

**FEIPAR MODA**  
Feira será em agosto

050  
R454  
N-354-ano-32-1995

# ACIM

MAIO 95  
Nº 354  
ANO 32  
R\$ 3,00

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ



# NOVOS INVESTIMENTOS

MARINGÁ

# COM O PÉ NO ACELERADOR

# UM ANO DE ATIVIDADES

*Uma parceria que garante  
segurança e lucratividade  
para a sua loja.*



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

- Mais de 65 lojas conveniadas.
- 70 mil clientes atendidos.
- 105 mil contratos de compra.
- A maior usuária do SPC da ACIM.



**SERVILOJA**  
CRÉDITO RÁPIDO E FÁCIL

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

# PALAVRA DO PRESIDENTE

por Pedro Granado Martines

## ARROCHO FINANCEIRO

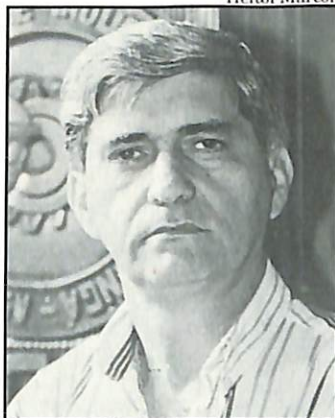
Quando pensamos que as medidas do governo estão chegando ao fim, vem outra surpresa. E ainda mais violenta. Parece até que o objetivo é matar as empresas, criando um desemprego fantástico no país. A última dose foi cavalari. Imaginem, uma inflação de 2% e uma taxa de juros acima de 10%. E o Imposto de Operações Financeiras - IOF? Quase 20% para o crediário das lojas ou o uso dos limites de cheques especiais. E vem aí a campanha para inibir o uso do cheque pré-datado. Felizmente essa não vai pegar.

Qual o incentivo que o empresário tem para produzir e criar riquezas para o país? Nenhum. E os bancos? Não vão reclamar jamais. É aquele velho filme que já conhecemos tanto: para a produção, seja agrícola ou industrial, nada. Para o investimento que gera empregos e riquezas, nada. Para quem empresta dinheiro, tudo.

## NÃO SOMOS CONTRA

Seria burrice nossa achar que a inflação deve voltar. Sabemos que muitas medidas são necessárias. Mas, medidas estudadas com profundidade, ouvindo todos os segmentos da economia, inclusive no interior do país. O governo deveria ouvir mais empresários. Os deputados e senadores, num momento tão delicado da economia brasileira, deveriam deixar de trocar votos por cargos e unirem-se ao executivo num esforço cívico para colocar o país definitivamente no Primeiro Mundo. Mil vezes já se provou que o Brasil é viável. Sua riqueza de solo é inesgotável. Seu povo é inteligente e trabalhador. O empresariado dá provas ao mundo de sua capacidade. Portanto, não somos contra medidas antiinflacionárias. Somos contra experiências frustradas que quebram empresas e geram desemprego.

Heitor Marcon



## FEIPAR MODA 95

A experiência nos leva à perfeição. Levamos alguns anos para descobrir o caminho das feiras. Já não temos dúvidas quanto ao seu sucesso.

É fácil entender. A finalidade principal de uma feira é comercial. Nenhum fabricante vai ficar quatro dias trabalhando só para agradar os outros e não faturar. Maringá

pode abrigar feiras dos mais variados setores. Primeiro o vestuário. Depois, metal-mecânica, informática, construção civil... Através da Feipar Moda, mostraremos aos empresários, desde lojistas até grandes fornecedores, todo o potencial de nossa indústria.

## ESSAS MULHERES MARAVILHOSAS

A ACIM de Maringá é respeitada em todo Sul do país devido à ação vigorosa de sua diretoria que diuturnamente trabalha em favor do comércio, indústria e prestação de serviços. Mas, o trabalho do Conselho da Mulher Empresária e executiva é algo que se destaca. A Feira Ponta de Estoque realizada no final de abril foi um sucesso total. Bem organizada, com mais de cem comerciantes, faturou perto de R\$ 1 milhão. Trouxe um alívio ao caixa de tantas pessoas e alegria ao povo que comprou artigos bons, por preços muitas vezes abaixo do custo. Foi uma ação comunitária antes de tudo. Parabéns Sonia Uliana, um grande abraço a todas essas mulheres maravilhosas do Conselho. Valeu!

## O TRABALHO DE MARIA ALICE PINATTI

Vem repercutindo de maneira positiva o trabalho da nova diretora de Eventos da ACIM. Ao mesmo tempo em que organiza a Feipar Moda - com auxílio do competente Fernando Vieira Raimundo - realizou a campanha do Dia das Mães e já pensa no Dia dos Pais, Namorados e Natal. É bom tê-la ao nosso lado.

LUKAS	04
ENTREVISTA	07
CAPA	09
ALMOÇO EMPRESARIAL	14
FEIRA DE HANNOVER	15

PONTA DE ESTOQUE	20
COMÉRCIO EXTERIOR	22
FEIPAR MODA	23
MEU NEGÓCIO	29
PENSO ASSIM	30

# ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ  
ANO XXXII - Nº 354 - MAIO/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

Claudioiro 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 Busiúquia

Diretor p/ Assuntos da Indústria: Claudomiro Siroto

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 Moraes Badan

Fernando José de Faria Ferraz, Paulo Fernando de

Figueiredo S. Marchese, Gregório Martinez Sanches,

Reginaldo Nunes Ferreira, João Noma, José Gomes

Ferreira, Renato Friedrich, Sabas Martins Fernandes,

Lucho A. Tombini, Miguel Fuentes Salas, Sebastião

Carlos Abrão, Milton Massar Morita,

Valdecir de Britto, 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: Édson Nishimura Nakagawa

Primeiro Diretor Adjunto: Galileu Limonta Maia

Segundo Diretor Adjunto: Mário Sérgio Verri

GERENTE-ADMINISTRATIVO

César Augusto Galli

SECRETARIA EXECUTIVA

Élcia Valentini do Nascimento

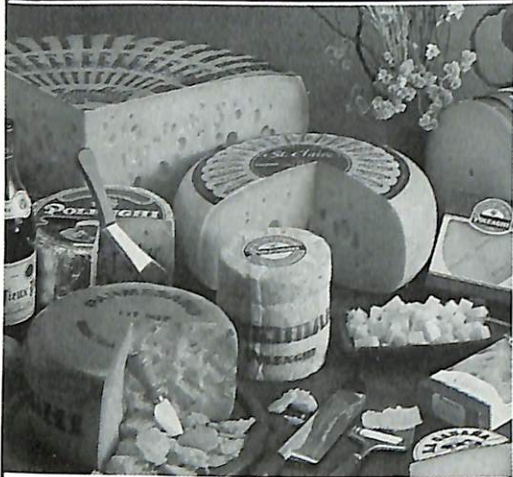
Filiada à ABERJE

Associação Brasileira de

Comunicação Empresarial



**EXCELÊNCIA  
EM PRODUTOS**



**POLENGHI**  
*Os Melhores Queijos*

**CICA**

**VAN DEN BERGH  
& CLAYTON**  
ALIMENTOS

**frigorífico  
marba**

**DISTRIBUIDORA**

**ACIM**

Clas. 050  
R454  
Reg. 0305  
Data 25-04-05  
Proced. \_\_\_\_\_  
NF \_\_\_\_\_  
RS \_\_\_\_\_ Data \_\_\_\_\_

**LUKAS...**



# Empresa Familiar

por Luiz Cláudio Masson

O livro "A Empresa Familiar", de Roger Fritz, é uma obra que consiste em discutir situações existentes dentro do ambiente de trabalho e no relacionamento familiar. O livro fornece conselhos detalhados sobre problemas enfrentados por pequenas e grandes empresas americanas, que passaram por conflitos familiares.

Além disso, ele propõe uma série de procedimentos que mostra como criar uma empresa familiar e até mesmo como se desfazer dela. O autor divide a obra em doze capítulos.

No primeiro – "Empresas Familiares: o Doce... e o Amargo" – Fritz apresenta as vantagens e desvantagens de constituir uma empresa familiar.

No segundo capítulo – "Estrutura Correta Ajuda a Empresa e a Família" – o autor mostra claramente como se faz para montar uma empresa familiar.

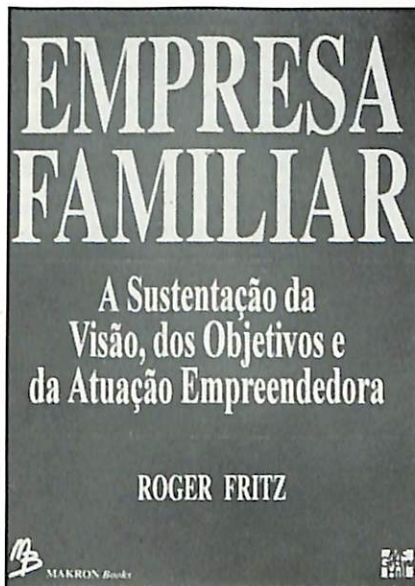
O capítulo três – "Em Casa, o Médico; no trabalho, o Monstro" – tem por objetivo mostrar que não se pode misturar casa e trabalho. O autor coloca que se deve tratar os dois lados de maneiras diferentes.

No capítulo cinco – "Esposas: Amantes e Sócias" – é mostrado que o trabalho ao lado da esposa pode ser importante, principalmente em relação à divisão de tarefas e à confiança.

No que se refere aos filhos, o autor dispõe no capítulo seis – "Filhos: Fazer como Você Diz... ou Como Você Faz?" – que os pais devem treiná-los para que trabalhem na empresa da família.

No capítulo sete – "A Família Ampliada" – são dados conselhos sobre como se deve proceder na entrada de parentes na sociedade ou como empregados.

Quando há um envelhecimento da



empresa, quando ela se expande, é necessário que seja passada para um sucessor. Isso é bem explicado no capítulo oito – "Quando a Família Aumenta e se Dispersa".

Outro importante ponto é discutido no capítulo nove – "Quando Alguém Quer Sair" – que propõe diversas soluções caso algum sócio queira se desligar da empresa: como dividir os bens, que valor atribuir, como sobreviver a uma dissolução ou até mesmo à falência.

O capítulo dez – "O Peixe Fora D'Água" – é uma crítica às pessoas que deixam seus próprios preconceitos atrapalharem o caminho do seu sucesso: que se acham jovens demais, ou velhas demais; ou que não se julgam capacitadas, etc.

O capítulo onze – "Família e 'Estranhos' Podem se Misturar" – vem nos esclarecer se é permitida ou não a entrada de "estranhos" na empresa, se devemos contratar alguém de fora ou promover alguém de dentro.

No décimo segundo e último capítulo – "Abrir Mão" – há mais esclarecimentos sobre o assunto tratado no capítulo oito. Só que neste caso o autor se fixa mais nos conselhos sobre como "abrir mão" de sua empresa. Ele coloca seis possibilidades para se desfazer dela.

O livro é uma valiosa ajuda para empresários e para pessoas que pretendem montar uma empresa com parentes. Como também para acadêmicos que precisam complementar pesquisas ou que necessitem de ajuda, caso passem a trabalhar numa empresa familiar.

Luiz Cláudio Masson é programador, analista de sistemas e diretor da Adamantis Consultoria Empresarial

## 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

# Japão, exemplo para o mundo

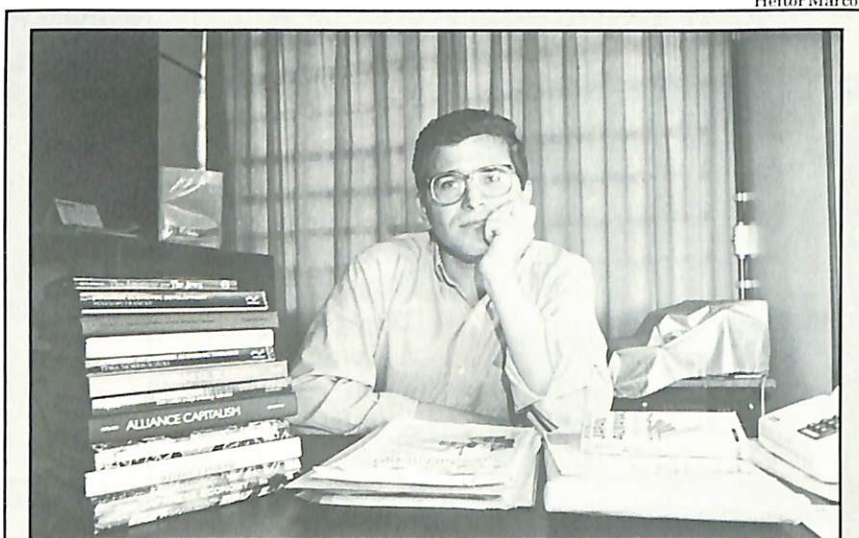
De 29 de maio a 1º de junho o professor do Departamento de Administração da Universidade Estadual de Maringá, Gilmar Masiero, vai transmitir a um seletivo grupo de maringenses um pouco do que aprendeu em vários anos de estudos sobre os aspectos macrosociais e os sistemas administrativos japoneses. O Curso de Administração de Empresas no Japão será na sede da ACIM, voltado para empresários, executivos, pesquisadores, professores e dekasseguis.

Gilmar Masiero é doutor em Administração de Empresas e Economia pela Fundação Getúlio Vargas. Foi pesquisador visitante do Instituto de Desenvolvimento Econômico Japonês em Tóquio. Além de pesquisador possui experiência de trabalho em empresas multinacionais como Robert Shaw do Brasil e IBM.

Após um trabalho de muito fôlego, leitura de dezenas de livros, discussão com pares acadêmicos, pesquisa no Centro de Estudos Japoneses na Columbia University, nos EUA, e seis meses no Japão – onde contactou as quase 500 maiores empresas japonesas – Masiero defendeu sua tese de doutorado em Administração, em outubro de 94 na Fundação Getúlio Vargas. A seguir, o professor fala um pouco sobre as empresas japonesas e o crescimento econômico do Japão.

**ACIM: O que levou o senhor a estudar os sistemas administrativos japoneses?**

**MASIERO:** O que me levou a estudar os sistemas administrativos japoneses foi uma certa insatisfação com os modelos administrativos americanos que, quando implementados na nossa realidade, nem sempre dão os mesmos resultados obtidos nos Estados Unidos. Outra razão é que os sistemas administrativos japoneses, quando implementados nos EUA, têm se mostrado mais eficazes que os próprios sistemas administrati-



Heitor Marcon

*“A determinação do japonês ao trabalho vem de influências religiosas e éticas, mas também se deve à necessidades: o que eles têm em abundância lá são terremotos, mau tempo e 126 milhões de pessoas que vivem numa área do tamanho de Santa Catarina”*

vos americanos. Isso não é só com relação aos EUA, mas também à Europa.

**ACIM: Existe literatura japonesa sobre seus próprios sistemas administrativos?**

**MASIERO:** Existe, mas não foi traduzida para o português. Existe também uma grande literatura americana e trabalhos traduzidos do japonês para o inglês. A produção literária não é grande em português porque não temos mercado para tal e porque o Brasil sempre está atrasado. Mas existe um esforço nesse sentido, ao qual eu me associo, não só de tradução, mas de produção de um ponto de vista brasileiro sobre aquele desenvolvimento e sobre a possibilidade de aprender a partir daquela experiência histórica.

**ACIM: A partir da sua tese foi possível detectar o que levou a economia japonesa – massacrada pela 2ª Grande Guerra – a se erguer e se tornar uma das mais importantes do mundo?**

**MASIERO:** Existem pontos de vista dos mais variados. Dentro dos Estados Unidos alguns pesquisadores pensam muito no Estado Desenvolvimentista, que o Japão cresceu por ser um estado forte, interventor. Outros acreditam que isso é fruto do dinamismo do mercado. Os ingleses e canadenses

defendem que é devido ao cruzamento de uma ética confucionista, da cultura japonesa, com o dinamismo econômico do mundo moderno. Autores do Sudoeste Asiático e países como a Coreia, Filipinas, Cingapura e Austrália, acreditam que esse sucesso é nada mais que a extração da mais-valia pura e simples, é a exploração do trabalho.

Dá para se destacar uma ética que eu diria que é decorrência dos valores pregados por Confúcio, de benevolência, justiça e honestidade. Há ênfase no ensino, na educação. São variáveis que permitem aos japoneses terem o desen-

volvimento que tiveram e continuarem a manter determinadas faixas de crescimento elevadas.

**ACIM: No Ocidente ouvimos falar que o japonês é muito trabalhador e consumista...**

**MASIERO:** Realmente o povo japonês é muito trabalhador. Na década de 70, o primeiro ministro do Paquistão cunhou a expressão “Animal Econômico”, traduzindo aquilo que para nós seria “Formigas Trabalhadoras”. Essa determinação ao trabalho vem de influências religiosas e éticas, mas também de necessidades. É um país que não tem recursos naturais em abundância. O que existe em abundância é terremoto, mau tempo e japonês – são 126 milhões de pessoas que vivem num espaço geográfico do tamanho de Santa Catarina. Onde só 17% é terra habitável. E como agravante, nesses 17%, 7 ou 8% são cobertos de cidades. Então ele trabalha por necessidade. É muita gente disputando poucas vagas.

Por outro lado, o japonês não é consumista, mesmo porque não tem muito dinheiro. O poder aquisitivo no Japão é menor que o do europeu e do americano. O que existe é um mercado interno muito bom, forte e bem protegido pelo governo, que leva o japonês a comprar de tudo o que se

fabrica. Mas a idéia brasileira e americana do consumo supérfluo não existe.

**ACIM: Até que ponto o governo japonês interfere na vida das empresas?**

**MASIERO:** São muitas as variáveis que devemos considerar num relacionamento empresa-governo. Na década de 60 a 80 do século passado, o governo criou grandes empresas-modelo para dar início a forte industrialização japonesa. Na década de 80, essas grandes empresas foram vendidas para um grupo pequeno e seletivo de famílias, que dinamizaram a economia japonesa, criando grandes conglomerados. Elas levaram o Japão a ser uma grande potência econômica. Depois da Segunda Guerra Mundial, esses grandes grupos foram, de alguma maneira, divididos. Mas não muito. Hoje, eles são predominantes na economia japonesa. São uns 15 grupos como Toyota, Mitsubishi, Mitsui e outros, que dominam o cenário industrial japonês. Abaixo deles, milhares de pequenas e médias empresas. Alguns analistas acreditam que por ser em número pequeno, esses grandes grupos conseguem um relacionamento maior com o governo. Isso é discutível. Na minha opinião, existe uma inter-relação muito grande entre governo e empresas que, juntos, elaboram planos econômicos executados por toda sociedade. Governos e empresas sempre estão interagindo. Eu digo na minha tese que o governo japonês utilizou políticas fiscais e econômicas para manter a estabilidade da moeda e permitir planejamento de longo prazo. Utilizou também políticas industriais e educacionais para preparar a força de trabalho de determinadas indústrias para serem competitivas internacionalmente. É um estado intervencionista e protecionista, porque além de não permitir empresas internacionais, não permite muito a comercialização de produtos internacionais lá dentro.

**ACIM: Até que ponto o incentivo que o Japão dá para a educação é importante para o desenvolvimento da economia?**

**MASIERO:** Em 1872, o governo japonês fez um ato que tinha como objetivo básico a alfabetização total do país. Ato de governo são comuns no Brasil. Mas ocorre que no Japão eles foram aceitos pela sociedade e implementados num esforço coletivo. Hoje é um dos países com menor índice de analfabetismo do mundo. É algo em torno de um por mil.

Existe o empenho dos japoneses em cursos por correspondência, estudos em grupos, seminários. É uma atividade educacional muito intensa e competitiva. Isso

Heitor Marcon



*“O governo japonês utilizou políticas fiscais e econômicas para manter a estabilidade da moeda e permitir planejamento a longo prazo...usou políticas educacionais para tornar a força de trabalho competitiva internacionalmente”*

não ocorre no Brasil, onde os índices de analfabetismo são altos. O antropólogo

Darcy Ribeiro já disse que sem o ensino de 1º grau completo o aluno não adquire autonomia para o aprendizado, ou seja, não terá capacidade cognitiva para o auto-desenvolvimento. Ele só vai conseguir ser um braçal e reproduzir tarefas, mas não vai desenvolvê-las. Um dos sucessos no Japão é que os trabalhadores conseguem melhorias contínuas em suas atividades no dia-a-dia. Caixa de sugestões, que aqui é balela, lá é uma das variáveis de aumento de produtividade.

**ACIM: Após a Segunda Grande Guerra, os Estados Unidos ocuparam o Japão por 7 anos. Eles colaboraram para o desenvolvimento japonês?**

**MASIERO:** Colaboraram, mas não foi para reerguer a economia japonesa, foi para benefício deles. Não podemos esquecer que depois da Grande Guerra, os EUA entraram em conflito com a Coreia. E passaram a necessitar de pneus, fardas, coturno, jipes, munição e armamentos entre outros produtos. Então eles foram para o Japão e ensinaram os japoneses a produzir com qualidade. Isso para mim é muito claro. É bem verdade que houve muita ajuda americana para a própria reforma agrária japonesa. Os EUA impuseram, no período de ocupação, uma reforma agrária dificilmente vista no mundo.

# BOX BLINDEX CLASSIC

1.000.000 DE UNIDADES VENDIDAS

## Você ainda vai ter um

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

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

VIDRAÇARIA <sup>®</sup>  
**GUAPORÉ**

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

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



CAPA

# O tempo não pára

*“Quem sabe faz a hora...” cantava o poeta. Em Maringá, apesar dos desajustes da economia, todos os dias novas empresas são abertas. O sentimento empreendedor vence situações adversas, gera empregos, tributos e riquezas*

“Quem tem competência se estabelece, mesmo diante de uma economia instável”. Esta é a principal conclusão que se pode tirar após ouvir a opinião de vários empresários que estão se instalando ou ampliando empresas em Maringá numa época de juros altos, financiamentos inexistentes e com um governo que procura desestimular o consumo. São empreendedores que acreditam no próprio dinamismo e remam contra situações adversas.

E o número de novos empreendedores não é baixo. Somente em março, a Junta Comercial do Paraná aprovou o registro ou constituição de 240 empresas dos mais diversos setores em 15 municípios da região. Em Maringá, somente com o incremento dos

shoppings de atacado de confecções, o setor ganhou 294 lojas e outras 290 serão abertas nos próximos meses.

O Shopping Vest Sul mudou e ampliou suas instalações, aumentando de 45 para 110 o número de lojas. O Catarinão, foi inaugurado com 229 lojas. Duas obras estão em fase de acabamento e até agosto devem entrar em operação: o Brasil Vest Center, com 223 lojas e o Mercovest, 67. Somente estes quatro empreendimentos permitem a geração de pelo menos 1.500 empregos diretos.

O empresário Miguel Fuentes Salas, diretor da indústria de malhas Torch, é uma das pessoas que tem acreditado no reaquecimento da economia. Recentemente ele

adquiriu equipamentos modernos para aumentar a produtividade e a qualidade de seus produtos e este ano está enveredando por um outro caminho com a construção de um shopping de atacado de confecções.

O novo empreendimento fica ao lado do Shopping Mercosul, e terá 1.800 metros quadrados, gerando 100 empregos diretos. “O setor está em expansão e além disso o Mercovest já sai com a vantagem de ficar ao lado de um grande shopping. Juntos, oferecerão mais de 200 lojas, dando mais opções para as excursões de lojistas que buscam produtos em Maringá”, explica Salas.

Aproveitando a abertura de diversos shoppings e a construção do futuro aeroporto internacional, o Grupo Tamura & Cia



O setor do vestuário é responsável pela abertura de centenas de lojas

investiu R\$ 1 milhão na construção de um posto de combustíveis, num complexo que envolve ainda uma loja 24 horas, restaurante, auto-elétrica, borracharia e transportadora. São quase 50 novos empregos gerados diretamente.

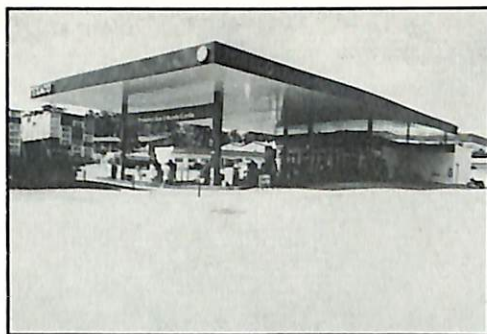
Com tradição no ramo de café e algodão, o grupo Tamura & Cia decidiu diversificar suas atividades a partir deste ano, inaugurando o Posto 1.500 em março. A estimativa é de comercializar 500 mil litros de combustíveis por mês. O gerente Luiz Nitta diz que ainda é cedo para avaliar os resultados da empresa, mas acredita no sucesso do novo empreendimento.

“O ramo de combustíveis é extremamente competitivo e existem empresas no mercado há mais de 30 anos. Sabemos das dificuldades mas isso não nos assusta. Entramos nesse mercado para somar e escolhemos uma região de grande potencial. Assim, com muito trabalho, vamos nos firmar e tornar o Posto 1.500 um ponto de parada dos motoristas”, afirma Luiz Nitta.

Há menos de 500 metros do posto 1.500, uma outra empresa prossegue uma política contínua de novos investimentos. É a Cooperfios, que pretende ampliar de 1 mil para 1,5 mil toneladas a produção de fios. O objetivo é atingir um faturamento de US\$ 60 milhões a partir do ano que vem. O diretor da empresa, Claudomiro Siroti, diz que o mercado de fios está aquecido por isso as perspectivas de faturamento são bastante atraentes.

**SHOW-ROOM:** O mercado também está aquecido para a ARCIL Comércio de Ar Condicionado. A empresa está no mercado há 14 anos e em março abriu um show-room, melhorando a qualidade do atendimento e ampliando o número de modelos à disposição dos clientes. Foram contratados 8 novos funcionários.

“Com as mudanças passamos a atender com mais eficiência os clientes. Agora podemos testar os aparelhos, mostrando as vantagens de cada um”, explica o proprie-



Posto 1.500: novo ponto de parada

tário Paulo Henrique Barsaglia. O empresário diz que é “interessante” investir em épocas de crise. “Assim você mostra que sua empresa vai indo bem”, complementa.

Outro empresário que não se intimida com quadros adversos é o proprietário da Tex’ Sphuma, Indústria e Comércio de Colchões, Ricardo Rodrigueiro Neto. A indústria está há quadro anos no mercado e no ano passado mudou suas instalações para a rodovia PR 317. Mas os planos são mais ambiciosos: abrir duas lojas de vendas no varejo, uma de móveis e outra de estofados.

Os projetos já estão adiantados e as lojas devem ser inauguradas em breve gerando 16 novos empregos. A indústria, que tem 30 funcionários, também tem recebido novos equipamentos. Com a modernização, Ricardo ampliou e diversificou a produção. “O empresário não pode ficar parado esperando mudanças na economia”, afirma.

Ricardo Rodrigueiro Neto lembra que o país já passou por inúmeros pacotes, planos econômicos e até uma Constituinte e “nada acontece”. “Se fosse esperar soluções do governo, estaria estagnado. Nossa preocupação maior tem que ser o dinamismo, confiar no próprio trabalho, no produto e no mercado”, ensina.

**VEÍCULOS:** Depois de uma fase de superaquecimento nas vendas, o setor de carros importados foi obrigado a pisar nos freios após o aumento nas alíquotas de importação imposto pelo governo. Mesmo assim, a concessionária Dama, distribuidora Volkswagen em Maringá, está abrindo uma nova empresa para comercializar os veículos da Seat – Sociedade Espanhola de Automóveis.

A Seat é fabricante dos modelos Córdoba, Ibiza e Toledo. Está sendo formada uma rede independente da Volks para difundir a marca no Brasil. Inicialmente são 60 revendedores no país. Já estão sendo despachados 2.000 veículos. Cada revendedor terá uma cota mensal de 30 veículos. Inicialmente os carros serão comercializados na própria Dama, mas um prédio está sendo

# RESTAURANTE DEVILLE



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

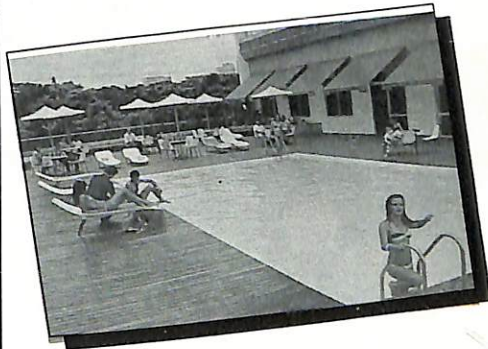
Jantar Romântico à luz de velas, às 6ª feiras.

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



**Kato: confiança no futuro**

ta no mercado. "Em todo negócio existem momentos bons e ruins. A retração é temporária e o mercado deve se estabilizar", acredita.

Outra concessionária que se instalou em Maringá foi a Kato Tratores, do grupo Comercial Agrícola Paranavaí, empresa com mais de 20 anos de tradição naquela cidade. É a primeira filial em Maringá. A empresa é representante da Valmet e foi instalada em uma área de 6 mil metros quadrados.

Com a crise vivida pela agricultura, o mercado de tratores e implementos agrícolas não atravessa uma boa fase. Mesmo assim, o diretor da Kato Tratores, Walter Kazuo Kato, diz que as perspectivas para a empresa são boas. "Estamos otimistas quanto ao futuro. Maringá possui um potencial enorme e através de um trabalho honesto e correto, vamos conquistar esse mercado".

A concessionária possibilitou a geração de 28 novos empregos diretos. Aliás, a valorização dos funcionários é um dos trunfos da Kato Tratores para conquistar o mercado. A empresa até inovou e antes do trabalho, às 7h40, todos os funcionários fazem uma ginástica matinal. Um procedimento comum em grandes empresas japonesas. "Isso estimula o trabalho em equipe", explica Kazuo.

construído e a nova revenda será completa com show-room, setor de peças e serviços.

A nova revenda deverá estar concluída até o final do ano, com previsão de investimentos na ordem de US\$ 500 mil e geração de 40 empregos. O diretor da Dama, Valdecir de Britto, não se deixa desanimar pelas medidas do governo e acredita numa reviravol-



**Com o J. Maia, 50 novos empregos foram gerados**

Na área de gastronomia, Maringá ganhou este ano o Restaurante J. Maia. A empresa atua há 17 anos em Campo Mourão e possui outros empreendimentos no varejo de móveis, com lojas em outros municípios. O objetivo é centralizar as empresas em Maringá e um dos sócios-proprietários, João Maria Ramos Filho, até se mudou para a cidade.

"Quando resolvemos abrir outro restaurante pesquisamos cidades como Londrina, Foz do Iguaçu, Joinville e Cascavel, além de Maringá, que se mostrou ser a melhor opção", explica João Maria. E o resultado da pesquisa se comprovou na prática. O restaurante, que gerou 50 empregos, tem 520 lugares e possui um bom movimento.

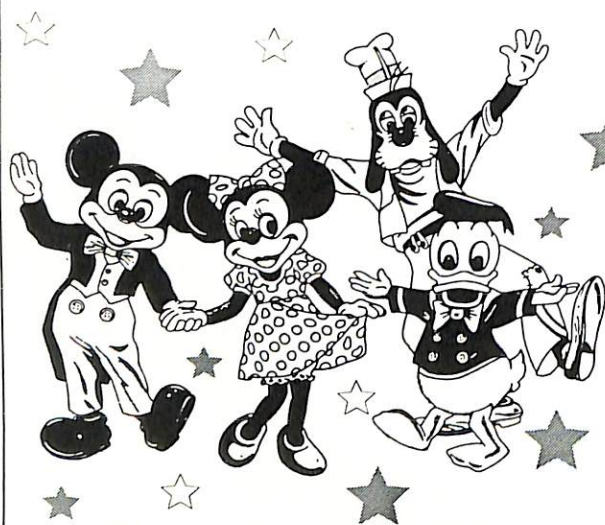
Para colocar em prática o plano de centralizar as atividades em Maringá, os proprietários do J. Maia já estão procurando um "novo ponto" no Jardim Alvorada, onde pretendem abrir uma nova empresa. "Temos que trabalhar contra a crise, ganhar dela. Se nos entregarmos, seremos vencidos e cairemos junto com ela", diz João Maria.

Outra empresa aberta recentemente e que caminha "de vento em popa" é a Via Brazil Importados. A empresa possui 8 funcionários e 95% dos artigos que vende são importados. O proprietário Fause Salem diz que vai abrir outra loja no shopping Aspen Park. Ele afirma que o comércio de produtos importados está aquecido, mas mesmo assim, acrescenta que, para se manter no mercado, é preciso saber satisfazer o cliente.

"Sabemos que a situação do brasileiro não é boa, por isso facilitamos ao máximo a venda e nossos produtos são financiados em vários pagamentos", diz Fause Salem. Ele afirma que consegue oferecer bons preços porque compra antecipado. "Usamos margem de lucro pequena e ganhamos no giro, na quantidade".

Ainda este ano Maringá deverá ganhar a Sulana Indústria Química Ltda., empresa que produzirá formol para a desinfecção de barracões do bicho-da-seda. A

# FÉRIAS DE JULHO/95 NA DISNEY

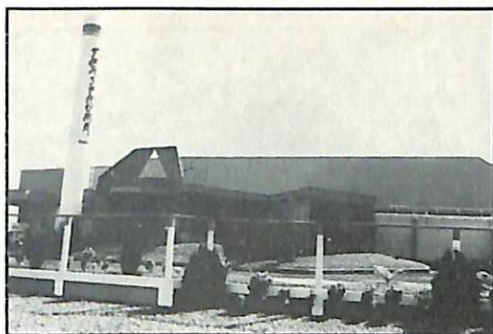


A VALTRAC TURISMO  
LEVA VOCÊ AO MUNDO  
ENCANTADO DA DISNEY.  
VOCÊ PODE COMEÇAR  
A PAGAR DESDE JÁ,  
PARA VIAJAR EM JULHO/95  
TEMOS PROGRAMAS ESPECIAIS  
PARA CRIANÇAS  
SEM ACOMPANHANTES.

**PREÇOS PROMOCIONAIS PARA VIAGENS AO NORDESTE BRASILEIRO**

**valtrac**  
turismo

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



Tex'Sphuma: ampliação e lojas no varejo

empresa estima que terá um faturamento anual de R\$ 2,5 milhões e vai gerar 30 empregos diretos. Hoje o formol utilizado na região vem de São Paulo e a produção em Maringá deverá baratear seu custo.

Segundo o diretor Reinaldo Somaggio, a indústria está sendo financiada pelo Banestado. Tanto os equipamentos quanto o processo de fabricação do formol são de última geração. Por isso, os funcionários da empresa passarão por uma fase de aprendizado, com treinamento ministrado pelos próprios técnicos que estão transferindo a tecnologia para o Brasil.

**INCENTIVOS:** A Prefeitura de Maringá tem procurado atrair novas indústrias através de incentivos oferecidos pela Secretária de Indústria, Comércio, Agricultura e Turismo.




Arcil: show-room para atender melhor os clientes

A Prefeitura tem oferecido o preparo dos terrenos, execução de obras destinadas a dotar as áreas de infra-estrutura adequada, desconto de até 80% sobre o valor de avaliação dos terrenos, parcelamento do pagamento e isenção do IPTU pelo prazo de 10 anos.

Segundo dados da Prefeitura, nos últimos dois anos foram vendidos terrenos que equivalem a 12 alqueires – quase 290 mil metros quadrados. Foram 42 lotes comercializados com 32 novas empresas que geraram 1.780 empregos. Somente no Conjunto Habitacional Requião I foram 127 datas comerciais, sendo destinadas para indústria.

O presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Pedro Granada,

## COMER BEM É UMA ARTE.

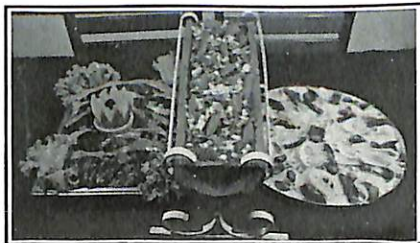
No Restaurante e Pizzaria  Casarão você tem a sensação de estar fazendo parte de um grande banquete.

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

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

agência

# 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



Via Brazil: comércio aquecido de importados

considera fundamental o apoio do Poder Público aos novos empreendedores. "Abrir uma empresa hoje não é fácil. Não existem linhas de financiamento e o preço do dinheiro é alto. Além disso, a quantidade de tributos é enorme. E o apoio do Município tem retorno garantido com a geração de empregos, de impostos e riquezas", afirma o presidente.

Segundo Granado, o número de empresas que abrem em Maringá em uma época de economia instável é uma prova do dinamismo do maringaense. "Muitas pessoas tem afirmado que a economia maringaense está estagnada e isso não é verdade. Algumas empresas sempre acabam fechando, mas o número de lojas e indústrias abertas é maior", frisa.



## 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

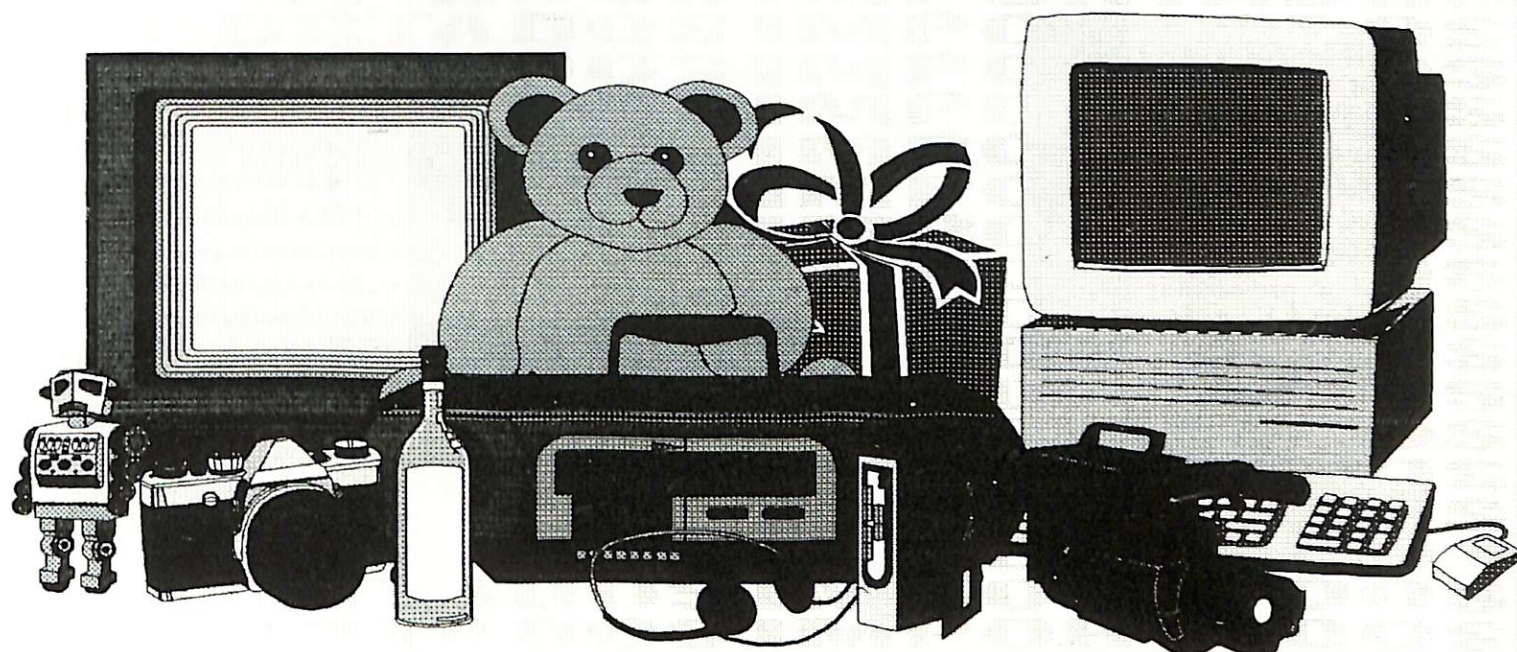
**NÃO COBRAMOS TAXA DE SERVIÇOS**

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

**CONFIDENCIAL**

# SUCESSO se faz assim !

NOSSA 224-7182



- MELHORES PREÇOS • GARANTIA • QUALIDADE •
- EXCELENTE ATENDIMENTO • MUITAS OPÇÕES •
- BOM GOSTO • AMBIENTE AGRADÁVEL •

**O melhor que o mundo produz  
a Via Brazil traz prá você.**

IMPORTADOS  
**VIA**  
*Brazil*

**Av. Tiradentes 1500 - fono (044) 224-1035  
Maringá - Pr.**

# Delegado fala a empresários

*O novo delegado da Receita Estadual de Maringá, Gilberto Della Coletta, participa de almoço promovido pela ACIM para mais de 80 empresários. Durante o evento ele pregou a política da boa-vizinhança*

O delegado da Receita Estadual de Maringá, Gilberto Della Coletta participou, no dia 28 de abril do Almoço Empresarial promovido pela ACIM no Restaurante O Casarão. Mais de 80 empresários estiveram no evento para ouvir e prestigiar o novo delegado da Receita, que tomou posse recentemente.

Segundo o presidente Pedro Granado, Gilberto Della Coletta foi convidado para ser o palestrante do Almoço Empresarial porque está em um cargo que envolve as empresas representadas pela ACIM. "Nestas ocasiões ouvimos sempre pessoas de expressão", explicou o presidente.

**FILOSOFIA:** Della Coletta explicou que a filosofia da Receita Estadual é proporcionar aos funcionários o aprendizado e a reciclagem, com novos cursos em áreas de gerência, liderança, finanças públicas e outras. "Esse investimento visa a melhoria no desempenho das funções, com melhor qualidade para atendimento da demanda de empresários e com o intuito de aumentar a arrecadação do Estado".

O delegado frisou que o objetivo é aumentar a arrecadação em 30%. Ele acrescentou que a política fiscal exigida pelo



O objetivo do delegado é aumentar a arrecadação em 30%

governo é a da "não prepotência, sem terrorismo, de forma não repressiva e nem intimidativa. Uma política voltada para a orientação e acompanhamento embasado em parâmetros técnico-científicos".

"Agiremos de forma diversa e com rigor somente quando houver provas concretas de fraudes ou crime de sonegação", garantiu. O delegado lembrou ainda, que por uma série de fatores, a arrecadação do Paraná tem caído. Ele citou como exemplos as mudanças na Constituição de 1988 com referência ao ICMS e as perdas com as imunidades do imposto nas operações interestaduais com energia elétrica, petróleo e derivados.

Della Coletta falou ainda sobre os

projetos executados pela Coordenação da Receita do Estado. Entre eles estão "Operação Outtono", "Operação Porta a Porta", "Projeto Cobrar Bem", "Combustíveis e Lubrificante" e "Parâmetro".

**QUEDA:** Nos primeiros meses de 1995 a Receita Estadual experimentou uma queda na arrecadação na região em torno de 17%, ou R\$ 5,5 milhões. A previsão de arrecadação nos meses de janeiro e fevereiro foi inferior ao total arrecadado. Situação que se inverteu em março. A Delegacia de Maringá é a terceira do Estado em arrecadação.

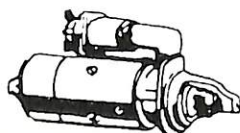
Para o presidente Pedro Granado, a queda na arrecadação em relação ao mesmo período do ano passado reflete a situação vivida pelo comércio. "Ao contrário do que o governo está pregando, o consumo caiu. Logo, o pagamento de tributos também tem que cair", reflete.

**RECESSÃO:** O deputado federal Valdomiro Meger também esteve presente na reunião quando relatou o trabalho que vem realizando em Brasília. Meger disse que tem conversado com autoridades econômicas do governo federal e garantiu que elas não sabem as dificuldades vividas pelo comércio e indústria.



## 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

# Palco de oportunidades

*Paraná leva maior delegação em 18 anos de participação de brasileiros na feira alemã. Os resultados da viagem foram significativos e contribuíram para o amadurecimento da classe empresarial*

Conhecer novas tecnologias deixou de ser uma necessidade e tornou-se uma obrigação imposta aos empresários pela globalização da economia. É questão de sobrevivência. Independente de país ou setor, o empresariado precisa estar atento às novidades e sempre investir na automação administrativa e dos processos produtivos de suas empresas.

Preocupado com o futuro dos seus negócios, um grupo de 120 empresários do noroeste do Paraná, visitou, de três a oito do mês passado, a Feira Industrial de Hannover, na Alemanha. Eles fizeram parte da delegação de 650 empresários e políticos do Estado que esteve presente no evento.

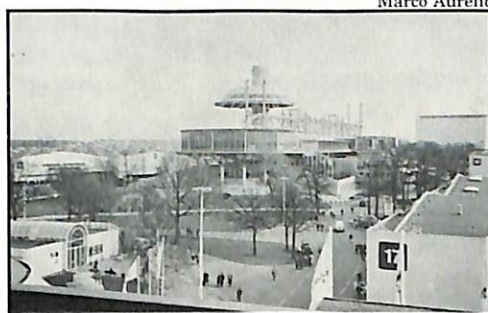
A Feira de Hannover é realizada há 48 anos. Considerada o maior evento industrial do mundo, reúne em cada edição cerca de sete mil empresas, de 60 nacionalidades. O Brasil é um tradicional participante. Este ano, os organizadores estimam que a presença de brasileiros foi de mais de duas mil pessoas.

**RECORDE:** Das 18 vezes em que o Brasil esteve presente na Feira, a maior delegação foi justamente a dos paranaenses. Até então a maior comitiva tinha sido de Santa Catarina, no ano passado, com 250 empresários. O recorde foi possível porque Paraná foi o "Estado Destaque", na Hannover 95.

Mostrar o potencial de um estado brasileiro na feira alemã faz parte da política de divulgação da indústria nacional do Ministério das Relações Exteriores. Em conjunto com entidades de representação empresarial, o Itamaraty cria condições para a participação de empresários no evento.

No caso do Paraná, estiveram envolvidos com a missão de negócios o Sebrae, o Governo do Estado, o Centro de Comércio Exterior, o Banco do Brasil, a Caixa Econômica Federal e as Federações das Indústrias e das Associações Comerciais, Industriais e Agrícolas.

**AMADURECIMENTO:** Para os empresários que aproveitaram a oportunidade de conhecer uma feira do nível da de Hannover uma coisa ficou clara. Eles revelaram ser estas viagens necessárias para o amadure-



Marco Aurélio

**A feira é considerada o maior evento industrial do mundo**

cimento da classe em relação ao mercado internacional. "Elas precisam e devem ser realizadas sempre que possível", diz Marcos Noma, da Truck Noma.

O consultor do Sebrae, Agnaldo Castanharo, que acompanhou os empresários, comenta que a Feira comprova o quanto é necessário investir em automação tecnológica. "O mundo industrial está preocupado em incentivar a pesquisa de novos materiais. De novas fontes de energia. Tudo com o mais rígido padrão de controle ambiental", resume.

Cláudio Leandro Zavatini, da Realrodas, afirma que os resultados da viagem foram positivos. O empresário aproveitou para fazer muitos contatos. O objetivo dele é produzir em Maringá, máquinas que são utilizadas na Europa. "Temos equipamentos semelhantes. Mas com uma diferença fundamental: lá eles são muito mais produtivos", revela.

Quem também voltou entusiasmado com a visita foi o diretor da Ativinox, Márcio Garcia de Mendonça. Na opinião dele, a Feira mostra o nível de preocupação do mundo industrializado com a subcontratação. "Eles buscam o fortalecimento das corporações, através da terceirização", declara.

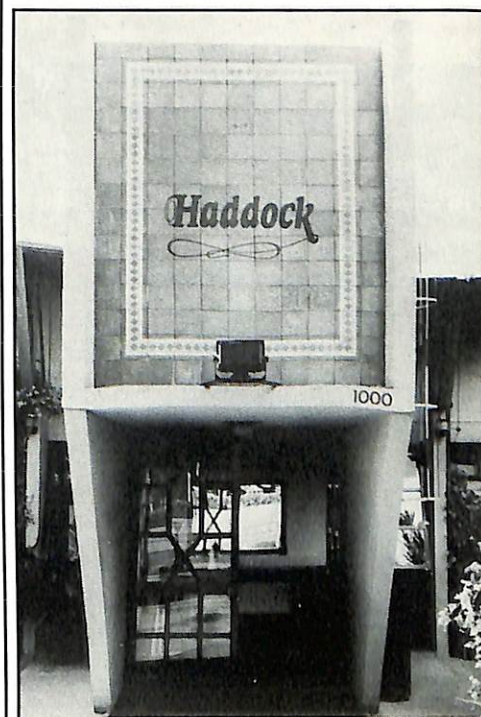
Segundo Miguel Carneiro, da Montoya Indústria de Fertilizantes, é difícil resumir em poucas palavras a experiência de conhecer Hannover. Ele destaca a vontade que o povo tem de fazer tudo bem feito. "Para eles qualidade é fundamental. É nítido o esforço de todos para conter o desperdício e evitar o retrabalho", frisa.

VOCÊ SABE

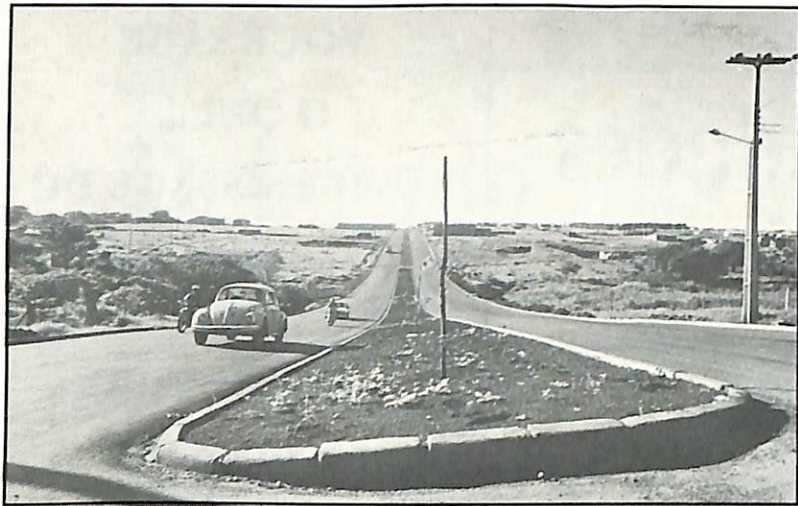
O QUE...

- O VERNISSAGE DO JUAREZ MACHADO,
- O ANIVERSÁRIO DO PEDRINHO,
- OS 15 ANOS DA ISABELLA,
- O CASAMENTO DO WILL COM A AMANDA
- E A INAUGURAÇÃO DO BANCO BOAVISTA, TÊM EM COMUM?

**Haddock**  
Buffet



Av. Cocamar, 1000 - telefax (044) 262-1245  
Recepções Personalizadas em Maringá e Região em salão próprio, clubes e residências



Pavimentação asfáltica na avenida Sophia Rasgulaeff



Recapeamento na avenida Juscelino K. de Oliveira

# MARINGÁ COMEMORA 48 ANOS

A festa dos 48 anos de Maringá não poderia ter sido comemorada de maneira diferente – e melhor. Maio é um festival de inaugurações de obras. A cidade e a população estão recebendo melhorias que há muito tempo precisavam. No dia 10, aniversário de Maringá, o prefeito Said Ferreira inaugurou as obras de duplicação das avenidas Anchieta e Laguna.

São 2 mil 675,9 metros de asfalto contornando o Parque do Ingá e mais um trecho na avenida Guruaia. No total, são 26 mil 186 metros quadrados de pavimentação. As avenidas receram ainda um canteiro central e o Parque ganhou um ciclovia ao longo de toda a sua extensão.

A Prefeitura entregou também no dia 10, 450 mil metros quadrados de pavimentação em

diversos bairros da cidade, e 483 mil metros quadrados de recapeamento em vários pontos da cidade. De 1993 a 1995, foram feitos 1 milhão 200 mil metros quadrados de recapeamento.

Também foram executadas galerias na rua 28 de junho, ligando a Vila Morangueira e Jardim Alvorada com o conjunto Léa Leal, e no rio Betty, ligando o Jardim Betty com o Jardim Alamar.

## Parabéns, Maringá!

Ao manifestarmos o nosso júbilo pela passagem do 48º aniversário de nossa querida cidade, queremos também externar a nossa gratidão pelo apoio, confiança e solidariedade que a Administração Municipal vem recebendo dos maringaenses, proporcionando-nos assim, o ensejo de juntos conduzirmos Maringá ao encontro do século XXI. Aeroporto regional, teatro e museu histórico e botânico, escolas, hospitais, Casas da Família, são obras de mais significativa importância que destacam nosso município em todo País.

Maringá é hoje uma comunidade coesa, operosa e determinada, em busca da paz social e do seu extraordinário progresso. Nova estação rodoviária, novo centro, porto seco, tratamento de esgoto da Zona Norte, CEFET, Programa Municipal de Habitação e asfaltamento dos

bairros, são alguns dos nossos objetivos, que serão alcançados, mercê do apoio de nosso povo, da nossa unidade política e da seriedade administrativa.

*Maringá, é nos seus sonhos,  
esperanças e realidades, o que o seu  
povo quer, determina e decide.*

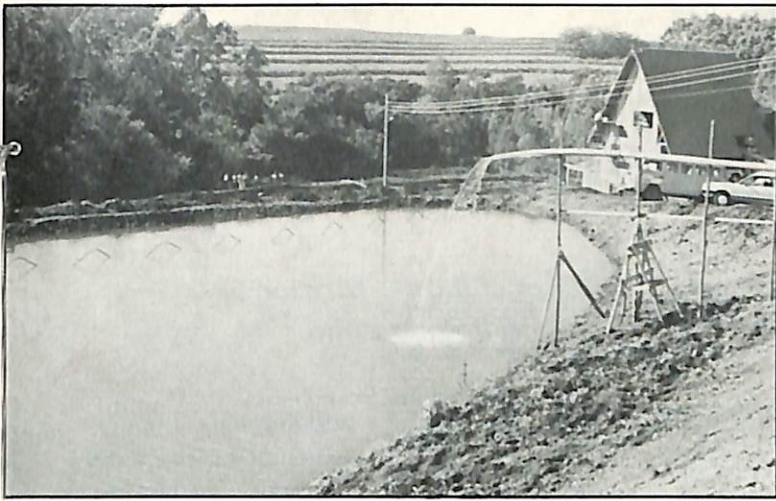


Said Felício Ferreira  
PREFEITO MUNICIPAL

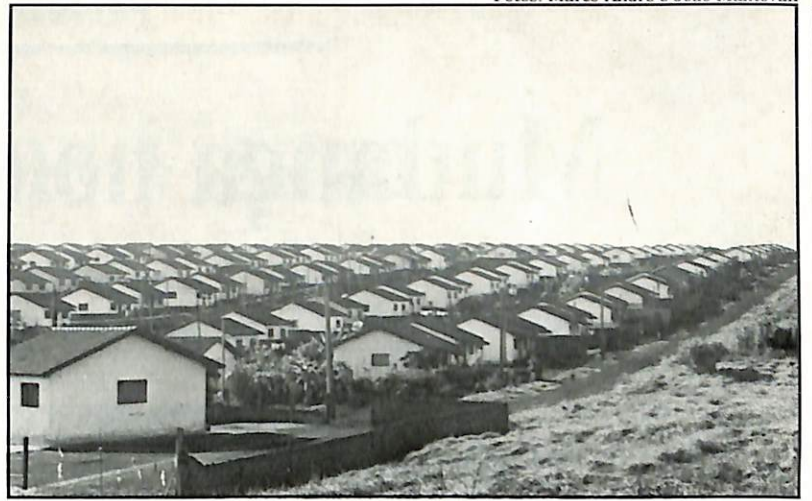
## Habitação

Continuando o trabalho no setor de habitação, iniciado nos primeiros dois anos de governo, o prefeito Said Ferreira lançou o Programa Municipal de Habitação. Famílias de baixa renda estarão recebendo 1.054 lotes de terra de mais de 300 metros quadrados nas imediações do Conjunto Requião. Com o terreno, eles terão direito a 4 metros de pedra e 4 mil lajotas. Por tudo isso, pagarão prestações correspondentes a 10% do salário mínimo, em 12 anos, com 18 meses de carência.

A Prefeitura fornecerá assistência técnica quando as casas estiverem sendo erguidas, promovendo acompanhamento com engenheiros e mestres-de-obras. O programa beneficiou apenas a população de baixo poder aquisitivo. Somente aqueles que ganham até 3 salários mínimos, que não possuem propriedade e que residem há mais de dois anos em Maringá puderam participar do Programa. O novo bairro terá cascalhamento, água e energia elétrica.



Piscicultura com tanques de terra



Programa Municipal de Habitação no Conjunto Requião

# OS COM FESTIVAL DE OBRAS



Duplicação da avenida Anchieta

Ribeirão Atlântico e no distrito de Iguatemi. O programa de piscicultura já tem 5 tanques. Com capacidade para 16 mil litros, os basteceiros atendem agricultores de vários lotes, facilitando o trabalho e gerando renda. O trabalho de piscicultura incentiva a criação de tilápia do Nilo. A falta de filé desse peixe no mercado está atraindo produtores rurais para a atividade. O programa visa a construção de 7 tanques por propriedade. Já foram cadastrados 15 produtores, num total de 40 hectares de tanques. A Prefeitura liberou 600 horas/máquina, e os produtores recebem o subsídio de 50% do trabalho das máquinas.

## Conforto

Os maringenses que utilizam o transporte coletivo estão ganhando melhorias que trarão mais conforto aos usuários. A Secretaria de Transportes está instalando um novo tipo de abrigo de ônibus no centro. Eles têm fechamentos laterais, telefone público, bancos e iluminação. Já estão licitados 50, que esperam a participação de empresas que terão concessão para explorar os espaços do abrigo com publicidade. Paralelamente, a Prefeitura está substituindo 50 abrigos do modelo "co-gumelo". Serão trocados no total 150, incluindo os dos bairros. Os antigos estavam em condições precárias.

## Iniciação Profissional

No dia 4, a Prefeitura inaugurou a Padaria e Fábrica de Macarrão do Recanto do Menor Cemic, no Jardim Alvorada. Já começou a produzir 1.300 pães/dia, e tem capacidade para fabricar até 30 quilos de macarrão por hora. Dessa produção, cerca de mil pães são para consumo das quase 600 crianças dos 3 Recantos da cidade.

No início de maio, Said Ferreira inaugurou 2 abastecedores comunitários de água e lançou o programa de incentivo à piscicultura. Os abastecedores foram instalados na gleba



Novos abrigos de ônibus

# Mudança no secretariado

*José dos Santos Ribeiro deixa Secretaria de Indústria, Comércio, Agricultura e Turismo de Maringá. O sucessor é o presidente da Sociedade Rural, João Carvalho Pinto*

Uma mudança no primeiro escalão da Prefeitura de Maringá agitou o meio empresarial da cidade, no início do mês passado. A renúncia do secretário de Indústria, Comércio, Agricultura e Turismo, José dos Santos Ribeiro pegou muita gente de surpresa.

O ex-secretário fazia parte da administração municipal desde a posse do prefeito Said Ferreira (sem partido). Começou como titular da pasta do Comércio e foi incorporando as outras áreas até formar a Secretaria de Indústria, Comércio, Agricultura e Turismo.

No pedido de demissão, José dos Santos Ribeiro alegou motivos particulares. "O momento delicado da economia decretou meu afastamento das funções públicas. Fui obrigado a deixar o cargo para cuidar melhor dos meus negócios", afirma.

Outro motivo para o afastamento do ex-secretário foi a negociação para a venda de um imóvel de sua propriedade para a Capsema – o fundo de pensão e aposenta-



Roberto Furlan

**José dos Santos cumprimenta João Carvalho na posse do novo secretário municipal**

doria dos servidores municipais. "Quis dar transparência ao processo e coloquei meu cargo à disposição", justifica.

**APOIO:** Sobre os dias que comandou a Secretaria Municipal, José dos Santos Ribeiro diz ter sido uma experiência gratificante. Neste período teve a oportunidade de conhecer o funcionamento da máquina pública e fazer muitas amizades.

José dos Santos Ribeiro ressalta o trabalho da equipe de funcionários da Secretaria. "É um grupo muito competente. Ele contribuiu para que, dentro das nossas

possibilidades, pudéssemos atender a todas as pessoas que nos procuraram", comenta.

A colaboração dos demais secretários na busca de soluções dos problemas relativos à sua pasta, também mereceu destaque na avaliação do ex-secretário. Principalmente dos comandantes das Secretarias do Planejamento, Meio Ambiente e Saop.

Conta ainda que o trabalho conjunto com as entidades de representação empresarial foi responsável pelo

surgimento de novas amizades. Sempre que convocado participou de reuniões de Diretoria da ACIM, Sociedade Rural, Sindicato do Vestuário, entre outros órgãos que representam à classe empresarial maringaense.

**POSSE:** O presidente da Sociedade Rural de Maringá, João Carvalho Pinto, foi o nome escolhido para substituir o ex-secretário. No dia da posse, o empresário afirmou que pretende chegar ao final do mandato – menos de dois anos – com a certeza de ter cumprido sua missão.

Ele elegeu como prioridades colocar em funcionamento 30 indústrias, viabilizar um parque de mini-indústrias de confecções, colaborar na implantação do curteumescola e definir um plano de incentivo ao turismo. "Se conseguir estes objetivos saio satisfeito", acrescentou.

João Carvalho esclareceu que parte deste trabalho é a continuidade dos projetos desencadeados pelo ex-secretário José dos Santos Ribeiro. "Como presidente da Sociedade Rural acompanhamos de perto os projetos do José. Por isto acredito que vamos ter um desempenho semelhante ao do nosso antecessor", frisou.



## 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
CAMPOMOURÃO	- PR	Telefax: (044) 823-1102
CAMBÉ	- PR	Fone: (043) 254-3465
CASCADEL	- PR	Fone: (045) 224-5523
PARANAÍ	- PR	Fone: (044) 423-1152
SÃO PAULO	- SP	Telefax: (011) 877-0395
ASSIS	- SP	Fone: (0183) 24-1953

# Parcerias visam melhorar serviços

*O Sistema Nacional de Emprego tem firmado parcerias com outras entidades para melhorar a qualidade de seus serviços, atendendo com mais objetividade empresas e trabalhadores*

Aos poucos os órgãos públicos vão procurando melhorar a qualidade de seus serviços, tentando também mudar o conceito junto à comunidade. É o que está acontecendo com o Sistema Nacional de Emprego – Sine – onde os próprios funcionários admitem que a imagem da empresa está desgastada. “Temos poucos funcionários”, explica o chefe do Sine de Maringá, Hamilton Cardoso.

Com poucos recursos, o Sine tem tentado mudar através de parcerias com outras entidades. A mais recente foi firmada no dia 10 de abril, com a Secretaria de Emprego e Relações do Trabalho, Prefeitura e ACIM. O Termo de Cooperação Técnica foi assinado pelo secretário Joni Varisco, pelo prefeito Said Ferreira e pelo presidente da ACIM, Pedro Granado Martines.

“O comércio e a indústria reconhecem a capacidade do Sine em fornecer mão-de-obra necessária para o crescimento de nossa região, frisou o presidente da ACIM. Joni Varisco explicou que o governo do estado está empenhado em auxiliar na capacitação profissional dos trabalhadores. “Para isso precisamos do apoio dos municípios”, concluiu.

O prefeito Said Ferreira lembrou o Censo Econômico realizado pela ACIM em 1992, que detectou um alto índice de mão-de-obra desqualificada empregada nas empresas da cidade. “Desde então buscamos alternativas para superar este problema”. Said citou como exemplo a instalação de



Marco André

## Joni Varisco discursa durante solenidade de assinatura de convênio

uma unidade do Cefet em Maringá, o que deve ocorrer até o final do ano.

**FUNCIONÁRIOS:** O chefe do Sine de Maringá espera que este convênio ajude o órgão a aumentar o número de funcionários de 14 para “pelo menos 20”. Ele acrescenta que está tentando aumentar o número de ofertas de emprego, uma tarefa difícil já que atualmente apenas um funcionário visita as empresas. “Precisamos de três pessoas fazendo este trabalho”.

Através de parceria com a Caixa Econômica Federal, o Sine implantou painéis de vagas nas agências de Maringá, que poderão se vistos principalmente pelas pessoas que procuram o seguro-desemprego. Um novo painel poderá ser fixado também no terminal de ônibus urbano.

Um outro convênio importante foi firmado com a Universidade Estadual de Maringá. Quatro alunas do 5º ano de psicologia da UEM, coordenadas por uma professora da área de psicologia do trabalho, estão fazendo estágio no Sine. Elas levantam o perfil do trabalhador que as empresas precisam e repassam aos funcionários do Sistema. Às vezes, as pró-

prias alunas entrevistam o candidato.

Hoje mais de mil pessoas procuram o Sine todos os meses em busca de emprego e apenas 20% conseguem uma colocação no mercado de trabalho. A maioria dos desempregados é desqualificada. “O empresário quer um funcionário com prática. Existem muitos casos em que seria melhor contratar um trabalhador desqualificado, que ele mesmo ensinasse. Assim poderia ensiná-lo à sua maneira, sem vícios adquiridos em outros empregos”, acredita Hamilton Cardoso.

**SEU  
EVENTO  
MERECE  
ESTA  
ASSINATURA**

**AT 4  
PROMOÇÕES  
E MARKETING**

- FEIRAS • INAUGURAÇÕES
- CONGRESSOS • SEMINÁRIOS
- EVENTOS CULTURAIS E ESPORTIVOS

Av. Prudente de Moraes, 260  
Telefax: (044) 226-2331  
MARINGÁ – PARANÁ

# Feira vende R\$ 1 milhão

*Evento volta a ser realizado na região central da cidade, reúne 130 lojistas, atrai 15 mil pessoas e bate recorde de comercialização em eventos do gênero já promovidos em Maringá*

Um milhão de reais. Este foi o total contabilizado durante a Feira Ponta de Estoque de Maringá. O evento foi realizado de 27 a 29 do mês passado. Reuniu 130 lojistas, distribuídos em 104 estandes montados em um prédio de dois mil metros quadrados. A promoção foi do Conselho da Mulher Empresária e Executiva da Associação Comercial e Industrial, com apoio do Sebrae.

Foi a quarta edição do evento – três voltados ao comércio em geral e um destinado exclusivamente aos empresários do Jardim Alvorada. Depois de uma experiência no Pavilhão Internacional do Parque de Exposições, a Feira voltou a ser realizada no centro da cidade. Isto foi possível graças à Fundação Banestado, que cedeu o uso de um prédio localizado na esquina das Ruas Santos Dumont e Basílio Saltchuk.

Na abertura, o presidente da ACIM, Pedro Granado Martines, disse que a promoção do evento era uma resposta à política recessiva adotada pelo governo federal. “As medidas têm sido drásticas para o comércio. O movimento caiu sensivelmente. E sem linhas de crédito, este tipo de Feira é a saída para que o empresariado consiga capital de giro para repor os estoques”, afirmou.

Ao final Pedro Granado, ao lado das promotoras do evento, comemoravam o volume de vendas. “Nós havíamos previsto que chegaríamos a um milhão de reais. Acertamos nas estimativas iniciais e ficou mais uma vez provado que, embora na quarta edição, a Ponta de Estoque tornou-se uma promoção tradicional em Maringá”, declarou entusiasmada a presidente do Conselho da Mulher da ACIM, Sônia Maria Uliana.

**MELHOR:** Segundo os participantes, a Feira deste ano foi a melhor das quatro já realizadas. A maioria ficou satisfeita com os resultados. Grande parte também



**A Feira bateu todos os recordes de venda e de público**

cofessou ter vendido além das expectativas. Os empresários comentaram que três fatores contribuíram para o recorde nas vendas: local privilegiado, artigos de qualidade a preços atrativos, e a possibilidade de pagamento das compras com cheques pré-datados para o dia oito desse mês.

Umberto Macedo, da BabyLu, participou de todas as Ponta de Estoque. Ele foi um dos empresários que elegeram a edição deste ano como a melhor de todas até agora. “O local foi fundamental. E os lojistas se conscientizaram de que é preciso oferecer produtos de qualidade. Caso contrário serão dois trabalhos. O de trazer e o de levar as mercadorias encalhadas”, acrescentou.

No estande da Recco Confecções a avaliação da Feira é semelhante. A empresa também participou de todas as edições. Mírian Recco ressaltou que a volta ao centro foi o principal fator para o sucesso do evento. “Aqui o movimento foi tanto que fomos obrigados a repor seis vezes o estoque nas bancas. Vendemos tudo que havíamos separado para colocar à venda”, comentou.

Outra empresa que esteve presente em todas as promoções do gênero foi a Ofertão dos Tecidos. O sócio-proprietário Arci Qualho contou que as vendas foram ótimas. E considerou excelente a volta da Feira para a região central de Maringá. “Não existe local melhor. O fácil acesso colabora

para a vinda de consumidores de todas as regiões da cidade”, frisou.

Quem esteve pela primeira vez também saiu satisfeito com os resultados alcançados durante os três dias de Ponta de Estoque. É o caso de Pedro Bortolossi, do Mercado de Calçados. O empresário considerou o movimento muito bom. Ele revelou ter vendido o que esperava. Empolgado com a possibilidade de fazer capital de giro, quis saber ao final do evento quando seria a data da próxima edição.

**SUGESTÕES:** A única observação contrária dos participantes foi quanto à data da realização da Feira. A maioria gostaria que a Ponta de Estoque tivesse sido promovida no final de semana seguinte. A justificativa mais comum foi a de que muitas pessoas deixaram de comprar porque estavam ou sem dinheiro por ser final de mês, ou por não mais trabalhar com cheques.

O empresário Arci Qualho chegou até a arriscar um palpite. Para ele, a mudança sugerida geraria um movimento três vezes maior do que o contabilizado pelo evento. O feriado do Dia do Trabalho seria outro motivo para a alteração da data. “Muita gente que poderia comprar, preferiu ir viajar”, explicou Pedro Bortolossi. Todos, porém, deixaram bem claro que as sugestões estavam sendo feitas de modo construtivo. Como forma de melhorar ainda mais uma iniciativa que foi bem organizada e alcançou resultados altamente positivos.

Empolgados com a possibilidade de levantar recursos em uma época de “vacas magras”, os empresários voltaram a sugerir que a Feira seja realizada duas vezes ao ano. Os meses indicados foram maio e setembro. “É uma idéia criativa. Merece ser repetida nas trocas de estações. E a data ideal seria no final destes dois meses, quando precisamos de caixa para a renovação dos estoques”, opinou Mírian Recco.

# Nas rodas do aprendizado

*Visitas a grandes empresas se transformam na sensação do cronograma de atividades do Conselho para 1995. Diretoria já estuda aumentar o número de viagens previstas para o ano*

Uma estratégia adotada este ano pelo Copejem – Conselho Permanente do Jovem Empresário – da Associação Comercial e Industrial de Maringá tem apresentado resultados significativos. São as visitas às sedes de grandes empresas.

Até agora foram duas viagens. A primeira, organizada em março, levou um grupo de 22 empresários a Arapoti para conhecer a indústria de papel e celulose Inpapel.

A segunda foi promovida no dia 10 de abril. O destino foi a única montadora de veículos pesados instalada no Paraná: a Volvo do Brasil. A comitiva de empresários também foi composta por 22 pessoas.

**RELEVANTE:** Segundo o empresário do ramo de transporte de cargas, Edvaldo Marinho de Oliveira, estas visitas são fundamentais para o progresso empresarial. Principalmente para o empresariado do interior que, na maioria das vezes, está distante dos centros de difusão de tecnologias e metodologias de trabalho.

Marinho já participou de várias visitas do gênero. Ele esteve por quatro vezes na sede da concorrente direta da Volvo, a também sueca Scania. Em outra oportunidade conheceu a unidade gaúcha da Randon, empresa do ramo de equipamentos para transporte rodoviário.

Na avaliação dele, os empresários do setor podem ficar tranquilos quanto à qualidade dos produtos oferecidos ao mercado. “As montadoras investiram e continuam investindo em novas tecnologias. Sem contar que há um interesse muito grande no país. Afinal somos o maior campo de provas do mundo para as montadoras”, afirma.

Com a experiência de quem tem caminhões desde 1982, Marinho comprovou os avanços adotados pela Volvo recentemente. Depois de rodar com modelos da marca



O Copejem pretende tornar as viagens mais frequentes

de 1987 a 1990, ele comprou um caminhão no ano passado e fez um teste pessoalmente. Durante 15 dias foi do Paraná a Bahia e constatou que pelo “andar da carruagem” a disputa pelo mercado brasileiro será muito mais acirrada nos próximos anos.

**IDEAL:** O presidente do Copejem, Rubens Abrão, diz que o conselho tem sido feliz no momento de agendar as viagens. No caso da Volvo, a visita ocorreu dias depois de a montadora anunciar um recorde de produção. Em março, havia batido a casa das 819 unidades produzidas em um único mês.

Foi o maior número de veículos produzidos desde que o primeiro caminhão saiu da linha de montagem, em 1980. Em 1994, a Volvo já vinha batendo recordes atrás de recordes. Ao todo foram mais de 7.300 unidades produzidas no ano. Um volume 22% maior do que o registrado em 1993.

Para chegar a este estágio, a Volvo implantou sistemas de qualidade em toda unidade, com o objetivo de ser certificada pelas normas da série ISO 9.000. Todos os 1.700 funcionários foram envolvidos e abraçaram o projeto. A meta é receber a certificação em dezembro deste ano.

O próximo passo rumo à Qualidade Total é estender o certificado à rede de concessionárias Volvo do Brasil. São 63 vendas espalhadas pelo país. Em todas elas, a montadora exige o mesmo atendimento e a qualidade que tem sido a principal marca da empresa desde a sua fundação.

## 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 15.06.95). 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.**



SONS

**PARANÁ PNEUS**  
**GOODYEAR**

≡ **AUTOCENTRO** ≡

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

**Fone: 262-1772**

# Travessia cuidadosa

*Ministério da Agricultura e Reforma Agrária alerta empresários sobre os cuidados que devem ser tomados durante o processo de importação e exportação de produtos de origem animal ou vegetal*



**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**

Empresas brasileiras que pretendem ingressar no mercado internacional precisam estar atentas a certas particularidades ligadas ao Comércio Exterior. Existem detalhes que observados antes da concretização dos negócios, evitam aborrecimentos e perda de tempo e dinheiro.

Como a prática da importação e exportação é recente para a maioria dos empresários, muitos têm enfrentado barreiras para regularizar a entrada ou saída de produtos. Principalmente em transações comerciais com países do Mercosul.

As principais dificuldades são observadas em negociações com produtos de origem animal e vegetal. Segundo o delegado Federal da Agricultura e Reforma Agrária, no Paraná, Daniel Gonçalves Filho, os problemas são decorrentes da falta de uma legislação, que regulamente o comércio entre as fronteiras de Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai.

Gonçalves Filho diz que, apesar do empenho dos técnicos dos quatro países, muitos temas ainda estão sem leis específicas. "Estamos nos reunindo periodicamente para aparar estas arestas. O objetivo é criar condições para que o comércio no Mercosul ocorra em ritmo normal", declara. **ORIENTAÇÕES:** Para evitar aborrecimentos futuros, o delegado orienta os empresários interessados em importar ou exportar produtos de origem animal ou vegetal a tomar certas precauções. "Enquanto persistir estar indefinições é preciso ficar atento a alguns detalhes", revela.

No caso das importações, Gonçalves Filho, afirma que as empresas antes de fechar contratos devem levar uma amostra do produto negociado para uma análise prévia. A análise deve ser feita em um laboratório credenciado pelo Ministério da Agricultura e Reforma Agrária.

"Somente após verificado se o produto está ou não dentro das especificações da legislação brasileira é que os negócios devem ser concretizados", alerta. O delega-

do explica, que o laudo laboratorial será o visto de entrada no passaporte do lote a ser comercializado em território nacional.

Estas mesmas recomendações servem para as empresas com pretensões de exportar. Neste caso, as análises devem ser feitas no Brasil e por instituições internacionais reconhecidas pela comunidade empresarial. "O empresário brasileiro precisa aprender a se prevenir", acrescenta o delegado.

Outra justificativa é que os testes além de comprovar qualidade, facilitam o ingresso dos produtos no mercado internacional. "Eles comprovam a idoneidade da empresa. Dão segurança e garantia ao comprador. A transparência fortalece ainda as relações entre os países", comenta.

## Desequilíbrio

*Dados do Ministério da Agricultura e Reforma Agrária revelam que o volume de negócios na região de fronteira de Foz do Iguaçu envolvendo o comércio de produtos de origem animal ou vegetal gira atualmente em torno de 100 milhões de reais por mês. Deste total 70% são originários da agricultura e 30% da pecuária.*

*Outra informação mostra que, por causa da defasagem cambial, a balança comercial é desfavorável ao Brasil. Mesmo com o aumento da alíquota de mais de 300 produtos, as importações são maiores que as exportações. Segundo o levantamento do Ministério a proporção é de 95% para 5%, respectivamente.*

*Daniel Gonçalves Filho considera a defasagem normal. Ele justifica que o país tem 160 milhões de habitantes contra 32 da Argentina e 4 do Paraguai. "Isto nos torna um mercado altamente consumidor", ressalta. O delegado acrescenta que as diferenças nos custos de produção também têm colaborado para este desequilíbrio na balança comercial.*

# Uma evolução natural

*São centenas de indústrias de tecidos e confecções. Até o fim do ano serão mais de mil pontos de venda no atacado. Só faltava uma feira específica para o setor. Faltava...*

Após um período de incertezas, provocadas pelas turbulências na economia, a ACIM conseguiu efetivar a fase de transição da Feira de Integração do Paraná – Feipar – um evento multisetorial, que passa a ser direcionado para o setor de tecidos e confecções. É um caminho sem volta. Nasce a Feipar Moda 95.

Os detalhes do evento foram definidos em reunião realizada no dia 25 de abril no Restaurante O Casarão. Partici-

param dirigentes da ACIM, Sebrae, Sindivest, Prefeitura e Shoppings de Atacado de Confecções. “Essa feira é fundamental para marcar Maringá realmente como ‘Capital da Moda’”, reflete o presidente da ACIM, Pedro Granado Martines.

Após a reunião, o presidente da ACIM demonstrou sua satisfação com a vontade demonstrada por todas as entidades participantes da organização da Feipar Moda. “Estamos irmanados num mesmo objetivo que é fazer deste evento um grande sucesso”, frisou.

A Feipar Moda acorrerá no Pavilhão Internacional de Exposições entre os dias 22 e 25 de agosto, das 10 às 20 horas. Esta feira terá uma característica diferente das outras: será restrita somente a lojistas. Segundo os organizadores, esta é uma condição fundamental para o sucesso do evento.

“O público geral é importante somente em feiras de varejo. Nossa feira será profissional. Quem quiser participar para preencher talões de pedidos ou ver os corredores cheios, pode desistir”, avisa o presidente do Sindivest, Miguel Fuentes Salas. Ele adianta que a feira será uma vitrine da indústria.



Edson Guitti

**Reunião de lideranças: definindo o futuro da Feipar Moda**

“Não nos importamos se ela começar pequena. O importante é que tenha uma identidade. Será um ponto de referência da qualidade e do potencial da indústria do vestuário de nossa região”, diz Salas. O presidente do Sindivest acrescenta que os organizadores vão investir muito para trazer visitantes. “Esse público é definido e está no nosso cadastro”, lembra.

O futuro presidente do Sindivest, Antonio Recco, também está entusiasmado com a realização da Feipar Moda. Uma de suas preocupações é com o grande número de lojas de atacado de confecções existen-

tes em Maringá. “Precisamos aumentar o número de compradores para esses shoppings e a Feipar Moda será um marketing direto nesse sentido”.

O próprio secretário da Indústria, Comércio, Agricultura e Turismo – e presidente da Sociedade Rural – João Carvalho Pinto, comprometeu-se a dar todo apoio possível para a realização da Feipar Moda. “Podem contar com meu empenho pessoal”, comentou. Ele acrescentou que

“numa época em que a situação do país não é das melhores, os empresários estão dando uma demonstração do que são capazes de fazer”.

**INFORMATIZE:** Além de promover a Feipar Moda ao lado da ACIM e do Sindivest, o Sebrae vai organizar durante o evento, o Informatize, uma feira de informática com equipamentos e sistemas de automação industrial de confecção. O objetivo é colocar no mínimo 15 empresas exppositoras. Além disso será montado auditório com capacidade para 200 pessoas para realização de seminários.

## Rápidas

- O lançamento da Feipar Moda 95 será em grande estilo no dia 3 de junho no Clube Olímpico de Maringá. Será realizado juntamente com a posse da Diretoria do Sindicato das Indústrias do Vestuário, que terá na presidência Antonio Recco.
- Os organizadores da Feipar Moda 95 estão agendando várias viagens para contactar visitantes em potencial. Cidades como São Paulo, Presidente Pruden-

te, Londrina, entre outras serão visitadas.

- O estacionamento interno do Parque de Exposições foi liberado para a Feipar Moda 95. A garantia é do próprio presidente da Sociedade Rural – e secretário municipal – João Carvalho Pinto.
- Um estilista de renome poderá fazer palestra durante a Feipar Moda 95. O tema deverá ser as Tendências da Moda.
- Os estandes da Feipar Moda estão sendo comercializados a partir de R\$ 50 o m<sup>2</sup>. Empresas com sede no Paraná podem ser subsidiadas pelo Sebrae.

# Criatividade fazendo sucesso

O início do ano de 1994 apresentou um quadro econômico feito de dúvidas e incertezas. A inflação alta, para alguns economistas, poderia tornar-se hiperinflação. O governo Itamar, por sua vez, discutia mudanças na economia, abrindo caminho para mais interrogações: Seria um pacote, do tipo fechado e impositivo como Plano Cruzado, por exemplo? Foi neste quadro que o economista e empresário Edmar Arruda alinhavou a estrutura de uma nova empresa, a SERVILOJA. Um ano depois, a empresa firma-se como um dos grandes sucessos empresariais da grande Maringá, em franca expansão, liderando as consultas mensais ao SPC da ACIM desde o mês de agosto de 1994 e com um bem elaborado projeto de crescimento.

A SERVILOJA nasceu de uma idéia simples. Fazer parcerias com os lojistas, assumindo a administração dos seus crediários e liberando-os para a administração das vendas e estoques. Estas parcerias, além de reduzirem custos dos lojistas, demonstraram ser importantes para o aumento das vendas das lojas associadas. Com mais tempo para pensar nos seus negócios, os associados da SERVILOJA



**Edmar Arruda: criatividade e capacidade empresarial fizeram o sucesso da SERVILOJA**

viram crescer, neste último ano, as suas vendas, os lucros, a liquidez e a satisfação dos clientes.

Todos os lojistas associados apresentaram crescimentos significativos de vendas no crediário e nas vendas a vista, o que era uma das metas do sistema.

### Profissionalização e especialização

O sistema SERVILOJA surgiu de uma idéia simples mas é composto de programas altamente profissionalizados e especializados. Durante este primeiro ano de atividades, explica

Edmar Arruda, a empresa preocupou-se com treinamento permanente para as suas equipes de crediário e treinamento para as equipes de vendas das lojas associadas.

Outra preocupação constante foi a promoção de intercâmbios, cursos e palestras de reciclagem e programas de motivação e informações para os empresários participantes do sistema.

### Exemplo em casa

A SERVILOJA nasceu praticando a parceria que propõe aos empresários da região. Foi em parceria com a Santos Factor que nasceu a Serviloja em Maringá.

Ao completar um ano, depois de um período de treinamento e experiência, a SERVILOJA instituiu o sistema de administração participativa.

O projeto da empresa para os próximos 12 meses continua fundamentado nos mesmos critérios e objetivos. Outros cursos de treinamento, palestras e intercâmbios empresariais estão programados. Os associados continuarão recebendo do sistema o melhor em serviços, em informação e tecnologia empresarial, afirma Edmar Arruda.

## 31 de maio a 5 de junho de 1995

Realização:

**CÂMARA MUNICIPAL DE MARINGÁ**



**PREFEITURA MUNICIPAL**

SECRETARIA DO MEIO AMBIENTE  
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO  
SECRETARIA DE CULTURA  
SECRETARIA DE ESPORTES  
SECRETARIA DE ADMINISTRAÇÃO

Apoio:

UEM - DEPARTAMENTO DE BIOLOGIA - DBI  
NÚCLEO REGIONAL DE EDUCAÇÃO DE MARINGÁ

Coordenação:



**INSCRIÇÕES GRATUITAS PARA O FILME, PALESTRAS, PASSEIO CICLÍSTICO, SHOW ECOLÓGICO E ABRAÇO AO PARQUE DO INGÁ.**

**LIGUE: (044) 226-2766**

**Inscreva-se, concorra a 3 bicicletas 18M e ganhe certificado de participação.**

Comissão Organizadora - Presidente: Umberto Crispim. Membros - Câmara: vereadores Victor Hoffmeister, Almeri de Carvalho, José Carlos Valência, Oscar Batista e Serafina Carrilho. Membros - Prefeitura: Paulino Heitor Mexia e Lídia Maróstica. Soma: Diniz Neto e Inalva Corsi.



**O DIÁRIO**  
DO NORTE DO PARANÁ

# Capital de Giro

JJW/Johnni Negrini

## Administração no Japão

Com apoio da ACIM, a UEM promove de 29 de maio a 1º de junho o curso "Administração de Empresas no Japão", com aulas entre 19:30 e 22h40. As aulas serão ministradas pelo professor Gilmar Masiero – leia entrevista na página 6 – no auditório Herbert Mayer, na ACIM. Mais informações, na própria associação ou no Departamento de Administração da universidade.

## Crescendo



Edilberto Alves, Pedro Granado e Luis Lourenço, durante a reunião

A reunião ordinária da ACIM do dia 17 de abril foi realizada na Cocamar. Na oportunidade, os diretores da cooperativa falaram sobre a situação dos agricultores, do projeto das S/As e dos planos para a equipe de vôlei. O processo das S/As está começando pela Cocamar Fios, que deve aumentar seu capital social de U\$ 50 para U\$ 100 milhões, com faturamento também nesta faixa.

## Posse na Receita



O novo delegado da Receita Federal, Miguel Iwamoto, (foto) tomou posse no dia 26 de abril. Ele ocupava o cargo de auditor fiscal do setor de fiscalização externa. A meta de Iwamoto é atingir o volume ideal de arrecadação regional, estipulado em R\$ 20 milhões.

## Espanhol

Depois da ACIM/UEM, agora foi a vez do Sesc programar um curso de espanhol. A primeira turma foi composta por empresários e trabalhadores de grandes empresas. No segundo semestre deve ser criada uma nova turma. Reflexos do Mercosul.

## Suavit

Produzido desde 1993, o óleo de canola da Cocamar, Suavit, ganhou embalagem nova. O rótulo também foi redesenhado. O objetivo da empresa é aumentar em 100% a participação do produto no mercado.

### PALESTRAS PROGRAMADAS PARA ACIM

MÊS	DIA	HORÁRIO	TEMA	LOCAL
06	01	19:30 as 21:30	OTIMIZANDO AS VENDAS NO COMÉRCIO	ACIM/ALVORADA
06	13	19:30 as 21:30	O CONTROLE DO STRESS	ACIM
07	11	19:30 as 21:30	COMO ABRIR UM NEGÓCIO	ACIM
08	01	19:30 as 21:30	COMO CALCULAR CUSTOS COMERCIAIS	ACIM/ALVORADA
08	02	19:30 as 21:30	COMO CALCULAR CUSTOS COMERCIAIS	ACIM
10	17	19:30 as 21:30	COMO OTIMIZAR AS VENDAS NO COMÉRCIO	ACIM
11	22	19:30 as 21:30	MARKETING	ACIM

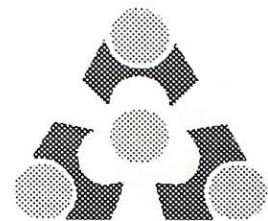
## Saúde todos os dias, toda a vida.

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

NM05

"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".

**Jorge Luis Borges**  
1899-1987 Escritor argentino,  
considerado um dos maiores  
do século



Conheça o condomínio fechado de  
chácaras de lazer, à beira do rio  
Paraná:

Chácaras com 2 mil m<sup>2</sup>, 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.

Ligue:

**226-5353**

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

## Novos Sócios

- **CONTÉM 1 G**  
Av. Cerro Azul, 840 – fone: 222-6439  
Com. de cosméticos
- **MARCOS BOUTIQUE DE PÃO**  
Av. XV de Novembro, 803  
Fone: 226-2244
- **KATO TRATORES E IMPLEMENTOS**  
Av. Colombo, 1860 – fone: 228-7717
- **RAMOIMPEX**  
Av. São Judas Tadeu, 1960  
Fone: 222-9678  
Importação e Exportação
- **QUANDRUS DISTRIBUIDORA**  
R. Rui Carnassiali, 186 – fone: 228-6865  
Gêneros Alimentícios
- **DEPÓSITO WALÉSIO**  
Av. Sabiá, 19.629 – fone: 224-0401
- **PÃO & CIA**  
Av. Jinroko Kubota, 341 – fone: 228-4252
- **SIMONE DARIENZO**  
Av. Bento Munhoz da Rocha Neto, 1284  
Fone: 222-9009  
Ind. e com. de confecções
- **CENTER INFORMÁTICA**  
R. Santos Dumont, 1352 – fone: 226-2535
- **J. CARVALHO**  
R. Néo Alves Martins, 1334  
Fone: 223-3400  
Assessoria em Recursos Humanos
- **FUNILARIA MORINGÃO**  
Av. Kakogawa, 157 – fone: 228-2727
- **POSTO 1.500**  
Rodovia PR 317 km 0 – fone: 224-3013
- **TEMPO CONFECÇÕES**  
R. Marechal Mascarenhas de Moraes, 282  
Fone: 228-3372
- **DISPROPIL**  
Av. Brasil, 2489 – fone: 226-5363  
Com. de art. de pesca e fogos de artifícios
- **ÓTICA E RELOJOARIA ALVORADA**  
Av. Pedro Taques, 1073 – fone: 222-3440
- **IGREJA EVANGÉLICA  
PENTECOSTAL CRISTO TE CHAMA**  
Av. Paissandú, 843 – fone: 222-6413
- **BIO CENTER ESTÉTICA**  
R. Basílio Saltchuk, 356 – fone: 226-1911  
Com. de cosméticos
- **DOIDÃO/AREIAS AUTO PEÇAS**  
Av. Colombo, 7439 – fone: 224-2720
- **FORMULÁRIOS CONTÍNUOS E  
GRÁFICA CANIATTI**  
Av. Nildo Ribeiro da Rocha, 4109  
Fone: 224-0040
- **GEORGIODELLUCCHI**  
Av. Herval, 296 – fone: 222-6174  
Com. varejista de cosméticos e roupas
- **MULTICASA**  
Av. Brasil, 5010 – fone: 224-4246  
Com. de mat. elétricos, hidráulicos e  
ferramentas
- **AMERICAN CAPS**  
Rodovia PR 317 S/N – fone: 224-2117  
Ind. e com. de confecções
- **MAXCOM TELECOMUNICAÇÕES**  
R. Demétrio Ribeiro, 430 – fone: 222-2424
- **TEX'SPHUMA COLCHÕES**  
Av. Brasil, 2904 – fone: 222-2247
- **NORTE ENGENHARIA CIVIL E  
EMPREENDEMENTOS**  
Av. Cerro Azul, 864 – fone: 226-2027
- **ALFÂNDEGA CALÇADOS**  
Av. Cerro Azul, 1225 – fone: 223-4163
- **PIU BELLA**  
Av. XV de Novembro, 350  
Fone: 226-1017  
Com. de confecções
- **EMBRADISCO**  
Av. Colombo, 4660 – fone: 262-2746  
Com. de peças e acessórios p/veículos
- **INGLESU**  
Av. Mário C. Urbinati, 601  
Fone: 224-6650  
Ind. e com. de confecções
- **CW ASSESSORIA EMPRESARIAL**  
Av. Tiradentes, 84 – fone: 223-3423
- **SORRISO MASTER SAÚDE DENTAL**  
Av. Brasil, 5566 – fone: 225-2696
- **MASSA & CIA**  
Av. XV de Novembro, 370  
Fone: 226-1383  
Ind. e com. de massas
- **POLOVAR**  
Av. Brasil, 4504 – fone: 224-7267  
Com. de artigos p/presentes
- **ACQUA GELATA**  
Av. Brasil, 6077 – fone: 262-2993  
Ind. e com. de ap. de refrigeração e  
bebedouros
- **MARKTEX**  
Av. Laguna, 88 – fone: 226-5527  
Restaurante – marmitex à domicílio
- **FRUTBRAS**  
R. Antonio Carniel, 100 – fone: 224-0669  
Com. de sucos
- **CASA PORTUGUESA, COM CERTEZA**  
R. Santos Dumont, 3226 – fone: 224-6160  
Restaurante
- **WALDIR AUTO PEÇAS**  
Pça José Bonifácio, 96-A – fone: 224-9446
- **MARROCANA**  
Shopping Av. Center Loja L-12  
Fone: 223-2293  
Com. de confecções
- **KUXIXU MODAS**  
R. Santos Dumont, 2921 – fone: 222-8293  
Com. de confecções
- **MÓVEIS PEDRO TAQUES**  
Av. Pedro Taques, 2874 – fone: 228-1028
- **ANA'LE CONFECÇÕES**  
R. Trinidad, 21 – fundos
- **SUPERMERCADO CAMILO**  
Av. Ver. Antonio Bortolotto, 554  
Fone: 276-1313
- **SHIKITA MODAS**  
R. Pioneiro Alfredo Trajan, 195  
Fone: 228-6748  
Ind. e com. de confecções
- **POWER POINT CONFECÇÕES**  
Av. Brasil, 1175 – fone: 222-9504
- **RALIFEÇAS**  
Av. Colombo, 4536 – fone: 223-6920  
Com. de peças p/veículos
- **CATUAÍ ELETRODOMÉSTICOS**  
Av. Brasil, 1825 – fone: 226-5222

# Maringá encanta Brasília

*Associação dos Shoppings Atacadistas monta um roteiro de viagens que vai percorrer várias regiões do país. O objetivo é divulgar o potencial do parque industrial da cidade. A primeira escala foi na capital federal*

No dia 17 do mês passado, a Associação dos Shoppings Atacadistas do Vestuário de Maringá deu início ao roteiro de viagens para divulgar a cidade como principal pólo da indústria têxtil do Paraná. A primeira escala foi em Brasília. O objetivo é percorrer várias regiões do país em busca de compradores em potencial.

É que nos últimos dois anos houve um acréscimo acentuado no número de shoppings atacadistas instalado em Maringá. Para se ter uma idéia do crescimento, em 1993 eram quatro centros de atacado, com 200 lojas. Hoje são seis, num total de 600 pontos de vendas. A previsão para 1995 é de que em dezembro a cidade tenha mil lojas do gênero em funcionamento.

Preocupada em viabilizar a sobrevivência desta estrutura, o Sindicato da Indústria do Vestuário de Maringá e Região, incentivou a criação da Associação dos Shoppings. Uma vez reunidos todos com um mesmo ideal, a primeira estratégia definida foi realizar as viagens em busca de novos clientes.

**DIRIGIDO:** Toda a programação é dirigida. São convidados a conhecer o que Maringá produz de melhor, empresários varejistas de confecções, dirigentes de entidades empresariais, agentes de viagens e guias turísticos promotores de excursões destinadas aos turismo de compras. Por isto, em eventos desta natureza, os organizadores buscam representatividade e não quantidade.

Na capital federal, por exemplo, 60 pessoas participaram da mostra da indústria do vestuário de Maringá. Todas, sem exceção, ligadas ao turismo, ou ao comércio varejista de confecções. Foi um número que deixou os organizadores do evento satisfeitos e esperançosos quanto aos reflexos positivos que possam surgir a médio e longo prazos.

O local escolhido para a exposição dos produtos maringenses foi o Hotel São



O desfile foi o ponto alto do evento

Marcos, um dos mais tradicionais de Brasília. Em um salão reservado, as relações públicas dos seis shoppings receberam os convidados. A tarde foi destinada a contatos com os futuros clientes. À noite, um desfile marcou o encerramento das atividades.

**QUALIDADE:** Foi o momento que mais chamou a atenção dos brasilienses. Na passarela, eles puderam comprovar a qualidade dos artigos. Entre uma coleção e outra, foram exibidos vídeos sobre Maringá e a estrutura dos shoppings que está à disposição dos lojistas de todo o Brasil. As imagens também impressionaram os presentes.

Convencidos de que organizar caravanas voltadas ao turismo de compra para Maringá é vantajoso, um grupo de operadores e promotores de excursões se comprometeu em oferecer mais esta opção de viagens aos seus clientes. Eles garantiram também que a primeira turma de lojistas deve chegar à cidade ainda nesse mês.

Essa repercussão animou os promotores do roteiro de divulgação do pólo têxtil de Maringá. De Brasília, uma representante da associação percorreu alguns municípios do interior de São Paulo. Foi definir a agenda das novas viagens. As próximas escalas devem ocorrer em São José do Rio Preto, ou Ribeirão Preto. Em uma fase posterior, serão incluídos os estados de Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul.

**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**

# É preciso superar a cultura do pessimismo

por Carlos Ajita

Nos 15 anos que se passaram desde que assumimos a direção das empresas do nosso grupo, não houve nenhum período em que o Brasil esteve livre de crises, sejam políticas, econômicas ou institucionais. Não houve um único ano em que pudéssemos afirmar que havia clima propício para o comércio. Mas, em nenhum momento, também, deixamos nos abater, deixamos de investir, de fazer planos e confiar no futuro.

Se conduzíssemos nossas empresas preocupados com medidas econômicas, financeiras, e uma série de outras ingerências do setor público no setor privado, hoje estaríamos com nossas portas fechadas. Acredito que boa parte dos empresários também age desta forma, seguindo seu instinto e desenvolvendo um trabalho altamente criativo e perseverante, dentro das ações que norteiam o gerenciamento das empresas.

Aliás, o Brasil possui a melhor escola para empresários do mundo, tal a ginástica que tem que ser feita para sobrevivermos e crescermos diante do quadro econômico sempre instável. Esse quadro, justa seja feita, não desenvolve apenas a criatividade dos empresários, mas também dos trabalhadores, que têm sua casa para gerenciar.

E foi com criatividade, e deixando a cultura do pessimismo de lado, que nos últimos três anos abrimos três novas empresas. Além de obtermos crescimento de vendas em todos os nossos pontos comerciais. A economia está instável e acho que isso até ajuda os empreendedores mais audazes, já que o caminho fica mais ou menos livre – é mais fácil conseguir um ponto comercial pela diminuição da concorrência, além de obtermos melhores condições dos fornecedores.

É claro que além de uma boa dose de ousadia é preciso organização e investimentos em tecnologia e recursos humanos. No nosso caso, informatizamos todas as empresas e demos a oportunidade de treinamento para os funcionários. Realizamos reuniões semanais de avaliação, quando debatemos formas de dinamizar as vendas e lemos mensagens de otimismo.

Realizamos promoções de âmbito regional todos os anos em datas comemorativas do comércio, ou específicas como nos nossos aniversários. Este ano por exemplo, vamos reeditar a promoção de aniversário, que comemorará os 42 anos das Casas Ajita. Nessas datas procuramos envolver, através do sorteio de prêmios, toda a comunidade, provocando um aumento de vendas, e ao mesmo tempo, fazendo um marketing institucional.

Nunca nos deixamos conduzir pelos acontecimentos. Procuramos conduzir nosso destino e quando erramos, utilizamos o erro como lição. Se a crise está solta, temos que procurar uma maneira de amenizá-la. Ficando parados, seremos presas fáceis. O Brasil sempre nos entusiasma, mesmo tendo um governo longe de nossas reais necessidades. Estamos vivendo uma fase, um momento certo para iniciarmos um processo de otimismo.

Mesmo com a ausência de medidas prometidas pelo presidente Fernando Henrique Cardoso, como reformas tributária e fiscal, reforma na Previdência Social, privatização de estatais deficitárias e investimentos na agricultura, sinto que estamos mudando. Hoje vemos uma expansão fantástica dos meios de comunicação. A tiragem da "Folha de São Paulo", por exemplo, só perde para dois jornais americanos. Esse índice de leitura indica uma melhoria cultural dos brasileiros.

A própria abertura mundial da eco-

nomia tem provado que a indústria brasileira tem potencial. A concorrência com produtos europeus, asiáticos e de outros continentes, fez com que a indústria nacional se modernizasse. Prova disso é o alto número de certificados ISO 9.000 emitidos no Brasil. No caso específico do Paraná, a indústria vai muito bem e foi uma das que mais cresceu em 1994.

Falta muito pouco para chegarmos a uma economia estabilizada. Estamos no caminho certo, mas atravessamos uma linha tênue, que pode se partir se as mudanças necessárias não acontecerem. A queda de braços entre o Congresso e o Governo Federal está sendo totalmente improdutivo para o país. Se ela continuar e o plano for desestabilizado por falta de ajustes, voltaremos a conviver com a velha e indesejável inflação.

Temos que confiar e esperar por dias melhores. Preparados para qualquer eventualidade, e com coragem para promovermos mudanças. Volto a repetir que apesar das ingerências do Poder Público temos que seguir sempre em frente, pensando em crescer, sem deixar que as adversidades da economia do país possam frear nossos sonhos de mudanças.

Podemos assegurar, por experiência própria, que as empresas abrem ou fecham, se expandem ou encolhem, vendem mais ou menos, mais pelas atitudes dos empresários do que pelas oscilações da economia. Afinal, convivemos tanto tempo com a inflação que aprendemos a trabalhar com ela. Trabalhar sem inflação, melhor ainda. O que não podemos nunca admitir é a expansão da cultura do pessimismo.

**Carlos Ajita é diretor das Casas Ajita**

# Sabedoria oriental

*Receita de sucesso da Eletro Toyo Diesel, baseia-se em sempre buscar a qualidade e satisfação do cliente. Há 35 anos no mercado, a empresa é considerada hoje uma das melhores assistência técnica Bosch do país*

O maior patrimônio que um homem pode deixar para as gerações futuras, é a sua marca. Baseado neste princípio de vida o empresário Jorge Toyofuku, construiu uma empresa sólida. Um modelo, que serve de exemplo para os serviços de assistência técnica Bosch do Brasil.

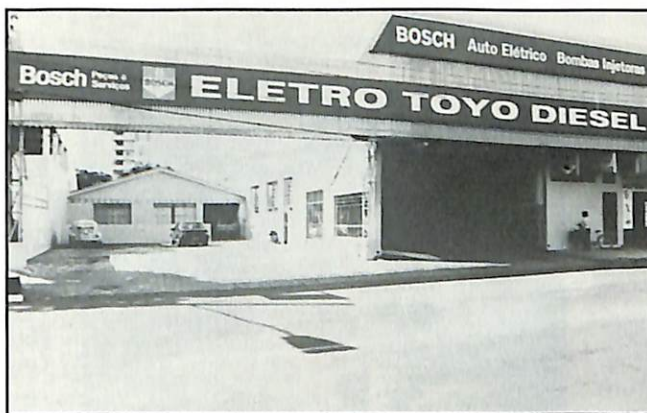
A história da Eletro Toyo Diesel teve início em 1960. Neste ano, Jorge se associa ao irmão mais velho, Paulo, e fundam a Eletro Técnica São Paulo, o primeiro nome do novo empreendimento. Naquela época, Maringá começava a dar os primeiros passos para se consolidar como pólo de uma região próspera.

Depois de trabalhar com o pai Massaru, durante anos, em um sítio da família, e cansado de ver todo o esforço ser queimado pelas constantes geadas que insistiam em cair sobre o noroeste do Paraná na década de cinquenta, Jorge, decidiu acompanhar o irmão mais velho. Paulo, havia deixado o sítio há três anos. Foi para a cidade aprender uma profissão.

**DEDICAÇÃO:** Com ajuda do Pai conseguiu uma vaga de aprendiz de mecânico eletricitista de automóveis e caminhões. Daí a opção dos irmãos em abrir uma auto elétrica. “No começo apenas o Paulo dominava a profissão. Ele foi meu professor. Eu tive que me esforçar muito para absorver os conhecimentos. Foram horas de muito, empenho e dedicação”, lembra Jorge Toyofuku.

Outro problema enfrentado pelos jovens empresários foi com relação à reposição de peças. O estoque era pequeno. As peças chegavam com muita dificuldade. Na maioria das vezes, eles tinham que improvisar. Usar a criatividade para solucionar os problemas. Isto fez com que o trabalho dos irmãos Toyofuku fosse reconhecido pelos proprietários e motoristas de carros e caminhões da época.

Em 1967, a morte do pai Massaru, abala a família. Apesar da dor pela perda da pessoa que até então tinha sido a mais



A empresa tem 35 anos de tradição em Maringá

importante em sua vida, Jorge, segue cuidando dos negócios. “Continuávamos a crescer. Nossas acomodações iniciais ficaram pequenas e decidimos mudar a empresa para um terreno que tínhamos comprado na Avenida Colombo”, comenta Jorge Toyofuku.

**CRÍTICAS:** Foi uma medida muito criticada. Em 1970, a Colombo era um local pouco habitado. Os amigos acreditavam que a transferência poderia prejudicar o movimento. Mas Jorge, não deixou se convencer pelos comentários, e começou a atender no novo endereço. Hoje, o empresário diz que foi a melhor atitude tomada por ele.

Dois anos depois de estar na casa nova, os irmãos tomam outra decisão. Resolveram mudar o nome da empresa para Eletro Técnica Toyo Diesel Limitada. Em 1974, o trabalho dos irmãos volta a ser reconhecido, e são nomeados serviço autorizado Bosch diesel e elétrico. Tem início uma nova fase na vida do empreendimento. “Fomos obrigados a treinar os funcionários e os sócios também passaram por uma reciclagem”, conta Jorge.

Como serviço autorizado Bosch diesel e elétrico, a Eletro Toyo Diesel conquistou novas fatias do mercado. A empresa segue sua trajetória de crescimento. Em 1983, depois de caminharem juntos por 23 anos, os irmãos Toyofuku decidem separar a sociedade. Jorge, fica com o comando e dá continuidade ao trabalho que vinha desenvolvendo desde 1960.

**MODERNIZAÇÃO:** No lugar do irmão, o empresário coloca como sócia sua esposa Shizuko, com quem tinha se casado em 1968. Nesta época também amplia a parceria com a Bosch. Em conjunto com a representada, inicia um projeto de modernização das instalações e equipamentos. “Durante toda a nossa trajetória, a maior preocupação foi com qualidade e bom atendimento”, afirma Jorge.

O projeto foi tão bem aceito, que a Eletro Toyo Diesel, acabou sendo escolhida como modelo, para figurar no catálogo de especificações de como se montar um serviço autorizado Bosch Diesel e Elétrico. O que é, motivo de orgulho para o empresário, uma vez que, hoje são 1.200 serviços autorizado Bosch, distribuídas pelo país.

A preocupação de acompanhar a Bosch na busca do aperfeiçoamento tecnológico trouxe outros resultados para a Eletro Toyo Diesel. Desde 1984, a empresa tem o título de “Serviço de Primeira Qualidade”. Em 1987, ficou em 16º lugar no Brasil e 97º no mundo em serviço autorizado diesel e elétrico. “Todos os títulos foram conquistados na base de muito esforço, aprendizado e consciência de que o cliente é o foco principal da nossa empresa”, justifica.

Jorge declara que o sucesso empresarial é resultado de se manter vivo os ensinamentos deixados pelo pai. Massaru, sempre procurou passar aos filhos exemplos simples. Ele dizia que existem três fatores, para se viver bem: “Com honestidade, amando a família e ao próximo, e sendo trabalhador”, pregava Massaru Toyofuku.

Foi também o pai, que mostrou a Jorge o princípio que norteia a vida do empresário. Ele sempre deixou claro que o homem nasceu para deixar sua marca. E que para isto é preciso ter muita disciplina. “Ela é a base de tudo. Sem ela fica muito mais difícil de se atingir nossos objetivos”, explica o empresário, que agora procura repassar estes ensinamentos aos seus filhos.

# Maringá do futuro: uma visão otimista

por Antonio Carlos Pupulin

*O teu vulto traduz a mensagem  
De um passado coberto de glória.  
Arrancando a floresta selvagem  
Para eterno viver na História  
(Ary de Lima)*

Planejada nas pranchetas da Companhia Melhoramentos Norte do Paraná para abrigar no máximo 200 mil habitantes, um sonho de seus colonizadores, Maringá rediscute hoje o seu próprio tamanho e sua própria grandeza. Sem refazer seu planejamento inicial, não há como encarar o futuro — este que se torna realidade daqui a um segundo, um ano, um século. Maringá se aproxima do meio século de existência questionando-se sobre o que será necessário para que o futuro não seja duro demais.

Cantada nos versos de Joubert de Carvalho, assumidamente ecológica, Maringá é mais que a Cidade Canção e que a Cidade Verde do país. É uma terra que exerce uma impressionante força de fascínio sobre os que a conhecem de passagem e, principalmente sobre os que nela habitam. Afinal, são essas pessoas que a fazem no dia-a-dia de seu comércio, de sua indústria, da sua prestação de serviços cada vez mais abrangente e completa. Mas até quando vai durar o padrão de Primeiro Mundo que desfruta, na cidade, a maioria quase absoluta de seus habitantes?

Os primeiros passos para que se continue garantindo a qualidade de vida privilegiada que Maringá oferece foram dados por alguns administradores, que preocuparam-se justamente em dotar a cidade de uma infraestrutura digna de uma grande urbe, pólo regional que é, e que possui uma enorme responsabilidade com as dezenas de municípios vizinhos. As questões do saneamento básico, da água tratada, da iluminação pública e da pavimentação formam o básico da prioridade empreendida por algumas administrações municipais. Obras que pouco aparecem aos olhos, eleitoralmente questionáveis, mas fundamentais para firmar o município como capaz de absorver um significativo contingente de pessoas.



Edson Guitti

O maior desafio é consolidar e ampliar essa estrutura funcional, já que a tarefa é grande. Preparar a Maringá do futuro demanda uma atenção especial a vários aspectos. Teremos que buscar, por exemplo, uma cidade 100% servida de rede coletora de esgoto e com todos os bairros devidamente pavimentados. Há necessidade de se estender a rede compacta na iluminação pública a todas as vias, de levar água tratada ao meio rural pertencente a Maringá e buscar, através do replanejamento, corrigir erros cometidos no passado na ocupação do solo (loteamentos). Entre eles está a existência de ruas estreitas na periferia e a falta de ligação entre bairros importantes. Infelizmente a cidade ressenete-se também da falta de grandes eixos ligando bairros ao centro, o que facilitaria o escoamento do fluxo de veículos e uma melhora significativa no tráfego. Ainda nesta área, a Maringá do futuro deve estar servida de ciclovias, sinalização eficiente e travessias seguras em vias perigosas, mas possuidora, sobretudo, de um trânsito conscientizado, onde motoristas, pilotos e pedestres respeitem as leis. Para auxiliar nessa conscientização, torna-se importante aumentar o efetivo policial, inclusive com criação da polícia municipal e um número maior de soldados no Pelotão de Trânsito. Ao invés de se povoar a cidade com quebra-molas, poderíamos trocar um redutor de velocidade por um policial.

A característica de cidade ecológica deve merecer, no futuro, detalhes especiais, como jardinagem resistente nos canteiros centrais das avenidas, a definição de finalidade de uso das

praças, uma legislação que realmente preserve as milhares de árvores e, de modo geral, fazer de Maringá exemplo de atenção às questões ambientais. A Maringá que se espera no futuro deve ter uma política de industrialização que permita empresas de ponta, com perfil de produção vertical e horizontal, que gerem um número cada vez maior de empregos, em setores cada vez mais específicos e de maior renda, além da busca de uma série de empresas de prestação de serviços especializados. Claro, ainda, que o futuro deve reservar desde já uma preocupação com uma estrutura social que acompanhe o crescimento que tem se verificado, principalmente na área da saúde (oferecendo-se condições para a consolidação dos cursos de Medicina e Odontologia, com residência e pós-graduação), dotando os equipamentos públicos da área com condições de um pronto atendimento, com veículos adaptados a socorros de emergência. Da mesma forma, essa preocupação deve se verificar em vários outros setores.

Dotar Maringá das condições básicas para o futuro, na entando, exigirá muito de sua representatividade política e do comportamento da classe política. Depende dela, em conjunto com a sociedade organizada, o planejamento essencial para preparar o município para as futuras gerações, sem a degradação da qualidade de vida. A busca constante do aprimoramento econômico, político e social está nas mãos também da imprensa, das entidades de classe, enfim, dos representantes efetivos da comunidade maringaense. É interessante que se busque, desde agora, as soluções para as inevitáveis situações que o futuro reserva a todos, independentemente das condições gerais, principalmente econômicas, que o país venha a oferecer. Cabe a cada um dos maringaenses contribuir para que se garanta uma cidade mais tranqüila, humana, justa e organizada, que priorize o homem como agente gerador do desenvolvimento.

**Antonio Carlos Pupulin é médico e presidente da Câmara Municipal de Maringá**

# 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.*

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



# MARINGÁ, 48 ANOS DE PROGRESSO.

*Aqui cresceu quem acreditou nesta canção!*

Em quase 15 anos de atividades em Maringá, sentimos a força desta cidade com a qual crescemos. Levamos daqui, para todo o Brasil, os exemplos de uma cidade que preserva o verde e valoriza a vida. Parabéns, Maringá!



ESPECIALIZADA NO TRANSPORTE DE CARGAS LÍQUIDAS,  
LÍQUIDOS INFLAMÁVEIS E  
REPRESENTAÇÕES COMERCIAIS



# JALOTO

**TRANSPORTES LTDA.**

MATRIZ: Rodovia BR 376 - Km 120 - Fone: (044) 228-7722 - Telex: 44-2333 - Fax: (044) 228-7984 - MARINGÁ - PR  
FILIAIS: OURINHOS - SP - CAMPO GRANDE - MS - SÃO PAULO - SP - CAMBÉ - PR - PONTA GROSSA - PR