

**ROUBO DE CARGAS**  
Setor pede providências

# ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

050  
R454  
N-352-ano-32-1995

MARÇO / 95

Nº 352

ANO 32

R\$ 3,00

**BR 376**

**A AVENTURA DE  
IR PARA O SUL**

# Não corra riscos. Não perca dinheiro.

## Use o



# Vídeo-Cheque

**(044) 226-2299**

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

**Respostas imediatas. Cadastro atualizado e abrangente.**

Você consulta o Vídeo-Cheque através do computador ou do telefone.

Em poucos segundos vem a informação se o emitente está registrado  
ou não na listagem de cheques sem provisão de fundos  
ou de cheques extraviados (furtados, roubados ou perdidos).

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

**Não se arrisque.**

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

Mais um serviço da

**ACIM**

# Tudo depende do empresário

Pedro Granado Martines

Todos sabem que bancos, seguradoras e empresas de turismo são hoje os melhores negócios do mundo. É a venda da prestação de serviços. Os bancos trabalham com dinheiro, as seguradoras com apólices e as empresas de turismo vendendo o lazer. Não há aí nenhuma mercadoria na transação. Estatísticas indicam que 2/3 dos negócios que alavancam o mundo vêm da prestação de serviços e 1/3 vem dos manufaturados. Por aí, nota-se que o setor é bom. No entanto existem outros setores bons.

É comum que as pessoas nos perguntem quais as melhores oportunidades de negócios em Maringá ou em outras regiões. Sempre respondo que depende muito do empresário. Há um ditado que diz que onde uma empresa quebra, outra se estabelece e ganha dinheiro. A diferença está no talento, no treinamento, na capacidade de gerenciamento. Existem negócios melhores que outros, mas não existem negócios totalmente ruins.

Vários são os fatores que derrubam uma empresa. Aquelas, por exemplo, que dependem de dinheiro alheio, que ficam à mercê dos juros bancários, dificilmente terão um futuro próspero. Outro problema é depender do Poder Público. Prestar serviços ou vender mercadorias para o Poder Público, tanto em nível federal, como estadual ou municipal é uma temeridade. O atraso no pagamento tem levado muitas empresas a ficar em situação delicada do ponto de vista financeiro.

Outra coisa que tem acontecido muito é o empresário não ter informações seguras sobre o seu negócio: não conhece bem seu próprio produto, sua clientela e muito menos a concorrência. Essas informações são essenciais pois a globalização das economias tem aumentado a concorrência e a cada dia o cliente está ficando cada vez mais exigente.

É por isso que desde que assumimos a presidência da Associação Comercial e Industrial de Maringá temos batido na tecla da qualidade dos recursos humanos. Essa conquista tem que ser obtida através do treinamento. É isso que fazemos trazendo conferencistas e fazendo parcerias com o Sebrae em vários cursos. Agora estamos iniciando um curso de espanhol, uma língua importante dentro do contexto do Mercosul.

O Brasil inteiro está se modernizando e não podemos ficar para trás. No país, mais de 600 empresas já conquistaram a ISO 9000. Através de contatos com empresários de vários estados, notamos que por trás de empresas boas existem pessoas com dedicação exclusiva. Pessoas que viajam, que conhecem a realidade das empresas no exterior, que buscam novos métodos de gerenciamento e de produção.

Há espaço para todos, desde que a abertura e o gerenciamento de uma empresa sejam feitos com critérios. Um excelente negócio hoje são as franquias. Durante muitos anos o único tipo de franquia que se realizou no Brasil foram as concessionárias de automóveis. Mas agora o negócio tem se mostrado como um dos melhores do mundo, com poucos riscos. As franquias já vêm com um histórico: você sabe quanto vai gastar, quanto vai precisar de matéria-prima e quanto vai ganhar.

Mas, no final de tudo, o bom negócio quem faz é o empresário. Com inteligência e dedicação. Está acabando a era dos empresários mal-informados, que não se atualizam, que não treinam funcionários, que não viajam. Estes estão fadados ao fracasso. A concorrência é grande e vai aumentar ainda mais. Então é preciso que o empresário repense seu negócio, que preze a qualidade, que se preocupe com o cliente. Este sim, terá uma empresa com vida longa e próspera.

LUKAS	04
ENTREVISTA	06
CAPA	08
FEIPAR/95	15
ALMOÇO EMPRESARIAL	24

CONSELHOS	26
MEMÓRIA	35
ARTIGO	36
MEU NEGÓCIO	37
PENSO ASSIM	38

Foto de Capa: Cláudio Galleti

## ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ

ANO XXXI - Nº 352 - MARÇO/95

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

Claudioiro Venâncio

CIRCULAÇÃO

Rosângela Vega

PRODUÇÃO GRÁFICA E

EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA

Editora Organsil - Telefax: (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 Nêo Alves Martins, 2321

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

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

Maringá - Paraná

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Pedro Granado Martines

Primeiro Vice-Presidente:

Hélio Edys Delmutti Costa Curta

Segundo Vice-Presidente: Jorge Toyofuku

Diretor p/ Assuntos do Comércio:

Antônio Donisete Busiúquia

Diretor p/ Assuntos da Indústria: Claudioiro Siroti

Diretor p/ Assuntos da Prestação de Serviços:

José Luiz Sander

Diretor p/ Assuntos de Comércio Exterior:

Jefferson Nogaroli

Diretor p/ Assuntos Comunitários:

Fernando José Rezende

Diretor p/ Assuntos Sócio-Econômicos:

Dirceu Martins

Diretor p/ Assuntos de Informações Cadastrais:

Carlos Roberto Previdelli

Diretor de Finanças e Patrimônio:

Cláudio Haruo Mukai

Diretora de Eventos e Promoções:

Maria Alice Pinatti

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 Martínez Sanches,

Reginaldo Nunes Ferreira, João Noma, José Gomes

Ferreira, Renato Friedrich, Sabas Martins Fernandes,

Lucho A. Tombini, Miguel Fuentes Salas, Sebastião

Carlos Abrão, Milton Massar Morita,

Valdecir de Brito, Odilon Populin

MEMBROS NATOS:

Massao Tsukada, Alcides Siqueira Gomes, Alvaro

Miranda Fernandes, Carlos Mamoru Ajita, Emlírio

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 Silva Campos

Segunda Secretária: Rosa Izelli Martins

Primeira Tesoureira: Maria dos Anjos Araujo Rodrigues

Segunda Tesoureira: Maria Alice Pinatti

Diretora Adjunta: Elisabete Emídio

CONSELHO PERMANENTE DO JOVEM

EMPRESÁRIO MARINGAENSE

Presidente: José Rubens Abrão

Vice-Presidente: Olga Elizabeth Moleirinho

Primeiro Secretário: Paulo Roberto Viscardi

Segundo Secretário: Osvaldo Alves Rosa Júnior

Primeiro Tesoureiro: Luís Fernando Ferraz

Segundo Tesoureiro: Édson Nishimura Nakagawa

Primeiro Diretor Adjunto: Galileu Limonta Maia

Segundo Diretor Adjunto: Mário Sérgio Verri

GERENTE-ADMINISTRATIVO

César Augusto Galli

SECRETARIA EXECUTIVA

Élcia Valentini do Nascimento

Filiada à ABERJE

Associação Brasileira de

Comunicação Empresarial



**EXCELÊNCIA  
EM PRODUTOS**



**POLENGHI**  
*Os Melhores Queijos*

**CICA**

**VAN DEN BERGH  
& CLAYTON**  
ALIMENTOS

**frigorífico  
marba**

DISTRIBUIDORA

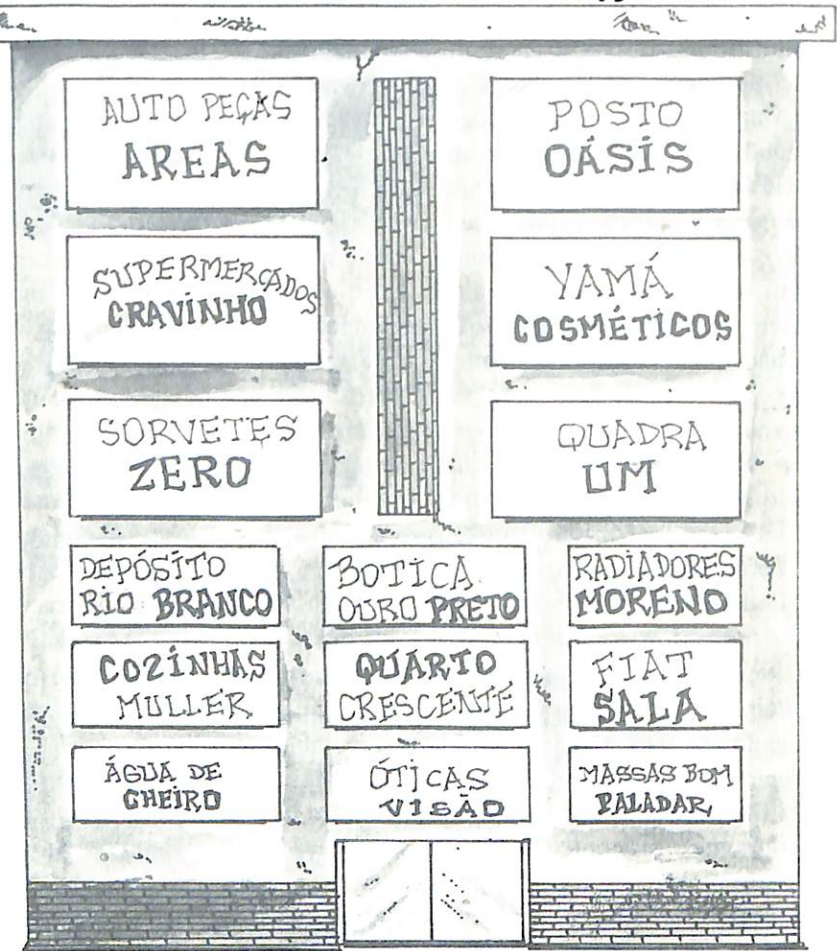
**ACIM**

Clas. 050  
R 454  
Reg. 0302  
Data 25-04-05  
Proced. \_\_\_\_\_  
NF  
R\$ \_\_\_\_\_ Data \_\_\_\_\_

**LUKAS...**



*mais* **VIZINHANÇAS CURIOSAS**



**NEGÓCIOS**



# Virando a própria mesa

Por Ariovaldo Costa Paulo

O exposto no livro "Virando a própria Mesa", de Ricardo Semler, é o que a maioria dos empresários esperam um dia: virar realidade em suas empresas.

Semler, ex-roqueiro, relata neste livro, sua infância, sua adolescência, suas experiências pessoais e empresariais, conseguindo prender o leitor com uma apresentação bem informal.

O autor, desde sua adolescência, sempre tentou virar a mesa, ser diferente, procurando um modelo ideal para atingir os seus objetivos. A vontade de assumir a dianteira era um ponto forte desde sua adolescência, onde frequentemente era impulsionado a falar, coordenar e botar a cara na frente de qualquer assunto coletivo.

Em 1980, quando assumiu a presidência da Semco S/A, revolucionou a empresa, testando seus conceitos administrativos, obtendo sucesso com o sistema de gestão democrática. Adquirindo quatro subsidiárias de multinacionais – todas servindo de laboratório para suas experiências e modelos de gestão – conseguiu aumentar de forma notável o capital e o número de funcionários. Semler considera fundamental para o sucesso a confiança mútua entre patrão e empregado.

"Virando a própria Mesa" é uma contribuição válida a novos conceitos de administrações. Como José Mindlin diz: "é provocativo, estimulante, inovador, com sabor de irreverência e espontaneidade".

O autor nos retrata os problemas empresariais brasileiros, onde a palavra "sor-



te" tem tudo a ver com "arriscar". Todo empresário de sorte teve que acreditar no investimento e ter a confiança de que o risco é necessário para se atingir o sucesso.

"Sair com grande velocidade e ser líder por 80% do percurso não é difícil. Difícil é ser o primeiro a chegar, ou ao menos chegar". Isto nos mostra empresários expandindo com enorme velocidade. Na realidade eles

não crescem, incham, e quando passa a dor, murcham e entram na dura realidade brasileira.

Todo empresário tem que ter uma lista de metas pois é muito difícil caminhar sem saber para onde ir. Com um objetivo, os desafios ficam vitoriosos e nos dão energia para novos investimentos e contribuições sociais.

Cada empresa hoje tem seu modelo de gestão, não adianta copiar, pois se isso fosse possível, as faculdades de administração formariam verdadeiros superempresários. Não é bem assim, pois os meios de administração mudam muito mais rápido do que as escolas. "É como ensinar gerais de hoje a combater a guerra de amanhã".

O que mais identifica Ricardo Semler com os empresários de sucesso é a persistência e a confiança no que faz, onde como ele mesmo diz: "um sim é sempre um sim. Um não é um talvez".

Ariovaldo Costa Paulo  
é diretor da Arilu Distribuidora

## LITERATURA PROFISSIONAL

### UMA HISTÓRIA COM FINAL FELIZ.

**ADMINISTRAÇÃO**  
**MARKETING**  
**INFORMÁTICA**

GOL

Na Bom Livro você encontra toda a literatura técnica e profissional que precisa. Clássicos da administração; sucessos do marketing; os lançamentos da informática. Venha conferir. Ou peça pelo telefone. Entregamos em sua empresa.

## Bom Livro

Avenida Herval, 362 - Fone: (044) 222-5911  
R. Santos Dumont, esq. c/ Av. Getúlio Vargas  
Fone: (044) 226-5250

# Sem papas na língua

A ACIM promoveu em parceria com o Banco Boavista, e com apoio do Sebrae, palestra com o jornalista Luís Nassif, comentarista econômico da Rede Bandeirantes e da Folha de São Paulo. O evento foi realizado no último dia 07 no auditório da Biblioteca Municipal e atraiu a atenção de mais de 140 empresários.

O diretor da ACIM, Jefferson Nogaroli explicou que a entidade retomou seu estilo de trazer para Maringá personalidades brasileiras que tragam informações e análises político-econômicas que contribuam para o dia-a-dia dos empresários. "O nome do Luís Nassif foi escolhido por consenso pois trata-se de um profissional muito bem informado, que tem uma visão crítica do país. Sua vinda é bastante oportuna", frisou Nogaroli.

Além de jornalista, Luís Nassif é empresário. Formado em jornalismo pela Universidade de São Paulo, já trabalhou na Veja e Jornal da Tarde. Em 1983 montou na Folha de São Paulo a seção "Dinheiro Vivo". Quatro anos depois, a seção emprestou o nome para uma empresa aberta pelo próprio Nassif. A empresa emprega 80 pessoas e edita publicações nas áreas agrícola, financeira e jurídica. São 14 mil assinantes em todo país.

Nassif começou a trabalhar na área de economia em 1974. Se especializou em mercado financeiro e matemática financeira. Em 1986 ganhou o Prêmio Esso de Jornalismo pela cobertura do Plano Cruzado. É considerado um dos jornalistas mais influentes do país.

Em sua palestra em Maringá, Nassif fez uma análise histórica da interferência do estado na economia desde o Brasil-Colônia, passando pelo Império, República, regimes militares, Nova República,



**"O ex-ministro Antonio Britto quebrou a Previdência para fazer campanha para o governo do Rio Grande do Sul. É uma das pessoas mais irresponsáveis que esse país já teve"**

era Collor, até os dias de hoje. Após a palestra, o jornalista concedeu entrevista à Revista ACIM, quando abordou temas como privatização, Previdência, juros altos e outros. Veja o conteúdo da entrevista a seguir.

**ACIM:** O governo FHC ainda não retomou o processo de privatização das estatais. Isso representa um retrocesso?

**NASSIF:** Acredito que não. O outro governo privatizou os setores petroquímico e siderúrgico. São setores que se pode vender sem maiores implicações. O atual governo está entrando numa área que não se pode privatizar a seco. Tem que haver uma grande regulamentação nas áreas elétrica e de telecomunicações. Antes de privatizar é preciso definir qual vai ser o novo modelo e qual será o papel do governo no controle desse modelo. É isso que está em discussão e a partir daí ele terá condições de fazer uma privatização muito mais consistente e menos irresponsável do que foi, por exemplo, a privatização argentina. Lá privatizaram os setores elétrico e de telefonia sem ter um modelo, e as novas empresas jogaram os preços lá em cima. Nesse sentido nosso governo está sendo cauteloso.

**ACIM:** O senhor acha que o governo tem força para privatizar determinados setores, como a Petrobrás por exemplo?

**NASSIF:** A Petrobrás não sei se é o caso, mas os setores elétrico e de telecomunicações serão privatizados. No caso da Petrobrás o governo está no caminho correto: acabando com o monopólio. É uma grande empresa e quando não houver monopólio poderá mostrar todo seu potencial pois tem um corpo técnico de primeiríssima.

**ACIM:** Grandes redes varejistas estão se instalando no Brasil. Isso é uma prova de que os in-

vestidores estrangeiros estão acreditando na estabilidade da economia brasileira?

**NASSIF:** O grande avanço que a economia brasileira teve nos últimos 10 anos foi a expansão do varejo e do atacado. Essas redes de atacado têm papel importante na estabilidade dos preços. As redes americanas que estão vindo vão ajudar a acelerar ainda mais a modernização dos atacadistas brasileiros. E sem sombra de dúvidas está havendo uma aposta no Brasil.

**ACIM:** Como o senhor avalia a proposta da ministra Dorothea Werneck, de aumentar a alíquota do carro usado?

**NASSIF:** A ministra perdeu o rumo. Eu escrevi outro dia que ela é uma atriz sem script. Na primeira etapa dela no governo, ela tinha um grande roteirista que era o Antonio Maciel. Depois que ele saiu do governo, a Dorothea perdeu o script. Depois disso ela praticamente implodiu a câmara setorial automobilística pelas decisões tomadas sem discussão. Agora está querendo voltar o carro à álcool, o que é uma loucura. Ela não entendeu que o ministério da Indústria e Comércio não é um fórum de lobbies de setores. É um órgão do Governo e do contribuinte. O

dia que ela entender, talvez volte a ser a velha Dorothea.

**ACIM:** O senhor afirmou que é uma loucura a volta do carro à álcool. Por quê?

**NASSIF:** O carro à álcool tem um custo extraordinário que era compensado com isenções fiscais. Esse custo se justificava no fim dos anos 70 porque havia uma crise internacional do petróleo. Hoje não tem nenhum fator estratégico e nem iminência de crise. Pelo contrário, a tendência é de que o preço do petróleo se mantenha baixo.

**ACIM:** Os países mais desenvolvidos adicionam álcool à gasolina para diminuir a emissão de poluentes...

**NASSIF:** Sim, mas o que a ministra quer é recriar o carro à álcool. Não tem lógica. Ela devia pegar o setor de usineiros e bolar uma política para que eles se transformem nos grandes fornecedores para os demais países.

**ACIM:** Existe uma grande polêmica em torno do salário mínimo. O governo diz que não pode aumentar porque põe em risco a Previdência. Isso é Real?

**NASSIF:** O ex-ministro Antonio Britto quebrou a Previdência para fazer campanha para o governo do Rio Grande do Sul. A Previdência acumulou um déficit que só foi coberto pelo IPMF. Esse ano vai dar déficit de novo. Por isso o governo tem que pensar antes de aumentar o mínimo. O Britto foi uma das pessoas mais irresponsáveis que esse país teve.

**ACIM:** E como o senhor avalia o trabalho do atual ministro Reinhold Stephanes?

**NASSIF:** Eu discordo de algumas propostas de trabalho dele. Mas é uma pessoa séria e mostrou que se a Previdência não for emancipada, se ela não sair das mãos do governo, não adianta: ele faz um bom trabalho hoje, melhora, aí entra um Britto da vida e quebra tudo de novo.

**ACIM:** Para viabilizar o plano econômico o governo acumulou cerca de US\$ 40 bilhões de reservas cambiais. Quanto isso custa ao país?

**NASSIF:** Tem um custo alto. Esses US\$ 40 bilhões aplicados renderiam 4% ao ano, num total de US\$ 1,6 bilhão. No mercado brasileiro a emissão de títulos para enxugar esse dinheiro custa, digamos, 30% ao ano, ou seja US\$ 12 bilhões. A diferença é de US\$ 10,4 bilhões.



*“As reservas cambiais acumuladas pelo Brasil causam um prejuízo de US\$ 10,4 bilhões ao ano para o país. Isso é mais do que todo dinheiro que foi para a saúde”*

Isso é mais do que todo dinheiro que foi impasse e o governo ainda não conseguiu para a saúde. É uma violência. E esses apresentar um horizonte para resolver.

malucos quase acabam com essa reserva através da política cambial.

**ACIM:** Os juros estão altos e não há crédito no mercado financeiro. Até quando pode perdurar essa situação?

**NASSIF:** O Banco Central tirou dos bancos mais dinheiro do que o Collor na época do confisco. A diferença é que desta vez não foi tirado das contas correntes, mas das disponibilidades dos bancos. E quando isso acontece há um enxugamento da liquidez. Se o Banco Central devolve, pode haver especulação. Fizemos tudo errado em termos de política cambial no ano passado. Ferraram o exportador. Quando viram que estava aumentando a demanda, exugaram o crédito, que jogou o dinheiro lá em cima e agora não podem devolver esse dinheiro com medo de especulação. O governo vai ter que encontrar uma maneira de permitir essa transição. Está esperando primeiro acenar com reformas na economia para depois começar a soltar esses juros. É um

# BOX BLINDEX CLASSIC

1.000.000 DE UNIDADES VENDIDAS

## Você ainda vai ter um

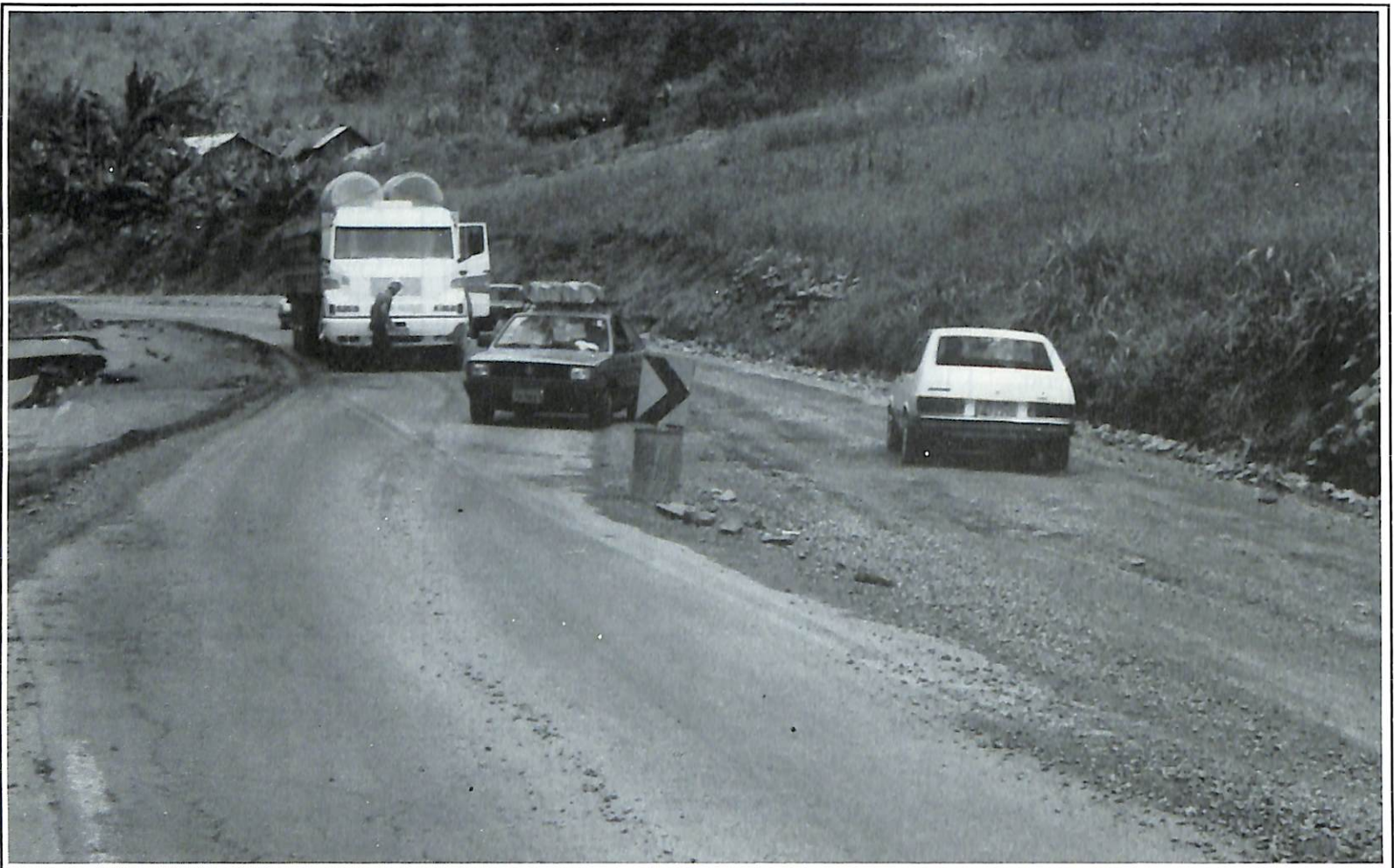
É um banho de elegância e economia. Na Vidraçaria Guaporé você adquire o box mais sofisticado do país – **Blindex Classic**, com instalação grátis.

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

VIDRAÇARIA <sup>®</sup>  
**GUAPORÉ**

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

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



CAPA

# A Rodovia do Café já cumpru seu papel

*A única ligação do Noroeste com Curitiba é a responsável por muitos acidentes.  
A região pede a duplicação desta rodovia ou a construção de uma  
nova estrada para pôr fim à insegurança dos motoristas.*

Nos últimos anos tornou-se uma verdadeira aventura viajar para Curitiba ou para o litoral paranaense. Uma aventura perigosa, para muitos sem retorno. A principal responsável pelo perigo é a BR 376, a Rodovia do Café, estrada com pista simples entre Mandaguari e Ponta Grossa, com duas serras e com trechos sem acostamento ou sinalização adequada.

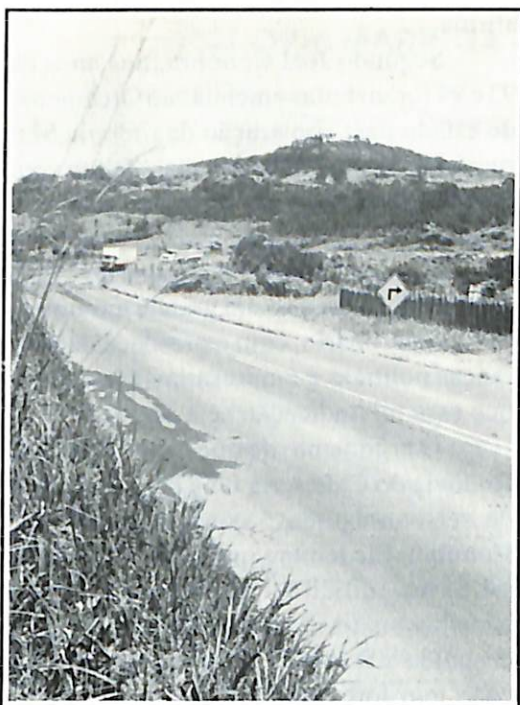
Somente no trecho mais perigoso da BR 376, entre Jandaia do Sul e Ortigueira, foram 403 acidentes, com 282 feridos e 39 mortos em 1994. De Maringá até Jandaia

do Sul foram mais 81 acidentes, com 51 feridos e 7 mortos. Esses números deixam claro que é preciso melhorar o acesso à região Sul do estado. Para muitos, é inconcebível que a ligação de cidades como Maringá, Londrina, Campo Mourão, Cianorte, Paranavaí e outras não seja feita por uma rodovia moderna, com pista dupla em toda sua extensão.

Há pelo menos 10 anos o Norte e o Noroeste do estado vêm reivindicando uma rodovia com pista dupla em direção ao Sul. São milhares de pessoas que viajam em

geral com três objetivos básicos: resolver negócios no centro político e empresarial que é Curitiba, descansar nas praias do litoral ou levar a produção de grãos e outros produtos ao porto de Paranaguá.

Os acidentes em si, além das vítimas, provocam muitos prejuízos para empresas de ônibus, transportadoras e outras que utilizam a rodovia. A perda de tempo também é grande, pois são muitos os trechos sem terceira pista em plena serra, inviabilizando a ultrapassagem, mesmo por caminhões carregados, em subidas.



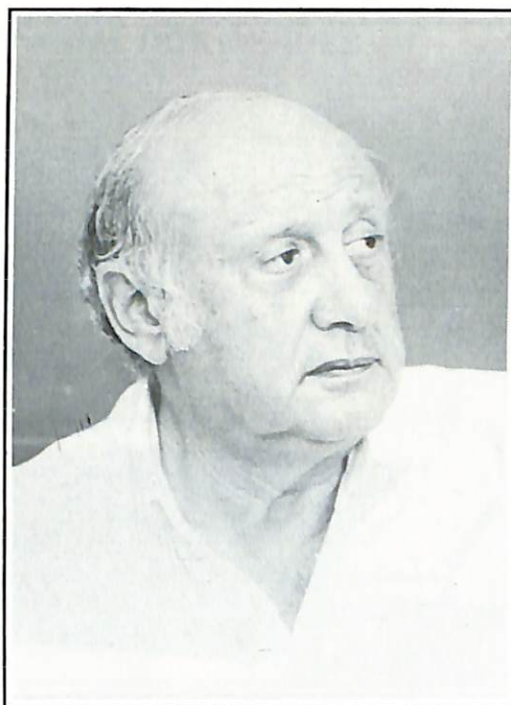
**Rodovia do Café:  
o perigo em cada curva**

As reivindicações do interior do estado até hoje não foram ouvidas. O atual prefeito de Maringá, Said Ferreira, vem desde sua primeira gestão, entre 82 e 88, pedindo a construção de uma rodovia ligando Maringá a Faxinal dos Mendes. Dali para frente a pista já é dupla até o litoral. Segundo o projeto elaborado pela assessoria do prefeito, a distância entre Maringá e o Porto de Paranaguá seria encurtada em 50 quilômetros.

A construção da rodovia Maringá-Faxinal dos Mendes é um dos principais pontos da proposta da Macronoroeste, uma associação que congrega os municípios das microrregiões 9, 10, 11 e 12 do Paraná. "Além de ser mais curta, seria um desafogo para a Rodovia do Café - BR 376 - e daria mais segurança e significativa economia para os usuários", afirma Said Ferreira.

Outro fator positivo para a construção da nova rodovia, é que no trecho onde ela seria construída não existem serras e a topografia é bastante favorável. "Essa nova rodovia vai eliminar a dicotomia geográfica entre o Norte e o Sul do Estado, consolidando o corredor de exportação que culmina no Porto de Paranaguá", pondera o prefeito.

**DUPLICAÇÃO:** Apesar dos pontos favoráveis da nova rodovia, a maioria dos empresários acredita que é mais viável a duplicação da BR 376. "A duplicação da Rodovia do Café resolve os problemas do Norte e Noroeste, com uma vantagem: o governo pode começar a obra pelos trechos mais



**Há 10 anos Said Ferreira luta por  
uma rodovia alternativa**

perigosos", diz Wilson Chiminacio, presidente do Setcamar - Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas de Maringá.

O presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Pedro Granado, também acredita que a duplicação da rodovia BR 376 seja mais viável. "O ideal seria a construção da Maringá-Faxinal dos Mendes, mas não acredito que o estado tenha condições econômicas de construí-la. Seria uma obra muito cara e complicada, pois existiria a necessidade de muitas desapropriações", frisa Granado.

O presidente da ACIM complementa que diante das dificuldades para se construir a Maringá-Faxinal dos Mendes, a melhor opção é mesmo a duplicação da BR 376. Para ele, é possível se unir a Londrina nessa reivindicação. "Temos que pensar em termos regionais. A duplicação beneficia a região de Maringá e a de Londrina. Politicamente, portanto, essa obra tem mais condições de ser realizada", pondera.

Em Londrina, a comunidade também luta pela duplicação da Rodovia do Café. No dia 23 de fevereiro, durante Café da Manhã Empresarial com a presença da vice-governadora Emília Belinatti, o presidente da Associação Comercial e Industrial local, Francisco Negri Filho, reivindicou a obra. "Fizemos essa reivindicação em público porque a duplicação vai beneficiar todas as comunidades do Norte e Noroeste do Paraná", frisa o presidente.

Para Negri, seria um erro reivindicar junto ao governo do Estado uma obra que

## RESTAURANTE DEVILLE



Almoço executivo com buffet de 2ª à 6ª feira.

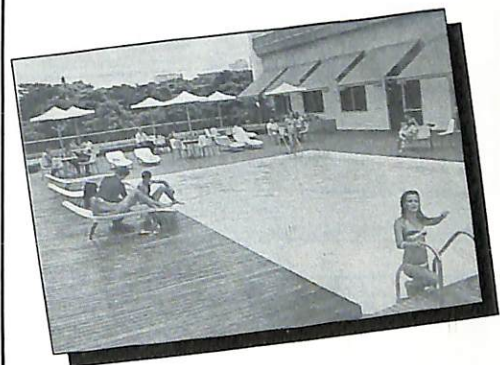
Jantar Romântico à luz de velas, às 6ª feiras.

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

Feijoada aos Sábados.

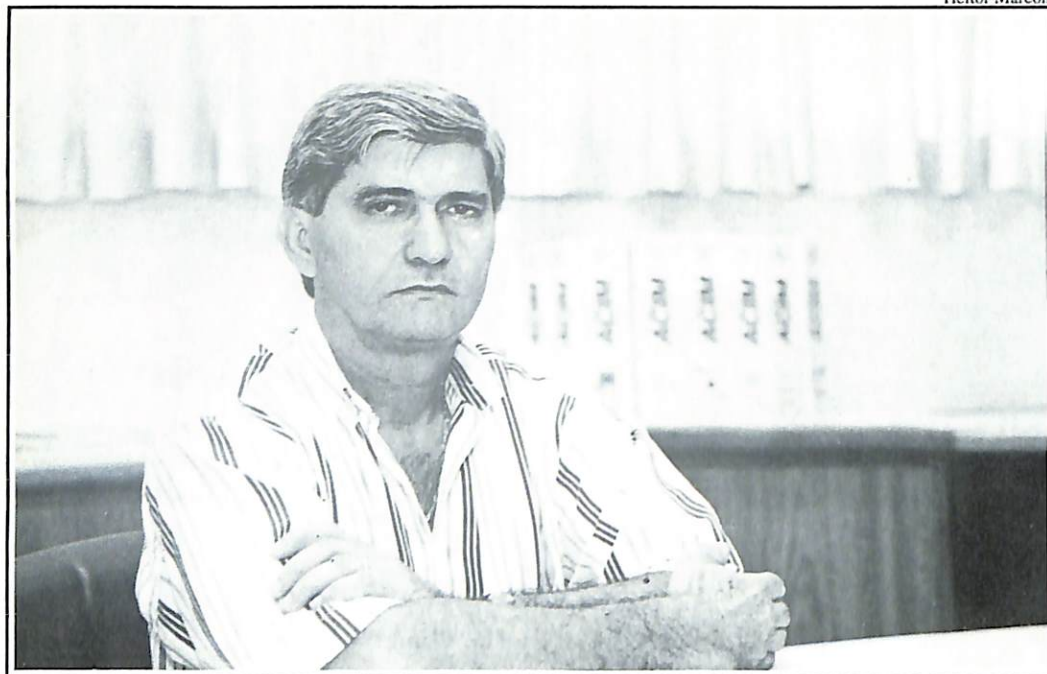
### APROVEITE!

Para o seu lazer, piscina, sauna completa e salão de jogos.



HOTÉIS  
★★★★  
**Deville**  
MARINGÁ

Av. Herval, 26 - Fone: (044) 226-1001  
Telex: (44) 2211 - Fax: (044) 226-1977  
Maringá - Paraná



### Granado acredita na viabilidade da duplicação da BR 376

beneficiasse apenas a região de Maringá ou a de Londrina. “Quem pensar assim estará agindo de uma forma egoísta. Temos que falar a mesma língua, pensar no sentido macro. E quando acontecer essa duplicação, ela tem que incluir até as vias de acesso às cidades de Maringá e Londrina”, afirma.

O deputado estadual Joel Coimbra

defende a construção das duas obras, mas frisa que a comunidade deve lutar principalmente pela ligação até Faxinal dos Mendes. Ele diz que essa nova rodovia é fundamental para o desenvolvimento de Maringá. “Ela não só encurta a distância, como também cria facilidades de acesso para outras regiões importantes do estado”,

## Pontos críticos da BR 376

LOCAL	TRECHO	TOTAL DE ACIDENTES
X	Jandaia/Marilândia	94
KM 302	Mauá/Ortigueira	20
KM 305	Mauá/Ortigueira	15
KM 325	Mauá/Ortigueira	25
KM 334	Mauá/Ortigueira	26
KM 344	Mauá/Ortigueira	13
X	Marilândia/Ortigueira	309

Fonte: 2ª Cia. da Polícia Rodoviária-Londrina

## CONSULTORIA DE COMÉRCIO EXTERIOR

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

### SERVIÇOS OFERECIDOS:

- Relação de fabricantes no exterior;
- Relação de importadores;
- Estatísticas de comércio exterior;
- Legislação - procedimentos administrativos - alíquotas de exportação;
- Calendário de feiras internacionais;
- Estimativas de custos na importação e exportação;

- Cotação de frete internacional (marítimo, aéreo e terrestre);
- Orientação quanto aos documentos exigidos na exportação
- Promoção de cursos e seminários de comércio exterior.

# ACIM

LIGUE  
(044) 226-1331

ACIM: A Força Empresarial que une e constrói

afirma.

Segundo Joel Coimbra, nos anos de 93 e 94 foram feitas emendas ao Orçamento do estado para construção da rodovia Maringá-Faxinal dos Mendes, mas “faltou vontade política” para que o projeto saísse do papel. Ele afirma que essa “vontade” é colocada no sentido de “participação”. Para o deputado, é preciso um grande movimento suprapartidário, com a presença de lideranças políticas e empresariais para exigir que essa reivindicação seja atendida.

O argumento de que a duplicação da Rodovia do Café seria uma obra mais fácil de ser conseguida é combatido por Joel Coimbra. Ele lembra que a BR 376 é federal, e é mais difícil conquistar benefícios em Brasília, onde a bancada paranaense “é desunida”. Segundo o deputado, o Paraná “não tem força política devido à falta de



### Ricardo Barros: primeiro um projeto, depois a reivindicação

harmonia entre os parlamentares que representam o estado”.

O deputado federal Ricardo Barros argumenta que antes de reivindicar, a comunidade deve decidir primeiro qual a obra que deve ser construída. “Sabemos qual o problema, que é melhorar o acesso até Curitiba. Agora tem que ser feito um estudo e um projeto para que possamos levar ao governador”, explica o deputado.

Para Ricardo, é preciso saber qual a obra é mais viável, quanto custa e quais benefícios ela trará ao interior do estado. Somente com esses dados nas mãos é que o deputado se dispõe a ir conversar com o

## RODOVIA MARINGÁ - FAXINAL DOS MENDES



A nova rodovia encurtaria o percurso em 50 quilômetros

governador. "Se não indicarmos qual o melhor caminho, ele pode construir uma obra que não nos interessa", diz.

**ESTUDOS:** Enquanto Maringá discute a

### Problemas mais graves da BR 376

- 1 - Alta incidência de acidentes fatais
- 2 - Trechos com serras
- 3 - Curvas perigosas
- 4 - Trechos sem local para ultrapassagem
- 5 - Trechos sem acostamento
- 6 - Sinalização deficiente
- 7 - Má conservação
- 8 - Placas de sinalização cobertas pelo mato
- 9 - Neblina
- 10 - Baixa velocidade permite ação de assaltantes

necessidade de melhorar o acesso ao litoral, na capital o governo não acena com uma única esperança de que as obras reivindicadas sejam construídas. Recentemente Jaime Lerner anunciou seu plano de recuperar a malha rodoviária do Paraná. Nada de duplicação ou construção de rodovia.

No gabinete do secretário dos Transportes, Deni Schwartz, seu assessor José Alfredo Stratmann informou à Revista ACIM que "mudanças nas rodovias ainda estão em fase de estudos em função da disponibilidade de recursos do governo". Ou seja, qualquer projeto vai depender do caixa do governo.

O deputado federal Odílio Balbinotti esteve recentemente em audiência com Deni Schwartz, quando o secretário revelou seu plano para privatização das estradas estaduais. Essa estratégia já é utilizada em outros países, onde o governo repassa a conservação das estradas para a iniciativa



# TRANSCOCAMAR

TRANSPORTES LTDA.

"Transportando com segurança e qualidade"

**MATRIZ**

Rodovia PR-317 - Km 02  
 Saída p/ Campo Mourão  
 Fone: (044) 225-2748  
 Fax: (044) 225-2547  
 MARINGÁ - PR

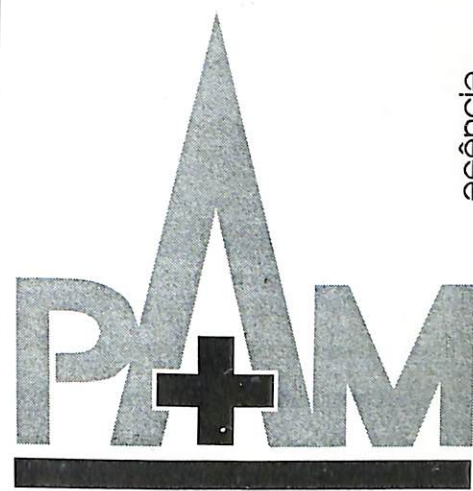
**FILIAIS**

CURITIBA	- PR	Telefax: (041) 246-3152
PARANAGUÁ	- PR	Fone: (041) 422-4872
ALMIRANTE TAMANDARÉ	- PR	Fone: (041) 757-1248
CAMPO MOURÃO	- PR	Telefax: (044) 823-1102
CAMBÉ	- PR	Fone: (043) 254-3465
CASCADEL	- PR	Fone: (045) 224-5523
PARANAVÁI	- PR	Fone: (044) 423-1152
SÃO PAULO	- SP	Telefax: (011) 877-0395
ASSIS	- SP	Fone: (0183) 24-1953

O PAM TEM O PRAZER DE INFORMAR AOS SEUS USUÁRIOS QUE ALÉM DE SER O ÚNICO PLANO DE SAÚDE EM MARINGÁ COM AMBULATÓRIO PRÓPRIO, AGORA É TAMBÉM O ÚNICO COM

## LABORATÓRIO PRÓPRIO

UMA CONQUISTA QUE TORNA NOSSO ATENDIMENTO AINDA MAIS PERSONALIZADO. EXCLUSIVIDADE E QUALIDADE ASSIM, SÓ MESMO UM PLANO DE SAÚDE QUE TEM O COMPROMISSO DE SER O MELHOR.



PARANÁ ASSISTÊNCIA MÉDICA

O Seu Plano de Saúde

Av. Tiradentes, 1061 - F. (044) 224-1530

esência

# 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 !**

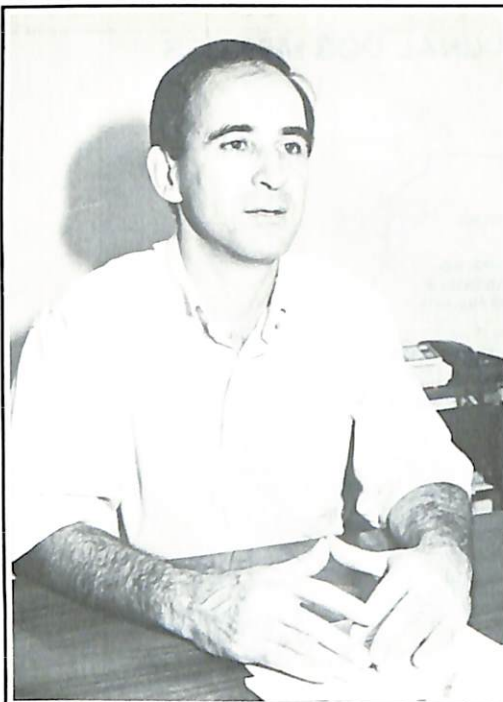


# NAPOLI

Restaurante e Pizzaria

**Fone: 222-9162**

Rua Santos Dumont, 2.555



**Para Joel Coimbra, comunidade  
deve lutar por nova rodovia**

privada, que explora os pedágios em troca.

Esse projeto, segundo José Alfredo Stratmann, ainda está em fase de estudos e pode demorar para ser implementado. Ele diz ainda que outro plano que está sendo negociado é o repasse das rodovias federais para o governo estadual. "Este é um processo que deve ser bastante estudado, já que não dá para receber as rodovias federais no estágio em que elas se encontram", diz.

**CAMINHO:** Os empresários paranaenses aguardam com expectativa uma possível decisão de se melhorar o acesso ao Porto de Paranaguá. "Os veículos se modernizaram, mas a rodovia é velha e está ultrapassada. Aliás, nem pode ser considerada uma rodovia: é um caminho", critica o presidente do Setcamar, Wilson Chiminacio.

Entre os principais problemas da BR 376, além da pista simples, ele aponta: falta sinalização vertical, muitas placas estão cobertas pelo mato e em alguns trechos não há pintura de faixas. Ele diz que além da serra, outro trecho perigoso é o contorno sul de Apucarana. "Aquilo é uma vergonha, não tem acostamento ou sinalização".

O proprietário da ATDL Transportes Rodoviários, Massayoshi Siraichi, diz que o maior problema da rodovia do Café se encontra nas curvas da Serra do Cadeado. "A situação piora em dias de chuva ou com neblina, quando a visibilidade é baixa. À noite também o perigo é grande", assegura. "Com a duplicação, os riscos de



**Negri: o interior do Paraná tem  
que falar a mesma língua**

acidentes diminuiriam muito", complementa.

A ATDL já teve vários caminhões envolvidos em acidentes na Rodovia do Café. Mas esse não é o único transtorno causado pela pista simples. Massayoshi calcula que a duplicação da rodovia diminuiria o tempo do trajeto e consequentemente o consumo de combustíveis. "Normalmente um caminhão carregado demora 10 horas para chegar ao Porto de Paranaguá. Com a duplicação, esse tempo cairá para 8 horas".

**ACIDENTES:** Praticamente todas as transportadoras de Maringá já tiveram seus caminhões envolvidos em acidentes na rodovia BR 376. Irônico, o proprietário da Transportadora Jaloto, Joel Roberti Jaloto, diz que "só não se envolve em acidente nessa rodovia quem é abençoado". Jaloto lembra que o trânsito intenso é uma boa razão para a duplicação da rodovia.

"Além disso as ultrapassagens são difíceis, obrigando um caminhão mais velho a ficar atrás de outros mais lentos por muito tempo. A conservação também não é boa, ocasionando prejuízos com o desgaste do caminhão, quebra de molejos, estouro de pneus, entre outros danos", enumera Jaloto. O diretor da Transportadora Matsuda, Futoshi Matsuda, também é favorável à duplicação da rodovia e lembra que além do desgaste e perigo de acidentes, a velocidade baixa dos veículos deixa os caminhões vulneráveis à ação de assaltantes.

# Um casamento perfeito

*Cada vez mais as empresas se unem em busca de qualidade, produtividade e custos baixos. Para que haja longevidade nessas parcerias é preciso que as partes analisem as vantagens e desvantagens da união*

A joint venture, um verdadeiro "casamento" entre duas ou mais empresas, é uma instituição que ganha cada vez mais espaço no Brasil. Mas é preciso uma fase de namoro, quando as duas partes devem estudar muito bem o parceiro. Depois vem o noivado, fase que define o futuro da união, que dependerá de um projeto bem elaborado.

Em todas as fases, é preciso um "padrinho", um cupido que analisará o que os vários lados têm a oferecer. Em outras palavras, empresas interessadas em fazer parcerias com terceiras devem procurar primeiro um consultor. Esse trabalho vem sendo desenvolvido em Maringá pelo IDR – Instituto para o Desenvolvimento Regional. O diretor-executivo, Joilson Dias, diz que tem dois projetos em andamento. Só

não pode revelar o nome dos "noivos" para não dar azar.

Segundo Joilson Dias, o que leva as empresas a se unirem em joint ventures é o objetivo de produzir determinados produtos e serviços reduzindo custos, melhorando a produtividade e ampliando o mercado. "Isso acontece quando uma empresa complementa a outra. Por exemplo, se uma empresa domina o mercado e a outra detém a tecnologia de fabricação de determinado produto, a união entre elas trará benefícios mútuos", explica.

Joilson Dias diz que as joint ventures têm surgido a partir da união de empresários que já se conhecem. Mas alerta que a necessidade da busca da qualidade, da produtividade, e da redução de custos, obriga as

empresas a procurarem novas alternativas. E é nesse contexto que surge a figura do consultor.

"A intermediação de um consultor é fundamental porque ele vai analisar as condições de cada empresa e mostrar as vantagens e desvantagens da união, além de estabelecer as condições na divisão dos direitos e deveres de cada parte", frisa Joilson Dias. "As empresas têm estruturas e tecnologias que devem ser levadas em consideração", complementa.

Para Joilson Dias, após a decisão de união entre duas empresas, o mais importante para que haja longevidade no negócio é o aspecto econômico. Ele acredita que deve haver equilíbrio na divisão dos lucros para que as duas partes convivam em harmonia. "Se não houver assessoria detalhada uma das partes pode sair perdendo, prejudicando a parceria".

**MERCOSUL:** No âmbito do Mercosul a legislação prevê que a união entre empresas de dois países gera uma empresa binacional. As uniões mais freqüentes tem surgido entre argentinos e brasileiros. Neste caso, se a sede da empresa for no Brasil, ela terá todos os benefícios do mercado brasileiro. Se for na Argentina a recíproca é verdadeira.

Hoje não há uma preferência visível por montar a sede da empresa binacional neste ou naquele país. É que se a Argentina oferece mais vantagens tributárias e financeiras, por outro lado a mão-de-obra no Brasil é mais barata, equilibrando a balança.

## Parcerias famosas

A joint venture mais famosa do país foi selada em 1986 com a união entre a Ford e a Volkswagen, que deu origem à Autolatina. A Volks ficou com 51% das ações, a Ford com 49%. No final do ano passado as empresas resolveram voltar às suas origens. A holding tinha seis fábricas e 48 mil funcionários. Por isso, apesar de amigável, a separação foi dolorosa.

Na região de Maringá a união mais festejada é aquela que resultou na Citrocoop Citros Concentrados. Juntaram-se a Cocamar – Cooperativa dos Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá – que detem 70% das ações – a Cooperativa Agrária dos Cafeicultores de Nova Londrina e a Albertson Group Brazil, ambas com 15% cada.

*As partes se uniram com planos a longo prazo.*

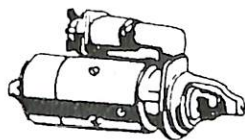
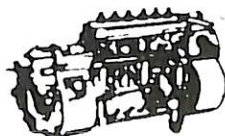
*Em 2001, a empresa planeja estar colhendo 24 milhões de caixas de laranja por ano e esmagando 20 milhões da fruta em forma de suco concentrado.*

*Uma associação mais recente foi realizada entre a Cia. Antarctica Paulista, líder do mercado nacional de cervejas, com a norte-americana Anheuser-Brusch, a maior cervejaria do mundo, produtora da marca Budweiser. Os norte-americanos investiram US\$ 105 milhões para ter uma participação acionária de 10% em uma nova subsidiária da Antarctica, que será criada independentemente da empresa controladora, a Cia. Antarctica Paulista. Da parceria surgirá a troca de Know-how em diversas áreas e uma joint venture de marketing, produção e distribuição entre as duas cervejarias.*



## 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

# Novos Sócios

- **MICROTEST INFORMÁTICA**  
R. Joubert de Carvalho, 1015  
Fone: 223-2731
- **MERCADO PEREIRA**  
R. Itaipú, 313 - fone: 228-1158
- **AÇOUGUE UNIÃO**  
Av. Pedro Taques, 1070 - fone: 223-1895
- **CONDOMÍNIO RESIDENCIAL MARTIM AFONSO**  
R. Martim Afonso, 1335 - fone: 222-0298
- **LOIRA LUAR CONFECÇÕES**  
Av. Mandacarú, 40 - fone: 225-2280
- **POSTO NOVA MARINGÁ**  
Av. Cerro Azul, 2259 - fone: 223-2781
- **BLUE JEANS CONFECÇÕES**  
Av. Alziro Zarur, 1438 - fone: 224-0508
- **VENEZA**  
Av. Morangueira, 469 - fone: 222-6590  
Comércio de móveis novos e usados
- **ASSOCIAÇÃO MARINGAENSE DE ODONTOLOGIA**  
Pça Raposo Tavares, 36 - fone: 222-7573
- **BANCO BOAVISTA**  
Av. Brasil, 3772 - fone: 226-4878

- **POOLTÉCNICA PISCINAS**  
Av. Brasil, 5170 - fone: 223-0011
- **ARCIL**  
Av. Pedro Taques, 1013 - fone: 226-2012  
Comércio de ar condicionado
- **ATELIER DE NOIVAS LABELLE**  
R. Santos Dumont, 3115 - fone: 226-1774
- **COSTUME CONFECÇÕES**  
Av. Brasil, 2983 - fone: 226-1730
- **FLAMMA COMUNICAÇÃO EMPRESARIAI.**  
Av. Carneiro Leão, 135 - fone: 224-5994
- **CARBURAMA**  
Av. Brasil, 1489 - fone: 226-5350  
Comércio de peças para carburador
- **SAGITARIUS**  
Av. Pedro Taques, 1971 - fone: 226-2224  
Locadora de fitas de vídeo
- **CANAL DRINK EVENTOS E PROMOÇÕES**  
Av. Independência, 122 - fone: 224-4624
- **COBRARÁPIDO COBRANÇAS**  
Av. Getúlio Vargas, 266 - fone: 222-0597
- **ÓTICA ÍRIS**  
R. Santos Dumont, 3317 - fone: 224-8143
- **ELOTECH ESCOLA DE INFORMÁTICA**  
Av. Tiradentes, 1194 - fone: 224-9167

- **SILVETEX**  
R. Néo Alves Martins, 3080  
Fone: 224-7986  
Comércio de tecidos e aviamentos
- **CENTRO MÉDICO SÃO FRANCISCO**  
Av. Dr. Luiz Teixeira Mendes, 1904  
Fone: 224-5078
- **BARRA GRANDE ATACADISTA**  
Av. Tuiuti, 1634 - fone: 226-3132  
Com. e Rep. de mat. de construção
- **SOL DO VALE**  
Av. das Palmeiras, 245 - fone: 228-2938  
Com. de mat. p/ construção
- **UNIVERSO MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO**  
Av. Cerro Azul, 660 - fone: 226-2615
- **PAPELARIA MANDACARU**  
Av. Mandacarú, 449 - fone: 225-1044
- **SELF SERVICE J. MAIA**  
Av. Brasil, 3009 - fone: 222-2608

## Agenda da Diretoria

### Fevereiro

*Dia 1º: Pedro Granado participa da solenidade de posse da nova Assembléia Legislativa do Estado em Curitiba.*

*Dia 06: Pedro Granado recebe a visita do consultor de empresas Gilclér Regina, do Ceag; e visita do Major Lauri Bittencourt, Capitão Amadei e Tenente Silva Neto, na ACIM.*

*Dia 10: Pedro Granado participa da solenidade de posse da nova diretoria do Setcamar.*

*Dia 15: Fernando Rezende participa de reunião na Prefeitura Municipal para discussão de um Programa de Ação para Segurança no Trânsito.*

*Dia 16: Jorge Toyofuku e Jefferson Nogaroli recebem na sede da ACIM uma comitiva de empresários correatos.*

*Dia 18: Pedro Granado comparece à colação de grau conjunta da UEM, no Chico Netto.*

*Dia 20: A diretoria comparece ao Almoço Empresarial, com palestra de Silvio Barros II, no Haddock Buffet.*

*Dia 21: Pedro Granado recebe visita de empresários argentinos, na ACIM.*

*Dia 21: Jorge Toyofuku participa de Happy Hour, no Centro Português, organizado pelo Copejem.*

*Dia 22: Pedro Granado e Fernando Rezende participam da inauguração da agência do Banco Boavista em Maringá.*

*Dia 23: Pedro Granado recebe a visita de diretores do TEMM.*

*Dia 23: Hélio Costa Curta participa da solenidade de posse da diretoria da Fampepar, no Galeto Sulino.*

*Dia 24: Pedro Granado recebe a visita do reitor da UEM Luiz Antonio de Souza.*



### QUARTOS:

**C/ TELEFONE, VENTILADORES, TV À CORES E CHUVEIROS C/ DUCHAS**

### APARTAMENTOS:

**C/ TELEFONE, TV À CORES, FRIGOBAR, AR CONDICIONADO E CHUVEIRO C/ DUCHAS**

• SERVIÇO DE COPA

• LAVANDERIA

• ESTACIONAMENTO GRATUÍTO

**NÃO COBRAMOS TAXA DE SERVIÇOS**

**RUA BASÍLIO SALTCHUK, 599 TELEFAX: (044) 222-2019  
CEP 87013-190 - MARINGÁ - PARANÁ**

# 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 C.J 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

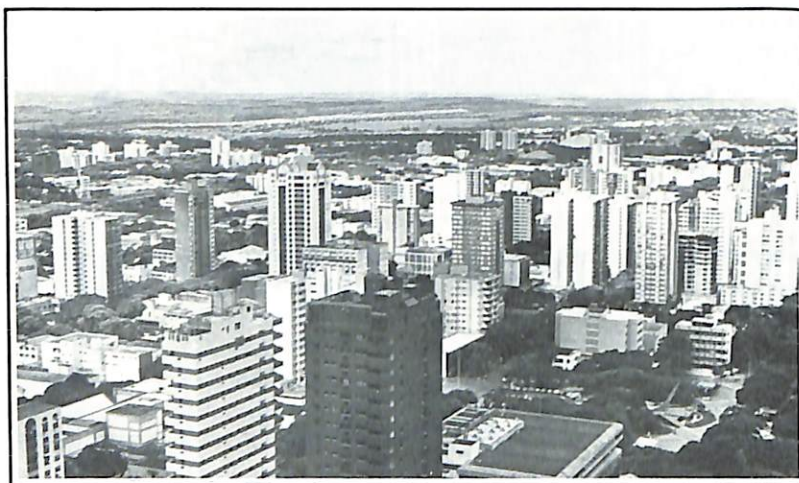
**ESCRITÓRIOS:**  
São Paulo e Uruguai  
Argentina

**REPRESENTANTES:**  
Em Todo o País  
**AGENTES:**  
No Exterior

# Segmentos fortalecidos

*Estatuto Social da ACIM ganha dispositivo que prevê a aproximação com associados, estimula a integração de empresas de um mesmo segmento e gera oportunidades da busca de soluções conjuntas para problemas específicos de cada setor*

Um dispositivo incorporado ao Estatuto Social da ACIM vai possibilitar o surgimento de uma nova fase no relacionamento da entidade com os associados. A partir da aprovação do Regimento Interno da Câmara Setorial do Ramo Hoteleiro, Restaurantes, Buffets, e Atividades Afins, setores da economia maringaeense que se dispuserem a se organizar, poderão formar grupos para defender interesses específicos de um determinado ramo de atividade.



**Primeira câmara setorial trabalha para Maringá ter uma hotelaria forte**

A idéia de criar grupos setorializados seguiu os moldes das Câmaras Setoriais, idealizadas pela atual ministra da Indústria, Comércio e Turismo, Dorothea Werneck, quando ocupava a pasta do Trabalho, no governo José Sarney. O objetivo é fazer com que empresas de um mesmo setor sentem-se à mesa, e encontrem soluções conjuntas para os problemas comuns. No caso de Maringá, a ACIM se espelhou na experiência da ACP – Associação Comercial do Paraná.

Em Curitiba, o sistema funciona há alguns anos e tem apresentado resultados significativos para os segmentos aglutinados nas diversas Câmaras instaladas na ACP. Na ACIM, as negociações para a formação do primeiro grupo setorializado começaram há três anos e meio. A iniciativa partiu dos próprios representantes dos hotéis. Na época, o setor vivia um clima de concorrência acirrada, que em vez de trazer lucros estava gerando prejuízos para as empresas.

**CANIBALISMO:** Segundo um dos idealizadores das Câmaras de Maringá, o gerente do Hotel Deville, Gilberto Simioni, o que se presenciava era um verdadeiro “canibalismo” comercial entre os hotéis da cidade. “Chegamos a cometer ‘loucuras’ administrativas na busca de novos clientes. Eram descontos e condições especiais que

se levadas avante, fatalmente acabariam por afetar de modo irreversível os caixas das empresas”, comenta.

Depois de iniciado o processo de instalação da Câmara Setorial, ficou claro para os hoteleiros que o mais importante era ter uma hotelaria forte, em vez de apenas alguns hotéis bons. Gilberto lembra que para se chegar a esse consenso foram gastas muitas horas de discussões. Uma das dificuldades foi convencer os empresários do setor a participar do movimento. Outra foi aparar as arestas criadas pelo “canibalismo” vivido até então.

Contornadas as dificuldades iniciais, o grupo passou a elaborar estratégias de atuação. As primeiras alternativas foram a expansão do turismo comercial e o da terceira idade. “Nós apenas traduzimos a vocação da cidade para nosso setor. Maringá já recebia este tipo de turista – as “sacoleiras” e as pessoas de uma faixa etária mais avançada que vivem nos grandes centros e querem tranquilidade nos momentos de lazer. Daí foi só investir na atração de mais excursões”, afirma Gilberto Simioni.

**RESULTADOS:** Na busca do turista, os empresários começaram a promover “fanturs” – caravanas de agentes, guias e jornalistas especializados – em Maringá. Na cidade, esses profissionais conheciam a

estrutura hoteleira, os pontos turísticos e as opções de lazer. Nesta etapa, os restaurantes que também tinham se interessado em participar da Câmara, foram o ponto de apoio para a alimentação dos membros da comitiva.

Os resultados da iniciativa apareceram de imediato. A ocupação dos hotéis melhorou. Com preços e condições semelhantes, o caixa das empresas também começou a sentir os reflexos da organização do setor. O saldo positivo ficou mais evidente no último

carnaval. Praticamente todos os hotéis da cidade ficaram lotados. Só de excursões foram 15 ônibus. Sem contar as famílias que preferiram “fugir da folia” em automóveis particulares.

As próximas ações agora serão voltadas para consolidar a integração dos buffets na Câmara e partir para projetos mais amplos. Os buffets começaram se organizar para formar um grupo setorial exclusivo. Através da intermediação da Diretoria da ACIM, conscientizaram-se da importância de somar forças com hotéis e restaurantes, por desenvolverem atividades afins. “Precisávamos disciplinar o segmento e a saída foi a união de esforços”, diz Paulo Marchesi, do Haddock Buffet, e conselheiro da Associação Comercial e Industrial, que foi um dos principais articuladores de todo o processo.

Quanto aos projetos mais amplos, a Câmara vai trabalhar no sentido de conseguir a instalação de uma escola de hotelaria na cidade. Hoje o principal problema do setor é conseguir mão-de-obra especializada. “Os cursos oferecidos pelo Senac são insuficientes para atender a procura. Precisamos de cursos técnicos para melhorar o nível dos profissionais que hoje deixa a desejar. Nosso objetivo é manter uma hotelaria forte e com classe em Maringá”, resume Gilberto Simioni, do Hotel Deville.

# NO CAMINHO CERTO

*Com 29 anos de experiência, gerente do Banestado demonstra otimismo no futuro econômico*

O empresário precisa encarar de frente a nova realidade econômica do País, buscando a eficiência, modernizando sua administração, atualizando sua filosofia administrativa, enfim, tornando sua atividade eficaz. A opinião é de Lannes Boljevac Csucsuly, gerente geral da agência Avenida Paraná, do Banestado – Banco do Estado do Paraná.

A experiência de Lannes Boljevac, no relacionamento com os empresários da região de Maringá, é extensa.

Aos 20 anos, Lannes começou a trabalhar no Banestado, como contínuo, passando ao longo de sua carreira, por todas as funções na área de atendimento e serviços do banco. Em 1968, foi promovido a escriturário e em 1976, a chefe de serviço da agência Maringá Urbana.

Em 1982, assumiu a gerência da Área de negócios da mesma agência. Em 1984, assumiu a gerência geral da agência Banestado de Porecatu – considerada na época agência



Edson Guitti

**Lannes Boljevac Csucsuly**

de pequeno porte. No ano seguinte, sob Banestado de Cambé, obteve a promoção da agência de médio porte A para grande

porte C. Já em 1989, Lannes Boljevac Csucsuly, assumiu a gerência geral da agência Cornélio Procópio, recebendo menção honrosa, quando obteve o terceiro lugar na campanha de sugestões para reduzir despesas. Em 1993, de volta a Maringá, Lannes assumiu a gerência da agência Avenida Paraná.

Com toda essa experiência, Lannes Boljevac Csucsuly, fala com propriedade sobre o momento econômico atual “o empresário que não se conscientizar das necessidades de mudanças está fadado ao fracasso. Com o fim da inflação é preciso priorizar o aumento da produção para garantir o mesmo ganho anterior”. O empresário de hoje é obrigado a modernizar sua atividade, investir na qualidade de seu produto e no aperfeiçoamento profissional de seu pessoal. Apesar do alerta de que mudanças são necessárias, Lannes é otimista com relação ao futuro. Para ele, “o caminho

econômico adotado pelo governo, está correto, e com certeza a economia brasileira está no caminho certo.”

## *Ação religiosa e filantrópica*

Lannes Boljevac Csucsuly, é fundador do Rotary Club de Porecatu, foi secretário do Rotary Club de Cambé, CL do Lions Clube de Maringá, membro do Rotary Club de Cornélio Procópio, membro do conselho de desenvolvimento de Cambé. No campo religioso, Lannes têm atuação marcante há muitos anos: Presidente da Mocidade Espírita “Leopoldo Machado” de Maringá por duas gestões, presidente da Amem – Associação Espírita de Maringá,

por três gestões, presidente da União Regional Espírita da 5ª e 7ª região com sede em Cornélio Procópio e Maringá, respectivamente. É conselheiro efetivo da Federação Espírita do Paraná. Atualmente é presidente da Amem, Associação Espírita de Maringá, a mais antiga casa espírita da região. A entidade, originou várias outras, como o recanto “Somos Todos Irmãos”, que mantém uma creche que atende 130 crianças em período integral. Também o abrigo “Deus, Cristo e Caridade”, o Centro Espírita

Caminheiros, que junto com as demais entidades espíritas ligadas a Amem, distribui cestas básicas e presta assistência espiritual a famílias carentes. Além disso, o movimento espírita de Maringá, realiza visitas a hospitais e presídios, oferecendo conforto e orientação espiritual aos necessitados. Na definição de Lannes Boljevac Csucsuly, a Amem é uma instituição, em que através do estudo busca-se a divulgação e o entendimento da doutrina espírita, contribuindo com o indivíduo na sua transformação ética, moral e espiritual.



Pela manhã e à tarde os trabalhos foram desenvolvidos no Hotel Deville



O casal Lucinei-Arivaldo Costa Paulo comandou a entrega dos prêmios



Sherman Chagas recebeu o Troféu Arilu como melhor desempenho



Receberam o troféu Parceria Nota 1.000, Tsuneki Yamasaki, do Frigorífico Friesp...

## Parcerias Nota 1.000

- SIDNEI CABRAL GIACOMELI  
- Gerente de área da CICA
- TONY NAGIB CORREIA SILVA  
- Atendimento a clientes especiais CICA
- MARCOS SOARES SANTOS  
- Gerente de área VAN DEN BERGH
- MARCO ANTÔNIO GALASSINI DA SILVA  
- Diretor do Laticínios MIRALACTO
- MAURÍCIO SOTELO FELIPE  
- Gerente Nacional de Vendas da Polenghi
- PLÍNIO DUEÑAS  
- Gerente Regional Sul, 1994, da CICA
- TSUNEKI YAMASAKI  
- Diretor do Frigorífico FRIESP
- JOSÉ CARLOS ROMANHOLI  
- Diretor Comercial do Frigorífico MARBA
- LAÉRCIO ALCÂNTARA DOS SANTOS  
- Sócio da Alcântara Audidores
- MARLI RUDOLPHO  
- CICA (Representando in memoriam Heliomar)

A Arilu – Distribuidora de Frios, Laticínios e Conservas – realizou no dia 11 de fevereiro a primeira Convenção Anual da empresa. Pela manhã e à tarde, o encontro ocorreu no Hotel Deville. À noite, um jantar dançante, na AABB, marcou o encerramento das atividades.

Na abertura dos trabalhos, Arivaldo Costa Paulo, comentou que 1994 foi um ano bom para Arilu. A empresa apresentou crescimento significativo nas vendas e promoveu maior aproximação com fornecedores. Esta performance é resultado de uma política adotada pela direção da Distribuidora para melhorar a qualidade de produtos e agilidade nas entregas.

Depois da apresentação do desempenho global da Arilu, fornecedores especialmente convidados para participar da Convenção falaram sobre o que representa para suas empresas a parceria firmada com a Distribuidora maringense. Tsuneki Yamasaki, diretor do Frigorífico Friesp, revelou



... Plínio Dueñas, da Cica, ...



... Marcos Soares Santos, da Van Den Bergh...

DISTRIBU  
**Arilu**

# Empresa que

*Distribuidora de Frios, Laticínios e  
fornecedores para avaliar desem  
de vendas alcança*

que a Arilu é responsável hoje pela compra de 30% de toda a produção do Frigorífico.

**LÍDER:** O gerente de vendas da Van Den Bergh – empresa da Divisão de Margarinas do Grupo Gessy Lever – Marcos Antônio dos Santos, afirmou que o sistema de parceria contribuiu de forma decisiva para consolidar a “Doriana”, como líder no mercado brasileiro. “A Arilu é hoje a maior distribuidora de margarinas da Gessy Lever do Sul do país”, garantiu.

Vanderley Scooco, Gilson Brunelli e Sidnei Cabral, representaram a CICA. Eles destacaram que a Arilu é a única empresa brasileira a apresentar curvas ascendentes de vendas em todo o mix de produtos CICA. Os gerentes aproveitaram o momento para exibir vídeos dos próximos lançamentos da indústria alimentícia, para 1995.

A performance com a linha de produtos Polenghi também foi positiva. Em um ano, houve um crescimento de 300% na comercialização dos queijos finos produzidos pela indústria. Os resultados da parceria com a Distribuidora foram apresentados pelo gerente nacional de vendas da empresa, Maurício Sotelo Felipe.

Em nome dos fornecedores que não puderam estar presentes, o diretor da Arilu, Arivaldo Costa Paulo fez os comentários sobre os resultados das parcerias. Ele mostrou os desempenhos da Distribuidora com o Laticínios Miralacto, Frigorífico Chapecó, Frigorífico Marba e Sudcoop. Foi o encerramento das atividades da manhã. Esta etapa da Convenção foi direcionada



e Maurício Sotelo Felipe, da Polenghi

DORA



# prova faz

Conservas reúne funcionários e  
premiados e mostrar resultados  
obtidos em 1994

Para todos os funcionários da Arilu.

**AVALIAÇÃO:** O período da tarde foi reservado para a avaliação da equipe de vendedores da Distribuidora. Foram apresentados gráficos individuais sobre o desempenho de cada membro da equipe. Foi um momento de reflexão. Analisamos a performance de vendas. Levantamos falhas e buscamos soluções", declarou Ariovaldo.

Depois da avaliação, o diretor fez a apresentação dos vendedores que mais se destacaram em 1994. Sherman Chagas foi o que apresentou o melhor desempenho. A escolha levou em consideração os resultados trimestrais, anuais, individuais e por concursos internos realizados no decorrer do ano.

A entrega dos prêmios aos melhores vendedores foi à noite, na AABB, durante jantar de confraternização que marcou o encerramento da Primeira Convenção Anual da Arilu. Funcionários de outros setores que mais se destacaram também foram premiados. Os prêmios variaram de motocicletas, a troféus, aparelhos de fax, som, bicicletas e televisores.

Só motos foram sete. Quatro delas distribuídas através de sorteio. A definição dos ganhadores foi um dos pontos altos da festa. Primeiro pelo clima de expectativa gerado pelo próprio sorteio. Segundo por uma surpresa preparada pela direção da Arilu.

No início do jantar, Ariovaldo Costa Paulo anunciou que a entrega das motos seria simbólica. A justificativa foi a de que o produto estava em



Casais Lucinei-Ariovaldo Costa Paulo e Rosa-Claudio Costa Paulo



Luiz Vial conquistou o troféu  
Crescimento em Vendas



Manoel Rodrigues Alves também foi  
outro funcionário homenageado



Surpresa: as motos romperam o telão e  
foram entregues a seus ganhadores



A equipe feminina da Arilu foi  
destaque na convenção

falta no mercado. Na hora da premiação, o diretor falou que exibiria um vídeo com modelos das motos para compensar a ausência dos prêmios. Ao final da apresentação, as motos romperam um telão especialmente preparado e foram entregues aos seus respectivos donos.

Dois outros pontos também foram destaques no encerramento da Convenção da Arilu. A exibição de um vídeo sobre a trajetória da empresa foi um deles. Os presentes conheceram a história da Distribuidora. Os desafios iniciais, o processo de crescimento, a importância de cada funcionário e o significado do seu trabalho para o sucesso da empresa.

Outro fato marcante da Convenção foi a entrega dos troféus. Os fornecedores receberam o Troféu Parceria Nota 1.000. Os funcionários que tiveram melhor desempenho no ano foram homenageados com o Troféu Destaque 94.

Encerrada as homenagens, Ariovaldo Costa Paulo avaliou como muito positiva a realização da Primeira Convenção da Arilu. "Foi bom poder parar durante algumas horas, longe do corre-corre do dia-a-dia, para avaliar o rendimento de cada um. Este tipo de inicia-

tiva serve de combustível para garantir mais doze meses de trabalho", frisou.

## Funcionários homenageados

### CONCURSO GRANDE DESAFIO

Anchieta Monteiro Sobrinho	- Cob. de quotas - um fax
Amarildo Veronezze	- Cob. de quotas - um fax
Armando Alves do Carmo	- Cob. de quotas - um fax
Décio Vieira Rosa	- Cob. de quotas - um fax
Sherman Chagas	- Cob. de quotas - um fax
Gelson de Souza	- Cob. de quotas - um fax
Patrocínio Correia Leme	- Cob. de quotas - Moto CG/Titan
Claudemir Adrian	- Sorteio - Moto CG/Titan
Givaldo Ribeiro da Silva	- Sorteio - Moto CG/Titan
Décio Vieira Rosa	- Aproveitamento - Panoiteiro

### CONCURSO OS NOVOS SAMURAI

Aristides Mendes	- Cob. de quotas - Moto CG/Titan
Geraldo Aparecido da Silva	- Sorteio - Moto CG/Titan
Vagner Bittencourt	- Sorteio - Moto CG/Titan
Sherman Chagas	- Aproveitamento - Ap. Som CD
Manoel Rodrigues Alves	- Cob. de quotas - um fax
Antonio Amaral	- Cob. de quotas - um fax
Anchieta Monteiro Sobrinho	- Cob. de quotas - um fax
Hélio Alves Ribeiro	- Cob. de quotas - um Jg. de Pneus
José Rubens Mariano	- Cob. de quotas - um Jg. de Pneus

### CONCURSO EFICIÊNCIA

José Alves da Silva Neto	- Um televisor em cores
Claudemir Barbosa Pedroso	- Uma bicicleta
Pedro José Bezerra	- Vale compras
Denilson Casalli	- Vale compras
Riomar Ferreira	- Circulador de ar

### DESTAQUES 1994

Carlei Quadro de Melo	- Telefonista
Luzia de Fátima Paixão	- Assistente financeira
Riomar Ferreira	- Motorista
Assis Lopes da Silva	- Encarregado (Expedição)
SHERMAN CHAGAS	<b>TROFÉU ARILU</b>

# Uma questão prioritária

*Maringá persegue o título de “Cidade do Primeiro Mundo” e para isso vem investindo muito para vencer os problemas com saneamento básico. O setor recebeu nos últimos dois anos investimentos de R\$ 13 milhões*

Conhecida em todo país e também no exterior como uma das poucas cidades brasileiras a oferecer as melhores condições de vida aos seus habitantes, Maringá, a exemplo da maioria dos municípios do Terceiro Mundo, ainda trava acirrada batalha para vencer seus problemas de saneamento básico. Embora 100% de seus moradores contem com o benefício da água tratada, o município precisa estender a rede de esgotos a dezenas de bairros que ainda não dispõem desse serviço. As autoridades municipais sabem que para merecer de fato o título de “Cidade de Primeiro Mundo”, Maringá terá que vencer esse grande e caro desafio o mais rápido possível.

Consciente da responsabilidade que o Poder Público tem com a população nesse setor, ao assumir a prefeitura em janeiro de 93, o atual prefeito Said Ferreira iniciou diálogo com o governo estadual, através da Sanepar, para a retomada de obras nessa área, que desde os anos 70, não recebia novos investimentos. Em seu programa de governo, denominado “Projeto Cidadania”, Said Ferreira incluiu as obras de saneamento básico como uma das prioridades.

Como resultado da parceria entre o município e a Sanepar, nos dois últimos anos, a cidade recebeu investimentos de R\$ 13 milhões, aplicados na construção de uma nova estação de captação de água do rio Pirapó; transferência das lagoas de tratamento de esgotos da Zona Sul e do bairro Mandacaru para fora do perímetro urbano; ampliação da rede de esgotos em mais três bairros (Alvorada, Morangueira,



**A transferência das lagoas de tratamento resolveu o problema de poluição do ar de Maringá**

e Morangueirinha); e a construção de uma nova estação de tratamento na Zona Norte.

A nova estação de captação de água, por exemplo, vai permitir que o Município atenda a demanda da população até o ano 2020. Ela vai evitar também um antigo problema que sempre afligia os moradores de Maringá, principalmente em épocas de muita chuva. Por estar localizada em ponto inadequado, a antiga estação recebia resíduos químicos que chegavam através de rios que passam em áreas industriais. Por causa desses resíduos, a Sanepar era obrigada a suspender a captação de água.

A transferência das lagoas de estabilização sanou definitivamente os problemas de poluição do ar no centro de Maringá. Por estarem localizadas dentro do perímetro urbano, as lagoas da Zona Sul e do Mandacaru provocavam mal cheiro e irritavam a população. Durante décadas a comunidade vinha se mobilizando e exigindo que as lagoas fossem retiradas da área central e levadas para outro local.

A ampliação da rede de esgotos e a

nova estação de tratamento atendem o Jardim Alvorada, Vila Morangueira e Vila Morangueirinha. São 103 quilômetros de rede de esgotos, com 5.300 ligações. Essas obras tiveram investimentos de R\$ 3 milhões, com recursos do Prosege – Programas de Saneamento Básico – repassados pelo Banco Mundial.

Para o secretário de Planejamento de Maringá, Remígio Fondazzi, os investimentos em saneamento básico vão continuar nos próxi-

mos anos, desde que o município consiga recursos. “A Sanepar está viabilizando mais R\$ 2,5 milhões junto ao Banco Mundial para a implantação da rede de esgotos nas zonas 5 e 4. A intenção do prefeito Said Ferreira é continuar a ampliação, mas como são obras caras, o município depende de recursos externos para implantá-las”.

Segundo Remígio, com a construção dos 103 quilômetros no Alvorada, Morangueira e Morangueirinha, Maringá tem agora 60% dos moradores atendidos com esse serviço, contra 40% no início de 1993, quando o atual prefeito assumiu. “Se comparado com os países do Terceiro Mundo ou com a maioria dos municípios brasileiros, os nossos números em termos de saneamento básico são muito bons. Mas precisamos melhorá-los ainda mais. É um trabalho para vários prefeitos”.

Dados da Organização Mundial de Saúde demonstram que grande parte dos gastos dos países do Terceiro Mundo com saúde poderia ser evitada se a população tivesse rede de esgotos e água tratada. “Investir em saneamento básico é a forma mais eficiente dos municípios reduzirem os problemas com doenças”, diz Fondazzi.

# BOAVISTA

## Um banco que veio para ficar

*Totalmente informatizada, a agência proporciona atendimento personalizado a pessoas físicas e jurídicas, oferecendo uma linha completa de serviços e produtos, onde se destaca o Cheque Empresarial Boavista*

Maringá ganhou no dia 22 de fevereiro uma agência do Banco Boavista. A instituição possui uma carteira local com mais de 400 nomes entre pessoas físicas e jurídicas, US\$ 5 milhões no total de ativos e US\$ 4 milhões em passivos. A nova agência foi entregue ao público totalmente informatizada, ocupando uma área total de 540 metros quadrados.

O gerente geral responsável pela nova agência é o maringense Antônio Vladimir Moscardi. O gerente iniciou sua carreira em Maringá e passou alguns anos fora, trabalhando para outras instituições. Segundo Moscardi, o Boavista é um banco voltado para o pequeno e médio empresário. "Nossa preocupação maior é o cliente", frisa.

Dentro desta filosofia, a agência do Boavista proporciona atendimento personalizado a pessoas físicas e jurídicas. O banco possui para este fim, as Plataformas Atendimento e Personalizada para pessoas físicas e Plataformas Empresarial e Corporativa, para empresas.

A Agência de Maringá é equipada com "cash dispensers", que facilitam na obtenção de saldos, extratos e possibilitam saques de conta corrente e investimentos. O Boavista oferece ainda uma



**Agência Maringá do Banco Boavista, na avenida Brasil, 3772**

linha completa de serviços, produtos de investimento e crédito, com destaque para o Cheque Empresarial – limite de crédito em conta corrente para pequenas e médias empresas.

A instituição possui em seu portfólio o Cheque Crédito Boavista, além dos Fundos Boavista Carteira Livre e Boavista de Investimento no Exterior. O Boavista opera como banco múltiplo, por meio de carteiras comerciais, de crédito imobiliário, de crédito, de financiamento e de investimento.

Uma questão que chamou a atenção dos maringenses foi o fato de o Boavista estar investindo em novas agências em uma

época recessiva para o mercado. A resposta, segundo Moscardi, é que existem cidades, como Maringá, onde há espaço no mercado. "Nós acreditamos muito na praça de Maringá. Nós viemos para ficar. Não seremos apenas mais um captador de recursos; nós participaremos da vida comunitária", afirma o gerente.

**HISTÓRIA:** Em dezembro de 1923 os empresários Alberto Teixeira Boavista, Guilherme Guinle e Thomaz Pinto da Cunha Saavedra, e mais sete cotistas, subscreveram um capital de mil contos de réis na constituição da Casa Bancária Boavista

Cia Ltda. O Banco nasceu no Rio de Janeiro, então capital da República, como uma alternativa aos bancos estrangeiros que dominavam as transações financeiras da época.

O banco cresceu e hoje possui 40 agências espalhadas por todo território nacional, com previsão de mais 20 agências até o final de 1995. No ano passado, a instituição completou 70 anos e reservou US\$ 20 milhões para investimentos em instalações, informática, recursos humanos e marketing. O resultado foi um desempenho recorde em toda sua história, com um crescimento do lucro líquido de 439% em relação a 1993.



**Equipe de gerentes do Boavista: Wagner Vanzella, Edson Tadeu Mello, Vladimir Moscardi, Roberto Aparecido Pereira da Silva (diretor regional), e Ailton Rodrigues**



**Elias Nascimento, diretor executivo, discursa durante a inauguração da agência Maringá, com a presença do prefeito municipal Saíd Ferreira e demais autoridades**

# O turismo na berlinda

*O palestrante do primeiro Almoço Empresarial promovido este ano pela ACIM, Silvio Barros II, critica a forma como o turismo é administrado no Brasil e promete apoiar os shoppings de confecções da região*

Foi um duplo sucesso o primeiro Almoço Empresarial promovido neste ano pela Associação Comercial e Industrial de Maringá. Duplo porque os empresários lotaram o Haddock Buffet – 140 pessoas – e porque a palestra do secretário de Esporte e Turismo, Silvio Magalhães Barros II, agradou a todos. O evento foi realizado no dia 20 de fevereiro.

Silvio Barros é o único maringaense no primeiro escalão do governo Lerner. Segundo o presidente da ACIM, Pedro Granado, esta foi uma das razões pela qual o secretário foi convidado para abrir a série de almoços empresariais deste ano. Em março, outro maringaense, o presidente da Federação da Agricultura do Paraná, Ágide Meneguette, será o convidado do Almoço Empresarial do mês.

**TURISMO:** O tema da palestra de Silvio Barros foi a incrementação do turismo no Paraná. Ele quase não falou de esporte – “área da qual entendo muito pouco”. Dentro de uma filosofia de municipalismo que rege os trabalhos do governo do Paraná, o secretário afirmou que os próprios municípios devem discutir e criar projetos de incentivo ao turismo.

Silvio Barros citou como exemplo um projeto para o incremento do turismo comercial voltado para o setor de confecções, apresentado por empresários maringaenses. Segundo ele, o pólo têxtil da região de Maringá será promovido em cidades que tenham potencial para consumir produtos locais.

Hoje, pelo menos 40 ônibus chegam



**Barros: promessa de apoio ao turismo comercial em Maringá e região**

em média todos os dias na região, trazendo lojistas de outras localidades para comprar nos shoppings de atacado de Maringá, Cianorte e Campo Mourão, entre outras cidades. “Vamos fazer um marketing para atrair novos consumidores e criar uma estrutura sofisticada e organizada para recebê-los”, frisou o secretário.

para gerenciar o setor”, afirma Silvio Barros. “Um negócio que lidera o mundo não pode ser administrado de forma tão amadorística”, complementa. O alvo das críticas do secretário não estão voltados apenas para os meios oficiais. “Existem no país mais donos de hotel do que hoteleiros”.

**INCOMPETÊNCIA:** O turismo é a atividade que mais gira dinheiro no mundo e este ano deve movimentar US\$ 3,4 trilhões, sendo também o maior empregador, envolvendo 212 milhões de pessoas, 11,8% da força de trabalho economicamente ativa no mundo. No Brasil, este ano o turismo deve movimentar US\$ 45 bilhões, gerando mais de 6 milhões de empregos.

“O potencial turístico do Brasil é inigualável, mas mesmo assim hoje há incompetência

## Homenagem

*Durante o Almoço Empresarial, a diretoria da ACIM homenageou seu ex-diretor de Eventos e Promoções, Fernando Vieira Raimundo. Ele deixou a entidade no final do ano passado por motivos particulares, sendo substituído pela empresária Maria Alice Pinatti. Fernando Vieira recebeu uma medalha da ACIM, entregue pelo presidente da Cocamar, Luiz Lourenço.*

*Fernando Vieira Raimundo foi diretor da ACIM por quatro gestões. Há três anos ocupava o cargo de diretor de Eventos e Promoções, sendo um dos responsáveis pela Feira de Integração*



**Luiz Lourenço entrega a medalha para Fernando Vieira Raimundo**

*do Paraná – Feipar. Por seu trabalho em prol da comunidade e à frente dos seus negócios, em 1992 foi eleito o “Comerciante do Ano”, pelo Sincomm.*

MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

# Santinoni preside a FAMPEPAR



**A nova diretoria da Fampepar e autoridades que compareceram à posse**

A solenidade de posse da nova diretoria da FAMPEPAR – Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas do Estado do Paraná – foi marcada pela presença de mais de 150 empresários, autoridades, políticos, e pronunciamentos destacando a necessidade de apoio e incentivo governamental, além de linhas de crédito específicas para esse segmento que emprega a maioria dos paranaenses.

Realizada dia 23 de fevereiro no Galeto Sulino, em Maringá, a reunião marcou o início de uma nova fase, agora sob a presidência do maringaense Ercílio Santinoni, liderança respeitada em todos os setores principalmente quando está em pauta esse segmento menor na envergadura das empresas, mas maior em importância para a economia nacional.

O representante do prefeito Saíd Ferreira, José dos Santos Ribeiro, secretário de Indústria e Comércio, destacou as qualidades do novo presidente, relevância do setor na geração

de empregos e recursos para o município, colocando sua Secretaria à disposição da FAMPEPAR para atendimentos aos associados.

O deputado federal Ricardo Barros também destacou a importância do segmento e a posse de Santinoni, uma liderança capaz – segundo ele – de antever a importância da mobilização desses empresários, para que sejam ouvidos dentro da Revisão Constitucional, quando serão fi-



**Ercílio Santinoni é cumprimentado pelo deputado Ricardo Barros, que colocou o seu gabinete, em Brasília, à disposição da Fampepar**

xadas as regras e as condições de sobrevivência de cada setor. Ricardo colocou-se à disposição da FAMPEPAR para defender os pequenos empresários em Brasília, “uma vez que as necessidades de vocês, são muito importantes para o País, que inclusive precisa saber quais são e o por que dessas reivindicações”. **SANTINONI:** Muitos aplaudido, o discurso do novo presidente da FAMPEPAR trouxe à tona as distorções que o Brasil prejudicam o pequeno empresário e qual a importância desse teimoso e anônimo herói dentro de um emaranhado de leis e desfavorecimentos governamentais. Estatisticamente, citou que o segmento soma 3,5 milhões, 98 por cento dos estabelecimentos industriais, comerciais e de serviços do País: empregando 59,4 por cento da população economicamente ativa, sendo responsáveis por 42 por cento da massa salarial e 20,6 por cento do PIB – Produto Interno Bruto.

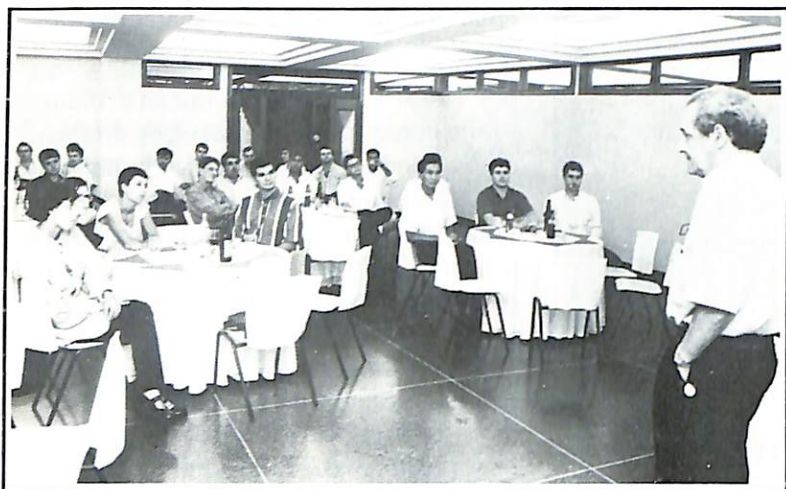
Apesar do modelo ser o mais numeroso e importante, hoje em Brasília, denuncia Santinoni, ninguém é responsável pela política das pequenas unidades produtivas. Em contrapartida, o SEBRAE tem sido visto pelo Governo Federal, como representativa – e não é – das micro e pequenas empresas, quando seu Conselho Deliberativo é composto exclusivamente por grandes empresários, que nada – ou muito pouco – fazem pelo pequenos.

Denunciou também Santinoni, que no Paraná o governo anterior chegou a extinguir o Programa Nosso, assinalando que os últimos governos têm levado o Paraná a uma regressão, diminuindo empregos, aumentando a miséria, analfabetismo e a mortalidade infantil, e que a saída desses problemas está no apoio dos segmentos produtivos com simplificação do sistema de registro das pequenas empresas, menor burocracia e linhas de crédito diferenciadas a médio e longo prazo.

Encerrando, destacou sinalização positiva para a qual está trabalhando junto ao Governo do Estado, onde o secretário de Turismo, Silvío Barros II, já promete apoio ao projeto de feiras itinerantes propostas pelo segmento, e o comprometimento do presidente do Banestado, Luiz Antonio de Camargo Fayet, em criar linha de crédito específica e audiência, brevemente, com o governador Jaime Lerner.

# Ano de muitas atividades

*Jovens empresários e mulheres empresárias terão um ano cheio de atividades. Pelo menos no que depender dos calendários de eventos organizados pelos respectivos Conselhos da ACIM*



**Primeiro evento do Copejem reuniu 51 participantes**

Os Conselhos Permanentes do Jovem Empresário – Copejem – e da Mulher Empresária e Executiva da Associação Comercial e Industrial de Maringá divulgaram em fevereiro seus respectivos planos de trabalho para 1995. As programações são extensas e prevêem pelo menos uma atividade por mês de cada um dos departamentos da ACIM.

Serão jantares, palestras, viagens, fórum empresarial, feiras ponta de estoque, campanhas e concursos para motivar o comércio. Alguns voltados exclusivamente para a parcela do empresariado representada pelos Conselhos. Outros – a maioria – abertos a todos os associados da ACIM. O exemplo mais típico é a Feipar, que movimenta todo o Nordeste do Paraná.

A abertura do calendário de atividades do Copejem ocorreu no dia 21 do mês passado. Foi um Happy Hour, realizado no Centro Português, que reuniu 51 convidados. Durante o encontro, o professor Carlos Ribeiro, da Ribeiro e Meyer Assessoria de Marketing Empresarial, fez uma palestra sobre Reengenharia de Marketing para o Desenvolvimento da Pequena e Média Empresa.

Formado em Marketing pela Universidade de Illinois, Estados Unidos, com

pós-graduação em Economia e Planejamento Estratégico pela USP – Universidade de São Paulo, Ribeiro disse que os jovens precisam estar atentos ao clima de constante mudança imposto pela década de noventa. “É uma época de decisões rápidas, onde sobressai quem têm um maior número de informações”, afir-

mou.

Este mês o Copejem organizará um “Jantar Empresarial” e uma viagem à indústria de papel e celulose Inpacel. Instalada no município de Arapoti, Paraná, a indústria controlada pelo Grupo Bamerindus, é considerada uma das maiores do setor na América Latina. O objetivo da visita é saber o que se passa nas grandes corporações, ao mesmo tempo em que os jovens empresários entram em contato com técnicas eficazes de gestão empresarial.

**MULHERES:** A primeira grande promoção do Conselho da Mulher Empresária e Executiva este ano foi um jantar em comemoração ao Dia Internacional da Mulher. O evento ocorreu no dia oito deste mês, no Haddock Buffet, e reuniu 180 convidadas. Além do jantar, as empresárias participaram de um sorteio de brindes. Foram sorteados uma viagem a Porto Seguro, uma jóia, e uma colcha de matelassê.

Agora, a Diretoria do Conselho concentra esforços na organização de mais uma edição da Feira Ponta de Estoque. Este é um dos eventos mais esperados do ano. A data programada para sua realização é de 27 a 29 de abril. O local deverá ser o mesmo do ano passado, o Pavilhão Internacional do Parque de Exposições de Maringá.

## Calendário de atividades

### Copejem - Conselho Permanente do Jovem Empresário

Fevereiro	Happy Hour
Março	Viagem a Arapoti e jantar
Abril	Viagem – local a definir
Mai	Happy Hour
Junho	a definir
Julho	II Feira de Idéias
Agosto	Feipar Moda 95
Setembro	Viagem – local a definir
Outubro	Jantar
Novembro	Happy Hour

## Plano de Ação

### Conselho da Mulher Empresária e Executiva

Fevereiro	Treinamento Empresarial
Março	III Jantar para Empresárias
Abril	Feira Ponta de Estoque
Mai	Concurso de Vitrines
Junho	Treinamento Empresarial
Julho	Seminário
Agosto	Feipar Moda 95
Setembro	Feira Ponta Estoque – J. Alvorada
Outubro	Campanha Dia da Criança
Novembro	IV Jantar para Empresárias
Dezembro	Campanha do Natal

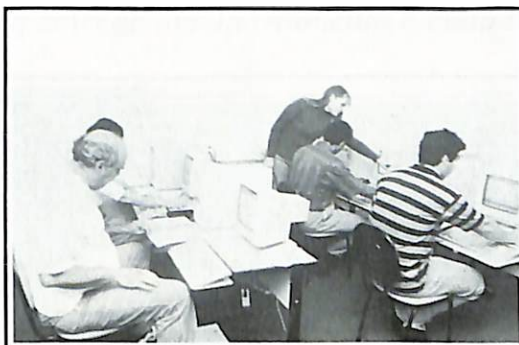
**ELOTECH**

# Aprendizado personalizado

*Em Maringá uma escola de informática implanta um método de aprendizado diferente, com horário flexível e com um computador por aluno*

Várias dificuldades são colocadas no caminho das pessoas que querem aprender informática. O tempo é uma delas. Encontrar um horário fixo naqueles determinados dias da semana é uma barra. Um compromisso de última hora e pronto, uma aula perdida. A timidez é outra dificuldade. Um dia, no meio da aula surge uma dúvida, mas o aluno fica com receio de questionar o professor na frente dos colegas.

Foi pensando nessas e em outras dificuldades que as pessoas enfrentam, que o empresário Euclides Garcia de Oliveira fundou a Elotech Escola de Informática, a única no Paraná que utiliza o Método TreinaSoft. Esse método conjuga princípios didáticos, pedagógicos e metodológicos que promovem a efetiva integração homem/máquina.



**Elotech: flexibilidade de horário e um computador por aluno**

Ele foi testado e aprovado por mais de três mil alunos que fizeram o curso em São Paulo, e indiretamente, por mais de um milhão de pessoas, através dos livros da Coleção TreinaSoft.

Através do método TreinaSoft, a

Elotech dá total liberdade para que os alunos façam seus horários de acordo com suas necessidades. "Não precisa haver um horário definido e sempre haverá um professor à disposição", frisa Euclides. Outra vantagem da Elotech: cada aluno trabalha com um computador. E em cada laboratório há um instrutor para sanar eventuais dúvidas. "Através deste atendimento personalizado o aluno fica mais a vontade", explica Euclides.

Hoje a Elotech oferece os cursos MS - DOS, Windows 3.1. Word para Windows 6.0 e Lotus 123, e já está se preparando para oferecer também o Corel Draw 4.0, Visual Basic 3.0 e Excel 5.0. A escola fecha pacotes com preços especiais para empresas. O telefone da Elotech é 224-9264.

**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

# Piratas do asfalto

*Aumento no número de cargas e caminhões roubados deixa setor apreensivo. Sindicato e empresários se unem para buscar soluções junto às autoridades governamentais*

Depois de alguns anos de “calmaria”, o setor de transportes de cargas voltou a viver um “pesadelo” que já fez muita gente trocar de atividade e até a perder tudo o que tinha. Inclusive a vida. É que desde dezembro do ano passado voltou a crescer o índice de cargas e caminhões roubados.

A incidência maior está sendo verificada em pontos próximos às grandes cidades do eixo Rio-São

Paulo. Principalmente na Rodovia Castelo Branco, na entrada da capital paulista. As formas de ação dos assaltantes são semelhantes. Os marginais abordam os veículos nos acessos dos postos de combustíveis.

Em seguida dominam os motoristas, que são mantidos como reféns enquanto a carga é transferida do caminhão para outro local. Na maioria das vezes os veículos são devolvidos, e os motoristas libertados após o “serviço” feito. Com um detalhe. Os marginais indicam a localização onde o caminhão foi abandonado.

Os mais visados são os caminhões frigoríficos carregados de carne e os tanques com óleo de soja à granel. De Maringá, em menos de um mês, foram sete. Um foi levado com veículo e tudo. Outro exemplo é de um frigorífico que em 75 dias de abate teve sete cargas roubadas. Cada carreta levava cem bois.

**ALARMANTE:** A situação é alarmante. Dados das Secretarias de Segurança Pública de São Paulo e do Rio de Janeiro, indicam que a frequência dos roubos aumentou após o início da “Operação Rio”. A operação conjunta entre polícias civil, militar,



**A maioria das abordagens ocorre nos postos de combustíveis**

federal e Forças Armadas criada para impedir a ação do crime organizado nos morros da capital carioca.

Com o maior patrulhamento, os marginais – principalmente os traficantes – deixaram suas bases nas favelas localizadas nestes morros e passaram a praticar outros crimes. Pelo menos foi a explicação que os especialistas das Secretarias de Segurança Pública deram aos empresários do setor, durante audiência solicitada pelos sindicatos das transportadoras.

Além da preocupação com o patrimônio e com a vida dos funcionários, os empresários estão apreensivos com um possível reajuste na taxa de seguros das cargas por causa do aumento do sinistro. Eles alegam que se isso ocorrer, serão obrigados a repassar o valor para o custo do frete. O que fatalmente contribuiria para gerar inflação.

**ANTIPÁTICA:** Massayoshi Siraichi, sócio-gerente da ATDL, uma das transportadoras que teve cargas roubadas, afirma que esta é uma atitude antipática. Que desagrada o governo, a população e os próprios empresários do setor que tem co-

laborado para o sucesso do Plano Real. “Mas foge ao nosso controle. De alguma forma temos que garantir um seguro para o nosso patrimônio e para a carga transportada”, diz.

Os empresários estão surpresos também com a ousadia dos marginais. Massayoshi conta que um dos motoristas da ATDL foi levado por um dos assaltantes a um restaurante para almoçar. Ficou durante todo o tempo sob a mira de um

revólver. Depois de fazer sua refeição, que foi paga pelo “acompanhante”, recebeu o aviso de onde localizar o veículo.

Diante do quadro alarmante, a expectativa dos empresários é para o cumprimento das promessas das autoridades governamentais. Os governos de São Paulo, Rio de Janeiro, e até do Paraná garantiram que apresentarão, o mais rápido possível, uma estratégia de trabalho conjunto para coibir a ação dos marginais.

Uma das alternativas é intensificar a fiscalização nas fronteiras dos estados. Outra seria acionar agentes das receitas estaduais. Eles agiriam com rigor na verificação da Nota Fiscal do produto transportado, em pontos estratégicos das rodovias de acesso das capitais de São Paulo e do Rio de Janeiro.

Os mais radicais são favoráveis ao ressurgimento de uma antiga prática dos anos sessenta e setenta. Naquela época, os proprietários davam uma autorização para que outro motorista pudesse dirigir seu automóvel. Sem este documento, o veículo era apreendido e só liberado após serem cumpridas as exigências da lei.

## PRÊMIO

# Grupo Pozza é Destaque 94

*No ano em que comemora seu 18º aniversário, o Grupo Pozza recebe um verdadeiro prêmio, sendo homenageado com o título "Destaque 94". Uma homenagem merecida à empresa que, em média, entrega um apartamento a cada três dias*

Um jantar no Centro Português de Maringá, no dia 24 de fevereiro, marcou a entrega de 27 homenagens e 5 menções honrosas a empresas e personalidades de nossa cidade.

O Grupo Pozza foi um dos homenageados com o título "Destaque/94", outorgado pela Pró-Vita, de Curitiba, e Wall Promoções Artísticas, de Maringá. O Grupo Pozza foi representado pelo seu diretor comercial Luciano Pozza, e pela diretora financeira Luciani Pozza, que receberam o troféu estatueta e o certificado Destaque/94.

**PAP:** O sucesso de uma empresa nos tempos atuais depende da satisfação de seus clientes. A realidade do mercado atual é brutal. Só sobrevivem as empresas que estejam verdadeiramente voltadas para seus consumidores, vivendo umbilicalmente a sua relação de negócios. Por isso, o Grupo Pozza no segundo semestre de 1994, após pesquisa de mercado com a assessoria do publicitário Paulo Roberto Guimarães, diretor da Brado PR Publicidade, agência que atende a conta do Grupo, resolveu inovar na comercialização de seus imóveis com o lançamento do PAP – Plano Auto Financiamento Pozza. O plano é uma revolução no setor imobiliário de Maringá.

O PAP possibilita que os imóveis Pozza sejam ofertados ao mercado com pagamentos em até 100 parcelas, em condições compatíveis à realidade do comprometimento de renda dos seus clientes. O sucesso do PAP é medido através da marca in-



**Luciano e Luciani Pozza recebem o prêmio Destaque 94 das mãos do deputado estadual Marquinhos Alves**

vejável de 300 unidades vendidas, no segundo semestre de 1994, entre os empreendimentos Residencial Quinta do Sol, Residencial Barra Velha, Residencial Serra Graciosa e Residencial Paineiras, entregues aos seus compradores no final de 1994 e início de 1995.

**DEDICAÇÃO:** O Grupo Pozza, uma das empresas pioneiras na construção civil em Maringá, teve seu início em 1977, na área de loteamentos. Foi a responsável pelos loteamentos Jardim Novo Horizonte e Parque Residencial Aeroporto, hoje bairros populosos e com toda a infra-estrutura. Em Paiçandu lançou os loteamentos Jardim Catedral e Jardim Pioneiros.

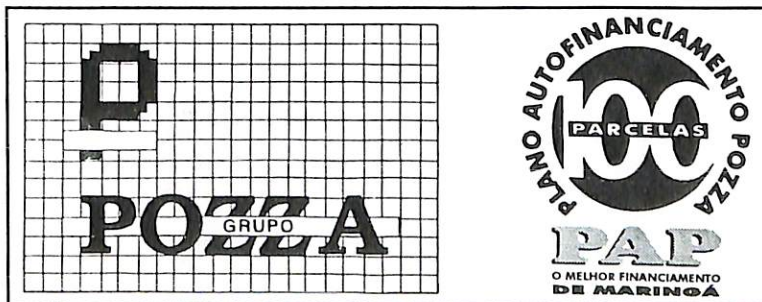
Em 1980 passou a construir e o empresário Ramirez Pozza, fundador e diretor-presidente do Grupo, não imaginava na

época, que em tão pouco tempo atingiria marcas tão expressivas em metragem quadrada de área construída. São 245.000 m<sup>2</sup> construídos e 61.329 m<sup>2</sup> em construção, entre edifícios residenciais, áreas comerciais e prédios públicos. O prédio da Superintendência Regional da Copel, o Centro Social Urbano (CSU) e o Centro Esportivo do Mandacaru, fazem parte das inúmeras obras realizadas pela Pozza em Maringá. Construiu os terminas rodoviários de Colorado, Jardim Alegre e Mandaguaçu.

Na área residencial foram entregues nestes 15 anos, 1.250 apartamentos em Maringá, 100 em Cascavel, 204 em Ponta Grossa e 288 em Curitiba. O Grupo Pozza mantém ainda em fase de construção e a serem construídos, 468 apartamentos em Maringá, sendo que 276 serão entregues até setembro deste ano – 220 do Residencial Paineiras e 56 do Residencial Serra Graciosa, totalizando 1.842 unidades residenciais. Isto equivaleria dizer que nestes 15 anos, a cada 3 dias foi entregue um apartamento Pozza. Foram 23 edifícios residenciais entregues em Maringá, Ponta Grossa, Cascavel e Curitiba.

Esta excelente performance do Grupo Pozza deve-se ao espírito empreendedor de sua diretoria, à racionalidade dos

seus projetos, aliados a seus custos e a competência da sua equipe de engenheiros e funcionários, que fazem com que um apartamento Pozza seja funcional, sem perder o padrão de qualidade, e seja ofertado ao mercado com flexibilidade na comercialização.



# Onde elas foram parar

*A Revista ACIM foi conferir a quantas andam dois projetos transformados em Lei que foram elaborados com a participação de membros da diretoria da entidade*

Desde a sua fundação, a ACIM é chamada a participar da vida sócio-político-cultural de Maringá. Suas funções extrapolam a luta pelos interesses do empresariado.

A ACIM é chamada a opinar, colaborar, e a apoiar os mais variados tipos de projetos. Em muitos casos, a iniciativa parte da própria entidade.

Um exemplo foi o projeto de Manutenção e Conservação de Praças, Canteiros Centrais e Avenidas de Maringá. A ACIM elaborou um anteprojeto, que foi aproveitado pela Câmara de Vereadores e transformado em lei. A proposta foi inspirada em uma lei semelhante aprovada em Londrina.

Ela permite que empresas públicas ou privadas façam a manutenção e conservação de logradouros públicos. Em troca, a Prefeitura autoriza as empresas a explora-

rem os locais com placas de publicidade. Apesar de ter agradado a classe empresarial, a lei não saiu do papel.

O secretário municipal do Meio Ambiente, Paulino Mexia diz que já fez várias convocações em editais, abrindo a possibilidade da adoção de praças e canteiros centrais das avenidas da cidade. Em todas elas, faltaram interessados.

Para tentar reverter a situação, o secretário tem mantido contato com empresários em mais uma tentativa de colocar o projeto em prática. Mexia afirma que até abril os primeiros contratos deverão ser fechados.

“Depois das primeiras placas instaladas acredito que o projeto decole”, comenta. Nas negociações com as empresas, Mexia procurou também floriculturas que possam firmar parcerias para a execução dos

trabalhos de conservação e manutenção das praças e canteiros centrais.

**CARGA E DESCARGA:** Outro exemplo da ação comunitária da ACIM foi na elaboração da Lei de Carga e Descarga de Maringá. A lei foi criada para evitar a formação de filas duplas, identificar locais e horários específicos nas quadras da área central da cidade, destinados ao estacionamento dos caminhões.

Durante o processo de elaboração do projeto, a ACIM serviu como intermediadora entre a Secretaria de Transportes e o Setcamar—Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas de Maringá e Região.

Uma vez aparadas as arestas e definidos horários e locais para estacionamento, a lei foi encaminhada e aprovada pela Câmara de Vereadores. Com a lei regulamentada, a Secretaria de Transportes iniciou uma pesquisa de avaliação para certificar se as escolhas tinham sido positivas.

A pesquisa levantou os horários de chegada e saída dos caminhões e onde faziam as entregas. Enquanto os dados estavam sendo levantados, dois vereadores entraram com substitutivos alterando os horários de carga e descarga. As alterações propostas contrariavam as indicações da pesquisa e o prefeito vetou os projetos.

O veto gerou uma polêmica. De um lado a Secretaria defendia a liberação do centro para carga e descarga das 18h30 às 11 horas. O Setcamar apoiava o projeto dos vereadores que propunham a liberação das 6 às 10 horas e das 16 às 18 horas.

Até o fechamento desta edição, as partes envolvidas ainda discutiam para chegar a um consenso. Nesta fase de controvérsias, a ACIM não foi chamada a opinar. A expectativa no Sindicato das Empresas era para uma possível derrubada do veto do prefeito.

Na Secretaria, os técnicos tentavam chegar a um denominador comum com o Setcamar. A preocupação maior era com as redefinições dos locais e horários. Isto porque será necessário refazer as placas de sinalização.

## FÉRIAS DE JULHO/95 NA

# DISNEY



A VALTRAC TURISMO  
LEVA VOCÊ AO MUNDO  
ENCANTADO DA DISNEY.  
VOCÊ PODE COMEÇAR  
A PAGAR DESDE JÁ,  
PARA VIAJAR EM JULHO/95  
TEMOS PROGRAMAS ESPECIAIS  
PARA CRIANÇAS  
SEM ACOMPANHANTES.

**PREÇOS PROMOCIONAIS PARA VIAGENS AO NORDESTE BRASILEIRO**

**valtrac**  
turismo

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

## O Casarão

# O sabor da ousadia

*Investimento na consolidação de Maringá como pólo turístico fez do restaurante um dos pontos mais movimentados do setor. Até uma ampliação foi necessária para atender a demanda*

Quando decidiu investir "pesado" na consolidação de Maringá como pólo turístico, Renato Friedrich, do Restaurante O Casarão, deu uma "tacada de mestre". Com a experiência de quem tinha prestado serviços à Embratur, o empresário aproveitou para preencher um espaço no mercado.

Passados três anos e meio do início da "aventura" o movimento no Restaurante comprova que a "tática" estava correta. O Casarão é um dos poucos estabelecimentos do setor

que tem "casa cheia" de segunda a segunda, sendo que 70% dos clientes são de turistas.

Dentro desta estratégia, O Casarão passou a apoiar a maioria dos eventos realizados na cidade. Hoje, o nome do Restaurante está ligado às principais iniciativas culturais, científicas, e filantrópicas de Maringá. Foi criado também um departamento especializado para atender os turistas.

Com o aumento da procura originado pelo projeto de expansão do turismo, Renato

Friedrich foi obrigado a ampliar as instalações do Restaurante. De 400 lugares, O Casarão passou a ter capacidade para atender 800 pessoas de uma só vez.

Na ampliação do prédio, o empresário aproveitou para fazer uma homenagem à cidade e aos seus parceiros. Foram pintados nas paredes do novo salão quadros das fachadas de hotéis, shoppings do vestuário, e de alguns pontos turísticos de Maringá.

Todo este crescimento levou O Casarão a receber o Prêmio "Destaque 94", conferido por Wall Promoções Artísticas e Publicidade e Instituto Pró-Vita, de Curitiba. Segundo Renato, a homenagem é reflexo de um trabalho de equipe, que envolve 50 funcionários.

"Procuramos atender bem nossos clientes. É a única forma de fazer com que eles voltem a Maringá e ao nosso restaurante", diz. Segundo o empresário, o apoio da família e a fé em Deus também foram fundamentais nesta caminhada. "Na fé encontramos forças para vencer os desafios", frisa.



Renato Friedrich, em pé ao lado da esposa Ivone, com convidados na entrega do prêmio "Destaque 94"



O Casarão emprega 50 funcionários e tem capacidade para atender até 800 pessoas

## JORNAIS DO INTERIOR

# Eleita diretoria da ADI

Foi constituída no início de novembro de 1994, em Maringá, a Associação dos Jornais Diários do Interior do Paraná - ADI-PR. Reunida no último dia 7, a nova associação teve seu estatuto aprovado e seus membros fundadores elegeram a primeira diretoria para o biênio 95/96.

O economista Francisco Carlos da Silva, diretor-superintendente de O Diário do Norte do Paraná, foi eleito o primeiro presidente da ADI-PR, e no último dia 16 representou a entidade em encontro nacional de jornais em Porto Alegre, evento promovido pela ANJ - Associação Nacional de Jornais, oportunidade em que a nova associação foi apresentada oficialmente.

Segundo o presidente da ADI-PR, a

ideia de formação da associação surgiu da necessidade dos jornais diários do interior terem uma entidade que representasse os interesses comuns das empresas.

A nova associação traçou metas e objetivos para este ano. Além de criar estrutura para



dar apoio logístico de mercado, assessorias jurídica, financeira e política, a ADI-PR tem planos de instalar uma sucursal em Curitiba que sirva em comum todos os associados, fazendo o elo entre o interior e a capital. "Nós vamos fazer valer a força do interior do estado", garantiu o presidente da associação.

Toda a diretoria eleita da ADI-PR, esteve no último dia 15, visitando o governador Jaime Lefner. A visita teve por objetivo estreitar os laços entre o governo e os jornais diários do interior.

A foto registra a presença dos diretores da ADI-PR, na reunião realizada em Maringá. Da esquerda para a direita: Ilídio Coelho (Umarama Ilustrado), tesoureiro; Verdélrio Barbosa (Jornal do Povo); Baltazar Oliveira (Tribuna do Norte), vice-presidente; Franklin Silva Júnior (O Diário); Francisco Carlos da Silva, presidente da ADI-PR; Wilson Oliveira (Jornal de Londrina); Neri José Tomé (Tribuna de Campo Mourão); e Euclides Bogoni (Diário do Noroeste), secretário.

# Capital de Giro

## Real

O Banco Central ainda não fez nenhuma encomenda de novas cédulas do Real para a Casa da Moeda, o que só deve acontecer em abril. Este ano só foram produzidas 600 milhões de moedas. No ano passado foram produzidas 2,01 bilhões de cédulas e 2,9 bilhões de moedas. Enquanto as notas brasileiras duram até um ano, a média mundial chega a 18 meses.

## Coreanos



Os coreanos Moon Deok Yoon, representante da Câmara de Comércio Brasil-Japão/Coréia do Paraná em Seul, e Sing Yong Oh, da Kolon International, estiveram reunidos com diretores da ACIM e lideranças empresariais em Maringá. O objetivo dos coreanos é adquirir matéria-prima no Brasil e vender produtos industrializados. Eles estiveram acompanhados pelo deputado federal Antônio Ueno.

## Faciap



Farage Kouri ao lado do senador Roberto Requião

O empresário londrinense Farage Kouri assumiu no dia sete de fevereiro a presidência da Faciap – Federação das Associações Comerciais e Industriais do Paraná. Ele substituiu Pedro Pegoraro, de Cascavel, que se afastou por motivos particulares. Farage Kouri é ex-presidente da Associação Comercial e Industrial de Londrina.

## Ágide

### Meneguette

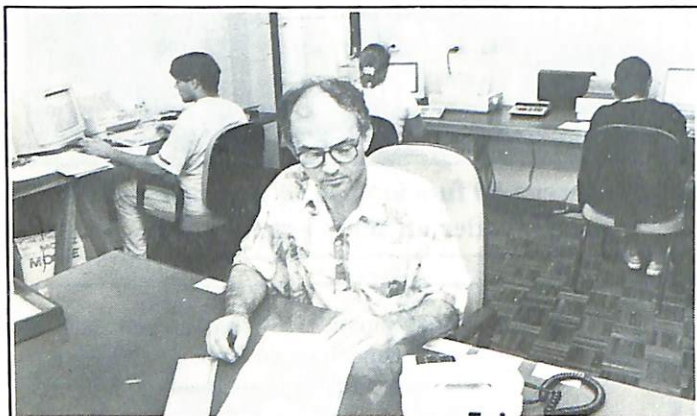
O segundo Almoço Empresarial de 1995 promovido pela Associação Comercial e Industrial de Maringá será no dia 20 deste mês com palestra do presidente da Federação da Agricultura do Estado do Paraná, Ágide Meneguette. O evento acontece no Hotel Deville.

## Novos-ricos

Executivos dos pequenos bancos que atuam principalmente no mercado de atacado estão se tornando novos-ricos em função do crescimento patrimonial dessas instituições de até 45% em 94, o que provocou farta distribuição de bônus. Cada um recebe em média US\$ 500 mil. Alguns executivos chegam a ganhar até US\$ 4 milhões.

## Na Alemanha

De três a oito de abril, 120 empresários do Noroeste do Paraná estarão na Alemanha para conhecer a Feira Industrial e Tecnológica de Hannover. Eles vão fazer parte da comitiva de 500 paranaenses, organizada pelo Sebrae. Será a primeira vez que tantos empresários do Estado visitarão a Feira de uma só vez. É que este ano, o Paraná será homenageado durante a realização do evento.



- TRANSFERÊNCIAS
- LICENCIAMENTOS
- RTB
- ASSISTÊNCIA EMPRESARIAL



## DESPACHANTE IMPERIAL

ATENDIMENTO EM SEDE PRÓPRIA, E TOTALMENTE  
INTERLIGADO A RECEITA ESTADUAL E  
DETRAN, PARA MELHOR ATENDÊ-LO

FONE: (044) 224-8967 - TELEFAX (044) 224-6829 - CELULAR - 972-1223  
RUA ANTONIO O. SCRAMIM, 1644 - ZONA 06 - CEP 87015-490  
MARINGÁ - PARANÁ

## SETOR IMOBILIÁRIO

# Paulo Mariano: "Destaque 94"

*Empresário do setor imobiliário resgata fórmula de sucesso da década de oitenta, e deixa o sonho da casa própria mais fácil de ser realizado*

Há três anos, Maringá voltou a viver um clima de euforia no setor de construção civil. Depois de um início de década de estagnação, novos empreendimentos começaram a surgir. Muitos com a utilização de uma prática comum no passado, que permite a uma parcela maior de pessoas concretizar o sonho da casa própria: O sistema de condomínio fechado.

Um dos responsáveis pela volta do sistema foi o empresário Paulo Mariano. Confiante de que havia espaço no mercado, ele apostou alto na volta da antiga fórmula de sucesso na década de oitenta. Essa iniciativa fez com que o incorporador conquistasse nos últimos dois anos três prêmios de destaque do setor.

Em 1993, foi homenageado pelo Instituto Análise de Pesquisa, com o "Prêmio Análise". No ano passado, foram os prêmios "Revelação",



Fotos: Nori Dias

**O deputado estadual Marquinhos Alves entrega a Paulo Mariano a estatueta e o prêmio Destaque 94**



**Casal Silvana-Paulo Mariano, ladeado pela filha Tayanni e a irmã Elizabete Belentani**

de O Diário do Norte do Paraná; e "Destaque 94", conferido por Wall Promoções Artísticas e Publicidade e Instituto Pró-Vita, de Curitiba.

Paulo Mariano diz que a premiação é fruto de uma dinâmica de trabalho levada a sério em 16 anos de experiência no mercado. "Sempre me preocupei com o futuro do cliente", resume. A preocupação com a satisfação dos clientes é tanta que no final do ano passado, o empresário deu mais

um importante passo na sua vida profissional: criou uma construtora.

A partir de 1995 todos os lançamentos com a marca Paulo Mariano serão executados pela Paulo Mariano Construtora e Incorporadora Ltda. Até então, os condomínios eram construídos em parceria com outras empresas do setor. "Foi o mercado que nos levou a criar nossa própria construtora", frisa.

## PALESTRA

# Especialista aborda o Mercosul

Preocupados com as dúvidas dos empresários sobre o Mercosul – Mercado Comum do Cone Sul – a ACIM e o Sebrae promoveram em Maringá uma palestra com a participação do economista, com pós-graduação em Comércio Exterior, Ricardo Schiffini Dellaméa. Ele abordou diversos aspectos ligados à nova realidade criada com o Mercosul.

O próprio número de participantes

do evento, 80, provou que os empresários de Maringá e região têm muito interesse, e também dúvidas, neste novo mercado que se abriu este ano. Ricardo Dellaméa tem participado de debates sobre o Mercosul em todo o país e constatou que as maiores dúvidas dos empresários está em como se comportar durante os processos de importação e exportação para o Paraguai, Uruguai e Argentina.

Segundo o especialista, essas dúvidas são normais, principalmente porque o Mercosul foi regulamentado e implantado em um curto espaço de tempo. Ele alerta que falta muito para que seja atingido um grau de relacionamento como o que existe hoje na Comunidade Comum Européia, mas ressalta que os mercados internos de cada país do Mercosul estão se adaptando à nova realidade.

# CONVÊNIOS MÉDICOS

*Associado, dando seqüência à divulgação dos serviços que a ACIM oferece, relacionamos abaixo a lista de dentistas, laboratórios e hospitais. Todos oferecem descontos. Para utilizá-los, basta dirigir-se à sede da ACIM, levando a carteira de identificação da empresa, a mesma utilizada no setor de fotocópias. Procure a funcionária Rosângela. Ela providenciará a guia de consulta sem qualquer custo. O pagamento na forma oferecida pelo profissional, será realizado diretamente no consultório, hospital ou laboratório*

## ODONTOLOGIA

– DR. BENEDITO  
CESAR ALMADA

Rua Lauro E. Werneck, 243  
Sala 02 – fone: 224-1766

– DR. BENEDITO VILLELA  
DE ANDRADE JUNIOR

Av. Tiradentes, 192 - fone: 222-8352

– DR<sup>a</sup> CASSIANA  
SILVA VERGILI

Av. Pedro Taques, 2108  
Sala 03/04 – fone: 228-2322

– DR<sup>a</sup> DEBORAH ESPERIDIÃO

Rua Néo Alves Martins, 3415  
Fone: 224-8106

– DR<sup>a</sup> EDNA MARIA  
CELICE TOKUNAGA

Rua Santos Dumont, 3472  
Sala 607 – fone: 224-3563

– DR<sup>a</sup> ELIANE MARIA  
LAGUILA ALTOÉ

Rua Santos Dumont, 2166  
Sala 504 – fone: 222-5629

– DR. JOÃO EDVALDO  
MANETTI

Av. Cidade de Leiria, 287  
Fone: 262-1289

– DR<sup>a</sup> LILIANE SIMONE  
TOLARDO

Rua Santos Dumont, 2166 5º andar  
Sala 504 – fone: 222-5629

– DR<sup>a</sup> MARCIA ESMERALDA  
BIS FRANZONI

Edifício Centro Comercial Paraná  
Fone: 226-3953

– DR<sup>a</sup> MARCIA FALLEIRO  
E. ROCHA

Rua Silva Jardim, 149-B – fone: 225-2849

– DR<sup>a</sup> MARIA AMÉLIA PIRES

Rua Silva Jardim, 386 – fone: 224-6765

– DR<sup>a</sup> MARIA LUIZA ESTEVES  
PACHECO (Periodontia)

Edifício Centro Comercial Paraná  
Fone: 226-3953

– DR<sup>a</sup> MEIRE LUCE COSTA  
MELO

Rua Santos Dumont, 2467 – 1º andar  
Fone: 222-8343

– DR. NILTON TERUYOSHI  
TAMURA

Av. Dr. Alexandre Rasgulaeff, 603  
Fone: 228-3391

– DR<sup>a</sup> MIRIAN NAOMI OHASHI

Rua Santos Dumont, 1529  
Sala 02 – fone: 223-3336

– DR. OSMAN BAENA DE MELO

Rua Néo Alves Martins, 3280  
Fone: 224-4635

– DR. RENATO ZARDETTO  
JUNIOR

Av. Curitiba, 341 – fone: 224-0485

– DR. RICARDO JOSÉ PERINI

Av. XV de Novembro, 332 – sala 02  
Fone: 226-2736

– DR. RICARDO MELLO DAVID

Av. Cerro Azul, 1335 – sala 10  
Fone: 223-1635

– DR<sup>a</sup> ROSEMARY  
GONÇALVES MACHADO

Rua Joubert de Carvalho, 1015  
Fone: 223-2291

– DR. SÉRGIO ISSAO UTIDA

Av. São Domingos, 147  
Fone: 222-0257

– DR. WESLEY FALCÃO  
TULER

Rua Néo Alves Martins, 3415  
11º andar – Sala 102 – fone: 224-5471

– DR<sup>a</sup> ZENIA PAZINATO

Av. XV de Novembro, 350  
Sala 2-B – fone: 222-7851

– DR<sup>a</sup> MARTA ABRÃO  
MORAES CORREA

Av. Rio Branco, 264 – fone: 224-6279

## HOSPITAL

– HOSPITAL E  
MATERNIDADE MARINGÁ

Av. Cidade de Leiria, 356  
Fone: 224-7122

– HOSPITAL PARANÁ

Av. Dr. Luiz Teixeira Mendes, 1.929  
Fone: 224-2322

## ANÁLISES CLÍNICAS

– LABORATÓRIO SÃO  
MARCOS

Av. Parigot de Souza, 404  
Fone: 224-5022

– LABORATÓRIO SÃO  
CAMILO

Rua Santos Dumont, 3.502  
Fone: 224-5533

LABORATÓRIO SÃO LUCAS

Av. Parigot de Souza, 391  
Fone: 224-5344

# Seriedade política

*Filho de libaneses, Nelson Abrão preferiu romper com a tradição para ser farmacêutico. Em Maringá, se transformou em um líder político, dono de posições definidas e de um carisma que cativava a todos*

Muitos homens públicos tiveram suas trajetórias de vida marcadas pelo idealismo e pela dedicação. Foram pessoas que trabalharam preocupadas em atender às necessidades da comunidade. Em resolver problemas e oferecer melhores condições de vida à população.

Nelson Abrão foi uma delas. Mineiro de São Pedro da União, chegou a Maringá no início da década de cinquenta.

Com os pais e irmãos foi se instalar no Distrito de Floriano. Enquanto seus familiares abriram uma loja de tecidos, Nelson preferiu continuar a exercer a sua profissão: a de oficial de farmácia.

Desde muito jovem, Nelson começou a trabalhar em farmácia. Os primeiros ensinamentos foram adquiridos em Santa Cruz da Prata, também em Minas Gerais, onde viveu parte da sua vida. Depois teve uma passagem por São Paulo, até ser atraído por um município que começava a surgir no Estado do Paraná.

**PIONEIRO:** Em Maringá, os Abrão se juntaram a outros membros da família que já viviam na cidade. A Farmácia Santo Antônio era a do Distrito de Floriano, o que tornou Nelson uma das pessoas mais requisitadas do local. Ele era chamado para atender todos os tipos de casos. Como só havia médicos em Maringá, o farmacêutico prestava os primeiros socorros. Às vezes, ele mesmo solucionava o problema.

Esta particularidade, aliada ao carisma, fez com que Nelson cativasse grande parte dos moradores do Distrito. Daí para o farmacêutico se tornar uma liderança foi questão de tempo. Até Juiz de Paz



**A inauguração do novo prédio do S.O.S. foi o último ato público de Nelson Abrão**

chegou a ser. A postura profissional e humana também chamou a atenção dos políticos da época.

Aliás, a “paixão” pela política era outra característica do farmacêutico. Ele sempre esteve envolvido em campanhas e movimentos políticos. Até que chegou a se candidatar a vereador, em 1964, por Floriano. A candidatura foi quase que uma imposição de amigos e da própria população do Distrito.

**SUPLENTE:** A candidatura surgiu depois da primeira eleição de João Paulino para prefeito de Maringá. Nelson foi um dos principais cabos eleitorais do então candidato e conseguiu uma votação maciça em Floriano. No seu caso, porém, os votos foram apenas suficientes para colocá-lo como primeiro suplente.

Em 1965, com os filhos em idade escolar, decide mudar para Maringá. Ele transfere a farmácia para um prédio na Avenida Brasil, no Maringá Velho. Mas faz questão de manter o vínculo com o Distrito. Neste mesmo ano, assume uma cadeira na Câmara de Vereadores, no início da gestão do prefeito Luiz Moreira de Carvalho.

Ângela Abrão, uma das filhas do

casal Nelson e Ruth Taques – ao todo foram sete – lembra que naquela época os vereadores não recebiam salários. “É mais uma prova do idealismo do meu pai. Ele era espontâneo. Suas ações sempre foram voltadas para o bem-estar da população”, afirma.

Como vereador, Nelson se destacou por sua conduta e disciplina. As posições definidas e o instinto de liderança, fizeram dele um grande articulador. Quando

surgia polêmica, Nelson sempre estava presente para mediar os conflitos. “Ele se aproveitava do carisma para apresentar soluções nos casos de divergências”, conta Ângela Abrão.

**EXAMES:** Logo após a morte da mãe, Nelson passou a se preocupar mais com sua saúde. Fez uma bateria de exames. Ele fumava muito, e mesmo assim, os resultados foram os melhores possíveis. O médico apenas recomendou que praticasse exercícios. A partir daí, todos os dias andava de bicicleta pela cidade.

No dia seis de setembro de 1978, depois de participar da inauguração do novo prédio do S.O.S. – Serviço de Obras Sociais, entidade assistencial mantida pela Prefeitura – Nelson pegou a bicicleta para fazer seus exercícios. Era noite. Por descuido de um motorista acabou sendo atropelado e morreu em seguida.

A morte do farmacêutico chocou a cidade. Em sua homenagem, os companheiros da Câmara de Vereadores nominaram a rua onde morava de Nelson Abrão. Foi o reconhecimento daqueles que conviveram com o farmacêutico. Um homem simples que até no último dia de vida cumpriu com seu dever de cidadão.

# O reflexo das importações nas empresas brasileiras

por Agnaldo Castanharo

Durante muitos anos, a classe empresarial brasileira conviveu com a reserva de mercado. Leis criadas para atender necessidades individuais de diversos segmentos criaram um clima de acomodação no parque industrial brasileiro. E muito mais. Levou a indústria nacional à beira do sucateamento.

Com a globalização da economia, o Brasil foi levado a abrir suas fronteiras para o mercado internacional. A diminuição das alíquotas de importação de alguns produtos pegou muita gente de surpresa. E pior. Mostrou que as empresas não estavam preparadas para enfrentar a concorrência externa.

Embora tenha desagradado muita gente, as importações foram necessárias para o país. Na nova dinâmica do mercado internacional, elas fazem parte de um conjunto de medidas capaz de credenciar o Brasil a receber novos investimentos externos. Dinheiro essencial para ser investido na modernização do parque industrial nacional.

Para enfrentar a concorrência externa precisamos de empresas ágeis e flexíveis. A modernização nada mais é do que o poder de adaptação. De acompanhar os avanços científicos e tecnológicos. De atingir formas de gerenciamento capazes de tornar os empreendimentos rápidos nas respostas às necessidades do mercado.

Dentro desta nova dinâmica cabe ao empresariado ficar atento às questões de qualidade. Ele precisa, além de conhecer a estrutura básica da sua empresa, saber administrar custos, estoque, dimensionar a capacidade de produção, de vendas. Ter sempre em mente quem são seus clientes, o que desejam e o que esperam do mercado.

A opinião dos funcionários tam-

bém é importante. Busque o envolvimento total dos **colaboradores**. Pergunte. Peça sugestões. Selecione as melhores idéias e implemente-as. Trate o funcionário como parceiro. Esta dica vale também para os fornecedores. Negocie abertamente. Sempre busque a relação **ganha-ganha**.

Ficar atento à concorrência é outra estratégia recomendada. Busque constantemente novos materiais, tecnologias, para não ser surpreendido e ficar obsoleto de uma hora para outra. A competitividade pode ser atingida através de produtos de alta complexidade tecnológica, fabricados com funções sofisticadas, materiais de primeira qualidade e processos de fabricação automatizados.

Antes porém de sair em busca de novos equipamentos, é preciso ter claro que será preciso uma política de investimento nos funcionários. Prepará-los para manejar o equipamento sem que o tempo de preparação dos dados para a máquina seja maior do que em uma máquina convencional. Isto é desperdício. Eleva custos.

Outra análise necessária é saber quais os desequilíbrios que a nova máquina trará para a produção. Onde resultará o novo gargalo. Quanta matéria-prima será necessária para mantê-la em funcionamento. Qual a disponibilidade de capital de giro para a compra dessa matéria-prima. Rever a capacidade de vendas e outros desequilíbrios.

Na modernidade, o empresário assume ainda o papel de líder na sociedade. Prepara-se para lidar com os reflexos que os fatores sociais, políticos e econômicos possam vir a ter em sua empresa. O empresário moderno participa ativamente das entidades de classe. Prega o associativismo como instrumento da modernização. Reúne-se em centrais de compras, vendas, licitações. Divide tarefas para ganhar na produtividade.

Informatizar é outra questão fundamental. As informações e decisões fluem mais fácil e rapidamente. Minimizar tempo no repasse de informações e na tomada de decisões também é reduzir custos. Aqui também é preciso ter gente capaz para operacionalizar as máquinas.

Há empresas que compram um computador e pensam que já são modernas. Mas esquecem que não sabem para que os dados servem e não utilizam todos os recursos que a máquina lhes oferece. A informatização deve ser acompanhada por especialistas. Isto evita a implantação de ilhas de automação que no futuro venham a impedir a interligação dos diversos computadores. É comum colocar o equipamento em áreas administrativas-financeiras e depois de algum tempo na área de gestão de estoques. É um erro.

Para finalizar, as importações estão chegando cada vez mais e em maior número. Algumas serão bem vindas. Outras virão com selos que especificam garantia de qualidade. Com preços mais baixos, para concorrer com os nossos produtos.

O mais grave disto tudo é que não serão com os paraguaios, argentinos ou uruguaios que estaremos competindo. Serão com os norte-americanos, tigres asiáticos, europeus. Pois somos o terceiro bloco consumidor do mundo. Porém, o que nos parece uma ameaça, é sem dúvida a maior oportunidade para nos tornarmos mais competitivos se assim quisermos, pois se ganharmos a concorrência aqui dentro, poderemos competir com eles lá fora.

**Agnaldo Castanharo é engenheiro mecânico pós-graduado em automação de manufatura, e consultor do Sebrae**

# Parceria duradoura

*Em 1972 dois amigos de Jandaia do Sul se associaram para montar o escritório de contabilidade Modelo em Maringá. Hoje a empresa é uma das mais tradicionais no ramo e a sociedade resiste ao tempo*

A sociedade entre os empresários Joaquim Fernando Machado e Wilson Cardoso Ferreira é o que se pode chamar de um "casamento feliz". Os dois moravam em Jandaia do Sul e trabalhavam juntos em um escritório de contabilidade. Depois de formados em Técnico de Contabilidade, os amigos resolveram abrir seu próprio negócio em Maringá.

Assim, em 1972, Joaquim, então com 26 anos, e Wilson, com 24, se mudaram para Maringá e fundaram o escritório de contabilidade Modelo. Era a primeira empresa do gênero da Vila Operária, localizada na avenida Brasil, próxima à Igreja São José, onde aliás, terminava o asfalto. "A poeira era demais", lembra Joaquim Fernando Machado.

Mas, a poeira não foi o único problema enfrentado pelos dois amigos. Eles se mudaram para Maringá com mais coragem do que capital. Assim, o escritório ficava num prédio alugado e funcionava também como residência deles. "O escritório era dividido por prateleiras e à noite nós armávamos camas de campanha para dormir", recorda Joaquim.

O fato dos empresários trabalharem e morarem no mesmo local, ao mesmo tempo em que ajudava nas economias, também era um fator positivo para o andamento da empresa. "Nós trabalhávamos até tarde da noite, já que pegávamos muito serviço e a firma se resumia apenas em nós dois", diz Joaquim.

**CRESCIMENTO:** Foi com muito trabalho e dedicação que os dois sócios transformaram o escritório Modelo em uma empresa tradicional em Maringá. Joaquim Fernando Machado acredita que pelo menos 300 clientes já passaram pelo escritório, que mantém uma carteira de 80 empresas.

O escritório possui 8 funcionários, é totalmente informatizado e funciona em prédio próprio – que pertence a Joaquim. "Passamos muito tempo pagando aluguel e a renovação de contrato era sempre proble-



**Modelo: 23 anos de tradição na Vila Operária**

mática. Há dez anos nos mudamos para nosso próprio prédio e estamos mais tranquilos", frisa.

A informatização também foi outro fator que beneficiou o escritório. A aquisição e instalação dos computadores aconteceu em 1990. Segundo os proprietários, esse processo facilitou muito o trabalho, encerrando a fase dos "serões de final de semana".

**CONCORRÊNCIA:** Desde a sua abertura até o início dos anos 80, o escritório Modelo foi o único naquela região da Vila Operária. Mas, o negócio se proliferou por Maringá e hoje só no quarteirão do Modelo existem outros dois escritórios. Com o acirramento da concorrência, as empresas do ramo têm cada vez mais que manter bons preços e serviço de qualidade.

Mas, de acordo com Joaquim Fernando Machado, muitas vezes a "guerra" é desleal. "Montar um escritório é um investimento barato, já que é preciso apenas uma escrivãzinha, uma calculadora e máquina de escrever. Assim, surgem muitos negócios e o empresário que está começando cobra preços muito baixos e nem

sempre realiza todos os serviços necessários, prejudicando o cliente e o setor como um todo".

Por conta dessa concorrência desleal, o setor hoje passa por um momento difícil. Joaquim diz que apenas os escritórios mais antigos, como o Modelo, que possuem uma clientela fixa e fiel, é que conseguem se manter sem maiores dificuldades. Para ele, o sindicato da categoria ou o CRC – Conselho Regional de Contabilidade – deveriam intervir, regularizando a situação de escritórios irregulares.

**ATUALIZAÇÃO:** Para se manter um escritório de contabilidade no Brasil é preciso um constante exercício de atualização. É que são muitos tributos e as mudanças na legislação são frequentes. Joaquim costuma dizer que o contador se transformou em "fazedor de guias". Ele acrescenta que nem sempre os clientes reconhecem o esforço dos profissionais do setor.

"É preciso ler muitos jornais e revistas, além das publicações técnicas. Participar de cursos então se tornou uma obrigação", frisa. "Há sempre algo novo para aprender", complementa.

# O sonho da unidade política

Por Antonio Facci

Vivemos há alguns meses mais um período de eleições gerais em todo o país. A festa democrática deu-se de forma exuberante.

Ausentes os sinais do período de força há tão pouco tempo vividos. A abundância democrática finalmente está presente em nosso querido Brasil.

Indiscutivelmente a sociedade brasileira compareceu às urnas consciente de que sua vontade, seu desejo de mudanças, suas convicções políticas, enfim, suas manifestações de vontade, seriam respeitadas.

Indubitavelmente o eleitorado brasileiro demonstrou estar atento à atuação de seus representantes, quer no âmbito executivo ou legislativo. A renovação deu-se, em nível nacional, de tal ordem que nomes tradicionais do parlamento brasileiro amargaram derrota, ficando a ver navios, não mais voltando à vida pública.

Para não ficarmos apenas na análise em nível nacional, é importante verificarmos a situação regional. Maringá, sua micro e/ou macrorregião, nos termos atualmente convenionados, embora não reconhecidos oficialmente, também participou deste pleito, renovando sua representação em várias áreas, mantendo um número menor de representantes parlamentares, dentre os mais antigos. Apenas com domicílio eleitoral no município de Maringá, foram eleitos um senador da República – pela primeira vez em nossa história – três deputados federais, e três deputados estaduais.

Existem grandes expectativas pela atuação de cada um desses nossos representantes.

A tradição política de nossa cidade, infelizmente, não nos traz muitas boas recordações. Jamais podemos falar que nesta ou naquela época existiu unidade.

Desde os primórdios da história política maringaense, pode ser notado o permanente digladiar de forças políticas antagônicas, mesmo com os interesses da cidade em jogo. Jamais os adversários fizeram aliança em busca de interesses maiores da comunidade. A cidade enfim, não apenas a classe política, mantém-se equidistante da busca de soluções para



nossos problemas.

Para lembrar apenas alguns fatos, é preciso registrar o conhecido episódio do Iapar – Instituto Agrônomo do Paraná. Originado de projeto de lei do saudoso deputado Sílvio Barros, continha em um de seus artigos a clara definição: **“O Instituto terá sede no município de Maringá”**.

Depois de longa luta, viu o autor do plano de lei, ser aprovada sua propositura. Sob o então à sanção governamental. Travava-se uma séria luta política em nível estadual, não no estudo do mérito da matéria, esta aplaudida por todos, mas pela sua localização.

Para não nos alongarmos no envolvimento de outras cidades, ficaremos apenas com a citação de nossa vizinha Londrina.

É necessário lembrar aqui, que, à época, travava-se uma guerra sem tréguas pela liderança política e econômica entre nossas duas cidades irmãs: Maringá e Londrina. Cada uma, de sua forma, procurava demonstrar mais força. Londrina conseguia a eleição de um deputado, Maringá lutava para ter mais representação que a ostentada por sua rival.

Quase esgotado o tempo para sanção ou veto da matéria, o então governador Paulo Pimentel resolveu ouvir as diversas comunidades interessadas. Notadamente Maringá e Londrina. No dia da audiência, para nossa cidade, lá estava unicamente o deputado autor da matéria.

Marcou-se então audiência para os londrinenses: lá compareceram, desde o

senhor Bispo Católico, prefeito, vereadores, pastores evangélicos, representantes das diversas associações de classe, desde os conservadores até os membros de entidades de bairros e ruralistas. Forças desiguais. Balança inclinando para o lado mais forte. O governador sancionou o projeto, vetando apenas o artigo que fazia referência à localização do Instituto. Desnecessário dizer, que alguns meses depois, a lei foi regulamentada por decreto governamental, localizando o Iapar em Londrina.

Se fizermos citação de relevante número de prejuízos maringaenses em razão de nossa desunião, poderíamos escrever um livro. Cabe citar apenas que, se perdemos o Iapar para Londrina, já nos “livramos” da construção do hospital regional por duas vezes. A primeira para Cascavel – a obra está servindo regionalmente aquela cidade – e outra agora mais recentemente, cujas nuances se tornam desnecessárias serem repetidas.

Têm, finalmente, os atuais deputados, federais e estaduais, a responsabilidade de se entenderem, acima de qualquer facção política partidária, Maringá deve falar mais alto.

Lembre-mo-nos também que a atuação política partidária não é a única responsável pela unidade de uma comunidade. As associações de classe, clubes de serviço, entidades religiosas, nossa universidade e outras escolas públicas e particulares, poderiam, juntando as mãos e somando inteligências, produzir um verdadeiro projeto de desenvolvimento de Maringá. Dessa união, certamente surgiriam novas lideranças em todas as áreas.

É um sonho? Como é bom sonhar. Tudo certamente nasce dos sonhos. Devemos nos sentir todos responsáveis, não apenas nos reunindo para criticar o que nossos mandatários fazem de errado. Vamos nos irmanar, auxiliando-os em suas difíceis missões, e, por certo teremos um futuro de desenvolvimento integrado e de Paz.

**Antonio Facci é Serventuário de Justiça, Diretor-Geral do Poder Legislativo e vice-governador – Distrito L. 21 do Lions Internacional**

# A REVISTA ACIM CONQUISTOU SEU ESPAÇO.



**93,78%\***

**DOS EMPRESÁRIOS  
DE MARINGÁ LÊEM.**  
Índice de leitura da Revista ACIM  
entre os associados.

**89,22%\***

**DOS EMPRESÁRIOS  
DE MARINGÁ APROVAM.**  
Índice de "ótimo" e "bom" sobre o grau  
de satisfação dos leitores com a Revista ACIM.

**ANUNCIANDO AQUI, VOCÊ FALA  
COM QUEM DECIDE.**

Sua mensagem vai diretamente aos empresários e executivos  
com poder de compra e decisão. Para falar com o seu público-alvo,  
anuncie na Revista ACIM.

REVISTA  
**ACIM**

\*Fonte: Pesquisa IPESE/UEM.

A revista de negócios do Norte do Paraná

# UM SÍMBOLO DE TRABALHO EFICIENTE



## TRANSPORTADORA TAMOYO

HÁ 45 ANOS, UM SÍMBOLO DE TRABALHO EFICIENTE.

MATRIZ: MARINGÁ - PR - Fone: (044) 222-8934 - Fax: (044) 222-8178

SÃO PAULO - Fone: (011) 273-8411 - Fax: 273-8932

LONDRINA - Fone: (043) 329-1133 - Fax: 329-0639

MARINGÁ - Fone: (044) 226-5653 - Fax: 222-8178

CURITIBA - Fone/Fax: (041) 246-6733

APUCARANA - Fone/Fax: (043) 422-3327

CAMPO MOURÃO - Fone/Fax: (044) 823-1243

GOL



*A Beleza  
do Mundo  
das Cores  
Acontece na  
Boaventura.*

**G R A F I C A**  
**BOAVENTURA**  
Telefax: (044) 226-5601  
Maringá - PR

# UM SÍMBOLO DE TRABALHO EFICIENTE



## TRANSPORTADORA TAMOYO

HÁ 45 ANOS, UM SÍMBOLO DE TRABALHO EFICIENTE.

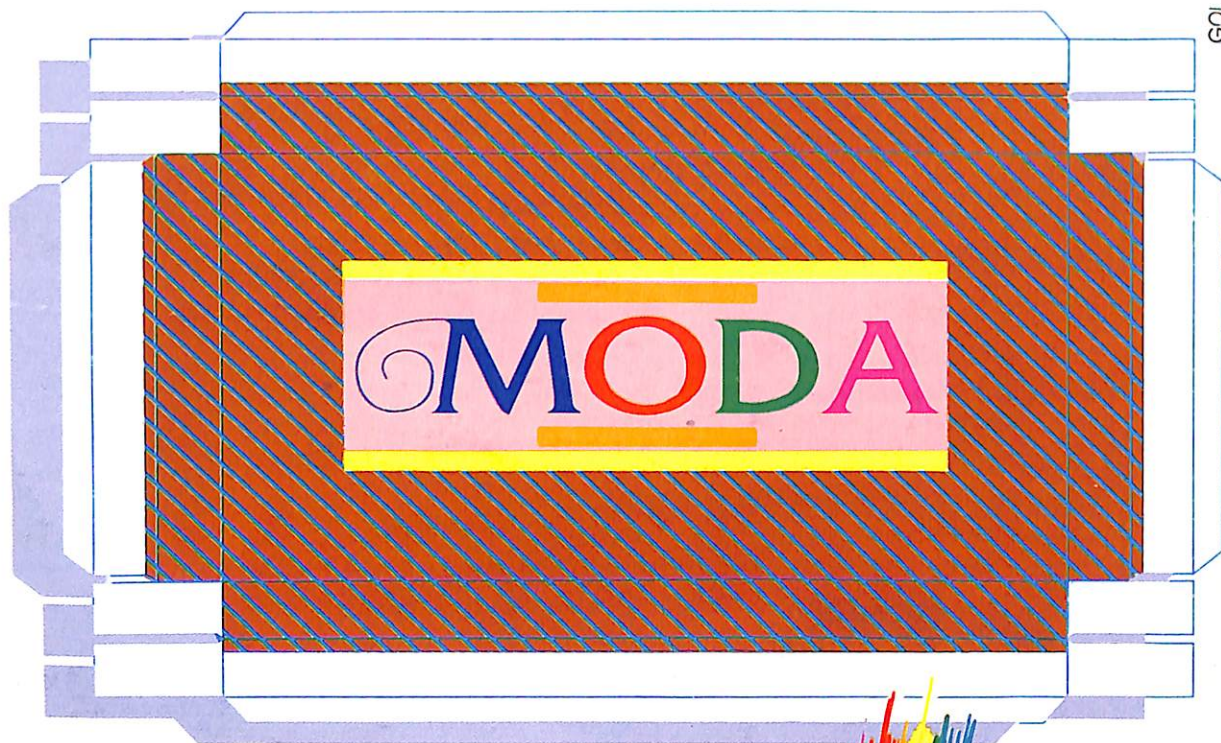
MATRIZ: MARINGÁ - PR - Fone: (044) 222-8934 - Fax: (044) 222-8178

SÃO PAULO - Fone: (011) 273-8411 - Fax: 273-8932  
LONDRINA - Fone: (043) 329-1133 - Fax: 329-0639  
MARINGÁ - Fone: (044) 226-5653 - Fax: 222-8178

CURITIBA - Fone/Fax: (041) 246-6733  
APUCARANA - Fone/Fax: (043) 422-3327  
CAMPO MOURÃO - Fone/Fax: (044) 823-1243

## TAGS E EMBALAGENS DA GRÁFICA BOAVENTURA

Quem trabalha com confecções sabe que a roupa fala muito sobre a pessoa: sua classe, distinção, elegância, status. Por isso, as embalagens de sua confecção precisam ter tanta qualidade quanto seus produtos. Tags e embalagens são a primeira apresentação. Quanto mais bonitas e de melhor qualidade, mais ajudam a vender. É tudo uma questão de ótima impressão. Consulte a Gráfica Boaventura.



QUALIDADE NUNCA SAI DE MODA

**GRÁFICA BOAVENTURA**  
Telefax: (044) 226-5601  
Maringá - PR