

NOVO AEROPORTO
Uma obra de R\$ 20 milhões

ACIM

DEZEMBRO/94
Nº 350
ANO 31

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

050
R454
N350-ano-31-1994

MERCOSUL

**NA ERA DOS
BLOCOS
ECONÔMICOS**



ACIM

Clas. 050
R454
Reg. 0288
Data 21-04-05
Proced. _____
NF _____
R\$ _____ Data _____

Um ano novo com muito lucro

Um ano novo com muito lucro na sua empresa.
Este é o jeito da SERVILOJA desejar um feliz 1995
aos lojistas da grande Maringá.

A Receita para este sucesso é simples: parceria,
tecnologia e programas de treinamento e motivação.

Não comece 95 sem conhecer o "assessoramento e
gerenciamento de crédito", as "promoções de venda por
sistema de crediário" e os "serviços de gerenciamento de
contas a receber" da SERVILOJA.

A sua empresa vai aprovar esta parceria.

Em 1994 foi assim:

41 lojas associadas, em 6 meses de operações,
na grande Maringá.

38 mil clientes atendidos no sistema.

A Serviloja é a maior usuária do SPC/ACIM,
desde o mês de setembro.



SERVILOJA

Empresa do Grupo
Provetum
INCORPORADORA

FRANQUIA
FACTOR
SF

Av. Cerro Azul, 1342 - Jardim Social - Fone: (044) 223-2656 - Maringá - PR.

NATAL: A ACIM fez um grande esforço para que Maringá tivesse um Natal diferente, com uma decoração que chamasse a atenção do consumidor. Muitas reuniões foram realizadas com lojistas, sem que conseguíssemos aglutinar um número suficiente para viabilizar uma grande promoção. Assim, colocamos uma empresa especializada em decoração em contato direto com os comerciantes. Os mais arrojados alugaram painéis luminosos, dando um pouco mais de cor e brilho para suas lojas.

VENDAS: Sorte dos comerciantes – e dos brasileiros em geral – que o Plano Real trouxe estabilidade para o país. Assim, a expectativa é a de que tenhamos um Natal com as vendas aquecidas.

CRESCIMENTO: Esse período de crescimento de nossa economia está apenas começando. Quem garante é o consultor de empresas Stephen Kanitz. Ele prevê que o Brasil passará por uma fase de crescimento uniforme até 2005. Que não teremos problemas de inflação. Essa previsão, ele faz em cima de estatísticas e muitas informações. Kanitz fez outras previsões e acertou, por isso estamos confiantes em suas palavras.

MERCOSUL: A primeira vez que se falou em Mercosul, muitos não acreditaram na viabilidade desse novo mercado. Mas, o zeramento das tarifas acontece já neste 1º de janeiro. Antes mesmo dessa data, muitos empresários saíram na frente e já realizam negócios com nossos vizinhos. É uma prova inequívoca de que é um mercado de grande potencial.

NÓS E O MERCOSUL: Pela proximidade com os demais países do Mercosul, Maringá tem condições de ser um pólo regional de negócios. Em alguns anos será mais fácil exportar para Argentina, Paraguai e Uruguai do que para estados distantes de outras regiões brasileiras. O empresário deve começar a se informar já



sobre os trâmites necessários para se iniciar no comércio exterior. A ACIM tem um departamento que trata destes assuntos. Procure-nos.

LERNER: Participamos de um bate-papo, via satélite com o novo governador, promovido pela ADVB. Foi uma atitude elogiável da entidade que conseguiu reunir todo o Paraná. Saímos dessa reunião com a certeza ainda maior de que o eleitor fez a escolha certa.

ASSESSORIA: Durante muitos anos a ACIM foi assessorada com competência pelo advogado Carlos Previdelli, que se desligou do quadro de funcionários, tornando-se diretor. Recentemente contratamos o advogado Wagner Ramos para nos assessorar. Trata-se de um profissional respeitado pela comunidade, o que é um respaldo para seu trabalho.

RECESSO: A diretoria da ACIM entra em recesso em dezembro, retornando no dia 23 de janeiro. Assim, voltaremos com fôlego renovado para iniciar 95 a todo vapor. Até lá, a pesquisa que fizemos junto aos associados já terá indicado quais os caminhos deveremos seguir. Com certeza, 95 será um ano excelente para o comércio e de grandes realizações na ACIM. E fazemos votos que todos tenham um feliz Natal e um Ano Novo repleto de realizações.

LUKAS	04
ENTREVISTA	07
CAPA	09
DESTAQUE EMPRESARIAL	15
AEROPORTO	25

ICMS	28
MEMÓRIA	31
TECNOLOGIA	32
MEU NEGÓCIO	33
PENSO ASSIM	34

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ
ANO XXXI - Nº 350 - DEZEMBRO/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 Galleti - MT-2742-PR

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Claudomiro Venâncio

DISTRIBUIÇÃO

CENTRALCOM - Fone: (044) 224-1239

PRODUÇÃO GRÁFICA E

EDITORAÇÃO ELETRÔNICA

Editora Organsil - Fone: (044) 224-7793

IMPRESSÃO: Gráfica Boaventura

Circulação na primeira quinzena de cada mês.

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

Rua Néu Alves Martins, 2321

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

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

Maringá - Paraná

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Pedro Granado Martins

Primeiro Vice-Presidente:

Hélio Edys Delmutti Costa Curta

Segundo Vice-Presidente: Jorge Toyofuku

Diretor p/ Assuntos do Comércio:

Antônio Donisete Busquia

Diretor p/ Assuntos da Indústria: 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,

Valdeci de Brito, Odilon Populin

MEMBROS NATOS:

Massao Tsukada, Alcides Siqueira Gomes, Alvaro

Miranda Fernandes, Carlos Mamoru Ajita, Emílio

Germani, Ermelindo Bolfer, Joaquim Dutra, Manoel

Mário de Araújo Pismel, Raymundo do Prado Vermelho,

Sidnei Meneguetti, Ubirajara de Araújo Pismel.

CONSELHO DA MULHER

EMPRESÁRIA E EXECUTIVA

Presidente: Sônia Maria Uliana

Primeira Vice-Presidente: Solange Aparecida de Paula

Segunda Vice-Presidente: Cleide Pinto

Primeira Secretária: Lucila Christina Silvia Campos

Segunda Secretária: Maria Inês Oliveira R. Gonçalves

Primeira Tesoureira: Maria Alice Pinatti

Diretora Adjunta: Maria de Fátima Divio Seko

CONSELHO PERMANENTE DO JOVEM

EMPRESÁRIO MARINGAENSE

Presidente: José Rubens Abrão

Vice-Presidente: Olga Elizabeth Moleirinho

Primeiro Secretário: Paulo Roberto Viscardi

Segundo Secretário: Osvaldo Alves Rosa Júnior

Primeiro Tesoureiro: Luís Fernando Ferraz

Segundo Tesoureiro: Édson Nishimura Nakagawa

Primeiro Diretor Adjunto: Galileu Limonta Maia

Segundo Diretor Adjunto: Mário Sérgio Verri

GERENTE-ADMINISTRATIVO

César Augusto Galli

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Élcia Valentini do Nascimento

Filiada à

ABERJE

Associação Brasileira de

Comunicação Empresarial



**EXCELÊNCIA
EM PRODUTOS**



POLENGHI
Os Melhores Queijos

CICA



**VAN DEN BERGH
& CLAYTON**



**frigorífico
marba**

DISTRIBUIDORA
Virilu

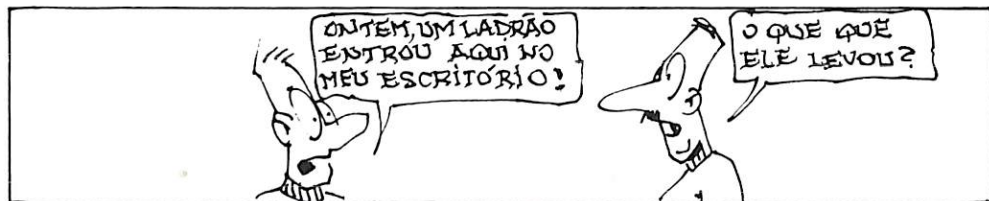
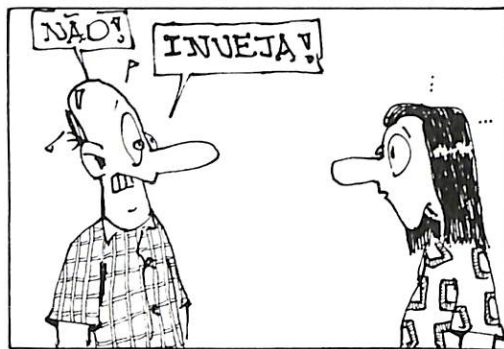
UMA PARCERIA CONSTANTE

Rua Alberto de Oliveira, 901

Telefax: (044) 224-3726

MARINGÁ - PR

LUKAS...



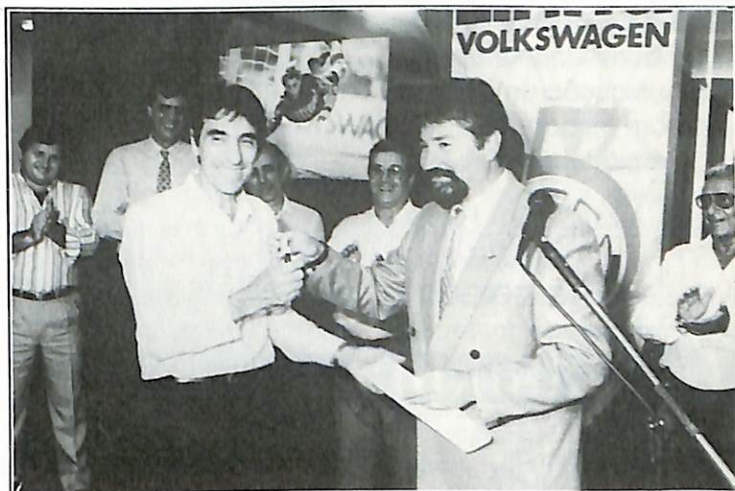


Assistência técnica nº 1

Revenda Volkswagen de Maringá é eleita a melhor assistência técnica do Sul do País. Em campanha promovida pela montadora, ela disputou o título com outras 170 concessionárias do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul



Autoridades políticas, empresariais, e diretores regionais prestigiaram o evento



Luís Víctor entregou as chaves do Gol a Antônio Rubira, gerente de Assistência Técnica da Somaco

A Somaco, uma das revendas Volkswagen de Maringá, foi escolhida como a melhor concessionária em prestação de serviço em assistência técnica do Sul do País. A avaliação foi feita pela própria montadora. Um dos itens levados em consideração foi uma pesquisa realizada entre os clientes, que responderam questionário com perguntas sobre o atendimento ao consumidor.

Dos 100 pontos possíveis, a Somaco recebeu 88. É a maior média obtida por uma concessionária em todo o país. No Estado de São Paulo, por exemplo, a maior marca atingida até hoje é a de 81 pontos. Na Região Sul, a empresa maringaense concorreu com outras 170 revendas dos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

O título rendeu à Somaco, além do natural reconhecimento público da marca, uma premiação especial à equipe responsável pelo setor. A entrega dos prêmios – entre eles um Gol 1.000 Plus, zero quilômetro – ocorreu no dia seis de dezembro. Estiveram presentes à solenidade diretores e funcionários da concessionária, autoridades políticas, empresariais e membros da diretoria do Escritório Regio-



Luís Víctor e Carlos Rocha, do Escritório Regional, fizeram a entrega dos prêmios

nal Sul do Brasil da Volkswagen.

Carlos Rocha, gerente da regional, declarou que a área de serviços sempre foi um ponto forte da marca e que a montadora vai continuar a estimular às revendas a aumentarem cada vez mais o nível de satisfação do cliente. Tanto que nos próximos cinco anos, a Volkswagen vai investir 3,1 bilhões de dólares no Brasil, sendo a maior parte destinada para o setor.

Segundo o diretor-financeiro da Somaco, Alcides Siqueira Gomes, o prêmio é resultado de um trabalho de conscientização que envolveu todo o quadro funcional da empresa. “Foram palestras e exibições de dezenas de filmes motivacionais. Tudo voltado para mostrar a importância de atender o consumidor cada vez melhor”, afirmou.

Na entrega do Gol 1.000 ao gerente de Assistência Técnica da Somaco, Antônio Rosa do Rubira, o supervisor regional do setor, Luís Víctor Vitorino, disse que o título é resultado do desempenho pessoal de cada funcionário da concessionária. E que todos deveriam estar orgulhosos de fazer parte da equipe número um do do Brasil.



Devanil Garcia e Cláudio Ueno também foram homenageados

NÃO FIQUE MUDO



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

- MICROS PABX
- PABX
- NO BREAK

MERCONORTE
Merconorte Comércio & Representações Ltda.

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

Av. Paraná, 242 - 20º andar - s/2005
(Centro Comercial Paraná)
Fone: (044) 223-5757 - 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

LEITURA EMPRESARIAL

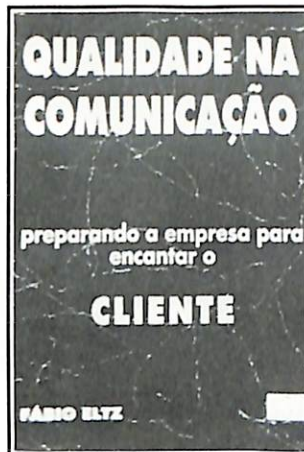
A qualidade na comunicação

Por Noemi Seravalli

Qual a postura que a sua empresa mantém no atendimento ao cliente – você já parou para pensar que “o cliente é quem nos ajuda” a atingir o objetivo da empresa? É esse enfoque que Fábio Eltz, um consultor de empresa, que participou ativamente do Processo de Terceirização da RIOCELL, empresa considerada pela revista Exame com Benchmarking Nacional de Terceirização, propõe no seu livro.

As mudanças nas organizações, o enxugamento das estruturas, a abertura das fronteiras, o excessivo aumento do número de produtos e serviços no mercado, a crescente competitividade, fazem com que, como frisa o autor, essa fase seja caracterizada como a “Era do Cliente”. Foi-se o tempo em que bastava abrir um negócio e cruzar os braços à espera do cliente, que necessariamente, por falta de opção, tinha que procurá-lo para adquirir o bem ou serviço que necessitava.

É o cliente quem “dá as cartas” atualmente. Imagine que você, leitor, está dirigindo o seu veículo após muitas horas de viagem. O cansaço natural faz com que, por algum tempo, você perca a noção da velocidade ou do tempo ou mesmo do lugar em que você está. Basta no entanto, que um outro veículo passe pelo seu, em alta velocidade, para você “acordar” e verificar que estava indo muito lentamente. O impulso seguinte é acelerar o seu veículo, para compensar o tempo perdido... É mais ou menos por aí o que o autor pretende despertar na sua narrativa. Através de diversas questões expostas, faz com que o leitor se conscientize de que andou meio parado no tempo, induzindo a um questionamento sobre a postura que se está



tendo frente ao seu negócio.

Muitas empresas já partiram na frente, terceirizando, reduzindo custos, seguindo a orientação do mercado e sobretudo valorizando aquele que o ajuda a atingir o seu objetivo através de uma comunicação adequada. E como se processa essa comunicação? Primeiramente, há o idioma técnico. Se não houver o conhecimento do

que se pretende oferecer, não há base para o convencimento. Necessário é passar pelo caminho dos números, que falam por si. E por fim, há o que o autor chama de idioma da emoção, que pode ser interpretado, como a visão estratégica da situação, para se atingir o alvo ou o cliente. E você, já parou para pensar, que no decorrer do desenvolvimento da nossa atividade ou mesmo da vida, somos, dependendo das situações, clientes em algumas e fornecedores em outras? E quando somos fornecedores, será que atendemos as mesmas exigências que fazemos como clientes? E dentro da estrutura da sua empresa, não há igualmente, essa relação entre os diversos departamentos? Como tem se processado essa relação? O autor não esgota o assunto, mas inicia o leitor no processo de conscientização da importância da comunicação nas relações internas e externas de uma empresa ou negócio. A leitura é fácil. Vale a pena colocar esse livro na pasta e lê-lo, enquanto aguarda o avião em atraso ou se está em uma sala de espera para um “check-up”, enfim, naquele espaço de tempo em que se passa da posição de fornecedor para a de cliente. Boa leitura!

**Noemi Seravalli é
advogada e diretora da ACIM**

A sabatina do governador

O futuro do Brasil parece que finalmente está sob controle. Pelo menos é esta a visão de boa parcela da classe empresarial. Motivos existem de sobra: a confiança no futuro presidente é total. O real está conseguindo conter a inflação, estabilizando uma economia antes incerta. E, no âmbito estadual, o governador eleito Jaime Lerner mantém o carisma que o tornou uma personalidade mundial.

Recentemente os empresários e políticos de todo Estado puderam ouvir um pronunciamento e fazer perguntas ao governador eleito. Numa promoção da Associação dos Dirigentes de Vendas do Brasil, Lerner falou sobre seus planos e respondeu à questões sobre industrialização do interior, Mercosul e a importância política do Paraná em nível nacional.

A seguir, veja algumas das questões propostas e as respostas do governador eleito.

PERGUNTA: Qual a sua proposta para que a integração entre o Norte do Paraná e a capital seja ampliada, de modo que essa coesão de forças aumente a representatividade do Paraná no contexto nacional?

LERNER: Temos vários projetos que vão começar a ser desenvolvidos. Temos o Centro Regional de Negócios do Norte do Paraná, que já está sendo detalhado, conforme promessa de campanha. E vamos trabalhar na duplicação da rodovia ligando Ponta Grossa com o Norte do Paraná. Estes são os projetos prioritários. Os outros são de valorização dos equipamentos regionais. Lutaremos para que o Iapar volte a ser o grande centro de excelência na área de desenvolvimento agrícola do nosso Estado. Temos muitas outras perspectivas que serão criadas no Norte do Paraná.

Cada vez mais vamos consolidar a idéia do nosso Centro Regional de Negócios. E as obras de infraestrutura necessá-



“Nossa idéia é que o Governo se instale numa determinada Região e não saia enquanto a cadeia produtiva não estiver constituída. Vamos levar, por força de financiamentos e incentivos toda esta cadeia produtiva a cada Região”

rias nós já começamos a apresentar às fontes internacionais. O centro vai começar a acontecer desde já.

PERGUNTA: Qual será o papel do Paraná como agente facilitador e circulador de renda e de emprego no âmbito do Mercosul?

LERNER: Vamos trabalhar para cumprir toda a carreira produtiva de tudo aquilo que cada Região produzir dentro da própria Região. A idéia é que Governo se instale numa determinada Região e não saia enquanto a cadeia produtiva não estiver constituída. Vamos levar por força de financiamentos, por força de incentivos necessários, toda a cadeia produtiva a cada Região.

É nossa idéia envolver todo o Para-

ná. Vocês vão ver, na composição de nosso secretariado, que todas ou quase todas as regiões estarão representadas. Claro que é impossível atender a todos os municípios.

PERGUNTA: Que providências serão tomadas para proteger os setores de móveis e alimentos, que podem ser prejudicados com o início do Mercosul?

LERNER: No momento em que o Mercosul se abrir para nossos países e estados, vão começar a acontecer as normais defesas de cada segmento, de cada país. O Governo vai estar atento e vai encontrar a solução com cada segmento, com cada setor. Não vamos deixar nenhum setor sem apoio. O Governo do Paraná estará junto com cada empresário em cada momento que for necessário. É difícil prever hoje o que vai acontecer em cada país.

PERGUNTA: O Paraná tem sido esquecido nos últimos anos. Podemos esperar um maior reconhecimento do Paraná pelo Governo Federal?

LERNER: O maior reconhecimento do Paraná se dá, primeiro pelo exemplo do Estado. Se o Paraná for um Estado que tiver res-

posta pronta, posso dizer que ele vai ser reconhecido por aquilo que fizer. Na área da política a nossa posição é procurar unificar a bancada do Paraná em relação aos assuntos fundamentais do Estado. Deixa de existir o partido quando o assunto for o interesse do Paraná. Não vai faltar diálogo, mesmo com aqueles que foram nossos adversários na campanha. O governador que respeita as lideranças que foram eleitas pelo povo do Paraná também será respeitado.

O Paraná vai ter importância e peso, porque além da bancada federal, vamos ter dentro daquilo que é o nosso partido, também uma parcela significativa, uma presença muito importante na Câmara dos Deputados.

Passou o momento em que o Paraná sempre foi o Estado da quinta bancada do país e nunca tinha presença forte dentro do cenário político brasileiro. Eu não sou um cacique político, todos sabem, e nem pretendo exercer esse caciquismo. Com respeito, teremos uma presença forte não só na Câmara como no Senado. O Paraná será muito respeitado, assim como Curitiba ficou conhecida no cenário nacional e internacional.

PERGUNTA: Existe uma expectativa grande quanto ao processo de autonomia financeira das universidades estaduais. Como o senhor vai tratar este assunto?

LERNER: Eu assumi um compromisso na campanha, que é meu ponto de vista, que é dar total autonomia para as universidades e faculdades do Paraná. Isso quer dizer o seguinte: dentro dos recursos que o Governo repassar às universidades, elas terão total autonomia. Elas vão ter o repasse financeiro que tem hoje, ou até mais porque queremos apostar naquelas instituições que sejam voltadas para a vocação de cada Região. Cada universidade vai ter que saber gerir estes recursos: se farão parcerias com o setor privado, se vão ampliar esses recursos, a responsabi-



“Passou o momento em que o Paraná sempre foi o Estado da quinta bancada do país e nunca tinha presença forte dentro do cenário político brasileiro. O Paraná será muito respeitado”

lidade será delas. Não queremos que se repita o que está acontecendo, que é a evasão de professores.

PERGUNTA: Precisamos criar novos

empregos. Vai haver apoio para a criação de indústrias no interior? Teremos um banco para financiar estas indústrias a longo prazo?

LERNER: Vamos criar incentivos e separar uma parte dos recursos que o Estado arrecadar numa Região para que seja reinvestido no próprio local. Vamos entrar numa ação agressiva para trazer investimentos para o Paraná. E podem estar certos: isso já está acontecendo. Criaremos uma secretaria de projetos e assuntos estratégicos, que vai estabelecer parcerias entre o Estado e a iniciativa privada para consolidarmos os projetos fundamentais e prioritários para o Paraná. Em alguns momentos o Governo pode ter que liberar investimentos para determinados empreendimentos, como na duplicação de uma rodovia, por exemplo. Mas estaremos abertos a investimentos da iniciativa privada, assim poderemos investir mais na área social.

PERGUNTA: O apoio às pequenas estruturas que se viabilizam na economia informal e a guerra fiscal geraram distorções no segmento agroindustrial prejudicando o Paraná, principalmente a Região de Maringá, onde existem estruturas desativadas. Como o senhor vai enfrentar este problema, principalmente com relação aos incentivos fiscais dados por outros estados?

LERNER: Em primeiro lugar quero dizer que às vezes é melhor o Estado cobrar menos, mas ter muitos contribuintes. Não adianta ter uma taxa que leve as empresas a sonegar. Mas está muito claro que não é só o incentivo que atrai empresas. O que faz realmente acontecer é a pronta resposta. Não adianta o Estado dar incentivos se não tiver recursos humanos, se não tiver resposta imediata.

Precisamos ter os instrumentos necessários para a decisão no momento. Isso significa muito, por isso vamos procurar montar uma estrutura supercompetente no Governo do Estado. Não tem coisa pior que o incentivo demais e uma estrutura incompetente. Se encontrarmos competência, maior incentivo terá essa competência.

PERGUNTA: Vai haver redução de ICMS para a madeira e subsídio para a reposição florestal?

LERNER: Estamos abertos para discutir com os empresários. Vamos sentar e analisar todos os instrumentos necessários para que as regiões produtoras de madeira se transformem em pólos do setor.

BOX BLINDEX CLASSIC

1.000.000 DE UNIDADES VENDIDAS

Você ainda vai ter um

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

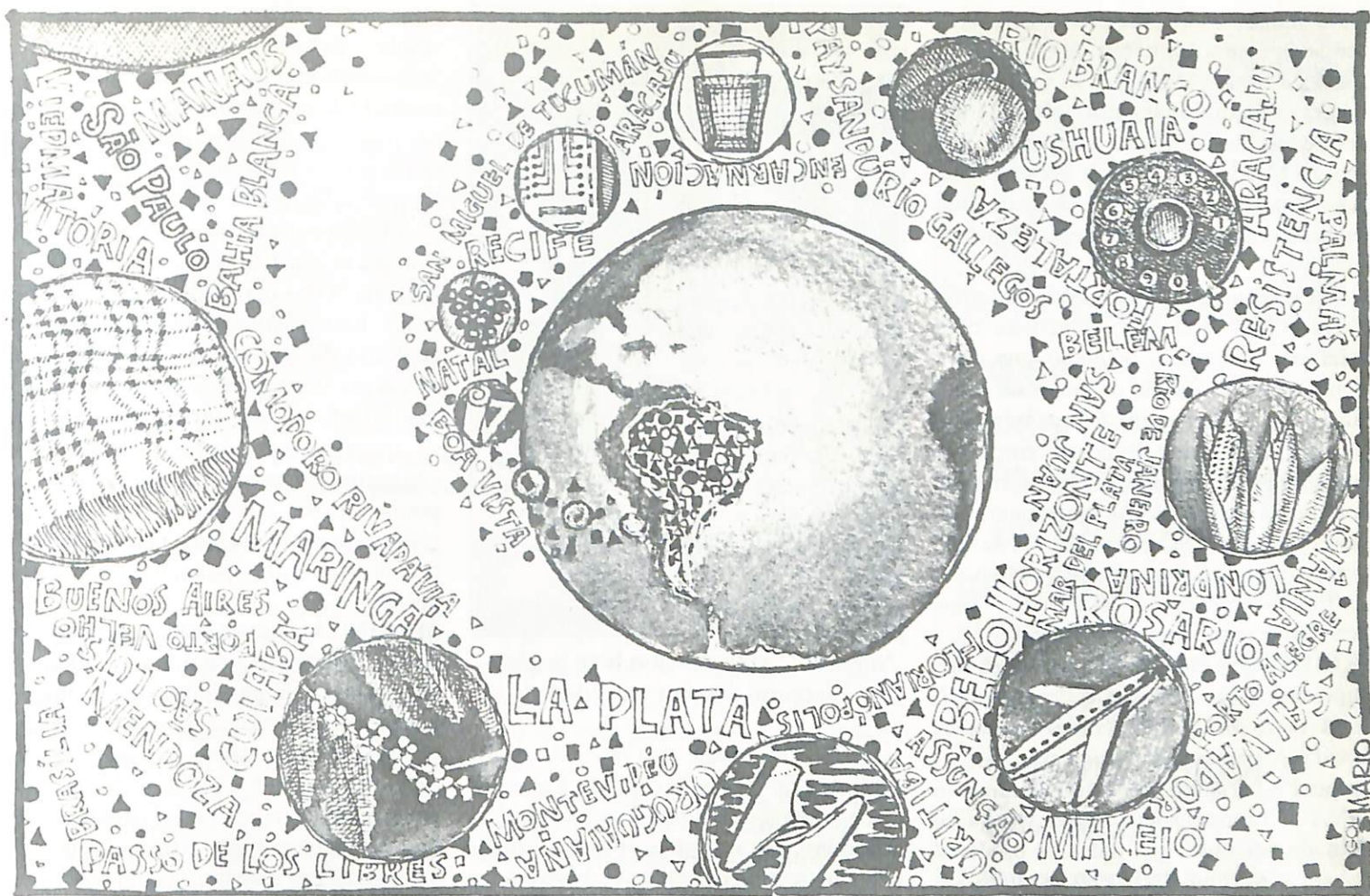
Vale lembrar que a instalação pela Vidraçaria Guaporé é a mais rápida da cidade. Aproveite. Venha nos visitar e conheça nossas linhas de vidros, espelhos, estantes e quadros.



VIDRACARIA [®]

FONE: (044)
224-2235

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



CAPA

Na era dos blocos econômicos

Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai contam os dias para o início do Mercosul. Considerado uma utopia no início, antes mesmo do zeramento das alíquotas o mercado mostrou seu potencial com o incremento das negociações entre os quatro países

No mesmo dia em que Fernando Henrique Cardoso estiver tomando posse em Brasília, Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai estarão oficialmente inaugurando o Mercosul. Esses países se inserem assim na era da globalização das economias, formando um mercado com população de 186,5 milhões de habitantes, 11,8 milhões de quilômetros quadrados e renda per capita de US\$ 2.508 dólares/ano.

O Mercosul foi criado através do Tratado de Assunção, de 1991. De lá para cá, os impostos de importação foram caindo gradativamente e serão zerados no dia 31 deste mês. Assim, a partir de janeiro de 95, os produtos produzidos nos países integrantes do Mercosul terão circulação livre dentro dos quatro territórios.

O tratado propôs metas como flexi-

bilidade e equilíbrio de tratamento; evolução gradativa da unificação de leis, regulamentos fiscais, cambiais, administrativos e outros; livre circulação de bens e serviços, capitais e pessoas, além da eliminação de barreiras, tarifárias e não tarifárias, harmonização cambial e financeira; estabelecimento de uma Tarifa Externa Comum; criação de políticas de bloco para questões agrícolas, industriais, monetárias, cambiais e fiscais, transporte, serviços aduaneiros e comunicações entre os Estados-partes e harmonização da legislação de interesse comum dos países.

O embaixador e coordenador nacional do Grupo Mercado Comum do Itamaraty, José Artur Denot Medeiros, tem a expectativa de que o Mercosul seja muito mais que um projeto meramente econômi-

co. "Será a superação definitiva da rivalidade regional, a consolidação de nossas democracias, o motor da cooperação por decisão, a crescente participação da sociedade civil no processo e a melhoria da competitividade de nossas economias", frisou.

Tradicionalmente o Brasil adotava um modelo de substituição de importações – só importava o que não produzia – mantendo um protecionismo ultrapassado, incompatível com as novas realidades do mundo moderno. Com o Mercosul o país poderá se inserir de maneira mais eficiente na economia mundial.

O diretor de Comércio Exterior da ACIM, Jefferson Nogaroli, diz que "mais que um bom negócio, o Mercosul é uma necessidade para o Brasil". Ele acrescenta

que o mundo todo está protegendo seus mercados com a formação de blocos e “o Brasil e a América não podem ser exceção à regra”. Segundo Nogaroli, além de dar preferência de comércio aos países vizinhos, o Mercosul será uma oportunidade para a “união de forças” e criação de joint ventures e abertura de empresas binacionais.

A consultora de comércio exterior, Maria Alice Bourdon, concorda com Jefferson. “O grande negócio que deve acontecer é a formação de empresas binacionais”, corrobora. Ela diz que a legislação permite a formação dessas empresas, com a mesma tributação e sem problemas de remessa de lucros. As binacionais não alteram a ordem jurídica existente, devendo ter a sigla EBBA – Empresa Binacional Brasil-Argentina – ou EBAB – Empresa Binacional Argentina-Brasil.

TRIBUTOS: Uma das preocupações dos empresários brasileiros é o desequilíbrio fiscal entre os quatro países. Enquanto Brasil e Argentina são “super-tributados”, Uruguai e Paraguai possuem basicamente o IVA – Imposto sobre Valor Agregado. De nada adiantará que todos os produtos tenham o mesmo tratamento para passar de um lado para outro internamente se a carga tributária for muito diferente.

Para resolver as diferenças entre os países membros, o Mercosul dispõe de 11 subgrupos. Um deles discute justamente a harmonização dos tributos internos. Os subgrupos são formados por integrantes dos quatro países e tratam de assuntos comerciais, aduaneiros, normas técnicas, política fiscal e monetária, transporte terrestre, marítimo, política industrial, tecnológica, agrícola, energética, macroeconômica, seguridade social, previdenciária e trabalhista.

Com tantos aspectos a serem harmonizados, alguns economistas e líderes de



Nogaroli: “mais que um bom negócio, Mercosul é uma necessidade”

subgrupos acreditam que passarão de 10 a 15 anos até que seja atingida a plenitude da integração em todos os setores. Em novembro, por exemplo, Brasil e Argentina chegaram a um impasse quanto à legislação de defesa do consumidor no âmbito do Mercosul.

A Argentina quer que somente os alimentos industrializados e os remédios tenham estampados nas suas embalagens o prazo de validade. O Brasil exige prazo de validade para produtos veterinários, defensivos agrícolas, cimento, produtos de higiene e limpeza, preservativos, cosméticos e outros. Esse impasse só deve ser resolvido no início de 95.

Impasses como esse não devem impedir o incremento das negociações entre os países do Mercosul. Negociações que vêm crescendo gradativamente nos últimos anos, antes mesmo do zeramento das

alíquotas. O congestionamento, em novembro, da aduana de Foz do Iguaçu, nas fronteiras com Paraguai e Argentina, é um exemplo desse incremento. Ocorre que esses países ainda não prepararam suas estruturas para o aumento nas importações e exportações de mercadorias.

Outro entrave para o comércio exterior são os altos custos, a ineficiência e a burocracia dos portos dos países do Mercosul. Esses fatores fazem com que, ao contrário do que ocorre no mundo todo, as cargas transportadas pelo setor rodoviário tenham custo mais baixo. No Brasil, questões trabalhistas de uma legislação antiga emperram a modernização dos portos e o fim dos monopólios. Essa legislação segura uma tendência mundial de privatização e terceirização dos serviços portuários.

MARINGÁ: Cidade pólo da Região Noroeste do Paraná, com uma economia alavancada pela agroindústria e pelos setores têxtil e metal-mecânico, Maringá precisa saber capitalizar sua proximidade com as fronteiras da Argentina e Paraguai. A Associação Comercial e Industrial e a Prefeitura Municipal têm procurado incentivar as relações comerciais com nossos vizinhos.

Em 1993 Maringá se irmanou com San Martín, cidade de 400 mil habitantes e 4 mil indústrias, na região metropolitana de Buenos Aires. O intercâmbio político entre as duas cidades tem sido grande e culminou com a abertura de duas “Casa Mercosul”, uma em cada município, onde estão expostas mercadorias dos dois países.



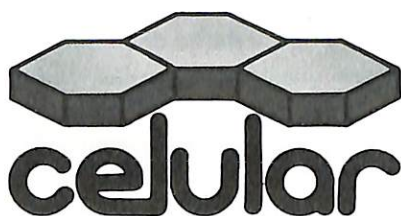
Lopes: produtos da Odonto Larcon estão em quase toda a América do Sul

SOLUÇÕES PRÁTICAS EM TELEFONIA



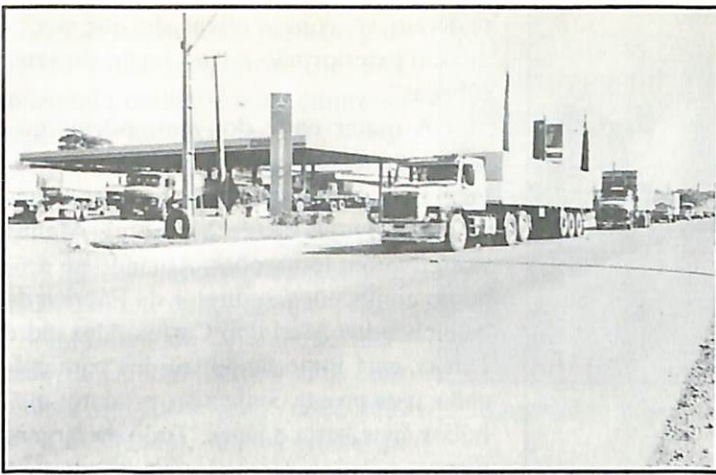
PABX-FAX-APARELHOS

INSTALAÇÃO E MANUTENÇÃO



TELECOMUNICAÇÕES

222-5511



A ineficiência dos portos faz com que as cargas sejam transportadas pelas rodovias

do Mercosul”, afirma. Para o empresário Enio Ferreira Lopes, proprietário da Odonto Larcon, que exporta seus produtos para quase toda América do Sul, “sem o aeroporto e o porto seco, Maringá não terá chances de competir no mercado internacional”.

O empresário lembra que a burocracia diminuirá muito com o porto seco, e

ses e informações sobre empresas interessadas em comércio exterior.

O secretário José dos Santos Ribeiro aponta duas outras iniciativas que colocarão Maringá numa posição privilegiada em relação ao Mercosul: o aeroporto internacional, que está sendo construído, e a Estação Aduaneira – Porto Seco – com licitação prevista para o dia 11 de janeiro.

Ribeiro acredita que o aeroporto internacional deverá entrar em atividade em 1996: “É uma obra que credenciará Maringá a ser um pólo de negócios regional

que o aeroporto vai permitir o transporte mais rápido. “Além disso, hoje muitos empresários não vêm a Maringá porque aqui não descem grandes aviões. Com a vinda desses empresários poderemos aumentar o intercâmbio comercial com outros países e até com outras regiões do Brasil”, acredita.

Pensando no Mercosul, há 18 meses a ACIM criou seu departamento de Comércio Exterior em parceria com o Sebrae-Pr. Uma das primeiras iniciativas do departamento foi a criação de dois grupos

União dos blocos

A formação de blocos econômicos pode ser um passo a mais para o fim das barreiras entre os países do mundo. O Mercosul, por exemplo, já tem como praticamente certa a participação do Chile, com a total liberalização das tarifas até o ano 2005. A proposta de associação feita ao Chile foi estendida ao Peru, Bolívia, Equador, Colômbia e Venezuela.

O Mercosul também negocia com a União Europeia a criação do mais poderoso bloco comercial do planeta. Seria o primeiro bloco dividido pelo oceano. Já existe a Apec –

Cooperação Econômica Ásia-Pacífico – um grupo de 18 países que vai dos Estados Unidos ao Japão, passando por Chile e México. Mas a Apec marcou apenas para o ano 2020 a construção de uma zona de comércio entre seus integrantes.

Os blocos econômicos existentes são União Européia, Nafta e Sudeste Asiático, além do Mercosul. Nafta e Mercosul também já analisam a formação de uma gigantesca zona de comércio integrando ainda os demais países da América Latina.

Av. Tiradentes

1 0 6 1

De segunda a sexta-feira, em diferentes horários, o usuário PAM tem para atendê-lo:

- Clínico Geral
- Pediatra
- Ginecologista e Obstetra.

Uma equipe de plantão instalada em um completo **AMBULATÓRIO.**

Consulte-nos através da Central de Informações: **(044) 224-1530**

Mais uma exclusividade PAM para seu conforto e tranquilidade.



Levi's

®

Centro Levi's

MODA JOVEM - ESPORTE FINO

TUDO EM ATÉ 3 PAGAMENTOS

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

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 !

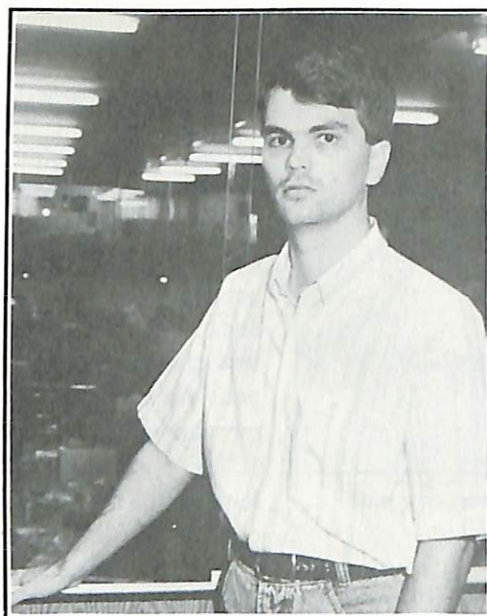


NAPOLI

Restaurante e Pizzaria

Fone: 222-9162

Rua Santos Dumont, 2.555



Ferraz encontrou melhores preços e qualidade na Argentina

de interesse em comércio exterior nos setores de metal-mecânica e confecções/têxtil. "Estamos fazendo nossa parte. Incentivamos a participação de empresários nesses grupos e estamos abertos para outros", afirma Jefferson Nogaroli.

Cerca de 30 empresas fazem parte dos dois grupos. Elas se cotizaram e possuem uma consultoria em comércio exterior e participam e expõem em feiras e exposições no Brasil e países do Mercosul. Através dos grupos, os empresários

puderam se conscientizar de que o comércio exterior não é "um bicho-de-sete-cabeças".

A maior parte dos empresários que fazem parte dos grupos já iniciaram algum tipo de contato para realizar negócios com empresas do Mercosul. Alguns já efetivaram transações. Atuando no grupo de confecções, o diretor da Fábrica de Acolchoados Maringá, Carlos Alexandre Ferraz, está importando tecidos para colchão, para pronta confecção, produtos químicos, camisaria e jeans. Tudo da Argentina.

Segundo Carlos Ferraz, os tecidos para colchão são 30% mais baratos que os nacionais, enquanto que os jeans saem 40% mais em conta. Os produtos químicos estão sendo importados porque estão em falta no mercado nacional – aumentou o consumo após o plano real. Outra razão para a procura de novos mercados é a variação de estampas dos tecidos.

"O empresário brasileiro está acostumado a fazer um ou outro tipo de estampa, para não aumentar custos, e a vender tudo com facilidade. No exterior a mentalidade é diferente: o objetivo é dar mais opções ao cliente, que muitas vezes prefere pagar um pouco mais para ter um produto do seu gosto", explica o empresário.

O empresário Carlos Walter Martins

Exportações paranaenses

Segundo o IparDES – Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social – a importância dos países do Mercosul nas exportações paranaenses cresceu significativamente desde a assinatura do acordo em 1991. Em 1990, essas exportações eram de apenas 4,13%, passando em 1993 a ser de 14,89% – 6,81% para Argentina, 4,99% para o Paraguai e 3,09% para o Uruguai.

O principal grupo de produtos exportados pelo Paraná para o Mercosul é das caldeiras, máquinas e aparelhos e instrumentos mecânicos, que representam 14,3% do valor das exportações. Os ônibus, caminhões, tratores, ciclos e outros, representam 12,8%, seguido dos combustíveis – 11,4% – papel e papel cartão – 11% – aves – 7,65% – madeira, café, chá-mate e cigarros.

Exportações Paranaenses (US\$ milhões FOB)

(Fonte: Sistema Alice/DTIC)

Ano	Argentina	var.%	Paraguai	var.%	Uruguai	var.%	Total	var.%
1990	16,6	0	45,7	0	14,7	0	77,0	0
1991	61,0	267,47	53,0	15,97	16,7	13,61	130,7	69,74
1992	122,7	101,15	56,9	7,36	46,3	177,25	225,9	72,84
1993	169,5	38,14	124,2	118,28	76,8	65,87	370,5	64,01
1994*	151,7		101,3		49,6		302,6	

Quantum (TON líquida)

Ano	Argentina	var.%	Paraguai	var.%	Uruguai	var.%	Total	var.%
1990	22.815	0	153.807	0	12.183	0	188.805	0
1991	73.406	221,74	167.774	9,08	14.377	18,01	255.557	35,35
1992	123.699	68,51	195.548	16,55	27.411	90,66	346.658	35,65
1993	213.441	72,55	309.559	58,30	101.947	271,92	624.947	80,28
1994*	179,1		262,3		91,1		532,5	

* Total de janeiro a outubro de 1994

Pedro, diretor da hidro metalúrgica Ziober-Martch, faz parte do grupo de metal-mecânica. Ele está mantendo contatos com empresas argentinas interessadas em colocar seus produtos naquele país. "É um começo. Esperamos concretizar os primeiros negócios e torcemos para que nossas exportações ganhem maior volume com o tempo", diz.

Há mais de 20 anos no mercado, a Odonto Larcon está com planos de entrar na Venezuela, Peru e Equador, únicos países da América do Sul onde não mantém relações comerciais. Apesar de larga experiência, o empresário Enio Ferreira Lopes admite que ainda tem dificuldades para exportar, principalmente devido à burocracia.

A Ceifanorte, que produz peças para tratores e colheitadeiras, enfrenta as mesmas dificuldades. Hoje a empresa exporta seus produtos apenas para a Bolívia, para onde existe facilidade de transporte. "Não exportamos para os países do Mercosul devido aos trâmites burocráticos e porque não há transportadora que faça entrega retalhista", explica Ildfonso Guimarães, proprietário da empresa.

Para a Cocamar, o Mercosul já é uma realidade há alguns anos. A cooperativa exportou este ano mais de 80 mil sacas de café beneficiado para a Argentina. Exportou também fécula de mandioca e está importando semente de canola. Já existem estudos para incrementar as relações também para exportação de suco de laranja.

PERDAS E GANHOS: Na área agrícola a Argentina leva algumas vantagens sobre o Brasil, mas o presidente da Cocamar Luiz Lourenço, não vê grandes problemas nisso. A situação mais delicada, segundo ele, é a do trigo. "O Governo



Lourenço: preocupação com tributos internos

brasileiro precisa se definir: quer ou não produzir trigo? O preço de garantia estabelecido hoje é superior ao preço de importação. Dessa forma a produção nacional fica inviabilizada", diz.

Luiz Lourenço afirma que é preciso tomar algumas precauções. O Brasil já importou arroz da Ásia – que tem preços subsidiados – via Uruguai. Os Tigres Asiáticos já nos venderam indiretamente con-

fecções. "São pequenos detalhes que podem ser resolvidos e não devem inviabilizar a Zona de Livre Comércio. Outros gêneros que têm entrado no Brasil em grande quantidade são a carne e o queijo, importados de Uruguai e Argentina.

Jefferson Nogaroli, que também é diretor do Supermercado São Francisco, afirma que em dois meses o Brasil adquiriu quase todo o estoque de queijo e carne do Uruguai e Argentina. As importa-

ções foram provocadas pela queda das alíquotas, uma medida tomada pelo Governo devido à entressafra e ao aumento nos preços daqueles produtos.

Segundo Nogaroli, as prateleiras dos supermercados estão cada vez mais repletas de produtos estrangeiros. "Os importados eram privilégio dos grandes centros e direcionados às pessoas de alta renda. Com a valorização do Real e a redução

Porto Seco vai gerar desenvolvimento

Ao lado do aeroporto, a Estação Aduaneira Interior – Porto Seco – é considerada uma obra essencial para colocar Maringá como um centro de negócios do Mercosul. A instalação de um Porto Seco em Maringá foi autorizada pela Receita Federal após a realização de um estudo feito a pedido da administração municipal na época do prefeito Ricardo Barros.

Um dos articuladores do estudo foi o administrador de comércio exterior Marcos Valêncio. Segundo ele, se tudo correr bem na abertura da licitação a obra pode ser concretizada em até seis meses. A Receita estima que o custo do Porto Seco gira em torno de R\$ 4 milhões.

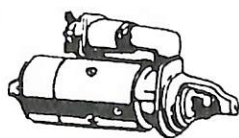
Para Marcos Valêncio, além de eliminar vários trâmites burocráticos e agilizar os negócios de comércio exterior, o Porto Seco propiciará a instalação de novas empresas em Maringá. "Vamos necessitar dos serviços de despachantes aduaneiros, oficinas para consertos de containers, empresas de exportação, de aluguel de containers, de advogados especialistas em direito internacional, além de grandes empresas ligadas à área de comércio internacional", frisa Valêncio.

O administrador juntou-se a outros empresários e fundou a Creage – Centro Regional de Armazéns – e vai participar da licitação para construção do Porto Seco.



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

das alíquotas esses produtos já estão acessíveis aos mercados de massa”.

Para Jefferson Nogaroli, essa rápida inserção do Brasil no mercado mundial deve servir de alerta para o empresário. Ele diz que o comerciante deve estar preparado, analisar preços não só no mercado interno, mas também no exterior. “Se o concorrente oferecer produtos importados a preços inferiores e qualidade superior, ele toma conta do mercado”, adverte. **SEBRAE:** O Sebrae lançou em 1993 o manual “O Mercosul e a Pequena Empresa – Oportunidades e Ameaças” que mostra como este novo mercado está se estruturando e quais seus reflexos positivos e negativos para as pequenas empresas. Segundo a publicação, todos os tipos de empresas terão as mesmas oportunidades no Mercosul.

O que determinará o êxito no Mercosul são fatores como boa estratégia de distribuição, engenharia de transporte, agilidade no processo de tomada de decisões, marketing de vendas agressivo, facilidade e agilidade na obtenção de informações, conhecimento da cultura do país em que a empresa opera, produtividade da mão-de-obra, adaptação às exigências de uma economia de escala e uso de sis-



Para Guimarães, Mercosul facilitará a vida dos exportadores

temas de parceria empresarial.

As empresas que efetivarem vendas para o Mercosul devem analisar bem as formas de pagamento. As três condições básicas são cobrança simples, carta de crédito irrevogável e pagamento antecipado.

A condição de venda de mercadoria é a utilização do sistema FOB.

A consultora de comércio exterior da ACIM, Maria do Céu Martins Lopes, também dá algumas dicas para uma exportação bem sucedida. Ela diz que é preciso fazer uma análise de mercado, ou seja, estar atento aos costumes, gostos dos consumidores, e às exigências do mercado e inclusive características exigidas na embalagem.

Maria do Céu alerta que a qualidade dos produtos exportados tem que estar de acordo com as exigências do mercado do comprador. Ela acrescenta que a exportação não pode ser feita somente com o excedente de crises de mercado interno. “É preciso exportar sistemática e continuamente, pois o parceiro importador certamente vai programar negócios contando com o exportador”.

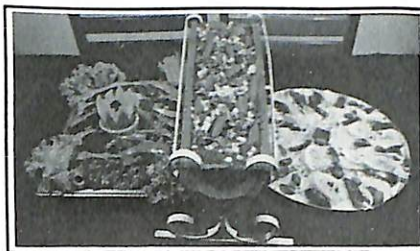
A modernização é um ponto importante para a conquista e manutenção de mercados. A consultora afirma que a internacionalização mundial da economia vem exigindo essa modernização crescente, principalmente no comportamento empresarial. Maria do Céu finaliza lembrando que os interessados em comércio exterior encontram bons especialistas no mercado que podem ajudar em todas as etapas da exportação.

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

NÃO JOGUE NO ESCURO

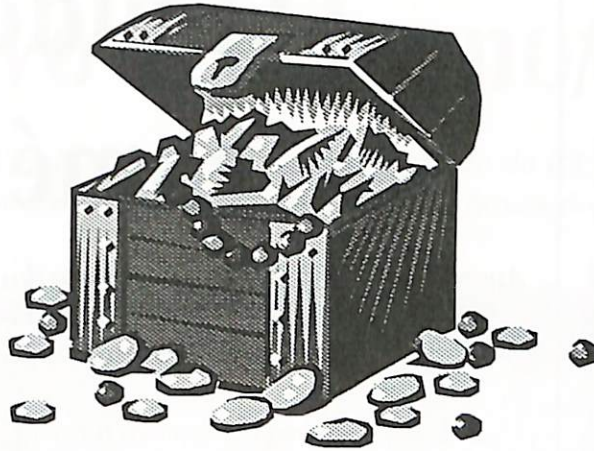
Todo o material e a instalação elétrica para construção e manutenção, você encontra com certeza na **EXPOLUZ**. Aqui, tanto o atendimento como a mão-de-obra são treinados para oferecer o melhor para você. Faça o melhor negócio.

**EXPOLUZ**
MATERIAIS ELÉTRICOS

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

QUE FIQUE BEM CLARO!

A marca de sua empresa e de seu produto são os seus maiores tesouros...



Você vai deixar a pirataria "tomar conta" deles?



Para cuidar de seu patrimônio maior-SUA MARCA-nossa organização possui completa infra-estrutura operacional, com profissionais experientes, nos mais variados setores, técnico e jurídico.

BUSCAS-DEPÓSITO DE MARCAS E PATENTES(Brasil e Exterior)-REGISTROS NO Min. da SAÚDE e AGRICULTURA INMETRO-SEI-ABAC(Código de Barras)-LICENCIAMENTO-FRANCHISING-ETC...

Contate com nossos escritórios, vamos orientá-lo na maneira mais completa e legal de proteger seu patrimônio, sua criação, sua MARCA!

Prepare sua entrada no MERCOSUL, registrando suas MARCAS nos países integrantes deste novo mercado.

**Prepare-se para
o MERCOSUL**

MARPA

CONSULTORIA & ASSESSORIA
EMPRESARIAL LTDA.
MARCAS E PATENTES

REGISTRANDO SEU FUTURO!

MATRIZ: PORTO ALEGRE (SEDE PRÓPRIA)
Rua 24 de Outubro Nº 1681 CJ 1009 e 1008
Bairro Auxiliadora-Fone:(051)332-7933(Chave)
Caixa Postal 1434-CEP 90510.003
Fax:(051)332 7696

FILIAL: BENTO GONÇALVES - RS
Rua Saldanha Marinho Nº 435 Sala 406
FoneFax:(054)452 1308-CEP 95700-000

FILIAL: MARINGÁ
Av.Herval,275-Sala 04
Sobre-loja
FoneFax:(044)226-2658

ESCRITÓRIOS:
São Paulo e Uruguai
Argentina

REPRESENTANTES:
Em Todo o País
AGENTES:
No Exterior

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

NATAL

Timidez do comércio

Apesar da falta de comprometimento dos empresários do comércio varejista de Maringá, a ACIM realiza campanha de divulgação e incentiva a participação das empresas na decoração de rua para o Natal

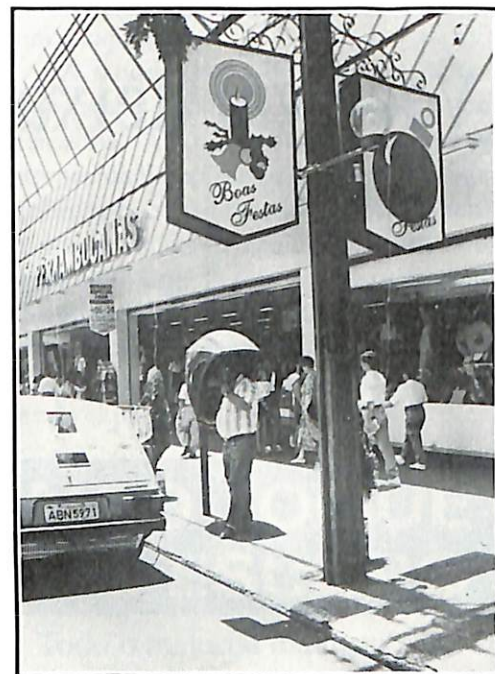
Pelo segundo ano consecutivo o comércio varejista de Maringá deixa de realizar uma campanha conjunta para promover as vendas de Natal. Como em 1993, a Associação Comercial e Industrial tentou mobilizar a classe empresarial sem êxito. Várias reuniões foram convocadas para discutir qual projeto seria desenvolvido. Em todas as ocasiões, a participação dos interessados foi decepcionante.

Depois de ver suas tentativas frustradas, a ACIM optou por restringir a campanha à colocação de painéis luminosos como decoração de rua em alguns pontos do centro e à veiculação de um "VT" institucional nas emissoras de televisão da cidade. Fora isto, o que se vê em Maringá são poucas iniciativas isoladas de determinadas empresas que estão sorteando prêmios para os clientes.

A estratégia adotada pela ACIM foi para que a data não passasse em "brancas nuvens". Tudo foi feito sem que houvesse a obrigatoriedade de participação do empresário. Participa da veiculação na televisão, apenas quem tiver interessado. No caso da decoração de rua, coube a cada empresa definir pela instalação ou não dos painéis nos postes localizados em frente das lojas.

ALVORADA: Já no Jardim Alvorada, uma mobilização, encabeçada pela Diretoria da Agência da ACIM no bairro, reuniu mais de 60 empresas em torno de uma campanha de divulgação do comércio da região. Com o tema "Vem! No Alvorada tem", a promoção pretende mostrar que os empresários vendem produtos de qualidade a preços atrativos.

Segundo o diretor da Agência, Valdir Pignata, há três anos foi desenvolvida uma campanha semelhante que alcançou resultados significativos. Ele espera que agora o



Painéis luminosos foram a alternativa escolhida pela ACIM para a decoração de rua

sucesso possa ser repetido. O objetivo é chamar a atenção do consumidor que por qualquer motivo deixou de comprar nas lojas do bairro.

A Campanha do Alvorada também elegeu os meios de comunicação com veículos de divulgação da promoção. Desde o início do mês, jornais, emissoras de rádio e televisão veiculam comerciais exaltando as potencialidades do comércio da região. Eles mostram ainda artigos e preços promocionais.

Valdir Pignata diz que a retomada da campanha foi o primeiro passo de uma série de iniciativas que serão desenvolvidas permanentemente pelos empresários do Jardim Alvorada. Serão promoções semelhantes à do Natal, previstas para ocorrer próximas às datas festivas do comércio.

CÂMARA MUNICIPAL

Legislativo recebe novo prédio

Para o presidente Nereu Vidal César, a construção do prédio da Câmara foi a maior conquista do povo e da democracia de Maringá, desde a fundação do município



Nova Câmara Municipal de Maringá: um prédio em harmonia com a cidade, na Avenida Papa João XXIII, 239



Nereu Vidal César e Said Ferreira, observados por Dom Jaime, vereadores e convidados: "Maringá como prioridade absoluta"

No dia 12 de dezembro de 1994 a Câmara Municipal de Maringá recebeu o seu prédio próprio. Com a inauguração, o prefeito Said Ferreira resgatou um compromisso da cidade, iniciado no dia 14 de dezembro de 1952, quando aconteceu a primeira sessão da Câmara de Maringá. A inauguração do prédio próprio aconteceu exatamente há 42 anos do dia em que foram diplomados os primeiros nove vereadores, e a dois dias dos 42 anos da realização da primeira sessão do Poder Legislativo Municipal.

Coube ao Dr. Nereu Vidal César, 31º presidente da Câmara de Maringá, o privilégio de receber e abrir aos maringaenses o prédio próprio do Legislativo, uma obra que foi iniciada em 1991, na presidência de Marco Rocha Loures, e entregue ao município, pelo prefeito Said Ferreira. A benção inaugural foi ministrada pelo arcebispo Dom Jaime Luiz Coelho.

Construído num terreno de 2.410 metros quadrados, o prédio da Câmara de Maringá terá 2.500 metros quadrados de área, em três pavimentos (um subsolo, para estacionamento, e dois andares). O novo plenário (que será concluído em janeiro) terá 490 metros quadrados, bem mais amplo e adequado do que o utilizado desde 1982, no prédio alugado, na Praça Rocha Pombo.

LOCALIZAÇÃO

O novo prédio da Câmara foi construído em local muito próximo ao centro da cidade, na Avenida Papa João XXIII, 239, na esquina com a Avenida Cerro Azul.

CÂMARA: 6 LOCAIS, NOS 42 ANOS

A primeira sessão da Câmara Municipal de Maringá aconteceu há 42 anos, no dia 14 de dezembro de 1952, na concessionária Chevrolet, localizada na esquina da Avenida Paraná com Avenida Brasil (onde hoje funciona a agência Avenida e a Regional do Banestado). Eleito primeiro presidente, Arlindo de Sousa convocou várias reuniões da Câmara para a sua casa, na Rua Arthur Thomaz, bem em frente à atual igreja da Congregação Cristã. Depois a Câmara passou a reunir-se no Maringá Clube, à época localizado onde hoje funciona o Supermercado Muffatão.

Em 1953, ainda sob a presidência de Arlindo de Sousa, a Câmara ganha a sua primeira sede, alugada, nos altos do Cartório Diógenes Pinto, no prédio localizado na esquina das avenidas Duque de Caxias e 15 de Novembro (em frente ao Edifício Nagib Name). Em 1956, o presidente Napoleão Moreira da Silva muda o Legislativo para a Avenida Tiradentes, 253, na esquina com a Rua Mem de Sá.

Em 1982, o presidente Maurílio Correia Pinho muda a Câmara para o prédio que seria o último alugado, localizado à Praça Rocha Pombo.

A Nereu Vidal César vale o registro de ter perseguido, como um dos seus objetivos prioritários da segunda gestão como presidente da Câmara, a conclusão do prédio. A sua atuação pessoal, junto ao Executivo, o acompanhamento da obra, e o empenho para finalizá-la foram decisivos para que a inauguração acontecesse em dezembro de 1994.

Os vereadores da 11ª Legislatura

Os vereadores da 11ª Legislatura, 1993/1996, elegeram para a Mesa Diretora, no biênio 93/94: presidente, Nereu Vidal César; vice-presidente, Nilton Tuller; 1º secretário, Antonio Carlos Pupulim; 2º secretário, Fernando de Campos Barros Júnior.

Integram o Legislativo de Maringá os vereadores: Almeri Pedro de Carvalho, Antonio Preto, Belino Bravin Filho, César Gualberto, Chico Coutinho, Edith Dias, Emerson Nerone, José Carlos Cuca Valêncio, John Alves Corrêa, Kunihiro Nitta, Manoel Batista da Silva Júnior, Oscar Batista, Ricardo Maia, Serafina Carrilho, Umberto Crispim, Valdir Pignata, Victor Hoffmeister.

TRABALHO DE EQUIPE E A COMERCIAL DE BEBIDAS



1º LUGAR
FERA • 94

Nº 1 ENTRE OS REVENDEDORES BRAHMA DO PARANÁ

A CCB CONFERE O TÍTULO DE

FERA

à *Com. de Bebidas Virginia Ltda.*

POR TER OBTIDO O 1º LUGAR

ENTRE OS REVENDEDORES DA

Brahma P.R.

SÃO PAULO, NOVEMBRO DE 1994



Marcel H. Telles
Diretor Geral

PROGRAMA DE EXCELENCIA



A **Comercial de Bebidas Virginia**, há 43 anos atuando em Mato Grosso do Sul, com esforço, coordenação, criatividade, a busca da modernidade e a qualidade dão ótimos resultados. Por isso, somos bicampeões, numa avaliação realizada em 1994, sendo

Nº 1 em frota e Nº 1 no geral, entre todos revendedores de bebidas.

Nosso muito obrigado ao público consumidor, cliente e colaboradores.

*Um brinde para você e sua família.
Boas Festas. Feliz 95.*

COMERCIAL

PARCERIA DÃO NISSO: S VIRGÍNIA É BICAMPEÃ!



A CCB CONFERE O TÍTULO DE

FERA EM TRANSPORTES

à *Com. de Bebidas Virginia Ltda.*
Da *Brahma P.R.*

POR TER OBTIDO A PONTUAÇÃO MÁXIMA

NA AVALIAÇÃO DE SUA FROTA,

MANTÊ-LA TOTALMENTE PADRONIZADA

E APRESENTAR SUA EQUIPE DE DISTRIBUIÇÃO

IMPECABILMENTE UNIFORMIZADA.

SÃO PAULO, NOVEMBRO DE 1994.

Marcel H. Telles
Diretor Geral

PROGRAMA DE EXCELENCIA

FROTA Nº 1 DOS REVENDEDORES BRAHMA DO PARANÁ

ingá e região, mostra que
de e trabalho de equipe
liação da própria **Brahma**.
do Paraná, em 1994.
ntes e amigos.

DE BEBIDAS

VIRGINIA

LTDA.



COM ESTA LINHA DE CAMINHÕES FICA FÁCIL SER A NÚMERO UM!



A Comercial de Bebidas Virgínia, acaba de ser eleita a melhor distribuidora Brahma do Estado do Paraná, além de ser escolhida pela própria Brahma como **Fera em Transportes**, por ter obtido a nota máxima na avaliação de sua frota.

Motivos para isso não faltam. Uma administração competente, um bom atendimento e, é claro, uma excelente distribuição, garantida pela qualidade dos veículos **Mercedes-Benz** de sua frota.

E por falar em **Mercedes-Benz**, a **Toyo Diesel**, representante **Mercedes-Benz** para Maringá e região, já está com a nova linha 95, modelos como o utilitário MB 180D e a mais completa linha de caminhões leves, médios, pesados, super pesados e extra-pesados, que se encaixam perfeitamente às suas necessidades.

Na hora de renovar a frota pense como a **Comercial de Bebidas Virgínia**. Pense em ser o número um. Pense **Mercedes-Benz**, pense **Toyo Diesel**.

Toyo Diesel
Seu Revendedor
Mercedes-Benz Para
Maringá E Região

poppi & borges



toyo diesel
VEÍCULOS

Revendedor
MICHELIN

Uma Empresa
Mesbla

Av. Colombo, 1.240 - Fone (044) 222-3207 - Fax (044) 222-3038 - Telex 44-2222 - Cep 87045-000 Maringá - PR

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

Aperitivo musical

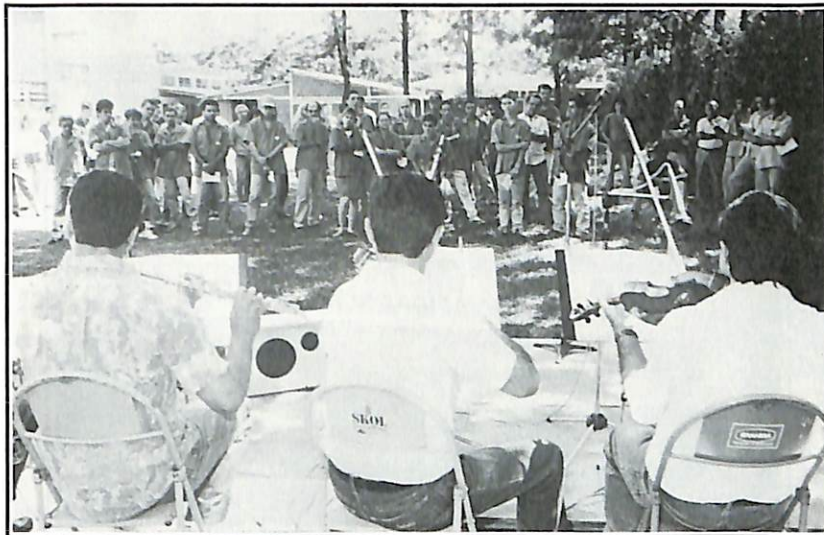
Iniciativa da Universidade de Maringá leva música de câmara a três empresas da cidade. Durante 45 minutos, as máquinas param, e os funcionários têm uma atividade diferente de lazer

Calar o roncar contínuo das máquinas e deixar fluir doces acordes pelo gramado do pátio à sombra de eucaliptos. Funcionários de braços cruzados a acompanhar, com sutis movimentos de pernas e pés, o ritmo de composições clássicas e populares. Empresário satisfeito, fotografa as expressões dos "operários", que vão da indiferença ao sorriso cheio de felicidade na mesma velocidade do dedilhar de um violão.

Pode parecer incrível, mas este cenário foi montado em uma empresa de Maringá, no dia 22 de novembro. Cerca de 50 funcionários da Odonto Larcon, Terrabrás e Borges Placas, se reuniram no pátio da primeira indústria para assistir, durante 45 minutos, à apresentação de um concerto de música de câmara. A iniciativa inédita na cidade, inaugurou a série "Música nas Fábricas", como parte do projeto "Concertos Populares", da Universidade Estadual, a UEM.

O projeto nasceu há dois anos, graças à iniciativa do professor Luiz Giani, do Departamento de Ciências Sociais da UEM. Ele reuniu um grupo de nove músicos e passou a se apresentar em diversos pontos da cidade. O objetivo é formar platéias, incentivar a produção musical da população, e divulgar o curso de Técnico em Música, oferecido gratuitamente pelo Centro de Aplicação Pedagógica da Universidade.

GÊNIOS: Das praças e shoppings até chegar às fabricas, a trajetória do projeto foi uma consequência do trabalho coordenado pelo professor Giani. No programa de apresentações estão incluídas obras dos gênios da música clássica e popular como Webber, Chopin, Aldir Blanc, Pixinguinha,



Em novembro, três empresas de Maringá pararam para assistir a um concerto de música de câmara

e Villa Lobos, Chico Buarque, e Vinicius de Moraes. O grupo é formado por flauta, saxofone, violão, piano eletrônico, dois violinos e três vocalistas.

Na opinião do professor Giani, Maringá está afastada das grandes manifestações culturais e artísticas. Por isto ele sentiu a necessidade de iniciar um movimento que proporcionasse à comunidade oportunidades de ouvir boa música, em locais públicos. Principalmente a população de baixa renda. E até mesmo a classe média que não tem o hábito de prestigiar concertos de música de câmara.

Já o empresário Ênio Ferreira Lopes, da Odonto Larcon, acredita que este tipo de apresentação deveria ser organizado com mais frequência. Ele espera que a partir de agora, possam surgir mais empresas interessadas em promover concertos. E que as exibições sirvam também de estímulo para o nascimento de outros grupos do gênero em Maringá.

CONVÍVIO: Ele afirma que a Odonto Larcon sempre estará disposta a promover iniciativas culturais no pátio da fábrica. O empresário explica que esta predisposição é fruto da formação artística dos membros da diretoria da empresa.

"Cada um desenvolveu uma aptidão. Aqui dentro convivem um fotógrafo, um poeta, e um escritor", comenta.

Outra razão para que a Odonto Larcon esteja aberta à arte é a possibilidade de oferecer aos funcionários uma atividade que alie lazer e cultura. Mesmo que seja durante 45 minutos, e no meio do expediente. "Vale a pena parar as máquinas. No retorno todos estão mais alegres, descontraídos e com uma dose renovada de disposição para o trabalho", justifica.

Para saber se a suposição do empresário está correta ou não é preciso verificar na linha de produção o aumento do desempenho de cada funcionário. Mas que ao final da apresentação havia um clima renovado no ambiente da fábrica, isto havia. Hilda Castilho da Silva, zeladora, ficou encantada em assistir pela primeira vez um concerto de música de câmara. "Foi muito bonito", diz entusiasmada.

Diran Kunevalik, do controle de almoxarifado, declara que gostaria de ter ouvido mais músicas. Como no "show" que assistiu na praça da Catedral. Fã da música instrumental, Kunevalik sempre que pode escuta fitas com estes tipos de composição. "Este som acalma a gente. Areja nossa cabeça. Faz com esqueçamos os problemas por alguns instantes", acrescenta.

O auxiliar de pintura Alex Sandro de Souza tem opinião semelhante a do empresário Ênio Lopes. "A música anima mais a gente", ressalta. Admirador da música instrumental, ele gosta de ligar o rádio no programa "Jazz e Cia", da Metropolitana FM. Aliás o único horário do rádio maringense dedicado a quem tem preferências mais refinadas na seleção musical.

HOSPITAL MARINGÁ

Inauguradas as novas instalações

Desde que assumiu a direção da empresa, a atual diretoria não parou de investir na modernidade e no aperfeiçoamento de seus profissionais. Investimentos que fazem do Maringá um Centro Médico de excelência

Inovar e modernizar, buscando sempre a qualidade e a excelência nos serviços. Estes têm sido os objetivos propostos pela atual administração do Hospital e Maternidade Maringá. Objetivos que vêm sendo cumpridos à risca. Dentro desta estratégia, a empresa inaugurou no último dia oito, 22 novos apartamentos, uma recepção e lanchonete.

A inauguração foi marcada por uma solenidade que reuniu um grande número de empresários, políticos e a classe médica. Durante seu discurso, o diretor-presidente do hospital, Nelson Rezende, frisou que a preocupação maior da empresa é a saúde e o bem-estar dos pacientes. "Por isso nos preocupamos com uma higienização perfeita e o controle dos riscos de infecção hospitalar".

Nelson Rezende lembrou que, ao assumir o Hospital e Maternidade Maringá, a primeira preocupação da atual diretoria, foi sanear a parte financeira que passava por graves dificuldades.



Hospital Maringá: 7 mil metros quadrados de área construída

"Para resolvermos estes problemas tivemos o apoio fundamental de nossa equipe médica, dos funcionários e fornecedores, além da compreensão e auxílio das instituições financeiras".

O diretor-presidente do Hospital e Maternidade Maringá criticou ainda o descaso com que o Governo trata a rede hospitalar do Brasil. Este é um problema sério e motivo de muita luta por parte da diretoria da empresa. A administradora do hospital, Clarice Franchini lida diretamente com este problema e lembra que desde outubro a Previdência não faz o

repasso para os hospitais.

MODERNIZAÇÃO: Apesar de todos os problemas enfrentados, o Hospital e Maternidade Maringá investe maciçamente em tecnologia e na qualificação dos seus profissionais, tornando-se hoje um completo centro médico da Região Noroeste do Paraná. Conta com um Corpo Clínico com 130 médicos especialistas e 170 funcionários, treinados e capacitados.

Desde 1984 o Hospital possui Comissões de Controle de Infecção Hospitalar e um Centro de Treinamento credenciado pelo Ministério da Saúde. Este centro treina profissionais da Região, na maioria, farmacêuticos, enfermeiros, médicos, administradores e outros. O Hospital Maringá é considerado um ponto de referência e exemplo de controle de infecção hospitalar.

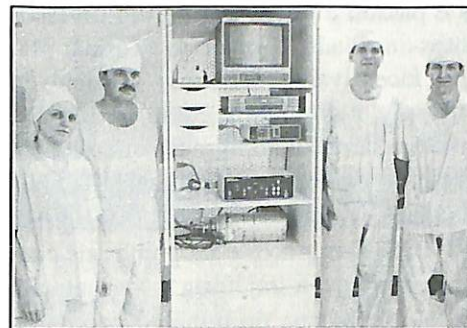
Os investimentos em equipamentos modernos não param nunca. Desde outubro, por exemplo, o hospital é equipado por um moderno Centro de Cirurgia Videolaparoscópica. A videolapa-



Os médicos Durval Francisco Filho e Celso Correia Reis descerram a placa



Sala de espera: mais conforto para acompanhantes e pacientes



Modernidade: O Hospital Maringá é equipado com aparelhos de última geração



Nelson Rezende, Diretor-Presidente; Clarice Franchini, Administradora; Geancarlo Sanches, Diretor-Clínico e Milton Cury, Diretor-Administrativo

roscopia é um dos principais avanços na área da cirurgia dos últimos 50 anos. O hospital já adquiriu, e deve ser instalado em 90 dias, um tomógrafo computadorizado.

Outro motivo de orgulho do Hospital e Maternidade Maringá é a UTI – Unidade de Terapia Intensiva, onde a palavra de ordem é estar sempre alerta. A unidade possui 10 leitos, distribuídos em 110 metros de área construída. Os pacientes são atendidos por 12 médi-



O hospital passou a ter duas recepções: uma para atender os segurados da Previdência e outra particular

particular. Outra inovação é a lanchonete, possibilitando que acompanhantes, médicos e funcionários possam escolher seu próprio cardápio, diferenciado das refeições dos pacientes.

cos, além de 8 cardiologistas. **INSTALAÇÕES:** Com a inauguração das novas instalações, o Hospital e Maternidade Maringá passa a ter 7 mil metros quadrados de área construída e capacidade instalada de 100 leitos. Agora, são duas recepções: uma para segurados da Previdência Social e outra



O padre Takemi abençoa as novas instalações



O hospital possui 100 leitos

Ontem e hoje

No final dos anos 40 Maringá ainda era um projeto de cidade. Não haviam ruas pavimentadas e quando chovia a situação ficava caótica. Não haviam meios de comunicação. Não existia telefone. O telégrafo era precário. Mas, as terras férteis trouxeram para cá muitos empreendedores. Entre eles, o médico José Geraldo Braga, que em 1948 fundou a Casa de Saúde Maringá, rebatizado como Hospital e Maternidade Maringá.

O hospital foi construído em madeira e apenas a sala de cirurgia era de alvenaria. As instalações eram precárias, mas mesmo assim foram executadas cirurgias avançadas como gastrectomias, ressecções intestinais e cirur-



Em 1948, a primeira Casa de Saúde de Maringá

gias ósseas, com ótimos resultados.

A partir de 1970 a madeira foi dando lugar à alvenaria. A partir de então, o processo de modernização não parou, culminando com o estágio atual, que faz do Hospital e Maternidade Maringá um dos mais eficazes no atendimento à saúde do Município e da Região.



**MERCANTIL
SÃO JOSÉ LTDA.**

*Hidráulica - Deca - Cobre - Elétrico
Bombas - Materiais de Incêndio
Ferramentas - Ferragens e
Impermeabilizantes*

Fone: (044) 224-4641

Fax: (044) 224-4644

Av. Brasil, 4841 – MARINGÁ/PR



**HOSPITAL E
MATERNIDADE
MARINGÁ**

Pronto Socorro 24 horas

Maternidade, Clínica e Cirurgia

Tel.: (044) 224-7122

Av. Cidade de Leiria, 356



**MARINGÁ MATERIAIS
ELÉTRICOS LTDA.**

- Materiais Elétricos em Geral
- Instalações Padrão Copel
- Fios e Cabos

Fones: (044) 224-2084 e 224-3015

Av. Brasil, 4978 – Maringá - PR

Alternativa de divulgação

Agências bancárias de Maringá criam espaços para que seus clientes divulguem produtos e serviços. A idéia deu certo e hoje é preciso entrar em uma longa fila de espera para conseguir expôr nesses locais

Nos últimos anos clientes de várias agências bancárias de Maringá passaram a ter um espaço exclusivo para mostrar produtos e serviços. A idéia de criar locais de exposição foi dos próprios bancários. Muitos conheceram este tipo de mídia alternativa em outras cidades, e decidiram implantar projeto semelhante no município.

Primeiro foi definido o local dentro da agência a ser destinado às exposições. A principal característica é que a área deveria estar posicionada em uma região de grande fluxo de pessoas. Depois cada funcionário passou a divulgar entre os clientes que o espaço estava disponível para abrigar mostras de produtos.

A princípio, as exposições foram feitas com empresas convidadas. Pouco tempo depois já havia fila de espera de interessados em participar da iniciativa. A partir daí cada agência estipulou o tempo de permanência dos produtos. Na maioria dos casos, o período de divulgação ficou entre cinco e dez dias úteis.

EXEMPLO: Na agência centro do Banco do Brasil o espaço foi criado em 1990. No começo, foi destinado aos produtores



Espaço disputado: as empresas têm que entrar numa fila de espera para conseguir expôr

rurais. Como a idéia atraiu clientes de outros segmentos, os organizadores decidiram ampliar o projeto. Hoje, a área pode ser ocupada por empresas de qualquer setor produtivo.

Há dois anos, a agência centro do Banestado seguiu o exemplo do Banco do Brasil e passou a oferecer um local para que os correntistas pudessem mostrar o que produzem. Destinada também a qualquer tipo de atividade, a área é vista como uma forma de retribuição. Um serviço a mais que o banco presta à comunidade.

OPINIÕES: Entre os empresários que já participaram do projeto, a opinião é única. Todos aprovaram a iniciativa, e até

sugeriram pequenas modificações para tornar os espaços mais atrativos. A maioria concorda que é preciso “embelezar” os locais de exposição. Eles acreditam que, apesar de estarem bem localizadas dentro das agências, as áreas são acanhadas. “Tímidas”.

Apesar destes detalhes, quem expôs confirma que os resultados obtidos são positivos. A Frutimar, uma associação de produtores de flores de Marialva, já embelezou e perfumou a agência do Ban-

co do Brasil por duas vezes. E voltaria ao local novamente se houvesse vaga. Depois da exposição, novos convites surgiram para mostras semelhantes em outros locais da cidade.

Edna Maria Celice Tokunaga, proprietária de uma pequena confecção, afirma que o espaço é ideal para divulgar os produtos. Principalmente para quem, como ela, esta começando a entrar no mercado. A empresária gostaria apenas que os espaços fossem remodelados. Uma das sugestões é unir mais de uma atividade no mesmo período de exposição.

No caso da sua empresa, que produz moda e acessórios para praia, Edna comenta que a área poderia ser dividida com artistas plásticos, lojas de material esportivo; ou até com indústrias de produtos náuticos. “Vai depender da criatividade e do ramo de atividade de cada um”, avalia.

Rosângela Salete Andrade Ferreira Martins é outra empresária que aprovou a idéia. Tanto que já expôs no Banco do Brasil e no Banestado. Proprietária da The Fashion School – uma escola de acompanhamento do desenvolvimento do aluno – Rosângela diz que a iniciativa é excelente. “Um exemplo a ser seguido por todas as agências bancárias do país”, observa.

CENTRALCON

Central de Serviços

COLETA E ENTREGA RÁPIDA

- MALA DIRETA
- BLOQUETOS DE COBRANÇA
- JORNAIS INFORMATIVOS
- REVISTAS

DISK MOTO PARA EMPRESAS

ÁREA DE ATUAÇÃO - REGIÃO METROPOLITANA DE MARINGÁ

CENTRALCON

Construções e Empreendimentos Ltda.

- Construção Civil
- Saneamento

Av. Colombo, 4339 – 1º andar salas 101/102
FONE: (044) 224-1239 – FAX: (044) 224-6908
MARINGÁ – PARANÁ

Acim faz parceria com Unimed

Procurando sempre oferecer os melhores e mais variados serviços aos seus 1.450 associados, a associação firma mais um convênio médico

Desde o dia 05 de dezembro os associados da ACIM têm mais um convênio médico. A diretoria da entidade firmou parceria com a Unimed. É o terceiro plano de assistência médica que a associação oferece. Os primeiros foram firmados com a Paraná Assistência Médica e Bamerindus Saúde.

“Este é mais um benefício que oferecemos aos associados”, afirma a diretora de Relações Públicas da ACIM, Noemi Seravalli. Para o diretor-superintendente da Unimed, João Maria da Silveira, a iniciativa privada tem que suprir as falhas do Governo na área de as-



A solenidade de assinatura foi na sede da ACIM

sistência médica.

João Maria da Silveira reconhece que a Unimed ainda não atingiu o estágio

ideal. “Temos muitas metas a cumprir. Mas é um plano honesto, que busca a satisfação do usuário”. Segundo o presidente da Unimed, Nelson Couto Rezende, a cooperativa existe para distribuir trabalho aos médicos. “Por isso alcançou grande credibilidade”.

Durante a solenidade de assinatura do convênio, o presidente da ACIM, Pedro Granado, lembrou que a entidade está sempre atenta às necessidades dos empresários. “Oferecemos uma gama enorme de serviços. Talvez por isso nosso quadro associativo venha crescendo a cada dia”.

MARPA

Garantia do Patrimônio

Empresa gaúcha escolhe Maringá para abrigar a primeira filial no Paraná. A partir de agora, o Noroeste do Estado tem pessoal especializado em proteger o maior patrimônio dos empresários da região: suas marcas

“Maringá é uma cidade que todo mundo gostaria de morar. Além das belezas naturais, ela está localizada em uma Região geográfica privilegiada”. A afirmação é do diretor-presidente da Marpa Consultoria e Assessoria Empresarial, Valdomiro Gomes Soares, para justificar a escolha do município como sede da primeira filial da empresa no Paraná.

Criada há 10 anos em Porto Alegre, Rio Grande do Sul, a Marpa atua no segmento de prestação de serviços, na área de registro de marcas e patentes. Maringá é a segunda cidade do país a ter uma filial da empresa. A outra é em Bento Gonçalves, Rio Grande do Sul. A Marpa tem ainda escritórios de representação em Erexim, São Paulo, Buenos Aires e Montevideú.

Segundo Valdomiro Soares, a carência de especialistas no mercado, na área de registro de marcas e patentes também colaborou para que a cidade fosse a escolhida.



Valdomiro com Ivan: serviço personalizado no registro de marcas e patentes

“Em todo o Noroeste do Paraná não há uma empresa sequer, com estrutura capaz de oferecer um serviço personalizado, com garantia e rapidez necessárias”, avalia.

A instalação da Marpa em Maringá, vai facilitar a vida de empresas que estão preocupadas em preservar o seu principal patrimônio: suas marcas. A consultoria faz a intermediação e en-

caminhamento dos documentos necessários no registro de remédios, bebidas, alimentos, código de barras, contratos de franchising, transferência de tecnologia, todo tipo de direitos autorais, entre outras atividades.

O diretor-presidente da Marpa garante que é possível fazer uma busca nacional em 15 minutos. Isto graças ao avançado estágio de informatização da empresa. Na Argentina e Uruguai, este processo é realizado em 24 horas. Através de acordos operacionais com agentes estrangeiros, pode-se registrar uma marca ou patente no mundo inteiro.

Valdomiro Soares comenta que todos estes produtos estão à disposição dos empresários na filial de Maringá. Comandada pelo gerente Ivan Braga, a equipe de consultores e funcionários está preparada para atender quem estiver interessado em garantir seus direitos e se proteger contra a pirataria, cada vez mais comum no furto de marcas.

O sonho de voar mais alto

Obra vai consumir investimentos na ordem de R\$ 20 milhões. Uma vez concluída, Maringá poderá ser incluída na rota das grandes companhias aéreas em operação no país

Em 1995, Maringá vai ganhar um presente de Natal, para ficar na história. Pelo menos é a previsão da Prefeitura. É que em 12 meses, o município, com a colaboração do Estado e da União, espera concluir as obras do novo aeroporto da cidade.

Considerado um dos maiores empreendimentos em execução no Paraná, o aeroporto deverá consumir, investimentos na ordem de R\$ 20 milhões. Segundo a Prefeitura estes recursos serão aplicados em obras de infra-estrutura, terraplenagem, asfaltamento e balizamento noturno da pista e na construção do terminal de passageiros.

A primeira etapa deverá estar concluída em julho. Esta fase compreende as obras da pista e do pátio de manobras.



A primeira etapa deverá ser concluída em julho do próximo ano

Só de pista serão 2.200 metros de extensão, com projeto de ampliação já elaborado para 3 mil metros. O início do asfaltamento deverá ocorrer em março.

Uma vez concluída a pista, a Prefeitura pretende iniciar a construção do terminal de passageiros, com recursos próprios. O prédio terá 3 mil metros quadrados. Deverá seguir linhas arquitetônicas utilizadas nos aeroportos mais modernos do mundo. Um estudo preliminar já está pronto. Prevê grandes vãos livres e farta utilização de vidros.

INTEGRAÇÃO: Todo o cuidado com a obra, é consequência da importância que representa para a Região. O aeroporto terá características regionais, com pretensão de se tornar internacional. "Ele será fundamental para a integração do Noroeste do Paraná ao Mercosul", avalia o secretário dos Transportes de Maringá, Claudinei Vecchi.

Para mostrar o quanto a obra está "mexendo" com a cidade, ele apresenta os protocolos de intenções de empresas de petróleo, interessadas em se instalar no novo aeroporto. Vecchi adianta também que muitas empresas estão procurando a secretaria para obter informações sobre como será feita a liberação para a construção de hangares.

No meio empresarial a expectativa é a de que Maringá seja incluída na rota das grandes companhias aéreas que operam no país. Tanto com relação ao transporte de passageiros quanto ao de carga.

Principalmente por ser pólo de uma Região, que abrange cerca de 2 milhões de habitantes.

CARGAS: Especialistas em comércio exterior afirmam que com a implantação do Mercosul, a cidade terá condições de concentrar o envio de cargas internacionais. Isto porque a cidade terá um porto seco, e delegacia da Polícia Federal, que são fatores imprescindíveis para o desembaraço alfandegário de produtos importados e exportados.

Com a certeza de que suas aeronaves pousariam e decolariam com cargas suficientes, qualquer empresa de aviação criaria vôos regulares com escalas em Maringá. A viabilização do transporte de cargas, possibilitaria ainda o de passageiros. "É possível que logo de saída tenhamos jatos operando na cidade", prevê o secretário Claudinei Vecchi.

O otimismo do secretário está baseado em contatos mantidos com as próprias empresas aéreas.

"Se houver demanda, Maringá será incluída nas rotas de Boeings e outros jatos", diz Fernando Pinto, presidente da Rio-Sul, a única empresa que opera na cidade.

Na opinião do presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Pedro Granado Martines, a estabilização da economia, aliada ao Mercosul, vai garantir que as "promessas" das companhias se tornem realidade. "No país inteiro cresceu o fluxo de passageiros e cargas. Com o novo aeroporto em operação, vamos provar que a Região tem demanda suficiente que comporta vôos regulares", comenta.

Pedro Granado acredita ainda que o novo aeroporto vai complementar a estrutura necessária para transformar Maringá em um dos principais pólos intermodal de cargas do Sul do país. "Será a oportunidade de recuperarmos a característica de centro distribuidor e de explorarmos nossa privilegiada localização geográfica", frisa.



ENGEVIDROS

**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.**

Cópias nítidas e rápidas

ACIM compra equipamentos modernos para atender demanda crescente e melhorar a qualidade do serviço prestado aos associados. Agora o Departamento de Reprografia pode tirar até 140 mil cópias por mês

Associação Comercial e Industrial de Maringá renovou os equipamentos do Departamento de Reprografia da entidade. Duas Triunfo Mita, modelo DC 4655 foram incorporadas às existentes. Elas substituíram as máquinas menores que estavam em operação.

Segundo o diretor de patrimônio da ACIM, Cláudio Mukai, a renovação dos equipamentos foi necessária porque as fotocopiadoras anteriores estavam trabalhando no limite da capacidade e já não conseguiam atender a demanda crescente do setor. Hoje são retiradas por mês cerca de 100 mil cópias.

Com a aquisição das duas máquinas, o Departamento passa a poder reproduzir até 140 mil cópias. Na modernização, a



Agora todas as fotocopiadoras fazem ampliação e redução de documentos

ACIM investiu R\$ 20 mil. O modelo DC 4655 é o mais recente lançamento da Triunfo Mita. São também as primeiras unidades a serem instaladas na Região.

Outra característica do equipamento

é que agora todas as máquinas do Departamento fazem redução e ampliação de documentos. Capazes de tirar 45 cópias por minuto cada uma, as novas fotocopiadoras apresentam inovações tecnológicas que contribuem para a confecção de reprodução com a melhor qualidade possível.

Mukai diz que todos estes fatores foram levados em consideração no momento da compra das novas máquinas. Ele explica que a troca de equipamentos faz parte da política de modernização da entidade. O objetivo é alcançar a excelência de serviços e suprir as necessidades das empresas afiliadas à ACIM. "Quem trabalha com prestação de serviços é obrigado a ter estas preocupações", afirma.

ALERTA ALERTA ALERTA ALERTA

LISTA TELEFÔNICA OFICIAL SÓ TEM UMA: A Lista Telefônica Editel.

Só as Listas Telefônicas Oficiais têm garantia da TELEPAR.

Pessoas inescrupulosas vêm usando o nome da EDITEL e das Listas Telefônicas tentando enganar os anunciantes.

EDITEL é a única empresa, no Paraná, que tem a autorização da TELEPAR, mediante contrato, para editar, comercializar e distribuir gratuitamente Listas Telefônicas.

Para informações ou esclarecimentos, anunciantes e assinantes das Listas Telefônicas, devem falar na EDITEL com o Setor de Atenção ao Cliente pelos telefones:

Londrina: 9 (043) 322-6363 e em Curitiba: (041) 800-8888 (ligação gratuita).



Listas Telefônicas S.A.
A única autorizada pela Telepar

Novos Sócios

- **AUTO POSTO ACÁCIA**
Av. Tuiuti, 137 – fone: 222-6233
- **BRASTEMP FASHION**
R. Santos Dumont, 3187 – fone: 262-1321
- **CORPAL**
R. Mitsuzo Taguchi, 1263 – fone: 228-6363
Com. varejista de auto peças
- **FOX VÍDEO**
Av. São Domingos, 508 – fone: 228-1102
- **NACIONAL MÓVEIS**
Av. Pedro Taques, 2500 – fone: 228-1456
- **COMIDA CASEIRA MARANATA**
R. Silva Jardim, 219 – fone: 224-6100
- **COZINHAS VERONA**
Pça. Manoel Ribas, 12 – fone: 225-3201
Ind. e com. varejista de móveis
- **FRIENDCHIP**
Pça Pedro Alvares Cabral, 215 – fone: 223-3263
Ind. e com. de confecções
- **D K CONFECÇÕES**
Pça. Gomes Carneiro, 2026 – fone: 223-3806
- **LIMA IMÓVEIS**
Av. Cidade de Leiria, 543 – fone: 262-1296
- **PAOLA MODA ÍNTIMA**
Av. Brasil, 3746 – fone: 226-3043
- **LUA CHEIA PRESENTES**
Av. Dr. Alexandre Rasgulaeff, 753
Fone: 228-1224
- **SEVEN GOLD**
R. Joubert de Carvalho, 767 – fone: 222-9030
Ind. e com. de confecções
- **CONFECÇÕES LIMEIRA**
Av. Kakogawa, 1038 – fone: 228-3721
Com. varejista de confecções
- **LOJA PAULISTA**
R. Joubert de Carvalho, 63 – fone: 222-0222
Com. varejista de confecções
- **IMOBILIÁRIA OLIVEIRA**
R. Joubert de Carvalho, 373 – fone: 226-3136
- **MALENA MODAS**
Av. Brasil, 3059
- **LUBRIFORT**
Av. Colombo, 2135 – fone: 226-1240
Com. varejista de lubrificantes e filtros
- **ICOFIBRA**
Av. Alziro Zarur, 342 – fone: 224-7987
Ind. e com. de artigos de ferro
- **ZAPPELIN VÍDEO LOCADORA**
Av. Alexandre Rasgulaeff, 753
Fone: 228-3337
- **PIMPOLHO CALÇADOS INFANTIS**
Av. Cerro Azul, 864 – fone: 223-0272
- **BANCO FIAT**
Av. Colombo, 2796 – fone: 222-2254
Com. de automóveis/Instituição Financeira
- **CARTONAGEM NOVA AMÉRICA**
Av. Mauá, 1191 – fone: 222-8028
Fábrica de caixas de papelão

- **ÓTICA CRISTALINA**
R. Santos Dumont, 3452 – fone: 262-2161
- **VISION COSMÉTICOS**
Av. Brasil, 3746 – fone: 223-2414
- **FARMÁCIA AMÉRICA**
Av. Brasil, 3624 – fone: 222-0762
- **ÓTICA PRISMA**
Av. Brasil, 4080 – fone: 223-5693
- **ACESSÓRIOS COLOMBARI**
BR 317 km 0 – fone: 224-0610
Com. de acessórios p/veículos
- **CASTELINHO CONFECÇÕES INFANTÍIS**
Av. Cerro Azul, 863 – fone: 223-2384
- **A ELETRÔNICA PARANÁ**
Av. Herval, 698 – fone: 222-3767
- **VASP**
Av. XV de Novembro, 917 – fone: 223-3955
- **FARMÁCIA NOSSA SENHORA DA PENHA**
Av. Brasil, 1929 – fone: 222-3158
- **JACK GOLD**
Travessa Guilherme de Almeida, 36
Fone: 224-2001
Distribuidora de cosméticos

Agenda da Diretoria

Novembro

Dia 04: Donisete Bustquia, Pedro Granado e Carlos Previdelli se reúnem com lojistas para discutir a campanha de Natal.

Dia 07: Noemi Seravalli participa da inauguração das novas instalações da Sintelar Comércio de Pisos.

Dia 08: Pedro Granado participa da solenidade de apresentação da equipe de vôlei da Cocamar.

Dia 09: Vários diretores participam de reunião do IDR, que marcou a eleição e posse da Diretoria e Conselho Diretivo do órgão.

Dia 09: Jorge Toyofuku participa da solenidade de posse da diretoria do Simatec.

Dia 10: Donisete Bustquia participa da inauguração do Boulevard Gallery.

Dia 11: Vários diretores participam do jantar em homenagem à vice-governadora Emília Bellinati.

Dia 17: Pedro Granado recebe a visita do gerente do Banco Sudameris, Carlos Roberto Marini.

Dia 24: Cláudio Mukai participa de Missa de Ação de Graças na Catedral em comemoração aos 41 anos de fundação da Santa Casa.

Dia 25: Pedro Granado recebe a visita do diretor do Hospital Universitário, Dr. Amador.

Dia 25: Jorge Toyofuku participa da Formatura dos alunos dos cursos de Qualificação Profissional, realizados através do Sine.

Dia 28: A Diretoria da ACIM recebe o deputado estadual eleito Joel Coimbra durante reunião ordinária.

Dia 29: José Luiz Sander participa de Jantar Empresarial com a presença de Dulce Magalhães, consultora da Work Treinamentos e Consultoria.

Dia 30: Jorge Toyofuku participa de confraternização pela conquista do título de Maringá, campeã geral dos VIII Jogos da Juventude do Paraná.



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...

Mais uma empresa do grupo Valtrac-Yamaha sob a direção de Silvia Franchini Rezende

valtrac
turismo

Rua Piratininga, 75 – sala 01
Telefax: (044) 223-0603
Maringá – Paraná

Base do crescimento

Instituto se consolida como promotor do desenvolvimento regional, e busca agora instrumentos capazes de gerar um novo impulso na economia, através da viabilização de negócios rentáveis no Noroeste do Paraná

Em menos de um ano de existência, o IDR – Instituto para o Desenvolvimento Regional – já elaborou projetos de viabilidade econômica para empreendimentos no valor global de R\$ 10 milhões. Se os projetos estivessem sendo executados, haveria a criação de 500 empregos, entre diretos e indiretos. Gerariam também um adicional na renda da Região na ordem de R\$ 14 milhões.

A análise dos primeiros 12 meses de atividade foi feita pelo diretor-executivo do instituto, professor-doutor, Joilson Dias. Ele lembra que neste período, o IDR realizou outras atividades, além da elaboração de pareceres técnicos. Um exemplo foi a participação decisiva que o órgão teve na instalação do primeiro centro de formação de mão-de-obra para trabalho no Japão, em Maringá.

O IDR, por ser um instrumento de fomento ao desenvolvimento e por estar vinculado à ACIM e à UEM, assinou convênio com a Frema Japan – empresa especialmente criada para administrar o centro – que contribuiu para abreviar os trâmites burocráticos na liberação dos equipamentos importados do Japão. Em troca, o material de treinamento após sua utilização será doado a Universidade de Maringá.

Na área de elaboração de projetos de viabilidade econômica, a maioria foi direcionada para o fomento da indústria de transformação e do turismo. Os que mais chamaram a atenção de prováveis investidores foram o hotel fazenda e a fábrica de papel. No primeiro caso, o IDR prevê a geração de receita próxima a R\$ 1,1 milhão ao ano, com lucro operacional de R\$ 450 mil no mesmo período. O investimento inicial deve girar em torno de R\$ 1,2 milhão.

PARANAÍ: Para a instalação da indústria de papel, o instituto concluiu que

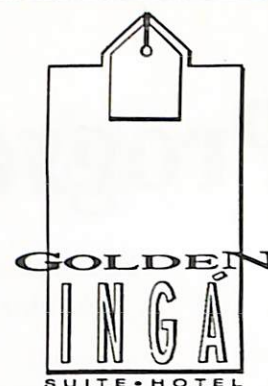
será necessária a aplicação de recursos na ordem de R\$ 4,2 milhões. O retorno do investimento inicial está previsto para ocorrer em dois anos e meio. Segundo Joilson Dias, existem 99% de chances do projeto ser implantado em Paranavaí. “As negociações estão adiantadas” diz.

A definição de quem vai administrar o projeto será anunciada nos primeiros meses de 1995. Este será o primeiro trabalho do gênero realizado pelo IDR a se tornar realidade. “E não poderia estar localizado em outra cidade. Afinal, Paranavaí tem nos apoiado desde o início”, diz o diretor-executivo do instituto.

Joilson Dias comenta que a Prefeitura de Paranavaí tem uma parcela muito grande de responsabilidade na viabilização do empreendimento. A concretização do projeto será possível graças aos incentivos do poder municipal. O município oferece terreno, isenção de todos os impostos municipais e devolução total do ICMS pago pela empresa até o ano 2.000.

BANCO DE DADOS: Outra preocupação do IDR é instalar em 1995 um Banco de Dados da Região Noroeste do Paraná. Ele vai servir de ponto de apoio para a atração de investimentos. “Com este instrumento de trabalho vamos poder oferecer suporte técnico adequado aos empresários interessados em expandir e criar novas oportunidades de negócios”, explica Joilson Dias.

A base do Banco de Dados do IDR será um levantamento feito pelo Iparde – Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico. É uma análise sobre o contexto sócio-econômico, produção agrícola, indústria, comércio e prestação de serviços dos municípios do Paraná. Uma vez concluída, esta transferência da base de dados significará a interiorização das informações existentes no Estado.



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.



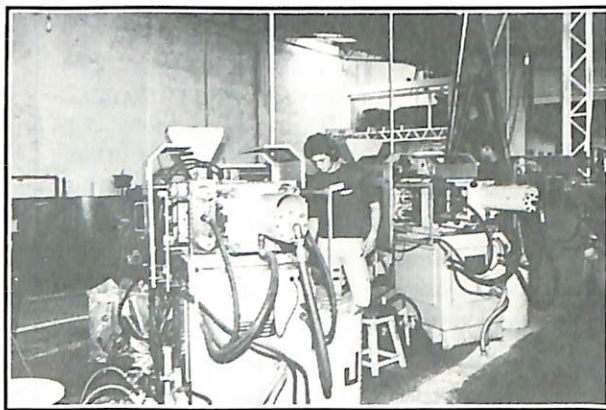
Fone: (044) 226-4511
 Fax: (044) 226-1033
 Rua Néo Alves Martins, 2398
 Maringá - Paraná

Programa prevê benefícios

Secretaria da Fazenda cria o Programa Parceria Fiscal, que beneficiará o setor industrial quando houver aquisição de novos equipamentos

Com o objetivo de implantação, expansão e reativação de estabelecimentos industriais, a Secretaria de Estado da Fazenda está dando benefícios fiscais para aquisição de equipamentos específicos para a indústria. Os benefícios estão dentro do Programa Parceria Fiscal, lançado no início de novembro. Através do programa, o Governo espera que as empresas se modernizem e permaneçam no Paraná, gerando empregos e tributos.

O programa prevê descontos no ICMS que as empresas têm que recolher na Receita Estadual. Empresas



O programa vai beneficiar apenas o setor industrial

comuns têm desconto de 20% e cooperativas, 40%. Os valores descontados só passarão a ser pagos 36 meses depois, atualizados monetariamente. Para usufruir deste benefício, o empresário deve requerer junto à Secretaria de Fazenda o seu enquadramento dentro do programa.

Os empresários participantes do Programa Parceria Fiscal podem se agregar em vários sócios e utilizar o desconto de 20% sobre o ICMS como capital social na implantação de novas empresas ou ainda na reativação de uma empresa parada. **REGULAMENTOS:** De acordo com o regulamento, as empresas que tiverem débito fiscal não serão enquadradas dentro do programa. Caso os investimentos sejam realizados com recursos a serem captados no mercado financeiro, a habilita-

ção ao programa fica condicionada à aprovação do projeto pelo agente financeiro.

O pedido de enquadramento terá que ser feito mediante requerimento ao Secretário de Fazenda, contendo dados da empresa. Deverá conter ainda o valor, especificação e cronograma de execução dos investimentos fixos a serem realizados no projeto; valor correspondente à participação do requerente no montante de investimentos; composição societária da empresa, tratando-se de implantação ou reativação; e origem dos recursos.

A utilização do programa deverá ter início no prazo máximo de até 12 meses após a obtenção de autorização, sob pena de cancelamento. A comprovação da dedução do investimento realizado será feita junto à Coordenação de Assuntos Econômicos da Secretaria de Fazenda até o dia 15 do mês subsequente ao encerramento de cada trimestre da dedução através do protocolo da prestação de contas.

Como funciona

O Programa Parceria Fiscal prevê que o limite para apropriação a título de crédito de ICMS a ser obtido no saldo devedor do imposto de uma empresa comum é de 20%. Vamos supor que a empresa adquiriu um equipamento no valor de R\$ 100 mil. Ela deduzirá R\$ 20 mil no saldo devedor.

Se o saldo devedor dessa mesma empresa for inferior a R\$ 100 mil, será deduzido 20% desse saldo, ficando o restante para ser debitado nos meses subsequentes, atualizado com base na UPF-Pr.

Pró-Paraná

O Parceria Fiscal faz parte do Programa Pró-Paraná lançado em novembro pelo governador Mário Pereira. O programa reúne uma série de medidas visando a promoção do desenvolvimento industrial do Estado. Entre essas medidas estão o Bom Emprego Fiscal; Programas Qualidade Paraná e Competitividade Agroindustrial e Programa de Aval ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico.

Em Maringá os empresários têm se beneficiado muito pouco dos programas lançados pelo Governo. O Bom Emprego Fiscal, por exemplo, que adia o recolhimento e devolve parte do ICMS gerado por empresas que investirem em máquinas e equipamentos, só foi utilizado pela Cocamar e Fábrica de Acolchados Maringá.



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

Uma vida dedicada à medicina

Ele foi médico da família, fundou hospitais numa época em que Maringá era carente nessa área e ainda teve tempo para trabalhar pelas entidades assistenciais. Por essas e outras, Saulo Pôrto Virmond empresta seu nome para uma rua em Maringá

Maringá é hoje um centro de excelência de medicina com a proporção de um médico para cada grupo de 580 pessoas, índice superior ao mínimo que recomenda a Organização Mundial de Saúde – um médico para cada grupo de mil pessoas. Mas nem sempre foi assim. Para chegar a esta situação privilegiada foi preciso muito trabalho dos pioneiros, entre eles, do médico Saulo Pôrto Virmond.

Nascido na Lapa, Saulo Pôrto Virmond se formou em Curitiba no início dos anos 50. Convidado por um amigo, foi clinicar em Londrina. Na Capital do Café, o médico conheceu a professora Nadyr Penteadó, com quem se casou em 1953. Nesse mesmo ano, Saulo conheceu Maringá e, acreditando no potencial da cidade, se mudou para cá.

Prevendo que passaria o restante de sua vida na Cidade Canção, Saulo Pôrto Virmond confeccionou um quadro com os 10 centavos que ganhou pela primeira consulta que fez em Maringá. Foi com um poceiro, que lhe entregou uma nota de cem cruzeiros, carimbada pelo Banco Central com o valor real de 10 centavos.

ESPECIALIZAÇÃO: Quando chegou em Maringá, Saulo Pôrto Virmond instalou seu consultório na avenida Brasil, em plena Vila Operária. Logo ganhou a reputação de bom profissional, formando uma clientela cativa, na época em que ainda existia o médico de família. Depois de algum tempo atuando como clínico geral, Virmond se especializou em ginecologia obstetrícia.

“A medicina era a sua vida. Ele atendia as pessoas nas próprias casas, a qualquer hora, e nunca reclamava. Às vezes a



Virmond se formou no início dos anos 50

gente estava num baile e ele era chamado para atender alguma urgência. Saía com prazer e retornava com o senso do dever cumprido”, comenta a esposa, dona Nadyr Penteadó Virmond.

HOSPITAL: A Vila Operária sempre foi uma das mais populosas de Maringá, abrigando pessoas humildes, trabalhadores das indústrias daquela região da cidade.

Para atender melhor a grande demanda de pacientes, Saulo Pôrto Virmond resolveu abrir um hospital. Devoto de São Vicente, fundou na própria Vila Operária um hospital com o nome do santo.

Com o crescimento na demanda de pacientes, o médico, junto com outro sócio, construiu um prédio maior transfor-

mando o hospital São Vicente também em maternidade. O novo prédio ficava nas esquinas da avenida Santos Dumont com a São Paulo. Durante a administração do prefeito Adriano Valente, o prédio foi adquirido pela prefeitura, passando a abrigar a Secretaria de Saúde.

Depois da venda do hospital, Saulo Pôrto Virmond abriu uma nova clínica, desta vez na avenida Herval. Em 1968 ele teve seu primeiro derrame, resistiu bem, mas sua saúde já estava comprometida. Clinicou enquanto pôde, por mais dois anos, quando, vencido pela doença, se aposentou. “Ele parou de clinicar em 1970. Sofria muito com a doença, mas não reclamava. O que mais o entristecia era o fato de não poder trabalhar mais”, relata dona Nadyr.

O médico resistiu durante 13 anos e faleceu em agosto de 1983. Seu amor pela medicina influenciou os quatro filhos a seguirem os passos do pai:

Tadeu, Ligia e Belquis se formaram em medicina e Nadyr em odontologia. “Ele influenciou os filhos através do bom exemplo, sempre enaltecendo a medicina”, diz dona Nadyr.

Junto com a esposa, Saulo Pôrto Virmond trabalhou muito em prol da comunidade. Além de professora, ela atuava também em campanhas beneficentes em prol de entidades assistenciais – o que faz até hoje. Entre uma consulta e outra, o médico acompanhava a esposa.

Por causa desse trabalho e pelo fato de ter sido um médico pioneiro, que primava pela saúde dos pacientes, Saulo Pôrto Virmond foi homenageado pelo município, emprestando seu nome para uma das ruas do Jardim Novo Horizonte.

Solução caseira e barata

O São Francisco economiza desenvolvendo software próprio. A empresa também implantou caixas registradoras multimídia, que possuem inúmeras vantagens em relação aos sistemas convencionais

Uma boa dose de criatividade fez com que a rede de Supermercados São Francisco economizasse alguns milhares de reais este ano. Uma equipe coordenada pelo professor de eletrônica Paulo de Tarso Sica de Toledo desenvolveu um software que permite adaptar uma impressora a jato de tinta para produzir etiquetas de gôndola e de código de barras.

Essa invenção resolveu o problema dos produtos que ainda não trazem o código de barras impresso. E mais que isso: a impressora faz a etiqueta do preço de gôndola que vai para o cliente. É uma solução inédita no mercado nacional. Sica diz que a despesa para a



Sica e o multimídia: modernizar é uma necessidade

compra de um equipamento que resolvesse os problemas do sistema de código de barras e da etiqueta de gôndola seria de R\$ 22 mil para cada uma das três lojas do São Francisco. Com a solução caseira, o gasto foi de apenas R\$ 300 no total.

Com o novo programa desenvolvido, a impressora passou a ter capacidade para produzir 160 etiquetas de código de barras ou de gôndola por minuto.

A qualidade não deixa nada a desejar com relação às comuns. Funcionando apenas quatro horas por dia, o equipamento produz etiquetas suficientes para uma loja com um mix de cerca de 8 mil itens.

MULTIMÍDIA: O São Francisco inovou também com a implantação de um sistema de caixas registradoras multimídia. Cada vez que um produto passa pelo caixa, sua imagem é mostrada num vídeo. Com o novo equipamento, as vendas podem ser controladas por hora e por produto. Podem ser feitas ofertas com alteração de preços e o equipamento lê cartões de crédito e preenche cheques.

O multimídia pode também ser programado para funções diferentes. Desde novembro, por exemplo, ele foi programado para transmitir mensagens de Natal. Essas mensagens são trocadas diariamente.

O multimídia foi inserido na rede de computadores do São Francisco como se fosse um terminal a mais. Segundo Sica, a manutenção é bem mais barata, pois são placas de micro, que têm custos baixos de manutenção. Já está programada para o final de janeiro a instalação de um terminal multimídia para o cliente, que poderá fazer consultas individuais. O computador indicará os produtos existentes na loja, preços e a localização dos mesmos.

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



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



toyo diesel veículos Ltda.

Concessionário
Mercedes-Benz

Revendedor
MICHELIN

Uma empresa
Mesbla

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

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

Persistência a toda prova

Empresa nasce no cômodo de uma casa, cresce até ganhar novas instalações e é reconhecida por ter sido a responsável pela transformação de uma área residencial em mista

Nem sempre o encerramento de atividades de uma empresa gera desemprego e problemas sociais. Em muitos casos o fechar de portas é um estímulo para que muitas outras abram em vários pontos da cidade. Ou então, é a oportunidade que as pessoas têm de colocar em prática o espírito empreendedor.

Foi o que ocorreu com o contador Waldemar Cazzotti. Em 1971, o posto de compra de grãos da Swift em Maringá foi desativado.

Os funcionários tinham como opção a transferência para a unidade de Pompéia, em São Paulo. Cazzotti recusou a oferta. Um ano antes, havia se casado com a professora Luzia Garcia Vazques, e preferiu ficar no Paraná.

A abertura de uma loja de confecções foi a alternativa encontrada pelo contador para investir suas economias. Ele acreditou que o ramo era o mais viável, e transformou um dos cômodos da casa onde morava na "boutique" Wal-Luz Modas. Para indicar que no local havia sido criada uma empresa, Cazzotti instalou uma placa na calçada.

NEGOCIAÇÃO: Como o terreno da casa, na Avenida Parigot de Souza, estava localizado em uma região residencial, fiscais da Prefeitura obrigaram o recém-empresário a recolher a placa. Começava uma luta que duraria quatro anos. A batalha só chegou ao fim com o reconhecimento da avenida como zona mista, e a autorização para o funcionamento de estabelecimentos comerciais.

Enquanto negociava com a Prefeitura, a Wal-Luz foi crescendo, conquistando clientes e incorporando outros cômodos da casa. Em 1982, depois de ocupar todos os espaços disponíveis, a empresa



A Wal-Luz está sempre de olho nas tendências da moda

foi transferida para a Avenida Tiradentes em um prédio especialmente construído para abrigar as novas instalações da "boutique".

O empresário lembra que durante o tempo em que esteve na Parigot de Souza, o empreendimento passou por outras fases, além da expansão física. Logo no primeiro mês de atividade, Cazzotti recebeu convite para trabalhar em outra empresa. A proposta só foi aceita após um acordo de cavalheiros. Ele teria três dias livres por mês para fazer compras no Rio de Janeiro e em São Paulo.

JANTAR: Com o novo emprego, o empresário passou a cuidar dos negócios da empresa após o expediente. À noite ele fazia a contabilidade e recebia os representantes. Muitas vezes, os vendedores eram convidados a jantar com Cazzotti. Durante a refeição, eles discutiam e acertavam os pedidos da Wal-Luz.

Durante o expediente a mulher do empresário e um funcionário atendiam os clientes. Luiza preparava as aulas, e no restante do tempo livre em que ficava em casa, aproveitava para colaborar com o marido. "Neste período reinvestimos tudo o que ganhamos na própria loja", declara.

Cazzotti só foi se dedicar exclusiva-

mente à Wal-Luz no segundo ano de atividade da empresa. Há dez anos, já no novo prédio, a mulher deixou de dar aulas e passou a auxiliar o marido em tempo integral. "Ela apenas se afastou da loja para ter nossos dois filhos", comenta.

ENXOVAL: Outra influência dos filhos no dia-a-dia da Wal-Luz foi na ampliação dos itens oferecidos aos consumidores. Quando foi criada, a empresa vendia somente a linha adulto. Com a chegada do "primeiro herdeiro",

Cazzotti comprou o enxoval, que acabou sendo colocado ao lado dos outros artigos, ainda na casa da Parigot de Souza.

Em pouco tempo, muitas peças foram comercializadas, porque foram confundidas com os produtos à venda na Wal-Luz. A partir daí, a empresa passou a ter em seu estoque roupas para bebês. Foi assim também com as linhas infantil e infante-juvenil. Elas foram incluídas nas prateleiras conforme o filho do casal crescia.

Hoje a Wal-Luz trabalha com a linha completa de confecções masculina e feminina. "Foi uma coincidência a ampliação da lista de produtos ter acompanhado o crescimento do nosso filho. Mas foi um processo que nos ensinou muito. Entre outras coisas, aprendemos que devemos sempre oferecer o melhor aos clientes", afirma o empresário.

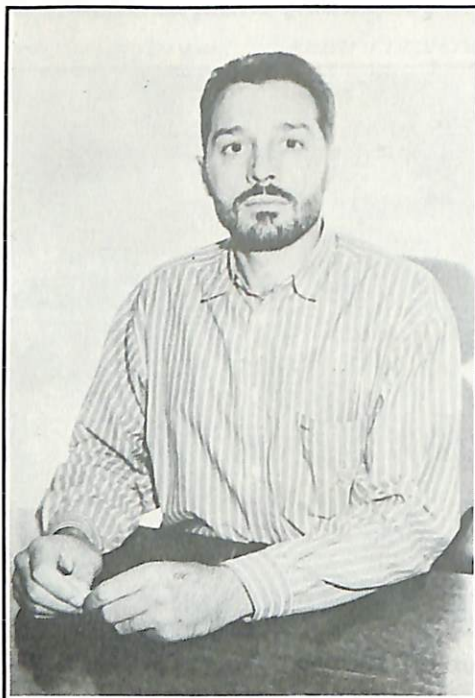
Dentro da filosofia de vender produtos de qualidade, Cazzotti continua viajando todos os meses para os grandes centros. Nos últimos anos com a expansão da indústria têxtil do Noroeste do Paraná, a Wal-Luz passou a vender os artigos produzidos na região. "Buscamos novidades, sempre atentos às tendências das estações", ressalta.

Decorações natalinas

Por Gilmar Ferdinandi

Quando andamos pela cidade não observamos detalhadamente o contexto urbano, passamos despercebidos por placas, lojas, vitrines, enfim, coisas que parecem óbvias no conjunto. No entanto, com a chegada das festas, questões antes esquecidas passam a ser valorizadas. É uma época diferente, onde o ser humano sai do cotidiano com a expectativa de olhar detalhes e decorações que se relacionam com a época: É Natal!

A música a poesia, a arte e principalmente a decoração, são atividades que provavelmente existem desde a antiguidade, seja no trabalho, em casa, como também em adornos pessoais. Todos procuram na decoração uma forma de satisfazer o seu ego; tão importantes quanto sua própria alimentação; onde decorar é utilizar diferentes arranjos em ambien-



tes, aproveitando os diversos recursos oferecidos pelos materiais, cores e luzes, transformando esses artifícios em grandes realizações, com harmonia, alegria e satisfação pessoal.

As decorações natalinas são utilizadas com mais frequência a partir deste século, quando a intensificação das relações comerciais aumentaram. A sofisticação na decoração natalina abrange hoje nível mundial. Sua importância está diretamente ligada ao espírito que cada cidadão passa a viver junto com o advento da comemoração do nascimento do menino Jesus, oferecendo a cada habitante a alegria e a magia que as luzes e cores proporcionam.

A obrigação dos responsáveis por uma comunidade é na preparação deste

“Na época do Natal, as pessoas saem às ruas para fazer suas compras. Assim, o Poder Público e os comerciantes preparam ruas e vitrines para receber seus “convidados”, criando um clima de alegria, felicidade e esperança que a data representa”

evento, que estabelece uma relação de igualdade com os sonhos de todos que coabitam este espaço urbano.

É neste momento que todas as pessoas, crianças, adultos e velhos se preparam para comemorar as datas natalinas, indo às compras de final de ano, onde o Poder Público junto com o comércio, preparam suas ruas e vitrines para receber seus “convidados” para a grande festa que pretendem fazer, criando assim um clima de alegria, felicidade e esperança que esta data representa.

Gilmar Ferdinandi
é arquiteto em Maringá



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

TAG

BOAVENTURA



Para vender uma idéia, um serviço ou um produto, você precisa causar ótima impressão junto ao consumidor. A Gráfica Boaventura confecciona TAG, com o melhor acabamento e qualidade máxima.

G R A F I C A
BOAVENTURA

Rua Néo Alves Martins, 1124
Telefax: (044) 226-5601
Maringá - PR



duetto

EMOÇÃO EM
DOSE DUPLA

* Menu na Tela para os ajustes de TV e Videocassete em três idiomas Português, Inglês e Espanhol. Recepção de 181 Canais (VHF, UHF, TV CABO) com Sintonia Automática de Canais. Relógio, Função Repeat, Saída para Fone de Ouvido, Tela Azul, Desligamento Automático quando a emissora sair do ar, informações na tela...

PHILCO

TEM COISAS QUE SÓ A PHILCO FAZ PRA VOCÊ.

FAC-SÍMILE

PHAX -100

O PEQUENO NOTÁVEL

* Conexão para secretária eletrônica, memória para 124 números, ajuste de contraste, display de cristal líquido (LCD), com informações em português, recepção automática/manual, contador de números de páginas, Meio-Ton (16 graduações de cinza), acionamento remoto por extensão, alimentador automático de documentos.



Lojas

Dudony

Faz parte da sua casa
Eletrodomésticos e Móveis

Av. Brasil, 3457 - Tel. (044) 226-1616 - Maringá - PR

寿

皆様方に2年間最高のサービスを。



Este é um presente do 2º Aniversário do Mercadorama para a Colônia Nipo-brasileira.

Uma seção de produtos selecionados para a culinária oriental.

É a forma que encontramos para homenagear esta formidável colônia que, nestes 2 anos, desfruta com a gente sempre do melhor.

Aniversário
Mercadorama



2 DO MELHOR
anos PRA VOCÊ!

Av. Tuiuti, 710 - Telefone: 044/ 223-2277 - Maringá - Paraná