

PROGRAMA IDEAL
Formando novos líderes

ACIM

050
R454
N-353-ano-32-1995

ABRIL / 95

Nº 353

ANO 32

R\$ 3,00

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ



ECONOMIA

É HORA DE MUDAR

A VIDA É UM SUPER PRÊMIO



Volkswagen Passat 2.0 (Importado da Alemanha)

LOTERIA FEDERAL DE
27/05/95

Aut. Liminar Federal nº 95.3010271-2
Dedutível do Imposto de Renda

ADMINISTRAÇÃO
(044) 228-2828

AV. PEDRO TAQUES, 2527 (ACIM)



SANTA CASA DE
MISERICÓRDIA DE MARINGÁ

Hospital e Maternidade Maria Auxiliadora

Entidade Filantrópica - Fundada em 1953

Rua Santos Dumont, 555 Cx. Postal 624
Fone PABX (044) 222-5633 - Fax (044) 222-2393

CEP 87050-100 - Maringá - PR - CGC 79.115.762/0001-93 - Inscrição Municipal 2.369

APOIO:



Damá

DEDICAÇÃO
CONQUISTANDO
CONFIANÇA

COMER BEM É UMA ARTE.

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

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

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



Salão exclusivo para
atendimento a grupos,
excursões e festas



Casarão

A Pizzaria da Família

DIARIAMENTE ALMOÇO E JANTAR

Av. XV de Novembro, 492 - Fone: (044) 222-3669 - Telefax: (044) 222-6903
A 50m da Catedral - Maringá - PR - Contatos com Renato ou Valmor

CONSULTORIA DE COMÉRCIO EXTERIOR

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

SERVIÇOS OFERECIDOS:

- Relação de fabricantes no exterior;
- Relação de importadores;
- Estatísticas de comércio exterior;
- Legislação - procedimentos administrativos - alíquotas de exportação;
- Calendário de feiras internacionais;

ACIM

Clas. 050

R 45,4

Reg. 0303

Data 25-04-05 - enc. 1

Proced.

R\$

NF

Data

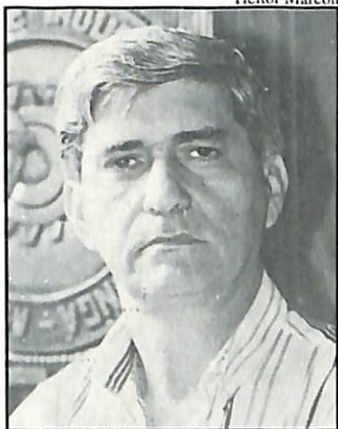
ACIM

LIGUE
(044) 226-1331

ACIM: A Força Empresarial que une e constrói

A hora é de reflexão

Heitor Marcon



guem impostos. Hoje os impostos são injustos e altos, por isso muitos so-negam. Acredito que se houver uma forma de todos pagarem um valor justo, a soma no final será bem mais volumosa que a atual.

Maringá

A situação do Brasil hoje é crítica. Recentemente fizemos uma reunião com lideranças de todos os setores da região Noroeste, quando os empresários pintaram um quadro desfavorável às vendas e a novos investimentos. Os índices de inadimplência bateram todos os records. Fizemos o que estava ao nosso alcance para tentar reverter o quadro, elaborando e enviando às autoridades um manifesto, pedindo mudanças urgentes.

Mas acreditamos que mesmo diante do quadro atual, não podemos nos entregar ao pessimismo. Pelo contrário. É preciso encarar de frente as situações adversas. Acredito que a fase que o Brasil está passando seja um remédio amargo, inevitável para que possamos chegar à estabilidade tão almejada.

É claro que o atual quadro recessivo não é o único caminho para a estabilidade. É preciso que o governo e o Congresso façam sua parte, promovendo reformas constitucionais, principalmente fisco-tributárias. O governo deve também parar de mudar as regras do jogo de uma hora para outra. É inconcebível em qualquer país do mundo que milhares de lojas sejam abertas em um curto espaço de tempo – como aconteceu com as importadoras de automóveis – e da noite para o dia sejam totalmente inviabilizadas por mudanças na legislação.

Nossa economia já mostrou que é forte. Bastam alguns ajustes para que o país deslanche. As reformas, repito, são fundamentais. É preciso que todos pa-

Recentemente convidamos o prefeito Said Ferreira para participar de uma reunião da ACIM. O prefeito nos levou informações sobre as obras que têm realizado no município. Algumas delas desconhecidas para os presentes. Dentro de uma filosofia de privilegiar o social, o prefeito passou dois anos colocando a casa em ordem e investindo em áreas que considera prioritárias, como saúde e educação.

Agora, as contas públicas estão equilibradas e Said Ferreira promete apoiar mais as iniciativas dos empresários. Garantiu que a prefeitura fará sua parte em promoções da ACIM, como a Campanha de Natal e Feipar Moda, participará mais ativamente do Instituto para o Desenvolvimento Regional, e será nosso parceiro no 2º Censo Econômico que pretendemos realizar em Maringá

Said Ferreira nos mostrou os índices de industrialização da atual administração. O número de empresas que se instalou em Maringá nesse período é grande, contrariando o discurso de muitas pessoas, que acreditavam que Maringá estaria estagnada. Tenho viajado por muitas cidades do Brasil e concluo que, comparativamente com outros municípios, estamos realmente nos desenvolvendo a contento.

LUKAS	04	SCPC	22
ENTREVISTA	06	MERCOSUL	31
CAPA	08	ARTIGO	32
TEMM	14	MEU NEGÓCIO	33
ALMOÇO EMPRESARIAL	16	PENSO ASSIM	34

Foto de Capa: Ivan Amorin / Flamma Comunicação

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ
ANO XXXII - Nº 353 - ABRIL/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 Galletti - MT-2742-PR

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Claudomiro Venâncio

CIRCULAÇÃO

Rosângela Vega

PRODUÇÃO GRÁFICA E EDITORAÇÃO 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 Néo 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 Busquia

Diretor p/ Assuntos da Indústria: Claudomiro Siroti

Diretor p/ Assuntos da Prestação de Serviços:

José Luiz Sander

Diretor p/ Assuntos de Comércio Exterior:

Jefferson Nogaroli

Diretor p/ Assuntos Comunitários:

Fernando José Rezende

Diretor p/ Assuntos Sócio-Econômicos:

Dirceu Martins

Diretor p/ Assuntos de Informações Cadastrais:

Carlos Roberto Previdelli

Diretor de Finanças e Patrimônio:

Cláudio Haruo Mukai

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 Martinez Sanches,

Reginaldo Nunes Ferreira, João Noma, José Gomes

Ferreira, Renato Friedrich, Sabas Martins Fernandes,

Lucho A. Tombini, Miguel Fuentes Salas, Sebastião

Carlos Abrão, Milton Massar Morita,

Valdecir de Brito, Odilon Populin

MEMBROS NATOS:

Massao Tsukada, Alcides Siqueira Gomes, Alvaro

Miranda Fernandes, Carlos Mamoru Ajita, Emílio

Germani, Ermelindo Bolfer, Joaquim Dutra, Manoel

Mário de Araújo Pismel, Raymundo do Prado Vermelho,

Sidnei Meneguetti, Ubirajara de Araújo Pismel.

CONSELHO DA MULHER

EMPRESÁRIA E EXECUTIVA

Presidente: Sônia Maria Uliana

Primeira Vice-Presidente: Solange Aparecida de Paula

Segunda Vice-Presidente: Cleide Pinto

Primeira Secretária: Lucila Christina 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: Edson 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

ALIMENTOS **VAN DEN BERGH
& CLAYTON**

**frigorífico
marba**

**DISTRIBUIDORA
Mritu**

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

LUKAS...



A Hora da Verdade

por Aghmar Vieira Jr.

Num mundo cada vez mais globalizado, com as fronteiras entre as nações sendo "escancaradas". Onde a busca por maior Qualidade, Produtividade e Competitividade, mais do que uma necessidade, passou a ser uma questão de sobrevivência. E sair da rotina do dia-a-dia para refletir estrategicamente os rumos do seu negócio é imperativo para o empresário, com o foco direcionado sobre a importância que os Clientes têm para os seus resultados, os

ensinamentos de Carlzon constituem-se num referencial que deve ser conhecido por todos aqueles que pretendem buscar inspiração e coragem para readequar seus negócios e ir em frente nestes tempos difíceis.

Mais do que em qualquer outra época, os Clientes revestem-se num patrimônio valioso e, com certeza, tratá-los como indivíduos, buscando conhecer profundamente suas necessidades, redobrando nossas atenções para satisfazê-los, é um dos segredos da sobrevivência das empresas na década de 90, a partir da qual, prevalece a Era do Humanware: a satisfação das pessoas—clientes, empregados, acionistas e comunidade—é a regra fundamental e o objetivo a ser buscado por todos que pretendem manter seus negócios para o futuro.

Apesar da evidência de que os Clientes são importantes, Carlzon enfatiza que "Surpreendentemente, muitos executivos começam pelo planejamento de objetivos e estratégias, retrocedendo mais tarde para examinar o mercado e as exigências dos usuários. É óbvio que este processo está na ordem errada. Como é possível saber quais são os objetivos e estratégias de sua empresa se você não tem uma imagem clara do am-



biente onde opera, ou não tem noção do que os usuários querem? Infelizmente, quando as empresas reconhecem que deveriam ter planejado da maneira inversa, já é tarde demais".

Para os Clientes, segundo Carlzon, a empresa não significa escritórios, normas, etc.

Na realidade, a empresa aparece diante deles na hora em que fazem o contato com o pessoal da linha de frente, na hora em

que lhes oferecemos nossos produtos e serviços. É nesta hora que a empresa precisa provar aos Clientes que ela é a sua melhor opção.

Esta é a hora da verdade.

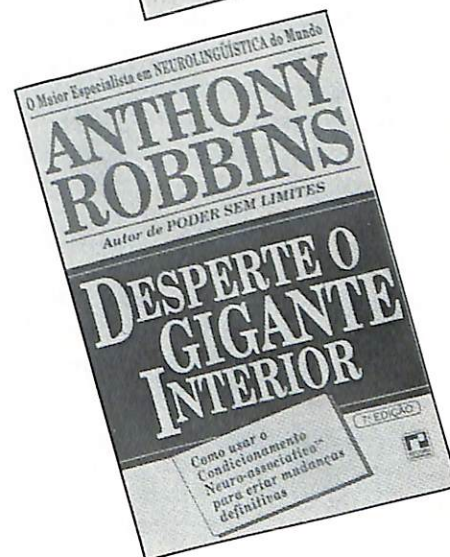
Desta forma, os empregados revestem-se, também, de grande importância.

Para Carlzon, as pessoas trabalham melhor quando têm orgulho daquilo que fazem e as chefias precisam compreender o que elas esperam de seu trabalho, quais são seus objetivos e como querem progredir, viabilizando uma saudável e poderosa auto-estima que produzirá a confiança e a criatividade necessárias para enfrentar e compartilhar desafios.

Numa época em que há uma verdadeira "enxurrada" de livros que, na maioria são idéias antigas escritas com tinta nova, a obra de Carlzon torna-se obrigatória àqueles que pretendem viabilizar mudanças nos seus negócios para dotá-los de "excelência competitiva" e ser um ponto de referência nos mercados em que atuam.

Aghmar Vieira Jr. é Diretor da AV Jr. – Desenvolvimento Organizacional

LITERATURA PROFISSIONAL



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

Os prejuízos do vício

Segundo o médico psiquiatra curitibano, Luiz Renato Carazzai, 90% dos trabalhadores, em média, consomem bebidas alcoólicas. Destes, 30% são problemáticos, baixando a produtividade nas empresas. Com relação ao cigarro, os prejuízos também são grandes. Enquanto estes problemas são enfrentados de frente pelas multinacionais, os empresários brasileiros agora é que estão se conscientizando dos males das drogas.

Especialista em álcool, drogas e stress, Carazzai trabalha na Universidade Federal do Paraná e é consultor de empresas e escolas. Trabalhou

em vários programas interamericanos e das Nações Unidas na área de combate às drogas. Atualmente desenvolve projetos na área educacional do Paraná.

Carazzai é um daqueles visionários que jogam "água mole em pedra dura". Por isso gosta de falar sobre o combate às drogas, na tentativa de conscientizar o máximo de pessoas. "Gosto de citar um trecho de uma música do Raul Seixas: "sonho que se sonha só é só um sonho que se sonha só, mas sonho que se sonha junto é realidade".

A seguir, veja entrevista que o médico concedeu à Revista ACIM.

ACIM: Quais os índices de consumo de bebidas alcoólicas no país?

CARAZZAI: O consumo de bebidas alcoólicas no Brasil é alto. Só no ano passado o país consumiu 1,5 bilhão de litros, sendo a maior parte cachaça. Estima-se que 90% da população adulta consome bebida alcoólica, sem maiores problemas de dependência. Esse número pode ser transportado para uma empresa: 90% dos funcionários bebem. Desses, 30% desenvolvem algum tipo de problema, seja social, familiar, profissional ou orgânico. E 10% criam dependência, que é o quadro de



“Os trabalhadores que saem do beber social para o beber problema apresentam três vezes mais faltas, oito vezes mais atraso, mais acidentes e desperdiçam mais material do que os colegas”

alcoholismo. Desses, mais da metade estão numa fase leve. São aqueles indivíduos que trazem algum problema, passam do limite, têm ressaca e dificuldades profissionais, mas que não são considerados alcólatras. Entre esses 10%, 30% requerem algum tipo de ajuda. E 1,5% estão em um quadro grave de dependência e precisam de tratamento.

ACIM: Até que ponto o alcoholismo afeta a produtividade dentro de uma empresa?

CARAZZAI: Aqueles trabalhadores que saíram do beber social para o beber problema apresentam três vezes mais faltas em dias normais da semana, e 10 vezes mais em segundas-feiras, pós dias de feriados e dias de pagamento. Isso nos dá um índice de 22 faltas por ano. Eles têm ainda 8 vezes mais atraso do que os outros funcionários; têm um risco de acidente de trabalho quatro vezes maior; e quando se acidentam, a tendência é que seja mais grave e o período de recuperação mais prolongado. Associado a isso, são as pessoas que têm maior índice de erros, desperdiçam muito material e são os que mais quebram maquinário. Às vezes acidentalmente pelos erros, e às vezes voluntaria-

mente, só para ficar sem trabalhar. É o tipo de profissional que procura o serviço médico de duas a quatro vezes mais do que os outros funcionários, trazendo atestado. Tem duas vezes mais problemas pulmonares e cardiovasculares; três vezes mais problemas de fígado e de estômago; quatro vezes mais problemas psiquiátricos e neurológicos. Hoje, 30% dos processos de aposentadoria precoce por invalidez e 30% dos auxílios-doença dados pelas empresas são ligados à questão do álcool.

ACIM: O alcoholismo chega a colocar em risco o emprego do trabalha-

dor?

CARAZZAI: A Consolidação das Leis do Trabalho – CLT – embora ainda sendo uma lei defasada, prevê demissão por justa causa por embriaguês contumaz, habitual ou em serviço. Só que a partir de 1967, a Organização Mundial de Saúde reconheceu o alcoholismo como doença. E a própria CLT coloca que é inviabilizada a demissão por doença. Então cabe à empresa exercer um processo de tratamento, de orientação, de encaminhamento para o tratamento.

ACIM: Existem programas específicos voltados para trabalhadores dependentes do álcool?

CARAZZAI: Hoje as empresas não têm feito trabalhos de prevenção. Elas apenas encaminham para tratamento os casos de alcoholismo crônico. Temos orientado as empresas a desenvolverem um programa que prevê a montagem de equipes ligadas à medicina e segurança do trabalho. Essas equipes precisam ser treinadas para montar programas específicos para treinamento de chefias, informar e orientar todos os funcionários sobre os problemas do álcool.

ACIM: E como está o nível de conscientização do empresário com relação aos problemas do álcool?

CARAZZAI: Essa questão veio para o Brasil há pouco tempo. No exterior a preocupação já é antiga. Aqui, apenas as multinacionais e as estatais possuem programas de prevenção e tratamento. Algumas outras empresas começaram a se conscientizar nos últimos cinco anos. Acontece que os administradores ignoram o fato. Não conseguem mensurar a gravidade do problema e o índice de prejuízo que estão tendo.

ACIM: Esses índices já foram mensurados?

CARAZZAI: Sim. Quando um alcoolista em grau crônico é enviado para tratamento, há 20% de prognóstico favorável de melhora. Quando é feito um programa dentro da empresa, o índice é de 80 a 85% de melhora. Então, sem dúvida, é mais viável e barato que seja feito um programa de prevenção. A estimativa é de que para cada R\$ 1,00 que a empresa investe na prevenção, ela economiza R\$ 5,00, num período mínimo de 5 anos.

ACIM: O fumo também prejudica o desempenho profissional do trabalhador?

CARAZZAI: O cigarro é uma substância estimulante que deixa a pessoa mais eufórica, elétrica, mas também irritada, mais tensa, mais vulnerável ao stress. E este é um problema grave dentro das empresas. Ele aumenta o índice de erros. O fumante tem que interromper seu trabalho e fumar para equilibrar a nicotina. E acaba tendo um índice de problemas maiores, tanto clínicos como profissionais. Existem áreas em que aumenta a incidência de acidentes em decorrência do cigarro. Algumas empresas enfrentam problemas sérios com os funcionários não-fumantes que brigam com os fumantes. Isso acaba repercutindo no próprio ambiente de trabalho, diminuindo a produtividade. As pessoas que não fumam e convivem com fumantes têm uma série de problemas pulmonares cardíacos e de sistema nervoso, em decorrência das substâncias tóxicas da fumaça do cigarro. Por isso a legislação já começa a restringir o uso do cigarro em qualquer ambiente fechado.

ACIM: Os fumantes estão criticando muito essas leis. Eles se sentem discriminados...

CARAZZAI: Eles falam no livre arbítrio do fumar. Por um lado podemos até concordar com esse arbítrio, no sentido em que eles não precisam fumar junto com as outras pessoas. Outro ponto que é complicado no livre arbítrio, é que quando está



“O cigarro é uma substância estimulante que deixa a pessoa mais eufórica, elétrica, mas também irritada, mais tensa. É um problema grave dentro das empresas”

fumando, o indivíduo tem a decisão do fumar. Mas, quando fica doente com isso, a empresa e o governo – através do Sistema Único de Saúde – pagam o custo da

doença. Ele vai adquirir uma bronquite, uma tuberculose, câncer do pulmão, de esôfago, de boca. Então, em última instância, todos estamos pagando pelo processo de fumar.

ACIM: Além do cigarro e do álcool, quais as drogas mais consumidas?

CARAZZAI: A droga mais consumida é o álcool, com índice de 90%. A segunda droga é o cigarro, consumido por 40% da população. A terceira são os inalantes: solventes, cola, éter, benzina e outros. Em torno de 17% dos alunos de 1º e 2º graus já experimentaram inalantes. A quarta droga mais consumida são medicamentos com efeitos sobre o sistema nervoso central, seguida da maconha e da cocaína. O consumo destas últimas tem aumentado assustadoramente.

ACIM: O Brasil tem uma política eficaz de prevenção das drogas?

CARAZZAI: Não, mas há uma iniciativa nesse sentido. Vários órgãos federais – de saúde, educação e justiça – estão se unindo para criar uma política, que seria o plano Nacional do Brasil para Prevenção de Drogas. Particularmente acredito que vamos conseguir esse objetivo quando houver envolvimento comunitário, com a participação de lideranças de todos os níveis.

BOX BLINDEX CLASSIC

1.000.000 DE UNIDADES VENDIDAS

Você ainda vai ter um

É um banho de elegância e economia. Na Vidraçaria Guaporé você adquire o box mais sofisticado do país – **Blindex Classic**, com instalação grátis. Vale lembrar que a instalação pela Vidraçaria Guaporé é a mais rápida da cidade. Aproveite. Venha nos visitar e conheça nossas linhas de vidros, espelhos, estantes e quadros.



VIDRACARIA [®]

GUAPORÉ

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

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



CAPA

Empresários pedem mudanças

Reunidas em Maringá, lideranças empresariais de toda região discutem os problemas vividos pelo setor produtivo e redigem manifesto, enviado às autoridades, exigindo mudanças na economia

Num determinado momento, os empresários acreditaram que assim como a palavra “inflação”, “crise” também fosse um termo do passado. Existia até um “pacto” velado para que ela não fosse mais pronunciada no dia-a-dia. Mas, diante da situação atual, palavras também malditas como falência, concordata, dívidas e outras, voltaram a ser utilizadas.

O quadro é crítico. Houve um curto período de consumo no ano passado, quando o brasileiro pensou que o plano econômico do Governo tivesse aumentado seu poder aquisitivo. Passada a euforia, veio a realidade.

de. Este ano, em Maringá, o Serviço Central de Proteção ao Crédito – SCPC – registrou um índice de inadimplência, em fevereiro e março, em média, 140% superiores ao mesmo período do ano passado.

O nível de vendas caiu. Muitos comerciantes que venderam seus estoques na época de euforia, não conseguem receber devido à inadimplência. Não conseguem também repôr seus estoques, já que por força das medidas econômicas do governo, o dinheiro saiu de circulação. Entrar no mercado financeiro ficou proibitivo já que os juros estão superiores a 12%, mesmo

com uma inflação inferior a 2%.

A situação tornou-se drástica e em março começaram a surgir os primeiros pedidos de concordata e falência. Segundo matéria publicada no jornal “O Diário”, o Cartório Distribuidor local recebeu 14 pedidos de falência este ano, e quatro empresas pediram concordata. Em apenas 3 meses, o mesmo cartório recebeu 245 pedidos de execuções contra pessoas físicas e jurídicas. **MANIFESTO:** Preocupada com a saúde das empresas, a ACIM convocou lideranças empresariais de toda região para uma reunião na sede da entidade. Diretores de



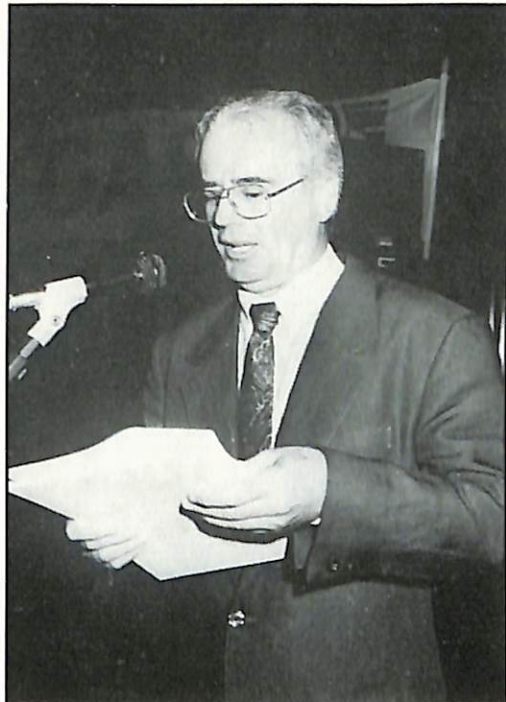
Os agricultores foram às ruas protestar contra a política econômica do governo

23 entidades participaram e relataram os problemas enfrentados pelos diversos setores da economia em todo o Noroeste do Paraná. Após a reunião foi redigido o "Manifesto do Comércio e da Indústria", enviado às autoridades municipais, estaduais e federais.

O manifesto pede a abertura de linhas de crédito para que os empresários possam financiar seus negócios, e a diminuição das altas taxas de juros. O documento exige ainda, pressa na reforma fiscal e reformas que mudem a própria estrutura do governo federal, particularmente tocando no problema da estabilidade do servidor público. Por fim, o manifesto frisa a grave situação vivida pela agricultura, criticando os efeitos da TR sobre o setor.

Na mesma reunião, as lideranças empresariais decidiram apoiar o movimento dos agricultores de todo o sul do país. Este setor passa por momentos difíceis já que os preços dos produtos agrícolas estão baixos e mesmo assim os agricultores não conseguem colocar a produção no mercado.

O presidente da Cooperativa dos Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá, Luis Lourenço, lembra que este ano os produtores fizeram a equivalência-produto, por isso grande parte da produção vai ficar estocada. "Esse dinheiro não vai circular", avisou. Ele acrescentou que os produtores estão vendendo aos poucos parte que sobra para eles. Conclusão: muito pouco dos US\$ 100 milhões previstos para



Maia: "setor de materiais de construção está vivendo de pequenas vendas"

circular na atual safra vai entrar efetivamente no mercado.

Segundo o presidente do Sindicato Patronal Rural, Annibal Bianchini da Rocha a agricultura está atravessando a pior crise de sua história. "Sou produtor rural há 43 anos e pela complexidade, pelo conjunto de fatores que estão prejudicando a agricultura, posso afirmar que o quadro atual é pior do que aqueles que vivemos nas épocas de seca ou geada", sintetizou.

PROTESTO: No dia 15 de março, os agricultores reuniram-se no centro de Maringá e fizeram um protesto contra a política do governo para o setor. Durante a manifestação, muitos comerciantes fecharam suas portas em sinal de apoio aos produtores rurais. O presidente da ACIM, Pedro Granado, participou do protesto. Ele lembrou que há um ano a saca da soja era vendida há R\$ 11,00 e este ano o preço é R\$ 8,50.

Os agricultores fizeram protestos por todo o país. Além do fim da TR, que encarece o custo dos financiamentos, eles reivindicam a liberação de recursos para comercialização da safra e o controle de importação de produtos concorrentes. Os agricultores dizem que o governo não está cumprindo a política de garantia dos preços mínimos.

CONFECÇÕES: Além da agricultura, outros dois setores da economia maringense estão sendo mais afetados pela política econômica do governo: o de confecções e de supermercados. O setor de con-

RESTAURANTE DEVILLE



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

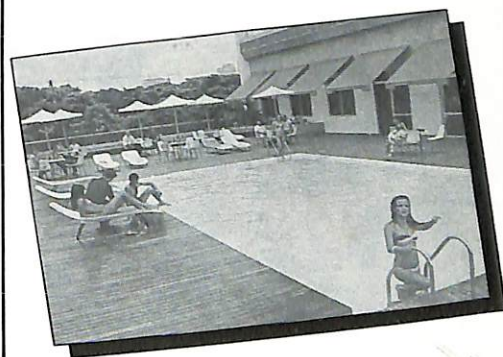
Jantar Romântico à luz de velas, às 6ª feiras.

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



O setor de confecções é um dos mais atingidos pela crise

fecções vem crescendo geometricamente nos últimos meses. O número de shoppings aumentou e as lojas de atacado, que no início de 95 não passavam de 300, até o final do ano devem chegar a 1.100. Mas o número de clientes continua o mesmo.

“Existem empresários que estão há muitos anos no mercado e não conseguem nem mesmo repor seus estoques. O mês de março tradicionalmente é de contratação de mão-de-obra, mas este ano a situação se inverteu”, revela o presidente da VestSul,

Umberto Macedo. O setor chegou a discutir a realização de uma feira de pronta-entrega para capitalizar os empresários.

Umberto diz que as vendas estão fracas e que, para vender um pouco, a indústria é obrigada a dar prazos de até 90 dias para pagamento. “Ninguém compra à vista. Assim, o dinheiro só vai entrar em maio ou junho”, enfatiza. A expectativa do setor é de um inverno rigoroso e duradouro para que os consumidores procurem os artigos de frio.

Entre os supermercadistas, o clima é de revolta. Ninguém entende como o governo pode se preocupar com um “suposto” excesso de consumo quando, segundo estatísticas do setor, as vendas vêm caindo desde outubro do ano passado. “Houve um pequeno aquecimento em 94, da entrada

do real até outubro”, explica o diretor da Regional Noroeste da Associação Paranaense dos Supermercados – Apras – Paulo Uchimura.

O dirigente diz que os estoques dos supermercados estão baixos e a reposição vem sendo feita lentamente. Alguns empresários não estão conseguindo cumprir seus compromissos em dia. Quatro atacados de secos e molhados já fecharam suas portas. Consciente de que o quadro é crítico, Paulo Uchimura enviou o manifesto redigido pelas lideranças empresariais para as oito regionais da Apras em todo estado, pedindo que o documento fosse repassado para as autoridades.

CONSTRUÇÃO: Nas revendas de materiais de construção de Maringá, o movimento está devagar, quase parando. “Estamos vivendo de pequenas vendas”, diz o presidente do Sindicato das empresas revendedoras de materiais de construção – Simatec – Agenor Maia. Ele explica que a



Busíquia: o país no caminho errado

construção civil está parada devido às altas taxas de juros e à falta de financiamentos. Para piorar, o próprio Poder Público diminuiu o ritmo de suas obras.

O presidente do Simatec afirma que cidades do porte de Maringá tradicionalmente aprovavam cerca de 80 mil metros quadrados de obras por mês. A média atualmente tem sido de 40 mil. Agenor Maia acrescenta que a inadimplência no setor também tem sido grande. Três distribuidoras de cimento já fecharam em Maringá.

O diretor para Assuntos do Comér-

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 nível das vendas caiu em todo comércio

cio da ACIM, Donisete Busíquia, acredita que o Brasil está no caminho errado. "O preço do dinheiro é muito alto. Ou ganhamos em competitividade ou fechamos nossas portas". Para ele, o país só não está bem por incapacidade de gerenciamento da União. "O volume de endividamento é baixo. Acontece que os juros estão altos e inviabilizam o setor produtivo".

Para Donisete Busíquia, o governo está demorando para tomar medidas que sufoquem os juros altos. Empresário do setor de eletrodomésticos, ele diz que as vendas começaram a cair em março. "Existem pequenas empresas em situação difícil: os clientes não compram à vista, elas não podem vender à prazo e o dinheiro no mercado financeiro está caro".

O empresário Américo Fernandes concorda com Donisete Busíquia e acrescenta que o vilão do atual plano econômico são os juros altos. "No início do plano as empresas tinham um certo endividamento, com compromissos já assumidos, mas era tudo administrável, já que os juros eram baixos. Depois que os juros subiram, a situação degringolou".

Américo Fernandes conclui que "quem tinha capital de giro já está quase descapitalizado. Quem não tinha está no desespero". O setor imobiliário não vive situação diferente dos demais. A procura por aluguéis tem sido alta, mas faltam imóveis para alugar. Por outro lado, a compra e venda está parada. "O valor dos imóveis está baixo, mas ninguém tem dinheiro", explica o empresário Sabas Martins Fernandes, da Tropical Imóveis.

CHEQUES: O índice de inadimplência em Maringá é recorde na história do comércio local. Segundo os próprios bancos, clientes que nunca tiveram problemas, agora estão sem fundos para cobrir cheques emitidos. Muitas contas estão sendo encerradas. Para o empresário Massao Tsukada,

Crise é geral

A queda nas vendas não é um privilégio do comércio de Maringá. Dirigentes de várias cidades da região se deslocaram até a sede da ACIM para discutir os problemas locais enfrentados pelos empresários. "Em Cianorte a situação está caótica. Fizemos uma reunião com empresários que estão desesperados com o quadro atual", relata o empresário Alberto Nabhan.

O presidente da Associação Comercial e Industrial de Cianorte, José Eduardo Amaral, acredita que o governo não pode sacrificar os empresários e a população por problemas que ele mesmo causou. "O custo do setor público é alto. A máquina governamental possui funcionários demais e quem paga a conta somos nós", enfatiza. Antonio Teruo Kato, presidente da associação em Paranavaí, acredita que os empresários têm que encontrar uma maneira de serem ouvidos pelos dirigentes em Brasília. "Eles têm que atender nossas reivindicações".

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

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



Lideranças de toda região participaram de reunião na ACIM

os prejuízos maiores ficam para o comércio.

“O banco devolve o cheque e pronto. Nós ficamos no prejuízo e a única atitude a tomar é cadastrar os maus pagadores no SCPC, na esperança de que eles nos paguem para limpar o nome”. Massao critica os bancos que dão cheques especiais para seus clientes e muitas vezes não pagam quantias irrisórias emitidas sem fundo mas que são inferiores aos limites concedidos.

Para Massao Tsukada, os bancos deveriam tomar precauções maiores antes de dar talões de cheques aos clientes. “Do jeito que está ficamos desconfiados até das instituições bancárias”, frisa. O empresário aconselha aos lojistas, que ao receber um cheque peçam o máximo de informações ao cliente. “Se o documento for devolvido ou extraviar fica mais fácil o contato com o cliente ou a inclusão no SCPC”. **CONFIANÇA:** Apesar de todos os descaminhos da economia, das mudanças bruscas nas regras do jogo, muitos empresários continuam depositando suas esperanças num futuro melhor. “Talvez a recessão seja a única maneira de mudar. Se o governo soltar as rédeas, pode perder o controle da economia. É melhor sofrer um pouco agora se no futuro pudermos trabalhar em paz”, enfatiza Agenor Maia.

Umberto Macedo partilha desta opinião, mas ressalta que muitas empresas não conseguirão sobreviver às atuais turbulências da economia. “Aquelas que não quebrarem terão um quadro melhor no final do ano”, acredita. Ele diz que aceita a

política recessiva, desde que seja para melhorar no futuro.

O imobiliário Sabas Martins Fernandes afirma que os empresários estão dando sua parcela de contribuição para o governo porque ninguém mais aceita conviver com inflação alta. “Espero que isso nos leve a um futuro estável, onde não se ganhe muito, mas o suficiente para que possamos viver, cumprindo nossas obrigações em dia”.

Manifesto

O Manifesto do Comércio e da Indústria redigido pelas lideranças empresariais do Noroeste do Paraná, foi assinado pelas seguintes entidades: associações comerciais e industriais de Maringá, Londrina, Campo Mourão, Cianorte, Nova Esperança, Jandaia do Sul, Floresta e Paranavaí; Micromar; Sociedade Médica de Maringá; Sindicato das Farmácias de Maringá; Simatec; Apras; Sindinvest; Cocamar; Sindicato Rural; Instituto para o Desenvolvimento Regional; Sociedade Rural de Maringá; Sindicato das Empresas de Segurança e Vigilância do Paraná; Sindicato das Empresas de Asseio e Conservação do Paraná; Sindicato do Comércio de Maringá; Associação dos Sindicatos de Confecções e do Vestuário de Cianorte e Sindicato do Comércio Varejista de Combustíveis do Paraná.

SUMIKO MIYAMOTO

Tributo à luz e ao amor

Idealizadora da Fundação Cultural e Educacional Luzamor recebe título de Cidadã Benemérita de Maringá. Uma homenagem justa. O reconhecimento de quem se dedica há 57 anos ao ensino e à evangelização de pessoas

Tabajara Marques

A professora Sumiko Miyamoto é a mais “jovem” Cidadã Benemérita de Maringá. Aos 75 anos, ela recebeu o título no dia sete de abril, durante sessão solene da Câmara de Vereadores. A homenagem é o reconhecimento da comunidade maringaense ao trabalho da ilustre imigrante japonesa que deixou sua terra natal e escolheu a cidade de Maringá como segundo lar.



Presidente Antonio Carlos Pupulim entrega o título a Sumiko Miyamoto. À esquerda prefeito Said Ferreira

Sumiko Miyamoto nasceu no Japão, em maio de 1920. No Brasil, chegou em julho de 1953. A primeira parada foi em Marília, São Paulo, onde foi trabalhar com crianças na Igreja Metodista, sua religião. Na bagagem, trouxe muita vontade de ensinar e evangelizar pessoas. Especialista em Educação Infantil, trouxe também 15 anos de experiência de trabalho em escolas e entidades assistenciais.

Em 1954 decidiu deixar Marília. A cidade ficou grande demais para a professora. Sumiko queria iniciar um trabalho em uma cidade nova. Daí surgiu a oportunidade de viver em Maringá. O convite partiu do pastor americano da Igreja Metodista, Parker Renchow. Ao chegar, encontrou o ambiente que esperava: um local semi-habitado, onde seria possível construir uma obra para ficar para a posteridade.

BARRO: O início do trabalho foi muito difícil. Em um dos cômodos da casa onde morava, montou o Jardim da Infância. Em dias de chuva, o barro tomava conta. As crianças tinham muita dificuldade para chegar. Os pais eram

obrigados a levar seus filhos de jipe, único veículo capaz de circular pela ruas de Maringá.

Cinco anos após chegar ao Brasil, Sumiko retornou ao Japão pela primeira vez. Foi participar de um Congresso Mundial de Educação. Ficou durante sete meses. Neste período visitou várias escolas para relatar sua experiência. Estas visitas renderam propostas para vender roupas usadas japonesas em Maringá. Tinham início os Bazares Beneficentes que hoje são tradicionais na cidade.

Em 1961 a irmã de Sumiko, Yaeko manifestou o desejo de vir ao Brasil. Sua vinda foi condicionada à conquista de um piano. O instrumento era um velho sonho



O plenário da Câmara ficou lotado

da professora. A exigência deu certo. Ao chegar em Maringá, Yaeko trazia na bagagem o piano tão sonhado.

LUZAMOR: Foi o primeiro passo para a instalação da Fundação Cultural e Educacional Luzamor. A pedra fundamental foi lançada em 1969. Em 1975, eram inauguradas as primeiras instalações. Nesta nova conquista, a professora Sumiko contou com a colaboração de toda

a comunidade maringaense. E foi na comunidade, que ele buscou o apoio necessário para realizar outro sonho: construir um local para apresentações artísticas.

Os maringaenses corresponderam às expectativas da professora. Hoje o teatro Shizuko Miyamoto – nome da mãe de Sumiko – é uma das casas de espetáculos mais bonitas do Noroeste do Paraná. Um verdadeiro cartão de visitas da cidade. Já o conservatório que começou com apenas um piano, tem hoje 28. São 11 professores que dão aula de canto e teclado para duzentos alunos.

Toda esta dedicação levou o vereador Oscar Batista de Oliveira (PP) a propor o título de Cidadã Benemérita de Maringá à Sumiko Miyamoto. O projeto de lei foi apresentado e aprovado em junho do ano passado. Na entrega, no dia sete de abril, além da comenda, a professora recebeu várias homenagens. Uma delas foi feita por alunos, ex-alunos, e pela comunidade maringaense, que lotaram o plenário da Câmara para comprimentá-la.

Fundação busca parceiros

Quase 200 empresas de Maringá são parceiras do TEMM – Trabalho e Encaminhamento do Menor de Maringá – que tem o objetivo de tirar os menores das ruas, dando-lhes trabalho. Mas esse número ainda é pequeno

Apesar de muitos maringaenses reclamarem dos menores “guardadores de carro” que “trabalham” nas ruas, e da incidência de furtos em residências e lojas, o número de adolescentes infratores de Maringá é pequeno em relação a outras cidades do mesmo porte. Isso graças ao trabalho desenvolvido pelo TEMM – Trabalho e Encaminhamento do Menor de Maringá – vinculado à Fundação de Desenvolvimento Social do Município.

O TEMM foi criado em 1986 e tem a finalidade de oferecer iniciação profissional, atendimento e encaminhamento dos menores de Maringá. Ele é composto pelo Cetrin – Central de Triagem do Menor – Cetrin Centro, Cetrin Agrícola, S.O.S. Criança, Abrigo da Juventude, ERA – Escola de Reintegração do Adolescente – e Programa Bom Menino (ver box).

As atividades do TEMM dependem dos empresários de Maringá cadastrados na Bolsa de Iniciação ao Trabalho do Programa Bom Menino. Atualmente são 195 empresas cadastradas que atendem 1.053 adolescentes. São poucas empresas: existem outros 1.889 adolescentes aguardando vaga para o trabalho.

Devido à essa carência de vagas para



TEMM: tirando os menores carentes das ruas

os menores, a presidente da Fundação de Desenvolvimento Social de Maringá, Marcia Socrepa, está tentando aumentar o número de empresas cadastradas. Recentemente ela se reuniu com o presidente da ACIM, Pedro Granado e pediu a divulgação dos programas mantidos pela Fundação.

A presidente lembra que a parceria das empresas é importante para que as crianças carentes permaneçam nas entidades de atendimento, deixando de ficar nas ruas. Essa parceria consiste em garantir trabalho remunerado para os adolescentes prestadores de serviço.

O presidente da ACIM prometeu empenho no sentido de auxiliar o TEMM. “Esse trabalho é muito digno. Não se trata

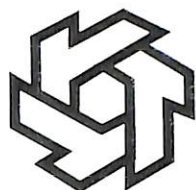
simplesmente de tirar um adolescente das ruas, mas de conduzi-lo a um futuro melhor, dando-lhe a oportunidade de trabalhar”, enfatiza.

Pedro Granado considera fundamental a participação dos empresários, oferecendo uma colocação para o menor carente. Entre as empresas cadastradas no TEMM estão desde associações de classe, lojas, postos de combustíveis, escritórios, hotéis, açougues, supermercados, padarias, até indústrias e clínicas médicas.

Programas

O TEMM é composto pelos seguintes programas:

- **CENTRAL DE TRIAGEM DO MENOR – CETRIM**: atende menores de 7 a 14 anos
- **CETRIM (CENTRO)**: atende o pequeno trabalhador – engraxates e papeleiros
- **S.O.S. CRIANÇA**: abordagem de rua e crianças vitimizadas
- **ABRIGO DA JUVENTUDE**: abriga as crianças e adolescentes que perambulam pela cidade
- **CETRIM AGRÍCOLA**: atende menores de 7 a 14 anos desenvolvendo trabalhos de marcenaria, agricultura e escolaridade
- **ERA – ESCOLA DE REINTEGRAÇÃO DO ADOLESCENTE**: atende adolescentes infratores
- **ESCOLA PROFISSIONALIZANTE LAURA REBOUÇAS DE ABREU**: atende menores de 14 a 18 anos com 12 cursos profissionalizantes
- **BOLSA DE INICIAÇÃO AO TRABALHO – PROGRAMA BOM MENINO**: atende adolescentes de 14 a 18 anos com encaminhamento às empresas



TRANSCOCAMAR

TRANSPORTES LTDA.

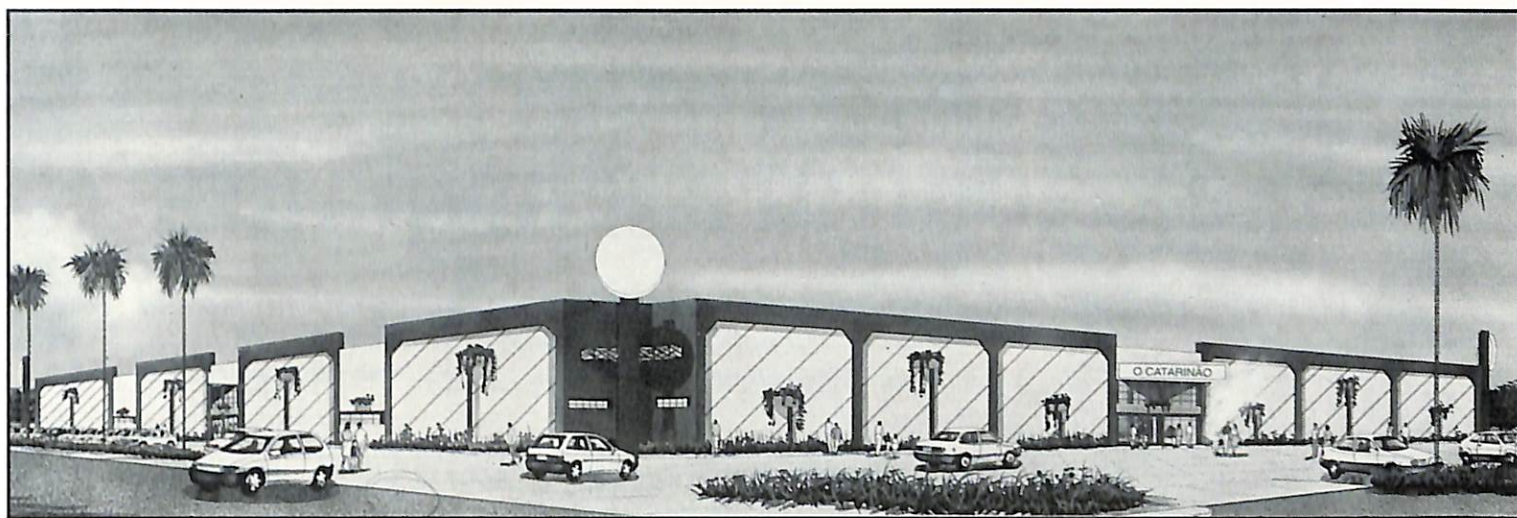
“Transportando com segurança e qualidade”

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
PARANAVAI	- PR	Fone: (044) 423-1152
SÃO PAULO	- SP	Telefax: (011) 877-0395
ASSIS	- SP	Fone: (0183) 24-1953



IMOBILIÁRIA SANDRI

Competência reconhecida

Empresa bate recorde em comercialização de lojas de shopping do vestuário. Empresário credita esta performance à credibilidade, tradição e profissionalização da sua equipe de vendas



Comercializar 229 lojas em 28 dias. Esta foi a performance da Imobiliária Sandri, durante a venda das lojas do Shopping Vest O Catarinão. É considerada um recorde.

O Catarinão é o maior shopping do vestuário em atividade na região Noroeste do Paraná. Ele foi inaugurado no dia 30 de março. O empreendimento é de propriedade de Luiz Bernava Neto e Valmor Caetano Delle.

A obra foi de responsabilidade do engenheiro Luiz Carlos Boso e do arquiteto Edson Cardoso Pereira. Além das 229 lojas, o Catarinão tem central de guias, praças de alimentação e de eventos, e um amplo estacionamento.

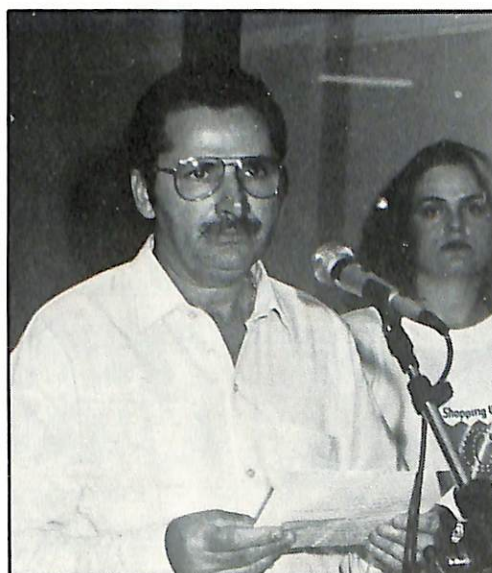
Cláudio Sandri, da Imobiliária Sandri, diz que o recorde de vendas foi possível graças ao empenho da equipe de vendas. "Ela não mediu esforços para vender todas as lojas", afirma.

PESSOAS: A equipe de vendas é formada por Tânia Cristina Silvestre, Ivo Ivan Vivan, Vera Pacheco, Madson Destro, Marli Salette Rotta e Luisa Satiko Ikeda. O assessor jurídico Valter Simões de Melo também colaborou para agilizar a concretização dos contratos de vendas das lojas do Catarinão.

Outro fator que contribuiu para uma performance inédita foi a credibilidade da Imobiliária Sandri. São 18 anos de tradição no mercado. A



A equipe de vendas foi uma das responsáveis pelo recorde



Cláudio Sandri: "18 anos de tradição que dão credibilidade aos projetos com a marca Sandri"

maioria dos profissionais tem mais de 15 anos na empresa. Todos são especializados em venda, compra e locação de imóveis.

A empresa está toda informatizada. É também uma das principais carteiras de locação da cidade. Além disso, são mais de 20 edifícios construídos e outros sete em execução que levam a marca Sandri.

Com o Catarinão, a Imobiliária Sandri inaugura ainda uma nova era na relação com os empreendedores de shoppings do vestuário do Noroeste do Paraná. O trabalho da empresa é exclusivo. Apenas ela está autorizada a negociar, locar e sublocar as lojas.

PARCERIA: Esta parceria levou o empresário a montar uma filial da Imobiliária no shopping. "Vamos assessorar os lojistas e proprietários das lojas. Por isso optamos por ficar o mais perto deles possível", declara Cláudio Sandri.

O empresário explica que a filial tem toda a estrutura necessária para atender bem os clientes Catarinão. Inclusive com todo o processo informatizado. "Na filial o lojista encontra todos os recursos da sede à sua disposição", destaca.

Com esta experiência Cláudio Sandri espera servir de modelo para futuros negócios na região. "É uma iniciativa inédita que já dá mostras de resultados positivos".

A agricultura em pauta

O presidente da Faep, Ágide Meneguette, participa de Almoço Empresarial promovido pela ACIM e critica a falta de uma política agrícola do governo. Segundo ele, a produção agrícola do estado vem caindo

A ACIM realizou no dia 20 de março, no Hotel Deville, a segunda edição deste ano do Almoço Empresarial. O convidado especial desta vez foi o presidente da Federação da Agricultura do Paraná, Ágide Meneguette, que proferiu palestra para mais de 70 empresários que prestigiaram o evento.

Antes da palestra, o presidente da ACIM, Pedro Granado lembrou as manifestações dos agricultores, que protestaram contra a política

econômica do governo. "Naquela oportunidade muitos comerciantes fecharam suas portas em sinal de apoio aos empresários do campo", afirmou. Em manifesto enviado às autoridades municipais, estaduais e federais, a ACIM também deixou claro que a agricultura está sofrendo com os efeitos do plano econômico.

CAOS: O presidente da Faep, Ágide Meneguette, afirmou que na atualidade, "a política agrícola é a política do caos". Ele considera fundamental o governo federal decidir "de uma vez por todas" se a agricul-



Para Meneguette, "a política do governo é a política do caos"

tura é ou não importante para o país. "Não podemos ficar só ouvindo discursos, ver o presidente mostrar a palma da mão, dizendo que um dos cinco dedos é a prioridade da agricultura, quando sua ação desmente a realidade".

Segundo Ágide Meneguette, o agricultor só investirá mais em tecnologia, permitindo o crescimento seguro do setor, quando várias de suas reivindicações forem atendidas. Entre elas, estão preços adequados, com regras para sua fixação; sustentação desses preços mínimos a fim de se

evitar que o produtor venda por valores que não cubram os custos de produção; recursos efetivos para financiamento da produção, colheita e comercialização; redução da carga tributária sobre a agricultura e estabelecimento de uma política externa eficaz para proteção permanente dos produtos brasileiros contra importações subsidiadas na origem.

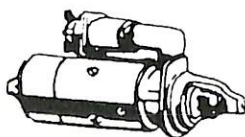
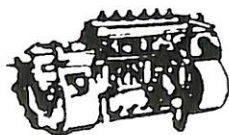
LOBBY: O presidente da Faep denunciou ainda o lobby industrial na importação de trigo e, em âmbito de Paraná, concluiu que o estado, que já respondeu por 25 por cento da produção de grãos nacionais, diminuiu esta participação para cerca de 20 por cento na atualidade. A produção agrícola paranaense não só ficou estacionária nos últimos anos como vem caindo também em termos relativos.

Meneguette concluiu sua palestra afirmando que há forte tendência de migração de alguns produtos, em que o Paraná era líder, para outras regiões, especialmente para o cerrado do Centro-Oeste e Norte do Brasil.



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



As mulheres maringaenses...



... comemoraram seu dia...



... com elegância e requinte

HADDOCK BUFFET

Festa em grande estilo

Mulheres executivas e empresárias de Maringá escolheram o Haddock Buffet para comemorar Dia Internacional com requinte, elegância e sofisticação

Um jantar especial para comemorar o Dia Internacional da Mulher. Um lugar de bom gosto, onde não só o cardápio fosse destaque, mas o ambiente também combinasse com o clima da festa. Pensando em todos esses detalhes, o Conselho da Mulher Empresária e Executiva da Associação Comercial e Industrial de Maringá, presidido pela

empresária Sonia Maria Uliana, escolheu o Haddock Buffet como local ideal para reunir 180 convidadas, em uma confraternização onde homem não entrou.

O bom atendimento e a alta qualidade do Haddock contribuíram para que o jantar alcançasse o sucesso esperado. Boa música ao vivo, descontração e muito bate papo foram

os pontos altos da festa. O lugar não poderia ser outro: o Haddock já faz parte do roteiro obrigatório para eventos desse nível em Maringá.

Com tanto alto astral o resultado não foi diferente. Além de comemorar o Dia da Mulher em grande estilo, elas ainda aproveitaram a ocasião para trocar informações importantes sobre trabalho.



Entrega de brindes às participantes



O evento reuniu...



... 180 convidadas

**NÃO FIQUE NA DÚVIDA
FIQUE NA POUPANÇA**

UNIBANCO



PRAÇA JOSÉ BONIFÁCIO Nº 121 - FONE: (044) 224-4433
FAX: (044) 224-4205 - CX. POSTAL 830 - MARINGÁ - PARANÁ

A coragem de investir

O caixa das prefeituras em todo o país anda em baixa. Mesmo assim, em Sarandi a prefeitura continua a construção de obras, promovendo o bem-estar social

“É preciso ter coragem para investir, para fazer. Se o prefeito não tiver coragem, as obras páram”. As palavras do prefeito de Sarandi, Milton Martini soam mais como um desabafo de quem, há mais de dois anos vem enfrentando dificuldades financeiras e mesmo assim tem conseguido colocar em prática seu programa de governo. “Mas, se houvesse recursos, teria feito muito mais”, complementa.

A arrecadação do município de Sarandi caiu com o novo plano adotado pelo governo federal. Também houve uma queda no FPM – Fundo de Participação dos Municípios. Aliado a isso, vieram as trocas de governo, tanto estadual quanto federal, o que também é prejudicial, já que os novos governantes freiam o repasse de recursos até colocar a casa em ordem.

Mas, mesmo diante de tantos problemas, a prefeitura de Sarandi, com coragem, continuou a construção de obras. A principal delas foi o Projeto Mutirão, importante por promover o desfavelamento de uma grande área do município. Foram construídas

229 casas e outras 30 estão sendo iniciadas.

Outra obra de grande impacto foi a colocação de 3.245 tubos, decretando o fim da erosão urbana na BR 376, que denegria a imagem da cidade. Também foi construído asfalto nas marginais, melhorando a vida da população que usa aquelas vias. O total de pavimentação na atual gestão chega quase a um milhão de metros quadrados construídos. Diversas estradas rurais também foram cascalhadas.

Em Sarandi é a própria prefeitura quem administra os serviços de água. Serviços que têm melhorado com a construção de 10 poços

artesianos na área urbana e mais dois na área rural. A prefeitura está se dedicando também à construção de rede de esgoto na área central. São as chamadas obras que não dão votos, porque ficam por baixo da terra. Mas nem por isso merecem menos atenção da prefeitura.

Entre outras obras, o município construiu ainda sete novas escolas, um matadouro municipal, aterro sanitário, canchas de esportes, postos de saúde que atendem 24 horas por dia, equipou e colocou em funcionamento o Centro Médico, além da reforma de escolas municipais e estaduais e inaugurou um Caic. O

parque motorizado foi recuperado. Entre os planos futuros estão a construção do Terminal Rodoviário Urbano e a recuperação do prédio do Departamento de Água que abrigará o Fórum do município, cuja comarca será instalada até o final do ano.

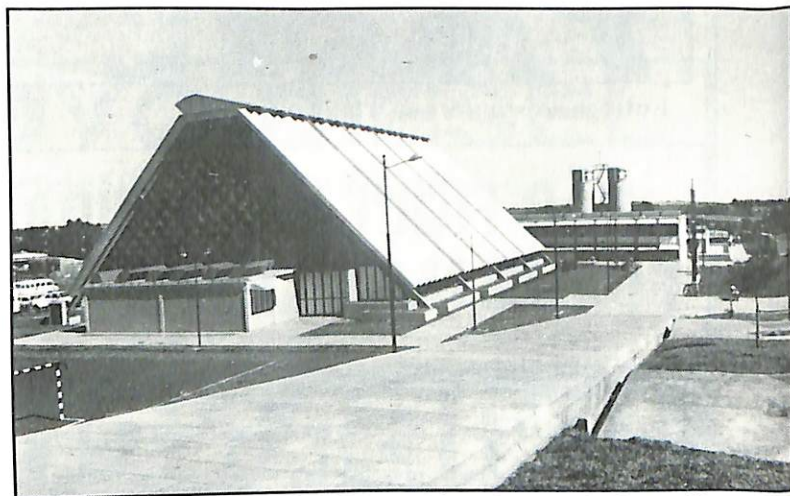
A prefeitura tem também se dedicado muito à assistência social, atendendo a contento a população carente do município. O trabalho é feito pela primeira dama, Helga Martini, que tem dado atenção especial à merenda escolar e à distribuição de remédios para os necessitados.



Milton Martini, durante discurso para os funcionários municipais



Milton e Helga Martini: trabalho pelo bem-estar de Sarandi



Caic: atendimento integral às crianças de Sarandi

ACIS

Nova diretoria toma posse

Em mais de um mês de atividades a nova diretoria já mostra seu trabalho. Foi definido um calendário de eventos, ativada a interligação do SCPC com a ACIM e adquiridos aparelhos de fax e fotocópia

Foram empossadas no dia 14 de março as diretorias da Associação Comercial e Industrial de Sarandi e do Conselho da Mulher Empresária da entidade. O novo presidente da Acis é Almir João Armelin, que sucede Ademar Aparecido Capeli. O Conselho da Mulher passou a ser presidido por Marli de Fatima Rodrigues Guiraldi.

Um dos primeiros atos da nova diretoria da Acis foi adquirir aparelhos de fax e fotocópias e interligar o Serviço Central de Proteção ao Crédito da entidade com o da ACIM. "Com isso agilizamos o atendimento aos nossos associados, dando mais segurança na realização de negócios", explica Almir Armelin.

Outra iniciativa da diretoria foi realizar uma parceria com a prefeitura local para construção da nova sede da Acis. "Já temos o terreno, doado pelo próprio município e estamos fazendo o orçamento



**Martini: Prefeitura e ACIS
caminhando juntas**

para viabilizarmos as futuras instalações da associação", afirma o presidente.

SÓCIOS: Outro ponto fundamental para a diretoria é aumentar o quadro associativo da Acis, que hoje conta com 178 sócios. Hoje, Sarandi tem 1.304 empresas cadastradas na prefeitura nas áreas de indústria, comércio e prestação de serviços. O ponto forte da economia local é a fabricação de móveis sob encomenda.

"Vamos trabalhar junto com a prefeitura na viabilização de implantação de novas empresas no município", garante Almir Armelin. o incremento do comércio é outra meta. A Acis já preparou um Calendário de Eventos, onde priorizou a realização de campanhas em datas como dia das Mães, dos



Mesa principal na solenidade de posse



**Almir: uma das metas é aumentar
o quadro associativo**

Pais, dos Namorados, Crianças, Natal, Ano Novo, e Carnaval e Páscoa do próximo ano.

Além do apoio de todos os seus diretores, Almir Armelin considera fundamental a participação do Conselho da Mulher Empresária. "Tradicionalmente o conselho tem sido dinâmico apoiando as iniciativas da diretoria e realizando suas próprias promoções", frisa.



**Ademar Capeli empossa Almir Armelin
como novo presidente da ACIS**

DIRETORIA DO CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA DA ACIS



Presidente: Marli de Fatima Rodrigues Guiraldi; **1º Vice-Presid.:** Vaine Ramari Verri; **2º Vice-Presid.:** Eva Apª Polizeli de Castro; **1ª Secretária:** Vanir Serconek Boccato; **2ª Secretária:** Elaine Angela Pogo Pavani; **1º Tesoureira:** Ligia Mara Zanetti Armelin; **2º Tesoureira:** Edite Shimoda Furuyama; **1ª Diretora Adj.:** Laura Maria Cecilio; **2ª Diretora Adj.:** Jucelma Rosane Vaz; **Diretora de Prom.:** Dulcinéia Rodrigues Armelin; **1ª Vice-Dir. de Prom.:** Helena Eluisa Gomes; **2ª Vice-Dir. de Prom.:** Maria Stela Ferreira Vaiano



DIRETORIA 95/96

Presidente: Almir João Armelin; **1º Vice-Presid.:** Walter Volpato; **2º Vice-Presid.:** Sansão Martins; **1º Secretário:** Nelson Guiraldi; **2º Secretário:** Joaquim da Silva Ramos; **1º Tesoureiro:** Florindo de Jesus Ferlin; **2º Tesoureiro:** Itelvino Delivio; **1º Dir. Even. e Prom.:** Hilário da Silva Gomes; **2º Dir. Even. e Prom.:** Carlos Roberto Galindo Garcia; **1º Dir. Adjunto:** Mario Sérgio Verri; **2º Dir. Adjunto:** José Celso de Araujo.

MEMBROS DO CONSELHO DELIBERATIVO

Ademar Aparecido Capeli, Decio Izepe, Claudio Scatambulo, José Pedro Moreira e Nair Reiko Nito.

MEMBRO DO CONSELHO FISCAL

Antonio Fernandes de Araujo, Dulcinéia Rodrigues Armelin, Paulo Sérgio Bernardino de Oliveira, Benedito Vicentini e Marcio Pavani.

Prevenção é o melhor remédio

Com medidas simples, a Secretaria de Saúde de Maringá vem conseguindo resultados animadores, como a redução do índice de mortalidade infantil

Dispensar mais atenção ao aspecto preventivo é uma filosofia que vem mostrando resultados positivos na área de saúde em Maringá. Partindo do princípio de que é mais importante “investir na saúde do que na cura da doença”, a Secretaria Municipal de Saúde vem lançando programas e campanhas que, através da informação à comunidade, têm ajudado até na diminuição dos índices de mortalidade infantil na cidade.



O atendimento à comunidade foi agilizado

Com medidas simples, a Secretaria vem conseguindo melhorar as condições da saúde pública em Maringá. Um bom exemplo foi a mudança do sistema de atendimento de emergência e de urgência, implantada no final do ano passado. Essa medida agilizou o atendimento à comunidade. O Hospital Universitário passou a dividir com outros dois hospitais o atendimento de Pronto Socorro: os plantões são feitos pelos hospitais Santa Rita e Santa Casa das sete da manhã às sete da noite; o HU atende os casos de urgência das sete da noite às sete da manhã.

Novas medidas têm beneficiado não só a população de Maringá, mas de toda a região que busca atendimento na cidade. A criação da Central de Leitos, em novembro do ano passado, é uma demonstração de que a rede pública, quando bem administrada, pode dispensar bom atendimento. Através da Central, os hospitais de Maringá e região têm o controle do número de leitos disponíveis na cidade, evitando assim o deslocamento desnecessário de pacientes, principalmente de municípios vizinhos. Desde a criação da Central, 2.880 pacientes foram beneficiados.

MENOS MORTES: Alguns programas

lançados pela Secretaria de Saúde têm dado resultados tão satisfatórios, que colocam Maringá em pé de igualdade com cidades do Primeiro Mundo. Segundo dados preliminares da Secretaria, nos últimos dois anos, o índice de mortalidade infantil caiu sensivelmente. Enquanto em 92 de cada grupo de mil crianças nascidas vivas 21,4% morriam, em 93 este índice caiu para 14,7%, e em 94 ficou em 13,9%.

Para chegar a esses números, a Secretária de Saúde investiu em programas de orientação a gestantes, tanto durante a gravidez como no período pós-parto, e também na intensificação da vacinação das crianças.

Recentemente foi lançado na cidade o SISVAN – Sistema da Vigilância Alimentar e Nutricional – que vai acompanhar gestantes e crianças de 0 a 5 anos na rede pública de atendimento. Através dos 24 Postos de Saúde da cidade, essas pessoas receberão atendimento, em parceria com entidades como a Pastoral da Criança, para prevenir a desnutrição.

ATENDIMENTO PSIQUIÁTRICO: Outro passo importante foi a criação do Centro Integrado de Saúde Mental. Desde

a fundação, no início do ano passado, o Centro já atendeu 5 mil pacientes. O Centro tem profissionais especializados no tratamento de doentes mentais e de dependentes de drogas e álcool, realizando um trabalho conjunto de assistência às famílias dos pacientes.

Nessa área, outro programa importante é o “Educar para a Saúde”. Através dele, professores da rede municipal de ensino recebem treinamento para trabalhar na prevenção do uso de drogas e álcool entre

os alunos. Até o momento 880 professores já receberam treinamento.

Dentro da linha da prevenção, a Secretaria de Saúde desenvolveu uma série de campanhas: contra a desidratação e acidentes de verão; o câncer de pele; a dengue; a hepatite B; a leptospirose; contra a AIDS, que foi intensificada no período de Carnaval; entre outras.

Merece destaque o Programa de Prevenção à Hipertensão em Grupo. Lançado no fim do ano passado, esse programa está possibilitando aos hipertensos atendimento especializado na rede pública. Eles são cadastrados nos postos de saúde, e além do atendimento necessário recebem orientação dos profissionais de saúde, em palestras em grupo.

Todo esse trabalho, aliado ao investimento em equipamentos e à melhoria da estrutura de pontos de saúde e de mini-hospitais, está colocando Maringá em posição de privilégio na área de saúde. “Queremos continuar seguindo a filosofia de investir na saúde, através da educação. Assim o trabalho curativo fica muito mais fácil”, conclui o Secretário Municipal de Saúde, Antonio Cosme Rosa.

Comitiva visita a Inpapel

A indústria de papel do Grupo Bamerindus é a maior da América Latina. Investimentos em tecnologia, em qualidade e produtividade impressionam os maringaenses.

A diretoria do Conselho Permanente do Jovem Empresário da ACIM – Copejem – iniciou este ano um novo tipo de atividade: visitas à indústrias que investem em tecnologia, em novas formas de gerenciamento, em qualidade e produtividade. “Precisamos tirar os jovens de dentro de suas empresas para que eles conheçam novas realidades”,

explica o presidente do conselho, Rubens Abrão.

E o início desta nova atividade não poderia ser melhor: o Copejem escolheu a Inpapel, Indústria de Papel do Grupo Bamerindus, para sua primeira visita. A indústria, maior da América Latina, está localizada no município de Arapoti, a 250 quilômetros de Curitiba. A viagem contou com 22 empresários e foi realizada no dia 17 de março.

A Inpapel foi fundada em 1915. Até hoje a “fábrica mãe” ainda está em funcionamento. Os velhos equipamentos datam de 1926 e empregam ainda 223 funcionários. Nos próximos anos, a fábrica será a sede de uma faculdade de engenharia, formando profissionais familiarizados com as tecnologias e processos utilizados na fabricação de papel.

Na nova fábrica de papel do Bamerindus, fundada em 1992, os maringaenses ficaram impressionados com os investimentos em tecnologia, recursos humanos e com o poder de organização da Inpapel. O Bamerindus investiu US\$ 770 milhões na construção da fábrica, sendo US\$ 37 milhões somente no controle de poluição, o que valeu vários prêmios para a empresa.

A Inpapel produz 153 mil toneladas de papel por ano. Praticamente toda a produção é exportada, com destino principal-



Dirceu Herrero

Empresários maringaenses na Inpapel: conhecendo novas realidades

mente para Europa – 56% – América do Norte – 22% – e Reino Unido – 17%. Apenas 3,8% são destinados à América Latina – incluindo o Brasil. A empresa possui 1.300 funcionários, 489 somente na fábrica nova.

ORGANIZAÇÃO: Todos os empresários que fizeram parte da comitiva aprovaram a visita a Inpapel e afirmam que tiraram proveito da viagem. O diretor da Gráfica Boaventura, Shinji Gohara, diz que a organização da empresa foi a principal lição que trouxe para Maringá. “Eles se preocupam com o bem-estar do funcionário, com o meio ambiente e investem muito em tecnologia”, complementa.

O empresário Fernando Vanderli Ferraz, da Fábrica de Acolchoados Maringá, ficou “impressionado” com o “potencial incrível” da fábrica. “Nunca tinha visto estrutura igual”, comenta. Ele afirma que achou interessante principalmente a “fábrica mãe”, onde pode ver como é fabricado o papel.

Maria José Lipori também “simpatizou” mais com a “fábrica mãe”. “Gostei muito de conhecer a nova indústria, que possui um processo moderno de automação. Mas foi na antiga, que ainda utiliza um processo artesanal, onde pudemos entender melhor todo o processo de transformação do papel”.

Seu carro anda na linha?

Quantos quilômetros o seu carro rodou depois da última revisão de freios e suspensão?

O alinhamento deve ser verificado a cada 7.500 quilômetros.

Os freios a cada 5.000 quilômetros.

REVISÃO GRATUITA

A Paraná Pneus está revisando gratuitamente freios e suspensão (Promoção válida até 15.05.95). Passe no AutoCentro e aproveite para conhecer os lançamentos Goodyear (GPS-2 e Aquatred) e os serviços exclusivos:

freios,
suspensão,
balanceamento e o

ALINHAMENTO POR COMPUTADOR

O computador indica os ângulos exatos do alinhamento do seu carro. Um serviço exclusivo da Paraná Pneus em Maringá e região.



UNOS

PARANÁ PNEUS
GOODYEAR

≡ **AUTOCENTRO** ≡

Avenida Colombo, 7.127
Entre a Av. 19 de Dezembro
e a Av. Paraná.

Fone: 262-1772



A Sua Residência Executiva no Centro de Maringá



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



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

SCPC

Crediário Seguro

Departamento para Assuntos Cadastrais administra bancos de dados que dão segurança e conseguem reduzir chances de inadimplência no comércio de Maringá

O SCPC – Serviço Central de Proteção ao Crédito – é o carro-chefe dos serviços oferecidos pela Associação Comercial e Industrial de Maringá. Das 1.560 empresas associadas até 30 de março, 960 eram usuárias do sistema.

Além do SCPC, o Departamento para Assuntos Cadastrais da entidade é composto pelo Vídeo-cheque. Em breve estará à disposição dos associados o SPI – Serviço de Proteção Imobiliária; e o DIC – Departamento de Informações Cadastrais. Os dois serviços estão em fase de implantação.

Criado em outubro de 1962, o SCPC é um banco de dados de pessoas inadimplentes, mantido pelo comércio de Maringá. A ACIM faz apenas o gerenciamento do sistema. Todas as informações contidas no serviço são de responsabilidade dos lojistas.

Podem ser usuárias do sistema, empresas comerciais, prestadoras de serviços e instituições financeiras. Para ter acesso ao sistema é preciso ser associada da ACIM e fazer uma filiação especial ao Departamento para Assuntos Cadastrais da entidade.

SENHA: Uma vez cadastrada, a empresa recebe uma senha exclusiva que possibilita a realização de consultas. Para receber as informações, o usuário deve apresentar o nome completo, data de nascimento, CPF e RG do consumidor. Estes dados são repassados via telefone ou computador interligado à central do sistema.

São três, os tipos de respostas possíveis: “nada consta”, para os bons pagadores; “registrado”, para os inadimplentes, e “as passagens”. Essa terceira é um levantamento de quantas vezes a pessoa foi consultada nos últimos trinta dias. O objetivo é verificar se o consumidor está comprando muito a crédito, e alertar o lojista a fim de evitar possíveis golpes no comércio local.

No caso de inadimplência, os nomes dos “maus pagadores” permanecem no banco de dados durante cinco anos. Para incluí-los no cadastro, os lojistas devem cumprir certas determinações do Regulamento Nacional dos SCPCs e do Código de Defesa do Consumidor.

O inadimplente só pode ser registrado após 30 dias do vencimento da dívida.

Isto depois de ter sido avisado da existência do débito, e de que tem 10 dias para quitá-lo. O registro é feito mediante apresentação de uma ficha especial preenchida com todos os dados do cliente. Do nome, endereço, ao tipo de débito, data de vencimento e valor da compra.

Se a pessoa estiver registrada, só há duas maneiras de sair do cadastro do SCPC. Ou paga a dívida, ou espera pelos cinco anos para que seu nome seja excluído automaticamente do banco de dados do sistema. O pagamento deve ser feito na loja onde existe o débito, de acordo com os critérios da empresa.

Em 1992, o Vídeo-Cheque foi incorporado ao Departamento para Assuntos Cadastrais da ACIM. É outro banco de dados com o cadastro de emitentes de cheques sem fundos de todo o país. A principal fonte é o Banco Central. Semanalmente, o BC envia disquetes para atualização dos dados do sistema.

Os cheques sem fundos recebidos pelos associados e a relação de cheques roubados e extraviados fornecidas pelas agências bancárias de Maringá também são fontes de atualização. As consultas são feitas via telefone ou computador interligado, como no acesso ao SCPC. Neste caso, basta repassar apenas o CPF ou CGC do cliente para receber a informação.

O SPI – Serviço de Proteção Imobiliária – e o DIC – Departamento de Informações Cadastrais – deverão ser os próximos serviços a serem incorporados ao sistema. O primeiro será um banco de dados nos moldes do SCPC, destinado exclusivamente à imobiliárias.

Vai armazenar todos os dados referentes a aluguéis. Será possível saber se o inquilino está ou já esteve em atraso com o aluguel do imóvel, ou telefone, contas de água, luz, telefone, condomínio, IPTU, entre outros compromissos assumidos na assinatura do contrato de locação.

Já o DIC será um SCPC de pessoas jurídicas. Enquanto o Serviço Central de Proteção ao Crédito é destinado às pessoas físicas, o Departamento de Informações Cadastrais reunirá informações sobre as empresas de Maringá e região.

ACIM organiza 2º Fórum

A diretoria para Assuntos Comunitários da Associação Comercial e Industrial de Maringá vai realizar no segundo semestre a segunda edição do Fórum de Segurança Pública do município. O primeiro fórum foi realizado em 1992, reunindo para discussão desde líderes comunitários, lideranças empresariais, autoridades municipais e estaduais.

O diretor para Assuntos Comunitários da ACIM, Fernando Rezende, já iniciou contatos com os líderes de bairros e autoridades municipais para marcar uma reunião preliminar e definir detalhes do Fórum. "A realização deste evento é uma exigência da própria comunidade. O primeiro Fórum obteve resultados positivos, mas alguns problemas ainda resistem. Vamos discutí-los e tentar chegar a soluções".

Desta vez, a ACIM espera a participação dos deputados estaduais e federais – eleitos por Maringá – durante o Fórum. Uma das críticas do atual presidente da



Rezende: preparando 2º Fórum de Segurança

associação, Pedro Granado, que organizou o 1º Fórum, foi à ausência dos deputados naquela oportunidade. "Nós os elegemos para que defendam os interesses comunitários. Temos a certeza de que todos estarão presentes desta vez", afirma.

EDUCAÇÃO: Enquanto não realiza o Fórum de Segurança, o diretor da ACIM, Fernando Rezende, participa da elaboração de um programa de conscientização na cidade com relação ao trânsito. Este programa existe em outras cidades, como Joinville, onde os índices de acidentes diminuíram até 60%. Em Maringá, sua criação vem sendo estudada por lideranças comunitárias.

A idéia chegou a Maringá através do engenheiro da prefeitura, Mauro Menegazzo. Ele participou de uma das reuniões da ACIM, quando pediu a participação dos empresários. "A associação tem que estar envolvida nesta campanha pelo grau de respeito que a entidade conquistou junto à comunidade", frisou.

COLETORES

Por uma cidade mais limpa

Secretaria do Meio Ambiente cria projeto para implantação de caixas coletoras de lixo em Maringá.

O projeto beneficia menores carentes sem gastar dinheiro dos cofres públicos

No final do ano passado, quando participava de uma reunião ordinária da diretoria da ACIM, o secretário do Meio Ambiente de Maringá, Paulino Mexia, foi questionado quanto à falta de caixas coletoras de lixo, principalmente nas ruas centrais da cidade. Na época, ele deixou a reunião prometendo uma solução para o problema. A solução veio rápida.

Em março, o secretário voltou à reunião da ACIM com um projeto do Executivo aprovado pela Câmara Municipal e com licitação já feita para instalação de caixas coletoras de lixo. Sem recursos, o secretário encontrou uma maneira criativa para viabilizar o projeto: a empresa que venceu a licitação busca recursos, via marketing, na

iniciativa privada.

Parte dos recursos arrecadados pela empresa são direcionados para o Fundo Municipal do Meio Ambiente. E mais: a manutenção das lixeiras deve ser feita por crianças carentes, ajudando assim a tirar os menores das ruas. "Além de não haver custo para o município, ainda ajudamos a resolver um problema social", comemora Paulino Mexia.

OUTDOOR: A empresa vencedora da licitação foi a Centralcon – Construções e Empreendimentos – dos empresários Maurinho Picoli e João Carlos Seravalli. Eles explicam que os coletores – uma caixa de fibra de vidro fixada em um poste galvanizado – funcionam como "pequenos

outdoors" onde as empresas podem fazer seu marketing.

Várias empresas já reservaram coletores de lixo. A vantagem de chegar primeiro é conquistar pontos privilegiados e estratégicos no centro da cidade. A empresa paga uma entrada de R\$ 100 para produção da arte e instalação dos coletores e mais R\$ 60 por mês, para limpeza, conserto ou substituição das caixas e pagamento dos menores.

Os menores contratados para realizar a manutenção das caixas coletoras têm carteira assinada, recebem uniforme, salário e alimentação. As caixas coletoras estão sendo instaladas perto de abrigos de ônibus, escolas, lanchonetes e outros locais com alto fluxo de pessoas.

O fim do 'portunhol'

Entidades promovem curso de espanhol voltado para empresários. São três turmas, 48 vagas e 4 meses de prazo para que os alunos aprendam o mínimo necessário para se comunicar

A comunicação é uma das barreiras que têm prejudicado a ampliação de negócios no recém-instalado Mercosul – Mercado Comum do Cone Sul.

Preocupada com esta situação, a Associação Comercial e Industrial de Maringá firmou convênio com o ILG – Instituto de Línguas – da Universidade Estadual para a criação de um curso de espanhol direcionado ao empresariado da cidade. São três turmas, com 16 alunos cada. O curso terá duração de quatro meses.

Se depender da professora das turmas, Aurélia Cofré Rodriguez, ao final dos quatro meses de aula, os alunos terão o básico para se comunicar em espanhol. "Vamos decretar o fim do portunhol", garante. Ela acredita também que a maioria vai querer seguir com o aprendizado após

esta fase inicial.

Andréia Betone, da Coopergraf, é uma das alunas que têm um certo domínio do espanhol. Há um ano e meio, ela frequenta um curso da língua, no próprio ILG. "Com o curso da ACIM terei oportunidade de aprender uma linguagem específica voltada aos negócios e complementar meus conhecimentos", ressalta. Ela continua frequentando os dois cursos.

CONTINUAR: Marcelo Santos de Oliveira, da Armarrinhos Concorde, afirma que consegue entender de 70 a 80% dos diálogos em espanhol. Mas enfrenta dificuldade na hora de se comunicar. Ele é um dos que pretende continuar a estudar após os quatro meses de curso. "Quero absorver o máximo possível de conhecimento até dominar o idioma", declara entusiasmado.

O gerente da OK Benfica Pneu, Antônio Carlos Campos Silva, é outro que está motivado com a oportunidade de aprender o espanhol. Ele considera a iniciativa da ACIM "interessante", porque vai facilitar a vida do empresariado e conta com a credibilidade da UEM. "O ILG é hoje, sem dúvida, um dos institutos de línguas mais respeitados de Maringá", frisa.

A possibilidade de aprender a falar corretamente o espanhol também entusiasma o diretor do Supermercado São Francisco, Jefferson Nogaroli. Ele já importou produtos, fez visitas e mantém constantes contatos com os países do Mercosul. Até agora sempre "apelou" para o "portunhol". "Nas próximas vezes vou poder mostrar que estou aprendendo a me comunicar na linguagem correta", comemora.

INFORME ESPECIAL

DONA GUILHERMINA

Uma lanchonete especial

Dentro da filosofia de promover inovações constantes, o Hospital Maringá terceirizou o atendimento de sua lanchonete. Procurando sempre oferecer serviços de qualidade, a empresa contratou o Buffet Dona Guilhermina, com 15 anos de tradição em Maringá.

Acostumada a atendimentos personalizados, a empresária Guilhermina Matozo Ramos realiza um serviço diferenciado na lanchonete. "Nosso cardápio é variado, mas as refeições são sempre caseiras para que nossos clientes se sintam à vontade", explica. Além das refeições, a lanchonete serve também lanches, salgadinhos, sucos, refrigerantes e bebidas em geral.

No atendimento aos pacientes, é preciso cuidado especial, por isso é



Dona Guilhermina: agora também é lanchonete



Atendimento: trabalho em família

sempre feita uma consulta antecipada à nutricionista do hospital, que indica o tipo de comida que eles podem comer. O atendimento é feito em família, pelos filhos Aparecido Reginaldo Ramos e Regina Maria Ramos Telles e pelo genro, Luis Carlos Telles, entre 9 e 22 horas.

Desde a inauguração em janeiro, médicos, enfermeiros, funcionários do hospital e de empresas vizinhas, além de pacientes e acompanhantes, têm utilizado os serviços da lanchonete. Ela também faz entregas à domicílio através do sistema "disque-marmitta", pelo fone: 224-7122, ramal 263.

A experiência deu tão certo, que dona Guilhermina já se coloca à disposição de outras empresas para implantar sistemas semelhantes.

Novos Sócios

- **CANTINHO DO PRESENTE**
R. Rio Itajaí, 690 - fone: 222-9460
- **POLAR**
R. Silva Jardim, 539 - fone: 224-7859
Com. e assist. técnica em Ar Condicionado
- **J. SARDANHA ATACADO**
Av. Brasil, 6344 - fone: 224-9392
Com. de eletrodomésticos
- **4M COMUNICAÇÃO E MARKETING**
Av. Tiradentes, 1008 - fone: 223-6059
- **G. STAR CALÇADOS**
Av. Brasil, 2643-A - fone: 223-2794
- **REAL PARATI**
Av. Morangueira, 2349 - fone: 228-3864
Com. varejista de pisos e azulejos
- **TRADIZIONE ITALIANA**
Av. 07 de Setembro, 267 - fone: 228-6071
Imp. e com. de gêneros alimentícios
- **OLHAR GATEADO**
Av. Mauá, 959 - fone: 223-2471
Ind. e com. de confecções
- **LOOKING 4**
R. Arthur Thomas, 779 - fone: 223-6470
Curso de idiomas
- **NEW LIFE**
Av. Cidade de Leiria, loja 14
Fone: 225-2158
Ind. e com. de confecções
- **DEPÓSITO POPULAR**
Pça Pion. Jacinto F. Branco, 17
Fone: 262-2288
- **LOJA DE MÓVEIS ADDAM'S**
R. Mitsuzo Tagushi, 552 - fone: 223-5635
- **FARMÁCIA FARMAPENA**
Av. Brasil, 2622 - fone: 222-2648
- **M 4 VEÍCULOS**
Av. Paranaíba, 1164 - fone: 224-6644
- **AGATA REPRESENTAÇÕES**
Av. Getúlio Vargas, 266 - fone: 223-2464

- **MOLIÉRE CONFECÇÕES**
R. Santos Dumont, 2125 - fone: 223-4041
- **AUTO-PEÇAS GUERLLES**
Av. Brasil, 4840
- **TELELIMA**
R. Néo Alves Martins, 2762
Fone: 222-7344
Adm. Telefone e Imóveis
- **TRONIC COMÉRCIO DE COMPUTADORES**
R. Santos Dumont, 2166 - fone: 222-2584
- **BRASCAR**
R. Piratininga, 463 - fone: 226-5756
Locadora de automóveis
- **VITRINE MODAS**
Av. Brasil, 3488 - fone: 223-4112
- **CASAS LOANDA**
Av. Brasil, 5580 - fone: 224-7186
Com. de tecidos e confecções
- **MAGAZINE PELICANO**
Av. Herval, 588 - fone: 222-3523
Com. de confecções
- **NOSSA PROPAGANDA**
Av. Brasil, 4399 - fone: 225-3045
- **GIRÊ MODAS**
Av. Pedro Taques, 2480 - fone: 972-2008
- **MED MAR**
Av. Pedro Taques, 77 - fone: 222-4493
Com. de medicamentos
- **AGROEXPORT**
Av. Paraná, 242 - fone: 222-5941
Com. Imp. Exp. de prod. agrícolas
- **ORION EQUIPAMENTOS ELETRÔNICOS**
R. Guaporé, 52 - fone: 224-7978
- **DESPACHANTE IMPERIAL**
R. Antonio Otavio Scramin, 1644
Fone: 224-8967
- **LABOR**
Av. Paraná, 242 - fone: 223-5444
Trabalho temporário
- **KAREN CALÇADOS**
Av. Ivaí, 767 - fone: 238-1391

"Se eu pudesse viver novamente a minha vida...

...na próxima cometeria mais erros.

Não tentaria ser tão perfeito, relaxaria mais. Correria mais riscos, faria mais viagens, contemplaria mais entardeceres, subiria mais montanhas, nadaria em mais rios. Se pudesse voltar atrás, trataria de ter somente bons momentos. Poucos sabem, disso é feita a vida, só de momentos; não percas o agora".

José Luis Borges
1899-1987 Escritor argentino, considerado um dos maiores do século.



Chácaras com 2 mil m², a 185 quilômetros de Maringá.
- Acesso ao rio sem barranco. Bosques. **Projeto completo de infra-estrutura e lazer.** Entrada, mais 15 meses de R\$ 660,00.

Reserve a sua chácara.

Ligue:
226-5353



TUPARANDY
CENTRO IMOBILIÁRIO
Avenida Tiradentes, 25
Fone : 226-5353

Agenda da Diretoria

Março

Dia 06: O diretor do Hospital Universitário, José Carlos Amador, participou da reunião da diretoria da ACIM.

Dia 07: Os diretores participaram da palestra com o jornalista Luís Nassif, na Biblioteca Municipal.

Dia 08: As diretoras do Conselho da Mulher Empresária e Executiva promoveram Jantar em comemoração ao Dia da Mulher.

Hélio Costa Curta e Fernando Rezende participaram de reunião com lideranças da Vila Operária para discussão do desenvolvimento social, na Igreja São José.

Dia 09: Carlos Previdelli participou de reunião da diretoria da Faciap, em Paranaíba.

Dia 10: Rubens Abrão participou da solenidade de inauguração do auditório do Simatec, e Jorge

Toyofuku participou da inauguração da Kato Tratores e Implementos.

Dia 11: Pedro Granado participou do Projeto Terça Cultural, no anfiteatro da Sociedade Médica de Maringá.

Dia 13: Pedro Granado recebeu a visita do secretário do Meio Ambiente, Paulino Mexia, e do empresário João Carlos Seravalli.

Dia 14: Luiz Sander e Elizabete Emídio participaram da posse da Diretoria, Conselho Fiscal e Conselho da Mulher Empresária de Sarandi.

Dia 16: Pedro Granado e Donisete Busiquia participaram da solenidade de instalação da Superintendência Regional do Banco do Brasil, em Maringá.

Dia 18: Carlos Previdelli participou de reunião do Conselho Consultivo dos SCPCs do Paraná.

Dia 22: Fernando Rezende participou da abertura da Campanha de Prevenção de Alcool e Droga.

Dia 29: Jorge Toyofuku participou de almoço oferecido ao professor e ex-reitor da Unesp, Willian Saad Hosne.

Surpresa agradável

Número de empresas e alunos interessados em participar do programa surpreende. Em 15 dias, o número de acadêmicos cadastrados atinge 85% da meta do semestre

Quando o convênio de criação do projeto SER – Serviço de Estágio Remunerado – foi assinado, em dezembro do ano passado, o objetivo era chegar ao final do primeiro semestre letivo de 1995 com 200 empresas e 400 alunos cadastrados. Para surpresa de todos, quinze dias após a abertura das inscrições, 345 acadêmicos já haviam se apresentado como candidatos a estagiário.

“O começo do recrutamento coincidiu com o início das aulas. A receptividade nos surpreendeu porque em duas semanas já havíamos pratica-



O Truck Noma é uma das empresas que já têm estagiários

mente atingido a meta do semestre”, comenta entusiasmado o coordenador do projeto, professor Tadeu França.

A aceitação do empresariado maringense também foi acima da esperada. No mesmo período de inscrição dos alunos, o SER conseguiu recrutar 50 empresas. A meta de um mês de trabalho. “O interesse da classe empresarial demonstra que a sociedade necessita e quer aproveitar melhor os recursos humanos formados pela UEM”, diz o presidente da ACIM, Pedro Granado Martines.

BENEFICIADOS: Uma das

empresas cadastradas que já está com estagiários é a Truck Noma. São dois alunos do curso de Administração. Um trabalha pela manhã e o outro à tarde. “A maioria das empresas precisa de estagiários. Mas nem sempre vai atrás. O SER vem preencher esta lacuna que existia entre a Universidade e o meio empresarial”, afirma o sócio-proprietário João Noma.

Amorim Pedrosa Moleirinho, do Curtume Central, é outro empresário que destaca a importância do Serviço de Estágio Remunerado. Ressalta que a partir de agora, o Curtume vai recorrer ao projeto sempre que necessário. E com uma proposta. A de contratar definitivamente os estagiários que se destacarem durante a permanência na empresa.

Em fase de reestruturação, o Supermercado Musamar vai abrir vagas para 10 estagiários do SER. Serão alunos de 10 cursos diferentes, desde Educação Física e Letras até Economia e Administração. O processo de seleção deve começar no final deste mês. “Primeiro precisamos terminar as reformas nos prédios”, explica o diretor da empresa, Paulo Uchimura.

VISITAS: Para aproveitar o clima favorável ao SER, o coordenador do projeto tem visitado as empresas filiadas à ACIM em busca de novas adesões. As visitas são feitas todas as segundas e terças-feiras. O contato é feito diretamente com os sócios-proprietários. Nesta etapa, Tadeu França tem a colaboração dos professores Décio Sperandio e Rosa Izelli Martins.

TÁ NA HORA DE TROCAR.

A Editel está distribuindo gratuitamente a Lista Telefônica Oficial Paraná NOROESTE - Assinantes e Classificada de Maringá e Região Metropolitana-Edição 95. Isto significa que logo, logo, você vai poder trocar a sua Lista antiga por uma novinha em folha. E vai contar com telefones atualizados para facilitar a sua vida. Aguarde a visita de nosso distribuidor em sua casa. E toma lá, dá cá!

A única autorizada pela



Listas Telefônicas S.A.

Obs: Aos moradores de edifícios, procurar seu exemplar na portaria do prédio.

Apoio aos líderes do futuro

Projeto de identificação e desenvolvimento de lideranças empresariais volta a ser desenvolvido em Maringá. Agora mais dinâmico e com novidades para atrair um número maior de participantes

Preparar líderes de associações representativas de classe, para que tenham uma gestão de direção com ética e consciência de sua função social. Este é um dos objetivos do Programa Sebrae Ideal.

Idealizado pelo Sebrae nacional, o projeto foi lançado, em fase experimental, no ano passado. Apenas empresários do Paraná participaram desta primeira etapa. Em 1995, está sendo implantado em todo o país.

Com o Ideal, o Sebrae pretende mudar o perfil dos líderes de associações representativas de classe. Em 10 anos, a instituição quer formar uma nova geração de dirigentes. Ela será composta por pessoas preparadas, formadoras de opinião, e atuantes na comunidade como um todo.

Uma pesquisa realizada pelo Sebrae nacional aponta que 76.7% dos entrevistados concordam que as associações de classe são úteis. Mas 56.7% dos empresários consultados afirmam que na forma como essas entidades se encontram, deixam muito a desejar.

ESFORÇO: É por isto que a instituição aposta alto no programa. "Todas as unidades da Federação vão concentrar esforços na sua execução", diz Cláudio Serrato, consultor do Serviço de Apoio à Pequena Empresa no Paraná.

No ano passado, o Ideal formou cinco turmas no Estado. Foram beneficiados empresários das cidades de Curitiba, Londrina, Cascavel, Pato Branco e Maringá. Em 1995, serão 10 municípios atendidos pelo projeto.

O programa será realizado em Curitiba, Foz do Iguaçu, Francisco Beltrão, Guarapuava, Jacarezinho, Londrina, Mare-



O programa foi apresentado aos diretores da ACIM

chal Cândido Rondon, Ponta Grossa, Umuarama e Maringá. Em todas essas cidades o Sebrae vai desenvolver as Fases I e II do Ideal.

A Fase I é destinada aos empresários que já participam de entidades representativas, ou que têm potencial para serem líderes empresariais. A Fase II é direcionada à continuidade no desenvolvimento das turmas da etapa anterior.

OPCIONAL: Outra novidade adotada em 95 será a inclusão de eventos opcionais. Agora são seis atividades obrigatórias e seis opcionais. As obrigatórias serão promovidas a cada 15 dias, e terão duração de oito horas. O programa começará no início de maio.

Em Maringá a proposta do Sebrae é de que as atividades sejam desenvolvidas aos sábados, como no ano passado. "Foi a melhor opção que encontramos", declara Cláudio Serrato.

Na opinião do diretor para Assuntos de Prestação de Serviços da Associação Comercial e Industrial de Maringá, José Luiz Sander – um dos que concluiu a Fase I, no ano passado – o Ideal é a melhor alternativa para se aprender como conduzir uma entidade de classe. "Foi uma experiência gratificante", resume.

Convênio Saúde Maringá

O mais moderno Convênio Médico Hospitalar, concebido para atender a sua família a custo acessível.

O convênio Saúde Maringá não tem carência para consultas e exames e você recebe um seguro de vida de acidentes pessoais.

LIGUE JÁ
(044) 222-3773

CONVÊNIO SAÚDE MARINGÁ
tem o aval do Hospital e Maternidade Maringá.

Convênio Saúde Maringá
(044) 222-3773
(044) 224-7122

Entrega em 31 de maio

Receita Federal orienta contribuinte a se antecipar na entrega das declarações. Alerta ainda para os cuidados que devem ser tomados na hora de fazer as conversões de moedas em Ufirs

O dia 31 de maio, é a data limite para a entrega das declarações do Imposto de Renda – IR – das pessoas físicas. Além do prazo final, os contribuintes devem ficar atentos aos cálculos, na hora de declarar seus rendimentos.

É que o exercício a ser declarado teve algumas particularidades. O país trabalhou com duas moedas: o antigo cruzeiro real e a URV, depois convertida em real no dia 1º de julho. A troca de moeda vai exigir várias conversões e qualquer erro pode levar a distorções, ou até a um pagamento de imposto maior do que o devido.

Todas as conversões devem levar em consideração a URV do primeiro dia

de cada mês. As despesas fora desta data devem ter seus valores primeiro convertidos para a URV do dia do pagamento. Depois, precisam ser transformadas para o valor em cruzeiros do 1º dia do mês. O resultado, deve, então, ser convertido para Ufir.

Os contribuintes devem ficar atentos ainda aos valores de abatimento mensal por dependente. Até agosto (inclusive) é permitido deduzir 40 Ufirs por dependente. A partir de setembro de 1994, o valor passou a ser 100 Ufirs por mês para cada dependente.

A Delegacia da Receita Federal de Maringá orienta os contribuintes a fazerem suas declarações em disquetes. Os

disquetes estão à disposição em qualquer unidade da Secretaria da Receita Federal. A distribuição é gratuita, sem a necessidade de reembolso, como em anos anteriores.

O uso do disquete é recomendado por possibilitar maior rapidez no preenchimento da declaração e evitar erros nas conversões. Outra vantagem é que as declarações feitas pelo disquete são processadas mais rapidamente, e tendem a ser incluídas na devolução dos primeiros lotes, do imposto a restituir.

Estão sujeitos à declaração do IR os contribuintes que no exercício de 1994 receberam rendimentos tributáveis superiores a 12 mil Ufirs. Ou quem recebeu rendimentos isentos, não tributáveis ou tributados na fonte, cuja soma foi superior a 80 mil Ufirs.

Também serão obrigadas a declarar as pessoas que participaram de empresa, como titulares de firma individual, ou como sócias, exceto acionistas de S.A.; que apuraram ganho de capital na alienação de bens e direitos; efetuaram operações em bolsas de valores, de mercadorias, de futuros e assemelhados.

Fazem parte desta lista ainda, os contribuintes que tiveram a posse ou a propriedade, em 31 de dezembro de 1994, de bens ou direitos de valor patrimonial superiores a 500 mil Ufirs; ou de imóveis rurais com áreas acima de mil hectares.

A Delegacia da Receita Federal em Maringá informa que manterá plantão fiscal permanente para esclarecer as dúvidas que possam surgir durante o preenchimento das declarações. Além disso, haverá atendimento telefônico pelo número 146.

Outro aviso importante é quanto as penalidades em caso de atraso na entrega da declaração. A Receita comunica que a multa será de 1% ao mês ou fração sobre o IR devido, sendo que o valor mínimo aplicável é de 200 Ufirs para Pessoas Físicas e 500 Ufirs para Pessoas Jurídicas.



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

Capital de Giro

Pneus importados

Segundo a Associação Brasileira de Importadores de Pneus – ABIP – em 1995 o Brasil terá três milhões de consumidores do produto importado “semi-novo”. A associação vem combatendo o que ela chamou de “campanha difamatória” movida por uma entidade que congrega as multinacionais fabricantes de pneus.

Reciclagem

Para combater a “campanha difamatória”, a Abip não tem poupado esforços. Produziu uma fita de vídeo, mostrando o comércio de pneus usados na Europa e Estados Unidos e, juntamente com farta documentação, está enviando para veículos de comunicação. Além disso, está implantando em Salvador uma usina para reciclar um milhão de pneus por ano.

Videofone

O Banco Sudameris já implantou em Maringá o sistema de videofone, um aparelho com visor que transmite imagem pela rede telefônica comum. O próprio banco financia os aparelhos aos interessados.

Segundo o gerente principal da agência do Sudameris, Luiz Augusto Lampert Coelho, esse novo serviço permite a aproximação maior entre o cliente e o gerente de sua conta.

Posse no SCPC

O diretor para Assuntos Cadastrais da ACIM, Carlos Roberto Previdelli, assumiu no dia 18 de março a presidência do Conselho Consultivo dos SCPCs do Paraná – Serviço Central de Proteção ao Crédito. Previdelli foi empossado durante reunião dos conselheiros dos SCPCs de todo estado, realizada na sede da associação em Maringá.

Interligação

Durante a reunião dos SCPCs, os conselheiros discutiram o projeto de informatização do serviço. A Faciap está negociando uma linha de financiamento para que as associações comerciais viabilizem a informatização, primeiro passo para um plano mais ambicioso: a interligação do serviço em todo o estado.

Conselho de Usuários

Está sendo criado o Conselho de Usuários da Paraná Assistência Médica – PAM, que mantém convênio com a ACIM. O conselho será um órgão de caráter consultivo para fiscalizar o gerenciamento operacional da PAM. Será formado por 10 usuários – 5 suplentes. O mandato é de dois anos.

Pane nos telefones

De dezembro a março, os telefones de Maringá ficaram “mudos” quatro vezes, durante várias horas em cada dia. O prejuízo foi grande, principalmente para algumas empresas que utilizam o telemarketing. A ACIM pediu explicações à Telepar sobre o assunto. Segundo o gerente da Telepar, Claudio Garbin, as paralisações ocorreram em função de uma falha que provoca sobrecarga no tráfego em uma das centrais digitais que atende Maringá e região.

Providências

A Telepar já tomou as providências, fazendo a manutenção intensiva de todos os equipamentos. Ela não garante porém, o fim das panes.

Monopólio

A possível quebra do monopólio das telecomunicações pode estar prejudicando as estatais brasileiras do setor. É que algumas interessadas na quebra são fornecedoras das estatais nacionais.

Banco do Brasil

Começaram a funcionar em março as Superintendências Regionais do Banco do Brasil no Paraná. As regionais funcionam no prédio da principal agência do BB nas cidades de Curitiba, Londrina, Cascavel e Maringá e estão subordinadas à Superintendência Estadual. O superintendente regional de Maringá é Valdemir Diniz, que era gerente-geral.

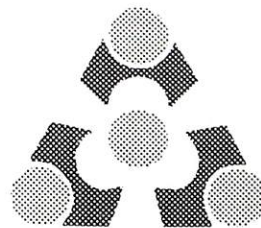
Saúde todos os dias, toda a vida.

Saúde é a nossa meta. Estamos preparados 24 horas, todos os dias, para o cumprimento desta missão.

Estudos, pesquisas, debates e treinamentos fazem parte da rotina do nosso corpo clínico, do nosso pessoal especializado e de todos os demais funcionários.

Em cada serviço investimos em qualificação, tecnologia e dedicação.

Tomografia
Computadorizada
Videolaparoscopia
Cistoscopia
Videoartroscopia
Broncofibroscopia
Endoscopia
Ultra-Som e Raios X
Laboratórios de
Análises Clínicas
Convênio Saúde
Maternidade
Pronto Socorro e UTI



Hospital Paraná
Av. Luiz Teixeira Mendes, 1929
Maringá - PR
Fone/Fax: 224-2322

Medidas desafinadas

Presidente da Câmara Econômica de San Martin visita ACIM, faz uma análise da situação argentina, e diz como os empresários estão se mobilizando para reverter o atual quadro desfavorável aos seus negócios

Os problemas econômicos vividos pela Argentina são conseqüência de erros nos ajustes no plano de estabilização da moeda. A análise é do presidente da Câmara Econômica de San Martin, Francisco Saitta. Ele esteve em Maringá, no final de março para manter contatos com empresários da cidade.

Maringá fez parte de um roteiro de viagens que incluía ainda São Paulo, Curitiba, Florianópolis, Porto Alegre, Blumenau e Santa Rosa, no Rio Grande do Sul. Em todas estas cidades, Saitta conversou com empresários na expectativa de ampliar o intercâmbio comercial entre Brasil e Argentina.

Durante a visita à Associação Comercial e Industrial de Maringá, o presidente da Câmara Econômica de San Martin explicou que a entidade reúne 5.700 empresas. Elas representam 11% do PIB – Produto Interno Bruto – da Província de Buenos Aires, a principal região industrial da Argentina, e 6% do PIB argentino.

CRITÉRIOS: Saitta afirmou que a abertura do mercado, sem critérios, foi a origem das dificuldades econômicas enfrentadas pelo seu país. “A abertura é necessária, mas em economias frágeis deve ocorrer de forma gradual, para garantir a sobrevivência da indústria nacional”, observou.

Como exemplo de medida mal adotada, o empresário citou a abertura das fronteiras para produtos da China, Coréia do Sul, Hong Kong e Taiwan. A maioria deles produzidos, segundo Saitta, com subsídios e até com prática de “dumping”. É considerado “dumping” a venda de determinados artigos no mercado internacional a preços inferiores aos praticados em seus países de origem.

Este sistema protecionista que incentiva artificialmente a exportação, ocasiona na maioria dos casos uma “quebradeira geral” em determinados segmentos produtivos. Ou então, o sucateamento do parque industrial de um país. “E foi isso que ocor-



Saitta quer ampliar o intercâmbio entre entidades de classe

reu na Argentina. Empresas fecharam, ou deixaram de ser competitivas”, declarou.

TARIFAS: Outro fator que contribuiu para a queda na competitividade da indústria argentina foi o aumento do custo final dos produtos, gerado pelos constantes reajustes das tarifas dos serviços públicos. O presidente fez uma comparação entre os preços cobrados pela energia elétrica e telefone no Brasil e na Argentina.

No caso da energia elétrica, o preço do kilowatt/hora argentino é três vezes maior do que o brasileiro. Nas tarifas telefônicas a proporção é de dois para um. Isto depois de um processo de privatização destes serviços, na Argentina. “Este foi outro erro do governo. Ocorreu a privatização, mas continuou o monopólio”, disse Francisco Saitta.

A telefonia, por exemplo, deixou de ser privilégio do governo para ser administrada por uma única empresa. “Ainda por cima, uma estatal espanhola”, destacou o empresário. Ele lamentou também a falta de linhas de crédito para financiar as pequenas

e médias empresas. “Até o limite dos cheques especiais foram suspensos”, ressaltou. **GARANTIAS:** Para se ter uma idéia de como anda a situação na Argentina, os bancos não aceitam mais o patrimônio da empresa como garantia de empréstimos. Isto quando há dinheiro disponível. “Os empresários têm que hipotecar suas casas para conseguir, quando muito 50% do valor solicitado”, exemplificou o presidente da Câmara Econômica de San Martin.

Ainda de acordo com Saitta, a situação na Argentina só não está pior graças à agricultura. A safra agrícola mais uma vez vai colaborar para equilibrar a balança comercial do país. “Se não fosse o privilégio de termos um solo com alta produtividade, o caos já teria se instalado entre nós”, frisou.

Diante deste quadro desfavorável, a classe empresarial está mobilizada para tentar reverter a realidade. Ela tem buscado negócios no exterior, através da oferta de produtos com qualidade a preços atrativos. Muitas empresas estão implantando sistemas de qualidade, na busca da certificação das normas da série ISO 9.000.

Os empresários têm cobrado mais seriedade e transparência por parte do governo. Eles pressionam as autoridades para diminuir drasticamente os gastos públicos, para eliminar a corrupção, para adotar medidas anti-desemprego, e para fortalecer o mercado interno. “Só assim vamos reduzir a taxa de desemprego que hoje atinge 12,9% da população ativa da Argentina”, justificou Saitta.

Ele finalizou seu comentário pregando uma maior integração entre as entidades representativas de classe dos dois países. Para o empresário, as associações comerciais e industriais e as câmaras de comércio devem funcionar como agentes incentivadores do intercâmbio comercial. “Estas entidades têm representatividade. Elas darão maior credibilidade aos negócios que por ventura vierem a ser concretizados”, concluiu.

Cautela nos investimentos

Nos últimos três anos, 400 empresas brasileiras desembarcaram em terras argentinas, paraguaias e uruguaias. De 1991 para cá, o comércio entre esses países cresceu 150%

O comércio entre os países membros do Mercosul – Mercado Comum do Cone Sul – cresceu 150% desde 1991, quando foi assinado o Tratado de Assunção, que deu origem ao mais recente bloco econômico instalado no mundo. Neste período também, a “corrente” de exportação e importação, que era de US\$ 4 bilhões, subiu para US\$ 10 bilhões. Os dados são da Adebim – Associação de Empresas Brasileiras para a Integração no Mercosul.

Em recente levantamento, a Associação constatou a existência de 400 empresas brasileiras que já ultrapassaram as fronteiras dos países vizinhos. Dessas, 85% aportaram em terras argentinas. A maioria é dos setores metalmeccânico, agroindústria, plástico e borracha. Elas foram constituídas nas formas de joint venture, compra de controle acionário, contrato de distribuição comercial e prestação de serviços.

Até o final do ano passado, ainda de acordo com os dados da Associação, o volume de investimento de empresas brasileiras na Argentina, Paraguai e Uruguai chegou a US\$ 4 bilhões. O vice-presidente da Adebim Michel Alaby, considera muito boa a quantia de recursos aplicados, tendo em vista a fragilidade das economias dos países membros do Mercosul. Em 1995, no entanto, o empresário diz que está havendo desaceleração no processo.

INSTABILIDADE: Segundo Michel Alaby, o recuo nos investimentos virá em consequência dos momentos de instabilidade vividos pelas economias de Brasil e Argentina. “O momento é de cautela. Ninguém está disposto a arriscar. Principalmente em mercados incertos”, afirma. Embora reticente, ele torce para que este quadro seja passageiro. O empresário chega até a fazer uma projeção de um novo impulso nos investimentos para o último trimestre deste ano.

Michel Alaby comenta ainda que o

Paraguai tornou-se uma boa alternativa para os investidores brasileiros e internacionais. O governo paraguaio criou vários incentivos para a implantação de indústrias. Após um período de “turbulência”, o país vive uma aparente fase de tranquilidade política. A economia é aberta, descentralizada, e a energia elétrica é uma das mais baratas da América Latina, graças à Itaipu.

Outro fator que tem chamado a atenção dos investidores é a alta produtividade de algodão, com fibra longa. “É o tipo ideal para a utilização na indústria têxtil. A fibra longa proporciona um produto

final de excelente qualidade, com ganho de produtividade e rentabilidade”, observa o vice-presidente da Adebim.

As condições favoráveis do Paraguai, hoje, são tantas que um grupo de Taiwan, decidiu construir um Distrito Industrial no país. Serão unidades para fabricação de artigos têxteis, eletroeletrônicos e utilidades domésticas. “Eles estão de olho no futuro, quando deverá haver um número reduzido de itens nas listas de exceção. Aí estes produtos terão acesso aos mercados argentino, brasileiro e uruguaio com alíquota zero”, declara Michel Alaby.

Os investidores

Há oito anos, a Volkswagen e a Ford, unidas na Autolatina, foram as pioneiras em expandir suas atividades para os países do Mercosul. Hoje a lista tem 400 empresas, com nomes como Arisco, Tintas Renner, Chocolates Garoto, Souza Cruz, Cica, Gerdau, Tubos e Conexões Tigre, Brahma e Sadia.

A Sadia instalou filial em Buenos Aires, para importar frango brasileiro e exportar carne, trigo e embalagens para o Brasil. A Cervejaria Brahma já produz malte e cerveja em solo argentino. Em associação com a Ilva, a Tigre inaugura em breve uma fábrica de tubos e conexões na Grande Buenos Aires.

Outra novidade gerada pelo Mercosul é o interesse de investidores internacionais. A Compaq, campeã de vendas de computadores nos EUA, por exemplo, está instalando uma fábrica em São Paulo para ficar próxima dos mercados do Cone Sul e América Latina.

Também a Microsoft, do genial Bill Gates, sonha plantar no Brasil uma base

para exportação de softwares para os latino-americanos – um mercado de US\$ 1,5 bilhão em expansão. Há ainda a Avon, gigante do ramo de cosméticos, com faturamento de US\$ 4 bilhões, que acaba de transformar o Brasil em sua principal unidade de negócios para o continente.

O mercado automobilístico é outro que tem sido privilegiado. Em Santa Catarina, a Renault francesa, investe US\$ 1 bilhão para construir uma unidade para fabricar o Twingo – carro popular de grande aceitação na Europa. De suas linhas de produção sairão mais de 100 mil veículos por ano.

De olho no Mercosul, a General Motors escolheu Córdoba, na Argentina, para investir US\$ 100 milhões em uma fábrica de pick-ups. Já a Peugeot, optou pelo Uruguai para montar um pólo automobilístico. Também no Uruguai, a empresa paranaense Hourly International Construction Company vai erguer o primeiro shopping center fora do centro de Montevideú.

Confecções: shoppings ou flats?

por Carlos Alberto Bianchi

“Maringá, Capital da Moda”. O slogan é justo e atrás dele houve uma euforia desenfreada que vem culminando na abertura de shoppings de atacado no setor de confecções. Até o final do ano, estima-se que o número de lojas seja superior a mil. Um número preocupante, principalmente para quem trabalhou sério, quando ninguém imaginava que o setor do vestuário seria o carro-chefe da economia local...

Estávamos no fim dos anos 80, quando reunimos um grupo de confeccionistas e decidimos abrir lojas de atacado sob um mesmo teto. Não havia nada nesse nível na cidade. Nossa filosofia era fortalecer o setor, tendo um ponto de apoio para divulgar nossos produtos. Por isso, só participaram do projeto as pessoas que realmente fabricavam os produtos que seriam vendidos.

Conquistamos o apoio da Sociedade Rural e da Prefeitura Municipal. Fizemos um convênio com a Receita Estadual para que se abrisse uma brecha no código tributário, para permitir que as lojas funcionassem como extensão das fábricas. O trato foi provisório: não havia necessidade de alvará ou firma constituída. Nasceu assim a Feira Permanente da Indústria do Vestuário, a VestSul.

Graças ao pioneirismo da VestSul, nos últimos anos muitos empreendedores partiram para o ramo de confecções. Surgiram novos pontos de atacado, batizados de shoppings – para mim, este termo não é correto e deveria ser eliminado, já que não se enquadra ao atacado de confecções – mas, os novos empreendedores seguiram um caminho diferente.

Hoje, sabemos que mais de 50% dos empresários que abriram lojas nos shoppings ou centros de atacado de confecções, não fabricam os produtos que

vendem. Por isto existe uma grande dificuldade de se manterem na atividade por mais de um ano. A rotatividade de donos de lojas é fora do normal. Na VestSul, onde ainda resiste a filosofia inicial – só lojistas com produção própria – isso não ocorre.

A renovação no meio empresarial é até normal, devido à mudança de ramo, de cidade, e outros motivos. Mas, devido ao grande número de lojas de atacado, o movimento caiu bastante e o número de excursões que chega na cidade é o mesmo. Não aumentou, portanto, o número de compradores.

Muita gente confunde as excursões de sacoleiros que vão a Foz do Iguaçu – de acordo com estatísticas são dois mil ônibus por mês – com potenciais compradores dos centros de atacado. Mas, 99% desses ônibus são de muambeiros que vão ao Paraguai comprar pequenas quantidades de mercadorias para revender em suas cidades de origem. São pessoas sem tradição no ramo de confecções.

Essa confusão faz com que muita gente se iluda, venda um bem e compre uma loja nesses novos empreendimentos que surgem a cada mês em Maringá. São negócios totalmente facilitados, para atrair mesmo. Aí, a pessoa que nunca viu uma máquina de costura na frente passa a ser um atacadista de confecções.

Esses novos atacadistas não vão vender aquilo que produzem e isso fere a credibilidade dos centros atacadistas. Muitos compradores sempre associam o nome da loja com o da etiqueta. Se forem nomes diferentes, eles ficam desconfiados. É que quando o lojista revende o produto de outro fabricante, ele tem que ter uma margem de lucro de 15 a 20%.

Quando o revendedor vem buscar mercadorias em Maringá, ele vem atrás não só de qualidade, mas principalmente de

preços bons, atrativos. Se percebe que está comprando de outro revendedor, se sente traído, e não volta mais para Maringá, prefere ir para Santa Catarina ou para a capital paulista.

Acredito que os donos dos centros de atacado, ao vender ou alugar as lojas, deveriam dar preferência para quem está no ramo. Senão o lojista não dura muito tempo assemelhando o centro a um flat, onde a rotatividade é alta. Conheço muitos lojistas que não estão suportando a crise atual e estão colocando seus negócios à venda. Existe até um shopping que está dando os últimos suspiros antes de fechar.

Um outro mal que atinge os confeccionistas é a qualidade da mão-de-obra, tanto nas indústrias, quanto nas lojas. As indústrias estão perdendo a mão-de-obra qualificada já que muitos funcionários antigos pedem as contas e com o dinheiro do “acerto” compram uma máquina e passam a produzir no fundo-de-quintal, ou mesmo abrem uma loja.

Em um mercado com mão-de-obra desqualificada, fica ainda mais difícil repor esses funcionários. É preciso que as entidades competentes e o próprio setor se preocupem mais com essa questão, já que se trata da qualidade de nosso produto que está em jogo.

Abordei ainda a questão da mão-de-obra nos próprios centros de atacado. O que mais vemos são os funcionários conversando pelos corredores ou fechando as lojas para ir à lanchonetes. Quando o cliente chega na loja bate com a cara na porta. A longo prazo, fatos como esse podem decretar o fechamento permanente dessas lojas.

**Carlos Alberto Bianchi é
empresário do setor de confecções**

Laboratório Santo Antonio

A empresa é pioneira em Maringá. Da época de sua fundação, quando não havia nem luz elétrica, muita coisa mudou: hoje o laboratório é totalmente informatizado e possui aparelhos de última geração

Na década de 50 o italiano Francisco Antonio Maria de Paollis se mudou para Maringá. Formado em medicina em Belo Horizonte, Francisco logo sentiu as dificuldades de clinicar sem ter um local que fizesse os exames laboratoriais dos materiais colhidos dos pacientes. Assim, em 1956 abriu o Laboratório Santo Antonio, o primeiro de Maringá.

O laboratório funcionava na avenida Herval. Para viabilizar a empresa, Francisco de Paollis importou vários equipamentos. Como não havia energia elétrica, alguns aparelhos eram movidos a querosene. Na falta de luz artificial mais potente, o microscópio ficava em frente à janela.

Durante quase 20 anos Francisco de Paollis esteve à frente do Laboratório Santo Antonio. Em 1975 ele se mudou de Maringá. Nessa época, o médico tinha vários sócios: Ilza Bernardete Ribeiro Bernardi, Ernesto Guilherme Kimmelmeier – ambos farmacêuticos bioquímicos – e Robson José da Silva Souza, médico anatomopatologista. Em 1980, juntou-se à sociedade o médico hematologista Paulo Moia Guirello.

CRESCIMENTO: A filosofia da direção do Laboratório Santo Antonio é prestar um bom atendimento, mantendo assim a tradição de honestidade e credibilidade que a empresa colheu nos seus quase 40 anos de serviços em Maringá. E é graças a essa imagem que o laboratório mantém uma clientela cativa e está sempre conquistando novos clientes.



Laboratório Santo Antonio: média de 20 mil exames por mês

Essa filosofia permitiu o crescimento e a constante modernização do Santo Antonio, que se mudou para a Rua Néo Alves Martins na década de 60. Em 1981 a empresa ampliou seu prédio. As novas instalações, totalmente planejadas, têm 600 metros quadrados de área construída. Além disso, o laboratório possui um posto de coleta na avenida Rio Branco.

O Laboratório Santo Antonio realiza todos os serviços necessários na rotina laboratorial da região. Alguns tipos de exames raros para os quais não existe demanda suficiente, são enviados para São Paulo. A empresa possui diversos bioquímicos, um médico patologista – que está se integrando ao grupo de acionistas – uma veterinária – responsável pelo departamento de análises veterinárias – e uma equipe de funcionários de nível técnico treinada no próprio laboratório.

São realizados no laboratório 20 mil exames por mês em média. É possível atender a essa demanda graças à modernização da empresa, que está totalmente informatizada e possui equipa-

mentos de última geração. Recentemente foi implantado um sistema de automação multicanal para exames de bioquímica – Vitalab Selectra – o único da região e o primeiro em laboratório privado do Norte do Paraná.

O Santo Antonio é o primeiro laboratório do Noroeste do Estado a implantar o Sistema Automatizado para imunoenaios por

quimioluminescência, através do aparelho Immulite. A empresa possui ainda um veículo que percorre a região recolhendo exames em hospitais e laboratórios.

DIFICULDADES: A história do Laboratório Santo Antonio foi construída com muita dedicação e coragem. Em 1987, por exemplo, os diretores da empresa chegaram a hipotecar o próprio prédio por cinco anos para obter financiamentos e implantar novas técnicas e aparelhos modernos. Foi um negócio de risco, mas que valeu a pena.

Assim como os hospitais, os laboratórios enfrentam problemas para receber os pagamentos dos serviços prestados à Previdência. “Um dia já foi bom trabalhar para o governo”, comentam seus diretores. O plano real também vem interferindo nos negócios. Desde a implantação da URV, até dezembro do ano passado, “foi uma maravilha”. De lá para cá, muita dor de cabeça.

As tabelas de preços não foram reajustadas, mas algumas matérias-primas utilizadas no laboratório tiveram seus preços majorados. “O volume de serviço continua grande, mas o volume de entrada de dinheiro não está acompanhando”, comenta a diretora Ilza Bernardi.

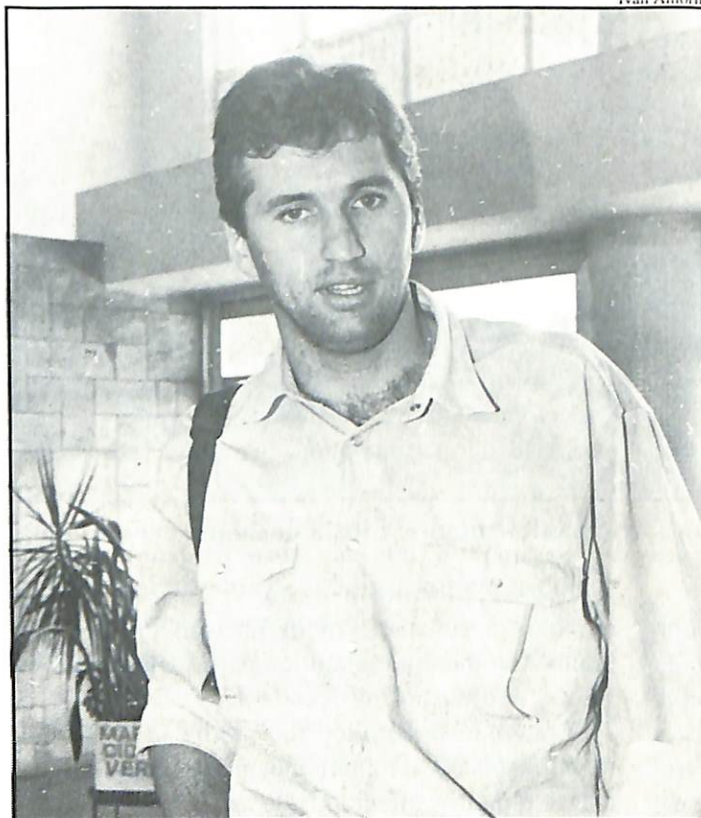
O esporte tem uma imagem limpa

por Paulo André Jucoski da Silva

Quando uma empresa se dispõe a investir em marketing, não pode, de maneira alguma, descartar a possibilidade de fazê-lo também através do esporte. Porque o esporte tem uma imagem limpa e retorno garantido, embora isto nem sempre possa ser mensurado de forma direta.

Exemplos da associação entre o esporte e a publicidade estão por toda parte: nas corridas de automóvel, no futebol e também em modalidades que tornaram-se muito populares nos últimos anos, entre as quais o voleibol. É raríssimo encontrar um patrocinador que considere ter sido, eventualmente, um mau negócio o investimento realizado. A grande maioria colhe frutos e também inúmeros resultados indiretos de um esforço nesse sentido.

Falando especificamente da Cocamar, de Maringá, que há três temporadas participa da elite do vôlei nacional, o retorno está a olhos vistos e só não enxerga quem não quer ou é incapaz de discernir. Utilizo o exemplo da Cocamar por ser, com certeza, o que há de mais importante no gênero, hoje, no Paraná. A cooperativa, ao emprestar seu nome a uma equipe de primeiro nível no País, passou a ter uma abrangência nacional, extrapolando os limites regionais. Conquistou naturalmente um generoso espaço na mídia, incluindo-se aí grandes jornais e programas de TV que passaram a fazer o seu marketing sem qualquer custo. Sem dizer que uma das partidas realizadas durante a Superliga foi mostrada, através da Rede Bandeirantes, para todo o País, no horário nobre, atingindo-se –



Ivan Amorim

sem exagero nos números – milhões de pessoas que ficaram sabendo da existência da Cocamar.

Mas isto não é tudo. Em Maringá, o ginásio de esportes deu a comprovação definitiva de como foi acertado, para a cooperativa, investir no vôlei: milhares de pessoas acompanharam os jogos, batendo todos os recordes de público no campeonato. A marca Cocamar, que já tinha grande prestígio, tornou-se uma verdadeira paixão na cidade e também na região, atingindo-se não apenas os jovens, mas gente de todas as idades.

No que se refere ao retorno financeiro, isto pode ser medido pelo respeito adquirido junto à empresas de todo o Brasil. O simples fato da Cocamar ter uma equipe desse porte permite-lhe encontrar mais facilidade nos contatos, porque o esporte

abre portas e caminhos, aproxima as pessoas e constitui combustível para agradáveis bate-papos que podem conduzir a negócios interessantes para ambas as partes. Não se pode esquecer, afinal, que a Cocamar produz uma série de itens destinados ao consumo, voltados a diferentes camadas da população, e, como qualquer outra, precisa disputar espaço nas gôndolas e também na preferência de cada um.

Os empresários, de um modo geral, necessitam atentar para tudo isso, especialmente porque, ainda, no caso da Cocamar, está sendo feita a divulgação de Maringá. E a cidade, cuja beleza impressiona os visitantes, passa a ser conhecida também pela força do esporte, abrindo-se aí oportunidades paralelas para que todos possam tirar proveito disso.

Como? Fazendo da Cocamar o time também da sua empresa, através de uma série de iniciativas que visam o fortalecimento da agremiação e também do nome de Maringá. Porque as duas coisas são extremamente positivas – e bem aceitas – em qualquer parte do País.

Mas não precisamos ficar somente no voleibol. Refiro-me mais a este esporte por dele fazer parte, mas há dezenas de outras modalidades que podem oferecer um bom retorno de marketing a quem se propuser a investir. Torna-se necessário, obviamente, adequar o esforço ao público que se pretende para que se potencialize os resultados.

Paulo André Jucoski da Silva, o Paulão, é jogador de vôlei da Cocamar e da Seleção Brasileira

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