se irá notar que diferentes clientes valorizam diferentes atributos e que as expectativas variam de uns para outros.

Estas diferenças precisam ser levadas em conta ao se elaborar as estratégias, que terão de contemplar diferentes prioridades para diferentes grupos de clientes.

Os recursos são limitados, é preciso conhecer muito bem as expectativas de quem compra para saber como distribuí-los e onde investir.

2 – CONSCIENTIZAÇÃO E EDUCAÇÃO DOS FUNCIONÁRIOS

Estamos mudando de uma economia fechada, baseada principalmente em produção, para outra aberta, de livre mercado, fortemente baseada em serviços.

É preciso que os funcionários entendam que para competir neste novo cenário precisamos mudar nossa forma de trabalhar. O foco de nossa atenção passa a ser o **cliente**, pois é ele que alimenta a empresa, “paga” os salários e remunera o acionista.

Estruturas verticais rígidas, burocráticas e isoladas dão agora lugar a um dinâmico gerenciamento horizontal, onde todas as funções da companhia se alinham em uma cadeia integrada de serviços. Esta possibilitará o atendimento das necessidades dos clientes.

Estas mensagens devem ser passadas aos funcionários de forma consistente, pois cada um precisa entender com clareza qual o seu papel nesta cadeia de serviços. O sucesso depende de seu com-

prometimento e sua motivação. Somente empregados felizes podem gerar clientes satisfeitos.

3- INTEGRAÇÃO DOS CLIENTES

Os clientes devem ser vistos como parceiros de negócios, tão importantes que o nosso sucesso está condicionado ao seu sucesso. Assim, é preciso que eles estejam próximos, que participem mais de nossa empresa, que convivam conosco, que tenham oportunidade de constantemente nos dizer o que pensam e como gostariam que fizéssemos as coisas.

Em termos práticos, passamos a convidar clientes para que participem de reuniões de vendas, de encontros de qualidade, de apresentações de palestrantes externos, de reuniões de planejamento da diretoria e assim por diante.

Acreditamos que a “voz do cliente” e a “face do cliente” devidamente disseminadas na companhia podem trazer muitos benefícios, pois apressam o processo de conscientização dos funcionários, sensibilizam os tomadores de decisão, expõem nossa seriedade de propósitos e fortalecem os laços de parceria.

As dificuldades e as barreiras para a prestação de bons serviços e a satisfação dos clientes estão bem próximas, dentro de nossa própria organização. É aí que temos que trabalhar.

Bem tinha razão Pogo, um personagem de desenho animado, ao exclamar:

“Descobri o inimigo. Ele tem a nossa cara!!!”

Alexandre Abbud é gerente de Satisfação do Cliente das Empresas Dow

Trabalho de profissionais

A empresa foi fundada com a razão social de Ecomar – Escritório Comercial Maringá. Depois de mudar de dono, mudou também seu nome fantasia e hoje investe na qualidade do atendimento para atrair novos clientes

Fundado em 1970, por Antonio Luiz dos Santos e Osmar Antonio D'Agostini, o escritório Maringá completa 25 anos em janeiro de 1995. Atualmente a empresa pertence a Oswaldo Padovin, que adquiriu a parte de Antonio em 1987 e arrendou o restante de Osmar em 1990. Oswaldo Padovin veio de Goioerê em 1985. Lá, ele era proprietário do escritório Contábil Universo.

Padovin veio para Maringá em busca de novos horizontes. "A cidade oferece mais oportunidades", diz. Aqui, ele trabalhou por dois anos como contador até que resolveu que era hora de voltar a ser dono do próprio negócio. "Surgiu a oportunidade de adquirir a parte de Antonio Luiz dos Santos no escritório Maringá, e achei que era mais interessante pegar uma empresa já consolidada do que abrir um negócio novo", revela.

Técnico em Contabilidade, Oswaldo Padovin foi presidente da Associação dos Contabilistas em Goioerê, membro do Conselho Regional de Contabilidade de Maringá e diretor suplente da Federação dos Contabilistas do Paraná.

HISTÓRIA: O Brasil ainda não era nem tricampeão mundial de futebol quando os amigos Antonio Luiz dos Santos e Osmar Antonio D'Agostini resolveram se associar e fundar o Ecomar – Escritório Comercial Maringá. "Nós conhecíamos muito da área, afinal estávamos no negócio há muito tempo. Eu por exemplo, comecei a trabalhar com 13 anos", conta Osmar



Oswaldo Padovin: seriedade e profissionalismo

D'Agostini, que hoje está com 56 anos.

Osmar e Antonio foram sócios por 17 anos. Em 1987, Antonio deixou a sociedade e no seu lugar entrou Oswaldo Padovin. Três anos mais tarde, já "cansado" de atuar como contador, Osmar resolveu deixar a área e arrendou sua parte para o novo sócio.

A partir do momento em que ficou sozinho no comando do escritório, Oswaldo Padovin decidiu promover algumas mudanças no sentido de impulsionar o ritmo dos negócios. Primeiro ele mudou o nome fantasia para Escritório Maringá. "É que existem vários sindicatos com nomes parecidos com "Ecomar", justifica.

Uma outra mudança fundamental foi a informatização do escritório. "Adquirimos computadores em 1990, o que agilizou bem mais nosso trabalho", explica Oswaldo Padovin. O próximo passo do empresário é começar a investir mais nos recursos humanos da empresa. O escritório Maringá conta com 10 funcionários.

METAS: O escritório Maringá possui uma carteira de clientes diversificada, com cem empresas. Oswaldo Padovin diz que trabalha sempre em cima de metas e tem conseguido atingir seus objetivos. "Não adianta aumentarmos muito o número de clientes e não termos estrutura para um atendimento bom. Nossa filosofia é atender bem, fazendo um trabalho sério e profissional", diz.

Existem clientes, como o Posto Trabuco, por exemplo, que fazem parte da carteira

do escritório Maringá desde a fundação deste. Para Oswaldo, a confiança é fundamental para a manutenção dos clientes antigos e a conquista dos novos. "Podemos dizer de peito aberto que nunca tivemos problemas, muito pelo contrário, resolvemos os problemas de nossos clientes".

Para Oswaldo Padovin, o principal problema dos empresários não está na contabilidade e sim no Governo. "Os impostos sobrecarregam as empresas e é necessária uma reforma fiscal que diminua a carga tributária". Ele acrescenta que os empresários reclamam bastante o pagamento de alguns tributos.

ENCICLOPÉDIA: Depois de quase 40 anos atuando na área, Osmar D'Agostini diz que se cansou de trabalhar na contabilidade. "Nesse país as leis tributárias mudam muito e somos verdadeiras vítimas. O contador tem que ser uma enciclopédia e estar sempre por dentro de tudo nas áreas federal, estadual, municipal e na previdenciária. Para mim chega. Agora deixo os mais jovens quebrarem a cabeça", diz.

Turismo Regional

Por Renato Friedrich

O turismo caracteriza-se como um dos fenômenos mais significativos da época em que vivemos, atingindo proporções que não se pode mais ignorar. Ele está presente em todos os campos da atividade humana, seja ela cultural, política, social ou econômica. Em nível mundial, o turismo movimentou uma cifra de aproximadamente R\$ 4,5 trilhões, garantindo com isso 10% da mão-de-obra mundial, com previsões de superar até o final do século, a indústria petrolífera e a armamentista.

Sabemos que o Paraná tem vocações turísticas, comprovadas pelos atrativos que a natureza nos legou. Mas isto só não basta. É preciso melhorar a qualidade do nosso produto, seja através da infra-estrutura, da diversificação de ofertas e das campanhas de marketing.

Tornam-se fundamentais também as parcerias entre a comunidade geral, e principalmente a integração do Poder Público, que deve participar do processo, bem como utilizar a experiência de pessoas que atuam nos setores ligados ao turismo.

Analisando alguns estados e municípios brasileiros, observamos uma exploração particular do potencial turístico, garantindo assim investimentos específicos para determinadas cidades ou regiões. Hoje o Governo do Estado do Paraná já tenta estimular que cada Região procure desenvolver seu potencial.

Sou favorável a essa iniciativa do Governo. Esta tomada de consciência é oportuna, e apresenta propostas básicas através do seu Plano de Regionalização e Municipalização do Turismo, que se traduz na união entre Estado e Municí-



pio. O objetivo é envolver a comunidade no processo de desenvolvimento turístico. Desde o empresário do ramo, até o estudante de 1º e 2º graus, mostrando que turismo é uma atividade acima de tudo agregadora de todos os segmentos e nunca acontece de modo aleatório, isento de esforços e sem planejamento.

O Governo vem promovendo seminários nas principais cidades do Estado, com sugestões sobre as diversas opções da atividade turística. Desde o turismo rural, de eventos, comercial, de lazer, até o ecoturismo, seja local ou regional. Cada um deve descobrir sua vocação natural, contribuindo assim para a diversificação do produto turístico.

Em Maringá podemos fazer um roteiro turístico diversificado, com visitas à catedral, ao Parque do Ingá, ao Thermas, aos diversos hortos, à Coca-

mar e outros pontos que podem encantar as pessoas que vêm conhecer nossa cidade. Nós que trabalhamos na área observamos com satisfação um turista se sentir extremamente feliz por poder sair do hotel e caminhar até um restaurante com segurança.

Temos que explorar melhor as características de nosso município: o verde, as avenidas largas e arborizadas, a segurança. Tudo isso tem atraído principalmente o turista que já está próximo da terceira idade, que busca o sossego que podemos oferecer.

Mas é preciso lembrar que a principal fonte de turismo hoje em Maringá é representada pelas pessoas que vem aqui para comprar, principalmente nos shoppings de atacado do vestuário. O chamado turismo comercial. Este tem sido um mercado em

franco desenvolvimento, com muito investimento em marketing dos setores envolvidos.

O setor do vestuário é um exemplo de que o turismo deve ser regional. Maringá não está sozinha, tem Cianorte e Paranavaí que também investem muito em marketing, e assim o turista fica com várias opções e pode fazer um roteiro mais prolongado. Isso atrai pessoas das mais distantes regiões.

Por isso acho importante a ação do Governo, estimulando a descoberta ou diversificação da vocação turística de cada região, que tem por destino final nosso estado e, acima de tudo na busca da emergente demanda que representa o Mercosul.

Renato Friedrich
é empresário e proprietário
do restaurante Casarão.



Qualidade acima de tudo

A Gráfica Boaventura se moderniza e a cada dia vem se firmando no mercado com a tradição de qualidade, bons preços e pontualidade na entrega

Até início do ano que vem a **Gráfica Boaventura** estará operando com mais uma unidade off-set. A empresa importou da República Checa uma impressora off-set de última geração, a **ADAST – DOMINANT 516**.

Com o novo equipamento os impressos produzidos pela **Boaventura** terão ainda mais qualidade. “Hoje o setor gráfico evoluiu muito. Para acompanhar o mercado é preciso investir em tecnologia, podendo assim oferecer qualidade

e bom preço. E esses dois fatores são fundamentais para o sucesso em nossa atividade”, afirma Shinji Gohara, proprietário da gráfica.

O equipamento importado dará também mais velocidade à produção, com uma capacidade de processar onze mil impressos por hora. Para importar a off-set, a **Boaventura** investiu 125 mil reais.

Mas os investimentos não pararam por aí. A empresa tem valorizado muito também o treinamento dos funcionários. Recentemente foram contratados os serviços de uma empresa de Maringá, especializada



em treinamento de recursos humanos: a Moura & Tanaka. “Não basta investir na compra de equipamentos de última geração se não houver o treinamento e a formação do funcionário”, explica Shinji.

QUALIDADE TOTAL: Em doze anos de atividade, a **Gráfica Boaventura** vem sempre se modernizando para aprimorar cada vez mais a qualidade dos serviços prestados. “Trabalhamos em busca da qualidade total, que é fundamental para as empresas que querem enfrentar a concorrência

no mercado e também para a conquista do Mercosul”, afirma Shinji. Ele lembra também que o gerenciamento moderno é outro grande suporte para o sucesso da empresa.

Com um quadro de trinta e dois funcionários, a empresa tem investido também na melhoria do local de trabalho. Além de instalações amplas, foi construído um refeitório para o pessoal. Existe também uma sala de palestras, onde os trabalhadores recebem

treinamento.

Hoje a **Gráfica Boaventura** beneficia em média 15 toneladas de papel cartão por mês. A maioria dos produtos é voltada à área promocional, como embalagens, rótulos, tag, catálogos e prospectos. E nesses impressos a qualidade tem sempre que estar acima de tudo. “Nós investimos constantemente porque acreditamos muito no que fazemos. Buscamos sempre oferecer o melhor serviço, com um detalhe que é muito importante em nossa atividade: a pontualidade na entrega”, finaliza Shinji.

O Brasil tem jeito

Ricardo Barros defende alterações na Constituição para melhorar a aplicação de recursos e o desempenho da economia

Ricardo Barros, candidato a deputado federal, com o nº 2550, está redistribuindo 200 mil exemplares da cartilha "O Brasil Tem Jeito", que apresenta as propostas do Instituto Atlântico para a revisão constitucional. Com a frustração da revisão as alterações serão feitas através de emendas constitucionais, a serem apresentadas por um grupo de deputados federais que têm compromisso com a modernização da economia brasileira, com a redefinição do papel do Estado e com o desenvolvimento econômico como base indispensável para o bem-estar social. Ricardo Barros será um dos deputados desse grupo.

MOEDA FORTE

Todas as propostas têm como base a existência de uma moeda forte, e esse é um dos pontos defendidos pelo Instituto Atlântico. É uma das poucas soluções a que se chegou sem a revisão constitucional. Como pressuposto básico para as demais soluções, a moeda estável abre caminho para conquistas nas áreas econômica e social.

REFORMA PREVIDENCIÁRIA

Os recursos são muitos, empresas e trabalhadores pagam caro, mas a previdência social é um balaio de gatos. É preciso fazer diferenciação entre seguridade social (aposentadorias), saúde e assistência social. É necessário reorganizar o setor e fazer um completo saneamento para acabar com as fraudes e a corrupção, que levam grossas fatias do orçamento. A idéia é instituir uma previdência social pública, básica e universal para trabalhadores do setor público e do setor privado. A iniciativa privada poderia atuar na previdência complementar, atendendo empresas e trabalhadores que quisessem mais que a previdência básica.

CHEQUE

SAÚDE/EDUCAÇÃO

Cada família teria o poder de direcionar os recursos da educação e do atendimento básico à saúde. Assim seriam valorizados instituições e grupos de profissionais e trabalhadores mais eficientes e produtivos. O Instituto Atlântico propõe que a família receba o cheque-educação ou cheque-saúde, e com ele pague as despesas

dessas áreas, estimulando a concorrência e a competência. Ricardo Barros implantou em Maringá as escolas, as creches e os postos de saúde-cooperativa, com aplausos de todo País. Os dois sistemas têm pequenas variações, mas a filosofia básica é a mesma: entregar a grupos de trabalhadores a administração local de recursos públicos que lhe são repassados pelos usuários em função da competência e da produtividade de cada grupo.

REFORMA TRIBUTÁRIA E FISCAL

Todo mundo tem que pagar impostos. No Brasil os impostos são escorchantes e reina a confusão. Empresários desistem de entender a barafunda e sentem-se desanimados a pagar. A sonegação campeia não porque os empresários sejam desonestos ou insensíveis, mas porque quem paga tudo religiosamente perder poder de concorrência no mercado. Os governos não têm meios para coibir a sonegação e ela se torna fator de concorrência desleal.

Quando os impostos são menores todo mundo paga, o governo fiscaliza melhor e a arrecadação aumenta. A proposta do Instituto atlântico é reduzir drasticamente o número de tributos, reduzir alíquotas e exigir que



Ricardo Barros, candidato a deputado federal, com o nº 2550, apóia Jaime Lerner (Governador); Carvalhinho (Senador) e Fernando Henrique Cardoso (Presidente da República)

todos paguem. O contribuinte deve ser valorizado pela sua consciência social e não mais pela esperteza em driblar o fisco.

CONCORRÊNCIA

É preciso criar leis que acabem com os cartéis e com os oligopólios privados. Só a concorrência leal melhora a qualidade de produtos e de serviços. Os competentes e produtivos permanecem, sejam organizações públicas ou privadas. Cada organização deve lutar para conquistar o seu mercado através da qualidade e do preço de bens e serviços.

Dentro dessa filosofia o Instituto Atlântico e Ricardo Barros pregam a privatização seletiva das estatais. O País não pode continuar

pagando o preço da existência de estatais improdutivas, cabides de empregos sustentados com o dinheiro de todos. Ou de estatais que matam a iniciativa privada, concorrendo no mercado através de eternos prejuízos sustentados pelos cofres públicos.

OUTRAS PROPOSTAS

O Instituto Atlântico e Ricardo Barros fazem uma série de outras propostas para a reforma da Constituição Brasileira, como o voto distrital e o fortalecimento da fidelidade partidária, na área política: a abertura da economia; a reforma, a transparência e o saneamento do FGTS; a redefinição do pacto federativo, com clara atribuição de recursos e responsabilidades aos níveis de governo federal, estadual e municipal; e outras propostas que estão detalhadas na publicação "O Brasil Tem Jeito".



Mulheres na campanha

Cida Borghetti, esposa de Ricardo Barros, coordena a campanha e o comitê feminino. Presidiu o Provopar com dedicação e despreendimento, e continuará atuando em Brasília. Na foto, Cida Borghetti ao lado de Emília Belinatti (candidata a vice-governadora na chapa de Jaime Lerner), Fanny Lerner (esposa de Jaime Lerner) e Eliana Carvalho (esposa do candidato a Senador, José Carlos Gomes de Carvalho, o Carvalhinho).

Não corra riscos. Não perca dinheiro.

Use o



Vídeo-Cheque

(044) 226-2299

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

Respostas imediatas. Cadastro atualizado e abrangente.

Você consulta o Vídeo-Cheque através do computador ou do telefone.
Em poucos segundos vem a informação se o emitente está registrado
ou não na listagem de cheques sem provisão de fundos
ou de cheques extraviados (furtados, roubados ou perdidos).

O cadastro do Vídeo-Cheque é constantemente atualizado
através: do Cadastro Nacional de Contas Encerradas, do Banco Central;
da listagem de cheques roubados e extraviados
de correntistas das agências de Maringá fornecida pelos bancos conveniados;
além de informações dos próprios usuários do sistema.
Tudo para garantir maior segurança a suas consultas.

Não se arrisque.

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

Mais um serviço da

ACIM