

FEIPAR MODA
PREPARATIVOS EM FASE FINAL

ACIM

050
R454
N-356-ano-32-1995

JULHO 95
Nº 356
ANO 32
R\$ 3,00

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

DOCUMENTO DEVOLVIDO
NOME INCLUIDO CCF

MINI 4.3		
MOTIVO	12	13 14

14 DE JULHO DE 1995

CHEQUES

A OUTRA FACE DA MOEDA



Golf. O Carro do Século.

Não foi fácil eleger o Golf o Carro do Século. A concorrência foi muito grande. Mas a tradição Volkswagen falou mais alto. E os jurados acabaram chegando à mesma conclusão que os

consumidores: O Golf é um carro único. Golf. O importado que conquistou a Europa e conquistou o mundo. Venha hoje mesmo até a nossa loja, porque agora só falta mesmo ele conquistar você.



Somaco

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO VOLKSWAGEN

Pça. José Bonifácio, n° 121
Fone: (044) 224-4433 -- Fax 224-4205
Maringá - Paraná

Sua
empresa
pode entrar na
casa dos seus clientes
pela porta da frente.

ANUNCIE NA LISTA TELEFÔNICA OFICIAL DE MARINGÁ E REGIÃO EDIÇÃO 1996.



LIGUE GRATUITAMENTE: 9 (043) 321-6363
E solicite a visita do Assessor de Publicidade.

Cumprindo seu papel

por Pedro Granado

No final do ano passado realizamos uma pesquisa para avaliar o grau de satisfação dos nossos associados com relação à entidade. Ficamos satisfeitos com os resultados, que indicaram um grau de confiabilidade muito grande dos empresários com relação aos serviços e iniciativas da ACIM.



Entre as variáveis pesquisadas está o direcionamento que os empresários acreditam que deve nortear os trabalhos da ACIM. Em primeiro lugar veio "a prestação de serviços básicos". Em seguida, apareceu "a defesa dos interesses dos empresários". É nesse ítem que quero me ater neste momento.

A ACIM tem uma tradição histórica na defesa dos interesses dos empresários, já tendo inclusive saído às ruas para se manifestar e já foi até Brasília para levar diretamente suas reivindicações aos governantes. Reformas tributária, fiscal e estrutural são bandeiras antigas. Os impostos e tributos há muitos anos sacrificam os empresários.

Mas, nos últimos meses, com as altas taxas de juros, o desaparecimento do crédito, e a crise na agricultura, provocada pelos baixos preços dos produtos, esse sacrifício dos empresários aumentou. Hoje, o risco de quebra é iminente. Os empresários apertam o cinto até o máximo, mas a situação está ficando insustentável.

Desde março, quando realizou a primeira reunião com líderes empresariais da região, a ACIM, cumprindo seu papel, vem alertando as autoridades municipais, estaduais e federais sobre a crise que se abate sobre o meio empresarial. Crise essa

que atinge também os trabalhadores, vítimas do desemprego.

A ACIM, em conjunto com outras associações do Noroeste já redigiu dois "Manifestos" pedindo mudanças na política dos juros e pressa nas reformas tributária e estrutural. O custo Brasil é alto e passa de governo para governo sem que se

encontrem soluções. É preciso parar de subsidiar bancos estatais, como o Banespa; é preciso aumentar a base de contribuintes, fazendo com que cada um pague o que é justo; é preciso que o setor agrícola, que sustenta este país, receba mais incentivos. É preciso, enfim, que as empresas possam se modernizar, partir para o aumento da qualidade e produtividade. Para isso são necessárias linhas de financiamentos com custos razoáveis para que o empresário possa adquirir novas tecnologias. Este é um ítem fundamental, tanto para que os produtos brasileiros possam concorrer com os importados, como para a manutenção dos empregos e consequentemente da justiça social.

No início deste mês observamos alguns indícios de que o governo começava a ouvir nossos apelos, com o aceno da possibilidade de baixar os juros. Precisamos continuar nossa luta. E para isso, necessitamos de todo apoio. Apoio dos empresários, que nos tragam idéias, e apoio dos deputados, que podem fazer com que nossa voz ecoe na assembleia e nos gabinetes dos ministros e do presidente. A ACIM está cumprindo seu papel, proposto inclusive no slogan de nossa plataforma de trabalho: "a força empresarial que une e constrói".

LUKAS	04	COMERCIANTE DO ANO	25
ENTREVISTA	06	FEIRA DE IDÉIAS	29
CAPA	08	ARTIGO	32
FEIPAR MODA	14	MEU NEGÓCIO	33
METALMECÂNICA	26	PENSO ASSIM	34

Capa - Foto: Cláudio Galletti/Studio Medical Photo; Criação e arte: Alex Kenji Ferreira/Nossa Propaganda

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ
ANO XXXII - Nº 356 - JULHO/95

Publicação Mensal da Associação Comercial e Industrial de Maringá - ACIM

DIRETOR RESPONSÁVEL

Luiz Carlos Masson

EDITOR RESPONSÁVEL

Dirceu Herrero Gomes - MT-2506-PR

REPORTAGEM E FOTOS

Cláudio Galletti - MT-2742-PR

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Claudomiro Venâncio

CIRCULAÇÃO

Rosângela Vega

PRODUÇÃO GRÁFICA E

EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA

Editora Organsil - Telefax: (044) 224-7793

IMPRESSÃO: Gráfica Boaventura

Circulação na primeira quinzena de cada mês.

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

Rua 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 Martins

Primeiro Vice-Presidente:

Hélio Edys Delmutti Costa Curta

Segundo Vice-Presidente: Jorge Toyofuku

Diretor p/ Assuntos do Comércio:

Antônio Donisete Busiquia

Diretor p/ Assuntos da Indústria: Claudomiro Siroti

Diretor p/ Assuntos da Prestação de Serviços:

José Luiz Sander

Diretor p/ Assuntos de Comércio Exterior:

Jefferson Nogaroli

Diretor p/ Assuntos Comunitários:

Fernando José Rezende

Diretor p/ Assuntos Sócio-Econômicos:

Dirceu Martins

Diretor p/ Assuntos de Informações Cadastrais:

Carlos Roberto Previdelli

Diretor de Finanças e Patrimônio:

Cláudio Haruo Mukai

Diretora de Eventos e Promoções:

Maria Alice Pinatti

Diretora de Relações Públicas:

Noemi de Oliveira Seravalli

Diretor da Revista ACIM: Luiz Carlos Masson

Diretor da Agência Jd. Alvorada: Valdir Pignata

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Massao Tsukada

Secretário: Paulo Morais Badan

Membros: Fernando José de Faria Ferraz, Gregório

Martinez Sanches, João Noma, José Gomes Ferreira,

Lucho A. Tombini, Miguel Fuentes Salas, Milton

Massar Morita, Odilon Populin, Paulo Fernando de

Figueiredo S. Marchese, Reginaldo Nunes Ferreira,

Renato Friedrich, Sabas Martins Fernandes,

Sebastião Carlos Abrão e Valdecir de Brito,

MEMBROS NATOS:

Alcides Siqueira Gomes, Alvaro Miranda Fernandes,

Carlos Mamoru Ajita, Emílio Germani, Ermelindo Bolfer,

Joaquim Dutra, Manoel Mário de Araújo Pismel,

Massao Tsukada, Raymundo do Prado Vermelho,

Sidnei Meneguetti, Ubirajara de Araújo Pismel.

CONSELHO DA MULHER

IMPRESÁRIA 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 MARIANGAENSE

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



**VAN DEN BERGH
& CLAYTON**

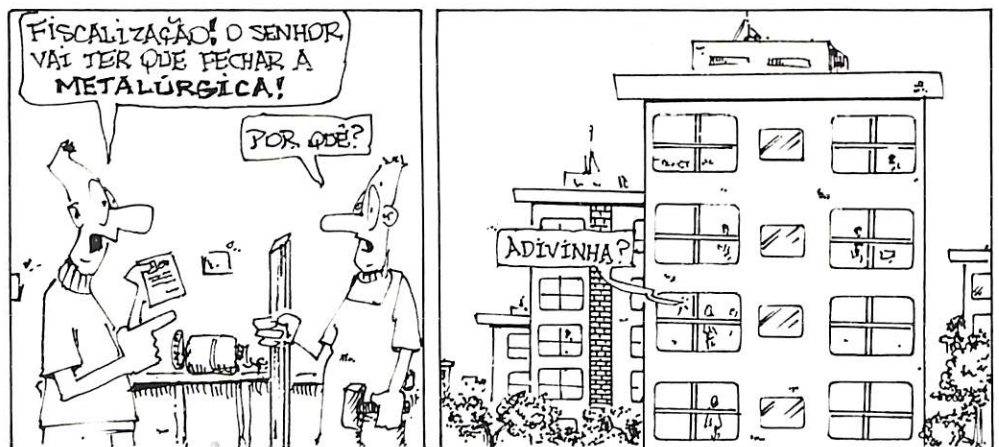
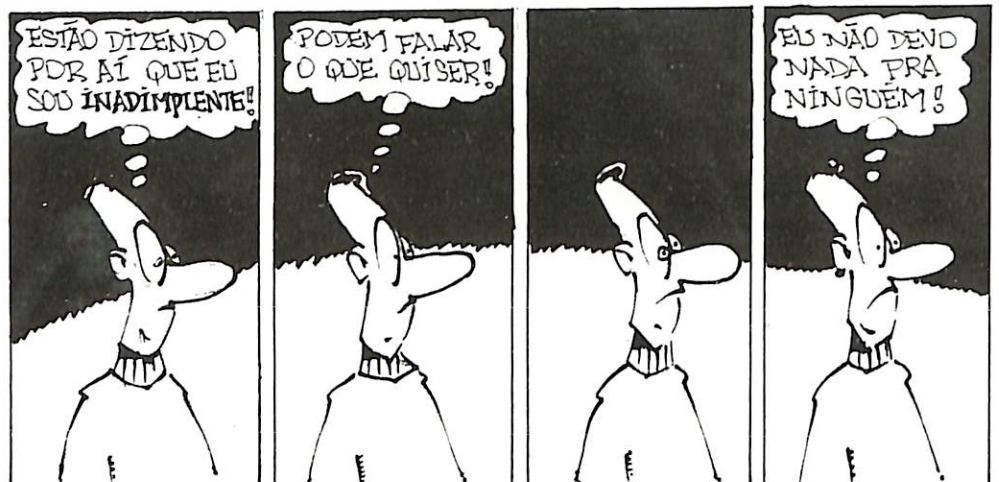
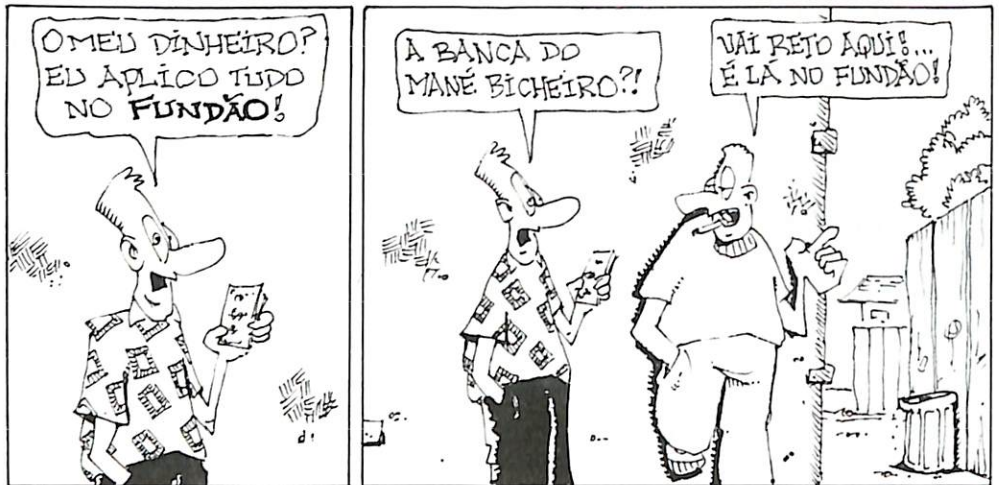


**frigorífico
marba**



ACIM

LUKAS...



Clas. 050
R454
Reg. 0307
Data 25-04-05- ser. 2
Proced. _____
NF _____
R\$ _____ Data _____

Ferramentas da Qualidade

por Jorge Martínez Fernández

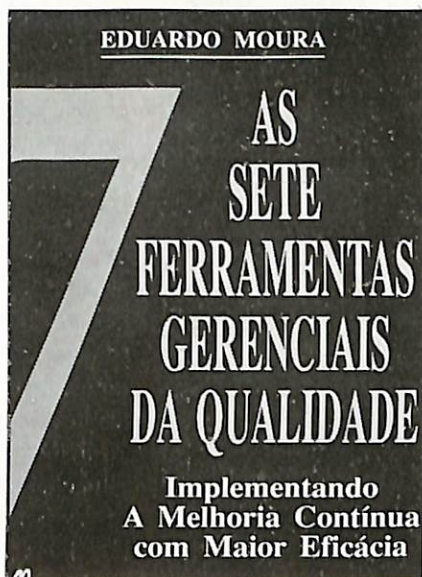
Resenha do livro "As sete ferramentas gerenciais da qualidade, de Eduardo Moura – Editora Makron Books. São Paulo, 1994.

A qualidade total constitui um novo paradigma administrativo, uma estratégia empresarial e, também, a necessidade imperativa de liderança gerencial para poder implementá-la. As 7FGQ (Sete Ferramentas Gerenciais da Qualidade) foram produzidas, a partir de um trabalho de seis anos, pelo JUSE (Sindicato de Cientistas e Engenheiros Japoneses), como instrumento de trabalho para a tomada de decisões que tenha de ser feita com base em dados verbais (idéias, fatos, opiniões) em lugar de dados numéricos. Esta é a situação cotidiana da maioria das nossas pequenas e médias empresas. As 7FGQ constituem um "kit" de fácil assimilação e aplicação por gerentes e outros profissionais que têm de lidar com planejamento estratégico, planejamento em geral, definição de objetivos e resolução de problemas.

As 7FGQ, definidas a seguir, constituem uma ajuda valiosa e até indispensável para identificar problemas e oportunidades, estabelecer planos e coordenar atividades interdepartamentais, a procura da sustentação da competitividade pela melhoria contínua e a inovação:

– Diagrama de relações: mostra os diversos fatores ou itens relevantes em uma situação ou problema complexo.

– Diagrama de afinidades: agrupa, por afinidade ou relação natural, os vários conjuntos de dados verbais levantados em torno de uma situação ou problema complexo.



sional, identificando o grau de relação entre dois ou mais grupos ou fatores.

– Diagrama PDPC (Diagrama de programa de processo decisório): em situações incertas ou dinâmicas é utilizado para explorar possíveis caminhos ou ocorrências desde uma situação inicial até uma situação final desejada, escolhendo-se a melhor alternativa ou tomando-se medidas preventivas.

– Diagrama de atividades: em situações relativamente certas ou familiares detalha o encadeamento das atividades necessárias para implementar um plano além de permitir o acompanhamento do mesmo.

Existem algumas condições cuja observância podem aumentar consideravelmente a eficiência no uso das 7FGQ (e até evitar o fracasso ao usá-las): reunir as pessoas certas, acreditar que planejamento economiza tempo, valorizar opiniões e posturas adversas, conhecer bem as 7FGQ e disciplinar sua aplicação, e utilizar o bom senso.

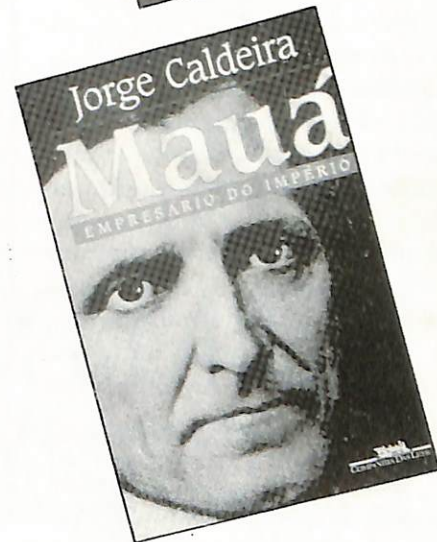
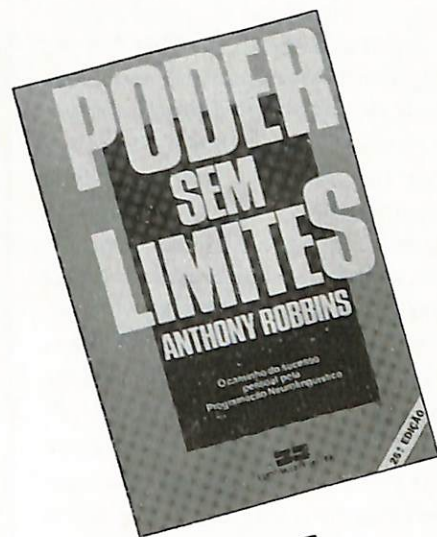
Jorge Martínez Fernández é consultor em RH da M&T Consultoria Empresarial e professor universitário

– Diagrama de árvore: a partir de um objetivo primário, mostra o encadeamento de todos os objetivos secundários e os meios necessários para atingí-lo.

– Matriz de priorização: permite estabelecer uma ordem numérica de prioridades para possíveis soluções, tarefas ou questões, segundo critérios pré-estabelecidos.

– Matriz de relações: permite realizar análise multidimen-

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

Sucessão Familiar

Uma sucessão familiar empresarial pode ser temperada com lances de dramalhão mexicano e virar até caso de polícia. Foi o que aconteceu por exemplo, com a família que controlava a Bombril. A matriarca chegou a apanhar dos filhos e até a ir para a cadeia. O resultado foi a venda da empresa. Menos traumáticas, mas com destino igual, foram as histórias da Cica e da Tostines. Hoje, o Grupo J. Alves Veríssimo e a Cofap, só para ficar entre empresas conhecidas, estão em processo difícil de sucessão familiar.

Especialista no assunto – é graduada em Educação Familiar com especialização em Psicologia Social e Organizacional, – a consultora Rosa Elvira Bernhoeft, diz que um “grande negócio” hoje é a compra de empresas que passam por processos traumáticos de sucessão familiar. Rosa esteve em Maringá em junho participando da 2ª Feira de Idéias, promovida pelo Copejem – Conselho Permanente do Jovem Empresário – da ACIM.

Segundo Rosa, os novos empresários têm um perfil diferente daquele da última geração. “Eles estão mais preocupados com o prazer”, garante. A consultora alertou ainda, os herdeiros que acreditam que serão donos do patrimônio quando assumirem as empresas da família. “Isto é ilusão, porque o negócio só teve um instante de dono: na geração. Quando herdaram uma empresa, os jovens passam a ser sócios. E com um problema: não tiveram a chance de escolher com quem se associar”.

Esta falta de opção no momento de passar o comando é um dos traumas das empresas familiares. A seguir, Rosa Bernhoeft aborda as dificuldades do processo de sucessão e traça o novo perfil das empresas, empresários e trabalhadores.

ACIM: Por que de um modo geral a sucessão familiar é um processo difícil de ser efetivado nas empresas?



“O jovem deve ser egoísta, pensar no seu futuro já que a carreira profissional pertence a ele e não ao pai ou à família. Ele não deve assumir uma empresa a contragosto, já que um frustrado não lidera”

BERNHOEFT: O problema não está especificamente na família, mas na nova sociedade que emerge e no novo acordo societário, em como conciliar os interesses.

ACIM: O patriarca da família não tem condições de pensar na sucessão com antecedência?

BERNHOEFT: Esse é um processo doloroso porque o patriarca tem resistência em ouvir falar de sucessão. Para ele, isso significa encerramento de carreira. Além disso, ele tem o convencimento que nunca vai morrer.

ACIM: Qual seria o momento ideal para se começar a pensar na sucessão familiar na empresa?

BERNHOEFT: A rigor não existe um momento preciso. O ideal seria pensar nisso desde o nascimento do herdeiro, começando a prepará-lo, mas sem obrigá-lo.

Ele deve conhecer aspectos financeiros, jurídicos, saber os riscos futuros da empresa, os compromissos assumidos, ler um balanço, conhecer seu patrimônio. É necessário gerar um estado de orgulho no indivíduo com relação aos seus negócios.

ACIM: A senhora defende a tese de que o herdeiro deve antes conhecer outras realidades antes de assumir um empresa familiar...

BERNHOEFT: O jovem tem que pensar no seu futuro. Saber o que quer. Ele deve ser egoísta já que a carreira pertence a ele e não ao seu pai ou à família. Ele deve ter seu projeto pessoal. Não deve assumir uma empresa ou cargo a contragosto, já que um líder frustrado não lidera. O herdeiro às vezes fica em situação difícil quando trabalha na empresa da família e não tem salário. Passa por crise de identidade: não sabe quanto vale no mercado. A solução pode ser sua saída da empresa. Sem a sombra do sobrenome, ele pode ascender profissionalmente e ganhar confiança no seu potencial.

ACIM: A senhora costuma dizer que o herdeiro também tem que sonhar...

BERNHOEFT: Sim, todo empreendedor sonhou um dia. Esse sonho pode não estar explicitado, mas está no acreditar, no pensar, no visualizar, no crescer. E o ideal é conseguir fazer do seu sonho, o sonho coletivo dos herdeiros.

ACIM: Qual o melhor caminho para que uma família enfrente o problema de sucessão?

BERNHOEFT: Não existe um receita. Cada família deve encontrar mecanismos de acordo com sua realidade. A Sadia, por exemplo, quando iniciou o processo de sucessão tinha nove famílias e 128 herdeiros envolvidos no processo. Com criatividade eles conseguiram conciliar todos os interesses. Foi criado um modelo de gestão onde permaneceu a divisão acionária. Quando surge um problema em determinado setor, o representante da família responsável procura o restante – da família – e resolve o

problema internamente.

ACIM: Uma sociedade em família não teria que dar certo, já que são pessoas que teoricamente confiam umas nas outras?

BERNHOEFT: Existem muitas variáveis familiares que afetam um processo de sucessão. Em uma família existe uma estrutura imposta, já que ninguém escolhe irmão, pai ou filho. Existe a questão do afeto, que é difícil de ser trabalhada. Existem muitos valores, códigos. Alguns filhos têm mais privilégios que outros, a mãe protege mais um em detrimento de outro, um gasta mais, outro menos. Existem casos em que dois irmãos brigaram muito na infância e levam este problema para a empresa. E assim por diante. Uma sociedade às vezes é pior que casamento. Este tem uma cama onde os problemas são esquecidos.

ACIM: Por que a compra de empresas familiares às vezes é um bom negócio?

BERNHOEFT: Nas sucessões mais difíceis, mesmo em empresas organizadas, se a decisão não for rápida, os negócios balaçam. A lógica da gestão é o mercado e este não espera decisões demoradas, ele lhe devora rapidamente.

ACIM: Qual é o nível de capacitação dos jovens que estão herdando as empresas?

BERNHOEFT: Estamos vivendo um momento interessante no mundo: a quarta onda, de empreendedores, formada por pessoas dinâmicas, inquietas. A globalização está provocando o surgimento de jovens com grande capacitação. As empresas estão passando por mudanças muito fortes no gerenciamento. São alianças de capital, franquias e parcerias, tudo isso levando ao surgimento de um novo empreendedor, novos vínculos com relação à organização e à relação empresário-trabalhador.

ACIM: Quais os valores que orientam esse novo líder?

BERNHOEFT: O primeiro valor é o prazer, significando qualidade de vida. O jovem herdeiro não quer se "matar de trabalhar" como fez seu pai. Ele quer ter prazer naquilo que faz. O segundo valor é o conhecimento, a busca de atualização das tendências. Os jovens têm a vantagem de acesso às informações, sabem lidar com computadores, possuem desenvoltura nas viagens ao exterior. Um terceiro valor é o



"A nova geração de empresários valoriza o prazer em primeiro lugar. Os jovens dizem que não querem 'se matar de trabalhar' como fizeram seus pais"

dinheiro, relacionado com o retorno da ação do seu trabalho. O jovem quer desfrutar das vantagens de se ter dinheiro.

ACIM: Quais são as desvantagens dos jovens em relação à geração que ele está sucedendo?

BERNHOEFT: O jovem tem pouca compreensão do significado social do capital: o que representa seu patrimônio para a sociedade. Ele também não tem o verdadeiro sentido da representação política, do exercício político. Historicamente, mesmo não tendo participado da política, seus pais viveram em uma época mais rica com relação ao contexto político.

ACIM: O que mudou na relação empresário-trabalhador?

BERNHOEFT: A mutação foi grande, com a queda da política paternalista. Antes os trabalhadores esperavam uma sinalização da empresa sobre os próximos passos a serem tomados. A lealdade, o salário, a segurança, tudo era sinalizado pela empresa. Hoje estas valorizam mais a competência do que a lealdade. O trabalhador hoje deve ter um projeto pessoal de carreira que oriente sua ação de trabalho.

BOX BLINDEX CLASSIC

1.000.000 DE UNIDADES VENDIDAS

Você ainda vai ter um

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

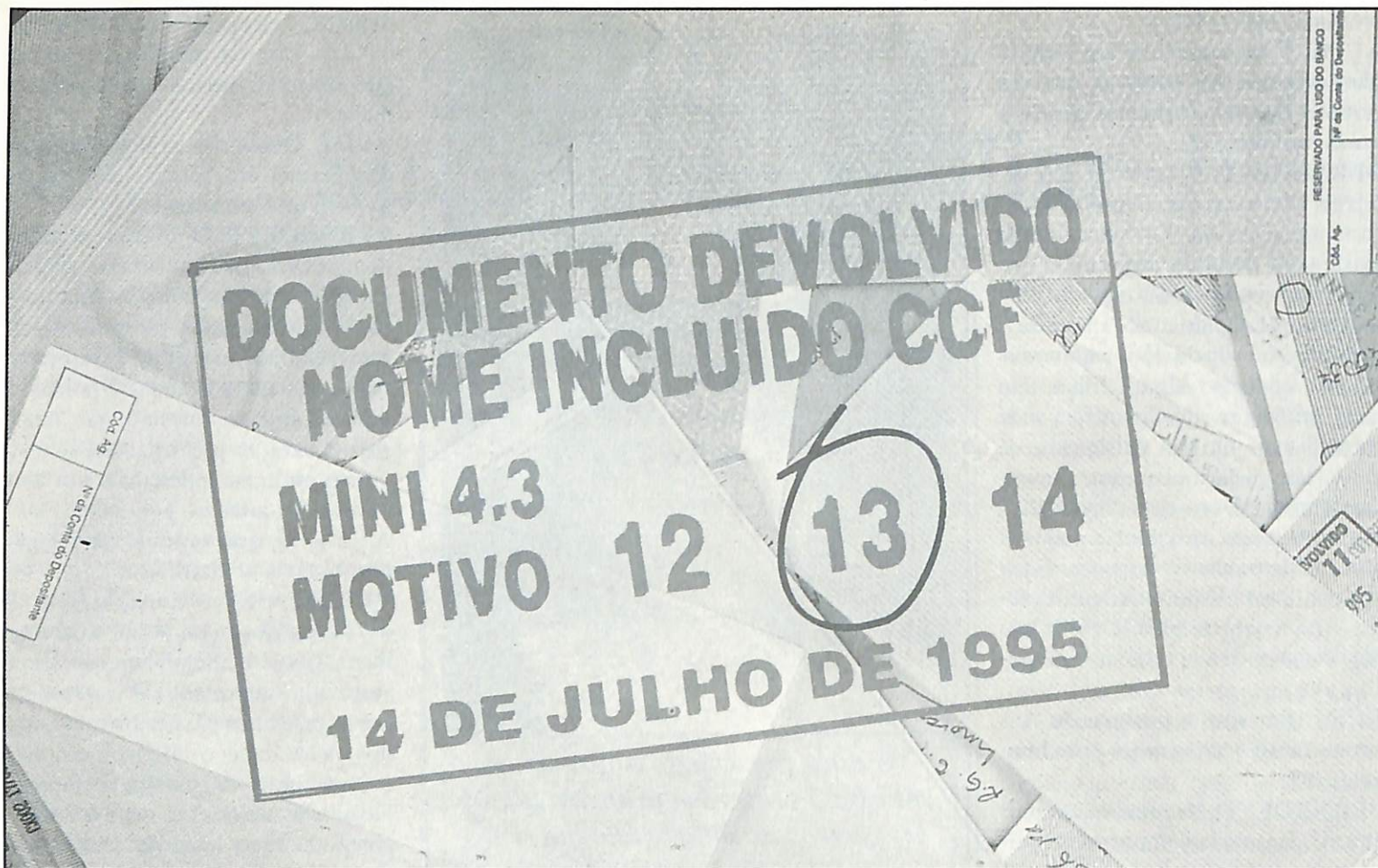
Vale lembrar que a instalação pela Vidraçaria Guaporé é a mais rápida da cidade. Aproveite. Venha nos visitar e conheça nossas linhas de vidros, espelhos, estantes e quadros.



VIDRACARIA[®]

FONE: (044)
224-2235

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



CAPA

O outro lado da moeda

O aumento no número de cheques sem fundos divide opiniões. Para os comerciantes, os bancos deveriam ser mais criteriosos ao emitir talões – principalmente especiais. Para os bancos, os lojistas deveriam tomar mais cuidados ao receber cheques

O cheque, que nos últimos anos substituiu com vantagens os sistemas de crediários e as duplicatas na maioria dos estabelecimentos comerciais de varejo no país, está com sua credibilidade ameaçada. O sinal de perigo foi dado pelo próprio comércio, que alardeou o recebimento de uma “enxurrada” de “borrachudos”, “voadores”, “bumerangues”, e outros pejorativos dados aos cheques sem provisão de fundos.

De fato, a quantidade de cheques sem fundos aumentou. Com o agravante de que o número de documentos emitidos vem caindo, segundo dados do Centro de Processamento de Serviços e Comunicações – Cesec – do Banco do Brasil em Maringá. Na região – 56 municípios – de janeiro a maio de 1994, transitaram

18.905.738 cheques. No mesmo período deste ano, o trânsito foi de 15.766.050 cheques, volume 16,61% menor.

O volume de devoluções de cheques de janeiro a maio de 94 foi de 97.419, contra 226.619 no mesmo período de 95. Aumento de 132,62%. O mês de maio foi o recordista em devoluções: 221.557, 1,62% do total de 3.313.643 cheques que transitaram pelo Cesec. Em maio do ano passado, o índice de devoluções foi de 0,40%, quatro vezes menor que no mesmo mês de 95.

Os números preocupam os bancos, que vêem sua imagem sendo arranhada pela devolução de cheques de seus clientes, e o comércio, que numa época de juros altos e dinheiro escasso, fica com pouco capital de giro. A situação é ruim tam-

bém para os correntistas inadimplentes, que são incluídos no Serviço Central de Proteção ao Crédito, ficam sem talões de cheques, e podem ter até a conta encerrada.

O quadro é polêmico na medida em que muitos lojistas acreditam que os bancos poderiam selecionar melhor seus clientes, principalmente aqueles que recebem cheques especiais. Para os bancos, os lojistas deveriam ter mais cuidados no momento da venda. “O comércio apostou no fracasso do Plano Real. O plano deu certo, uma grande massa de excluídos foi às lojas, e diante de tantas facilidades, comprou até o que não tinha condições de pagar”, afirma o gerente geral em exercício do Banco do Brasil, Marco Antonio Horta Pereira.

O gerente regional do Banestado, Augusto Genari, acrescenta que um dos fatores que favorecem a emissão de cheques sem fundos é a "verdadeira indústria" do pré-datado. "O cheque pré-datado é um estímulo ao calote. Os consumidores soltam cheques para pagamento em várias parcelas acreditando que nos me-



Diminuiu o trânsito de cheques no Cesec este ano

ses seguintes terão o dinheiro. Se a conta não tem fundos o banco não pode pagar, senão fica no prejuízo", explica Genari.

ESPECIAIS: Uma das reclamações do comércio é com relação ao não pagamento de cheques especiais sem fundos por parte dos bancos. A diretora de Relações Públicas da ACIM, a advogada Noemi Seravalli, diz que já recebeu vários casos de cheques devolvidos, apesar de os documentos terem sido preenchidos com valores menores que a garantia dada pelos bancos por folha.

"Se o banco manda imprimir na folha de cheque determinado limite, ele está garantindo até aquele valor. Quando o emittente paga uma conta com este cheque, o comerciante tem a certeza de que o banco honrará esse compromisso", frisa Noemi Seravalli. No caso do Banestado, o valor da garantia já está sendo retirado das folhas de cheques.

Segundo os gerentes de banco, a maioria dos cheques especiais sem fundo não são pagos porque os comerciantes não tomam todas as precauções necessárias ao recebê-los. Os gerentes aconselham que, ao receber um cheque especial, o comerciante confira a assinatura, certifique-se de que o documento pertence ao portador, anote no verso os dados pessoais do cliente e deposite o cheque no banco de origem.

Além das precauções sugeridas pelos gerentes, uma outra medida que eles aconselham é que os comerciantes façam um convênio com o banco, que passaria a garantir o pagamento dos cheques especiais sem fundos. "Nesse caso todas as lojas deveriam ter contas em todas as instituições bancárias e depositar cada cheque no respectivo banco de origem, o que é impraticável", reflete Noemi Seravalli.

Como assessora jurídica de algumas

empresas que receberam cheques sem fundos, Noemi Seravalli diz que encontra dificuldades no momento de localizar o inadimplente. Ela acrescenta que os cadastros de alguns bancos são incompletos, o que é ilegal de acordo com a regulamentação que rege a abertura de conta de depósitos à vista.

IMAGEM: Se os comerciantes estão sendo prejudicados com o não recebimento dos cheques sem fundos, esta prática também não tem agradado aos bancos, que já não têm o mesmo conceito junto aos empresários. Houve até um grupo de comerciantes que discutiu a possibilidade de colocar faixas se recusando a receber cheques de determinadas instituições bancárias campeãs de devoluções.

Devido à preocupação com a imagem, as instituições bancárias têm tomado medidas austeras para tentar conter o aumento na inadimplência. "Quando o cliente é tradicional e tem um descontrole momentâneo, emitindo um cheque sem fundo, nós o procuramos para solucionar o problema. Fora deste caso, devolvemos o cheque e sustamos a entrega do talão", garante o gerente geral do Banco do Brasil.

No caso do Bradesco, o gerente Jeltton Mendes diz que a entrega de um talão é feita com muito critério. "As exigências que fazemos para a entrega do talão tem os mesmos parâmetros que as utilizadas para financiamentos", compara. No Banestado a instituição está "selecionando" os clientes. "A entrega de supercheque é avaliada pelo gerente caso a caso", explica Augusto Genari.

CUIDADOS: O comércio também tem aumentado os cuidados no momento de receber cheques. O Serviço Central de Proteção ao Crédito da ACIM, que mantém convênios com o TeleCheque e Serasa,

RESTAURANTE DEVILLE



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

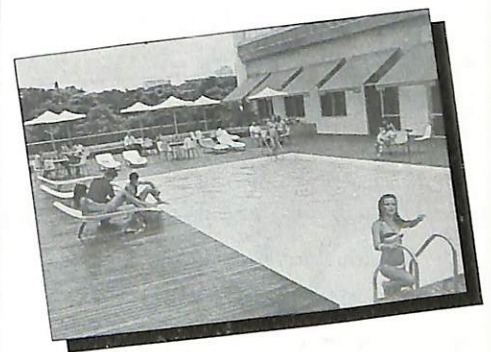
Jantar Romântico à luz de velas, às 6ª feiras.

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



Horta: "Diante das facilidades, consumidor exagerou nas compras"

está filiando em média 40 empresas por mês. "Nossos serviços são uma garantia a mais para os empresários", avalia o diretor para Assuntos Cadastrais da ACIM, Carlos Roberto Previdelli.

Praticamente todos os setores do co-

mércio estão sofrendo com a inadimplência. Os Supermercados São Francisco faziam, até o início do ano, campanhas dando prazos para desconto de cheques. A devolução aumentou até 500%. "Suspendemos as campanhas e passamos a checar se o cliente tem cadastro no SCPC", diz Jefferson Nogaroli, diretor dos supermercados.

Nos postos de combustíveis, a situação não foi diferente. O presidente do Sindicombustíveis, Aulos Rodrigues afixou nos seus estabelecimentos comerciais placas solicitando que o cliente consulte o caixa no caso de pagar a conta com cheque. Até mesmo a classe média alta foi afetada pelo problema. Na agência de viagens da Rio Sul e Varig, o número de cheques sem fundos também aumentou. "Alguns cheques já foram lançados como perda, mas na maioria dos casos negociamos amigavelmente com os clientes inadimplentes", conta Ana Rita Maia, gerente.

Os shoppings de confecções também estão levando seus "calotes", mas após a negociação com os clientes está sendo possível recuperar boa parte dos "borrachudos". A maioria dos shoppings possuem centrais que garantem o pagamento de cheques sem fundos. "Depois a




Genari: "Indústria do pré-datado facilita inadimplência"

central corre atrás do prejuízo", diz Umberto Macedo, presidente do Vest Sul. Ele acrescenta que o caixa da central do shopping está sendo insuficiente para pagar todos os cheques.

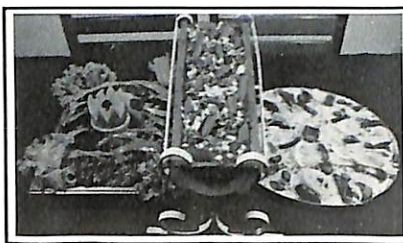
No Vest Mercosul, a emissão de cheques sem fundos é alta, mas as lojas estão conseguindo receber os valores, às vezes até negociando prazos. O shopping também tem uma central que garante o pagamento de cheques. "A situação não é desesperadora. Nossos clientes são tradicionais e às vezes têm dificuldades pois

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

Definições

Cheque borrachudo: aquele que, por insuficiência de fundos, vai e volta para a mão do emitente.

Cheque bumerangue: aquele que, por preenchimento conscientemente incorreto, volta à mão do emitente.

Cheque especial: aquele que tem cobertura máxima de saque previamente estabelecida, ainda que o emitente não tenha em sua conta fundos correspondentes.

Cheque voador: aquele que é emitido em final de semana, ou em véspera de feriado, no final do expediente bancário, para que o emitente tenha tempo de fazer a cobertura dele.

fonte: Dicionário Aurélio

A evolução dos números

	1.994	1.995	VARIAÇÃO
Média mensal de emissão de cheques. Janeiro a maio	3.781.147	3.153.210	-16,61%
Total de emissão de cheques. Jan/maio	18.905.738	15.766.050	-16,61%
Média mensal de cheques sem fundos. Jan/maio	19.483	45.323	+132,62%
Total de emissão de cheques sem fundos. Jan/maio	97.419	226.619	+132,62%

FONTE: CESEC - Banco do Brasil

enfrentam os mesmos problemas com os consumidores finais”, explica o gerente do Mercosul, Sérgio da Silva Lima.

As próprias indústrias encontram dificuldades para receber em dia de seus clientes. “Os comerciantes pedem prazos e temos que dar pois sabemos que eles não estão vendendo, os juros de mercado estão altos e o dinheiro sumiu de circulação”, frisa Fernando José de Faria Ferraz, diretor da Fábrica de Acolchoados Maringá.

ASSESSORIA: Com a “enxurrada” de cheques sem fundos, o número de assessorias jurídicas na área aumentou. Algumas empresas tradicionais, como a Cobrapar, chegaram a ter um aumento de 70% no volume de serviços. “A inadimplência sempre existiu já que o brasileiro não sabe viver sem dever, mas ela aumentou muito este ano”, assegura o diretor da empresa, Waldir Frares.

Segundo Waldir, as maiores vítimas dos “voadores” são as pequenas empresas que não têm pessoas especializadas para

receber os cheques. “É preciso tomar precauções, ter psicologia no momento de receber o cheque”, diz o diretor.

Waldir Frares diz que a emissão crescente do cheque sem fundo é como uma bola de neve. “A maior alegação do inadimplente é que “ninguém” está pagando”, afirma. O segundo motivo é que “foi gasto dinheiro devido à doenças na família, o que descontrolou o orçamento”. Frares ressalta porém que existem aqueles devedores que acabam devolvendo os bens que adquiriram, mesmo perdendo o valor da entrada ou de prestações.

Quando as empresas de cobrança não conseguem entrar em acordo amigável com os inadimplentes, a Justiça Comum é acionada. Em alguns casos é requerida a insolvência civil da pessoa – equivale a uma falência. No caso da pessoa jurídica, a dívida vai para protesto, depois pede-se a falência – artifício muito utilizado com o objetivo de induzir o empresário a quitar seus débitos.

NORMALIDADE: O diretor comercial

CHEQUES SEM FUNDOS

Obrigações dos bancos

– Suspender a entrega de talões de cheques se o correntista tiver restrição cadastral (cheques devolvidos uma única vez podem dar causa a essa suspensão).

– Nas devoluções com base nas alíneas 12 (cheques sem fundos – 2ª apresentação) e 14 (prática espúria), o banco deverá incluir o correntista no CCF (Cadastro de Emitentes de Cheques sem Fundos), podendo encerrar a conta.

– Vedar a entrega de talonários de cheques se o correntista figurar no CCF.

– Fornecer, quando solicitado pelo portador do cheque devolvido, todas as informações necessárias que permitam identificar e localizar o emitente.

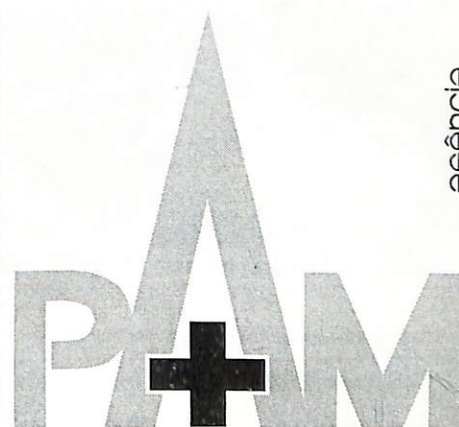
– Fiscalizar o uso correto do cheque pelo seu cliente.

Obrigações extraídas da Resolução nº 1.682, de 31.01.90 e seu Regulamento, que trata da Abertura, Movimentação e Encerramento de Contas, expedida pelo Banco Central

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

atendimento

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



Seravalli: "Bancos não estão pagando nem os cheques especiais"

da Serviloja – crédito terceirizado – Edmar Arruda, não vê problemas no atual índice de devolução de cheques. Para ele, a devolução está dentro da normalidade e das expectativas da Serviloja. Ele se baseia no índice de pagamento do cheque sem fundo, que é de 90 dias.

"A inadimplência no crediário era de 3% em 180 dias e hoje é de 6,5%.



Arruda ainda confia no cheque

Portanto, aumentou mais do que a devolução de cheques que é de 0,5% em 90 dias", compara. Edmar Arruda está preocupado com a diminuição no número de portadores de talões de cheques. "Para o lojista é muito melhor trabalhar com cheques. Essa conclusão exagerada sobre o perigo dos cheques sem fundos só vai prejudicá-lo", conclui.

CHEQUES SEM FUNDOS

Conseqüências para o emitente

O cheque, destinado a fazer as vezes de dinheiro, se utilizado irregularmente, pode causar danos a terceiros de boa fé. Se passado sem provisão de fundos, caracteriza o crime de estelionato, previsto no artigo 171, do Código Penal, que estabelece: "Obter, para si ou para outrem, vantagem ilícita em prejuízo alheio, induzindo ou mantendo alguém em erro, mediante artifício, ardil ou qualquer outro meio fraudulento. Pena: reclusão de um a cinco anos, e multa. § 2º Nas mesmas penas incorre quem: emite cheque sem suficiente provisão de fundos em poder do sacado ou lhe frustra o pagamento".

Pode ainda, ter a conta encerrada e a inscrição do nome no cadastro de Emitentes de Cheques sem Fundos, tendo seu crédito restringido.

- Direito do Beneficiário do Cheque:

Exigir o valor do cheque, devidamente acrescido de juros legais, correção monetária e demais despesas, através de Ação Executiva contra aqueles que se obrigaram, não sendo necessário o prévio protesto, desde que tenha sido apresentado em tempo hábil.

Prazo de apresentação: 30 dias (mesma praça) e 60 dias (praça diversa). Prazo da Ação de Execução: 6 meses, contados do final da apresentação.

- Cuidados ao receber cheques:

- Exija completa identificação do emitente, através de documentos e cartão de banco (passando no verso do cheque com lápis os dados do cartão, onde constam a validade e o limite por folha.

- Consulte o VideoCheque: (044) 226-2299.

Amor se adapta ao Real

Comemoração da data é marcada pela simplicidade. Consumidor não se deixou seduzir pelas ofertas do comércio. Campanha da ACIM tentou motivar os casais



A Campanha do Dia dos Namorados promovida pelo Conselho da Mulher Empresária e Executiva da Associação Comercial e Industrial de Maringá reuniu mais de 100 empresas.

Com o slogan "Em Maringá, o cupido garante seu namoro", a iniciativa trouxe uma inovação.

Foram impressos 50 mil exemplares de um jornal tablóide que trazia os "cupons do cupido". Esses bônus davam direito a descontos e prazos especiais nas compras realizadas nas lojas participan-

tes. Iniciativas do gênero são comuns nos países da Europa e, principalmente, nos Estados Unidos.

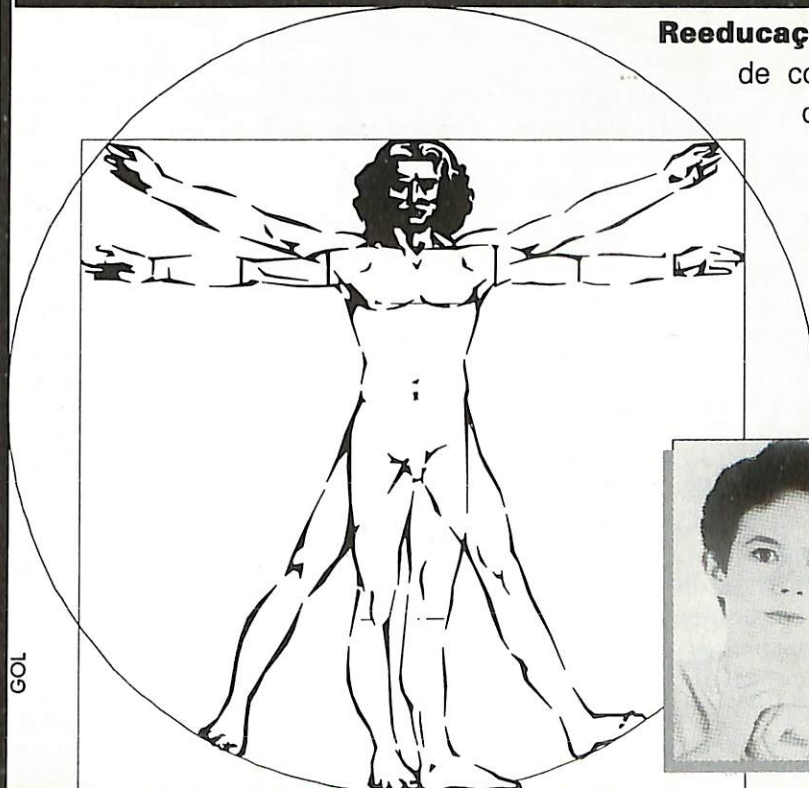
O objetivo é fazer com que o consumidor escolha o presente a ser dado na data comemorativa, recorte o cupom de oferta e seja "brindado" com uma das vantagens pré-estabelecidas pela promoção. Para dar suporte à iniciativa é veiculada uma campanha institucional em emissoras de televisão, jornais e outdoors.

No caso de Maringá, além destas estratégias, as lojas participantes foram decoradas com cartazes e bandeirolas. "Queríamos criar um caso de amor entre o comércio da cidade e o consumidor do Noroeste do Paraná", diz Sônia Maria Uliana, presidente do Conselho da Mulher da ACIM.

Apesar do esforço das diretoras do Conselho e da adesão dos lojistas, ficou difícil avaliar os resultados da campanha, já que as vendas no comércio continuaram fracas em todo o país. Essa situação, segundo as empresárias, é um reflexo das medidas anticonsumo adotadas pelo governo federal.

Sônia Uliana afirma que os consumidores ouviram o apelo das autoridades governamentais e não se deixaram "seduzir" pelas promoções do comércio e nem pelo aspecto inovador da campanha. "Os casais optaram por se presentear sem muito luxo. Eles preferiram a simplicidade. A maioria recebeu flores ou saiu para jantar", frisa a presidente do Conselho da Mulher da ACIM.

RPG: O MÉTODO MAIS EFICAZ PARA CORRIGIR PROBLEMAS DE COLUNA E POSTURA.



Reeducação Postural Global - é o nome do novo método

de correção postural, que combate problemas como dores na coluna, escoliose, cifose, hiperlordose,

hérnia de disco e outros. O **RPG** é uma terapia

muito mais eficaz que o método tradicional, pois mescla exercícios de alongamento,

respiração e fortalecimento muscular, induzindo o cérebro à percepção das

posturas corretas, trabalhando a causa do problema, não apenas o efeito. O

resultado é a diminuição das dores da coluna, aumento da flexibilidade

corporal e da capacidade respiratória.

Para maiores informações, telefone e marque uma consulta.

DRA MARIA TEREZA C. M. LOPES
rpgista e fisioterapeuta
FONE (044) 224-0921

Como vai a
saúde dos
funcionários da
sua empresa?
Já é hora de
você se
preocupar com
isso!

CONVÊNIO
**SAÚDE
MARINGÁ**
Plano Empresarial

- ✓ Custo acessível
- ✓ Sem carência
para consultas
e exames
- ✓ Seguro de
acidentes
pessoais

CONVÊNIO
SAÚDE MARINGÁ
Garantido pelo Hospital
e Maternidade Maringá
(044) 222-3773
(044) 224-7122

Estratégia positiva

A comissão organizadora da Feipar Moda 95 avalia como positivos os primeiros resultados da mudança de estratégia da feira, que a partir deste ano passa a ser setorial. O número de estandes comercializados superou as expectativas iniciais



Investronica: participação garantida na Feipar 95

A mudança de estratégia marcada pelo redirecionamento da feipar 95, agora exclusiva do setor do vestuário, já produziu resultados positivos. Mais de cem empresas de Maringá e região disputaram os estandes, enquanto grandes fornecedores de matéria-prima e equipamentos confirmaram presença na feira.

A Feipar Moda 95 será realizada entre os dias 22 e 25 de agosto no Pavilhão de Exposições de Maringá. A Promoção é da ACIM, Sebrae e Sindvest, com apoio da Sociedade Rural, Associação dos Shoppings, Fiep e Prefeitura Municipal. Até o fechamento desta edição a feira estava confirmada com 150 estandes – havia a possibilidade de aumento – e mais 20 módulos do Informatize Confecções, que será realizado junto com a Feipar.

A feira em si foi dividida em dois setores: o de confecções, onde a ênfase está sendo dada para empresas paranaenses, e o de fornecedores de matéria-prima e máquinas, com a participação dos grandes fornecedores nacionais. Os expositores do setor de confecções são de cidades como Maringá, Ponta Grossa, Campo Mourão,

Arapongas, Apucarana, Cianorte e Londrina, entre outras.

Os fornecedores de matéria-prima e máquinas que já garantiram presença na Feipar Moda são basicamente do Paraná, São Paulo, Santa Catarina e Rio de Janeiro. Entre eles estão a Cocamar de Maringá (fios para tecer), Tantex de Loanda e Torch de Maringá (malharia), Filobel de Jundiá (fios e tecidos), Minastex de Belo Horizonte (tecelagem de malha), Rosignolo, Vicunha e Itex de São Paulo (tecidos planos), Finobrasa de São Paulo (linha para costura), Eberle de São Paulo (componentes de fixação), Hans da Coréia do Sul (tecidos de fibras sintéticas) e Silk Cut de São Paulo (importadora de tecidos).

Entre as empresas fabricantes de máquinas estão a Minamak (máquinas Siruba), Larsen (máquinas Pfaff) e Texchen (produtos químicos e máquinas industriais de passar roupa), todas de São Paulo. No Informatize Confecções estão confirmadas a empresa espanhola Investronica que fará parceria com a Lanfer de Maringá (sistemas computadorizados de modelagem e encaixe), a Jacquardborda (desenvolvimen-

Pólo

Para a diretora de Eventos e Promoções da ACIM, Maria Alice Pinatti, a região de Maringá está se consolidando cada vez mais como pólo no setor de vestuário. "É esta a nossa vocação. Quanto mais investirmos no setor mais aumentaremos a qualidade de nossos produtos, venderemos mais e geraremos mais empregos e tributos para a região", enfatiza.

Segundo Maria Alice Pinatti, o Po-

der Público deve contribuir para o desenvolvimento do setor do vestuário. Foi com esse pensamento que a comissão organizadora da Feipar elaborou um documento, enviado para as prefeituras da região, sugerindo que elas subsidiassem pequenas empresas que se interessassem em expor na feira.

A primeira resposta positiva ao documento foi dada pela prefeitura de Campo Mourão. O prefeito Rubens Bueno se sensibilizou com o pedido e contribuiu para que cinco empresas pudessem participar da Feipar Moda 95.

to de sistemas para bordar) de São Paulo e a Barudan do Rio de Janeiro (fábrica de máquinas para bordar).

A diretora de Eventos e Promoções da ACIM, Maria Alice Pinatti diz que a presença de grandes empresas nacionais na Feipar Moda "dá um peso maior à feira". Ela ressalta que as duas primeiras etapas do evento já foram vencidas. "Primeiro unimos todos os setores para promoção da feira. Depois, atraímos os expositores. Agora estamos preocupados em atrair visitantes".

E a estratégia para atração dos visitantes começou a ser desenvolvida na segunda quinzena de junho. A comissão organizadora da feira enviou os primeiros 25 mil de uma série de 100 mil exemplares de informativos direcionados para industriais de confecções e lojistas de São Paulo, Mato Grosso do Sul, Santa Catarina, Minas Gerais, Rio Grande do



Maria Alice: preocupação agora é atrair visitantes

Sul e Paraná.

Também foram enviados folders e convites, além da divulgação em veículos de comunicação. "Temos um cadastro com 70 mil nomes de empresas do setor. Todos estão sendo convidados para participar da Feipar e conhecer o pólo têxtil de Maringá", frisa Maria Alice Pinatti, que além de diretora da ACIM é consultora do Sebrae.

O próprio Sebrae divulgou a feira

entre os escritórios do Paraná. Vários escritórios já programaram caravanas de visitantes - Ponta Grossa, Guarapuava, Umuarama, Francisco Beltrão e Cascavel. A ACIM enviou correspondências aos Sebraes de Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, solicitando a formação de caravanas. A feira será aberta apenas para visitantes credenciados. O horário de funcionamento é entre 10 e 20 horas.



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



FRATELLO GALETERIA

RODÍZIO TIPO SANTA FELICIDADE

- | | |
|-------------------------|----------------------|
| - Galeto ao Primo Canto | - Sopa de Capeletti |
| - Lasanha | - Spaguetti |
| - Nhoc | - Maionese |
| - Rizoto | - Polenta com Queijo |
| - Radicce com Bacon | |

Av. Projetada. 362 esq. Av. Herval - Novo Centro - (044) 222-5574 - Maringá - PR

Educação pela vida

A ACIM, juntamente com outras entidades maringaenses, participa de campanha que visa diminuir a incidência de acidentes no trânsito. A iniciativa tem caráter permanente

A cidade de Maringá registra em média sete acidentes de trânsito por dia, três deles com vítimas. As estatísticas mostram ainda a média de 62 mortos e 1.059 feridos por ano. Na tentativa de mudar este quadro foi criado no município o Programa Maringaense de Segurança no Trânsito, uma campanha de caráter contínuo que tem o objetivo inicial de diminuir em 15% o número de acidentes.

O programa não tem caráter oficial e está sendo desenvolvido por representantes dos mais variados segmentos da sociedade, desde entidades representativas de empresários e trabalhadores, clubes de serviço, Igrejas, polícia e outros. A comissão técnica do programa se reúne todas as segundas-feiras para discutir estratégias. Em média participam 45 pessoas.

O programa é semelhante à iniciativas que vêm sendo desenvolvidas em cidades como Joinville, em Santa Catarina, e Novo Hamburgo, no Rio Grande do Sul, sempre com apoio da Volvo do Brasil. A multinacional sueca tem incentivado a realização de campanhas de educação no trânsito e premiou aquelas cidades do Sul do Brasil, que conseguiram reduzir os índices de acidentes no perímetro urbano.



O lançamento da campanha foi realizado no Hélio Moreira

Durante o lançamento do programa em Maringá, realizado em maio, estiveram presentes o jornalista Ulisses Iarochinski, coordenador do Programa Nacional Volvo de Segurança no Trânsito; o professor Osni Biske, presidente do programa em Joinville, e Cleonir Bassani, secretário municipal e presidente do programa em Novo Hamburgo.

Segundo Iarochinski, o Brasil perde quatro bilhões de dólares por ano devido aos acidentes no trânsito, "que matam mais do que a guerra do Vietnã". Preocupada com o problema, a Volvo vem desenvolvendo simpósios, seminários e campanhas publicitárias para alertar a população so-

bre o assunto. Essas campanhas já renderam à empresa cinco prêmios nacionais e um internacional.

PROJETOS: Um dos primeiros trabalhos que começaram a ser desenvolvidos em Maringá visa a aquisição de equipamentos como bafômetro e radares portáteis para o Quarto Batalhão de Polícia. "Faremos uma campanha para mostrar o programa e ao mesmo tempo obter recursos para aquisição destes equipamentos", diz o engenheiro Mauro Menegazzo, integrante da comissão técnica do programa.

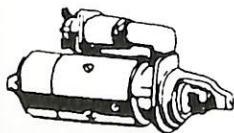
Dois outros projetos estão em fase de elaboração: o Aluno-Guia – onde os estudantes serão treinados para auxiliar no controle do tráfego em frente às escolas – e o Curso de Direção Defensiva – 20 membros da comissão técnica do programa farão um curso e repassarão as informações posteriormente para os trabalhadores de empresas.

A diretora de Relações Públicas da ACIM, Noemi Seravalli, representa a entidade junto ao programa. "É uma iniciativa que deve contar com o apoio de toda população já que o trânsito em Maringá poderia ser menos violento se os motoristas fossem mais conscientes", frisa a diretora.



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

VOCÊ QUER VENDER? PROJETE-SE



Outdoor, têm muitos. E praticamente são todos iguais. Por isso, na hora de definir a campanha, o que deve somar mais pontos não é apenas a quantidade, mas também a qualidade, a eficiência, a confiança e a pontualidade na colagem.

Quem é cliente da Projeção sabe disso melhor que ninguém. O cliente da Projeção não hesita na hora de tomar a decisão, tem total garantia, facilidade e sai da crise de letra. Porque ele sabe que tem local, prazo, atendimento e qualidade que ele pode confiar.

Projeção

OUTDOOR

PUBLICIDADE

Reservas:
FONE/FAX:
(044)226-3000

Atendimento



"A Vidraçaria Guaporé tem participado e vencido as concorrências promovidas pela Construtora Design basicamente pela oferta de bons preços e um atendimento muito bom. É uma empresa com tradição em Maringá e ficamos tranquilos quando realizamos negócios com ela. Sempre fomos muito bem atendidos também quando precisamos de eventuais assistências".

Engenheiro Wilson Tomio Yabiku,
diretor da Construtora Design

Tradição



"A Vidraçaria Guaporé já forneceu material para 90% das obras da Construtora Cidade Verde. Buscamos sempre a confiabilidade em nossos parceiros e nunca tivemos queixas da Guaporé, uma empresa de muita tradição. Eles sempre nos ofereceram bons preços, qualidade e pontualidade na entrega. Além disso temos uma forte relação de amizade com o Oliveira".

Edson Eduardo Rinkoski – Engenheiro responsável e gerente técnico da Construtora Cidade Verde



Birilio Oliveira com os gerentes, José Fernandes Neto (vendas) e Dirceu Freire (financeiro)



Pontualidade, qua

*Graças aos três adjetivos acima, a empresa c...
prestados à comunidade. Seus produtos es...
como Biblioteca Municipal, e edificação*

Há 20 anos se instalava em Maringá o Grupo Guaporé, na época com 13 anos de tradição em Londrina. A empresa separou-se da matriz e hoje é uma das vidraçarias mais tradicionais da "Cidade Canção". Seu crescimento é uma prova do respeito conquistado através da comercialização de produtos de qualidade e prestação de bons serviços.

Em 20 anos a Vidraçaria Guaporé comercializou mais de dois milhões de metros quadrados de vidro. E atinge hoje cidades como Umuarama, Loanda, Goioerê, Campo Mourão, Botucatu, São Paulo, além, é claro de Maringá. A empresa distribui produtos das principais indústrias nacionais do segmento, como Blindex, Santa Marina, União e Sebrace.

A Vidraçaria Guaporé tem se mantido entre os quatro maiores revendedores brasileiros da Blindex. Em 1994, por exemplo, foi a segunda empresa que mais vendeu a marca. O sucesso se deve principalmente à visão sempre moderna do empresário Birilio Oliveira da Silva. "O mundo dos negócios não pára nunca e temos que estar sempre acompanhando esta evolução", explica.

Oliveira diz que não foi fácil chegar ao atual estágio em que se encontra a Vidraçaria Guaporé, líder de um mercado em que a concorrência é grande. "Procuramos ofere-

cer produtos de qualidade, mão-de-obra eficiente e pontualidade nos prazos de entrega. Esses três fatores são fundamentais para nós", afirma.



Guaporé: mudanças ma

Hoje a Vidraçaria Guaporé conta com 32 funcionários e uma frota própria de sete veículos. O investimento no quadro de recursos humanos é constante. Os funcionários passam por treinamentos e cursos ministrados através de parcerias com fornecedores como a Blindex. Com a evolução dos produtos, a reciclagem também é feita constantemente, para que todos se mantenham atualizados.

INOVAÇÃO: Apesar do crescimento e da liderança no mercado, a Vidraçaria Guaporé não tem a intenção de parar



A Guaporé investe constantemente no aprimoramento dos seus funcionários

Qualidade e eficiência

Chega aos 20 anos, com tradição de bons serviços prestados em casas populares, em órgãos públicos e obras de alto padrão, como o Royal Garden



no tempo. Várias estratégias estão sendo colocadas em prática para marcar os 20 anos da empresa. "Estamos uniformizando nosso pessoal. Todos usarão crachás e serão diferenci-



Com os 20 anos da empresa

dos de outros grupos que atuam no mercado. Queremos dar mais segurança aos nossos clientes", frisa Oliveira.

A estrutura física da empresa também passou por mudanças. O prédio foi reformado, ganhou nova fachada, moderna, e um novo showroom, aumentando a oferta de produtos em exposição. Com isso, ganham os clientes, que verão os produtos já montados, podendo visualizar melhor como eles ficarão em suas residências ou empresas.

A empresa também está iniciando um processo de informatização. "Na

reforma do prédio já deixamos toda a estrutura pronta para receber os computadores. Com isso teremos mais agilidade no nosso dia a dia", diz Oliveira. Ele acrescenta que está adquirindo equipamentos importados para a industrialização do vidro. "Com isso diminuiremos custos".

MERCADO: Clientes tradicionais, como as construtoras Design, Garsa, Lotus, Cidade Verde e Engedelp, entre tantas outras, não "largam" a Guaporé. A empresa já comercializou e montou seus produtos em casas populares, na Biblioteca Pública, em shoppings – como o Pórtico Center – e em edifícios de alto padrão, como Petrópolis, Greenville, Royal Garden, Nishiyama, Continental e Centro Médico Maurílio de Oliveira. Graças a essa tradição de bons serviços, a empresa maringaense tem acompanhado algumas construtoras até para capitais, como São Paulo.

Um dos pontos que conquistam os clientes é o trabalho de pós-venda. A Guaporé não se contenta em apenas colocar seus produtos no mercado. "Damos toda a assistência técnica após a comercialização", garante Oliveira. Entre os produtos comercializados pela empresa estão vidros em geral para engenharia, vidros para construção civil, espelhos e box para decoração, tijolos de vidro e tampos para mesa em cristal.



Oliveira com a equipe de vendedores: "atendimento personalizado e assistência pós-venda"

Seriedade



"A Vidraçaria Guaporé é uma empresa já tradicional em Maringá e nos tem atendido muito bem, sempre com bons preços de venda, prazo e serviços de qualidade. Ela forneceu seus produtos para 80% de nossas obras e posso afirmar que o bom atendimento passa pela venda, instalação e pós-venda. Acredito que essa qualidade se deve muito à seriedade de seus diretores".

Engenheiro Miguel Fujiname,
diretor da Construtora Garsa

Confiança



"Trabalhamos há mais de 10 anos em parceria com a Vidraçaria Guaporé que é uma empresa que nos inspira muita confiança. Ela possui também uma grande diversidade de produtos e, vendendo em grande quantidade, consegue nos oferecer bons preços. A qualidade e a pontualidade na execução das obras também são fatores que nos agradam muito".

Engenheiro Ademir Del Pintor – diretor das construtoras Engedelp e Del Plata

Competência

"Há mais de 15 anos a Vidraçaria Guaporé tem participado de nossas concorrências, sempre com propostas competitivas. Nesse período de parceria, ela tem nos atendido prontamente, sempre com produtos de qualidade, preços convidativos e boas condições de pagamento. Sempre que houve necessidade de algum contato pós-venda, fomos prontamente atendidos".

Engenheiro Milton Cesar Rui,
diretor da Construtora Lotus

CLUBE OLÍMPICO

Mochi assume presidência

Jairo Gianoto deixa o cargo após 19 anos. No seu lugar assume o imobiliário Iracy Lúcio Mochi, com a proposta de dar continuidade ao processo de crescimento patrimonial da instituição

Tomou posse no dia 29 do mês passado a nova diretoria do Clube Olímpico de Maringá. O imobiliário Iracy Lúcio Mochi assumiu a presidência no lugar de Jairo Gianoto, que deixou o comando da instituição após 19 anos no cargo.

Mochi assumiu com a proposta de trabalhar com transparência e responsabilidade. Afirmou que os investimentos na sede social terão continuidade. Mas com uma diferença: será aplicado apenas o que for arrecadado.

O novo presidente se comprometeu ainda em fazer de tudo para manter o "elevado conceito" que o Olímpico tem no meio social de Maringá. "O Clube é um dos melhores do Paraná. E concentraremos esforços para que ele permaneça nesta posição de destaque", declarou.

Manter o incentivo à área esportiva é outra proposta da nova diretoria. O Olímpico é considerado um centro de vanguarda do setor e Mochi quer ampliar o grau de abrangência. "Vamos continuar a representar a cidade em algumas modalidades e campeonatos. Sempre com chances de sairmos vencedores das competições", garantiu.

BINGÕES: As promoções do Clube – os bingões – também receberão tratamento espe-



Mesa principal da solenidade

cial. Elas serão mantidas e ampliadas. "Os bingões estarão entre os pilares que possibilitarão fazer com que o Olímpico cresça, cresça e cresça", frisou.

Na opinião do prefeito de Maringá, Said Ferreira, a diretoria que assumiu tem condições de realizar um "belíssimo" trabalho. "Os diretores empossados são pessoas dinâmicas e preocupadas com o futuro do Olímpico", falou.

O prefeito fez questão de dizer que além do aspecto social, o Clube tem se destacado por projetar lideranças políticas e empresariais. "São homens que se dispõem a deixar lazer, família e até negócios para defenderem as cores do Olímpico", comentou.

Na sua despedida Jairo Gianoto declarou estar deixando a presidência com o sentimento de ter cumprido sua missão. "Conseguimos, em conjunto com os diretores que nos acampanharam e com os associados, construir um dos maiores patrimônios sociais do Paraná", ressaltou.

Quando Jairo Gianoto assumiu a presidência pela primeira vez, o Olímpico tinha um terreno de 36 mil metros quadrados, com três mil de área construída. Hoje são 83 mil, com 12 mil de área construída. "Com certeza é o maior patrimônio social de clubes do interior do Estado", finalizou.

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Iracy Lúcio Mochi; **Vice-Presidente:** Wanderlei Batista Rubini; **1º Secretário:** Umberto Ozair Scramin; **2º Secretário:** Alvacir dos Santos Bahls; **1º Tesoureiro:** Antonio de Souza; **2º Tesoureiro:** Luiz Bolingon; **Patrimônio:** Carlos Alberto Wurmeister; **Jurídico:** Oliveira Martins dos Reis; **Jurídico:** Aparecido Romão M. Fernandes; **Sede:** Manoel Donizete V. Teixeira; **Divulgação:** José Antonio Moscardi; **Extraordinário:** José Henrique da Silva; **Cultural:** Dagmar Roque Sotier; **Esporte:** Wellington C. de Castilho; **Sauna Feminina:** Maria Inez Franzoi Moreno; **Sauna Masculina:** Edson Cestari; **Futebol:** Edivaldo José Zotto; **Futsal:** Alberto Gomes Ruiz; **Futebol Infantil:** Pedro Reinaldo Chote; **Tênis:** Paulo Sérgio Manzutti; **Bocha:** Grimaldo Naudi Dalben; **Handebol:** José Francisco Pereira;

Bolão: Ana Maria Abrunhosa Rosa; **Sinuca:** Arlindo Antonio Savi.

CONSELHO DELIBERATIVO

Abdo Elrhin Abounouh, Ademir Carlos Bim, Amauri Venâncio de Melo, Antônio Rodrigues Fernandes, Dener Augusto, Dirceu José Palma, Francisco Dantas de Souza, Itamar Douglas Fontana, Jair Rodrigues de Carvalho, Julio Rui Sardanha, Laércio Luiz Negri, Luiz Carlos de Paula, Natal Bassaco, Nelson Marques, Orlando Hessmann, Pedro César de Oliveira, Sérgio Davanço, Valdemar Puzzi, Waldemar Consulin, Waldir Aparecido Rosa, Wilson de Santana.

CONSELHO FISCAL

Paulo Roberto de Paula, Luiz Carlos Masson, José Vanderlei Santana, Elídio Calvo, Nelson André de Lima, Ivan Nilton Bortolotto.



Mochi é o sucessor de Gianoto



RECAUCHUTAGEM,
VULCANIZAÇÃO E RESSOLAGEM
DE PNEUS

Fone: (044) 224-2681
Av. Colombo, 8133 – Maringá - PR



MARINGÁ: Rua Nêo Alves Martins, 2437
TELEFAX: (044) 222-7595
PRAIA DE LESTE: Trevo p/ Pontal do Sul
TELEFONE: (041) 458-1510
CURITIBA: R. Silva Jardim, 2753



IRMÃOS PASTORIO LTDA.

BR 376 - KM 130 - TELEFONE: 224-8392
CLUBE OLÍMPICO DE MARINGÁ



Segurança no rodar

Av. São Paulo, 829
Fone: (044) 222-1066

Maturidade empresarial

Para diminuir o déficit na balança comercial, o governo aumentou em mais de 100% as alíquotas de importação de alguns produtos. Setores envolvidos dividem os prejuízos para evitar um grande salto nos preços

A julgar pelo comportamento do mercado, o brutal aumento da alíquota para importação de veículos e aparelhos eletrônicos de 32% para 70% não inviabilizou o setor e nem alterou profundamente a preferência de uma grande massa de consumidores por produtos importados. Na expectativa de ver seus preços darem um salto muito grande e afugentar de vez o consumidor, fábricas, importadoras e revendedores se uniram e buscaram uma maneira de pulverizar os efeitos da medida do governo, que pretende estancar a sangria na balança comercial.

“Todo mundo teve que reduzir a margem de lucro e cortar gorduras”, afirma Valdecir de Britto, diretor administrativo da Dama, concessionária Volkswagen/SEAT em Maringá, que revende os importados Golf e Córdoba. O resultado dessa estratégia – que deu certo – foi um aumento médio de 15% nos preços dos carros. “Não fosse o acordo, os veículos estariam hoje 30% mais caros”, observa Britto.

Na prática, a medida teve o efeito desejado pelo governo. O que se vê atualmente, segundo Britto é um choque de oferta. As montadoras e importadoras diminuíram sensivelmente as compras e há muito produto em estoque. Ele diz que o excesso de carros é fruto também da recessão que se avizinha e atinge até os veículos nacionais. O cálculo é de uma queda de 20% nas vendas.

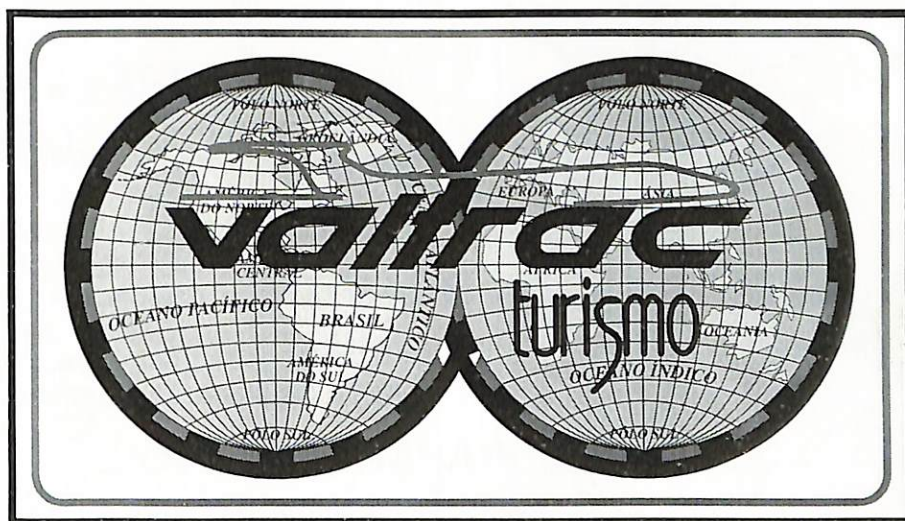
Num mercado altamente disputado como o de veículos importados, todos tiveram que se adequar. A Fiat também não

repassou todo o aumento. “A diferença foi rateada entre a fábrica na Itália, a montadora no Brasil e a revendedora”, informa Fernando Sala, gerente de vendas da Fiat Sala, concessionária Fiat em Maringá, que comercializa o Tipo e a perua Tempra SW. Ele comenta que a elevação da alíquota produziu um aumento médio de 9% no preço final dos importados da marca. “Se o segmento não dividisse esse custo, os carros italianos estariam atualmente com preços 28% superiores. A queda nas vendas, por conta da majoração da alíquota e da própria estagnação do mercado, não passa dos 15%. Um número aceitável”, declara Sala.

ELETRÔNICOS: O setor de eletrônicos, também atingido pela mudança de alíquotas, não sofreu redução significativa nas

vendas, segundo Fauzi Salen, diretor da Via Brazil. Desde que o governo baixou a medida, as vendas caíram de 15% a 20%. Os preços de televisores, videocassetes, filmadoras e outros aparelhos, subiram na mesma proporção.

“A veiculação da notícia informando sobre a mudança foi mais prejudicial do que o próprio aumento da alíquota”, analisa o diretor-administrativo da Dama. Embora tenha causado danos ao setor, indicando que o governo continua com uma política econômica inconstante, o caso das alíquotas para importados mostra que os empresários brasileiros estão se adaptando aos tropeços patrocinados pela equipe econômica. Diminuir margens de lucro e repartir custos para não perder o consumidor foi um sinal de grande maturidade.



- Programas Especiais para Disney
- Viagens para o Brasil e Exterior:
NORDESTE / CARIBE / EUROPA
- Passagens Aéreas

Valtrac
turismo

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

Errata: Na edição de número 355, página 27, matéria "Carta de Crédito: Burocracia dificulta emissão", cometemos um erro. No último parágrafo, nos referimos a "restrições no caso das Cartas de Crédito para aquisição para exportação". Na realidade, tratam-se de restrições - impostas pela atual conjuntura econômica - para crédito ao cliente visando confecção de produtos para exportação.

Capital de Giro

Lançamento



A Moro Construções Civis, de Curitiba, lançou no dia dois de julho seu primeiro empreendimento em Maringá, o edifício Aldo Lippi Residencial, que terá 20 pavimentos. A comercialização ficou com a Comissária Maringá. Na foto, estão Ernani Brechmann, da Master Comunicação; Luiz Salles, Bruno de Franco e Paulo Celles, da Moro; Massaru Noda e Sidney Franchetti, da Comissária Maringá/Moro.

IDR

O vereador e diretor da ACIM Valdir Pignata elaborou uma lei em que a Câmara Municipal autorizou a filiação da Prefeitura ao Instituto para o Desenvolvimento Regional – IDR. A adesão da Prefeitura é um passo fundamental em direção ao desenvolvimento regional proposto pelo instituto.

Doação

O grupo Santa Terezinha assinou em junho, protocolo de intenções com o governo do estado para a doação de 270 hectares em diversos municípios da região para construção de 1.900 casas populares. O grupo investirá no mínimo R\$ 800 mil. A iniciativa faz parte do programa de modernização da empresa, que prevê ainda o aumento da produção e da produtividade, e melhoria na qualidade de vida dos seus funcionários.

Cocamar



Um grupo de 35 empresários participou da visita às fiações de Seda e Algodão e Fábrica de Óleos Vegetais da Cocamar – Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá. O encontro ocorreu no dia 14 do mês passado e foi organizado pelo Copejem - Conselho Permanente do Jovem Empresário - da ACIM.

Investimentos

A Cocamar Fios está investindo US\$ 3,5 milhões em equipamentos para ampliação de sua fiação. Segundo o diretor Claudomiro Siroti, após as mudanças previstas, a empresa será a 5ª maior do país no segmento. O faturamento global saltará para US\$ 65 milhões/ano.



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 GRATUITO

NÃO COBRAMOS TAXA DE SERVIÇOS

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

Dengue



A ACIM tem apoiado diversas campanhas promovidas pela Secretaria da Saúde de Maringá. Em junho, o secretário Antonio Cosme Rosa visitou a entidade quando agradeceu a participação da ACIM e falou sobre o combate ao mosquito transmissor da doença. Rosa pediu atenção especial ao entulho acumulado nos quintais e no fundo de empresas, que pode servir como “criadouro” do mosquito.

Patrocinador



Desde o dia 24 do mês passado a Marpa Marcas e Patentes passou a ser o patrocinador fixo de eventos e promoções da ACIM. A parceria foi firmada entre o presidente Pedro Granado e o diretor da empresa Valdomiro Gomes Soares. O documento tem validade de um ano, podendo o prazo ser prorrogado.

Qualidade Total

Será lançado no dia 26 deste mês em Maringá o Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade, que tem sede em Curitiba e mantém convênio com o governo japonês. O lançamento está sendo coordenado pela UEM, que tem projeto de especialização em Gestão da Qualidade.

Eficácia



Com apenas um ano, a Agência – Comunicação & Marketing é hoje destaque em Maringá e região. Especializada em comunicação corporativa, desenvolve atividades nas áreas de pesquisas, eventos, marketing direto, publicidade institucional, propaganda, assessoria de imprensa.

A Agência é formada por três sócias – Miriam Parmezani, Maria Rodrigues (Tinha) e Juciara Mirella Rocha. Jovem e dinâmica, a empresa busca satisfazer as expectativas e necessidades de seus clientes, atingindo seus mercados certamente por meio da comunicação em todos os seus aspectos.

Entre seus clientes, se destacam Aspen Park Shopping Center, PAM – Paraná Assistência Médica, Somaco, ACIM, entre outros.

Agenda da diretoria

Junho

Dia 1º: A diretora Noemi Seravalli participa do lançamento do Programa de Segurança do Trânsito, no auditório Hélio Moreira.

Dia 2: O vice-presidente Hélio Costa Curta participa da posse do Conselho Municipal do Trabalho, na Câmara Municipal.

Dia 8: O diretor Jefferson Nogaroli participa de almoço, no Clube Curitibano, com ministro Pedro Malan e ministro argentino Domingo Cavallo.



Dia 13: Pedro Granado participa, na prefeitura, de reunião de lideranças empresariais e de trabalhadores para formação do Conselho Municipal do Trabalho (foto).

Dia 14: Visita de empresários ao Parque

Industrial da Cocamar, programada pelo Copejem.

Dia 22: Pedro Granado participa de Café da Manhã na Caixa Econômica Federal, com presença do superintendente Norman de Paula Arruda Filho.

Dia 23: Pedro Granado recebe a visita do diretor da Faciap, Sérgio Zaki.

Pedro Granado e Hélio Costa Curta participam da inauguração da sede social da Acepar.

Dia 26: Jefferson Nogaroli participa da reunião do Sebrae para formação do Conselho Diretor par assuntos de Comércio Exterior.

Dia 27: Pedro Granado, Jorge Toyofuku e Luiz Carlos Masson visitam a sede do jornal "O Diário", que completou 21 anos.

Dia 28: Hélio Costa Curta e Luiz Carlos Masson participam do Jantar de Posse da nova diretoria do Clube Olímpico.

Dia 29: Diretores participam da 2ª Feira de Idéias promovida pelo Copejem.

Dia 30: Diretores participam do 49º Almoço Empresarial, com palestra do delegado da Receita Federal, Miguel Iwamoto.

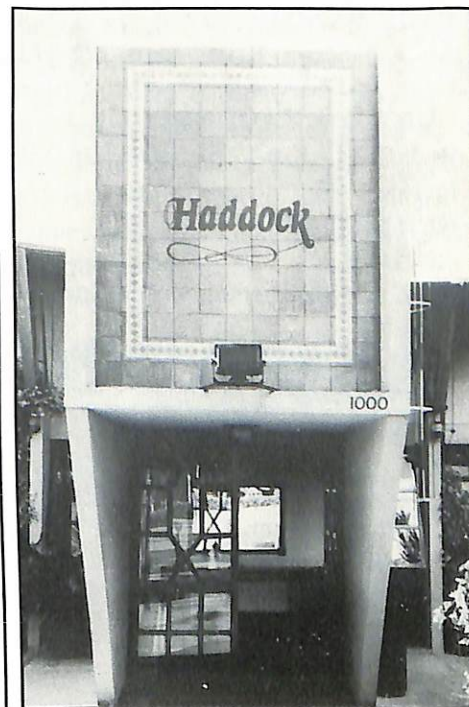
VOCÊ SABE
O QUE...

- 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

Novos Sócios

- **FRATELLO GALETERIA**
Av. Projetada, 362 – fone: 222-5574
Restaurante
- **RELIKE**
R. Pion. José Ramos, 90
Fone: 262-1457
Ind. e Com. de Metais
- **ÚNICA PROPAGANDA**
Av. Carneiro Leão, 135
Fone: 225-2168
- **CONCIPREN**
R. Izaura Gambá Vitorino, 746
Fone: 224-6541
Ind. e com. de pré-moldados de concreto
- **RANCHO COURO**
R. Dr. Lafayette Tourinho, 248
Fone: 225-2593
Ind. e com. de calçados
- **JUMA**
Av. Pedro Taques, 2155
Fone: 225-3727
Com. de gêneros alimentícios, higiene e limpeza
- **A PRINCESINHA**
Av. São Domingos, 1179
Fone: 222-8546
Com. varejista de confecções
- **BABY NANDA**
Av. Kakogawa, 1010 – fone: 222-6121
Com. de confecções
- **CURTUME TAQUARI**
Rod. Pr 317 Km 17,5 – fone: 228-3355
Iguaraçu-PR.
- **OLHAR GATEADO**
Av. São Paulo, 353 – fone: 222-9494
Com. varejista de confecções, arm. e calçados
- **CARLOS ROBERTO PREVIDELLI**
- **ADVOGADO**
Av. XV de Novembro, 171
Fone: 223-6722
- **QUALITY**
R. Santos Dumont, 2166
Fone: 222-3136
Consultoria Empresarial
- **MÓVEIS CONFORTO**
Av. Pedro Taques, 1455
Fone: 222-7768
- **BINHO IMPORTADOS**
R. Néo Alves Martins, 3105
Fone: 224-5066
- **BOULEVARD GALLERY**
Av. Cidade de Leiria, 637
Fone: 262-1645
Associação de Classe
- **ARMARINHOS MUNDIAL**
R. Joubert de Carvalho, 767
Fone: 223-0536
- **STAR VÍDEO**
Av. Tiradentes, 828 – fone: 222-9896
- **CONSULTEC**
R. Bolívia, 63 – fone: (0186) 22-7436
Araçatuba-SP.
Cursos de aperfeiçoamento, treinamento e assessoria
- **K S W**
Shopping Avenida Center – loja I-20 – 222-9180
Com. de confecções
- **PRINT RIP**
Shopping Avenida Center – loja I-50 – 222-7539
Com. de confecções
- **VIDEOLAND**
Av. Prudente de Moraes, 698
Fone: 224-9735
- **RECUPERADORA O BALEIÃO**
Av. Morangueira, 1147
Fone: 226-4535
- **SHOPPING O CATARINÃO**
Pr 317 Km 05 – fone: 224-2992
Entidade de Classe
- **MINI-MIMO**
R. Santos Dumont, 2202
Com. de confecções
- **QUADRA TÊNIS**
Shopping Avenida Center – loja S-01 – 222-1226
Com. de artigos esportivos
- **CAMOUFLAGE**
Rod. Pr 317 Km 06 e 07
Fone: 262-2880-R.1035
Com. varejista de confecções
- **FRANCOMIL**
R. Piratininga, 291 – fone: 223-0894
Imobiliária
- **BANCO BAMERINDUS**
Av. Ivaí, 429 – fone: 238-1341
Doutor Camargo-PR.
- **ENIGMA CONFECÇÕES**
Estrada Maia, 85 45/19
Fone: 224-2588
- **MOTO PEÇAS COLOMBO**
Av. Colombo, 6588 – fone: 262-3521
- **TELE SISTEMAS**
Av. Laguna, 125 – fone: 226-2826
Com. de equip. p/telecomunicação
- **KILOMALHA**
Av. Brasil, 5231 – fone: 262-3143
Com. de tecidos
- **COLÉGIO PARANÁ**
Av. Prudente de Moraes, 815
Fone: 224-6277
- **BOULEVARD PRESENTES**
Av. Tiradentes, 192 – fone: 226-2142
- **POWER VÍDEO**
Av. Morangueira, 532
Fone: 226-1060
- **CONDOMÍNIO RESIDENCIAL AREIA BRANCA**
R. Ivaí, 643 – fone: 223-5983
- **BOASAFRA**
Rod. Br 376 Km 130 – fone: 224-2015
Com. de Derivados de Petróleo
- **ELETRO SANTINI**
Av. Laguna, 2551 – fone: 222-4317
Com. de mat. elétricos
- **CONSÓRCIO ARAUCÁRIA**
Av. Duque de Caxias, 2670
Fone: 222-0550
- **TIME VÍDEO GAME**
Av. São Domingos, 273
Fone: 222-7229
- **MULTIPLAST**
Av. Laguna, 2240 – fone: 223-6349
Com. de embalagens plásticas
- **POLIGNUM CONFECÇÕES**
R. Basílio Saltchuk, 610
Fone: 223-2299
- **NUTRYCYONAL DO BRASIL**
R. Conceição Maria Rocha, 110
Fone: 262-2188
Ind. e com. de utensílios domésticos
- **ALZENIR CRIAÇÕES**
R. Néo Alves Martins, 2134
Fone: 222-9003
- **MERCADO IMPERIAL**
Av. Kakogawa, 610 – fone: 228-1983
- **MEDSON CONFECÇÕES**
R. Marques de Abrantes, 47
Fone: 224-7784
- **SANTA LÚCIA PROPAGANDA**
R. Santos Dumont, 2166 – 223-4383
- **DINÂMICA LAVANDERIA**
R. Pion. Paulo Leminsk Filho, 205
Fone: 225-1349
- **JEANS & CIA**
Av. Palmares, 1190 – fone: 228-5293
Ind. e com. de confecções

Juventude premiada

Rubens Abrão, presidente do Copejem da ACIM é o homenageado deste ano. É o reconhecimento da dinâmica empresarial aliada à liderança exercida por ele no comando do conselho jovem da entidade

O empresário José Rubens Abrão foi eleito no dia 23 de junho o "Comerciante do Ano". Foi escolhido por sua atuação junto aos negócios da família Abrão – a tradicional Casas Santa Terezinha – lojas de tecidos e confecções – e a Rastelli Modas – indústria e atacado de confecções – e por seu trabalho como presidente do Copejem – Conselho Permanente do Jovem Empresário – da Associação Comercial e Industrial de Maringá.

Aos 30 anos de idade, Rubens Abrão é um dos mais jovens homenageados, desde a criação do título em 1980. O "Comerciante do Ano" é uma iniciativa do Sincomm – Sindicato do Comércio de Maringá. Todos os anos, uma comissão formada por ex-agraciados e por representantes dos órgãos de comunicação da cidade elege o empresário que mais se destacou. Em 1994, o escolhido foi Donisete Busíquia, da Dismar e Lojas Dudony, e também diretor da ACIM.

Rubens Abrão iniciou suas atividades na empresa do pai aos 15 anos de idade. Sua primeira função foi como office-boy. "Naquela época meu sonho era ser jogador de futebol. Vivía batendo bola com os amigos. Até que um dia deixei o sonho de lado para começar a conhecer os negócios da família", recorda o "Comerciante do Ano".

O progresso do empresário dentro das Casas Santa Terezinha foi de acordo com o seu crescimento intelectual e educacional. Para chegar a comandar os setores financeiros e de compras, passou por todos os outros departamentos da empresa. "Durante muito tempo enfrentei o balcão e fui auxiliar administrativo. Foi uma experiência gratificante. Através dela passei a entender melhor os processos administrativo e gerencial", conta.

TRADIÇÃO: A Santa Terezinha é uma das empresas do setor de tecidos e confecções mais tradicionais da cidade. Está no mercado há 21 anos. Ela surgiu quan-



Rubens Abrão é um dos mais jovens homenageados

do Abrão Manoel, pai de Rubens, trocou Doutor Camargo por Maringá. Natural de Minas Gerais, o patriarca escolheu o Paraná para viver por acreditar no potencial e no futuro da região Noroeste do Estado.

Em 1992, a família Abrão decidiu expandir suas atividades. Maringá vivia o

auge de um processo industrial que consolidou a cidade como um dos principais pólos têxteis do Sul do país. Embalados por este clima, os Abrão criaram a Rastelli Modas. Hoje a marca produz calças, camisas, bermudas e camisetas. "A produção é terceirizada para fábricas – método muito comum na região. Mas temos planos de abrir nossa própria unidade industrial", revela o "Comerciante do Ano".

No final do ano passado, os Abrão deram outro salto. Em outubro foi inaugurada a filial das Casas Santa Terezinha. Em janeiro de 1995, mais um empreendimento da família entrou em atividade. Foi a segunda loja da Rastelli Modas que começou a funcionar na Vest Sul – um dos centros atacadistas de confecções de Maringá. Este ano também, a matriz das Casas Santa Terezinha passou por uma reformulação.

A fachada e o espaço interno foram remodelados.

Além da atividade empresarial, Rubens Abrão é presidente do Copejem da ACIM. Está no seu segundo mandato. O primeiro foi interino. Entre as principais realizações estão a organização da Feira de Idéias (leia reportagem na página 29), viagens para conhecer sedes de grandes indústrias, jantares empresariais, palestras e seminários.



TRANSCOCAMAR

TRANSPORTES LTDA.

"Transportando com segurança e qualidade"

MATRIZ

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

FILIAIS

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

"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 m², a 185
quilômetros de Maringá.

- Acesso ao rio sem barranco.
Bosques. **Projeto completo de
infra-estrutura e lazer.** Entrada,
mais 15 meses de R\$ 660,00.

Ligue:
226-5353

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

SOM

O caminho dos Andes

*Representantes de empresas do setor saem em busca de novos
mercados, atravessam a cordilheira e desembarcam na
Colômbia e no Peru. Resultados da viagem agradam
membros da missão comercial*

De 10 a 17 de junho uma comitiva de oito empresários do setor metalmeccânico de Maringá atravessou os Andes para aterrissar na Colômbia e no Peru. Foi em busca de oportunidades de negócios de exportação e importação.

Os empresários fazem parte do Grupo de Interesse em Comércio Exterior criado há um ano e meio, através de uma ação conjunta da ACIM, Sebrae/PR e Sindimetal, o sindicato do segmento. São 10 empresas preocupadas em se adaptar às novas exigências do mercado. Principalmente com relação à globalização da economia.

A viagem à Colômbia e ao Peru foi a primeira de uma série que o grupo pretende realizar com o objetivo de concretizar negócios. Em ocasiões anteriores, os empresários já haviam estado em outros países. Na maioria delas para visitar feiras.

Segundo Milton Morita, presidente do Sindimetal - Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Maringá - as viagens de negócios fazem parte da segunda etapa do projeto de capacitação das empresas para ingresso no mercado internacional.

BOGOTÁ: Na primeira escala do roteiro, a comitiva manteve contatos com empresários colombianos na sede da Embaixada do Brasil em Bogotá. Os maringaenses foram recebidos pelo embaixador



Os contatos com bolivianos e peruanos foram produtivos

Synsio Sampaio Góes Filho. Eles aproveitaram também para visitar a Expotécnica, uma feira de empresas espanholas interessadas em atingir novos mercados.

Outra atividade da missão comercial foi uma reunião com o presidente da Federação Nacional dos Comerciantes em Comércio Exterior da Colômbia, Eduardo Visbal Rey. No encontro, Rey enumerou os problemas enfrentados pelo setor, especialmente depois que o governo adotou medidas de restrição à entrada de uma série de produtos no país.

LIMA: Em Lima, os maringaenses foram recepcionados pelo embaixador brasileiro no Peru, Carlos Perez. Foram mantidos contatos ainda com empresários e membros de entidades de representação empresarial. Entre elas, a Promovendo o Peru, coordenada por Alberto Dias e a Câmara de Comércio e Integração Peruana-Brasileira, presidida por Manuel Schang Devoto.

A Câmara de Negociações Interna-

cionais, comandada pela empresária Liliana Canale Novella, e a Sociedade Nacional da Indústria do Peru, liderada por Luís Tenório Puentes também foram contactadas. A Sociedade corresponde à Confederação Nacional da Indústria no Brasil.

De acordo com Tenório Puentes, o Peru tem enfrentado dificuldades no setor industrial pela falta de investimentos em tecnologia. O empresário explicou que o país é rico em jazidas de minérios. Mas a sua exploração é voltada para o mercado externo por causa da ausência de unidades de transformação de matérias-primas.

CRITÉRIOS: A viagem serviu ainda para que os empresários de Maringá se familiarizassem com a legislação sobre comércio exterior em prática nos dois países. Ficaram sabendo que existem diferenças nos sistemas métricos adotados por Brasil e Colômbia. E, que em muitos casos, a melhor opção de transporte de produtos é por via aérea.

Para se ter uma idéia, um navio leva em média 15 dias para percorrer o trajeto entre Santos e Cartagena, na Colômbia. Dependendo de onde a carga será entregue, são necessárias mais 30 horas de transporte terrestre. "As condições geográficas dificultam o transporte de produtos no interior do país", revela Agnaldo Castanharo, consultor do Sebrae.

O Sebrae deu apoio logístico à comitativa. A organização da viagem foi de responsabilidade do Grupo de Interesse e do Sindimetal. A iniciativa teve o apoio da Fiep – Federação das Indústrias do Estado do Paraná – e do Ministério de Relações Exteriores.

Foi através do trabalho das Embaixadas do Brasil na Colômbia e no Peru, que a missão comercial conseguiu ser recebida pelas empresas e entidades de representação da classe empresarial dos dois países. "É uma estratégia a ser mantida. O aval do Itamaraty dá credibilidade e abre portas no exterior", diz Milton Morita, do Sindimetal.

REPERCUSSÃO: Das oito empresas da comitativa, a Romagnole Produtos Elétricos foi a que teve respostas mais rápidas. Com a Colômbia foi concretizado um contrato no valor de 30 mil dólares mensais até o final do ano para exportação de fio esmaltado. Para 1996, a perspectiva é incrementar a parceria, dobrando o valor da transação.

No Peru, a Romagnole, que já man-



As embaixadas brasileiras abriram os canais de comunicações com empresários dos dois países

tém negócios de exportação, conseguiu ampliar sua atuação no mercado. Está para finalizar acordo com uma empresa de energia elétrica de Lima na ordem de 150 mil dólares mensais. Além de iniciar estudos para comprovar a viabilidade para importação de cobre.

A Antenas Aquário também se interessou pela importação de minérios peruanos, como latão, cobre e zinco. No Brasil, a comercialização destes produtos é monopolizada. A empresa já chegou a esperar 50 dias para ver seus pedidos atendidos. A importação contribuirá ainda para aumentar a competitividade internacional da marca Aquário.

Outra empresa que ficou satisfeita com os resultados da viagem foi a Indel Indústria Eletrônica. Produtora de fontes de alimentação para equipamentos de telecomunicação e de transmissão de energia elétrica, a expectativa é de concretização de negócios em um futuro próximo.

Paulo Cesar Maldonado, diretor da Indel, diz que o otimismo se baseia no fato de a Colômbia ter iniciado processo de privatização do setor de telecomunicações. Como existe apenas uma concorrente co-

lombiana, o empresário acredita que poderá oferecer preços e condições satisfatórias para ingressar neste novo mercado.

No Peru, a realidade é outra. O país já privatizou as telecomunicações. Mas a expectativa e a mesma. Maldonado afirma que o contrato de privatização exige que sejam instalados telefones em localidades com mais de 500 habitantes. O que abre possibilidades de negociações.

Ainda no Peru, a Indel poderá atuar na área de energia elétrica. O país desenvolve um grande projeto de eletrificação. E os produtos da indústria maringaense podem ser aproveitados nas subestações, instalados nos comandos de disjuntores.

FORMULÁRIOS CANIATTI

O que você tinha que buscar fora,
agora pode encontrar aqui.
Formulários Contínuos com excelente
qualidade de impressão.

- Menores Prazos de Entrega
- Menores Preços
- Maiores Prazos de Pagamento



**FORMULÁRIOS
CONTÍNUOS**

O papel moeda
de sua empresa.



FORMULÁRIOS CANIATTI

Av. Nildo Ribeiro da Rocha, 4.109 - Jd. Higienópolis - Maringá - Pr.

TELEFAX: (044) 224-0040

“Picaretagem” contra-ataca

Empresas de Maringá e região voltam a receber cobranças de entidades “desconhecidas”. O pagamento não deve ser feito antes de consultas às associações comerciais. O caso sensibilizou também a Promotoria de Defesa do Consumidor

Nos últimos dois meses empresas de Maringá e região voltaram a receber bloquitos de mensalidades, contas a pagar ou contribuições de entidades ou empresas das quais nunca ouviram falar. Na edição de fevereiro deste ano, a Revista ACIM já fazia um alerta contra a “picaretagem”.

A reportagem baseou-se em documento enviado às associações comerciais, industriais e agrícolas pela CACB – Confederação das Associações Comerciais do Brasil. Na ocasião, a CACB orientava as entidades a não pagarem qualquer tipo de cobrança do gênero. A orientação permanece a mesma.

Diante da reincidência, a CACB enviou novo ofício ao sistema associativista. Na correspondência, a entidade diz que “pessoas inescrupulosas continuam orga-

Uma empresa de crédito garantindo o retorno de seu crédito.



COBRAPAR

Experiência comprovada em:

COBRANÇAS

SERVIÇOS

ASSESSORIA JURÍDICA

Waldir Frares

ADVOGADO

Filiada ao grupo UNIDOS-RJ.

MARINGÁ - Fone: (044) 226-5114

LONDRINA - Fone: (043) 323-1838

BANCO DO BRASIL SA 001-9					RECIBO DO SACADO	
Cedente SINAME-SIND NAC MICRO EMPRESAS DO COM IND E SERV			Agência / Código Cedente 3.572-6 03.204-2		Vencimento 09/05/95	
Data do Documento 01/05/95		Nº do Documento 0942614		Espécie Doc RC		Aceite H
Data do Documento 01/05/95		Data do Processamento 01/05/95		Nosso Número 44.280.942.614-6		
Nº da Conta / Respo 03.204-2		Carteira 16-019		Espécie RS		Quantidade x Valor
Instruções						
CONTRIBUIÇÃO CONFEDERATIVA ANUAL OBRIGATORIA R\$ 54,93 (27)						
1ª MENSALIDADE ASSOCIATIVA COM 50% DE DESCONTO R\$ 11,00						
***** TOTAL A PAGAR ***** R\$ 65,93 (35)						
AO BANCO: - Após vcto. MULTA 10X; Não receber após 19/05/95. (19)						
O Valor acima representa o pagto. anual em uma única parcela.						
A taxa associativa (R\$ 22,00) será enviada mensalmente para pagto. em qualquer agência bancária.						
Sacado						
PANIFICADORA MARINEE LTDA ME 2445 ZONA 07						
AV PEDRO TAQUES 87033-000 PR MARINGÁ CGC 81.166.076/0001-93						
Sacador / Avalista						

Empresários devem estar atentos às cobranças indevidas

nizando entidades com nomes semelhantes às nossas associações e passam a tentar extorquir dinheiro de empresas”.

IRREGULAR: Uma destas cobranças foi recebida pela Sulcânia Comércio e Representações de Peças para Veículos, em maio. O pagamento de R\$ 70,00 deveria ser feito à Associação Comercial e Industrial do Brasil. Ocorre que a empresa nunca se filiou ou utilizou serviços desta entidade.

Também em maio, o diretor da ACIM e vereador Valdir Pignata recebeu bloqueto para pagamento de contribuição confederativa e mensalidade ao Siname – Sindicato Nacional das Microempresas do Comércio, Indústria, Serviços, Produção Rural e Similares.

A empresa de Pignata, Panificadora Massa Pura, é filiada ao Sincomm – Sindicato do Comércio de Maringá, ao qual deve pagar as mensalidades e contribuições. O próprio Sincomm aconselha que cobranças como essa sejam comunicadas à entidade.

CLASSIFICADOS: Outro tipo de cobrança irregular está sendo feito pela “Empresa Editorial Brasileira”, referente à “inserção da empresa nas partes de assinantes e clas-

sificados”. Nestes casos, os credores nunca fizeram qualquer tipo de negócio ou assinaram qualquer autorização de veiculação com a Editorial.

É o caso da Vidrofix. O proprietário da empresa, Amauri Donadon chegou a enviar carta ao banco que emitiu o bloqueto afirmando que a cobrança é improcedente. “Pago minhas contas em dia. De repente, por causa de um golpe como esse meu nome pode ir até para protesto”, desabafa.

Depois da reclamação de Donadon e de outros empresários, o Bradesco de Maringá acionou a agência de origem da conta corrente da Empresa Editorial Brasileira, no Rio de Janeiro. Segundo a agência carioca, o nome do banco foi usado indevidamente. E nem sequer existe convênio entre o Bradesco e a empresa que autorize a cobrança.

Segundo o ex-assessor jurídico da ACIM e atual diretor para Assuntos Cadastrais da entidade, Carlos Roberto Previdelli, neste casos o correto é comunicar o recebimento dos bloquetos à Associação ou ao Sindicato. Quando for de empresas, o pagamento só deve ser feito se houver contratos assinados.

BRADESCO					237-2 23791.44401 60050.407588 79001.620008 1 000	
DATA DE PROCESSAMENTO ATE O VENCIMENTO EM QUALQUER AGENCIA BANCARIA			VENCIMENTO 29/05/95			
CEDENTE / BENEFICIÁRIO EMPRESA EDITORIAL BRASILEIRA (021) 336-8610			AGÊNCIA / CÓDIGO CEDENTE 1444-3 / 0016200-0			
DATA DO DOCUMENTO 18/05/95		NÚMERO DO DOCUMENTO 804075879		ESPECIE DOCUMENTO RC		
DATA DO BANCO 18/05/95		DATA DO PROCESSAMENTO 18/05/95		NOSSE NÚMERO 08-00-504075879-1		
Nº DO BANCO 08		MOEDA R\$		VALOR DO DOCUMENTO		
INSTRUÇÕES						
TAXA UNICA = R\$ 80,00						
ATE O VENCIMENTO PAGUE APENAS R\$ 52,00						
REF. INSERCAO DE SUA EMPRESA NAS PARTES DE ASSINANTES E CLASSIFICADOS.						
SACADO DONADON LEAL & CIA LTDA ME CGC: 85 079 283/0001-81						
SACADOR / AVALISTA						

Pagamento deve ser feito somente se existir autorização de veiculação

Evento debate o Real

O Copejem da ACIM promoveu palestras com economistas para debater os resultados e perspectivas do Plano Real, que completou um ano em junho. Também foi abordado o tema "Sucessão Familiar"

Mais de cem empresários participaram da 2ª Feira de Idéias – Fórum Empresarial de Debates – promovido nos dias 28 e 29 de junho pelo Copejem – Conselho Permanente do Jovem Empresário da ACIM. No primeiro dia do evento os economistas Robert Appy e Nilson Oliveira analisaram o Plano Real. No encerramento, a consultora Rosa Bernhoeft falou sobre Sucessão Familiar nas Empresas.



Appy: "Do ponto de vista de derrubar a inflação o plano foi um sucesso"

O presidente do Copejem, Rubens Abrão, considerou positivos os resultados do Fórum. "Foi um sucesso de público, e o nível das palestras também nos deixou satisfeitos". Para o presidente da ACIM, Pedro Granado, o Copejem está dando um exemplo de capacidade e criatividade dos futuros líderes de Maringá.

REAL: A primeira palestra foi feita pelo editorialista econômico do jornal "O Estado de São Paulo" e membro do Conselho de empresas como Banco Sudameris e Nestlé, entre outras, Robert Eugène Appy. O economista afirmou que, do ponto de vista da tentativa de derrubar a inflação, o plano "foi um sucesso".

Robert Appy analisou também o superaquecimento das vendas após o início do Plano Real. "Isso aconteceu principalmente pela estabilização dos preços e pela volta do crediário, que aliás foi exagerado", comentou. Ele acrescentou que a abertura das importações e a queda dos preços dos produtos agrícolas estabilizaram os preços de um modo geral. "Só que a estabilização ficou em níveis muito altos, o que faz do Brasil um dos países mais caros do mundo", diz o economista. Ele defendeu a necessidade das reformas tributária e fiscal para que o país possa se livrar dos juros altos, "que estão asfixiando a economia".

Outra mudança que pode contribuir para baixar os juros, segundo Appy, é a redução dos depósitos compulsórios do

IOF. Isso permitirá que os bancos ofereçam empréstimos a taxas "mais civilizadas". Ele defende a privatização dos bancos estaduais, em particular o Banespa, "o que contribuirá para redução da dívida interna do país".

PERSPECTIVAS: O economista Nilson Oliveira coordenador do Instituto Fernand Braudel de Economia Mundial, abordou em sua palestra as perspectivas do Plano Real, de acordo com estudos das grandes empresas de consultoria de São Paulo. Entre as "previsões", estão: inflação entre 27 e 32% (acumulada); recuperação dos preços agrícolas; tendência de endividamento dos municípios; novo ajustamento do câmbio, entre 6 e 7%; aumento no prazo de correção da TR e taxa de desemprego de 5,4%.

SUCSSÃO: Graduada em Educação Familiar pela Universidade Mayor S. Marcos, Peru, especializada em Psicologia Social e Organizacional, a consultora Rosa Bernhoeft fez palestra sobre "Revitalização de Lideranças, A Sucessão Familiar". Veja entrevista nas páginas 6 e 7, onde Bernhoeft fala sobre o tema.

A Feira de Idéias recebeu o apoio do Sebrae, Banco Noroeste, TV Maringá, TV Cultura, TV Tibagi, Instituto Fernand Braudel, Net 5, Nossa Propaganda, Golden Ingá, Instituto Liberal e Gol Propaganda.

O MERCOSUL JÁ É UMA REALIDADE!

Proteja a marca de
sua empresa e de
seu produto: ela é seu
maior patrimônio.



O Mercosul está aí e você já investiu
muito para que sua marca venha
a sofrer com piratarias.

Proteja seu maior patrimônio: a marca
de sua empresa e de seus produtos.

Entre em contato agora com os
especialistas da MARPA

Marcas e Patentes.

Seriedade, confiança e garantia, é o
que sua empresa precisa para negociar
com tranquilidade no Mercosul.

MARPA

CONSULTORIA & ASSESSORIA
EMPRESARIAL LTDA.

MARCAS E PATENTES

REGISTRANDO SEU FUTURO!

Filial **MARINGÁ**

FoneFax: (044) 226-2658
Av. Herval, 275
Sala 04

Escritório **CASCABEL**

FoneFax: (045) 224-4149
Travessa Jarlindo João Grandi
Nº 46 - 3º andar

MATRIZ: PORTO ALEGRE (SEDE PRÓPRIA)

Rua 24 de Outubro Nº 1681 CJ 1009 e 1008
Bairro Auxiliadora-Fone:(051)332-7933(Chave)
C. Postal 1434-CEP 90510.003 Fax:(051)332 7696

Sem perdão

Delegado da Receita Federal em Maringá participa de Almoço Empresarial e declara que não existe justificativa para a sonegação de tributos. Evento reuniu empresários

A competitividade de produtos e serviços deve estar baseada na eficiência das empresas e não na sonegação de tributos. A afirmação é do novo delegado da Receita Federal em Maringá, Miguel Iwamoto. Ele foi o convidado especial da 49ª Edição do Almoço Empresarial. Promovido pela Associação Comercial e Industrial, o evento reuniu 80 pessoas.

Iwamoto assumiu a Delegacia no dia 16 de abril. Durante a palestra que fez aos empresários, o delegado falou de suas prioridades, deu um depoimento pessoal com relação à Reforma Tributária e o sistema de arrecadação adotado pelo Brasil. Também foi severo nas críticas que fez aos sonegadores.

O delegado considera a sonegação um ato imoral. E declarou que quem sonega não merece perdão. "Não existem justificativas para a sonegação. Quem so-

nega demonstra que é ineficiente. Que está despreparado para enfrentar a concorrência interna, externa e vai contra as regras de mercado", ressaltou.

Com relação à Reforma Tributária, disse que a primeira medida é redefinir o tamanho do Estado. "Somente depois de



Iwamoto é favorável ao redimensionamento do Estado

dimensionar o campo de atuação do governo é que será possível saber o quanto será necessário arrecadar para sustentar a nova estrutura", comentou.

Ele confessou também estar certo de que não existe um sistema ideal de arrecadação. Mas se mostrou contra a forma de tributação em prática no Brasil. "Aqui taxa-se mais o consumo. É preciso fazer como nos países desenvolvidos, onde renda e bens de capital são penalizados em benefício do consumo", reforçou.

Pedro Granado, presidente da ACIM, afirmou que o almoço com o novo delegado da Receita Federal foi uma oportunidade para que o empresariado da cidade pudesse conhecer melhor a estrutura do órgão federal e o trabalho que Iwamoto pretende desenvolver. "Foi um bom momento para que a classe empresarial tirasse algumas dúvidas", disse.

Quem é Dale Carnegie?

Para alguns, um escritor. Para outros um método de treinamento de pessoas ou então, segundo uma famosa revista de circulação nacional, "O Pai de todos os Manuais de Auto-Ajuda". Mas na verdade foi um homem, que influenciado por pessoas de sucesso, retribuiu o favor.



"Amigos e Influenciar Pessoas", já alcançou a marca de 30 milhões de cópias vendidas e tendo em seu rol de clientes empresas como: General Motors, Ford, Chrysler, Xerox, McDonald's, General Electric, IBM Corporation. A Organização Dale Carnegie constitui-se, hoje, em uma das maiores e mais conceituadas empresas especializadas em treinamento de adultos do mundo.

Começou em 1912, ministrando cursos de oratória para comerciantes de Nova York, que em pouco tempo espalharam-se para o mundo todo. Lee Yacocca, um dos mais ilustres participantes de seu curso, revela em seu livro autobiográfico que acredita muito no Dale Carnegie Institute e que é, sempre, uma pena quando pessoas de talento não conseguem dizer o que pensam diante de um conselho ou de uma comissão; coisa que na maioria das vezes um curso do Dale Carnegie faria uma diferença enorme.

Com escritórios em mais de 75 países, 83 anos de experiência, o livro "Como Fazer

Dale Carnegie deixou de ser um mortal para ser revivido dia a dia nas mentes e atitudes daqueles que uma vez puderam compartilhar de seus princípios de bem viver. Foi considerado, em 1990, pela revista *LIFE* como um dos "Mais Importantes Americanos do Século XX".

Em 5 anos de atividades em Maringá e região, os Cursos Dale Carnegie já treinaram cerca de 1000 pessoas; sempre respeitando uma metodologia internacional e padronizada. Maringá pode dizer, hoje, que tem consigo um treinamento de país desenvolvido.

Conheça os treinamentos Dale Carnegie:

- **Comunicação Eficaz e Relações Humanas:** Para toda pessoa que queira desenvolver, ainda mais, suas potencialidades humanas

- **Seminário de Direção e Gerência:** Recomendado àquelas pessoas que têm o poder de decisão em seus setores ou empresas.

- **Programa de Apresentações Estratégicas:** Num mundo cada vez mais competitivo, é preciso ter habilidades que possam fazer a diferença entre obter sucesso ou não. A **COMUNICAÇÃO** é uma delas!

Os programas são oferecidos também em grupos exclusivos para empresas.

Todos treinamentos Carnegie são essencialmente práticos e ministrados por instrutores que, anualmente, passam por atualizações e fazem reciclagens nos Estados Unidos, o que permite a garantia de qualidade no ensino.

Agora você já sabe quem é Dale Carnegie. Ligue para (044) 222-0558 e saiba das vantagens de participar de seus treinamentos.

Hospital Paraná tem nova UTI

Uma UTI que atende aos mais exigentes padrões de qualidade internacionais, em área planejada e construída para tratamento intensivo. Equipamentos e instalações de apoio de alta tecnologia. Equipes treinadas e qualificadas para atendimento especial. Maringá e região ganharam uma UTI de primeiro mundo

O Hospital Paraná passou a operar, no final de junho, a sua nova Unidade de Tratamentos Intensivos. O número de leitos foi ampliado de 6 para 13, em nova área especialmente planejada e construída para garantir espaço de trabalho às equipes e conforto para os pacientes, em todas as especialidades.

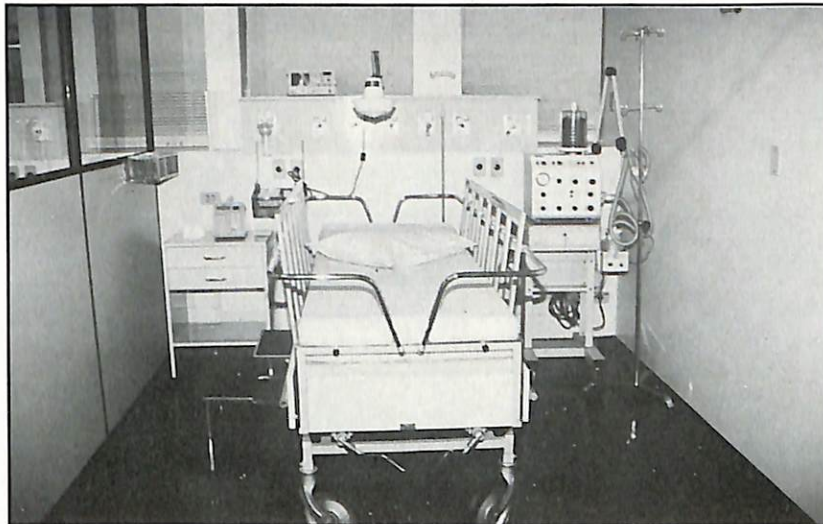
A UTI do Hospital Paraná começou a ser construída na gestão do médico **Hiromi Yamaguchi** como superintendente, atendendo a um projeto que visava qualidade de atendimento e alta tecnologia. O resultado é uma UTI com equipamentos da mais alta tecnologia disponível. Cada um dos leitos está dotado de 4 redes independentes de oxigênio, 3 redes de ar comprimido e uma de vácuo, cumprindo as mais exigentes normas internacionais.

NOVO CONCEITO

A nova UTI do Hospital Paraná tem 3 apartamentos, para casos que exijam isolamento, para pacientes enfartados, estressados, transplantados e crianças.

Um projeto, sob responsabilidade de uma psicóloga, está em estudos, visando a humanização da Unidade.

O objetivo é realizar um trabalho modelo, apoiado



Nova UTI do Hospital Paraná atende aos mais exigentes padrões internacionais

do por instalações e tecnologia, dentro de um novo conceito em atendimento de UTI.

GARANTIA

Além da nova UTI, o Hospital Paraná colocou em funcionamento um novo grupo gerador, de grande capacidade e tecnologia avançada, que garantirá o for-

necimento de energia elétrica sempre que for necessário.

Outra preocupação constante, além de cuidados com as instalações e tecnologia, é com a eficiência das equipes médicas e de enfermagem. Cursos, estudos e treinamentos internos somam-se às participações dos profissionais em seminários, encontros e cursos no país e no exterior.

Teresa Maria de Assis é o chefe de enfermagem da UTI e o médico **Riuzi Nakanishi** é o chefe clínico.

O Hospital Paraná tem como superintendente o médico **Agenário Victor Batista**, à frente de uma diretoria formada pelos médicos **Antonio Carlos do Nascimento**, **Lourenço Higa** e **Massaiti Satake**, e de um Conselho de Administração presidido pelo médico **Minao Okawa** e integrado pelos médicos **Urbano Pastana**, **Valter Sorace**, **Kiyoi Kuroda** e **Edu Afonso de Almeida**. O Dr. **Massaiti Satake** é o diretor Clínico e a enfermeira-chefe é **Elisa Tanoue Kuroda** e a administradora é **Eunice de Paiva**.

Com um programa permanente de investimento em equipamentos e programas de qualidade, o Hospital Paraná tem como objetivo melhorar sempre o atendimento, garantindo o melhor para Maringá e região.



Dr. Kiyoi Kuroda, Dr. Antonio Carlos Nascimento, Dr. Minao Okawa, Dr. Massaiti Satake, Eunice de Paiva, Dr. Victor Batista, Dr. Lourenço Higa e Dr. Hiromi Yamaguchi

Juros elevados e créditos existentes

Por Joilson Dias, PhD.

A contenção de crédito imposta pelo governo, através do aumento de compulsórios e o ajuste do Sistema Financeiro Nacional ao acordo da Basileia (no qual todos os bancos devem emprestar no máximo 12,5 vezes o total de seus ativos), causou um enxugamento de crédito imenso e uma alta de juros sem precedentes. Os juros praticados no mercado chegam a 125% ao ano, o que, para uma inflação anual projetada de 25%, equivale a cinco vezes a inflação atual, portanto um ganho real de até 100%. Assim, estes juros reais tornaram um grande número de empresas inviáveis economicamente, principalmente aquelas que imobilizaram seu capital de giro e/ou aumentaram o giro de suas mercadorias através do desconto de duplicatas.

As empresas que estão com problemas atualmente, além daquelas que tinham problemas de administração, são basicamente as que imobilizaram seu capital de giro em aumento de produção e/ou estoque (passaram a girar seus estoques de 3 a 4 vezes mais que os níveis anteriores ao Plano Real). Em ambos os casos, são empresas que dependem de empréstimos bancários, créditos estes que estão sob estrito controle.

Tomemos por exemplo uma empresa que tem um faturamento de um milhão de reais/ano. Se a mesma recorrer a capital de giro no sistema bancário equivalente a 10% de seu faturamento, que é considerado muito pouco, tem-se que a mesma irá pagar R\$ 125.000,00 somente de juros/ano, o que equivale a 12,5% do seu faturamento. Pergunta-se: qual a empresa que tem um ganho líquido de 12,5% ao ano atualmente? Resposta: muito poucas. Esta inviabilização está causando um crescimento de inadimplentes junto aos bancos e estes, por sua vez, estão restringindo ainda

mais o crédito aos clientes. O que nos leva, num primeiro instante, a imaginar a existência de um complô contra as empresas em geral por parte do governo. O que certamente não é a verdade, tanto é que o alívio está vindo através da redução do compulsório, ainda que em doses pequenas, mas está ocorrendo.

A grande pergunta que se faz é: "que lição devemos tirar deste episódio ainda não terminado?" Do lado técnico, acreditamos que a lição deva ser: "mantenha, o máximo de capital de giro possível, nunca invista o mesmo em expansão, modernização, etc., da sua empresa". Por favor, não entenda esta mensagem como sendo a de evitar novos investimentos em expansão da produção e modernização, mas ao contrário, efetuar a mesma com créditos de longo prazo e sob supervisão profissional. Para tanto, iremos colocar abaixo as novidades, em especial para os comerciantes e prestadores de serviços.

O BNDES, em dezembro de 1994, editou sua nova política operacional, contida no "Políticas Operacionais do Sistema BNDES: Critérios Gerais". A principal inovação é que nossa região foi contemplada com a abertura de crédito para o comércio e prestação de serviços, anteriormente restrita à indústria. Os critérios para concessão de crédito para o comércio e prestação de serviços são idênticos aos da indústria. Sendo que os seguintes itens são apoiáveis:

- construção civil, materiais e instalação;
- aquisição de máquinas e equipamentos novos, importados ou nacionais;
- informatização, inclusive aquisição e desenvolvimento de software;
- educação, treinamento gerencial e de mão-de-obra;
- reordenamento de lay-out.

Portanto, se você empresário pretende efetuar qualquer investimento em sua empresa que se encaixe dentro dos

itens acima, recomendamos fortemente a utilização do crédito do BNDES, cujo montante disponível é da ordem de R\$ 8,0 bilhões a uma taxa de juros anual de 23,65% (atualmente; revista trimestralmente). Se consideramos ainda que estes empréstimos vêm acompanhados com um período de carência média de um ano e prazo de cinco anos, fica evidente que são muito mais atrativos que os créditos fornecidos pelos bancos comerciais. Assim, recomendamos a utilização destes créditos como forma de evitar ao máximo a chamada *imobilização do capital de giro*.

Em síntese, estamos observando uma realidade em que as atuais taxas de juros praticadas pelos bancos comerciais fazem com que as empresas trabalhem exclusivamente para pagá-los. O que é muito pior, sem perspectiva de em curto prazo liquidar o principal da dívida. Portanto, a sobrevivência ocorrerá somente entre aquelas empresas que tiverem capital de giro para bancar suas atividades, pois irão ganhar o seu lucro líquido mais uma taxa de remuneração financeira sobre o crédito que efetuem.

As demais certamente terão que renegociar seus créditos e de forma que permaneça viável, pois caso contrário estarão somente adiando seu fechamento. Para finalizar, aqui vai uma recomendação na renegociação de seu débito: prove junto ao banco, através de estudos técnicos, o seu limite de pagamento e insista no mesmo. Não se deixe levar pela pressão das instituições bancárias.

Joilson Dias é PhD. em economia USC-EUA, professor da Universidade Estadual de Maringá e Diretor-Executivo do IDR – Instituto para o Desenvolvimento Regional

Muita história para contar

A Sisa Construções Civis Limitada comemora 25 anos de existência no próximo mês. Fundada pelo engenheiro Sincler Sambatti, a empresa é uma das mais antigas do setor em atividade

Credibilidade. Essa palavra acompanha Sisa Construções Civis Limitada desde a sua fundação. A empresa foi criada em agosto de 1970 pelo engenheiro Sincler Sambatti. Ele aproveitou as sílabas iniciais do seu nome e criou uma marca.

Sambatti ficou apenas quatro anos como sócio da construtora. Em respeito ao fundador, Luiz Tutomu Iczuka, Cláudio Mukai, Manoel Antônio da Silva e Claudiomar Barbosa Sandri, que sucederam o

engenheiro no comando da empresa, decidiram não alterar o nome da Sisa.

Nestes 25 anos de história a construtora acompanhou a trajetória de crescimento de Maringá e de empresas que foram instaladas no Noroeste do Paraná. Onde quer que fossem as obras do Atacadão, da Coamo – Cooperativa Agropecuária Mourãoense – e do extinto Supermercados Catarinense, lá estava a placa da Sisa.

Outra cliente tradicional é a Santa Casa de Maringá. Há 18 anos a construtora é responsável pela execução das obras de ampliação do hospital. A empresa só não realizou a primeira etapa de construção do prédio.

Segundo o administrador da Santa Casa, Antônio Pascoal Ghizoni, há 24 anos no cargo, o apoio da diretoria da Sisa foi fundamental para a viabilização dos trabalhos de reconstrução do hospital. “Os diretores da Sisa têm visão comunitária. Todos os projetos foram e são executados por um remuneração simbólica”, afirma.

Empresas que decidem investir na região também procuram pelos serviços da construtora. É o caso da Sulana Indús-



A marca Sisa se transformou em sinônimo de credibilidade

tria Química. O empreendimento, em fase de construção, vai fabricar formol para ser utilizado pelos produtores do bichoda-seda. É a primeira unidade do gênero na região. O faturamento anual está estimado em US\$ 2,4 milhões.

Reinaldo Somaggio, diretor da Sulana, declara ter entregue o projeto à Sisa por indicação de pessoas que já trabalharam com a construtora. “E estamos satisfeitos. A empresa executa as obras com transparência e profissionalismo. Cumpre os prazos determinados e em alguns casos chegou até a finalizar etapas antes do tempo previsto”, frisa.

FIDELIDADE: A conduta comunitária, aliada à credibilidade conquistada pela construtora fez com que a Sisa, em determinadas épocas, estivesse presente em diversos estados do país. A empresa já erigiu prédios no Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, São Paulo, Rio Grande do Sul e em quase todo o Paraná.

Hoje, por questões de mercado, a construtora concentra suas atividades no interior do Paraná e no litoral de Santa Catarina. Sempre dentro de sua especialidade que é a construção de residências,

armazéns comerciais, instalações industriais, unidades para cooperativas e edifícios pelo sistema de condomínio fechado.

A construção de edifícios pelo sistema de condomínio fechado teve início em 1986. A Sisa acompanhou a tendência do mercado. Neste projeto, a empresa executou as obras em parceria com a Imobiliária Sandri. Isto fez com que o proprietário da imobiliária, Cláudio Sandri, passasse a ser sócio da construtora.

Mais tarde, Cláudio Sandri cedeu sua parte na sociedade ao filho Claudiomar, que acabara de se formar em Engenharia Civil. “Foi uma parceria de sucesso”, lembra Cláudio Mukai. Engenheiro Civil e diretor da ACIM, o empresário entrou na Sisa através das mãos de Acácio Ferraz ainda quando era estudante.

VIVÊNCIA: De estagiário, Cláudio Mukai passou a ser responsável pelas obras até tornar-se sócio da empresa. “Estou aqui há 19 anos”, conta, com a experiência de quem viveu a maior parte da história da construtora que é uma das mais antigas em atividade em Maringá.

Mukai diz que a Sisa conquistou credibilidade pela conduta dos seus sócios. Cita como exemplo o empresário Luiz Tutomu Iczuka. “Ele era de um dignidade exemplar e foi secretário de Obras do município por duas vezes”, justifica.

O empresário considerava Iczuka um professor. “Aprendi muito com ele. Graças aos seus ensinamentos conseguimos conduzir a empresa até hoje e, através de nossas obras, ajudamos a escrever parte da história de Maringá”, afirma.

A Sociedade Médica e a cultura em Maringá

por Durval Francisco dos Santos Filho

Assumirmos a presidência da Sociedade Médica de Maringá foi para nós um desafio, visando tornar a nossa entidade, não um gueto, mas uma estrutura sólida de novas idéias, novos conhecimentos, centro de aglutinação e aculturação da classe médica assim como de toda a comunidade. Sim, de toda a comunidade. Não podemos nos imaginar ao largo da sociedade, como classe isolada, circulando conhecimentos somente entre os nossos próprios representantes.

Foi com estas idéias que aceitamos o desafio. Inicialmente escolhendo as pessoas que iriam nos assessorar. Colocamos representantes qualificados para cada função e com pensamentos convergentes com os nossos. E estes profissionais nos têm surpreendido a cada dia.

Traçamos um plano amplo de trabalho visando abranger atividades científicas, culturais, de entretenimento. Inicialmente atualizamos a informatização da nossa entidade com a interação da Bireme – Centro Latino-Americano e do Caribe de Informação em Ciências da Saúde. Isto está permitindo acesso imediato a cópias, via computador, de artigos das mais diversas revistas e compêndios nacionais e estrangeiros.

Posteriormente criamos a Videoteca e o Videoclube. O primeiro corresponde a um acervo de fitas com temas científicos dos mais variados, visando a atualização do profissional e sua interação com os pacientes, uma vez que os vídeos podem ser levados para



suas clínicas, mostrados e discutidos com seus clientes. O segundo, já começando com 100 fitas, inclusive grandes filmes de todas as épocas, proporciona aos médicos acesso a obras cinematográficas importantes.

Incentivamos a criação e ativação dos departamentos das especialidades, abrimos espaço para que os representantes das associações de odontólogos, engenheiros, advogados e professores da UEM pudessem participar das nossas atividades científicas e culturais, assim como de toda a comunidade.

Criamos também a “Terça-Cultural”, com apresentações de filmes, música popular erudita, além de conferências e exposições de artes plásticas.

De uma maneira específica, visan-

do a aglutinação dos profissionais, promovemos o “Sábado ao Vivo”. Todos os sábados, das 11 às 13 horas temos apresentação de músicos contratados ou prata da casa. Trata-se de um período de lazer e descontração, com muita conversa e boa música.

Merece destaque, ainda, a criação do “Guia Médico”. Nele pode-se encontrar nomes e endereços dos profissionais nas diversas especialidades. O “Guia Médico”, extensivo a classe médica de Maringá e região, também foi distribuído a todas entidades ligadas à área de Saúde e mesmo aos associados da ACIM – Associação Comercial e Industrial de Maringá.

No mês de maio veiculamos o primeiro número do “Jornal” órgão de divulgação

das atividades e projetos da classe médica, assim como das entidades a ela vinculadas. Para garantir a legalidade da iniciativa, contratamos um jornalista profissional que, junto com um conselho editorial composto por médicos, garante a qualidade e o conteúdo das informações e das reportagens de cada edição.

Como dissemos no início, pretendemos que a Sociedade Médica de Maringá seja um grande espaço de veiculação de atividades culturais e científicas. Que seja uma estrutura em favor da sociedade.

Durval Francisco dos Santos Filho é presidente da Sociedade Médica 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

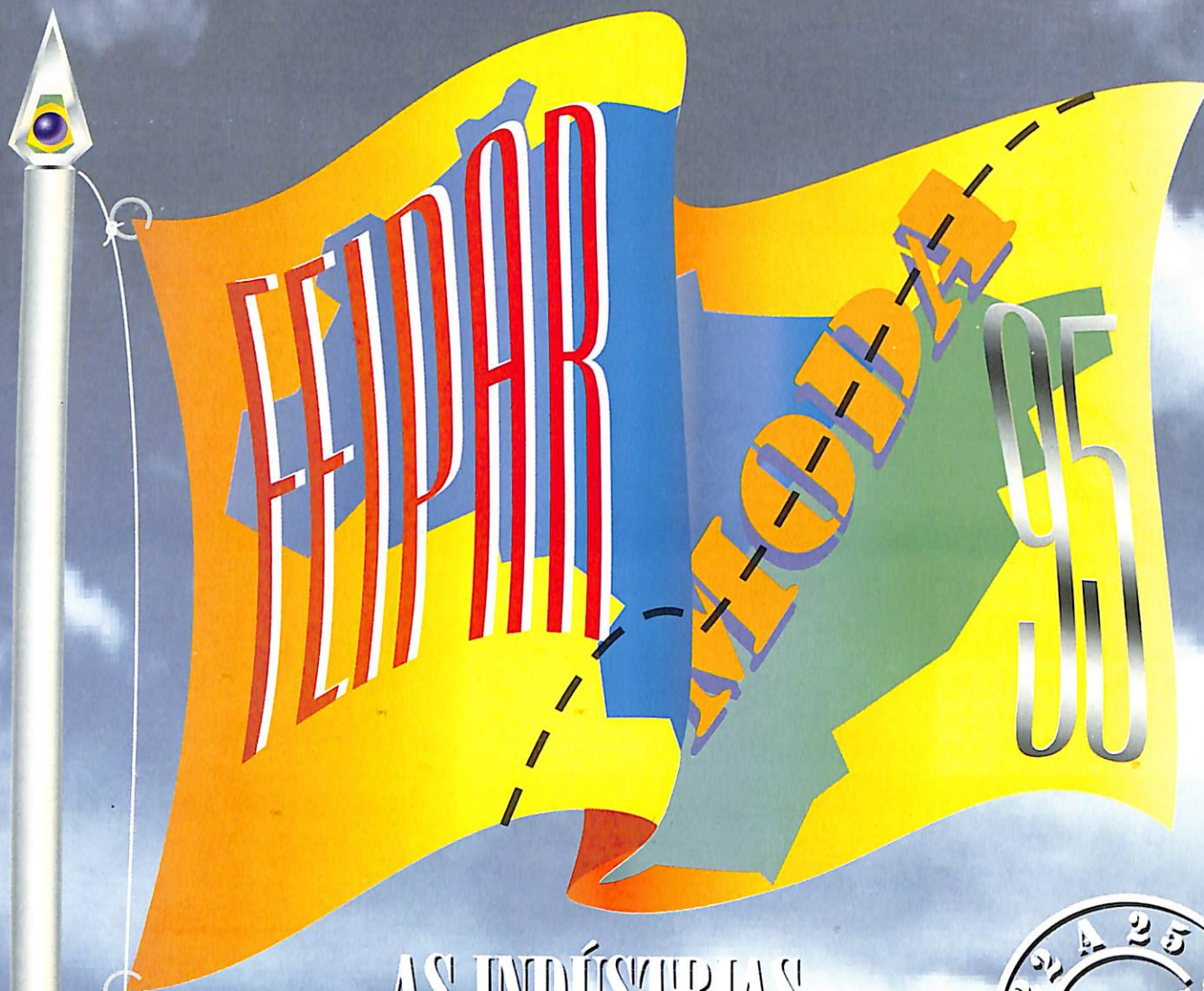
CAMPO MOURÃO - Fone/Fax: (044) 823-1243

GOL



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

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



AS INDÚSTRIAS
TÊXTEIS E DE CONFECÇÕES
DO PARANÁ VÃO DAR A
maior bandeira.



Promoção

ACIM

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

SINVEST

SINDICATO DA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO DE MARINGÁ E REGIÃO DO OESTE DO PARANÁ - O SERVIÇO DE ATUALIZAÇÃO À PRIMEIRA EMPRESA NO PARANÁ

SEBRAE
PR

Apoio

FIEP
Federação das
Indústrias do Paraná

Sociedade
Rural de
Maringá

Prefeitura do
Município de
Maringá

Shoppings
Atacadistas de
Confeções de
Maringá

Lançado em Maringá
O Instituto da Qualidade

ACCIM

AGOSTO/95

Nº 357

ANO 32

R\$ 3,00

050
R454
N-357-ano-32-1995

NORTE

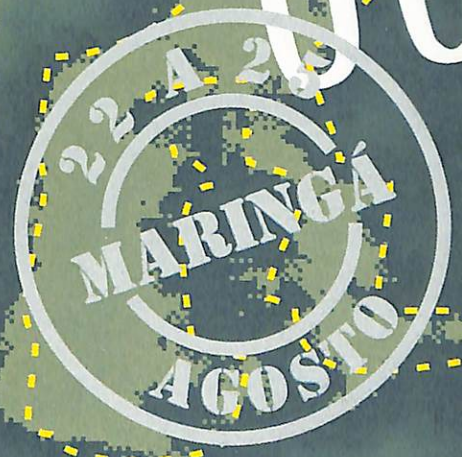
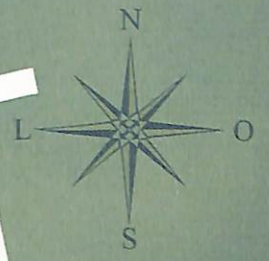
REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

NOROESTE

FEIPAR

FEIRA

DE



SUDESTE

SUL

FEIRA CONSOLIDA PÓLO DE CONFECÇÕES



Golf. O Carro do Século.

Não foi fácil eleger o Golf o Carro do Século. A concorrência foi muito grande. Mas a tradição Volkswagen falou mais alto. E os jurados acabaram chegando à mesma conclusão que os

consumidores: O Golf é um carro único. Golf. O importado que conquistou a Europa e conquistou o mundo. Venha hoje mesmo até a nossa loja, porque agora só falta mesmo ele conquistar você.



Somaco

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO VOLKSWAGEN

Pça. José Bonifácio, n° 121
Fone: (044) 224-4433 - Fax 224-4205
Maringá - Paraná

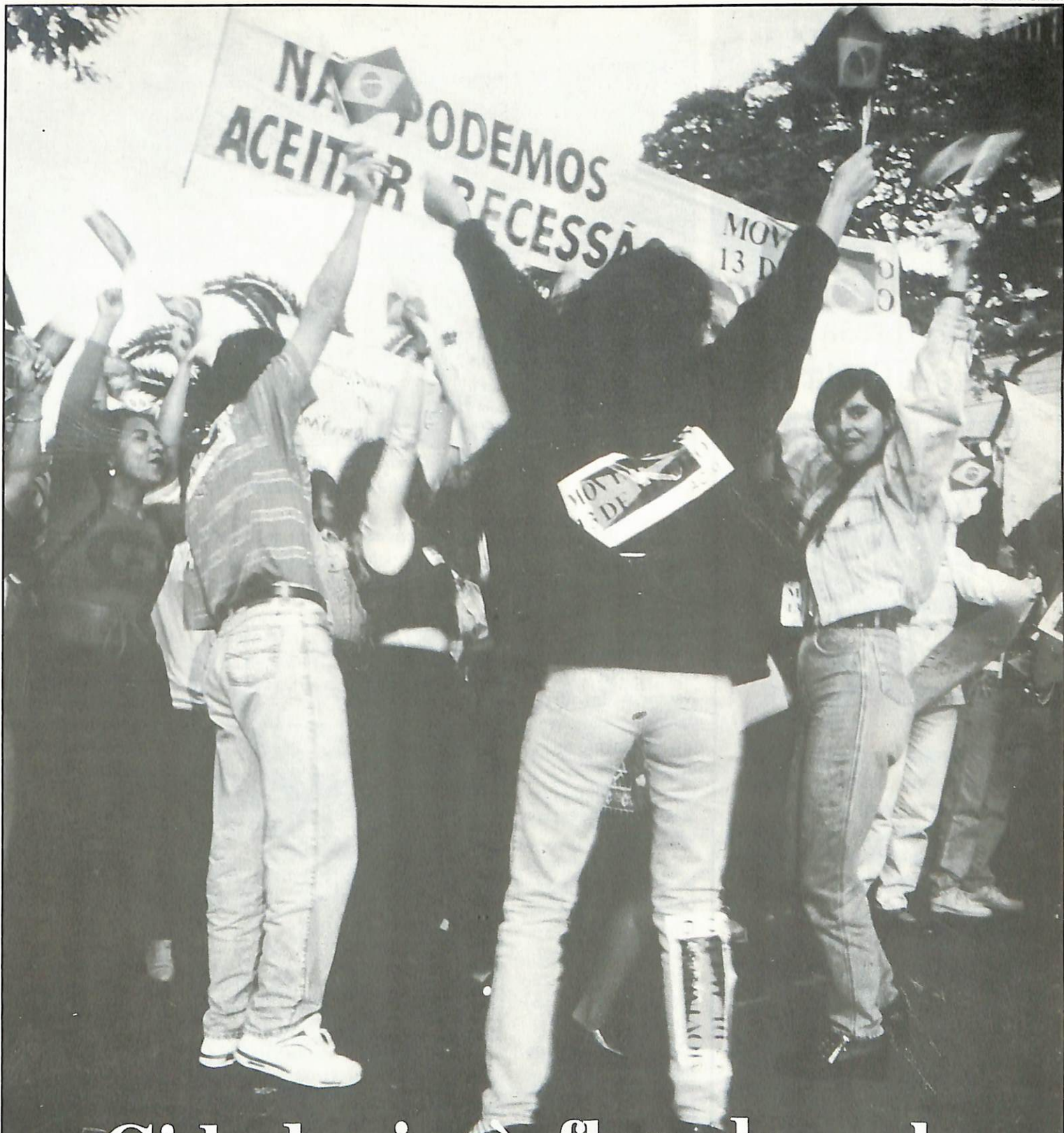
Sua
empresa
pode entrar na
casa dos seus clientes
pela porta da frente.



ANUNCIE NA LISTA TELEFÔNICA OFICIAL DE MARINGÁ E REGIÃO EDIÇÃO 1996.



LIGUE GRATUITAMENTE: 9 (043) 321-6363
E solicite a visita do Assessor de Publicidade.



Cidadania à flor da pele

Em Maringá o comércio fechou. A indústria parou. Duas mil pessoas, trabalhadores e empresários, foram ao ato público. Caravanas de cidades vizinhas como Sarandi, Campo Mourão, Terra Boa e Cianorte, entre outras participaram. Umuarama também parou, e em Cianorte todos trabalharam de preto, em sinal de protesto. Este foi o panorama do "Manifesto 13 de julho –

O MERCOSUL JÁ É UMA REALIDADE!

Proteja a marca de sua empresa e de seu produto: ela é seu maior patrimônio.



O Mercosul está aí e você já investiu muito para que sua marca venha a sofrer com piratarias.

Proteja seu maior patrimônio: a marca de sua empresa e de seus produtos.

Entre em contato agora com os especialistas da MARPA Marcas e Patentes.

Seriedade, confiança e garantia, é o que sua empresa precisa para negociar com tranquilidade no Mercosul.

MARPA

CONSULTORIA & ASSESSORIA
EMPRESARIAL LTDA.
MARCAS E PATENTES
REGISTRANDO SEU FUTURO!

ACIM

Clas. 050
R454
Reg. 0309
Data 25-04-05 - rec. 1
Proced. _____
NF _____
R\$ _____ Data _____



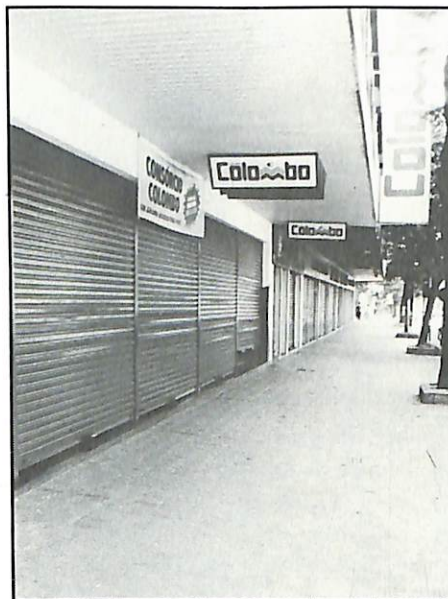
Outdoors foram colocados em pontos estratégicos divulgando o movimento

Em defesa da nação. Salvem nossas empresas e empregos”. Organizado pela ACIM, em parceria com associações comerciais da região, sindicatos patronais e de trabalhadores, CUT e UNE – União Nacional dos Estudantes – simbolizou um sentimento de cidadania, que desde o impeachment do presidente Collor estava esquecido.

Este sentimento nasceu desta vez pela iminência de uma convulsão social provocada pelo baixo índice de vendas, aumento da inadimplência, juros altos, inexistência de linhas de financia-

mento, fechamento de empresas e aumento no desemprego. Este quadro foi o tema da “Carta Aberta” enviada ao presidente Fernando Henrique Cardoso.

O próprio presidente da ACIM, Pedro Granado, participou de uma audiência entre líderes empresariais de todo país com Fernando Henrique Cardoso na véspera do movimento, no dia 12 de julho. “Ele nos garantiu que conhece bem a situação ruim do comércio e da indústria, com o risco de desemprego em massa, e disse que providências serão



O comércio fechou as portas em solidariedade



FRATELLO

GALETERIA

RODÍZIO TIPO SANTA FELICIDADE

- Galeto ao Primo Canto
- Sopa de Capeletti
- Lasanha
- Spaguetti
- Nhoc
- Maionese
- Rizoto
- Polenta com Queijo
- Radicce com Bacon

v. Projetada. 362 esq. Av. Herval - Novo Centro - (044) 222-5574 - Maringá - PR



Diretores da ACIM visitaram os comerciantes explicando as razões do movimento

tomadas”, afirma o presidente da ACIM.

Entre as providências prometidas por Fernando Henrique estão a abertura de novos limites de crédito e queda gradativa dos juros. “O presidente sabe que movimentos como o nosso não têm conotação partidária. São empresários e trabalhadores lutando por um país melhor”, frisa Granado.

SEMENTE: A semente que gerou o movimento “13 de julho” foi plantada no dia 13 de março deste ano durante reunião entre presidentes de Associações Comerciais, sindicatos e associações de classe, realizada na sede da ACIM. Durante a reunião todos alertaram sobre as dificuldades que cada setor da economia vinha passando. O resultado foi o “Manifesto do Comércio e da Indústria”, enviado às autoridades municipais, estaduais e nacionais.

No dia 15 de maio nova reunião foi realizada na sede da ACIM, desta vez com líderes de 25 associações comerciais de todo estado, diretores de sindicatos patronais e da Cocamar, deputados estaduais e federais, e representantes da prefeitura de Maringá e da Força Sindical. Foi redigido o “Manifesto de Ma-



Emídio: participação fundamental na organização do ato público

ringá”, também enviado às autoridades.

“Sempre deixamos claro que apoiamos o Plano Real, que segurou a inflação. Mas nossos manifestos alertavam para algumas mudanças que teriam que ser feitas. Isso não aconteceu e o que tínhamos – o fechamento de empresas e desemprego – acabou se consumando”, afirma o presidente da ACIM. Ele acrescenta que diante desta situação, a saída foi ir às ruas para sensibilizar o governo.

A decisão de fechar as portas das empresas e de realizar um ato público foi tomada durante uma reunião histórica com a presença de empresários, estudantes e trabalhadores ligados à CUT – Central Única dos Trabalhadores – e Força Sindical, que mais tarde se desligou do movimento. Também nessa reunião ficou definido o slogan da manifestação: “Em defesa da Nação. Salvem nossas empresas e empregos”.

O diretor da CUT Estadual e presidente do Sindicato dos trabalhadores nos Estabelecimentos de Ensino de Maringá – Sintemar – João Lino de Oliveira, considera que a união entre as classes trabalhadora e empresarial pode ter sido o início de

RESTAURANTE DEVILLE



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

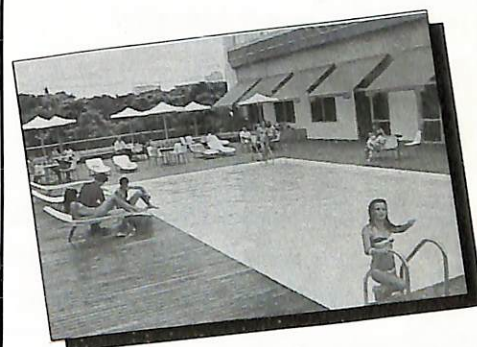
Jantar Romântico à luz de velas, às 6ª feiras.

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

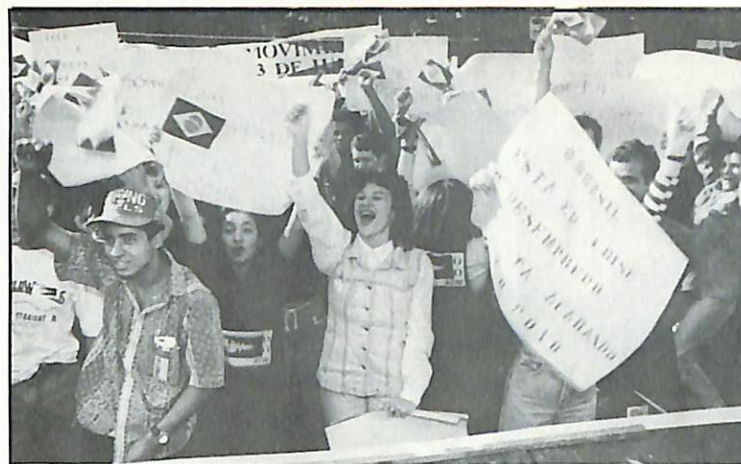


HOTÉIS
★★★★
Deville
MARINGÁ

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



Em seu discurso, Granado falou na audiência dos empresários com Fernando Henrique Cardoso



Os trabalhadores levaram cartazes demonstrando seu desejo de mudanças

sido o início de um diálogo permanente. “Foi criada uma cultura de trabalho conjunto que nunca existiu”, ponderou.

O diretor do Centro Patriótico Tiradentes, José Pacheco, também acredita que essa união deve continuar para discussão de problemas futuros, e sugeriu a criação de um Fórum Permanente. O presidente Pedro Granado aprovou a idéia e disse que as reuniões do Fórum podem ser realizadas na sede da ACIM.

ORGANIZAÇÃO: O “Movimento 13 de julho” foi organizado por uma comissão formada pelos diretores da ACIM

Hélio Costa Curta, Elizabete Emídio e Claudomiro Siroti, com apoio do Conselho Permanente do Jovem Empresário e do Conselho da Mulher Empresária. Também fizeram parte da comissão o empresário José Pacheco e o diretor da CUT João Lino de Oliveira.

Empresas e entidades auxiliaram a comissão organizadora nos preparativos do movimento. A Transportes Coletivos Cidade Canção – TCCC – por exemplo, emprestou os ônibus que buscaram trabalhadores no dia do ato público. A prefeitura doou duas mil bandeirinhas do

Brasil e emprestou o palanque. Um carro de som do sindicato dos trabalhadores anunciou o ato público pelas ruas de Maringá.


“Cada passo que tomávamos era precedido de muitas discussões”, conta Elizabete Emídio. A elaboração da “Carta Aberta ao Presidente” foi um dos momentos mais difíceis do movimento. “Existem muitas diferenças de opinião entre empresários e trabalhadores, mas prevaleceu o bom senso e fizemos um documento com pontos que são reivindicações das duas classes”, diz a diretora.

Os diretores da ACIM também fizeram um “corpo a corpo” nas lojas e indústrias de Maringá. No dia em que o presidente Pedro Granado saiu pelas lojas do centro para pedir o engajamento dos comerciantes ao movimento, ele pôde constatar que a ACIM estava no caminho certo. “Alguns lojistas parabenizaram a entidade pela iniciativa”, lembra.

ATO PÚBLICO: Quinta-feira, 13 de julho. Às oito horas da manhã os diretores da ACIM e líderes sindicais saem de pontos estratégicos do centro da cidade para passar pelas lojas, conversar com os comerciantes e colocar adesivos de participação nas portas fechadas. Os ônibus da TCCC recolhem funcionários de indústrias e shoppings de vestuário mais distantes. Várias comitivas de empresários e trabalhadores da região também chegam para participar do ato público.

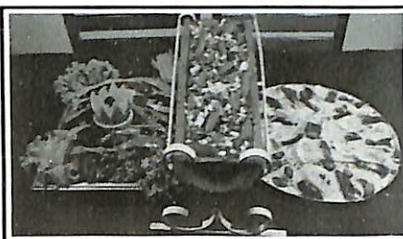
Às nove horas, em frente à sede da ACIM, cerca de duas mil pessoas empunham bandeirinhas do Brasil e esperam o ato público. O primeiro a discursar é o presidente da Cooperativa dos Cafeicultores de Maringá – Cocamar – Luis Lourenço. Ele lembra os baixos preços dos produtos agrícolas, as dívidas dos agricultores e a falência do campo. “Precisa-

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 ato atraiu duas mil pessoas

mos levar esta mensagem à Brasília”, enfatiza.

Em seguida, o diretor da UNE – União Nacional dos Estudantes – ressalta a união das classes trabalhadora e empresarial e critica a política econômica do governo. O presidente do Sindicato do Comércio de Maringá, Júlio Bertin, observou que o esforço do governo em manter a inflação baixa é uma das razões da dívida interna.

As maiores críticas ao governo foram feitas pelo presidente do Sindicato

dos Servidores Municipais, Claudemir Romancini. “O governo tirou o dinheiro da educação e da saúde para montar o plano. O Real foi feito para os banqueiros e grandes empresários. Precisamos eleger quem tenha compromisso com o povo e com os médios e pequenos empresários”, ressaltou.

O presidente da Associação Comercial de Paranavaí, Antonio Teruo Kato, frisou que os empresários não estão contra o Plano Real. “Somos contra o remédio que está sendo adotado”. Ele lem-

Carta Aberta

Na “Carta Aberta” enviada ao presidente Fernando Henrique Cardoso, empresários e trabalhadores manifestam seus sentimentos de “extrema preocupação pelos rumos das atividades econômicas”. Também é feito um histórico do Plano Real, desde seu início, com o aumento nas vendas e novos investimentos na produção e contratações, até a situação atual, de inadimplência, juros altos, queda nas vendas e fechamento de empresas e demissões.

Frisando que a retomada do crescimento econômico é o único caminho para o progresso econômico e social, a Carta finaliza reivindicando “correções” no Plano Real. Empresários e trabalhadores reivindicam: atenuação do arrocho brutal do crédito; redução imediata das taxas de juros; uma reforma tributária moderna, coerente com a reforma do Estado, e eliminação imedi-

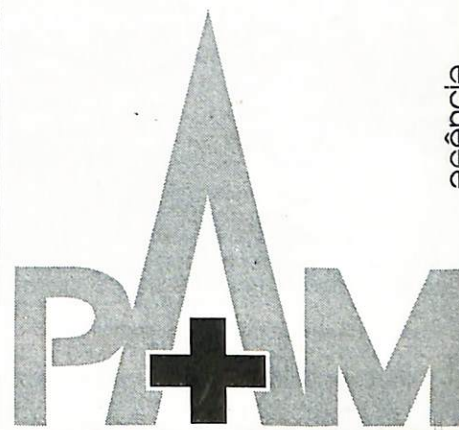
ata dos mecanismos que provocam o crescimento das dívidas de empresas e produtores rurais, em níveis superiores às variações dos preços ou possibilidades de geração de renda.

O documento é assinado pelas associações comerciais de Maringá, Umuarama, Cianorte, Francisco Beltrão, Campo Mourão, Barracão, Astorga, Floresta, Jandaia do Sul, Terra Boa, Paranavaí, Colorado, Mandaguari, Nova Esperança, Sarandi, Rolândia, Marialva, Goioerê, Ubitatã, Terra Roxa, Arapongas e Loanda. Também assinam a Faciap, Fampepar, Sindicato Varejista de Madeira e Materiais de Construção; Sociedade Rural de Maringá, Sindicato da Indústria Metalúrgica do Paraná; Micromar, Sindicato Varejista de Combustíveis de Maringá, Apras, Indústrias de confecções do Noroeste do Paraná, Sindicato dos Contabilistas de Maringá, Simcomm, Sinteemar e Sismar.

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.



agência

PARANÁ ASSISTÊNCIA MÉDICA

O Seu Plano de Saúde

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

NAPOLI

Restaurante e Pizzaria

Conheça
Você
Também!



**COMPLETO SERVIÇO
"A LA CART",
PIZZAS, RODÍZIO
DE PICANHA,
SELF SERVICE
(por quilo no almoço),
PRATOS ORIENTAIS
E MUITO MAIS !**



NAPOLI

Restaurante e Pizzaria

Fone: 222-9162

Rua Santos Dumont, 2.555



Empresários e trabalhadores discursaram durante o ato público

brou que as empresas não estão suportando a recessão. "O governo não pode esperar o pior para tomar providências. Ele precisa nos ouvir".

SONHO: O economista Moacir Colombo disse que empresários e trabalhadores têm que aproveitar este "momento histórico" para aprender a se relacionar. "Ninguém aqui está fazendo choradeira barata. Precisamos lutar pelo sonho, que ainda não morreu, e que é fazer deste um país melhor".

O presidente do Centro Patriótico Tiradentes, Wagner Abraão da Rocha, lembrou que a maioria dos planos idealizados pelo governo nos últimos anos sempre foi recessivo. Ele acrescentou que o Real não diferiu dos outros. "O atual plano só fez uma coisa boa: uniu empre-

sários e trabalhadores".

O diretor da CUT, João Lino de Oliveira, também elogiou a união entre empresários e trabalhadores. "Hoje estamos construindo um país. Sabemos que não vamos resolver os problemas em curto espaço de tempo. Mas, juntos, ainda conquistaremos mais dignidade para nosso povo". O presidente da ACIM também ressaltou a união das duas classes.

"Há pouco tempo ninguém imaginaria ver a CUT e os empresários numa mesma manifestação", comparou. Depois de falar dos problemas que afligem a agricultura, o comércio e a indústria, Granado frisou a importância de um Fórum Permanente, "onde empresários e trabalhadores possam sentar juntos e discutir seus problemas".



Unidos, trabalhadores e empresários cantam o Hino Nacional

Feipar Moda 95: Muito mais que uma feira

por Pedro Granado

Nosso principal assunto deste mês não poderia deixar de ser a Feipar Moda 95, o principal evento do calendário da Associação Comercial e Industrial de Maringá e de nossos parceiros, o Sebrae e o Sindvest. Um evento que não só Maringá, mas toda a região necessita.



O noroeste do Paraná tem hoje quase mil fabricantes na área do vestuário e quase dois mil pontos de venda, que concorrem entre si, buscando atender melhor – com mais qualidade e preços competitivos – as caravanas de lojistas que vem de várias partes do país.

O número de lojas de atacado aumentou muito nos últimos meses. Com isso, os lojistas viram as caravanas se pulverizarem entre os vários pontos de venda. Soma-se isso ao desaquecimento da economia e temos muitos empresários em situação difícil.

Este quadro, ao invés de nos desanimar, nos deu uma dose de responsabilidade a mais. Todo empresário sabe que sem publicidade, seu negócio não tem futuro. E uma feira é muito mais que uma simples publicidade. É um marketing quase perfeito: barato e com um público alvo já definido. Assim, apesar de todas as dificuldades, jamais pensamos em abandonar a idéia de realizar uma feira à altura de nossa indústria.

Com o aumento no número de lojas atacadistas temos que buscar novos clientes. Por isso, enviamos convites para 80 mil empresários e profissionais do ramo de vários estados brasileiros. E temos a certeza de que muitos empresários virão conhecer este novo pólo que já é uma realidade. Outros, que já têm contatos na região, virão para estreitar as relações comerciais e ampliar seu leque de conheci-

mentos.

Outra vantagem da Feipar Moda é a presença marcante de grandes fornecedores de equipamentos e matéria-prima, além de programas na área de informática. Nossos empresários poderão conhecer o que de mais moderno que há no setor para melhorar a qualidade de seus produtos com

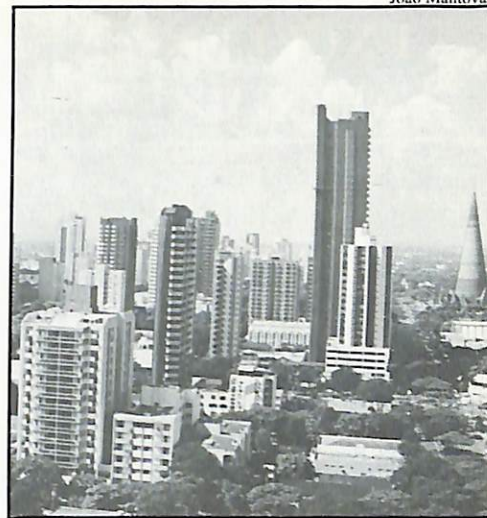
aqueles de outras regiões, já que industriais de outros municípios e estados também estarão na Feipar.

Uma programação rica em eventos como palestras e seminários também está sendo preparada. Estilistas e críticos de moda estarão em Maringá para falar das novas tendências e ampliar nossos horizontes. Também debateremos essa nova vocação de Maringá, que é a indústria do vestuário.

Juntos, empresários, autoridades e técnicos, queremos encontrar novas fórmulas para dinamizar ainda mais esse pólo. Precisamos dizer ao mundo que existimos, que o interior do Paraná já deixou a monocultura do café há muito tempo para diversificar suas atividades agroindustriais.

A Feipar Moda é um começo. Queremos no futuro, que seja possível a realização de outras feiras setoriais, como metalmeccânica, moveleira, alimentícia e outras. Para isso, precisamos ser dinâmicos, acreditar e trabalhar muito.

A ACIM cumpre mais uma vez o seu papel no momento da atividade empresarial. Sempre buscando parcerias em entidades sérias. Além do Sebrae e do Sindvest como promotores, estão ao nosso lado a Prefeitura Municipal, os Shoppings de Confecções a Fiep e a Sociedade Rural, além de inúmeras empresas patrocinadoras. A todos, nossos agradecimentos



Apoio ao turismo. Pág. 27

ENTREVISTA	14
CONGRESSOS DE SAÚDE	17
PROTEÇÃO IMOBILIÁRIA	23
FEIPAR MODA	24
FORMANDO CIDADÃO	30
INSTITUTO DE QUALIDADE	32
CAPITAL DE GIRO	34
ARTIGO	36
MEU NEGÓCIO	37
PENSO ASSIM	38

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS
DO NORTE DO PARANÁ
ANO XXXII - Nº 357 - AGOSTO/95
Publicação Mensal da
Associação Comercial e Industrial
de Maringá - ACIM

DIRETOR RESPONSÁVEL

Luiz Carlos Masson

EDITOR RESPONSÁVEL

Dirceu Herrero Gomes - MT-2506-PR

REPORTAGEM E FOTOS

Cláudio Galleti - MT-2742-PR

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Claudemiro Venâncio

CIRCULAÇÃO

Rosângela Vega

CONSELHO EDITORIAL

Carlos Roberto Previdelli, Cláudio Galleti,

Claudemiro Venâncio, Dirceu Herrero Gomes,

Luiz Carlos Masson, Maria Alice Pinatti,

Paulo de Moraes Badan e Wagner Ramos

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
Caixa Postal 1033
Maringá - Paraná

Filiada à ABERJE
Associação Brasileira de
Comunicação Empresarial



**EXCELÊNCIA
EM PRODUTOS**



POLENGHI
Os Melhores Queijos



**VAN DEN BERGH
& CLAYTON**



**frigorífico
marba**



UMA PARCERIA CONSTANTE

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

LUKAS...



PROTESTO DE EMPRESÁRIOS



O trabalho em equipe

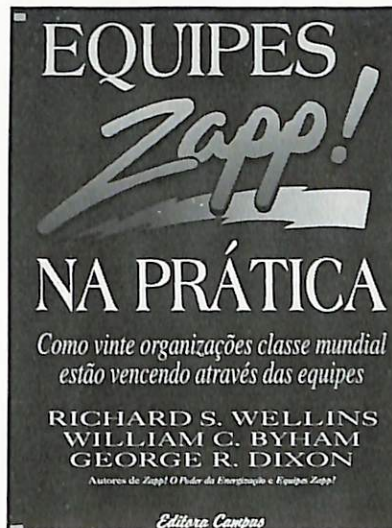
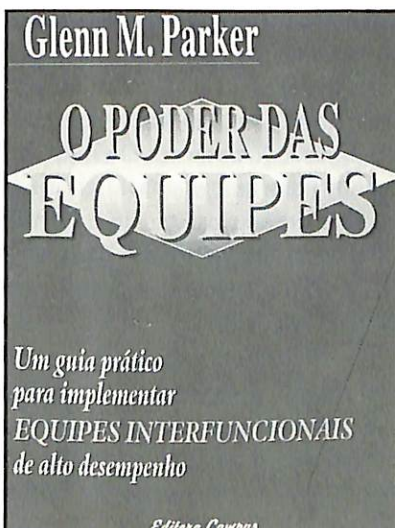
Equipes Zapp! Na Prática – como vinte organizações classe mundial estão vencendo através das equipes. Autores: Richard Wellins, William Byham e George Dixon. Editora Campus.

O livro dá uma visão de bastidores de como 20 das melhores empresas baseadas em equipes alcançam resultados através deste trabalho. Cada caso mostra porque as equipes foram escolhidas, como elas surgiram, os problemas enfrentados, as lições aprendidas.

O leitor descobrirá, por exemplo, como a Texas Instruments aumentou sua receita por colaborador em mais de 50 por cento; a Kodak dobrou a precisão e produtividade por colaborador; a Tennessee Chemical Company ganhou o Prêmio da Qualidade Malcolm Baldrige em 93.

Escrito especificamente para gerentes, membros de equipes e especialistas em RH, o livro ajudará o leitor a comparar

O Poder das Equipes – um guia prático para implementar equipes interfuncionais de alto desempenho. Autor Glenn M. Parker. Editora Campus.



os planos de implementação de equipes em sua empresa, confrontando-os com os dos líderes.

Uma silenciosa revolução se expande pelo universo empresarial, formada por profissionais das mais diversas áreas que estão trabalhando juntos em equipes interfuncionais. Construir elos de ligação com a alta administração, vencer as barreiras de comunicação, investir no empowerment das equipes e conceber metas comuns são alguns dos maiores desafios à produtividade das equipes.

O livro traz exemplos de mais de cem empresas que utilizam com sucesso as equipes interfuncionais, entre elas, a Johnson e Johnson, a AT&T e a Sun Microsystems.

É indicado para executivos líderes de equipes, profissionais de RH e estudiosos do comportamento organizacional. Oferece um conjunto de ferramentas de pesquisa de avaliação, planilhas, checklists e até uma amostra de programas de treinamento que ajudam a lançar equipes que funcionam.

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

Se é bom para eles...

A idéia é essa: importamos alguns japoneses. Eles repassam seus conhecimentos e métodos de qualidade e produtividade para alguns brasileiros previamente selecionados. Aí, estes repassam esses ensinamentos para os empresários. Isso acontecendo durante vários anos, logo teremos um batalhão de brasileiros com a teoria dos japoneses na cabeça.

Explicando de maneira bastante simplista, este é o trabalho que está sendo desenvolvido pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade – IBQP – lançado em julho em Maringá. O presidente do Conselho do Instituto, empresário Sérgio Prosdócimo veio, junto com assessores e técnicos, para o lançamento do órgão.

“Não existem setores onde os japoneses não poderão nos ajudar”, diz entusiasmado Prosdócimo, também diretor de grandes empresas como a Refripar, de Curitiba. A seguir, ele fala sobre o Instituto, Plano Real, a Refripar e trabalho, muito trabalho.

ACIM: Qual o papel que o IBQP vai desempenhar no movimento pela qualidade total no Brasil?

PROSDÓCIMO: O IBQP representa a criação de uma nova mentalidade. É um posicionamento do empresário voltado à qualidade e produtividade, algo que não se faz do dia para a noite. São várias etapas, onde se vai agregando conhecimentos e processos, e depois é que aparecem os benefícios. Os primeiros resultados surgirão daqui a uns três anos.

ACIM: Como serão os trabalhos do IBQP?

PROSDÓCIMO: O IBQP do Paraná é o primeiro do Brasil e vai servir de exemplo para outros institutos que estão sendo formados. Já firmamos contrato com a Japan International Corporation Agency – JICA – do Japão, que está nos cedendo os técnicos que transmitirão aos nossos profissionais as políticas e os objetivos que os japoneses têm a nos dar.



“Quando meu pai começou a Refripar, existiam nove fábricas de geladeiras no Brasil. Hoje só tem duas, e uma é a nossa. Vencemos pela qualidade e isso é um ato contínuo”

Depois, os nossos técnicos vão irradiar para as demais entidades e setores, que serão beneficiados com esses ensinamentos.

ACIM: O IBQP já definiu quais os setores serão beneficiados inicialmente?

PROSDÓCIMO: Ao longo dos trabalhos faremos levantamentos e análises, e serão beneficiados aqueles setores onde houver maior procura. Por exemplo, o Estado do Paraná tem muito interesse em projetos de agroindústria. Esse pode ser um setor de atuação. Outro setor importante é o turístico. A indústria e comércio, nem se fala. A questão agora é os empresários acreditarem no projeto, abraçarem esta causa, porque os benefícios serão muito grandes.

ACIM: O IBQP vai funcionar em Curitiba. De que forma os empresários do interior poderão usufruir dos seus benefícios?

PROSDÓCIMO: Nós devemos fazer convênios e subdelegações no interior. O IBQP é uma via de duas mãos: nós recompensaremos as cidades que tiverem maior interesse com o direcionamento dos nossos objetivos.

ACIM: Na sua opinião em que estágio de qualidade as empresas brasileiras se encontram em relação às empresas dos países desenvolvidos?

PROSDÓCIMO: Existem setores em que estamos em igualdade de condições. Na questão da saúde, por exemplo, realizamos transplantes de medula óssea em Curitiba com eficiência igual a de países desenvolvidos neste setor. Existem empresas multinacionais, que em função de sua origem, possuem qualidade e produtividade. Então, em determinados setores, o Brasil não deixa nada a desejar para o resto do mundo. Claro, existem setores em que perdemos bastante, mas é uma questão da filosofia dos empresários.

ACIM: Quais são estes setores onde não existe competitividade no Brasil?

PROSDÓCIMO: Na própria agricultura, temos excelentes plantadores, mas não somos bons transportadores. Entregamos o ouro ao intermediário. Então este é um setor a ser analisado.

ACIM: Na sua opinião, sem qualidade e produtividade, a empresa não sobrevive...

PROSDÓCIMO: Sem dúvida nenhuma. A empresa perde mercado interno e nem participa do mercado externo. O empresário tem que mudar sua mentalidade porque os tempos do seu pai ou do avô não valem mais para a atualidade. Tem que ser moderno, brigador, atualizado. O próprio consumidor está mais exigente.

ACIM: Em relação à Refripar, como está o processo de qualidade?

PROSDÓCIMO: Quando meu pai começou a Refripar, existiam nove fábricas de geladeira no Brasil. Hoje só tem duas, e uma é a nossa. Então vencemos pela qua-

lidade. Agora, isso é algo contínuo: nossos técnicos estão se aprimorando no Japão, já que temos uma ligação tecnológica com a Sanyo japonesa. E estamos fabricando produtos que são competitivos no mundo inteiro, inclusive agora estamos exportando 12 mil unidades para a Coreia.

ACIM: A Refripar lançou geladeiras e freezers com gás refrigerante HFC, que não prejudica a camada de ozônio. A proteção à natureza é uma nova tendência que pode diferenciar as empresas no mercado?

PROSDÓCIMO: Nós temos clientes como a Coca-Cola que já nos deu prazos para que entreguemos produtos que não agridam mais a natureza. Esta é uma filosofia americana, não brasileira. Esta adaptação encarece o produto porque são componentes mais qualificados. Mesmo assim, nos próximos dois ou três anos já deveremos ter todas as nossas linhas adaptadas aos sistemas que não agriem a natureza.

ACIM: O consumidor brasileiro já está consciente e procura mais esses produtos que não agriem a natureza?

PROSDÓCIMO: Já realizamos pesquisas nesse sentido e o desconhecimento é total. Poucos sabem que o gás freon solto na nossa atmosfera leva sete anos para chegar na camada de ozônio. Fica difícil para a população avaliar coisas desta dimensão.

ACIM: Como foi o desempenho da Refripar no primeiro semestre de 95 em relação ao mesmo período do ano passado?

PROSDÓCIMO: Nós crescemos entre 42 e 45%. Hoje estamos em uma época de sazonalidade, onde tradicionalmente em algumas linhas de produção damos férias coletivas. Estamos com produção e estoques que consideramos normal e aguardamos o final do ano, já que a safra da linha branca começa neste mês de agosto.

ACIM: Como o senhor analisa o Plano Real?

PROSDÓCIMO: Sou otimista em termos de Brasil. Gosto de analisar o que está dando certo. Até certo ponto fico revoltado porque só gostam de falar das coisas negativas que estão acontecendo. Isto é uma questão de mentalidade. O brasileiro só quer mostrar à população a desgraça. Tem coisas boas acontecendo em todos os setores. O Plano vai indo bem. Os ajustes



“Os juros estão altos, mas tivemos chance de sanear nossas empresas. Muitos não sanearam, alguns por incompetência, outros por não poderem. Mas não culpem o governo, meu Deus do Céu!”

que estão sendo feitos são necessários. Só vai mal quem não corrigiu a indústria quando tinha a possibilidade de fazê-lo, duran-

te a URV. Os juros estão altos? Então, mas tivemos a oportunidade de sanear nossas empresas. Muitos não sanearam, alguns por incompetência, outros por não poderem. Mas não culpem o governo ou os juros, meu Deus do Céu! Temos que agir. Este país só vai para a frente trabalhando. As nossas empresas estão bem e podem ter certeza: trabalhamos mais de 14 horas por dia. Por isso estão preparadas para o crescimento que o Brasil vai experimentar este ano e nos anos seguintes.

ACIM: Como o senhor analisa esta “limpeza” que está acontecendo no mercado, onde empresas que não são competitivas estão desaparecendo?

PROSDÓCIMO: Muitas pessoas dizem: “quem passar desta fase da economia, não terá mais problemas pela frente”. Eu penso diferente. Nós sempre teremos problemas de administração. Em determinadas áreas as empresas têm problemas por falta de seriedade. Quem consegue sobrepujar todas as adversidades chega aos

seus objetivos que são o lucro, dar um bom atendimento e salário aos seus colaboradores, e servir bem o consumidor final.

BOX BLINDEX CLASSIC

1.000.000 DE UNIDADES VENDIDAS

Você ainda vai ter um

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

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



VIDRACARIA



FONE: (044)
224-2235

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

Como vai a
saúde dos
funcionários da
sua empresa?
Já é hora de
você se
preocupar com
isso!

NOSSA 224-7182

CONVÊNIO
**SAÚDE
MARINGÁ**
Plano Empresarial

- ✓ Custo acessível
- ✓ Sem carência para consultas e exames
- ✓ Seguro de acidentes pessoais

CONVÊNIO
SAÚDE MARINGÁ
Garantido pelo Hospital e Maternidade Maringá
(044) 222-3773
(044) 224-7122

Eventos internacionais

Maringá sediou em julho o II Congresso Internacional de Odontologia. Em setembro, será a vez de a cidade promover o I Simpósio Internacional de Saúde de Reprodutiva e Climatério

Centro de excelência na área de saúde, Maringá está se destacando neste segundo semestre de 95 pela realização de eventos internacionais, com participação de estudantes, professores e profissionais do Brasil e do exterior. O primeiro evento já foi realizado. Entre os dias 4 e 8 de julho a cidade sediou o II Congresso Internacional de Odontologia.

Realizado paralelamente com a III Semana Acadêmica "Professor Doutor Carlos Alberto Conrado", o congresso reuniu mais de 1.200 pessoas. Os principais assuntos discutidos foram os métodos de prevenção na saúde bucal e a discriminação no atendimento aos portadores do vírus da AIDS.

Durante os cinco dias, foram apresentados cerca de 90 trabalhos de pesquisa realizados por acadêmicos da área, promovidos dois cursos internacionais, 10 nacionais, palestras, conferências e mesas-redondas. Para ministrar os cursos estiveram em Maringá especialistas de renome como o professor da Unicamp, Eduardo Daruge; Donald Antonson, da Universidade da Flórida, Estados Unidos, e o coordenador do Programa de Doenças Sexualmente Transmissíveis da Prefeitura de Santos, Alcino Antônio Campos Golegã.

Eduardo Daruge é responsável por vários trabalhos de identificação de pessoas através da reconstituição da arcada dentária. Foi ele quem conduziu as pesquisas que identificaram as ossadas do nazista Josef Mengele e de pessoas desaparecidas durante o regime militar. No Congresso, comentou sobre os aspectos legais do exercício da Odontologia. O americano Donald Antonson ministrou curso de "Dentística Restauradora" e apresentou técnicas modernas que estão

revolucionando este setor do tratamento da saúde bucal.

MEDICINA: Entre os dias 7 e 9 de setembro será realizado o I Simpósio Internacional de Saúde Reprodutiva e Climatério de Maringá. Durante o evento serão desenvolvidas atividades que oferecerão a possibilidade de reciclagem aos participantes. São os cursos Hands-On de laboratório de consultório, histeroscopia e ecografia, que comporão o Tutorial em Reprodução Humana.

Os curso Hands-On serão atividades iminentemente práticas na áreas de laboratório de consultório. Histeroscopia e ecografia são atividades que serão realizadas com material de apoio em animais, utilizando os mais modernos aparelhos sob orientação de monitores conceituados.

O simpósio tem o apoio da Sociedade Médica, ACIM, UEM, Comissão Nacional de Reprodução Humana, Sociedade de Obstetrícia e Ginecologia do Paraná, entre outras. A organização é da Santa Lúcia Comunicação e Marketing.

Entre os professores que já confirmaram presença no evento estão Cuong Tran e Paulo Serafin, dos Estados Unidos; Jacques Salat-Baroux, da França; Álvaro Petracco, do Rio Grande do Sul; Eduardo de Oliveira Leite, do Paraná; Francesco Viscomi, de São Paulo e Joaquim Roberto Costa Lopes, do Distrito Federal.

VIDEOLAPAROSCOPIA: Maringá sediará ainda neste mês de agosto, entre os dias 25 e 27 o 1º Curso de Atualização em Cirurgia Digestiva e Videolaparoscopia. A organização é da Santa Lúcia e a promoção é da Sociedade Médica e UEM, com coordenação do médico Eduardo Agosti.

Pesquisa

Durante o Congresso de Odontologia, a estudante do 4º ano da Universidade Estadual de Maringá, Adriana Márcia Belloti, apresentou uma pesquisa realizada com 700 alunos, de 6 a 12 anos, da rede municipal de ensino. Adriana comprovou que o índice de CPO – dentes cariados, perdidos ou obturados – destas crianças é 40% menor

se comparado ao de meninos e meninas das três capitais da região Sul do país.

A pesquisa de Adriana foi a primeira realizada sobre o tema em Maringá. Até hoje, os únicos dados disponíveis sobre o assunto eram de um levantamento feito em 1986 pelo Ministério da Saúde de nas capitais de todo país. O trabalho da acadêmica da UEM vai permitir que os órgãos de saúde de Maringá dêem um novo direcionamento às campanhas de prevenção e tratamento da cárie.

Novos Sócios

- RACCO COSMETIC

Rua Basílio Saltchuk, 181 – Aptº 902

Fone: 222-0303

Representações de cosméticos

- 9000 REPRESENTAÇÕES

COMERCIAIS

Rua Santos Dumont, 2166

Fone: 222-9000

- CONQUEST

Rod. PR-317 – KM 01

Fone: 262-2135 – Ramal 317/429

Ind. e com. de confecções

- ASSOCIAÇÃO ADVENTISTA

Pça Napoleão Moreira da Silva, 469

Fone: 222-3060

Entidade filantrópica

- IMOBILIÁRIA WJD

Av. Paraná, 242 – sala 07

Fone: 222-7895

- COMPMAG

Av. Mauá, 1105 – fone: 222-6761

Com. de compensados

- ALTEC

Av. Colombo, 6220 – fone: 224-6054

Ind. e com. de artef. de alumínio e ferro

- CELOTEX TÊXTIL

Av. Mauá, 2873-A – fone: 226-2936

Com. de malhas e aviamentos

- N N AUTO SERVICE

Av. Tuiuti, 506 – fone: 223-0412

Com. de peças e prest. de serviços em veículos

- SUMELLY

Av. Tiradentes, 1180 sala 05

Fone: 262-3389

Ind. e com. de confecções

- AUTOSEGUROS

Av. XV de Novembro, 638

Fone: 226-2876

Adm. e corretora de seguros

- DI CONFIANÇA

Av. XV de Novembro, 678-A

Fone: 223-3134

Prestação de serviços

- SOLO INFORMÁTICA

Av. Duque de Caxias, 526

Fone: (043) 330-3344 – Londrina-PR

- RECAVEL

Av. Mauá, 2811

Oficina mecânica de veículos

- MONT BLANC

Av. Ozires Guimarães, 958

Fone: 228-8586

Ind. e com. de fitas de impressora

- BH TECIDOS

Av. Paraná, 270 – fone: 423-1538

Paranavaí - PR

Tecidos e confecções

- RABELLI CONFECÇÕES

Av. Laguna, 1967 – fone: 223-6098

- ECP PLANEJAMENTOS, PROJETOS e OBRAS

Av. Cerro Azul, 830 – fone: 223-5422

- PARQUE RESIDENCIAL BUCKINGHAM

Av. Morangueira, 1075

Fone: 226-3671

- LUZÓTICA

Rua Santos Dumont, 2525

Fone: 223-0452

Com. de artigos óticos

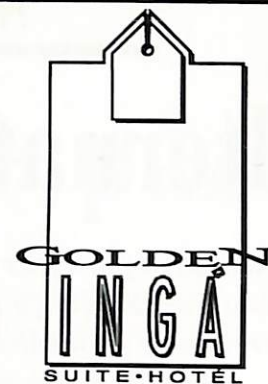
- AUTO PEÇAS CINCO ESTRELAS

Av. Morangueira, 385 – fone: 224-5168

- PATY ARMARINHOS e CONFECÇÕES

Av. Lucílio de Held, 903

Fone: 223-0342 – recado



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

Alternativa de renda

Nova tentativa para fazer com que os ônibus de "sacoleiros" com destino à Foz do Iguaçu parem em Maringá é colocada em prática por micros e pequenos empresários do setor de confecções da cidade. A Feira funciona sempre às quartas-feiras e sábados das 18 às duas horas

A privilegiada localização geográfica de Maringá tem proporcionado a criação de alternativas para incrementar a atividade comercial da região. A classe empresarial busca o melhor aproveitamento do fluxo de caravanas de "sacoleiros" que passam pela cidade com destino à Foz do Iguaçu e ao Paraguai.

Uma das mais recentes alternativas foi colocada em prática por um grupo de empresários do setor de confecção. Nos moldes das feiras livres, eles criaram a Feira Maringá-Tur. Localizada na rodovia PR-317, próximo ao distrito de Floresta, a feira entrou em atividade no dia oito do mês passado. A princípio, o atendimento ao público está sendo feito nas



Os feirantes estão otimistas com o projeto

quartas-feiras e sábados, das 18 às duas horas.

O grupo de feirantes é formado por 35 empresários que não têm condições de

se estabelecer em lojas no centro da cidade, ou nos shoppings de atacado da indústria do vestuário. "Grande parte tinha facção e decidiu partir para produção própria. Aliás, apenas quem fabrica pode montar sua barraca na Maringá-Tur", explica Carlos Alberto Bianchi, um dos idealizadores do projeto. Ele estima que o fluxo de ônibus seja, em média, de 400 por dia.

EXPECTATIVAS: O movimento nos primeiros dias foi considerado razoável pelos feirantes. O grupo entrevistado pela Revista ACIM diz estar otimista e espera colher resultados positivos a longo prazo. A expectativa é de que com o tempo a Maringá-Tur torne-se conhecida e os ônibus comecem a parar no local. "Estou participando porque acredito no projeto. Tenho certeza de que em breve os sacoleiros vão parar para comprar nossos produtos", diz Jorge Sérgio, um dos ex-faccionistas que se tornou empresário.

Renalda dos Santos é outra feirante que está bastante otimista com o projeto. Ela afirma que a Maringá-Tur tem tudo para dar certo. "Estabeleci uma meta e de início os resultados estão sendo satisfatórios", comenta. Edgar Carracioli Gimenes também estabeleceu metas para participar da feira. O empresário declara que já vendeu para excursões do Rio de Janeiro e Espírito Santo.

PRÊMIO

Somaco recebe "Volante de Ouro"

Concessionária Volkswagen de Maringá supera em vendas outras 171 empresas do Sul do Brasil e ganha prêmio, entregue no dia 13 de julho

Uma história de sucesso não se faz apenas com tradição. Consciente disso, a Somaco S/A, concessionária Volkswagen desde 1957, tem se modernizado a cada ano,



Diretores e equipe de vendas da Somaco

investindo em recursos humanos e técnicos. O resultado desses investimentos pode ser aferido pela confiança que os consumidores possuem na empresa e, mais ainda, pelos prêmios que ela tem conquistado.

O último destes prêmios foi pelo volume de vendas: a Somaco superou outras 171 concessionárias do Sul do país em 1994, crescendo 115% em relação a 1993. A entrega do "Volante de Ouro" foi feita pelo gerente Volkswagen para a região Sul, Carlos Rocha, ao diretor-presidente da Somaco, Michel Felipe, no dia 13 de julho.

Estiveram presentes no evento, além de autoridades, também o representante comercial regional da Volks, Douglas Martins; o

representante regional de assistência técnica, Sérgio Peres; os diretores da Somaco, Jud Nicolau e Alcides Siqueira Gomes; e toda equipe de vendas, liderada pelo gerente Rubens Peres Fernandes.

Falando em nome da empresa, Alcides Siqueira Gomes frisou que o investimento em RH é prioritário. "Um time bem preparado e bem escalado tem mais chances de vencer os desafios e tirar o 'S' da palavra crise ('crie')", destacou o diretor.

HISTÓRIA: Apesar de a história da Somaco começar a ser contada tradicionalmente a partir de 1957, ela começou 5 anos antes, como distribuidora de combustíveis, óleos lubrificantes e revenda de caminhões Fargo, Internacional e FNM, bem como máquinas agrícolas. Somente a partir de 1957 é que a empresa foi nomeada distribuidora de veículos Volkswagen.



Carlos Rocha entrega o prêmio a Michel Felipe

Integridade, amor e paz

Governador do Distrito 4630 assume com proposta semelhante à do presidente eleito do Rotary International, gestão 95/96, Herbert Brown. Prioridade é concentrar esforços em atividades que promovam o desenvolvimento social e o engrandecimento da imagem da entidade

“Toda longa jornada se inicia com um pequeno passo”. A afirmação é do governador 95/96 do Distrito 4630 do Rotary International, Nery Simm. A frase faz parte da mensagem que o governador redigiu para saldar os rotarianos da sua região de abrangência. Simm assumiu o cargo em substituição a Antônio Mestriner. A posse foi no dia três de junho, durante Assembléia Distrital realizada em Jandaia do Sul.

Na mensagem, o governador lembra que o Rotary surgiu em 1905, na cidade de Chicago, Estados Unidos. Idealizado por Paul Harris, o clube de serviço rompeu fronteiras e ganhou o mundo. “Foi um passo dado para solucionar um problema de solidão. Naquela época o fundador desta instituição sólida não imaginava aonde sua criação poderia chegar”, afirmou.

Ao assumir a governadoria do Distrito 4630, Simm declarou que o seu primeiro passo era fazer com que todos os rotarianos se engajassem e levassem adiante o lema adotado por sua gestão: **Atuar com integridade, servir com amor e trabalhar pela paz.** “Atingiremos nosso objetivo se continuarmos fiéis à nossa missão, nos esforçarmos para torná-la realidade e se caminharmos firmes nesta direção”, comentou.

O lema é o mesmo do presidente eleito do Rotary International, gestão 95/96, Herbert Brown. Brown é natural de Iota, Estado da Louisiana, Estados Unidos. Por mais de 30 anos foi proprietário e administrador de lojas de móveis e drogarias na Flórida e Louisiana. Ele foi admitido como sócio do Rotary Club de



Governador Nery Simm e esposa Aparecida e ex-governador Antonio Mestriner e esposa Mafalda

Opelousas, no seu Estado natal em 1945. Atualmente frequenta o clube de Clearwater, na Flórida. Há mais de 40 anos tem frequência perfeita.

EXEMPLO: Simm escreveu que se os rotarianos aceitarem o desafio proposto pelo presidente eleito e proceder dentro do espírito do mesmo, a conduta de cada um será exemplo de vida para as pessoas, próximas ou não. Além de contribuir para aumentar o grau de companheirismo den-

tro dos clubes, e para “engrandecer” a imagem do Rotary na comunidade.

Para ele, “Atuar com integridade” significa cada pessoa viver de acordo com suas convicções. Cumprir com a palavra. Manter promessas. “Servir com amor”, também na opinião do governador, é lutar para que toda criança tenha direito à alimentação suficiente para se desenvolver com saúde. É dar oportunidades para que os jovens tenham escola e ensino satisfatórios. É permitir que todo homem tenha trabalho para o seu sustento.

“Trabalhar pela paz”, ainda segundo a mensagem de Simm, é se esforçar para construir uma comunidade de nações. Procurar maneiras práticas de unir países através da amizade. Exigir que as diferenças desapareçam. “Precisamos nos empenhar para construir um mundo em que todo homem, mulher e criança, independente de cor, raça ou religião, possa desfrutar da dignidade conferida pelo Criador”, frisou.

31 Anos de Rotary

Nery Simm é natural de Ibirubá, Rio Grande do Sul. Sua primeira parada no Paraná foi em Rolândia. Depois de passar por Londrina e Curitiba, fixou residência em Jandaia do Sul, onde vive desde 1963. É dentista formado pela Universidade Federal do Paraná. Na formatura recebeu a Medalha Nilo Cairo por ter sido o primeiro aluno da classe durante quatro anos. Tem também formação de professor

universitário.

Em 32 anos de Jandaia do Sul já participou do Conselho de Curadores da Fafi – Faculdade de Administração e Filosofia, do Conselho Fiscal do Sindicato Rural, foi diretor da APAE, vice-presidente da APP Sindicato – Núcleo Apucarana, presidente da Associação de Professores da cidade e vereador em 82/88. Sua admissão na vida rotária ocorreu em 1964. Nessa entidade exerceu vários cargos. Simm é casado com Aparecida de Lima e tem três filhos.


MARIAGRO
sementes adubos
Avenida Brasil, 5081
Fone: (044) 224-4262
Maringá - PR

NÃO FIQUE NA DÚVIDA
FIQUE NA POUANÇA
UNIBANCO


imobiliária
paiaçuãs
CRECI 1309-J
MARINGÁ: Rua Néo Alves Martins, 2437
TELEFAX: (044) 222-7595
PRAIA DE LESTE: Trevo p/ Pontal do Sul
TELEFONE: (041) 458-1510
CURITIBA: R. Silva Jardim, 2753


ATACADÃO
Auto Serviço
O SUPERMERCADO DO COMERCIANTE
Rua Fernão Dias, 300
Fone: (044) 224-7485
Maringá - PR



Posse conjunta dos

*Novos presidentes dos 10 clubes da cidade, do Rotaract e In...
despedida do ex-governador do Distrito, qu*



Ex-governador Antonio Mestriner-Mafalda e governador Nery Simm-Aparecida



**Eleni-João Orceli de Oliveira
(Rotary Club Maringá Leste)**



**Celenê-Waldomiro Martins Filho
(Rotary Club de Maringá)**



**Madalena-Bento Fernandes Melo
(Rotary Club Maringá Aeroporto)**



**Doraci-Décio Fernandes Reis
(Rotary Club Maringá Velho)**



**Isabel Cristina-Fábio Garcia Furlan
(Rotary Club Maringá Norte)**



**Valdete Lúcia-Jesus Soares Martins
(Rotary Club Maringá Sul)**



**Edna-Amilton Capristo
(Rotary Club Maringá Colombo)**

A Acema – Associação Cultural e Esportiva de Maringá – voltou a ser palco da cerimônia de posse conjunta dos presidentes dos Rotary Clubes existentes na cidade. O salão do clube ficou lotado de rotarianos e convidados especiais que foram prestigiar a solenidade. Toda a sociedade maringaense esteve representada. Autoridades municipais, deputados estaduais, federais, diretores de entidades de classe e clubes de serviços participaram do evento.

Este ano, o cerimonial sofreu algumas alterações. Isto tornou a solenidade mais rápida. Uma das modificações foi a determinação de um tempo máximo para que cada um dos 10 presidentes empossados e os representantes do Rotaract e Interact pudessem fazer seus discursos. “As mudanças foram notadas e o público aprovou todas elas”, declarou José Vanderley Santana, da comissão organizadora. O mestre de cerimônia foi o empresário Emídio de Britto.

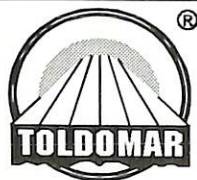
O encontro festivo serviu também



**Aluguel garantido!!!
Compra, venda, locação
e administração**

Av. Paraná, 465 - Sede Própria
Telefax: (044) 224-5632

CRECI 1504-J



Toldos e Luminosos

ROD. PR 317 - KM 01
FONE: (044) 224-4533 - FAX: 262-1837

**TERCEIRIZAÇÃO
COM PARCERIA**



Av. Pres. J.K. de Oliveira, 1631
Telefax (044) 223-1135

**Caiado
Pneus**

**Atendimento
de Coração**

Rodovia BR 376 - km 120
Fone: (044) 228-5577



Saneamento -
Terraplenagem -

Fone: (044) 222-

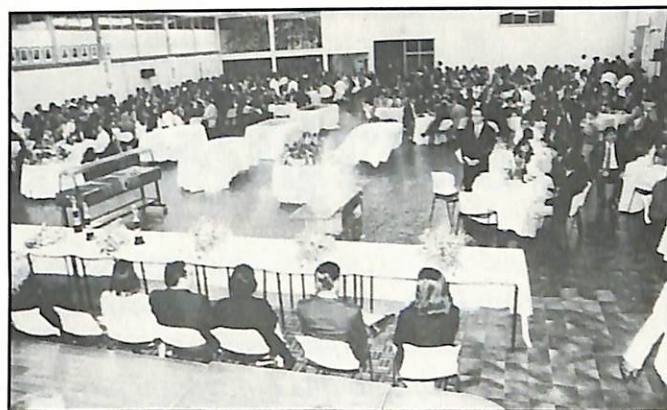


clubes de Maringá

Interact assumem seus cargos. Solenidade serviu também como despedida e havia deixado a função no dia três de junho

para que o ex-governador do Distrito 4630 do Rotary International, Antônio Mestriner, fizesse a sua despedida do cargo (leia reportagem na página 22). Ele já havia empossado o seu substituto Nery Simm, de Jandaia do Sul, no dia três de junho. Mas os organizadores decidiram homenageá-lo na posse conjunta. "Foi o reconhecimento ao trabalho de um ano inteiro dedicado às causas rotárias", afirmou Vanderley Santana.

Mestriner ficou emocionado com a lembrança. Ele ressaltou ter feito novos amigos e fortalecido muitas amizades durante o período em que ficou à frente da governadoria. Citou uma frase de Bill Huntley: "amigo é a pessoa que mantém viva a esperança, preserva a fé e expressa o seu amor ao próximo na prática". O ex-governador aproveitou a oportunidade para agradecer a colaboração de todos os presidentes que o acompanharam na gestão 94/95. "Desejo neste momento repartir com cada um tudo que tivemos de bom", frisou.



Rotarianos, autoridades e convidados lotaram o salão social da Acema



Maria José-José Gazola (Rotary Club Maringá Alvorada)



Hidalcira-José Joaquim da Cruz Filho (Rotary Club Maringá Cidade Ecológica)



Aracele Batista (Interact) e Dalle Christian Polônio (Rotaract)



Seyla Lúcia-José Vanderley Santana, coordenadores da solenidade de posse



Dulce-Eraldo Gomes da Silva (Rotary Club Maringá Horto)

ROTARY	PRESIDENTE 94/95	PRESIDENTE 95/96
Maringá	Tércio Selvino Grassmann	Waldomiro Martins Filho
Leste	Antônio Bueno dos Reis	João Orseli de Oliveira
Aeroporto	Odelando Veroneze	Bento Fernandes Melo
Maringá Velho	Luiz Alberto Schmitt	Décio Fernandes dos Reis
Norte	João Moacir Mayo	Fábio Garcia Furlan
Sul	Mozart Mateus Lustosa Serpa	Jesus Soares Martins
Colombo	José Vanderley Santana	Amilton Capristo
Horto	Darci Luiz Dalpizzol	Eraldo Gomes da Silva
Alvorada	Roberto Pino de Jesus	José Gazola
Cidade Ecológica	Elizabeth Emídio	José Joaquim da Cruz Filho
ROTARACT	Sônia Alessandra Barbosa	Dalle Christian Polônio
INTERACT	Luiz Antônio Odenath Penha	Aracele Batista

<p>HICONCI</p> <p>Pavimentação Construção Civil</p> <p>3384 - Maringá</p>	<p>POLO COMERCIAL</p> <p>Materiais elétricos, hidráulicos, ferragens, projeto e instalação de alta e baixa tensão atacado e varejo</p> <p>Av. Brasil, 4313 Telefax (044) 225-2848</p>	<p>SATÉLITE TELECOMUNICAÇÕES</p> <p>ColtTel - comércio de Equipamentos para Telecomunicações Ltda.</p> <p>PABX</p> <p>REVENDE AUTORIZADA Intelbras</p> <p>AV. BRASIL, 4.499 - SOBRE-LOJA CONJUNTO 11 - MARINGÁ - PR</p>	<p>ELETRÔ MARINGÁ</p> <p>Fone: (044) 262-2127 Fax: (044) 262-1552</p> <hr/> <p>ELETROFÔ</p> <p>Fone: (044) 222-3612 Fax: (044) 222-3571</p>	<p>CARROCERIAS</p> <p>MASSON</p> <p>AS MELHORES</p> <p>Fone: (044) 224-2465 Telefax: (044) 262-3529</p>
--	--	---	---	--

Dever cumprido

Ex-governador se despede dos companheiros rotarianos, faz um balanço das atividades da sua gestão e diz estar deixando o cargo com a certeza de ter feito, em conjunto com todos os clubes, um trabalho que contribuiu para ampliar o grau de atuação do Rotary no Paraná

O ex-governador do Distrito 4630 do Rotary Internacional, Antônio Mestriner se despediu oficialmente do cargo durante a solenidade de posse conjunta dos presidentes dos clubes de Maringá para a gestão 95/96. Ele fez um balanço das atividades e disse estar deixando a governadoria com o sentimento de dever cumprido. "Tivemos muitas conquistas. Talvez nem tantas quanto desejássemos, mas realizamos um trabalho com a vontade obstinada de quem sempre quer fazer o melhor", afirmou.

Mestriner destacou o apoio recebido por todos os presidentes de clubes nestes 12 meses de gestão. Na opinião dele foi uma convivência harmoniosa. "Um trabalho compartilhado com cada um de vocês. Nas visitas que fizemos,



Ex-governador Antonio Mestriner e esposa Mafalda

recebemos o estímulo necessário para prosseguirmos na nossa caminhada", acrescentou. Ressaltou ainda que as atividades propostas deram frutos porque foram planejadas. "Podemos sonhar alto, mas temos que manter nossos pés no chão", comentou.

Entre as realizações, o ex-governador enumerou as parcerias firmadas com

programas de alfabetização de adultos e no combate às drogas, o surgimento de novos clubes, o aumento do quadro social, e a realização de seminários sobre a Fundação Rotária. "Em todos podemos vislumbrar resultados positivos. A adesão foi maciça e os companheiros souberam compreender a necessidade da participação. Da colaboração e do envolvimento com as nossas causas", declarou.

90 ANOS: As comemorações dos 90 anos de fundação do Rotary International, o volume nunca antes alcançado de contribuições para a Fundação Rotária, a organização – pela primeira vez – de intercâmbio de dois Grupos de Estudos, e a Conferência da Amizade, também foram citados por Mestriner. "Os noventa anos foram condignamente festejados, os intercâmbios já deram e darão ainda mais frutos, e a Conferência foi reconhecida como um dos grandes eventos que o Distrito já viveu", justificou.

No final do seu discurso, o ex-governador reservou um espaço para agradecer a companhia da esposa Mafalda. "Ela se fez presente em todos os momentos. Sempre esteve ao meu lado apoiando, incentivando, tornando menos árdua a nossa responsabilidade", frisou. E concluiu: "Se todo trabalho tem algum ou muito significado, nada suplanta de forma alguma, o que há de mais importante: a amizade de cada um de vocês".

Realização pessoal

Quem também deixou o cargo de presidente com o sentimento de dever cumprido foi a empresária Elizabete Emídio, do Cidade Ecológica. Oficializado em julho do ano passado, o clube é o "caçula" da cidade.

O Cidade Ecológica é o primeiro clube misto do distrito e o primeiro a ter uma mulher como presidente. Na sua fundação, eram 21 sócios. Em um ano este número saltou para 33. Um crescimento considerado ex-

celente por Elizabete Emídio.

A presidente considera o Cidade Ecológica um clube de vanguarda. "Enfrentamos resistências. Mas ao final deste período inicial conseguimos ser o primeiro clube a registrar frequência 100%, em todo o distrito", afirma.

Este resultado, segundo Elizabete Emídio é fruto do trabalho e da dedicação de todos envolvidos com o Cidade Ecológica. "Conseguimos reunir um grupo que se fez família", justifica.

GRANAÇON
Construções Civis

ELDORADO
IMÓVEIS

Moradia e Moradores
Selecionados

Creci 1357-J

FONE: 222-8866 - FAX: 223-2018

MALHAS
Torch

A MALHA FEITA
COM CARINHO

Fone: (044) 224-3764

Casas Ajita

Calçados e Confecções

Av. Brasil, 3615
Fone: 226-3438
Maringá - Pr.

SEAT
Dama

LIDERANÇA
DEDICADA A VOCÊ

Av. Paraná, 1250 - Fone: (044) 262-2221

SPI atende imobiliárias

Novo serviço da ACIM atende antiga reivindicação do setor de imobiliárias e passa a ser um instrumento a mais de segurança para concessão de crédito ao consumidor. Objetivo agora é fazer com que o comércio varejista também utilize o sistema

Desde o dia 17 do mês passado a ACIM está oferecendo um serviço a mais aos seus associados. O SPI – Serviço de Proteção Imobiliária – era uma antiga reivindicação dos empresários do setor de locação de imóveis e telefones. Ele passa a ser também um instrumento a mais de segurança ao crédito em Maringá. Com ele, o consumidor que deixar de pagar os débitos referentes às taxas de aluguel de imóveis e telefone, condomínio, contas de água, luz e telefone, IPTU, honorários e ações de despejo, será incluído na lista de inadimplentes.

O registro é feito após 15 dias do vencimento do débito. Antes porém, o imobiliário deve enviar correspondência ao locatário, comunicando-o da existência da dívida. O aviso deve ser expedido logo após a data do pagamento da taxa. Este cuidado deve ser observado por causa do Código de Defesa do Consumidor. Se o devedor não comparecer para quitar a parcela no prazo estipulado, o imobiliário preenche uma ficha específica e a envia à central de atendimento da ACIM.

Através do SPI será possível registrar pessoas físicas, jurídicas e os fiadores. O sistema utilizado é semelhante ao do SCPC – Serviço Central de Proteção ao Crédito. Inclusive o programa foi instalado no mesmo equipamento que presta informações a este outro serviço da ACIM. “Embora estejam interligados ao mesmo computador, os cadastros e bancos de dados do SCPC e do SPI são independentes”, diz Carlos Roberto Previdelli, diretor para Assuntos Cadastrais da Associação Comercial e Industrial de Maringá.

ADESÃO: O lançamento foi realizado no mesmo dia em que o SPI entrou em atividade. A apresentação do novo serviço foi feita pelo diretor para Assuntos Cadastrais durante reunião na sede da ACIM. Compareceram 30 representantes de imobiliárias de Maringá. Metade do número



Previdelli (ao centro) fez a apresentação do serviço aos imobiliários

de empresas do setor filiadas à entidade. Na semana seguinte todas as imobiliárias associadas estavam tendo acesso ao sistema. “A adesão demonstra o quanto o setor era carente de um banco de dados com informações sobre sua clientela”, afirma Carlos Previdelli.

A ACIM vai realizar uma campanha de incentivo para utilização do novo sistema. O alvo principal serão os lojistas do comércio varejista. A meta é fazer com que esta parcela da classe empresarial consulte o SPI, além do SCPC, no momento de autorizar a abertura de crédito ao consumidor. Outra estratégia é, através da

Faciap – Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agrícolas do Paraná – criar condições para expandir o serviço a outras entidades do Estado.

Com um número maior de associações com este tipo de sistema, será possível haver um intercâmbio de informações. Assim como ocorre com o SCPC, onde várias cidades do Paraná já se encontram interligadas e trocando dados no dia a dia. Um estudo tenta viabilizar para os próximos meses a interligação com Londrina. Nesta cidade está em atividade um serviço semelhante e existe a possibilidade da assinatura de contrato de parceria com Maringá.

Segundo adianta Carlos Previdelli outras alternativas de serviços também estão sendo pesquisadas. Entre elas estão um sistema de proteção do gênero do SCPC e SPI para as locadoras de vídeo, a criação de uma central de cobrança, e a assinatura de convênio com a Rede Super Fácil, que faz transferência eletrônica de débitos à vista e a prazo. “Vamos ocupar todos os espaços disponíveis no mercado em termos de prestação de serviços aos nossos associados”, frisa o diretor para Assuntos Cadastrais da ACIM.

SCPCs caçulas

Nos últimos dois meses três novos SCPCs – Serviço Central de Proteção ao Crédito – foram criados no Noroeste do Paraná. O sistema entrou em atividade nas cidades de São Jorge do Ivaí, Santa Fé e Ourizona. O surgimento destas centrais é resultado de um trabalho desenvolvido pela coordenadoria regional de Maringá, representada pela ACIM.

O diretor para Assuntos Cadastrais, Carlos Roberto Previdelli diz que em todas estas cidades a adesão dos lojistas foi maciça. A ACIM, como entida-

de pólo presta toda a assessoria necessária para a criação e instalação dos SCPCs na região. Após esta etapa, a associação de Maringá faz acompanhamento e dá suporte constante para os sistemas “caçulas”.

Carlos Previdelli diz que o próximo passo será lutar pela informatização de todos os SCPCs do Estado. Este trabalho está sendo desenvolvido pela Faciap – Federação das Associações Comerciais, Industriais e Agrícolas do Paraná. Estudos estão sendo feitos com o objetivo de se levantar a viabilidade de criação de linhas de crédito para subsidiar a compra de equipamentos.

Feipar consolida pólo de confeções

Feira com 160 estandes abriga empresas de confeções e fornecedores de equipamentos e matéria-prima. Evento paralelo, o Informatize Confeções mostra as novidades da informática



ACIM, Sebrae e Sindicato das Indústrias do Vestuário de Maringá – Sindvest – realizam de 22 a 25 deste mês a Feipar Moda 95 e o Informatize Confeções, no Pavilhão Internacional de Exposições. O evento é uma versão setORIZADA da Feira de Integração do Paraná, promovida em anos anteriores. A setORIZAÇÃO foi um imposição do próprio mercado.

“Nosso objetivo é propiciar uma feira cada vez mais profissional e para isso a setORIZAÇÃO é fundamental. Além disso, queremos marcar Maringá como referência de um pólo do vestuário”, explica o presidente da ACIM, Pedro Granado. Na prática, a cidade já vem se estruturando para isso.

Hoje, Maringá conta com mais de 300 indústrias de tecidos e confeções. Seus produtos são vendidos para todo país, principalmente através dos shoppings de atacado que possuem juntos mais de mil lojas. Outros empreendimentos serão

lançados até o final do ano.

Mas, como lembrou o presidente da Federação das Indústrias do Paraná, Jorge Aluysio Weber, não basta apenas produzir. “O setor do vestuário é o maior gerador de empregos do Paraná. E para sobreviver, ele necessita vender. Para vender, o marketing é fundamental”, frisou ele durante o lançamento da Feipar Moda, em maio.



Representantes da ACIM, Sebrae, Sindvest, Prefeitura e Sociedade Rural discutem os rumos da Feipar

A feira vem justamente auxiliar nesse marketing. Com o crescente aumento no número de lojas de atacado na cidade e na região, os compradores têm se diluído entre os vários shoppings. “É preciso aumentar o número de caravanas de lojistas que buscam nossos produtos”, diz o ex-presidente do Sindvest, Miguel Fuentes Salas.

Um das preocupações de Salas durante sua gestão foi “mostrar o pólo de vestuário de Maringá para o Brasil”. E está também é a preocupação do atual presidente do sindicato, Antonio Recco. Tanto que a entidade tem dado o maior apoio para realização da Feipar Moda 95.

Outro apoio fundamental é do Sebrae, que subsidiou a participação de pequenas empresas com sede no Paraná. “Essa união em torno da feira é uma garantia para o sucesso dos expositores e do próprio futuro da Feipar Moda e de Maringá como pólo regional”, res-



Vestuário: predomínio nas edições anteriores da Feipar

salta a diretora de Eventos e Promoções da ACIM, Maria Alice Pinatti, também consultora do Sebrae.

ESTANDES: A comissão organizadora da Feipar Moda superou suas expectativas iniciais, com a venda de 160 estandes. "Por ser a primeira feira setorial do vestuário e como estamos num momento de desaquecimento da economia, acreditávamos que seria mais difícil a comercialização dos espaços", diz Fernando Vieira Raimundo, coordenador do evento.

Outra surpresa foi a quantidade e qualidade de empresas de grandes centros que adquiriram espaço na feira. O evento pode ser dividido em dois setores: o de confecções, onde foi dada ênfase para empresas paranaenses, e o de fornecedores de matéria-prima e máquinas, com participação de grandes empresas nacionais.

Entre as grandes empresas fornecedoras estão a Cooperfios, Tantex, Torch, Filobel, Rossignolo, Vicunha, Itex, Finobrasa e Eberle. Entre os fornecedores de máquinas estão Minamak-Siruba,

Larsen-Pfaff.

No Informatize Confecções estarão presentes a Lanfer de Maringá, em parceria com a Investronica, da Espanha, a Jacquardborda e Barudan, entre outras.

Participarão da Feipar empresas de Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Os expositores do setor de confecções são de cidades como Maringá, Ponta Grossa, Campo Mourão, Arapongas, Apucarana, Marialva, Astorga, Londrina, Peabiru, Rolândia, Cambará e Nova Esperança.

DIVULGAÇÃO: Com o sucesso na comercialização dos estandes, a preocupação da comissão organizadora da Feipar passou a ser a atração de visitantes. Foi providenciado um mailing com 80 mil empresas, que receberam material de divulgação da feira. Também foram confeccionados 80 mil exemplares de três edições de jornais específicos da Feipar.

Com apoio de escritórios do Sebrae de outros municípios, foram formadas vá-

Informatize Confecções

Paralelamente à Feipar Moda, o Sebrae realiza o 1º Informatize Confecções, que apresentará equipamentos e programas de informática voltados para o setor. Também serão promovidos seminários e palestras. "Vamos mostrar o que há de mais moderno na área, buscando maior aproximação entre compradores e vendedores", explica o gerente do Escritório Regional do Sebrae, Lourenço Fadel Filho.

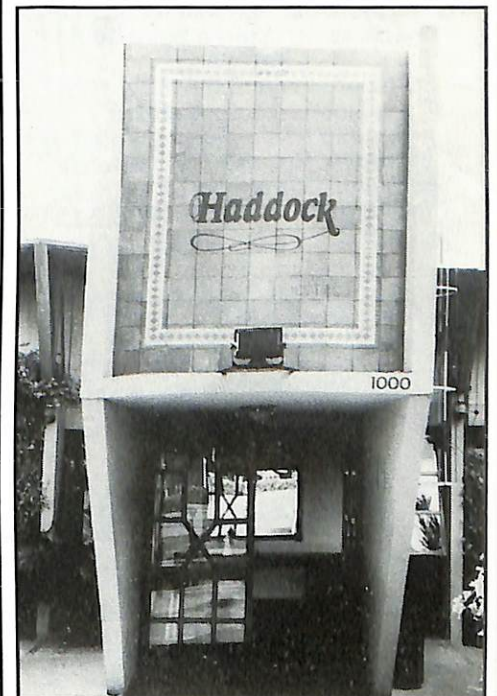
Segundo Fadel, os empresários têm utilizado a informática em atividades burocráticas, em departamentos como recursos humanos e contabilidade. Ele alerta, no entanto, que hoje com a busca a qualidade e produtividade, a informatização é fundamental também na área produtiva.

Segundo Fadel, os empresários têm utilizado a informática em atividades burocráticas, em departamentos como recursos humanos e contabilidade. Ele alerta, no entanto, que hoje com a busca a qualidade e produtividade, a informatização é fundamental também na área produtiva.

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

"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 m², a 185 quilômetros de Maringá.

- Acesso ao rio sem barranco.

Bosques. **Projeto completo de infra-estrutura e lazer.** Entrada, mais 15 meses de R\$ 660,00.

Ligue:

226-5353

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



Pinatti e Vieira: confiantes no sucesso da feira

rias caravanas de empresários que visitarão a Feipar Moda. A ACIM enviou material de divulgação da feira para os Balcões Sebrae de estados como Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, São Paulo, Santa Catarina e Paraná, solicitando o empenho na formação de caravanas de lojistas, industriais e outros profissionais do setor.

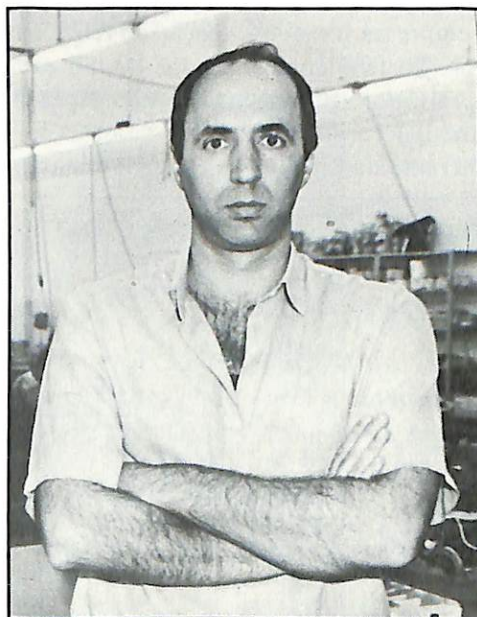
Ao contrário de anos anteriores, desta vez a Feipar não será aberta ao público em geral. "Apenas visitantes credenciados poderão entrar no Pavilhão", esclarece Maria Alice Pinatti. "Vamos realizar um evento de alto nível e queremos dar o máximo de tranquilidade para que os empresários realizem negócios e contatos", frisa.

Quem aprovou a setorização da Feipar foi o empresário Antonio Recco, presidente do Sindvest. "Esta é a oportunidade para mudar a concepção que os maringaenses têm de feiras. Para dar resultados mais concretos o evento tem que ser direcionado", afirma. Recco diz que participa de feiras há 14 anos, "sempre com sucesso".

Uma feira, no entanto, poder ser um investimento com resultados apenas a médio e longo prazos. Só para ser

ter uma idéia, a primeira edição da Feira Nacional da Indústria – Fenit – há 40 anos foi um fracasso. Não foram realizados negócios e nem houve visitantes. Mas, os organizadores não desanimaram, insistiram na realização do evento nos anos posteriores, e hoje a Fenit é uma das maiores feiras do gênero na América Latina.

POTENCIAL: Diretores de empresas fornecedoras de equipamentos e matéria-prima do ramo de confecções estão apostando alta na Feipar Moda e na região de Maringá. "O Noroeste do Paraná se tornou um dos pólos do setor mais importantes do país. Para nós é fundamental ampliar a participação nesse mercado e por isso estaremos na Feipar", diz Fernando Pereira, diretor comercial da Rossignolo, de São Carlos, São Paulo.



Recco: apoio total do Sindvest

Esse é o objetivo também de Ivan Dollo, diretor-presidente da Itex, de Americana, São Paulo. Ele diz que já tem um representante na região, inclusive com showroom, mas deseja fazer um trabalho maior de aproximação com os clientes. "Muitas empresas da região trabalham com produtos de qualidade e lançamentos. Como nossos produtos são de vanguarda, exclusi-

vos, pretendemos ampliar nosso mercado”, afirma.

Henrique Borshovicius, diretor da Nortex, indústria de tecidos de São Paulo, também quer se aproximar mais dos clientes e realizar novos contatos. “A Feipar será uma boa oportunidade para conhecermos melhor região”, frisa. Borshovicius acrescenta que não está “nem um pouco” preocupado com vendas durante a feira. “Vamos fazer o marketing de nossa empresa”.

Para o diretor da Nortex, muitos empresários brasileiros ainda “não acordaram” para o potencial do ramo têxtil da região Noroeste. “O setor está em crise em todo o país. Mas no Paraná não estamos tendo problemas. É claro que as vendas diminuíram, mas foi pouco em relação a outros centros. No Paraná temos uma clientela selecionada, séria”, explica Borshovicius.

EVENTOS PARALELOS: Durante a Feipar Moda e Informatize Confecções serão realizados diversos eventos paralelos como seminários, palestras, fórum de debates, lançamento de livro e exposição de fotos. Vários desfiles de moda e tecidos também serão promovidos. Jornalistas, estilistas, escritores, líderes empresariais e políticos debaterão diversos temas nos quatro dias da feira.

Entre os eventos paralelos está o lançamento do “Fórum de Debates Noroeste do Paraná – Pólo do Vestuário”, no dia 23. O lançamento será feito após palestra do jornalista econômico do jornal “Folha de São Paulo” e TV Record, Luis Nassif. Ele abordará o tema “A economia no setor têxtil”.

O fórum deverá ser realizado em setembro. Líderes políticos e empresariais participarão do evento. “O setor do vestuário tem crescido muito na região e precisamos de um plano de ação para consolidação do Noroeste como pólo na área”, explica a diretora de Eventos e Promoções da ACIM, Maria Alice Pinatti.

Nos dias 22, 23 e 24, durante o Informatize Confecções, serão realizadas várias palestras, sempre às 19 horas. No primeiro dia, Paulo Muller Prado, consultor de marketing em Curitiba, abordará o



Durante a feira serão realizadas várias palestras

tema “Automação comercial e a satisfação do consumidor”. No dia 23, o coordenador do Programa de Inovação Tecnológica do Cefet, Curitiba, Winderson Eugênio dos Santos, falará sobre “Automação Industrial”. No dia 24, o diretor da Alquimidia Tecnologias Interativas, Antonio Simão Neto, fará palestra sobre “Computação gráfica aplicada ao setor de confecções”.

MODA: Durante a Feipar serão realiza-

das várias palestras sobre as tendências da moda. No dia 22, às 14 horas, a consultora de Moda de Campo Mourão, Maria Candida, falará sobre o desenvolvimento da macrorregião no setor confeccionista e a Moda Verão 95/96.

Às 17 horas, Severo Luzardo Filho, da Central de Aviamentos de Porto Alegre, abordará as tendências da Moda Verão. No dia 24 será realizado um painel sobre estilos de moda. A abertura será às 10:30 horas, com palestra do crítico de moda e colunista da Revista Exame, Fernando de Barros. Às 18 horas do dia 24, Marcio Bamberg, escritor de Curitiba, fará palestra com o tema “Marketing pessoal, estourando a ponte”. Nesse dia vai haver um Tarde de Autógrafos, com a escritora Cláudia Matarazzo, autora do livro “Etiqueta sem Frescuras”. Durante a feira serão exibidos vídeos e clips mostrando as várias fases da moda.



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**

Estratégias de Marketing na Feipar

Instalação da primeira subcâmara do setor têxtil amplia expectativas favoráveis em torno da Feira. Presidentes de todos os sindicatos da indústria do vestuário do Paraná, representantes de entidades empresariais e do governo do Estado deverão estar presentes ao encontro

Além de todas as atrações previstas para ocorrer durante a Feipar Moda 95, uma está sendo aguardada com bastante expectativa pelos empresários do setor de confecções de todo o Noroeste do Paraná. É que, através da articulação de dirigentes empresariais do segmento, será possível realizar a reunião de instalação da Subcâmara de Marketing da Câmara Setorial Têxtil do Paraná no dia 22, coincidindo com a abertura oficial da Feira.

A criação de Câmaras Setoriais foi uma das fórmulas encontradas pelo governador Jaime Lerner para colocar em prática algumas das promessas de campanha. A do setor têxtil foi uma das primei-

ras a ser instalada. Três reuniões já foram realizadas. Na última, em Londrina, ficou decidido que os trabalhos seriam desenvolvidos por quatro subcâmaras: a da produção, de fiação e tecelagem, de marketing e a de design.

O trabalho de convencimento do coordenador da Câmara, Mário Leyne, envolveu o presidente da Cocamar – Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá – Luiz Lourenço, e o presidente do Sindvest – Sindicato da Indústria do Vestuário – Antônio Recco. “Sugerimos que a instalação desta subcâmara fosse feita na Feipar. Como ela vai tratar de marketing do setor, nada melhor de

que fosse criada em uma feira deste porte”, explica Luiz Lourenço, que também é membro da Câmara Têxtil.

Antônio Recco, do Sindvest, diz que serão convidados a participar da reunião presidentes de sindicatos da indústria do vestuário de todo o Paraná. Representantes do Sebrae/PR, da ACIM, deputados estaduais e os secretários de Estado do Desenvolvimento Econômico, Cassio Taniguchi, e do Esporte e Turismo, Sílvio Barros II também serão convocados. “Queremos reunir as lideranças para que o encontro seja o marco de uma nova era para este setor da indústria paranaense”, declara o empresário.

INFORME ESPECIAL

pregraphi

Duplicadores digitais RISO

Chega ao mercado com inovação tecnológica produto que além de aumentar qualidade, reduz custos de produção e derruba limites para quem varia na utilização de cores, tamanhos e tipos de papéis

RISO Líder mundial na fabricação de Duplicadores Digitais, a RISO foi fundada há 40 anos no Japão. O alto padrão de qualidade de seus equipamentos pode ser comprovado por todo o mercado de impressão digital no Japão, Estados Unidos e diversos países europeus, onde a participação da RISO é de 70%.

Por sua versatilidade e alta tecnologia, os Duplicadores Digitais RISO chegam a reduzir em até 60% o custo das impressões, otimizando resultados de forma inatingível a processos convencionais. Não é por acaso que o sistema vem obtendo um enorme – e crescente – sucesso mundial.

Com os duplicadores digitais



Duplicador RISO: aumenta qualidade e reduz custo de impressão

RISO é possível imprimir textos e desenhos, processados diretamente do Apple Macintosh ou IBM PC e compatíveis, a uma velocidade de 130 impressões por minuto. A possibilidade de utilização de

até 14 cores em impressos, por um sistema de troca de tambores em tempo abaixo de 20 segundos. A Série GR derruba limites à criatividade de quem quer variar nas cores, tamanhos e tipos de papéis, formulários, envelopes fechados e etiquetas, entre outros.

O RISO Publisher é um sistema de Editoração de Multifunção totalmente integrado, que combina o Duplicador Digital Risograph com o computador, resultando em uma solução completa para a produção eletrônica de impressos.

Os Duplicadores Digitais RISO proporcionam ao seu usuário custo inferior a uma fotocopiadora, agilidade de uma impressora off-set e o mais baixo custo de manutenção do mercado, garantindo seus equipamentos durante 60 meses em peças e 12 meses em assistência técnica.

As inovações tecnológicas da RISO, estão ao alcance do mercado Norte e Noroeste Paranaense através da **PREGRAPHI – Comércio de Máquinas e Materiais Gráficos Ltda.**

Para outras informações ligue (044) 228-7383 ou faça-nos uma visita na Rua Mitsuzo Tagushi, 767 (próximo ao Mercadorama) – Vila Nova – Maringá.

Apoio ao turismo

Câmara de Vereadores de Maringá aprova projeto de lei que beneficiará a atividade turística no município. Serão destinados dois por cento da arrecadação do imposto sobre serviços para que sejam desenvolvidos programas de atração de turistas

A Câmara de vereadores de Maringá aprovou um projeto de lei que deverá dar um novo impulso ao desenvolvimento da atividade turística no município. Serão destinados dois por cento da arrecadação do ISSQN – Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza – para a Secretaria de Indústria, Comércio, Turismo e Agricultura realizar programas de incentivo ao turismo.



Pignata é o autor do projeto de lei

O autor do projeto é o vereador e diretor da ACIM para a Agência do Jardim Alvorada, Valdir Pignata. Ele aproveitou uma antiga aspiração dos empresários do segmento, que sempre reivindicaram a criação de um fundo de recursos para ser aplicado na dinamização do turismo de Maringá. “O potencial turístico do município está sendo mal aproveitado”, afirma o vereador.

Pignata acredita que a lei vai contribuir para o surgimento de uma estratégia de fortalecimento do setor. Cita o exemplo de cidades como Blumenau, em Santa Catarina, Santos, Barra Bonita e São José dos Campos, em São Paulo, que dispõem de recursos para viabilizar políticas de atração de turistas do Brasil e do exterior. “O turismo é uma das indústrias mais rentáveis do mundo. E Maringá precisa entrar no roteiro nacional de viagens”, declara.

O gerente do Hotel Deville e membro da Câmara Setorial de Hotéis, Restaurantes, Buffets e Atividades Afins, Gil-

berto Simioni, é um dos principais defensores da criação do fundo. Há anos ele tenta “vender” a idéia. “Pagamos cinco por cento de tributos sobre o nosso faturamento. Nada mais justo de que uma parcela deste bolo seja investida exclusivamente em turismo”, justifica.

EMPREGOS: Simioni diz que a aprovação da lei possibilitará a realização de mais negó-

cios, a geração de mais empregos e, conseqüentemente, de mais tributos. “Se tivermos um acréscimo de 10% na ocupação, apenas no Deville, vamos gerar 20 novos empregos”, exemplifica.

Entre as alternativas de investimento dos recursos do fundo, estão a confecção de cartazes e folders, e a realização de viagens de técnicos especializados para mostrar o potencial turístico de Maringá ao resto do país. “Teremos que planejar. Programar. Fazer com que todos os meses alguma estratégia de marketing seja desenvolvida. A atração de turista é uma atividade que precisa ser realizada com frequência”, frisa.

Outro argumento do executivo é que o fundo poderá contribuir para a redução do índice de sonegação do ISSQN. Na opinião de Simioni, o retorno gerado pelo fundo fará com que as empresas do setor fiquem estimuladas a pagar seus impostos. “O segmento vai se sentir valorizado. Em contrapartida estará mais disposto a colaborar com o Poder Público Municipal”, revela.

Uma empresa de
crédito garantindo o
retorno de seu crédito.



COBRAPAR

Experiência comprovada em:

COBRANÇAS

SERVIÇOS

**ASSESSORIA
JURÍDICA**

Waldir Frares

ADVOGADO

Filiada ao grupo UNIDOS-RJ.

MARINGÁ - Fone: (044) 226-5114

LONDRINA - Fone: (043) 323-1838

CONSULTORIA DE COMÉRCIO EXTERIOR

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

SERVIÇOS OFERECIDOS:

- Relação de fabricantes no exterior;
- Relação de importadores;
- Estatísticas de comércio exterior;
- Legislação - procedimentos administrativos - alíquotas de exportação;
- Calendário de feiras internacionais;
- Estimativas de custos na importação e exportação;
- Cotação de frete internacional (marítimo, aéreo e terrestre);
- Orientação quanto aos documentos exigidos na exportação; e
- Promoção de cursos e seminários de comércio exterior.

ACIM

LIGUE
(044) 226-1331

ACIM: A Força Empresarial que une e constrói

Acesso à cidadania

ACIM colabora com projeto do Governo do Estado, que beneficia 20 meninos de rua de Sarandi e Maringá. O objetivo é integrar estas crianças ao mercado de trabalho e prepará-las para o convívio social. As atividades são desenvolvidas no batalhão da Polícia Militar

Reduzir a delinqüência infanto-juvenil e garantir melhoria de qualidade de vida aos segmentos mais carentes da sociedade. Estes são os principais objetivos do programa "Formando Cidadão". Idealizado pela Secretaria Estadual da Criança e Assuntos da Família, o projeto quer retirar crianças – entre 10 e 18 anos – das ruas, gerando oportunidades para que elas tenham uma profissão e escolaridade. As atividades são desenvolvidas nos quartéis da Polícia Militar.

Até o fechamento desta edição o programa já havia sido implantado em três cidades – Curitiba, Cascavel e Maringá. Em cada uma delas, são beneficiados 20 menores carentes. As crianças permanecem no quartel das oito às 19 horas. Durante este período recebem três refeições, aulas de iniciação ao trabalho, estímulos para o retorno à escola e praticam esportes. O transporte até a unidade militar é feito pelas viaturas da PM.

Nas três cidades onde o projeto foi instalado, o Governo Jaime Lerner firmou parcerias com as prefeituras, e entidades sociais e de classe. "É o início de um novo tempo. Um trabalho de retirada dos meninos das ruas com fundamentos pedagógicos", afirma a secretária da Criança, Fani Lerner. Ela diz que a intenção é estender o projeto a todo o Estado. A meta



As crianças aprendem uma profissão, recebem alimentação e estímulo para retornar à escola

é atender 300 meninos de rua.

Em Maringá, o Formando Cidadão está em operação desde o dia 29 de junho. Mas foi lançado oficialmente no dia 20 do mês passado em cerimônia que contou com a presença do governador Jaime Lerner (PDT), do comandante geral da PMPR, coronel Daniel Cesar Mainguê, e do comandante do policiamento do interior, coronel Antônio Carlos Abrão.

BOLSA-AUXÍLIO: Além de Maringá, o programa atende meninos de Sarandi. Estão envolvidos com o Formando Cidadão, a Prefeitura que oferece a alimentação, através da Fundação de Desenvolvimento Social, e as associações comerciais e industriais das duas cidades, que oferecem as bolsas-auxílio. "Entre as obrigações de

uma entidade de representação empresarial está a preocupação com o bem-estar social da população", justifica o presidente da ACIM, Pedro Granado Martines.

O valor das bolsas-auxílio equivalem a meio salário-mínimo, correspondente ao pagamento dos serviços prestados pelos meninos no 4º BPM. "É um estímulo a mais para que eles deixem as ruas", comenta o presidente da ACIM. Pedro Granado destaca que outra função da entidade empresarial é colaborar para o ingresso deles no mercado de trabalho. "Esperamos prepará-los o mais rápido possível.

Assim teremos condições de abranger um número maior de crianças", declara o empresário.

Lauri Cesar Bittencourt, comandante do 4º Batalhão da Polícia Militar, comenta que enquanto permanecem no quartel os meninos recebem orientações para iniciação profissional em mecânica de automóveis e motos, escriturário e auxiliar-geral. São ministradas também instruções militares como meio de desenvolver o sentido de disciplina e de convivência social.

Para coordenar as atividades do Formando Cidadão, o comandante Lauri Bittencourt designou uma equipe fixa de policiais. A escolha dos monitores, segundo ele, facilitará a convivência diária com o grupo de crianças atendidas pelo projeto. "Com pessoas fixas é mais fácil de se conquistar a confiança destes meninos. E a confiança deles é fator essencial para o sucesso da iniciativa", reforça o militar.

Said Ferreira, prefeito de Maringá, colocou à disposição do projeto toda a estrutura na área social da Prefeitura. Esta abertura dos órgãos municipais vai permitir que as crianças com 14 anos, sejam encaminhadas ao TEMM – Trabalho e Encaminhamento do Menor de Maringá – onde farão cursos profissionalizantes. "Os psicólogos contratados pelo município também colaborarão com o programa", afirma Said Ferreira.



TRANSCOCAMAR

TRANSPORTES LTDA.

CGC(MF) 81.108.029/0001-93 - INSCR. EST. 701.03961-J
MATRIZ: Rod. PR 317 - Km 02 - (Saída p/ Campo Mourão) - Fone: (044) 226-2748
Fax: (044) 226-2647 - CEP 87065-000 - Cx. Postal 451 - Maringá - Paraná

"Transportando com segurança e qualidade"



Taxi Aéreo

FONE: (044) 222-6989

PARANÁ

CURITIBA ROD. BR 116 - KM 103 - Nº 15760 - FONE/FAX: (041) 246-3152 - CEP 81690-000 ANEXO AO POSTO 3 FAZENDAS
PARANAGUÁ RUA ANTONIO PEREIRA, 1039 - FONE: (041) 422-4872 - EM FRENTE A TRANSZELA
ALMIRANTE TAMANDARÉ ROD. DOS MINÉRIOS - KM 15 - FONE: (041) 757-1248 - ANEXO AO POSTO L. M.
CAMPO MOURÃO ROD. BR 158 - KM 81,2 - FONE: (044) 823-1102 - ANEXO AO POSTO TANAKA
CAMBÉ RODOVIA PR 445 - KM 387,8 - FONE: (043) 254-1699 - ANEXO AO POSTO PORTELAO

PARANAVAÍ RODOVIA BR 376 - KM 488 - FONES: (044) 423-8226 - 423-8216

SÃO PAULO

SÃO PAULO RUA DA Balsa, 893 - FREGUESIA DO Ó - TELEFAX: (011) 877-0395 - CEP 02910-000
ASSIS RODOVIA RAPOSO TAVARES - KM 446 - ANEXO AO AUTO POSTO MARAJÓ FONE: (0183) 24-1953

Trabalho diferenciado

Empresa de Maringá se destaca no setor. Além de uma cobertura perfeita em todos os municípios onde atua, a qualidade e pontualidade são pontos levados a sério

É cada vez maior o espaço que a mídia outdoor vem ganhando no mercado publicitário. Em Maringá o veículo é relativamente novo. A primeira empresa a se instalar na cidade foi a Outmar, que em 11 anos de tradição conseguiu montar uma estrutura sólida e atingir novos mercados.

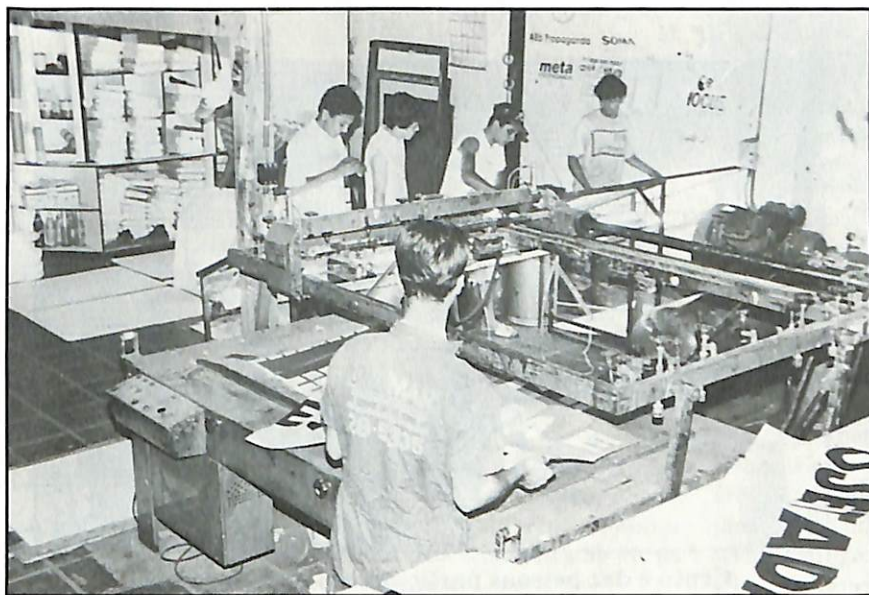
A empresa é única no setor em Maringá a manter uma gráfica própria.

“Isso nos dá maior agilidade na entrega dos pedidos e nos auxilia no controle da qualidade, o que é fundamental”, explica a diretora-administrativa, Julieta Maria de Oliveira Bragança.

Segundo Julieta, a Outmar se preocupa muito com a formação profissional dos seus colaboradores. O funcionário Laurindo Merizio, por exemplo, é um dos mais conceituados profissionais de Maringá na área de serigrafia e está na empresa desde a fundação. Experiente, Laurindo tem repassado seus conhecimentos para outros funcionários.

Outro investimento fundamental da Outmar é feito na aquisição de novas tecnologias. Além de totalmente informatizada, a empresa possui um departamento de produção semi-automatizado. “A evolução tecnológica é constante e temos buscado melhorar a cada dia ainda mais nossos serviços de impressão e exibição”, frisa a diretora.

EXPANSÃO: Após se consolidar no



Gráfica própria: garantia de qualidade e agilidade

mercado maringaense de publicidade, a Outmar procurou novos horizontes e, com a mesma seriedade e qualidade, alcançou resultados altamente positi-



Julieta: “Custo-benefício interessante”

vos. Hoje a Outmar está presente em cidades como Foz do Iguaçu, Cascavel, Toledo e Medianeira, com filiais e com uma nova empresa, a Fronteira Outdoor.

De acordo com Julieta Bragança, esse crescimento da Outmar permite uma cobertura ainda mais eficiente para as campanhas publicitárias de agências e anunciantes. “Através das filiais e da Fronteira, atingimos novas re-

giões e pontos mais estratégicos”.

O ponto de colocação de quadros, segundo a diretora, pode garantir o sucesso de uma campanha. Muitas pessoas acreditam que a quantidade de quadros é fundamental, mas mais importante que isso é a estratégia de distribuição deles. “Essa distribuição é feita de acordo com a campanha e tem que dar uma cobertura completa, de acordo com os objetivos do cliente”, afirma Julieta.

A diretora explica que o objetivo da Outmar não é apenas vender o outdoor para o cliente. “Queremos vender o produto do cliente. Essa para nós é a maior garantia de que ele continuará conosco”.

IMPACTO: O outdoor é um veículo de impacto, veiculado 24 horas por dia e com retorno rápido. Ele atinge 90% da população, em todas as faixas sociais e etárias. “Seu custo-benefício é altamente interessante. As pessoas registram com facilidade as mensagens veiculadas pelos outdoors”, garante Julieta.

Salto para o futuro

Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade inicia programa de instalação de unidades no interior do Paraná por Maringá. Criado em janeiro de 1995, o objetivo é, em cinco anos, transformar o perfil do setor produtivo paranaense

Maringá foi a cidade eleita para abrir a programação de lançamentos do IBQP – Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade – no interior do Paraná. A solenidade foi realizada no dia 26 de junho, no Haddock Buffet. Participaram do evento 110 pessoas, entre autoridades municipais do Norte e Noroeste, políticos, representantes de entidades de representação empresarial e da classe trabalhadora.

Segundo o presidente do Conselho de Administração do Instituto no Paraná, Sérgio Prosdócimo, Maringá foi escolhida para ser a pioneira do programa por ter um empresariado vibrante, com mentalidade aberta e preparado para receber novos ensinamentos. “Queríamos lançar este novo produto com a grandeza e importância que o projeto merece. E Maringá tem correspondido às expectativas sempre que chamada a participar de iniciativas do gênero”, destacou o empresário.

Pedro Granado Martines, presidente da ACIM, disse que a atitude dos dirigentes do IBQP é motivo de orgulho para a cidade. “É o reconhecimento do trabalho feito pelas entidades de representação empresarial, pelas lideranças do setor e pelo próprio empresário maringaense, que está preocupado em se atualizar”, afirmou. Ele acrescentou que o pioneirismo vai aumentar também o grau de responsabilidade do setor produtivo da região.

EXEMPLO: O IBQP é resultado do Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade existente no país desde 1990. Com sede em Curitiba, a unidade do Paraná foi a primeira a ser instalada em um estado da Federação. A fundação ocorreu em janeiro deste ano, através da parceria do Sebrae/PR, com o Ministério da Indústria, Co-



Cento e dez pessoas participaram do lançamento do Instituto em Maringá

mércio e Turismo, Governo do Estado, e Prefeitura de Curitiba.

As principais entidades de representação empresarial, de trabalhadores e as universidades também estão envolvidas com o projeto. Em Maringá, a ACIM, Fiep – Federação das Indústrias, UEM – Universidade Estadual, Acema – Associação Cultural e Esportiva, entre outras instituições aderiram à parceria. “Reunimos as forças atuantes da comunidade para agilizarmos o processo de implantação do Instituto na cidade”, declarou a coordenadora local do IBQP e professora da UEM, Rosa Izelli Martins.

Hélio Cadore, superintendente estadual do Sebrae/PR, considerou o lançamento do Instituto em Maringá como uma oportunidade rara. Um salto para o futuro. “É uma ousadia. E ela ocorre em um momento em que a sociedade brasileira se encontra em fase de mudanças profundas. Quando as pessoas estão sendo obrigadas a se adaptar a uma nova vida. A aprender a viver sob uma economia estável, ainda com uma cultura de economia instável”, frisou.

CAPACITAÇÃO: Um dos objetivos do Instituto é capacitar empresas paranaenses

para enfrentar a concorrência internacional. O presidente do Conselho de Administração explicou que o trabalho será viabilizado através da assinatura de convênios de cooperação técnica com países desenvolvidos para transferência de tecnologia, conceitos e métodos voltados para a melhoria da qualidade e da produtividade. O primeiro acordo foi firmado com a JICA – Agência de Cooperação Internacional do Japão.

Pelo acordo inicial, a JICA enviará pessoal especializado para formação de técnicos no Brasil, oferecerá tecnologia e equipamentos. A primeira fase compreende a instalação de projetos nas áreas de relação industrial, gerenciamento da qualidade, da produção, análise de indicadores e melhoria do local de trabalho. “Vamos nos basear em experiências de sucesso, como as verificadas em Cingapura, Tailândia e Costa Rica”, comentou Prosdócimo.

Dois técnicos da JICA já estão no Paraná. Este mês chegam mais cinco. Eles vão trabalhar na formação da primeira turma de 15 especialistas paranaenses. O convênio tem duração de cinco anos. Neste período a estimativa de investimento da agência japonesa, em conjunto com os parceiros do Paraná, é de 20 milhões dólares.

Quanto ao retorno, o presidente do Conselho de Administração do IBQP avalia que os resultados iniciais do projeto deverão aparecer a médio e longo prazos. “Os reflexos nas empresas devem começar a surgir em três anos. É um processo lento porque é preciso haver mudança de comportamento. De mentalidade. Mas vale a pena esperar. Afinal, a transformação garantirá a sobrevivência das empresas”, justificou.



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

Rua Néu Alves Martins, 2321

Fone: (044) 226-1331

Fax: (044) 223-5007 - C.P.: 1033

Maringá - Paraná

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Pedro Granado Martines

Primeiro Vice-Presidente:

Hélio Edys Delmuti Costa Curta

Segundo Vice-Presidente: Jorge Toyofuku

Diretor p/ Assuntos do Comércio:

Antônio Donisete Busiquia

Diretor p/ Assuntos da Indústria: Claudomiro Siroti

Diretor p/ Assuntos da Prestação de Serviços:

José Luiz Sander

Diretor p/ Assuntos de Comércio Exterior:

Jefferson Nogaroli

Diretor p/ Assuntos Comunitários:

Fernando José Rezende

Diretor p/ Assuntos Sócio-Econômicos:

Dirceu Martins

Diretor p/ Assuntos de Informações Cadastrais:

Carlos Roberto Previdelli

Diretor de Finanças e Patrimônio:

Cláudio Haruo Mukai

Diretora de Eventos e Promoções:

Maria Alice Pinatti

Diretora de Relações Públicas:

Noemi de Oliveira Seravalli

Diretor da Revista ACIM: Luiz Carlos Masson

Diretor da Agência Jd. Alvorada: Valdir Pignata

Assessor da Diretoria: Wagner Ramos

Gerente Administrativo: César Augusto Galli

Secretária Executiva: Élcia Valentini do Nascimento

Chefe do SPCP: Zenaide Machado

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Massao Tsukada

Secretário: Paulo Morais Badan

Membros: Fernando José de Faria Ferraz, Gregório

Martinez Sanches, João Noma, José Gomes Ferreira,

Lucho A. Tombini, Miguel Fuentes Salas, Milton

Massar Morita, Odilon Populin, Paulo Fernando de

Figueiredo S. Marchese, Reginaldo Nunes Ferreira,

Renato Friedrich, Sabas Martins Fernandes,

Sebastião Carlos Abrão e Valdecir de Brito,

MEMBROS NATOS:

Alcides Siqueira Gomes, Alvaro Miranda Fernandes,

Carlos Mamoru Ajita, Emilio Germani, Ermelindo Bolfer,

Joaquim Dutra, Manoel Mário de Araújo Pismel,

Massao Tsukada, Raymundo do Prado Vermelho,

Sidnei Meneguetti, Ubirajara de Araújo Pismel.

CONSELHO DA MULHER

EMPRESÁRIA E EXECUTIVA

Presidente: Sônia Maria Uliana

Primeira Vice-Presidente: Solange Aparecida de Paula

Segunda Vice-Presidente: Cleide Pinto

Primeira Secretária: Lucila Christina Silva Campos

Segunda Secretária: Rosa Izelli Martins

Primeira Tesoureira: Maria dos Anjos Araujo Rodrigues

Segunda Tesoureira: Maria Alice Pinatti

Diretora Adjunta: Elisabete Emídio

CONSELHO PERMANENTE DO JOVEM

EMPRESÁRIO MARINGAENSE

Presidente: José Rubens Abrão

Vice-Presidente: Olga Elizabeth Moleirinho

Primeiro Secretário: Paulo Roberto Viscardi

Segundo Secretário: Osvaldo Alves Rosa Júnior

Primeiro Tesoureiro: Luís Fernando Ferraz

Segundo Tesoureiro: Edson Nishimura Nakagawa

Primeiro Diretor Adjunto: Galileu Limonta Maia

Segundo Diretor Adjunto: Mário Sérgio Verri

CÂMARA SETORIAL DE HOTÉIS,

RESTAURANTES E BUFFETS

Presidente: Antonio de Souza

Vice-Presidente: Renato Friedrich

Secretário: Ernane Caires Lara

ACIM: A FORÇA EMPRESARIAL QUE UNE E CONSTRÓI

Agenda da Diretoria

Julho

Dia 7: Jorge Toyofuku participou da cerimônia de posse da nova diretoria da Associação Comercial e Industrial de Araçongas.

Dia 11: Valdir Pignata participou de visita às obras do Teatro e Museu Histórico Calil Haddad.

Hélio Costa Curta participou de reunião da Federação das Associações Comerciais, em Curitiba.

Vários diretores participaram de Seminário Sobre Reforma Tributária, com palestra de Shiguemasa Iamazaki.

Dia 13: Diretores participaram de Ato Público promovido pela ACIM.

Dia 14: Sabas Martins Fernandes participou de cerimônia de posse da nova diretoria do Secovi.

Diretores participaram da entrega do prêmio Comerciante do Ano ao empresário Rubens Abrão.

Dia 15: Valdir Pignata participou da abertura do Fest'Inver 95, no Jardim Alvorada.

Dia 17: Maria Alice Pinatti representou a ACIM na inauguração do Balcão Sebrae-PR na Caixa Econômica Federal.

Dia 18: Valdir Pignata participou de reunião com empresários do Jardim Alvorada para de-



bater promoções e eventos no bairro.

Dia 20: Pedro Granado participou de solenidade de lançamento do Projeto Formando Cidadão, com presença do governador Jaime Lerner.

Dia 21: Maria Alice Pinatti participou da abertura do curso sobre Técnicas Secretariais (foto).
Dia 25: Fernando Rezende participou da abertura da Expovest 95, em Cianorte.

Dia 26: Diretores da ACIM participaram do lançamento do IBQP - Instituto da Qualidade - em Maringá.

Dia 27: Jorge Toyofuku participou do Seminário EIS - Executivo Information Systems, Qualidade e Produtividade.



- Programas Especiais para Disney
- Viagens para o Brasil e Exterior:
NORDESTE / CARIBE / EUROPA
- Passagens Aéreas

Valtrac
turismo

Rua Piratininga, 75 - sala.01

Telefax: (044) 223-0603

Maringá - Paraná

Capital de Giro

Legislação

Deste o final de julho a ACIM possui um banco de dados com legislações nas áreas federal e estadual – ICMS, IPI, Imposto de Renda, IPVA, comércio exterior, indicadores econômicos e financeiros, Cofins, entre outros. O banco está à disposição dos associados, que poderão obter maiores informações no Departamento de Consultoria da associação.

Nova Iorque

Uma comitiva de empresários de Maringá e Londrina passará quatro dias em Nova Iorque, nos Estados Unidos, em setembro. Serão realizadas visitas a feiras profissionais, reuniões com importadores e exportadores e passagem por depósitos de “ponta de estoque” e “fim de coleção”. A viagem é organizada pela Maringá Trade com apoio da ACIM e ACIL.

Feira de Córdoba

Será realizada na Argentina, de 31 deste mês até 10 de setembro, a Feira Internacional de Córdoba, o maior evento multisetorial do país. A expectativa é de que a feira movimentará US\$ 10 milhões e atraia 200 mil visitantes. São 400 expositores, com destaque para a agroindústria e construção civil.

Dia da Agonia

As lideranças empresariais de Araçatuba, município do interior de São Paulo, também realizaram uma manifestação pública pedindo correções nos rumos do Plano Real. No dia 27 de julho o comércio fechou suas portas e houve ato público no centro da cidade. Segundo o presidente da associação comercial local, Paulo César Guerra, a inadimplência no comércio cresceu 300% em junho em relação ao mesmo período de 94 e pelo menos dois mil comerciantes perderam o emprego este ano.



Corretores

O delegado regional do Sindimóveis/PR, em Maringá, Ataídes Tambani, informa que o Dia Nacional do Corretor de Imóveis será comemorado em três de setembro, na sede social da entidade. A data oficial é dia 27 de agosto.

Prêmio



O presidente da ACIM, Pedro Granado, prestigiou a entrega do prêmio “Volante de Ouro”, concedido pela Volkswagen do Brasil à Somaco. Na foto, o presidente está ao lado de diretores da empresa maringáense e da Volks do Brasil.

Protesto



No dia 19 de julho os postos de combustíveis de Maringá protestaram contra a defasagem na margem de lucro, que se arrasta desde abril. Nesse período, os postos reajustaram os salários dos frentistas e já trabalhavam no vermelho.

FORMULÁRIOS CANIATTI

O que você tinha que buscar fora,
agora pode encontrar aqui.
Formulários Contínuos com excelente
qualidade de impressão.

- Menores Prazos de Entrega
- Menores Preços
- Maiores Prazos de Pagamento



**FORMULÁRIOS
CONTÍNUOS**

O papel moeda
de sua empresa.



FORMULÁRIOS CANIATTI

Av. Nildo Ribeiro da Rocha, 4.109 - Jd. Higienópolis - Maringá - Pr.

TELEFAX: (044) 224-0040

Comerciante do Ano



O presidente do Conselho do Jovem Empresário da ACIM, José Rubens Abrão, recebeu no dia 14 de julho o título de Comerciante do Ano, promovido pelo Sindicato do Comércio de Maringá. A entrega da Medalha do Mérito Comercial foi feita por Donisete Busúquia, que recebeu o prêmio em 94.

Reformas



O auditor fiscal do Tesouro Nacional, Shiguemasa Iamazaki participou no dia 11 do mês passado de seminário sobre Reforma Tributária e Previdenciária. Realizado no Salão Maringá do Hotel Deville, o evento reuniu 100 pessoas. Paulo Roberto Pereira de Souza, advogado, e Laércio Alcântara, representante do Sindicato dos Contabilistas, foram os debatedores. O encontro foi uma iniciativa da ACIM, com apoio do Sebrae/PR e do Unafisco-Sindical.

Tecelagem

A Wovens, empresa de tecelagem de San Martin, na Argentina, adquiriu terreno de mais de mil metros quadrados no Conjunto Requião para construção de uma indústria em Maringá. A fábrica terá capacidade para produzir mais de 20 mil metros de tapeçaria e 25 mil metros de estampania por mês, gerando 60 empregos diretos.

Balões



Na última semana de julho o céu de Maringá ficou colorido. Nessa época foi realizado o 2º Campeonato Sul Brasileiro de Balonismo, que teve apoio da ACIM.

CEF



Rui Ferreira Borges, superintendente e Luciano Valério Machado, gerente da agência centro em Maringá

A Caixa Econômica Federal criou várias superintendências regionais no interior do Estado. Rui Ferreira Borges assumiu a superintendência de Maringá, que compreende vários municípios da região. Segundo ele, a mudança agilizará os trabalhos da CEF.

Aspen Park

Walter Fernandes



A data para a inauguração do Aspen Park Shopping Center é 24 de abril de 1996. Mas, já foi realizado o primeiro evento da "Sun Place" – Praça de Eventos do shopping. Foi um coquetel para a imprensa, que contou com a participação de lojistas e profissionais ligados ao empreendimento, como Carlos Franco Amstha e Miguel Krisgner.

ABAV

Juntamente com Curitiba e Foz do Iguaçu, Maringá estará presente no Congresso da Associação Brasileira dos Agentes de Viagens, que será realizado em Brasília entre os dias 14 e 18 de setembro. O vice-presidente da Câmara Setorial de Restaurantes, Hotéis e Buffets da ACIM, Renato Friedrich, está coletando dados e reunindo material para divulgar Maringá como um pólo turístico comercial.

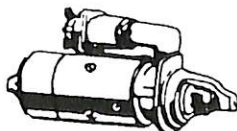
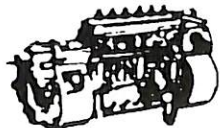
MacDia Feliz

O MacDonalds promove no dia 26 deste mês o "MacDia Feliz", entre 10 e 24 horas. Nesse dia, a renda das vendas do Big Mac em Maringá será revertida para a Rede Feminina de Combate ao Câncer local.



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

A reforma do Estado necessária

Por Moacir Colombo

Desde o início dos anos oitenta se discute uma reforma que modernize o Sistema Tributário vigente, elimine seus anacronismos e o torne mais justo. As discussões recentes, via de regra, têm se concentrado mais no aspecto das receitas para sanear as finanças do Estado do que na reforma – do Estado – necessária.

Um bom sistema tributário deve fornecer ao setor público os recursos necessários para o cumprimento de suas funções constitucionais – ações de governo, serviços e investimentos públicos – e servir de instrumento de política econômica. Especialmente para reduzir as disparidades econômicas e sociais do país.

A última reforma importante de nosso Sistema Tributário ocorreu em 1965. Foi inovadora, ao introduzir pela primeira vez um imposto sobre valor adicionado – ICM – e por melhor organizar a tributação sobre produção industrial – IPI – e ampliar a base de arrecadação do Imposto de Renda – Pessoas Físicas e Empresas.

Com a crise fiscal do Estado se agravando, novos impostos e contribuições foram sendo criados ou alíquotas aumentadas, incentivando sempre a sonegação, por ter sido aumentado o seu prêmio. No final, o resultado foi desolador. Mais impostos, menor arrecadação, mais crise fiscal. Temos uma colcha de retalhos tributária, com impostos e contribuições variados que incidem sobre as mesmas bases tributárias.

Em quase todas as alterações, a preferência foi para os chamados impostos indiretos, invisíveis, “camuflados” nos preços dos produtos e serviços vários aumentos dos impostos diretos, sobre lucro das empresas, se deram pela subestimação da correção monetária dos balanços. Já os assalariados sofreram com a correção também parcial das tabelas de faixas de tributação da renda pessoal, que aumentava o imposto retido na fonte.

Esse imposto, por ser desconsiderado na memorização da renda líquida, seria, como os indiretos, mais “eficiente” e mais produtivo. Por isso era sempre lembrado! A preocupação maior era com mais receitas. Outros efeitos sobre o sistema produtivo não foram considerados.

E a crise fiscal, sempre agravada pelos déficits crescentes, resultado do aumento maior das despesas que das receitas, do crescimento dos encargos das dívidas públicas interna e externa, e dos prejuízos de empresas estatais, teve uma face trágica: a qualidade dos serviços públicos piorou constantemente, aumentando a dívida social.

Essa crise agravou a má distribuição de renda no Brasil. Os trabalhadores viam seus salários perdendo para mais impostos nos preços e mais inflação. Já os que não tinham recursos financeiros, se protegiam da inflação, utilizando os mecanismos oferecidos pelo Estado em crise. Correção monetária e ganhos reais, garantidos pelas taxas de juros pagas pelos títulos públicos, nas várias formas de aplicação financeira existentes no mercado. Na disputa do Estado por recursos no mercado financeiro, o resultado foi: taxas de juros maiores para todos, com efeitos perversos para o setor produtivo e na realimentação da espiral inflacionária.

O não enfrentamento dos desequilíbrios impediu o Estado de usar instrumentos tradicionais de combate à inflação. Mas ele foi capaz de utilizar artifícios para “camuflar” o tamanho da crise. Como fez a partir do final da década de setenta, quando o ministro da Fazenda teve a “brilhante” idéia de não considerar o pagamento dos juros da dívida pública como despesa, mas “mera emissão de dinheiro novo” necessária para permitir o funcionamento do mercado com preços mais altos por causa da inflação! Foi a época dos três orçamentos – Monetário, Fiscal e das estatais – que perdurou até 1986.

Mais recentemente, em vários planos econômicos, o Estado utilizou mecanismos semelhantes. Nos períodos de in-

flação acelerada, todos fugiam do dinheiro vivo e buscavam proteção nas aplicações com renda diária. Por isso, o dinheiro em circulação era reduzido. Na “monetização” – necessidade de mais papel moeda em circulação – se colocou mais dinheiro em circulação, pagando títulos da dívida pública. Novos congelamentos passaram a ser interessantes pois era uma forma de o Estado “queimar” parte da dívida pública, que havia crescido por conta dos déficits e encargos da própria dívida, e que não conseguia pagar com recursos da receita tributária.

Não podemos continuar repetindo os mesmos erros! A solução da crise deve ser definitiva. Ela passa, necessariamente, pelo refinanciamento da dívida pública interna em prazos mais longos e com juros mais baixos, como ocorre em países civilizados.

E uma reforma do Estado que implique também a necessária redefinição das funções de cada um dos três níveis de governo – federal, estadual e municipal – e viabilize seu saneamento.

Parte das atuais funções deverão permanecer, mas será necessário eliminar as duplas ou até triplas atribuições, que levam ao desperdício de recursos. E estabelecidos tributos adequados para arrecadar tanto quanto for necessário para cada um deles cumprir as funções redefinidas. Com um mínimo de transferências intergovernamentais, evitando o passeio dos recursos tributários.

A reforma tão esperada vem aí. Espero que seja racional, tenha poucos impostos, que incidam sobre bases tributárias diferentes e amplas. E que as nossas autoridades políticas e econômicas não nos frustrem com mais um arremedo de reforma, como a de 1988. E que a reforma do Estado, tão necessária, seja finalmente realizada com benefícios para todos.

**Moacir Colombo é economista,
Titular do Conselho Regional de
Economia e Consultor de Empresas**

O Sul na palma da mão

Em 35 anos de estrada a Transportadora Pérola ampliou o patrimônio de dois para 150 veículos, tem escritórios instalados nas 30 principais cidades do Sul e Sudeste do país, além de ter sido uma das primeiras a ultrapassar as fronteiras do Mercosul

Por qualquer estrada que se trafegue nas regiões Sul e Sudeste do país existe grande probabilidade de se cruzar com um caminhão da Transportadora Pérola. A empresa foi fundada em julho de 1960 pelos irmãos Jacob Valdomiro e Alcebíades Sadi Brusamarello, com o nome de Transportadora Irmãos Brusamarello.

Jacob e Alcebíades eram caminhoneiros. Com a opção do Brasil em adotar o sistema rodoviário para o transporte de cargas, e a construção de rodovias interligando os principais centros do país, os irmãos decidiram unir forças e criar uma transportadora. A primeira sede da empresa foi em Erechim, no Rio Grande do Sul.

O patrimônio inicial era dois caminhões. Hoje a frota própria é composta por 150 veículos, entre carretas, caminhões, caminhonetes e automóveis. Com relação ao quadro funcional, a empresa gera 600 empregos diretos. São funcionários que passam por treinamentos periódicos, para estarem capacitados a oferecer o melhor serviço possível à clientela.

PORTO ALEGRE: Com o crescimento do negócio, a sede foi transferida para Porto Alegre, também no Rio Grande do Sul, e o nome passou a ser Transportadora Pérola. Hoje a empresa tem 30 filiais espalhadas pelas principais cidades dos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo e Rio de Janeiro. Além de duas internacionais localizadas em Montevidéu e Assunção.

O transporte internacional de cargas é um serviço que a Pérola oferece aos seus clientes há quase 20 anos. Bem antes que os países do Cone Sul formalizassem qualquer carta de intenção para o surgi-



A Pérola está há 25 anos em Maringá

mento do Mercosul; os irmãos Brusamarello já cruzavam fronteiras levando ou trazendo produtos negociados entre Brasil, Uruguai e Paraguai.

Ao mesmo tempo em que atravessava fronteiras internacionais, a Pérola buscava novos mercados internos para oferecer seus serviços. Sempre com o "tino" comercial que corria nas veias de Jacob e Alcebíades, a empresa foi se instalando nas principais cidades do Sul e Sudeste brasileiro.

1970: Em Maringá, a filial da transportadora entrou em operação em abril de 1970. Dez anos depois, era inaugurado o barracão para armazenagem de carga, com dois mil metros quadrados de área, construído em terreno próprio. Aliás esta é uma característica da empresa: todas as filiais estão instaladas em terrenos e prédios próprios.

O escritório de Maringá centraliza as operações da transportadora em todo o Norte e Noroeste do Paraná. A distribuição e a contratação de fretes em 40 cidades destas regiões estão concentradas na filial. "Nossa especialidade é transporte de cargas em geral. Atendemos desde pequenas encomendas até grandes lotes", diz

o gerente da filial, Pedro Osmar de Moraes.

Moraes afirma que nos 35 anos de existência, a Pérola tem se esforçado para atender os clientes com agilidade e rapidez. A maior preocupação é entregar os produtos dentro do prazo contratado, sem que isto prejudique a integridade da carga. "Nossos fretes são transportados com o maior cuidado possível. Procuramos reduzir o índice de mercadorias avariadas ao mínimo", declara o gerente da

filial.

Ele garante que este cuidado com os produtos é meta de todos os 30 escritórios da Pérola. Outro objetivo da transportadora é atender todas as exigências dos clientes. "A mercadoria é descarregada no local desejado pelo destinatário. Chegamos a trocar o lote de lugar várias vezes até que o cliente fique satisfeito", comenta Moraes.

Sobre o futuro, o gerente adianta que entre os projetos a serem executados estão a renovação gradativa e ampliação da frota de veículos, a conclusão do processo de informatização das filiais, e a viabilização da contratação de serviços de terceiros. Os estudos estão sendo analisados pelo diretor-presidente Antônio Carlos Brusamarello e pelo diretor-administrativo da Pérola, Nerci Tagliari.

Segundo Tagliari, a satisfação do cliente é um dos fatores que têm adiado a terceirização na Pérola. O empresário ressalta que, como em outros setores, no ramo de transporte de cargas este processo exige muitos cuidados. "É muito delicado. Leva tempo. Estamos nos preparando. Quem sabe a médio prazo firmemos parcerias neste sentido", finaliza.

Mercado exterior: união é o melhor caminho

por José Sendeski Neto

Há dois anos participo do Grupo de Interesse em Comércio Exterior no segmento metalmeccânico, criado pela ACIM e Sebrae/PR. O grupo é formado por empresários, alguns veteranos, outros, como eu, ainda analisando as perspectivas de realizar negócios além de nossas fronteiras.

O que me levou a participar do grupo foi a necessidade de buscar novos mercados. Esse é um processo lento, gradual, e graças à união dos participantes, tornou-se menos complicado para nós. Trocamos experiências. Somamos.

Pode até parecer um paradoxo, mas, juntos, descobrimos que é comum os empresários buscarem o mercado externo apenas por status ou por mero entusiasmo. Muitos não percebem que o mercado interno é grande e tem regiões ainda não exploradas.

O empresário deve se preocupar primeiro com o mercado interno, com sua casa, onde os negócios podem fluir com mais vantagens, com menos burocracia, com economia de tempo e, somando na ponta do lápis, com mais lucros.

Se for o caso de partir para o comércio exterior, ele deve analisar bem a qualidade de seus produtos e a competitividade. Deve analisar os mercados lá de fora e mostrar seus produtos. É bom frisar que nem sem-



pre é necessária a presença do diretor da empresa. Às vezes é mais fácil e econômico que uma só pessoa represente várias empresas.

Essa pessoa deve fazer um pesquisa mercadológica e isso depende de tempo. Ela tem que descobrir o perfil dos concorrentes, se existem produtos iguais ou similares, ver a questão da qualidade e dos preços.

Se o produto em questão for competitivo, aí é preciso sair em busca de um representante ou distribuidor. Na América Latina, ao contrário do Brasil, o que funciona mais é o distribuidor, utilizado em 90% dos casos.

Uma negociação requer canais de comunicação competentes. Para isso é preciso um boa estrutura, ser sério e claro nas correspondências; honrar propostas já formalizadas e responder sempre aos contatos recebidos.

O empresário brasileiro muitas vezes acha que sabe de tudo. Mas, em comércio exterior ainda temos muito o que aprender. Existem especificida-

des como línguas diferentes, legislação e normas próprias em cada país, e uma série de outros fatores que nem sempre dominamos. Assim, pode ser necessária a contratação de um profissional com experiência.

Essa é outra vantagem do Grupo de Interesse em Comércio Exterior. Além da tro-

ca de experiências, dividimos as despesas de viagens e da contratação de profissionais que nos prestam assessoria técnica.

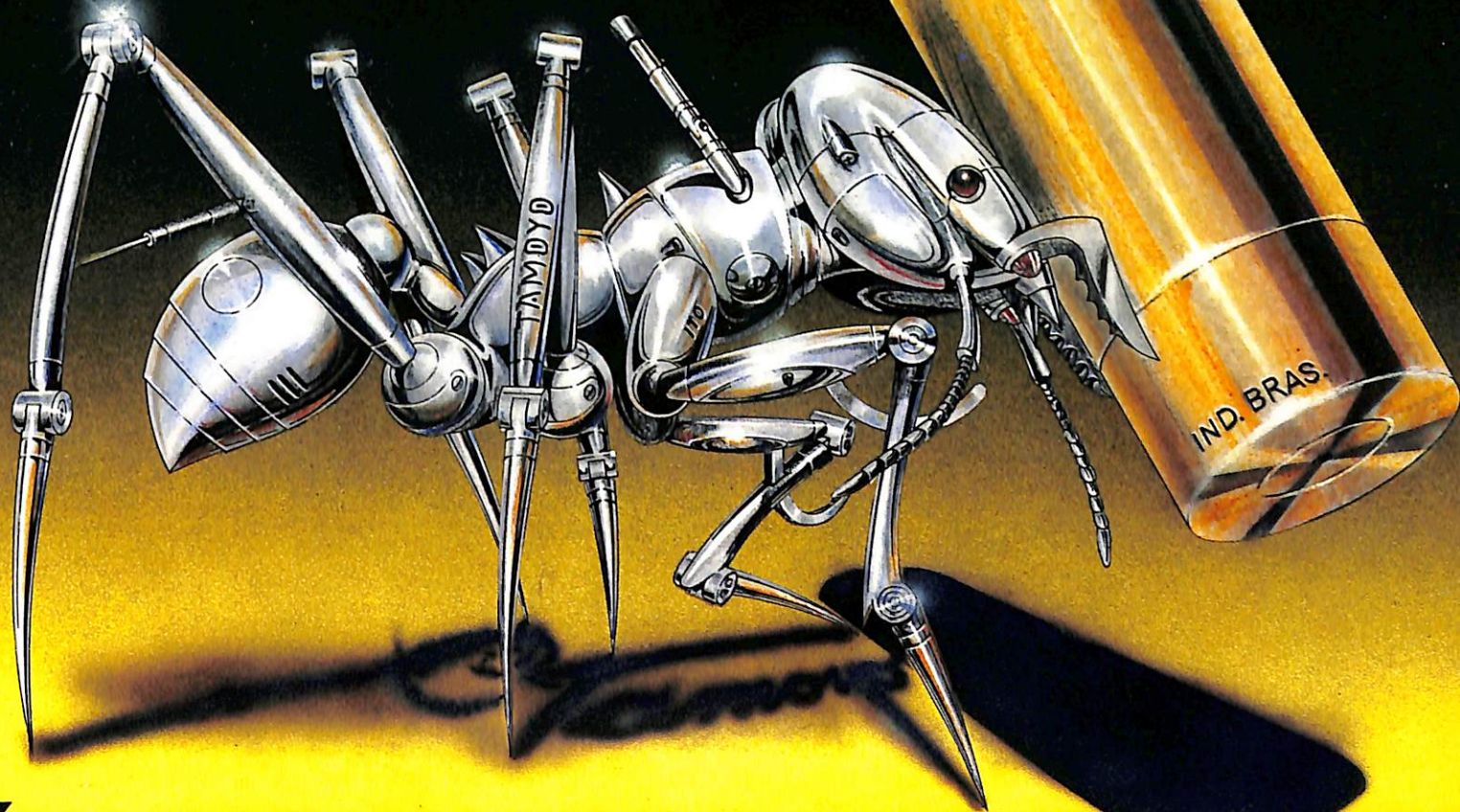
Sei da existência de um outro grupo de interesse na área de vestuário e já ouvi falar que eles também estão tendo um experiência positiva. Esta formação de grupos é altamente compensatória. Existem pessoas que nos questionam, preocupadas com a existência de empresários concorrentes trabalhando juntos. Respondo sempre que não há nenhum problema. Pelo contrário. Fizemos novas amizades e até discutimos problemas internos de nossas empresas e como resolvê-los.

Assim, recomendo essa experiência para outros setores. O comércio exterior é ainda um pouco complicado e a união de vários empresários torna esse processo menos traumático.

**José Sendeski Neto é
diretor da Antenas Aquário**

40
ANOS

CIA 044 2263349



SÍMBOLO DE TRABALHO EFICIENTE



TRANSPORTADORA TAMOYO

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

SÃO PAULO

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

CURITIBA

- Fone/Fax: (041) 246-6733

LONDRINA

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

MARINGÁ

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

APUCARANA

- Fone/Fax: (043) 422-3327

CAMPO MOURÃO

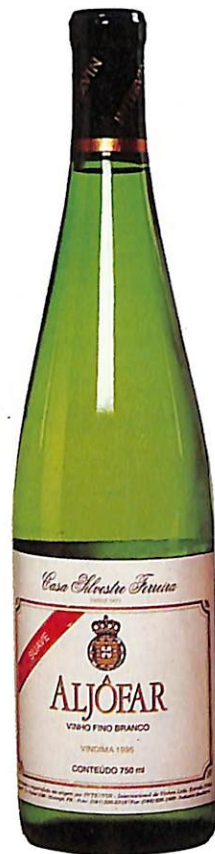
- Fone/Fax: (044) 823-1243

PARANAÍ

- Fone/Fax: (044) 422-3462

ALJÔFAR

"O BRASILEIRO QUE DESAFIA OS EUROPEUS"



BRANCO SECO

Este fascinante vinho, de bom corpo, delicado, é ideal como acompanhamento de pratos suaves, peixes e frutos do mar. Deve ser consumido frio, a uma temperatura entre 8° e 12° C.

BRANCO DEMI-SEC

De cor ouro cintilante e corpo leve, tem um sabor macio e harmonioso. Ideal para ser apreciado com massas e risotos, frutos do mar, carnes brancas, queijos etc. Recomendável servir entre 6° e 12° C.

BRANCO SUAVE

Cheio de vida, este delicioso vinho, de corpo leve e elegante, é apropriado para aperitivos. Acompanha pratos à base de peixes e ovos, doces, queijos, tortas etc. Preferível servir frio, entre 5° e 12° C.

ROSÉ SUAVE

Muito aromático e de sabor frutado, é ótimo como aperitivo e ideal para acompanhamento de pratos leves, carnes brancas, peixes, sobremesas, doces etc. Servir frio, entre 7° e 13° C.

TINTO SECO

Nobre e delicado, este soberbo vinho é ideal como acompanhamento para carnes vermelhas, assados, churrascos, massas e queijos de sabor forte. Consumir a uma temperatura entre 14° e 19° C.

TINTO DEMI-SEC

É um vinho harmonioso, de corpo leve e macio. Acompanha massas e risotos com molhos leves, carnes brancas, queijos de sabor médio etc. Deve ser servido a uma temperatura entre 13° e 17° C.

GRANDE SUCESSO EM TODO O PARANÁ

Depois de conquistar a admiração e ser motivo de orgulho dos maringenses, os vinhos Aljôfar, produzidos pela Intervin, começam a fazer grande sucesso também em outras regiões do Paraná. A razão de tudo é uma só: a qualidade desses produtos, que os situam entre os melhores do País. Não é sem motivo, aliás, que a variedade branco demi-sec está sendo servida, há quase um ano, aos passageiros dos vôos regulares da Rio Sul, em todo o Brasil, o que também começou a ser feito, mais recentemente, por uma outra companhia aérea, a Nordeste, que atende os estados nordestinos.

Na capital paranaense, a Rede Mercadorama registra a grande procura pelos vinhos de Maringá, o mesmo

acontecendo no Carrefour, no Lembrasil, no Parati, e em todas as grandes redes de supermercados. O que, a propósito, está despertando a atenção da imprensa. Em Londrina, tanto o Carrefour quanto as Lojas Americanas e alguns supermercados, entre eles Muffatão e Viscardi, não apenas constataam o bom movimento de vendas como garantem, a esses produtos, um destaque especial nas gôndolas. Agora, chegando também a Cascavel, os vinhos Aljôfar prometem o mesmo êxito das outras cidades, tamanha a receptividade inicial.

A Intervin, aliás, ao adotar algumas estratégias inovadoras para promover os seus vinhos, como a colocação de chamativas bandeirolas nos gargalos das garrafas, realizar lançamentos na car Wash e estar presente com exclusividade na 1ª Festa do Vinho organizada pela

Kalahari e Adega Brasil, mostra que está sintonizada à realidade dos diferentes mercados e tem visão de futuro. Um futuro que lhe parece, sem dúvida, bastante promissor, calcado na experiência e nos conhecimentos adquiridos em mais de um século da casa Silvestre Ferreira na produção de uvas e fabricação de vinhos finos em Portugal. Aljôfar é um vinho brasileiro. Mas como ressalta o seu slogan: "O brasileiro que desafia os europeus".



Intervin - Internacional de Vinhos Ltda.
Avenida Herval, 26
Fone: (044) 226-2318 - Fax: (044) 226-1888
Cep 87013-110 - Maringá - Pr