

CLT
Ministro defende mudanças

050
R454
N-360-ano-32.1995

ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

NOVEMBRO / 95

Nº 360

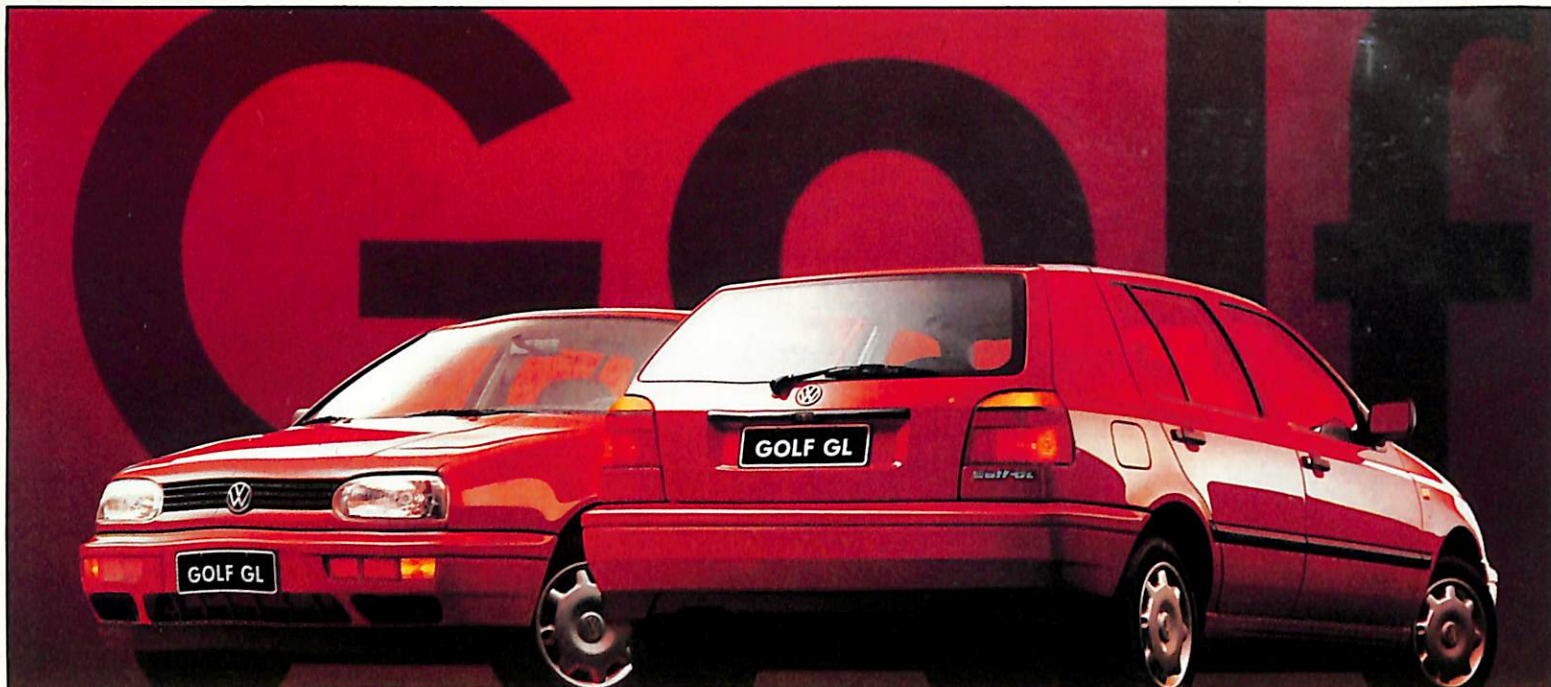
ANO 32

RS 3,00



FRANQUIA

Os Caminhos do Sucesso!



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

CHÁCARAS DE LAZER DE 4.000 A 10.000 M²



Um negócio da China!

A 15 minutos do centro

30 pgtos. FIXOS

A partir de R\$ 199,00 mensais

Vendas:



IMPERDÍVEL!

226-4446

CRECI - 3192-J

MATRÍCULA Nº 2.087 - CART. DE REG. IMOV. - MARIALVA - PR

Qualquer semelhança com o nosso produto não passará de mera coincidência

Sucessão, Natal, Segurança...

por Pedro Granado Martines

Enfim chegamos ao final de um ano difícil, onde os empresários que conseguiram sobreviver ao novo quadro econômico do país e manter suas empresas em atividades, enfrentam as dificuldades de pagamento do décimo-terceiro salário. Paradoxalmente, os consumidores, com dinheiro no bolso devido a esse salário a mais, acabam aquecendo as vendas. É numa época como essa que os empresários devem ser mais criativos, ousar para chamar a atenção dos consumidores e sair na frente da concorrência.

E o Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM deu sua parcela de colaboração com os empresários, promovendo um curso de vitrinismo. Com certeza, os lojistas que fizeram o curso ou enviaram funcionários, sairão na frente da concorrência em termos de visual de suas lojas. E a própria Associação conseguiu neste ano envolver toda a comunidade em uma promoção conjunta de Natal.

Estamos organizando um projeto de Natal Cristão, com decoração de Igrejas, prédios, lojas e residências. Tudo com muita luz. É um projeto que pretende estimular o espírito de Natal entre as pessoas. Criar um clima festivo. Para isso, contamos com a boa vontade dos empresários, dos representantes de associações de bairros, clubes de serviço, sindicatos e outros segmentos da comunidade. Contamos principalmente com a parceria do Poder Público nesta verdadeira festa que estamos organizando para Maringá.

SEGURANÇA

Ao longo dos seus mais de 40 anos, a ACIM tem ido além das preocupações ligadas estritamente ao meio empresarial, lutando também para a resolução dos problemas da comunidade de um modo geral. Assim, estamos às vésperas da última fase do II Fórum de Debate Sobre Segurança Pública de Maringá. O primeiro Fórum foi realizado em 1992, quando levantamos uma série de dificuldades enfrentadas pelos maringaenses. Algumas foram resolvidas. Outras continuaram sem solução.

É importante salientar que precisamos insistir no debate dos problemas de segurança pública porque este é um setor que não rende votos, como a assistência social, por

exemplo. Sendo assim, muitos de nossos representantes não tiveram este setor como prioridade em seus trabalhos. Por isso, quanto mais discutirmos esses problemas, mais eles serão lembrados por nossas autoridades. Acreditamos nesse projeto de discussão da Segurança Pública e no seu sucesso. Nesta última fase do Fórum, esperamos novamente a participação de toda comunidade e também das autoridades estaduais, principalmente do Secretário de Segurança Pública.

SUCESSÃO

Finalmente, quero abordar uma questão que vem sendo debatida nos bastidores e que deve ser uma preocupação de toda comunidade, já que a ACIM tem se colocado na vanguarda das discussões dos problemas comunitários, como já discutimos acima. É a sucessão de nossa diretoria. Como é do conhecimento dos nossos associados, o mandato da diretoria atual termina em março de 1996 e as eleições devem acontecer em fevereiro.

A atual diretoria já tem um candidato à presidência. O nome será divulgado na hora oportuna. Este é um momento delicado. A próxima diretoria terá que seguir com passos firmes rumo ao futuro, trazendo segurança aos nossos associados. Estamos no fim de uma gestão, onde com muito trabalho de nossos diretores conseguimos realizar todos os projetos que estavam em nossos planos. Aliás, realizamos até mais. Estamos numa época de velocidade de informações, onde os fatos mudam rapidamente. Portanto, é preciso estar sempre atento aos novos acontecimentos. Foi assim, por exemplo, que realizamos o Movimento 13 de Julho, quando protestamos contra o desemprego, as altas taxas de juros e outros problemas que afligem a Nação naquele momento.

Acredito que a entidade está no caminho certo. É claro, a próxima diretoria terá novos projetos para serem idealizados e executados. Sempre de acordo com os anseios da comunidade e principalmente dos nossos associados. A sucessão, portanto, é um assunto que deverá ser debatido por todo quadro social para que amanhã, quando nossos sucessores estiverem empossados, seus nomes tenham legitimidade junto à comunidade.



Curso de vitrinismo... pág. 18

LUKAS	04
ENTREVISTA	06
CAPA	09
FENIT	16
COPEJEM	17
NATAL	20
MARINGADO	24
ARTIGO	28
MEU NEGÓCIO	29
PENSO ASSIM	30

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS
DO NORTE DO PARANÁ
ANO XXXII - Nº 360 - NOVEMBRO/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, Luís Fernando Ferraz,

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**

LUKAS...




POLENGHI
Os Melhores Queijos

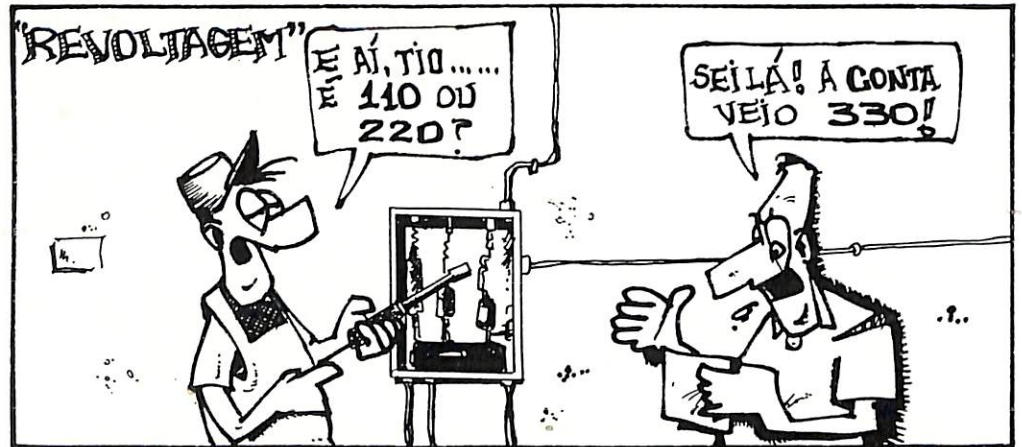
CICA


**VAN DEN BERGH
& CLAYTON**


**frigorífico
marba**


DISTRIBUIDORA

ACIM



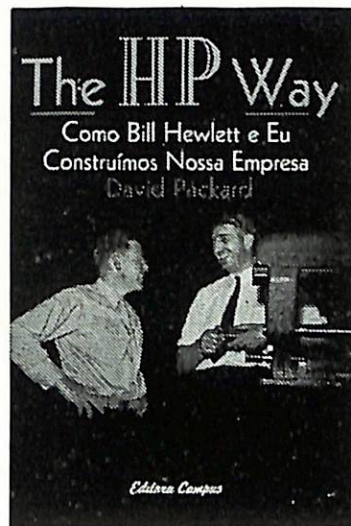
Clas. 050
R454
Reg. 0312
Data 25-04-05
Proced. _____
R\$ _____ NF _____
Data _____

Biografia empresarial

Livro: *The HP Way*. Autor David Packard. Editora: Campus.

Esta é uma biografia empresarial diferente, contada por um dos dois sócios responsáveis pelo famoso "estilo HP", iniciais de Hewlett e Packard, donos da empresa que fundaram há 55 anos. Eles se conheceram em 1930 na Universidade de Stanford e, diplomados, começaram a pesquisar produtos para vender.

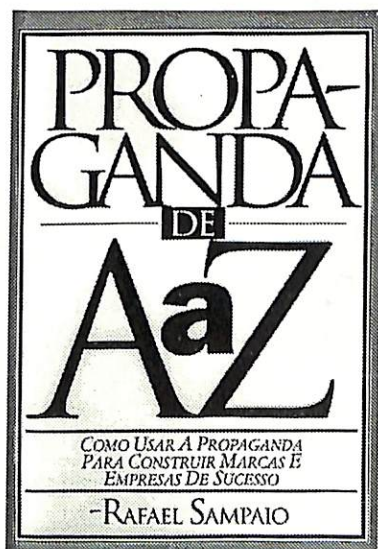
Hoje, a garagem, que foi a primeira oficina da empresa, é um marco histórico: ali nasceu o Vale do Silício. Desde então, conta Packard, a Hewlett Packard produziu milhares de produtos inovadores para milhões de clientes do mundo inteiro. Emprega 98.400 pessoas e se orgulha de um aumento constante nas vendas que, em 1994, chegaram a US\$ 25 bilhões.



O livro mostra que um dos segredos do sucesso da dupla foi colocar em prática uma estratégia empresarial muito diferente das convencionais.

Propaganda *

Livro: *Propaganda de A a Z*. Autor: Rafael Sampaio. Editora: Campus.



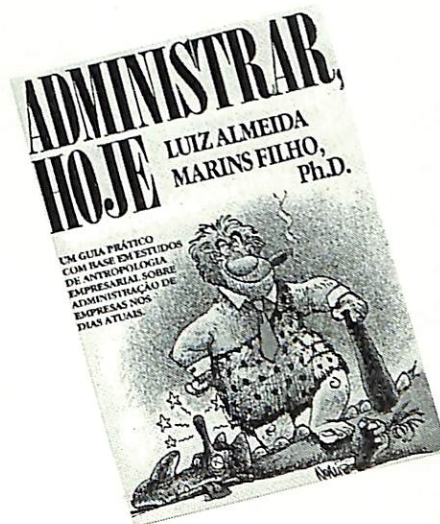
O livro trata a propaganda de forma contemporânea e completa, mostrando quais as técnicas e recursos que estão sendo usados hoje pelos maiores anunciantes, as melhores agências, produtoras e quais os veículos de comunicação líderes no mercado.

Em 10 capítulos, o livro mostra entre outras, como funciona a propaganda, a agência de propaganda, as produtoras e fornecedores especializados, os veículos de comunicação, como fazer a melhor propaganda com maior retorno e a força das marcas nos anos 90.

O livro é direcionado para estudantes de comunicação, publicitários e todos os que se interessam pela propaganda. O autor do livro é publicitário e vice-presidente da Associação Brasileira de Anunciantes.

(*) Fonte: Press-release da Editora Campus

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

Cada cabeça uma sentença

O ex-ministro do Trabalho e atual ministro do Tribunal Superior do Trabalho, Almir Pazzianotto, fez palestra em Maringá no dia 13 de outubro, a convite da ACIM, Cocamar e Sebrae. Pazzianotto concedeu entrevista à Revista ACIM, quando falou sobre a possibilidade do controle externo do Judiciário, conflitos trabalhistas, estabilidade dos servidores públicos e sobre a CLT – Consolidação das Leis do Trabalho – entre outros assuntos. Veja a seguir a entrevista do ministro do TST.

ACIM: Existem juízes singulares que não levam em conta os julgamentos dos Tribunais Superiores. Na opinião do senhor, deve haver ou há um poder vinculante dos julgamentos dos Tribunais Superiores?

PAZZIANOTTO: Um poder propriamente dito vinculante não existe. Mas, no caso da Justiça do Trabalho, temos a nossa jurisprudência para as questões individuais, consolidadas em súmulas. E para questões de direito coletivo, em precedentes. É claro que a tendência do TST, nos processos que chegam até ele, é prestigiar as súmulas e precedentes. Daí porque, decisão contrária à súmula ou precedente, tem grande possibilidade de ser alterada, adaptada.

ACIM: E isso tem acontecido com frequência?

PAZZIANOTTO: No TST isso é absolutamente normal. Se não for assim, qual a razão de ser da súmula de jurisprudência ou de precedente normativo? Quer dizer, uma súmula só é estabelecida após dezenas de julgamentos. É preciso que ocorram os precedentes em outros processos. Daí se adota uma súmula. Às vezes essa súmula é adotada através de um julgamento de um incidente de uniformização, em que duas correntes se defrontam



Marco André

“A humanidade seria muito desagradável se todo mundo pensasse igual”

e uma delas é consagrada. Decidir contra uma jurisprudência que adquiriu essa magnitude, a meu ver, é um trabalho quase que inútil. Salvo se a decisão vier extremamente bem fundamentada, em condições de alterar o convencimento que existe no TST.

ACIM: Quer dizer que essa súmula pode ser contestada... ou ela é lei?

PAZZIANOTTO: Súmula é uma coisa, lei é outra. A própria lei pode ser interpretada. Não há lei que não comporte uma interpretação. O que não podemos aceitar é a decisão que contrarie frontalmente uma súmula. Por exemplo, a súmula 315 do TST diz serem indevidas as diferenças do Plano Collor, de março de 1990. Qual-

quer decisão de uma Junta de Conciliação que conceda ao reclamante as diferenças do Plano Collor, desde que ela chegue ao TST em grau de recurso, fatalmente será modificada, para que se prestigie a súmula.

ACIM: Qual a opinião do senhor a respeito da prescrição quinquenal nos processos trabalhistas: ela passa a ser tratada a partir da distribuição da ação ou da saída do funcionário da empresa?

PAZZIANOTTO: As decisões que o TST vem adotando são no sentido de que a prescrição começa a fluir a partir da data da extinção do contrato de trabalho. Nunca falo em nome pessoal destas matérias em que o TST decide frequentemente. Porque também me curvo diante da jurisprudência do TST.

ACIM: Com referência à base de cálculo do adicional de insalubridade: o artigo 7º, inciso 23 da Constituição diz que é sobre a remuneração. O 192 da CLT, sobre o salário mínimo. Qual o entendimento do TST nesse caso?

PAZZIANOTTO: O entendimento do TST é no sentido de que o artigo 7º da Constituição não revogou o 192 da CLT. A base de cálculo do adicional de insalubridade continua sendo o salário mínimo.

ACIM: Por que alguns juízes afirmam que se basear na CLT é inconstitucional nesses casos?

PAZZIANOTTO: A Justiça é hierarquizada: ela tem o 1º e 2º graus, e o TST. Nunca é o 1º grau que revoga uma decisão do Regional ou do TST. Quem modifica a decisão sempre é o grau superior.

ACIM: Por que não existe uma uniformização nas decisões?

PAZZIANOTTO: Diz o velho ditado que “cada cabeça tem uma sentença”. A humanidade seria muito desagradável se todo

mundo pensasse igual.

ACIM: Trabalhadores e empresários se reuniram em São Paulo e lançaram várias propostas para acabar com as regras rígidas da CLT. Uma delas seria a possibilidade de contratação de menores de 18 anos e maiores de 45 sem necessidade de pagamento de encargos como Previdência Social e FGTS. O senhor acha isso possível?

PAZZIANOTTO: O problema é o seguinte: e se amanhã esse menor ajuizar uma reclamação entendendo que um direito seu foi violado? E se houver uma fiscalização sustentando que aquilo que está em lei não foi observado? O acordo entre as partes pode ser realizado. Mas há determinadas regras que não podem ser alteradas a não ser através de uma outra norma legal. Creio que há um sentimento nacional concordando nesse exagero dos chamados encargos sociais. Mas a redução dos encargos a meu ver passa por mudanças na legislação. Em termos de flexibilização, nos termos da atual Constituição, trabalhadores e empresários podem reduzir salários, por exemplo. Podem alterar jornada de trabalho.

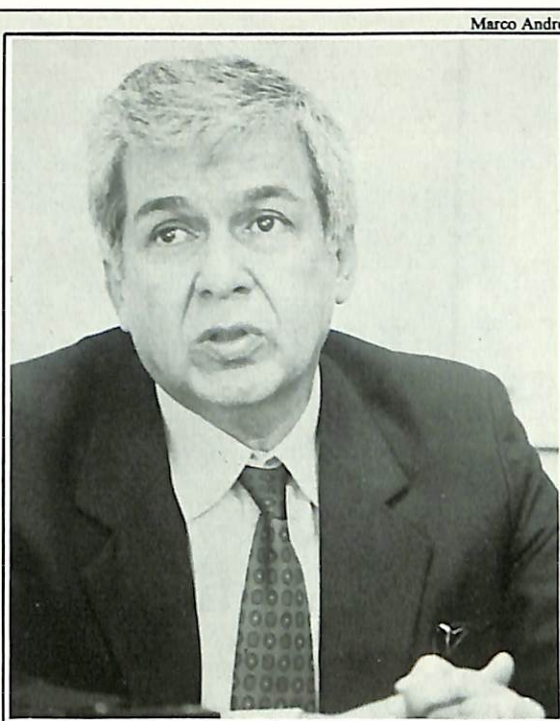
Agora, o empresário pode dispensar aquilo que é dele e não o que é do Estado, como encargos. Mas, isso tudo mostra uma tendência ao entendimento. Quem sabe a partir destas experiências as duas partes acabem descobrindo o caminho da negociação para solucionar conflitos individuais e coletivos.

ACIM: Com a desmobilização do movimento sindical no Brasil diminuíram as queixas trabalhistas?

PAZZIANOTTO: Ainda não temos as estatísticas de 1995. Mas até o ano passado, o número de processos não havia diminuído e o número de recursos que chegam ao TST revela um aumento de demandas. Durante três ou quatro anos consecutivos tivemos mais ou menos 1,5 milhão de novas reclamações trabalhistas individuais. Mas esse 1,5 milhão não reflete o número de reclamantes, que é bem maior porque as ações individuais são plúrimas às vezes.

ACIM: E em termos de agilidade, como está o TST hoje?

PAZZIANOTTO: O TST não está mal não. Por exemplo, em dissídios coletivos e em recursos de revista estamos em dia. O que existe são muitos recursos para a



Marco André

“A CLT foi importante num determinado momento histórico do país. Hoje, numa economia globalizada, competitiva, ela precisa ser baseada num sistema de parcerias entre empregados e patrões”

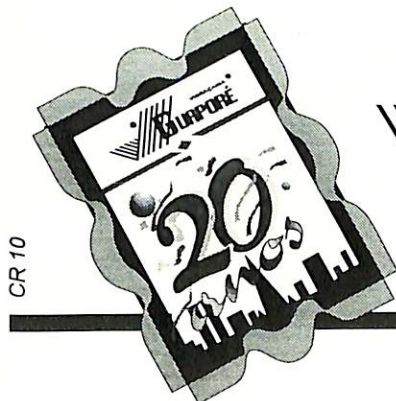
sessão de dissídios individuais. Há uma tradição nacional de se esgotar todas as possibilidades de recursos. A parte nunca se convence que perdeu, mesmo com uma sentença bem lançada.

ACIM: Existe alguma mudança de comportamento do TST com relação aos dissídios coletivos?

PAZZIANOTTO: A sessão de dissídios coletivos se tornou muito rigorosa. Hoje ela extingue os processos sem julgar o mérito se eles não demonstrarem que as assembleias foram realizadas de maneira regular, com quórum, e que houve efetivas negociações prévias. O TST está procurando colocar a Justiça do Trabalho como o derradeiro recurso das partes no processo de negociação coletiva. Este ano, de 699 processos julgados até setembro na sessão de dissídios coletivos, extinguímos praticamente a terça parte. Isto é, a Justiça está se autolimitando. Ela não quer ser acusada, em matéria de conflitos coletivos, de interferência indevida. Aqueles famosos dissídios de diretoria não queremos julgar mais.

VISITE NOSSO NOVO SHOW-ROOM

Qualidade, durabilidade, beleza



CR 10



VIDRAÇARIA [®]

GUAPORÉ

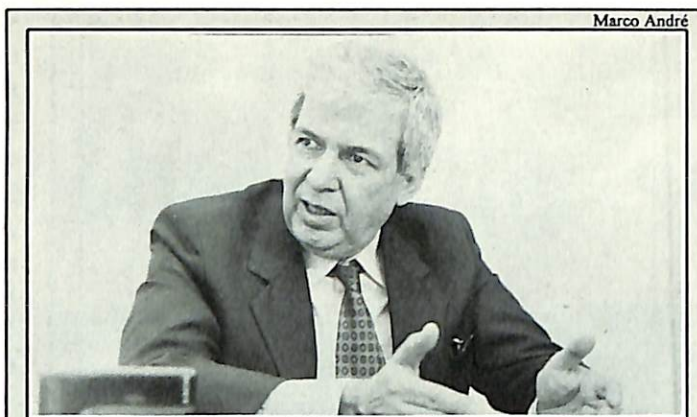
Av. 19 de Dezembro, 569 – fone(044) 224-2235

ACIM: Como é que o senhor analisa a CLT, que é considerada muito arcaica?

PAZZIANOTTO: Creio que ela corresponde a um projeto político muito interessante do Getúlio Vargas, mas direcionado para uma determinada época do país. Na verdade foi o único projeto político até hoje que contemplou a participação das classes trabalhadoras. A CLT é um projeto de desenvolvimento urbano e industrial, que antecipou conquistas para os trabalhadores, controlou o movimento sindical e canalizou para Justiça os conflitos individuais e coletivos. Hoje, numa economia globalizada, competitiva, ela precisa ser baseada num sistema de parceria entre trabalhadores e patrões. E não mais num sistema de conflitos.

ACIM: Na sua opinião os conflitos trabalhistas interferem na eficiência das empresas?

PAZZIANOTTO: A abertura do mercado nacional mostrou a fragilidade do nosso sistema produtivo. Hoje corremos o risco de termos sucateadas as indústrias têxteis, de calçados, de automóveis, brin-



Marco André

“O controle externo significaria a eliminação da independência, da autonomia, que são essenciais ao bom funcionamento do Poder Judiciário”

quedados, roupas e outras. Primeiro porque elas não conseguiram acompanhar o desenvolvimento da tecnologia na sua grande maioria. Segundo porque existe um custo muito grande decorrente dos conflitos trabalhistas. Creio que mais que os encargos sociais, os conflitos trabalhistas geram um custo muito alto para nossas empresas.

ACIM: O que falta para que a CLT seja modernizada?

PAZZIANOTTO: Falta vontade política

do Congresso Nacional. As cobranças devem ser feitas aos deputados, senadores e ao presidente da República.

ACIM: O senhor concorda com a atual estrutura sindical brasileira?

PAZZIANOTTO: Acredito que temos que mudar o artigo 8º da Constituição que dispõe acerca da estrutura sindical. Temos que acabar com essa falsa unicidade. Ela é apenas um monopólio de representação. Temos que permitir que empregados e patrões se organizem livremente, inclusive quanto à sua estrutura sindical. Temos que liquidar com essa tolice que

é a base territorial mínima no município e vedar toda e qualquer forma de contribuição compulsória. O sindicato deve sobreviver exclusivamente das contribuições espontâneas dos seus associados.

ACIM: Como o senhor analisa o projeto do Governo de acabar com a estabilidade do servidor público?

PAZZIANOTTO: Acho politicamente errada. O autor da proposta mostra um desconhecimento grande da realidade nacional. Não acho que deva haver uma estabilidade total, que torne o funcionário irresponsável, mas também não quero que todo poder discricionário fique nas mãos do Poder Público. Imagine que um prefeito que acaba de ganhar uma eleição, pode trocar todos os funcionários, empregando seus correligionários. Na eleição seguinte pode acontecer a mesma coisa.

ACIM: Na sua opinião, quais os cuidados que uma empresa deve ter no momento de uma terceirização?

PAZZIANOTTO: Do ponto de vista do juiz temos que olhar para o que está escrito no enunciado 331. Perceba que não há legislação a respeito desse assunto. A atividade em tese é legítima. Ela nunca pode ser adotada como maneira de fraudar a legislação do trabalho. Não havendo fraude, a contratação de pessoas para determinado tipo de tarefa que tenha uma certa dose de especialização é absolutamente normal em qualquer parte do mundo.

ACIM: Na sua opinião deve haver um controle externo do Poder Judiciário?

PAZZIANOTTO: Em princípio, controle externo só pode ser executado por gente de fora. Isso significaria a eliminação da independência, da autonomia, que são essenciais ao bom funcionamento do Poder Judiciário.

valtrac
turismo

Não deixe para programar suas Férias na última hora, reserve desde já:

- NORDESTE: PORTO SEGURO, MACEIÓ, FORTALEZA, ETC.
- CANCUN
- ARUBA / CURAÇÃO
- MIAMI / ORLANDO
- EUROPA
- ENTRE OUTROS.

Disney
96

Comece a pagar desde já, sem juros, para viajar em julho/96.

- Programas especiais para menores desacompanhados.

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



CAPA

Boas perspectivas de lucro

O setor de franquias transformou-se nos últimos anos em uma excelente oportunidade de negócio. Ele queima etapas e elimina os riscos de quem tem que começar do nada. Mas não é só ter a marca.

O franchising exige muita dedicação e afinidade com a rede que pretende operar.

Necessariamente tem que ser um ramo de negócio que agrada o empreendedor

Os anos noventa têm sido pródigos para o setor de franchising no Brasil. O segmento tem conseguido absorver os reflexos das alterações de rumo na economia nacional colocadas em prática até agora e crescido a uma taxa média de 26% ao ano desde o início da década. Este ritmo de crescimento elevou o país à condição de terceira potência mundial em franquias – o outro nome do sistema – ficando atrás apenas dos Estados Unidos e Japão.

Para se ter uma idéia do potencial do setor, nos Estados Unidos o franchising responde por sete milhões de

empregos diretos, oferecendo três mil oportunidades de negócios em 70 segmentos. No Brasil, estão catalogadas junto à ABF – Associação Brasileira de Franchising – 905 empresas franqueadoras. A estimativa é que o segmento fature este ano R\$ 11,2 bilhões. Para 1996, a previsão é de que o número de empresas franqueadoras em operação no país salte para 1.200.

De acordo com especialistas no assunto, o sucesso do mercado de franchising no Brasil se deve a vários fatores. Os principais são a concentração industrial no eixo Rio-São Paulo, os pro-

blemas de distribuição por causa da vastidão do território, o abismo entre a produção de boa qualidade e o varejo desorganizado, e o espírito empreendedor do brasileiro, sempre insatisfeito e inseguro em seu emprego.

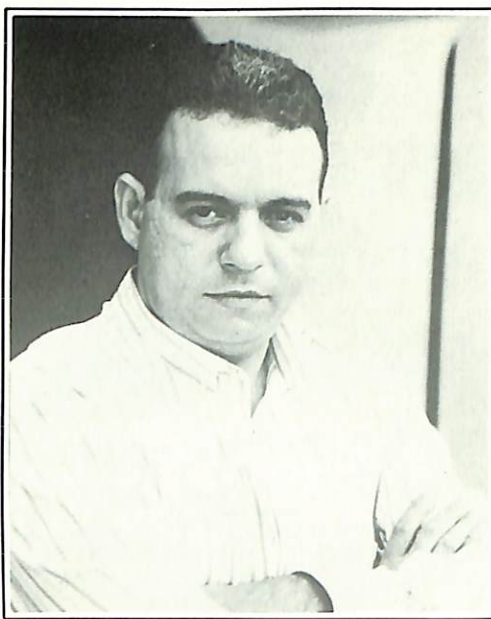
SOBREVIDA: Outro dado que chama a atenção é o índice de sobrevivência das franquias. Pesquisas revelam que em um período de dez anos 97% dos negócios próprios quebram, enquanto que 92% das franquias prosperam. Levantamentos feitos pela ABF indicam que de cada cem novas franquias abertas no Brasil, apenas oito fracassam no primeiro ano. No caso

dos negócios independentes, pelo menos 70% das empresas naufragam antes do segundo ano de vida.

Diante deste quadro, os especialistas acreditam que o sistema pode ser uma das saídas para o país retomar seu desenvolvimento econômico e ao mesmo tempo realizar uma melhor distribuição de renda. Eles alegam que a franquia, além de apresentar um custo financeiro menor, tem a vantagem de pulverizar os lucros das grandes corporações entre seus franqueados, distribuindo melhor a renda.

Argumentam ainda que o sistema cumpre um papel social de grande importância. Principalmente quando a preocupação com o desemprego é cada vez maior. Os especialistas justificam sua teoria mostrando que enquanto o custo de geração de um novo emprego em uma grande empresa é da ordem de US\$ 250 mil, uma média empresa precisa de apenas US\$ 2,5 mil, e uma pequena, de US\$ 1,8 mil.

CAUTELA: Embora um clima de otimismo ronde o setor, é preciso tomar cuidados antes de investir em franquia, para evitar um retumbante fracasso. "É um mercado onde há muita gente boa e alguns aventureiros e amadores", adverte o



Neuton acredita que a franquia dá mais flexibilidade ao empresariado

Empresa: Central de Carona
Ramo: Viagens solidárias
Investimento: De R\$ 8 mil a R\$ 20 mil
Sistema: Royalty

consultor e diretor do Instituto Franchising, Marcelo Cherto. Por isto é fundamental conhecer a fundo o fran-

queador e fugir da ação dos atravessadores ou corretores, que querem apenas obter comissões na intermediação dos contratos.

Cherto ressalta que a franquia é como um casamento e é preciso ter muita cautela na escolha do parceiro. Recomenda que os interessados conversem com outros franqueados da rede, para conhecer os pontos positivos e negativos do negócio. "Mas antes de tudo é preciso saber se está pronto para ser um franqueado. Se tem os recursos necessários para abrir seu negócio. Se aceita as regras do jogo. Se está disposto a trocar um menor risco por um retorno mais certo e rápido, através do pagamento de compensações financeiras ao franqueador", alerta.


Definir em qual segmento do mercado pretende atuar também é um passo importante antes de tentar fechar o contrato de exploração de uma marca. Cherto declara que um dos erros mais comuns praticados pelos interessados em montar uma franquia é a tendência de se identificar com o produto e não com a atividade. "Para abrir uma franquia de pizzeria, por exemplo, não basta gostar de comer pizza, é preciso gostar de fazer pizza", afirma.

PESQUISA: Todas estas recomendações foram seguidas pelo empresário maringense Neuton Correia Pinho Neto. Antes de fechar o contrato para abrir a primeira franquia da rede de escolas de inglês Wisdom há um ano, ele fez um estudo aprofundado sobre as opções que tinha. Participou de feiras, ouviu palestras com especialistas, conversou com franqueados de outros segmentos. "Franquia é um investimento seguro. Mas depende de como é apresentada", comenta.

Com a experiência de quem abriu seu primeiro negócio em 1987 e de ter trabalhado em vários ramos, Neuton revela que hoje em dia a franquia é muito mais do que vender apenas uma marca. Na opinião dele, o franqueador precisa passar know-how administrativo-gerecncial ao franqueado. Caminhar lado a lado, com intercâmbio de informações constante para que a evolução dos negócios da rede ocorra em harmonia.

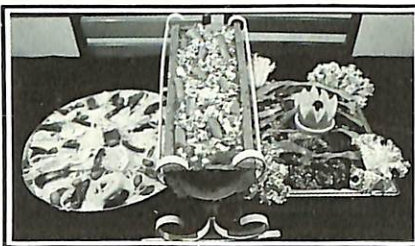
Ele acredita que a franquia dá mais agilidade e flexibilidade ao empresariado. Principalmente em momentos de reacomodação do mercado. "Enquanto o franqueado está preocupado em vender o produto ou serviço, o franqueador concentra seus esforços na des-

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

coberta de alternativas capazes de fazer com que a rede suporte um eventual desaquecimento nas vendas”, afirma.

DEKASSEGUI:

Abrir uma franquia foi a melhor opção encontrada pelo dekassegui Roberto Nakanishi para investir suas economias. Ele trabalhou em empresas no Japão durante quatro anos. Quando retornou, estava decidido a ser um franqueado. Até definir em que ramo ia atuar, o

empresário visitou feiras de franchising e leu muito sobre o assunto. Foi quando conheceu uma rede que estava iniciando na cidade de Tupã, no interior de São Paulo.

“Desde o Japão minha intenção era montar um negócio diferente. Trazer uma inovação para Maringá. E a Cachaçaria Água Doce me

ofereceu esta oportunidade”, conta. Pres-tes a comemorar o primeiro aniversário de inauguração – a casa começou a funcionar em dezembro do ano passado – Nakanishi revela que o retorno está dentro do previsto. “O faturamento está dan-

do para cobrir as despesas. E tem sobrado o suficiente para fazer com que ele não pense em voltar a trabalhar no Japão.

Paulo Poppi, que ao lado de Ronaldo e Jucel Casagrande é sócio das duas lojas 775 de Maringá, está no ramo de franquia há seis anos e também está satisfeito com a opção que fez. Conta que a grande vantagem do sistema é poder oferecer um



Nair conheceu o sistema durante férias na praia

amiga fez comentários sobre seu desejo e conheceu os detalhes de ser uma franqueada da rede de lojas de perfumes e cosméticos L’acqua di Fiori. “Minha amiga era franqueada e me passou infor-

produto diferenciado ao mercado. “Este é um detalhe que pesa bastante nos momentos de baixa no mercado. Tendo uma marca reconhecida fica mais fácil de suportar estas dificuldades”, declara.

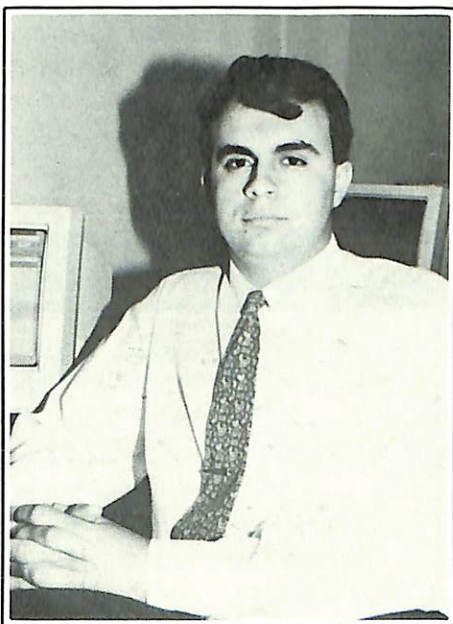
PRAIA: Já Nair Montoro teve o seu primeiro contato com franquias durante as férias na praia. Foi há quatro anos. Ela queria abrir um negócio e estava indecisa. Em conversa com uma

mações suficientes que me convenceram a decidir pela abertura de uma franquia em Maringá.

Hoje Nair tem três lojas da rede. Duas em Maringá e uma em Apucarana. Além das lojas, ela administra uma distribuidora de produtos da marca, que abrange uma área de 39 municípios. “Colocamos os artigos em cidades que ainda não comportam a abertura de uma loja. Cuidamos para que os mercados em potencial tenham contato com nossa linha de perfumes e cosméticos”, conta.

Apesar de estar integrada ao sistema e realizada com a escolha que fez há quatro anos, a empresária dificilmente agiria da mesma forma se fosse abrir um novo empreendimento. Ela justifica que o melhor caminho para quem pretende

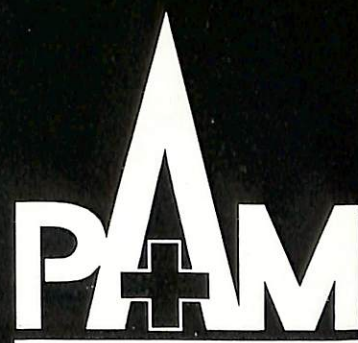
Empresa: Frutbras
Ramo: Frutas, vegetais, peixes e alimentos congelados
Investimento: R\$ 12 mil
Sistema: Royalty sobre a compra dos produtos



Leandro é um dos mais novos franqueados da rede

Saúde

*Pense.
O que seria
de sua
empresa
sem ela?*



PARANÁ ASSISTÊNCIA MÉDICA

O Seu Plano de Saúde

FONE: 224-1530

esência

NAPOLI

Restaurante e Pizzaria

Conheça Você Também!



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



NAPOLI

Restaurante e Pizzaria

Fone: 222-9162

Rua Santos Dumont, 2.555

ingressar em franquias é o indicado pelos especialistas. "Eu tive muita sorte de fazer a escolha certa. Mas não é a forma correta. Tem que pesquisar antes. Investigar. Conhecer o parceiro para depois decidir", alerta. **CAÇULA:** Para Leandro Cezar Ferreira Teles, o mundo da franquia foi descoberto meio que por acaso. Tudo começou há sete anos, quando ele resolveu se matricular em um curso de computação da CDI Informática. De aluno passou a ser monitor, instrutor, até que há dois anos, o proprietário da escola Marcelo Masso Quelho decidiu fundar uma rede de franchising e ofereceu a ele uma vaga no primeiro grupo de franqueados.

Atualmente com 20 anos, Leandro é o caçula da rede. Ele se diz totalmente adaptado ao sistema. Tanto que em fevereiro deste ano inau-



Brito diz que o retorno do investimento depende 90% do franqueado e 10% do franqueador

**Empresa: Sávio Sorvetes
Ramo: Sorveteria
Investimento: R\$ 15 mil
Sistema: Não cobra taxa de franquia, nem royalties**

mento depende muito mais do trabalho feito pelo franqueado do que simplesmente ter o contrato de utilização de uma determinada marca. "Se o franqueado ficar à espera do consumidor, não há marca que o faça atingir o sucesso", justifica.

SEGURANÇA: Brito também defende a franquia como bom negócio. Considera um investimento seguro. No caso da Uni-

gurou a segunda unidade, também em Maringá. "Uma das vantagens da franquia é trabalhar com uma marca que tem nome. Com produtos testados e aprovados pelo mercado. Estes fatores pesam muito no momento das pessoas decidirem em qual escola se matricular", reforça.

O gerente da locadora de automóveis Unidas, Odair de Brito Filho, concorda com Leandro. Mas ressalta que o retorno do investi-

Maiores e melhores

Em agosto de 1995 a Revista do Franchising, da Editora Globo, uma publicação bimestral da mesma linha da Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios, divulgou o Primeiro Ranking dos Franqueadores do Brasil. As marcas foram classificadas de acordo com o número de franquias, tempo de atuação no franchising brasileiro e crescimento do número de unidades em 1994.

O número de franquias mostra a capacidade do franqueador expandir a rede e de transferir know-how. O tempo de atuação revela a experiência com o sistema. Já o aumento das unidades franqueadas no ano demonstra o interesse e o potencial da empresa de crescer por meio do franchising. Veja a seguir as dez primeiras colocadas no ranking da Revista do Franchising.

MARCA	INÍCIO DO FRANCHISING	NÚMERO DE FRANQUIAS
Correios	1989	1746
O Boticário	1980	1253
Kumon	1977	906
L'acqua di Fiori	1983	661
Kodak Express	1986	610
Água de Cheiro	1981	627
Chlorophylla	1986	633
Levi's	1973	620
C.C.A.A.	1969	487
Escolas Fisk	1968	484

das, a franqueadora repassa ao franqueado todas as coordenadas necessárias para que o empreendimento prospere. Do layout, tipo e tamanho da loja, ao número de funcionários ideal e quantidade de carros suficiente para que a empresa dê lucro.

“Estas informações estão contidas no manual que é repassado ao franqueado”, afirma.

Dentro do aspecto de segurança, a diretora da escola de línguas CCAA, Vera Rother, declara que a franquia oferece oportunidades para o empreendedor desenvolver um trabalho bem feito, com qualidade e responsabilidade. Possibilita um alcance de penetração muito maior. E o respaldo suficiente para atender às ne-

Empresa: Fry Chicken
Ramo: Fast food
Investimento: De R\$ 50 mil a R\$ 100 mil
Sistema: Royalty - 5% sobre o faturamento bruto

cessidades do mercado cada vez mais exigente. “O sistema tem flexibilidade e melhores condições de se adaptar aos momentos de transformação como é o caso do Real”, avalia.

Estas garantias possibilitaram a mudança de prédio do CCAA e a realização de um antigo sonho da equipe local. “Estávamos em um local apertado. Agora temos mais espaço. As salas são mais amplas e funcionais. Com o novo prédio passamos a oferecer mais comodidades aos alunos, o que passou a ser uma contribuição a mais para melhorar o rendimento de cada um no aprendizado da língua estrangeira”, comenta Vera Rother.

Características de um líder

Com 15 mil lojas espalhadas pelos cinco continentes, o McDonald's é considerado a maior rede de franchising do mundo. No Brasil são 164 lanchonetes em operação. Destas apenas 45% são franqueadas. O gerente de franquia Eduardo Mortari Júnior explica que esta é uma característica da empresa. “Existem mercados onde optamos por administrar a maioria dos nossos pontos de vendas”, afirma.

É o caso da lanchonete de Maringá. Inaugurada em novembro de 1992, a loja já atingiu o ponto de equilíbrio e, de acordo com a administradora, atualmente é um empreendimento rentável. “As nossas unidades localizadas em cidades do interior apresentam, em média, um faturamento que varia de 1,5 a 2,5 milhões dólares ao ano. E Maringá está incluída nesta relação”, declara Mortari Júnior.

Por apresentar estes resultados, o McDonald's pretende, a partir de 1996, franquear todas as unidades em funcionamento fora do eixo Rio-São Paulo. “Só vamos manter sobre nossa administração as lanchonetes em atividade no grande Rio e grande São Paulo. As demais serão repassadas para franqueados. Inclusive a de Maringá”, comenta.

Mortari diz que já existem interes-



A loja de Maringá deverá estar franqueada antes do final de 1996

sados em franquear a loja da cidade. São pessoas que estão dispostas a investir no mínimo US\$ 500 mil para ter um negócio próprio. Deste total, o empreendedor precisar ter 40% de capital próprio. A diferença é financiada. O McDonald's indica o agente financeiro que oferece melhores condições para o empréstimo. O prazo de pagamento é de cinco anos, com taxas de juros menores do que as praticadas pelo mercado.

O gerente de franquias garante que o retorno do investimento é também em cinco anos. Neste período o franqueado paga cem por cento do saldo devedor, recupera o capital próprio utilizado na transação, além de ter vivido toda esta fase exclusivamente do negócio. “Todas estas vantagens nos leva a crer que antes do final de 1996 teremos concluído o processo de vendas das unidades a serem franqueadas”, frisa Mortari.



Já somos a
segunda porque
sempre colocamos
você em primeiro

Em apenas dez anos, a Rede Unidas já ocupa o segundo lugar no mercado brasileiro de locação de veículos.

Esta posição foi alcançada porque a Unidas sempre buscou ser a primeira a perceber as necessidades dos clientes e criar, na frente dos concorrentes, serviços e promoções inéditos.

Na próxima vez que você for alugar um carro, pense primeiro na Unidas.

A primeira locadora a colocar o cliente em primeiro lugar.

Unidas,
dez anos
fazendo
tudo pelo
seu sorriso!

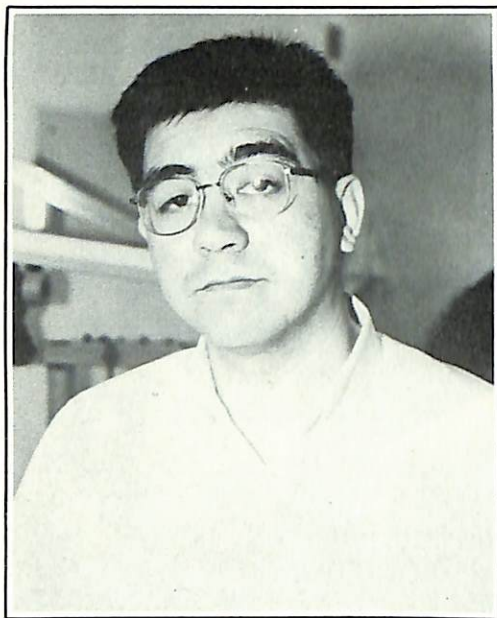
10
ANOS

unidas

Alugue um Carro
Rent a Car

Av. Paraná, 987 - Fone: (044) 262-2221

PLANTÃO 24 HORAS



Alcino teve que se adaptar ao mercado para sobreviver

LIDERANÇA: Para o gerente regional de franchising da locadora de veículos Localiza, André Assumpção, a grande vantagem do sistema é possibilitar que o empreendedor não parta do zero. “No caso da Localiza, o franqueado já começa a trabalhar com uma marca líder do mercado. Assim evita-se gastos com a

concretização de uma imagem. Além de ter toda uma estrutura de suporte preocupada em garantir lucratividade para a sua empresa”, afirma.

Elizabeth Hermoza Pellato, considera que quem compra um franquia está adquirindo experiência. Ela abriu a segunda loja da Massaiola no Paraná há um mês. A escolha foi feita em conjunto com sua irmã e sócia Sônia. “Nós optamos pelo ramo de revenda de massas congeladas porque notamos que havia uma carência no mercado”, declara. Pelo movimento inicial, a empresária está confiante com relação ao futuro do empreendimento. “Nestes trinta dias já deu para avaliar que o negócio dará retorno”, frisa.

Mas nem tudo são flores dentro do sistema de franchising. Um caso típico de falta de entrosamento entre franqueador e franqueado é o da Oralmed – um plano privado de assistência odontológica. A unidade de Maringá foi a oitava da rede a ser aberta. Quando inaugurou a venda

dos planos, Alcino Moraes, acreditava que o empreendimento seria um sucesso.

Com o passar do tempo, a franqueadora começou a passar por dificuldades financeiras e deixou de prestar assistência à rede. Outro problema enfrentado pela unidade maringaense foi a falta de hábito do empresariado em oferecer este tipo de assistência aos funcionários e familiares.

“Em três anos de experiência tive que fazer várias adaptações para sobreviver”, revela.

Segundo Alcino, sem as

modificações o negócio teria naufragado. Hoje, ao contrário do início, a Oralmed conquistou uma parcela do mercado e começa a expandir suas atividades. São três consultórios em funcionamento e mais um em fase de instalação, 12 dentistas contratados e uma carteira de atendimento composta de 50 a 60 empresas cadastradas. “Estes resultados são frutos de muito trabalho e dedicação de toda a minha equipe que não mediu esforços para reverter um quadro desfavorável”, enfatiza.

Empresa: Gold Coast Plating & Pazini
Ramo: Colocação de ouro, prata, cromo, níquel e cobre em metais e plásticos
Investimento: US\$ 15 mil
Sistema: Royalty - 5% do faturamento bruto

FOMENTO BANESTADO

Se você sonha em abrir aquela empresa que sempre quis ter. Ampliar, modernizar ou realocar o seu negócio, sua indústria. Se quer desenvolvimento, aumento de produção, crescimento, você precisa de apoio. Qualquer que seja a sua área, o Banestado investe e financia os seus planos.

Não perca a oportunidade de transformar sua empresa, produzindo mais e com qualidade. Com as linhas de crédito do **Fomento Banestado** você entra com pequena parte do capital e tem à disposição financiamentos a longo prazo, taxas atraentes e diversas opções de carências. Converse com um gerente de qualquer agência Banestado, conte seus planos, e você poderá realizar seus sonhos com segurança.

Capital de Giro

Condor

Em outubro, Maringá ganhou uma loja do Condor Supermercados. A localização é estratégica: fica nas esquinas da Colombo com a Paraná, no lugar do antigo Musamar, onde está sendo construído o shopping Columbus, com previsão de inauguração para o ano que vem. Pedro Joanir Zonta, diretor e fundador da rede, que tem 18 lojas, diz que os princípios básicos da empresa são a qualidade, o atendimento, a variedade e as promoções.

Voto de Louvor

Por iniciativa do deputado Joel Coimbra, a Assembléia Legislativa do Paraná concedeu "Voto de Louvor" à ACIM, em nome do presidente Pedro Granado, e ao Sindvest, em nome do presidente Antonio Recco. O Voto foi em decorrência da organização da Feipar Moda 95, realizada entre os dias 22 e 25 de setembro no Pavilhão de exposições.

Pólo

Joel Coimbra justificou o Voto, afirmando que a Feipar Moda visa a implementar, profissionalizar e desenvolver a indústria têxtil paranaense. "É um acontecimento histórico que coloca Maringá em condições de assumir sua posição de Pólo da Indústria Têxtil da região", diz.

Pazzianotto



O ministro do Tribunal Superior do Trabalho, Almir Pazzianotto esteve em Maringá no dia 13 de outubro. Ele fez palestra no auditório da Câmara Municipal, a convite da ACIM, Sebrae e Cocamar. Para um público de 140 pessoas, Pazzianotto falou sobre livre negociação, pluralidade sindical, terceirização e relações trabalhistas.

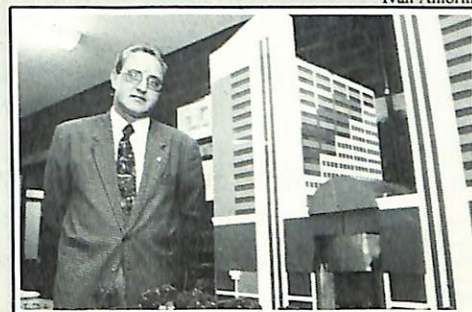
Aspen Park

Ademir Camargo, especialista em marketing, assumiu no último dia 1º de novembro, a superintendência do Aspen Park, em Maringá. Ele passa a ser o responsável pelo empreendimento que será inaugurado em abril do próximo ano.

Camargo está ultimando detalhes para a "Festa do Capacete", no próximo dia 28, às 20h30, oportunidade em que a diretoria do Aspen Park Shopping Center pretende reunir mais de 500



O jornalista Messias Mendes, editor da TV Tibagi e assessor de imprensa da Sanepar, lança no dia 8 de dezembro o livro "Sociologia de Botequim". Será às 20h30 no anfiteatro Hélio Moreira. O livro mostra uma coletânea de crônicas do jornalista, a maioria publicada nos últimos anos nos jornais de Maringá.

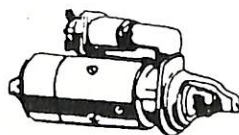


convidados para a entrega das lojas. "Estaremos cumprindo uma etapa importante e o que é melhor, dentro do cronograma", comentou. Daquela data em diante, as obras entrarão em fase de acabamento.



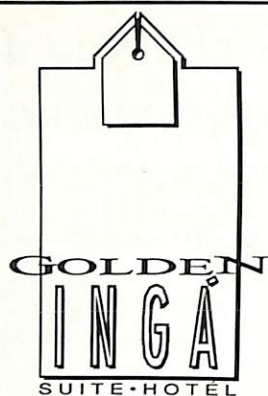
ELETRO TOYO DIESEL

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 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

FENIT

Governo apóia expositores

Graças a uma iniciativa do Sindvest de Maringá, o Governo do Estado assumirá as despesas com a decoração da "ilha" que abrigará os paranaenses durante a Fenit 96

Em 1996 as empresas do setor de confecções do Paraná não ficarão mais escondidas na Fenit – Feira Internacional da Indústria Têxtil Primavera-Verão – que será realizada em São Paulo entre os dias 25 e 28 de junho. As empresas do setor fizeram um projeto, aceito pelo Governo do Estado, e agora ficarão juntas em uma "ilha".

O objetivo é levar pelo menos 40 empresas de cidades como Maringá, Londrina, Curitiba, Ponta Grossa e Cianorte, entre outras.

O custo por participante é de R\$ 2.340, podendo ser parcelado, com o apoio do Sebrae-PR. O Governo do Estado está entrando com uma verba de R\$ 90 mil, arcando com as despesas de decoração da ilha.

A ilha do Paraná terá cerca de 600 m², muito distante do tamanho de um dos destaques da Fenit, o Ceará, que no ano passado teve um estande com 2.200 m². Foi seguindo o exemplo do Ceará que o Paraná decidiu pedir apoio do Governo. "Nós queremos nos apresentar como Estado e não individualmente", explica o presidente do Sindicato das Indústrias do Vestuário de Maringá, Antonio Recco.

LUXO: O empresário Luis Fernando Ferraz, diretor da Lanfer, vai participar da Fenit pela segunda vez. Ele foi um dos defensores do apoio do Governo do Esta-



Ferraz: "não seremos mais ofuscados"

do aos expositores paranaenses. "Os empresários que expõem individualmente ficam no fundo do pavilhão, ofuscados por empresas que montam estandes luxuosos e grandes", afirma.

Para Ferraz, além de ser uma vitrine por onde passam empresários de todo o Brasil e de alguns outros países, a Fenit também é um excelente ponto de venda e de contato com possíveis futuros fornecedores. "Lá também podemos comparar nossos produtos com artigos de

empresas dos grandes centros, analisando se estamos no caminho certo", explica.

Foi devido a essa importância da Fenit no contexto nacional que o Sindvest decidiu pedir o apoio do Governo do Estado. De acordo com o projeto, o apoio será dado nos próximos quatro anos. Esse prazo é para dar sustentação ao projeto e a partir deste período as empresas terão condições de continuar com recursos próprios.

Através de uma decoração que proporcione um visual diferenciado para as empresas do Estado do Paraná, os expositores acreditam que serão facilmente identificados pelos visitantes. De acordo com as justificativas do projeto, isso elevará a imagem dos produtos fabricados no Paraná e fortalecerá as indústrias através da atração de novos clientes, sejam nacionais ou estrangeiros.

Visita à empresa modelo

Empresários de Maringá conhecem indústrias do Grupo Inepar, de Curitiba, os processos de qualidade e produtividade que as levaram a ser exemplos nacionais e o projeto que promete revolucionar o sistema de comunicação pessoal do planeta

Em outubro, o Copejem – Conselho Permanente do Jovem Empresário, da ACIM – organizou mais uma visita a unidades industriais de grandes corporações. Foi a quarta promoção do gênero. Desta vez, o grupo formado por 15 pessoas conheceu as instalações da Inepar, em Curitiba. A viagem ocorreu no dia 26 e teve o apoio do Sebrae-Pr.



Um dos ingredientes do sucesso da Inepar é o grau de comprometimento de seus funcionários

A Inepar foi fundada há 27 anos. Nasceu como fornecedora de produtos para o setor de geração de energia elétrica. Hoje, o grupo é formado por mais de 10 empresas que atuam nos segmentos de automação industrial, telecomunicações, revenda e consórcios de automóveis nacionais e importados, televisão a cabo, aviação comercial, corretora de valores e de títulos, entre outros.

Estas empresas geram 1.900 empregos diretos, sendo que 1.200 vagas são oferecidas pelas duas unidades industriais de Curitiba visitadas pelos empresários maringaenses. Em 1994, o grupo apresentou uma taxa de crescimento médio de 25%. O faturamento global foi de 320 milhões de dólares. Estes resultados, segundo o superintendente da Fundação Inepar, Carlos Augusto Garret são frutos de um programa motivacional implementado em 1989.

MODELO: Garret explica que na época o mercado passou a exigir maior produtividade. A saída encontrada pela Inepar foi criar uma nova relação entre capital e trabalho. “Desencadeamos um processo de aperfeiçoamento contínuo do nosso quadro funcional e abrimos canais de comunicação que possibilitaram a huma-

nização da convivência funcionários-empresa”, diz.

Uma prova do reconhecimento público está no fato de a Inepar ter sido aceita como parceira de um programa que envolve as principais companhias internacionais do mundo: o Projeto Iridium. O Iridium é um sistema de transmissão de dados, voz e imagens de alta velocidade via satélite que entrará em operação em 1998.

De acordo com Garret, o projeto vai revolucionar o sistema de comunicação pessoal do planeta. Sustentado por 67 satélites interligados em baixa órbita – a cerca de 780 quilômetros da superfície da terra – o Iridium substituirá o sistema de telefonia celular em operação, com uma vantagem: ele decretará o fim dos problemas de barreiras naturais enfrentados pelos usuários atualmente.

Outra vantagem do Iridium é que a localização dos satélites vai permitir a comunicação e a transmissão de dados e imagens de qualquer ponto do planeta com grau de interferência próximo de zero. “Será a concretização do sonho de se ter o mundo ao alcance da mão”, frisa o superintendente da Fundação Inepar.

IMPACTO

É tudo o que você precisa quando vai anunciar seus produtos ou serviços. E aí, não tem veículo melhor que o outdoor.

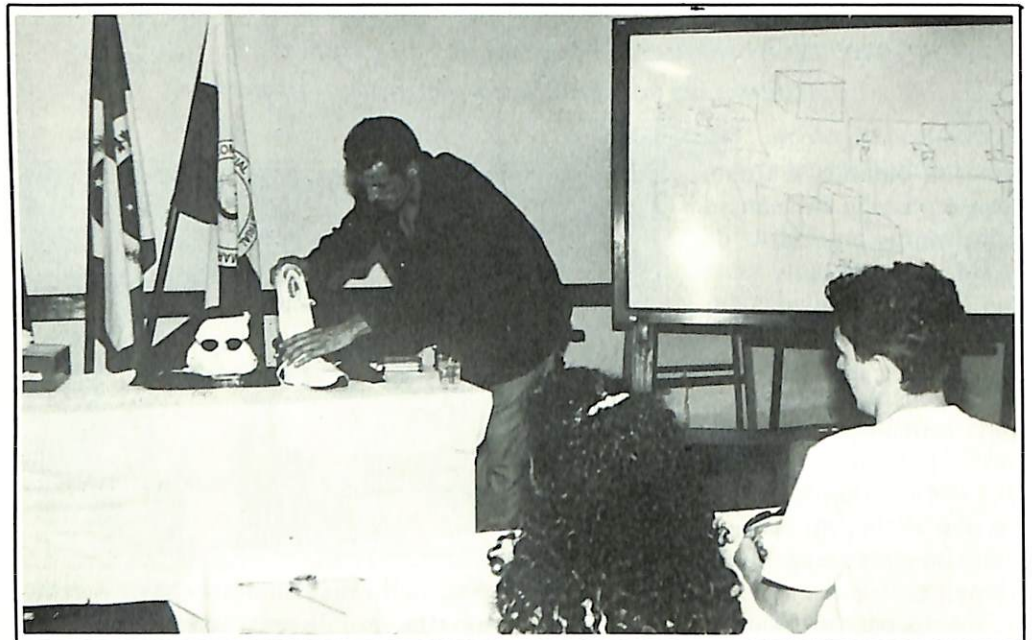
Todo mundo vê, e ele fica 24 horas por dia no ar, divulgando sua empresa. E para garantir a eficiência, contrate a **Outmar**. Além de ter gráfica própria, assegurando a agilidade e a qualidade da produção, a **Outmar** conta com pontos estrategicamente colocados em Maringá e região, estendendo-se também por toda a Rota Oeste: Foz do Iguaçu, Cascavel, Toledo, Medianeira etc, multiplicando o impacto de sua propaganda. Anuncie com a **Outmar**.

OUTMAR
OUTDOOR

AV. DOS PALMARES, 650
FONE (044) 228-5335
MARINGÁ - PR

Carência visual

Decorador de ambientes ministra curso em Maringá e dá dicas de como embelezar as áreas de exposição dos produtos sem onerar os custos de produção. Conselho da Mulher da ACIM prepara agora o Concurso de Vitrines



As vitrines devem explorar os recursos disponíveis nas empresas

Os empresários do comércio varejista precisam reconhecer o papel que as vitrines representam para os seus negócios. A afirmação é do decorador de ambientes Salatiel dos Passos. Ele esteve em Maringá nos dias três e quatro deste mês para ministrar um curso sobre "Vitrinismo - Visual e Merchandising". O evento foi uma promoção do Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM, com apoio do Sebrae, e teve a participação de 30 pes-

soas. Salatiel trabalha com decoração de vitrines há 17 anos. Neste período desenvolveu projetos para empresas de norte a sul do país e até do exterior. Na opinião dele, a vitrine é o primeiro vendedor, o cartão postal da loja. "Ela precisa ter impacto. Ser criativa. Expor bem os produtos. Chamar a atenção do consumidor. Fazer com que ele pare para observá-la. Com que se sinta convidado a entrar e comprar",

REFEIÇÕES COLETIVAS

Atendimento em Maringá e região

Nutrinella

REFEIÇÕES

Nutrinella

REFEIÇÕES

A nossa empresa surgiu para atender aos companheiros empresários de Maringá e região.

Atendemos com simplicidade, competência e amizade.

Alimentar bem os colaboradores das empresas é nossa missão.

Todos os nossos serviços são supervisionados por nutricionista e estamos cadastrados no PAT sob Nº 718010936-MT.

Tipos de serviços que oferecemos:

- cozinhamos e servimos na própria empresa tomadora;
- cozinhamos em nossa empresa, transportamos e servimos na empresa tomadora;
- fornecemos refeições embaladas; e
- lanches.

Oferecemos ainda:

Almoços, jantares, lanches e coquetéis para:
Congressos, encontros, reuniões, casamentos e aniversários.



J. C. ALCÂNTARA & CIA. LTDA.

FONE: (044) 228-7385

AV. OSIRIS S. GUIMARÃES, 1140 - JARDIM AMÉRICA - MARINGÁ - PR.



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) 225-2748

Fax: (044) 225-2547 - 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 PORTELÃO
PARANAÍVA	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

FILIAIS:

ressalta.

Dentro do processo de elaboração de uma vitrine, o primeiro passo é definir o projeto visual. De preferência com o auxílio de um rascunho em papel, onde se pode visualizar determinados efeitos de luz, cores e de distribuição dos objetos. Somente após a escolha do tema da vitrine é que se deve iniciar o trabalho de decoração. "A sensação de criar uma vitrine é semelhante a de um diretor de um espetáculo. O espaço a ser decorado precisa ser visto como se fosse um palco que abrigará um show", compara.

RACIONALIZAÇÃO: Ele recomenda que sejam explorados ao máximo os recursos disponíveis na empresa. Esta medida, além de valorizar os produtos vendidos na loja, reduz o custo de produção. Uma das saídas é expor os artigos de uma



Antes de começar o trabalho de decoração é preciso definir um tema

maneira que o consumidor possa observar todos os seus detalhes. Em determinados casos é preferível utilizar poucas peças. Apelar para a qualidade e não para a quantidade.

"Quem vai comprar uma roupa, por exemplo, quer ver os botões, as golas, tipo

de tecido, estampa, ou seja, a peça como um todo. E o vitrinista precisa saber explorar estes detalhes", reforça Salatiel. A valorização do produto pode ser feita com o auxílio de jornal, sacos plásticos, cadeira, cabides, caixas de papelão. "Vivemos uma época em que a criatividade deve ser o principal diferencial do nosso trabalho. A partir de um cabide pode-se ter uma produção de moda", exemplifica.

Outra dica do decorador é quanto ao tempo de duração de uma vitrine. Salatiel diz que o prazo máximo é de 15 dias. Acima deste período, ela perde o impacto, a atualidade. Deixa de impressionar e o consumidor passa a olhar os produtos como peças defeituosas, enclaves. "Pode-se até usar o mesmo artigo, mas necessariamente deve-se mudar a concepção visual. Por isto é que as lojas devem ter pessoas capazes de deixar sempre atrativas as áreas destinadas à exposição de produtos", justifica.

Autodidatas

Grande parte dos participantes do curso de Vitrinismo era composta por pessoas que ainda não tinham tido a oportunidade de frequentar eventos do gênero. Como é comum no comércio varejista, eles decoravam suas vitrines sem conhecer muito as técnicas que podem colaborar para deixar o espaço mais atraente. Era um trabalho autodidata, baseado no interesse que cada pessoa tinha pelo assunto.

A proprietária da Two Em, Eli Slaviero, ficou tão interessada pelo curso, que pretende se especializar mais. "Vou fazer outros cursos. Adquirir novos conhecimentos", diz. Na sua empresa ela é a responsável pela concepção das vitrines. "Eu tinha as idéias, mas pecava na hora da execução. O Salatiel nos mostrou vários detalhes que podem deixar nossas lojas mais bonitas", acrescenta.

Na opinião de Marilda Shinnai, das Farmácias União, uma vitrine bem feita colabora para fazer o estoque girar mais rápido. O interesse dela é em melhorar o visual do departamento de cosméticos



Durante o curso, os participantes exercitaram sua criatividade

da farmácia. "Durante o curso, aprendemos como fazer para mostrar nossos produtos de forma mais sugestiva, em harmonia com o ambiente onde os artigos ficarão expostos", revela.

Sônia Uliana, presidente do Conselho da Mulher da ACIM, está entusiasmada com os resultados alcançados com a promoção do evento. Declara que espera ver os reflexos do aprendizado no concurso de vitrinismo a ser realizado no Natal deste ano. "Se depender do clima de empolgação das participantes, e das vitrines produzidas pelas equipes participantes do curso, teremos dificuldades em escolher as lojas vencedoras", frisa.

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

Natal ilumina comunidade

A ACIM convidou a comunidade para viabilizar uma campanha de Natal e todos os segmentos participaram. Assim, dezembro será um mês de muita luz e música na cidade



Vários segmentos da comunidade estão envolvidos com o projeto

Após a realização de três reuniões com representantes de praticamente todos os setores da comunidade, desde empresas, passando por associações de bairros e clubes de serviços, até o Poder Público, a ACIM conseguiu viabilizar uma campanha conjunta de Natal. O objetivo é estimular o espírito natalino entre as pessoas e atrair consumidores para Maringá.

O prefeito Said Ferreira compareceu à última reunião conjunta ao lado de três secretários e elogiou a iniciativa da comunidade em realizar a campanha. Mais que isso, garantiu a parceria entre o Poder Público e a iniciativa privada na promoção da campanha de Natal.

A secretaria da Cultura, Marilin Tupã Cordeiro disse que a Prefeitura tem 17 corais treinando para fazer apresentações em diversos pontos do município durante o mês de dezembro. Ela lembrou também que está sendo construída uma árvore de Natal com cinco metros de altura. A "Árvore gigante" terá uma estrutura de aço onde serão fixados 790 vasos de flores Bico de Papagaio.

CATEDRAL: O principal cartão postal de Maringá também ganhará novas cores neste Natal. O secretário dos Transportes, Claudiney Vecchi, disse que já foi desenvolvido um projeto para a colocação de duas mil lâmpadas na Catedral. "Serão 20 cordões descendo do alto da Catedral, com 100 lâmpadas cada um", explica.

Vecchi afirmou também que este ano está sendo preparada uma iluminação especial para os obeliscos das entradas de Maringá. Já o secretário da Indústria, Co-

mércio e Turismo, João Carvalho Pinto, disse que o prefeito Said Ferreira autorizou a Prefeitura a pagar as despesas de energia elétrica da iluminação de Natal da cidade. Segundo ele, várias praças de Maringá também ganharão ilumina-

ção especial neste Natal.

VITRINES: O Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM vai promover este mês um concurso de vitrines. "Queremos estimular os lojistas a enfeitar suas lojas, deixando-as mais atraentes para os consumidores", frisa Sonia Uliana, presidente do conselho. Também existe a possibilidade de um concurso de iluminação de prédios.

Algumas associações de bairros também pretendem realizar promoções de Natal. É o caso por exemplo da Associação da Vila Operária. A Igreja local será totalmente decorada e haverá apresentação de corais. O Sesc promete surpreender, com seu Grupo de Terceira Idade, que ensaiou cantigas natalinas e sairá pela cidade em carroças decoradas. O Aspen Park Shopping Center garantiu que vai organizar a descida do Papai Noel de helicóptero. Vai haver também a segunda Mostra de Mesas de Natal.

Como existe muito serviço pela frente, a ACIM contratou a Santa Lucia Propaganda para organizar os eventos. "Temos que ter um calendário especial para dividirmos bem a data de todas as realizações", explica a diretora de eventos e promoções da ACIM, Maria Alice Pinatti. "Além disso, existe muito trabalho pela frente e seremos assessorados por pessoas especializadas", acrescenta.

NOSSA 224-7122

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) 224-7122

Doações auxiliam UEM

A Universidade Estadual de Maringá recebe muitas doações de pessoas físicas e jurídicas, desde animais até equipamentos para informática. Benfeitores podem abater doações no Imposto de Renda. Em outubro, a ACIM intermediou a doação de computadores à UEM

O diretor da ACIM e dos Supermercados São Francisco, Jefferson Nogaroli, ficou sabendo no início deste ano que um de seus fornecedores, a Usina Nova América, fabricante do açúcar Dolce, no interior paulista, havia trocado todos os seus equipamentos de informática e tinha "encostado" dezenas de computadores e outros acessórios. Depois de um contato com o diretor da empresa paulista, Sebastião Aiso, Nogaroli conseguiu a doação dos equipamentos para a Universidade Estadual de Maringá.

Os equipamentos já foram incorporados ao patrimônio da UEM. Os paulistas doaram 54 terminais de computadores, controladoras de terminais, duas CPUs, uma impressora, piso elevado, 3.500 metros de cabo coaxial e outros acessórios. Apesar de já existirem equipamentos mais modernos no mercado, a Universidade vai utilizar praticamente tudo o que foi doado.

Segundo o Pró-Reitor de Administração, João Dirceu Nogueira, havia deficiência de terminais na Universidade. "Agora conseguiremos colocar nosso IBM em todos os setores do campus", explica. João Dirceu relata que a doação foi "excepcional", principalmente por se tratar de equipamentos da área de informática.

O Pró-Reitor acrescenta que a UEM está acostumada a receber doações de pessoa física, principalmente de professores da própria instituição, que conhecem de perto as dificuldades enfrentadas na aquisição de equipamentos. Mesmo assim, este ano a Universidade já recebeu doações de empresas como Dama, RST Informática, Abatedouro Coroaves e Banco do Brasil, entre outras.

As doações vão desde mesas, cadeiras e ferro elétrico, até pianos, aparelhos de som, monitores de TV, impressoras, câmeras de vídeo e teclado eletrônico. O Departamento de zootecnia chegou a ganhar este ano um carneiro reprodutor.



Doações para a UEM permitem abatimento do IR

Foram centenas de doações, mesmo assim, a Universidade acredita que poderia receber muito mais.

João Dirceu Nogueira alerta que muitas empresas e pessoas não sabem que, além de contribuir para melhorar a pró-

pria Universidade, os doadores também são beneficiados com um recibo que dá direito a desconto no Imposto de Renda, já que a instituição é uma entidade de utilidade pública. A dedução das contribuições e doações estão previstas no artigo 87 da lei 8.891/95.

O diretor de Comércio Exterior da ACIM, Jefferson Nogaroli, espera que o exemplo dado pela Usina Nova América e outros doadores, sirva como estímulo para que outros empresários façam o mesmo com equipamentos, móveis e outros utensílios que não estejam mais sendo utilizados. "É um gesto que demonstra a boa vontade do empresário e que gera benefícios para a comunidade", frisa.



QUARTOS:

C/ TELEFONE, VENTILADORES, TV A CORES E CHUVEIROS C/ DUCHAS

APARTAMENTOS:

C/ TELEFONE, TV A 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**



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 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

Assessor da Diretoria: Wagner Ramos

Gerente Administrativo: César Augusto Galli

Secretária Executiva: Elcia Valentini do Nascimento

Chefe do SCPC: 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 Britto,

MEMBROS NATOS:

Alcides Siqueira Gomes, Alvaro Miranda Fernandes,

Carlos Mamoru Ajita, Emílio Germani, Ermelindo Bolfer,

Fernando Henriques, 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: Édson 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

Outubro

Dia 04: Jorge Toyofuku representou a diretoria na abertura oficial da Feira do Empreendedor, promovida pelo Sebrae no Pavilhão de Exposições.

Donisete Busiquia e Carlos Roberto Previdelli representaram a ACIM na abertura da Londrina Sem Fronteiras, em Londrina.

Dia 09: O assessor da diretoria, Wagner Ramos, representou a entidade em reunião do Tribunal Regional Eleitoral para discutir a campanha de Alistamento e Transferências Eleitorais.

Dia 11: Hélio Costa Curta participou da solenidade que deu início ao funcionamento das rotativas coloridas do jornal O Diário do Norte do Paraná.

Dia 13: Pedro Granado, Maria Alice Pinatti, José Luiz Sander e Carlos Previdelli participaram da palestra com o ministro do TST Almir Pazzianotto.

Dia 21: Sonia Uliana participou da solenidade em comemoração ao cinquentenário da ONU, no Centro de Convivência Comunitária.

Dia 23: Vários diretores participaram da reunião para discussão da campanha de Natal, na sede da ACIM.



Lojistas da Quadra das Americanas visitam a ACIM

Pedro Granado participou da palestra com o deputado federal Luiz Roberto Ponte, sobre Reforma Tributária.

Dia 24: Noemi Seravalli e Elizabete Emídio participaram da comemoração do 3º ano do Golden Ingá.

Pedro Granado participou da solenidade de inauguração da filial dos Supermercados Condor em Maringá.

Dia 25: Pedro Granado recebeu a visita do presidente da Associação Comercial e Industrial de Marechal Cândido Rondon, Roni Guinter Lamb.

Wagner Ramos representou a diretoria na recepção ao ex-embaixador do Brasil na Nigéria, Geraldo de Lima, nas instalações das Antenas Aquário.

Dia 26: Valdir Pignata participou das comemorações do 31º aniversário de fundação do 4º Batalhão da Polícia Rodoviária de Maringá.

Dia 30: A diretoria da ACIM recebeu as visitas dos empresários Adalberto Sérgio Sobrinho, Moacir Rodrigues Montalvão e Claudio Batistela, da associação da Quadra das Americanas.



Reunião ordinária da diretoria da ACIM



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

Deputado defende proposta

Deputado federal pelo Rio Grande do Sul, Luiz Roberto Ponte, faz palestra em Maringá, tira dúvidas da população e diz acreditar na aprovação de sua proposta de Reforma Tributária em tramitação no Congresso Nacional

O Brasil necessita de um sistema tributário simples e justo. De um modelo de geração de recursos que minimize o problema da evasão fiscal e reduza o índice de sonegação. A análise é do deputado federal (PMDB-RS), Luiz Roberto Ponte. Ele esteve em Maringá no dia 23 do mês passado, onde participou de debate com a população no Plenário da Câmara Municipal.

Ponte tem viajado pelas principais cidades do país para divulgar sua proposta de emenda constitucional em tramitação no Congresso Nacional. O objetivo do roteiro de palestras é colher subsídios junto à sociedade e conquistar aliados. O projeto do parlamentar gaúcho prevê a redução do número de tributos de 57 para apenas cinco.

Segundo Ponte, qualquer tipo de Reforma Tributária que venha a ser adotada pelo país deverá respeitar o princípio básico da capacidade contributiva do cidadão. "Levar em consideração o limite de pagamento do contribuinte é um conceito de justiça elementar. Deve pagar mais quem ganha mais", declara.

TECNOLOGIA: Ele defende a utilização da tecnologia e da eletrônica. Os dois recursos auxiliariam na eliminação dos altos custos de arrecadação, fiscalização, da burocracia e no controle da sonegação. "Com o apoio da informática podemos criar um sistema de cobrança automática, direta, que iniba a ação dos sonegadores", destaca.

O sistema seria semelhante ao colocado em prática na época do IPMF – o imposto sobre cheques. Ponte comenta que durante o período de validade a Nação não precisou gastar "um tostão sequer" na cobrança do tributo. E muito menos na fiscalização. Chegou a desafiar o plenário a provar que alguém no país tenha conseguido sonegar o imposto sobre

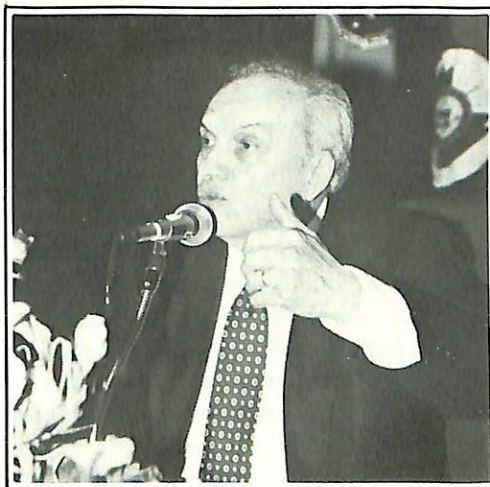


O debate foi no Plenário da Câmara Municipal

movimentação financeira.

A informática serviria também como instrumento de divisão imediata do bolo tributário entre União, Estados e Municípios. "Temos que aproveitar todas as oportunidades geradas pelo avanço tecnológico. Inclusive para facilitar a descentralização do gerenciamento dos recursos, o equilíbrio e a justiça entre os poderes", ressalta Ponte.

O equilíbrio é outra preocupação presente no projeto do deputado federal. Ele prega a participação equitativa dos poderes e o estabelecimento de um "Pacto Federativo" como forma de assegurar



Ponte defende um sistema "simples e justo" de arrecadação de tributos

a operacionalização da Reforma Tributária. Ponte diz que é preciso deixar claro qual o papel da União, dos Estados e dos Municípios e qual parcela do bolo será destinada a cada um.

DISTRIBUIÇÃO: Pelo projeto do parlamentar gaúcho, este problema estará resolvido a partir da adoção de uma nova fórmula de distribuição da arrecadação. Os recursos arrecadados pertencerão à Federação. Do total 34% serão destinados à União, 40% aos Estados e 25% para os Municípios. O

1% restante servirá como fonte mantenedora de um fundo de desenvolvimento para as regiões mais carentes.

O parlamentar acredita que a adoção de um sistema simples colaborará para despertar a consciência na população sobre a importância de se pagar imposto. "Esta é uma condição para o Estado poder existir. Sem ela quem vai garantir segurança, cidades limpas, dar saúde para quem não pode se tratar e educação para quem não pode pagar por seus estudos?", questiona.

Apesar dos argumentos e do conceito de simplicidade, o deputado está preparado para enfrentar as resistências que possam surgir durante o processo de votação da emenda constitucional. Ponte espera que nos momentos de dificuldade, a população saiba avaliar a dimensão do projeto e não se curve aos interesses de determinados grupos.

Ponte mostra-se tão confiante quando é indagado sobre as reais chances de o projeto passar pelo Congresso que chega a entusiasmar os defensores de uma mudança radical no sistema tributário brasileiro. "Hoje, com o trabalho de conscientização, a emenda passou a ter grande aceitação entre os parlamentares. E garanto que se o Governo resolver abraçar nossa proposta, teremos uma vitória tranquila no plenário", frisa.

"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

VMOS

MARINGADO

100 mil visitam a feira

*As atrações da feira foram os leilões de gado, além de rodeios e do
Campeonato Paranaense do Cavalo de Trabalho. Também houve
uma exposição comercial com 70 empresas de vários municípios*

Os números finais da 11ª Maringado, realizada entre os dias 20 e 30 de outubro no Parque de Exposições, não foram os melhores dos últimos anos. Mas, levando-se em consideração a atual situação do país, sem dinheiro no mercado, os resultados foram considerados bons pela Sociedade Rural, organizadora do evento.

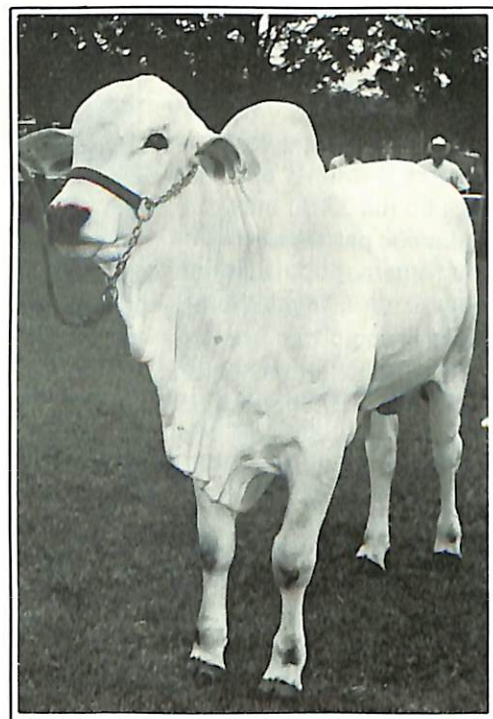
Cerca de 100 mil pessoas visitaram a feira. No setor pecuário, os leilões propiciaram comercialização que ficou dentro das expectativas dos organizadores. Todos os pavilhões estiveram lotados, com a presença de mais de 100 criadores para 800 argolas preenchidas e aproximadamente dois mil animais para leilões de gado geral.

Durante a feira foi realizada a terceira etapa do Campeonato Paranaense do Cavalo de Trabalho, com 400 inscrições. A raça predominante foi o Quarto de Milha. Também aconteceram excelentes rodeios, que marcaram a largada para o Circuito Nacional de Rodeio Universitário, realizado este mês.

Segundo Hélio Costa Curta, diretor da Sociedade Rural de Maringá, o nível dos participantes da Maringado foi "excelente", o que elevou a representatividade da feira. "Nesse ponto foi uma das melhores já realizadas", frisou. Ele acrescenta que essa representatividade foi alcançada graças ao crescimento das associações e à possibilidade de somatória de pontos para o Circuito Nacional.

BOVINOS: Entre os bovinos a sensação foi o Nelore Mocho. "Isso graças ao trabalho desenvolvido pelo criador Alexandre Ferreira, que rodou vários estados divulgando esses leilões", afirma Costa Curta. Pela primeira vez o Nelore Mocho participou da Maringado com julgamentos ranqueados pela associação dos criadores de Nelore do Brasil.

A amostra de Nelore Mocho esteve entre as melhores da Maringado. Foram 120 animais privilegiando-se os exempla-



**Nelore Mocho: Maringado reuniu o
que há de melhor no país**

res de alto padrão genético. Segundo os organizadores, a feira de Maringá reuniu o melhor da raça que existe no país. Também houve leilões de animais a campo, com aproximadamente 2.000 reses de todas as raças, bezerros e garrotes. É o chamado Leilão de Gado Geral para Recria e Engorda.

COMÉRCIO: Estiveram exposto na Maringado 76 empresas, desde comércio de máquinas agrícolas, carrocerias, produtos químicos, veículos, entre outras.

No próximo ano, o objetivo do presidente da Sociedade Rural, João Carvalho Pinto, é reunir duas feiras em uma só: a Maringado e a Feira do Empreendedor - promovida pelo Sebrae. A expectativa também é de que no próximo ano o Picadeiro Central do Parque de Exposições já esteja coberto. As obras para a cobertura já começaram.

Lojistas vão à luta

Grupo de comerciantes de uma quadra do centro da cidade se une, cria associação, e decide abrir as lojas aos sábados à tarde. Pesquisa aponta que consumidores aprovam a iniciativa

Em épocas de dificuldades as pessoas costumam ser mais criativas. É o que está acontecendo no comércio em Maringá, mais especificamente na quadra entre a avenida São Paulo e a rua Otávio Periotto. Os comerciantes locais



Quadra da Americanas: indo ao encontro do consumidor

estão se unindo e formando a Associação Quadra da Americanas – As Lojas Americanas têm uma unidade bem na esquina da São Paulo com a avenida Brasil

Desde setembro esses comerciantes estão abrindo suas lojas entre 9 e 15 horas aos sábados. “No primeiro dia o movimento não foi bom, mas isso é normal. Levará um certo tempo até que as pessoas criem o hábito de fazer compras aos sábados à tarde”, frisa Rubens Abrão, diretor das Casas Santa Terezinha.

Segundo os lojistas, eles estão “pegando carona” no movimento da Lojas Americanas e do Shopping Avenida Center, que só fecham às 18 horas aos sábados. No ano que vem será inaugurado o Shopping Aspen Park, com 190 lojas, a 100 metros da quadra. Um aspecto positivo no pensamento dos comerciantes é que eles não vêem os shoppings como concorrentes, mas como uma força a mais na atração de consumidores.

Para estimular a atração desses consumidores, os comerciantes estudavam em setembro a colocação de portais – nas esquinas da Avenida Brasil com a avenida São Paulo e com a rua Otávio Periotto. Os portais teriam estrutura metálica e acrílica, no estilo do que existe em Santa Felicidade, em Curitiba. Outra novidade é a instalação de equipamentos de som.

CONTRA-MÃO: Uma pesquisa realiza-

da pelo DNP Pesquisa – do jornal “O Diário do Norte do Paraná” – mostra que os comerciantes da Quadra da Americanas estão na “Contra-mão” do comércio de Maringá. A pesquisa apontou que 61,67% dos co-

merciantes acreditam que as vendas não aumentam com a abertura das lojas no sábado até as 18 horas.

Mas, a mesma pesquisa aponta que 60,63% dos consumidores são favoráveis à abertura do comércio no período, contra 17,27% que defendem a abertura apenas em datas especiais. Outro fator que corrobora a decisão dos lojistas da Quadra da Americanas é o percentual de consumidores que fazem suas compras no sábado: 55, 82%

Em agosto deste ano a ACIM realizou uma pesquisa entre seus associados para detectar se os comerciantes aprovavam a abertura das lojas aos sábados, entre 9 e 15 horas. Dos 287 lojistas que responderam a pesquisa, 153 não aprovaram o novo horário – contra 134 favoráveis.

AGRESSIVIDADE: Procurada pela Associação da Quadra da Americanas, a ACIM prometeu todo apoio para a iniciativa. “São empresários que, mesmo diante das adversidades, não cruzam os braços. Pelo contrário, saem em busca de soluções e vão ao encontro dos interesses do consumidor”, frisa o presidente da ACIM, Pedro Granado.

Os empresários que lideram a iniciativa são Adalberto Sérgio Sobrinho, da Casa Caça e Pesca, Moacir Rodrigues Montalvão, da Tete Baby, e Claudio Batistela, da Casa dos Esportes.

RESTAURANTE DEVILLE



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

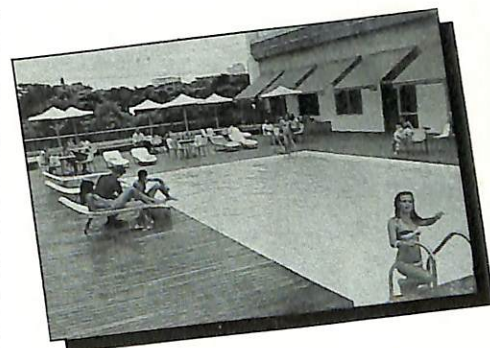
Jantar Romântico à luz de velas, às 6ªs feiras.

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

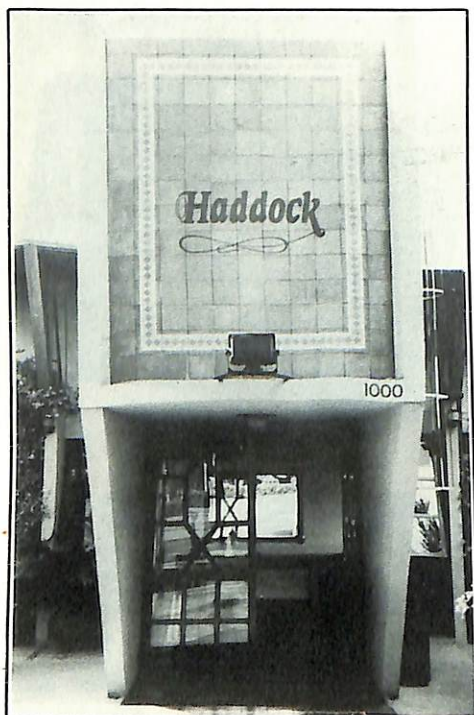
VOCÊ SABE

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

CONSTRUÇÃO

Jovens se destacam em concurso

Grupo de sete jovens arquitetos maringaenses se classifica entre os melhores do país em concurso para construção de Centro de Telecomunicações em Londrina. O projeto vencedor será definido dia 30

O Sercomtel, uma autarquia municipal que detém o serviço de telecomunicações em Londrina, lançou este ano um concurso nacional de estudos arquitetônicos para a construção de um Centro de Excelência em Telecomunicações. Participaram 67 empresas de todo país. Uma equipe formada por arquitetos de Maringá, com média de idade de 27 anos, classificou seu projeto entre os seis melhores.

O concurso tem duas etapas. O regulamento previa a classificação para a segunda fase de três trabalhos de Londrina e três de outras cidades. Outros trabalhos classificados foram de São Paulo e Curitiba. A definição do vencedor será no próximo dia 30.

O Centro de Excelência será construído numa área de quase 10 mil metros quadrados. Ele abrigará, além das atividades do próprio Sercomtel, outras empresas do setor de telecomunicações, com estrutura partilhada para exposições e eventos, além de auditórios, salas de videoconferência, laboratórios e restaurante.

EQUIPE: A equipe maringaense que participa do concurso é formada pelos arquitetos Roberto Estevam – coordenador – Ana Paula Rocha, Anibal Verri Junior, Ivana Cabral, José Angelo Mincache, Nilce Sonohara e Tânia Galvão. “Estamos



Os maringaenses se destacaram entre 67 empresas de todo país

satisfeitos pela classificação. Mas essa satisfação é maior porque nos destacamos entre arquitetos com larga experiência profissional e renome nacional”, dizem os jovens.

O projeto dos maringaenses possui uma proposta ousada. Eles procuraram traduzir o objetivo do Sercomtel, de introduzir e incorporar as tecnologias mais avançadas no ramo de telecomunicações dentro do Centro de Excelência. “Utilizamos materiais de ponta na área da construção: vidro, metal e concreto reunidos para promover espaços flexíveis, que permitam sua adequação às novas tecnologias que surgirão ao longo do tempo”.

O terreno escolhido pelo Sercomtel para a construção do novo prédio se localiza em área privilegiada no centro da cidade, próximo ao Lago Igapó e ao Iate Clube, em plena avenida Higienópolis. Em seu projeto, a equipe maringaense voltou o edifício para o Lago Igapó, valorizando seu visual.

Novos Sócios

- **MARYM MALHAS**
Av. Brasil, 2901 – fone: 222-8745
- **GUERRA IMÓVEIS**
Av. Brasil, 3746 – fone: 222-6098
- **INTERBRASIL STAR**
R. Néo Alves Martins, 2670
Fone: 222-2298
Transporte aéreo
- **R. M. DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS FARMACÊUTICOS**
R. São Lourenço, 747 – fone: 228-0202
- **CONDOMÍNIO RESIDENCIAL ALPHAVILLE II**
Av. Dr. Alexandre Rasgulaeff, 511
Fone: 222-7595
- **VALDAR MÓVEIS**
R. Santos Dumont, 3030
Fone: 224-0484
- **SÓTÃO**
Mauá, 448 Loja S-05 – fone: 223-0786
Com. de confecções
- **ESCOLA INFANTIL APRENDENDO O CAMINHO**
R. Santos Dumont, 379 – 222-6309
- **SÓ SUSPENSÃO**
Av. Sete de Setembro, 72
Fone: 228-5510
Oficina mecânica
- **CDI INFORMÁTICA**
Av. Brasil, 3009 – fone: 222-2005
- **DEPÓSITO MARIMAR**
Av. Mandacarú, 1249 – fone: 224-4704
- **VIBRASIL**
Av. Brasil, 6776 – fone: 224-6531
Com. de vidros
- **POSTO MALUF**
Pça José Bonifácio, 322
Fone: 224-7999
- **ESCRITÓRIO RS**
Av. São Paulo, 856 – fone: 226-2013
- **TRADIÇÃO IMÓVEIS**
R. Santos Dumont, 2992
Fone: 222-9726
- **REFRIEL**
Av. Brasil, 1690 – fone: 222-3718
Com. de peças p/ refrigeração
- **TONY-CAR**
Av. Projetada, 452 – fone: 226-5319
Locadora de automóveis e imóveis
- **ASPEN PARK SHOPPING CENTER**
Av. São Paulo, 157 – fone: 222-2795
- **BCN LEASING**
Av. Getúlio Vargas, 174
Fone: 226-5646
- **FINANCIADORA BCN**
Av. Getúlio Vargas, 174
- **KIT-LAR**
Av. XV de Novembro, 480
Fone: 222-0243
Com. de móveis

**SAÚDE E
BELEZA
SEM SAIR
DE CASA**

REMO SUPINO

3X R\$ 60,00

BIO HOUSE

3X R\$ 130,00

BIKE HOME

3X R\$ 50,00

ESTEIRA MECÂNICA

3X R\$ 145,00



RENATHAIS

Maringá: Av. Teixeira Mendes, 1690 – Fone: (044) 225-2728
Londrina: Av. Odilon B. Carvalho, 842 – Fone: (043) 327-6624
Cascavel: Rua Mato Grosso, esq. Afonso Pena – (045) 224-2521

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.
Seriiedade, 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** Filial **CASCADEL**
Fone: (044) 226-2658 Fone/Fax: (045) 224-4149
Fax: (044) 226-4862 Av. Brasil, 6459 – 4ª andar – Sala 42
Av. Herval, 275 - Sala 04 Edf. Centro Executivo Paran

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

Perfil para o próximo prefeito

por José Carlos Alcântara

Não se trata de tarefa muito difícil construir um perfil para um candidato ou para o próximo prefeito de Maringá. É fácil perceber a existência de um consenso: para o setor empresarial, a qualidade principal seria a de empreendedor; para o setor intermediário da sociedade, seria a sensibilidade para a educação, a cultura, enfim a qualidade de vida; para o setor mais humilde da população, a proteção paternalista aos mais pobres.

Outras características ideais já tradicionalmente apontadas referem-se à honestidade, liderança, dedicação à causa pública, capacidade de conciliação, austeridade, idealismo, livre trânsito em todos os segmentos da sociedade local, bom relacionamento político nos níveis estadual e federal, sólida posição socioeconômica.

Como estudioso de política, e para ser menos acadêmico, vou tentar simplificar minha visão sobre a comunidade local. Temos hoje o que poderíamos chamar de segmento civil, ou seja, empresas e entidades não governamentais, de motivação econômica, religiosa, sindical, cultural, social e também a imprensa; temos o que vamos chamar de segmento político, que envolve os partidos políticos, as eleições, os cargos executivos e legislativos; e temos ainda um terceiro segmento, constituído pelo judiciário e outras entidades e instituições públicas. É claro que todos esses segmentos estão inter-relacionados na comunidade.

Mas o que interessa para a nossa discussão é especialmente o segmento político, diante da preocupação com as eleições de 1996, quando serão eleitos o futuro chefe do poder executivo municipal e os futuros vereadores.

Para conduzir bem a discussão, pergunto: como é escolhido um candi-

dato? Ou: quem pode ser candidato a prefeito? Primeiro, o pretendente precisa se enquadrar no que determina a legislação. Entre as exigências, está a necessidade de filiação partidária e domicílio eleitoral no município até 15 de dezembro de 1995. Segundo, ser escolhido pelo seu partido em convenção, no período compreendido entre 1º e 30 de junho de 1996.

E os partidos políticos, como são? Com raras exceções, um instrumento a serviço dos profissionais da política, que mudam de sigla de acordo com suas expectativas imediatas. E seus programas? Eles existem apenas para cumprir a legislação, ou seja, "só para inglês ver".

A profissionalização e a estabilização das lideranças partidárias conduzem-nas a uma superioridade em relação aos outros membros do partido e, portanto, à inamovibilidade e ao exercício de um poder do tipo oligárquico. Conseqüentemente, os candidatos são escolhidos de acordo com as determinações dessas lideranças e ficam comprometidos com as mesmas. Deveria ser diferente. O candidato deveria estar comprometido com o programa de seu partido político e aí cada partido realmente representaria uma alternativa para o eleitor. O programa do partido sinalizaria o tipo de governo que teríamos. O mandato pertenceria ao partido e não ao candidato.

Além dessas questões político-partidárias, o candidato, se eleito, estará se defrontando com uma administração pública hoje muito complexa e especializada. Estará também se defrontando com uma realidade econômico-social marcada por transformações estruturais em todos os setores da comunidade, requerendo soluções emergenciais de transição e uma visão clara e segura do futuro. A tecnologia, com seus avanços acelerados, se de um lado traz importantes benefícios à população, de outro provoca inicialmen-

te um desequilíbrio, que nós caracterizamos como crise. As vezes ficamos atônitos diante dos acontecimentos, de tantas oportunidades e novidades que estão aí, mas ainda não temos acesso a elas. Fomos educados para uma sociedade que está desaparecendo ou se desagregando. Novos comportamentos e relacionamentos estão chegando e impondo situações dolorosas à sociedade, que não está preparada para transformações tão rápidas. Governos despreparados ou insensíveis tomam medidas que agravam e penalizam mais a população. O fenômeno da urbanização é gigantesco, as cidades estão crescendo, as pequenas e médias estão se aproximando. A população está aumentando. Preservar uma boa qualidade de vida é fundamental e exigirá atenções específicas para as necessidades de habitação, educação, saúde, transporte, energia, saneamento, além, claro, de novas técnicas de produção, comercialização e relações trabalhistas. Logo teremos à disposição mais de 70 canais de televisão, invadindo nossas residências; a sociedade global.

Oferecer todo tipo de incentivo e estímulo à produção, em todos os setores da economia local; congregar todas as forças vivas da sociedade para o encaminhamento das soluções que visem atenuar ou eliminar as distorções atuais, no prazo mais curto possível; utilizar intensamente todas as fontes locais de produção. Estas serão as tarefas fundamentais do futuro prefeito. Como este não poderá dar conta pessoalmente de todas as complexas questões da comunidade, deverá adotar o novo conceito de administração, que tem como ponto básico a delegação e descentralização de soluções emergenciais, compartilhando responsabilidades com os interessados diretos, ou seja, a comunidade.

Ser prefeito, antes, poderia representar mais uma satisfação pessoal, sem grandes conseqüências para a comunidade, porém, na atualidade, com a velocidade das transformações, uma administração fraca ou indiferente poderá acarretar danos irreparáveis a toda uma geração.

Não tive a pretensão de cobrir ou esgotar todas as questões, entretanto, fica aqui um subsídio para a discussão deste importante e complexo tema.

José Carlos Alcântara é Mestre em Ciência Política pela Unicamp, professor da UEM e diretor da Nutrinella Refeições

De pai para filho

Quem disse que empresa familiar não dá certo? Antônio Mario Peccin fundou uma fábrica de ladrilhos em 1951. Em 1973, recebeu o filho como sócio. Em 1993, passou sua parte da sociedade para o neto

A Fábrica de Ladrilhos Mauá completou este ano seu 44º aniversário. Fundada em 1951 pelo pioneiro Mario Antônio Peccin, a empresa permanece no mercado graças à filosofia de trabalho que vem desde os primeiros anos. A família Peccin mantém uma relação honesta com fornecedores, além de produzir sempre com qualidade.

É uma empresa familiar. O fundador Mario Antônio Peccin ensinou o ofício para o filho, Olmar Antônio Peccin. Os dois começaram a trabalhar juntos em 1970, formando uma sociedade na empresa. Seu Mario deixou a empresa em 1993, passando sua parte na sociedade para o neto Sergio Luiz Peccin, bacharel em Economia.

O trabalho na Fábrica da Ladrilhos é duro e vai desde o nascer até o pôr-do-sol. Os próprios donos da empresa pegam no pesado, aprendem o ofício e transferem essa “tecnologia” aos descendentes e funcionários. “Não existem cursos na nossa área e tão pouco uma teoria que ensine quanto vai de cimento num produto”, exemplifica Sergio Luiz.

Com tantas particularidades, o setor mantém poucas empresas em atividade. “Nessas quatro décadas já vi dezenas de fábricas abrirem e fecharem as portas”, conta Olmar Antônio. Pai e filho acreditam que a tradição familiar, o ofício transmitido entre os descendentes, sejam fatores essenciais para a longa vida de uma empresa do ramo.

HISTÓRIA: Mario Antônio Peccin morava em Caçador, Santa Catarina, onde possuía uma fábrica de ladrilhos. Em 1951, já começava a faltar madeira naquele Estado, um produto que tinha de sobra no Norte do Paraná. “Ele ouviu falar que estava nascendo um novo eldorado e não teve dúvidas, se mudou para cá”, conta o filho, Olmar Antônio.

Em 1951, Mario Antônio Peccin fundou a Fábrica de Ladrilhos Maringá – somente em 1970 o nome foi mudado para Fábrica de Ladrilhos Mauá, mesma deno-



Três gerações: Antônio, com o filho Olmar e o neto Sergio Luiz

minação da avenida onde está desde a fundação. Tão logo o negócio foi aberto, ele prosperou graças a uma decisão do prefeito Américo Dias Ferraz.

“Na época só havia ruas de paralelepípedo em Maringá. Aí o prefeito padronizou o ladrilho como produto a ser utilizado na pavimentação. Meu pai então passou a ser o fornecedor da prefeitura”, explica Olmar Antônio. Além do ladrilho, a empresa fabricava também caixas d’água, pias e tampas de fossa – na época não havia poços artesanais.

No início, a Fábrica de Ladrilhos funcionava nos fundos da fábrica de camas de Emilio Germani, outro pioneiro de Maringá. Com o tempo, Mario Antônio Peccin foi adquirindo alguns lotes na avenida Mauá, até que conseguiu uma área de cerca de dois mil metros quadrados para onde mudou a empresa.

DIVERSIFICAÇÃO: A partir dos anos 70, com a entrada do filho Olmar Antônio Peccin na sociedade, a fábrica começou a diversificar mais a produção, passando a fabricar ladrilhos decorados, na época mais conhecidos como mosaicos. “O ladrilho foi

nosso carro-chefe, até que caiu de moda com a chegada dos lajotões vitrificadas”, frisa Olmar.

Sempre de olho nas tendências do mercado, a empresa diversificou ainda mais sua produção. Desta vez passaram a fazer parte do seu catálogo, produtos como postes de energia elétrica, cochos para animais, cercas de alambrado, tubos para encanamentos de águas pluviais, entre outros.

O processo de fabricação dos produtos do setor é praticamente o mesmo há décadas. “É um trabalho semi-artesanal. Isso nos garante maior qualidade”, ressalta Sergio Luiz. Todos os produtos da empresa passam por um rígido controle de qualidade, feito por um engenheiro responsável.

Desde 1993, com a entrada de Sergio Luiz na empresa, a fábrica mudou sua razão social para Peccin & Cia. Ltda. A empresa fornece seus produtos para toda região. “Uma região que, aliás, nos recebeu de braços abertos”, lembra Olmar Antônio. Ele é um entusiasta do Norte do Paraná. “Aqui existe uma diversidade muito grande de atividades para serem feitas. Por isso sempre esperamos dias melhores”.

Um suíço em Maringá

por Thomas M. Guntensperger

Nasci em Zurique, Suíça, um país pequeno, conhecido pelos Alpes, os relógios, o chocolate e o alto padrão de vida. Morei lá até meus 22 anos, passei por todas as etapas da educação suíça e me formei em Administração de Empresas. Pelo fato de a Suíça fazer fronteiras com quatro países, somos em geral, políglotas. Estamos acostumados com a tranqüilidade, a segurança e o bem-estar, pois são frutos de séculos de trabalho produtivo, com mérito na qualidade, e de um sistema democrático preocupado em informar e educar bem o seu povo.

Como estudante de Administração, tive a oportunidade de trabalhar como estagiário por 4 anos em uma das maiores importadoras e exportadoras de café do mundo. Foi nessa empresa que fiz os primeiros contatos diretos com o Brasil, aumentando o interesse que eu já tinha pelo país. Hoje me encontro em Maringá, não na área do café, mas como sócio-proprietário da Eurolínguas, e como representante de empreendimentos suíços. Nestes últimos quatro anos me dediquei ao ensino de línguas, usufruindo dos meus conhecimentos em Inglês, Alemão, Francês e Português.

A realização do meu trabalho e minha estadia aqui em Maringá têm sido bastante agradáveis. Gosto da hospitalidade do maringaense, do conforto e do verde da cidade. Certamente, eu, como muitos estrangeiros, tive e ainda tenho choques culturais, principalmente relacionados ao trabalho e à cultura brasileira. Quando cheguei em Maringá, fiquei surpreso em ver uma cidade tão jovem e tão desenvolvida, com suas ruas amplas e arborizadas. A Catedral me impressionou, especialmente à noite.

Com o passar dos dias, me decepcionei ao ver que as pessoas não se preocupam muito em manter a cidade limpa. Assustei-me com a loucura do trânsito, o desrespeito com o mais fraco é grande. Achei estranho ver tantos consultórios médicos, mas pensei que devia ser um bom negócio - na Suíça existe uma pre-



ocupação grande com a prevenção, isso aliado à qualidade de vida fazem com que não haja tanta necessidade de consultórios. Apesar de tantas escolas de línguas, tive dificuldades em encontrar pessoas que pudessem realmente se comunicar em inglês ou em outra língua.

Até hoje não me acostumei com o fato de que pessoas e empresas raramente cumprem o que falam ou combinam. Acho inaceitável falar para uma pessoa: "venha tal dia, farei tal coisa, eu te entrego tal produto" sem que se tenha a mínima intenção de cumprir o combinado. Pior ainda é ouvir daquela pessoa que prometeu e não cumpriu, inúmeras e ridículas desculpas - isso quando se consegue falar com ela.

O famoso "jeitinho brasileiro" de sempre achar uma saída ou solução na última hora me surpreendeu e convenceu inicialmente. Achei legal que a grande maioria das pessoas não se esquentasse com problemas que não as afetam diretamente, que a infração das leis não preocupasse e os assuntos políticos só se esquentassem nos barzinhos. Hoje, tenho a convicção de que os "jeitinhos brasileiros" são as principais razões pela bagunça política, econômica e social. Em outras palavras, acho que o jeitinho é uma ilusão, uma tentativa

de fingir que tudo está tão bem quando na verdade nada está bem.

Na Suíça não temos e nem precisamos do jeitinho. Preferimos seguir um sistema padronizado a ter que toda hora achar uma saída. Claro, cada Nação do mundo tem seus problemas. Se a Suíça fosse perfeita eu não estaria aqui. Pessoalmente, gosto de usufruir mais da vida do que meus compatriotas. Escolhi ficar aqui também pelo desafio e pela vontade de realizar novos empreendimentos em Maringá e no Brasil. Tenho certeza de que o intercâmbio é fundamental para o crescimento intelectual de todos, tanto do imigrante quanto das pessoas que o recebem. Experiências próprias são muito mais fáceis de se pôr em prática do que as teorias. Se você precisa melhorar a qualidade do seu serviço ou produto, você tem que ver com seus próprios olhos como

fazer isto, trazendo profissionais competentes para cá ou mesmo buscando este conhecimento em firmas nacionais ou internacionais.

A qualidade se distingue nos detalhes das coisas. Os suíços gastam bastante tempo planejando, projetando e estudando as possíveis complicações antes de começar um trabalho. O trabalho é feito uma vez só, mas certo. Por isso os suíços estão entre os melhores e mais bem pagos trabalhadores do mundo.

Finalizando, desejo que muitas coisas sejam mantidas. Mas também gostaria de ver as leis aplicadas para todos e os professores e policiais remunerados compativelmente com a importância dos trabalhos deles. Não gostaria de continuar assistindo como tanto dinheiro público é desperdiçado sem uma manifestação radical dos eleitores. O Brasil é um país grande e de potencial, capaz de proporcionar uma vida de Primeiro Mundo para todos.

Resta-me só uma pergunta: É este o objetivo dos brasileiros?

**Thomas M. Guntensperger é
diretor da Eurolínguas**

Srs. EMPRESÁRIOS DE MARINGÁ E REGIÃO

**NEM ADIANTA PENSAR
EM REENGENHARIA SE A
EMPRESA NÃO TIVER MATÉRIA-
PRIMA NOS ALICERCES:**

SAÚDE PARA OS SEUS FUNCIONÁRIOS E PARA SUA FAMÍLIA

A **Santa Casa de Misericórdia de Maringá**, uma das mais completas casas de saúde do Paraná, coloca à disposição de todas as empresas e seus funcionários, um dos mais modernos e completos serviços de saúde do Estado.

Trabalhar sem se preocupar com o tratamento de sua saúde e de seus familiares deixa os funcionários mais tranquilos e satisfeitos e torna a empresa mais produtiva. Veja os benefícios oferecidos:

- Hospital
- Experiente e especializado corpo clínico
- Laboratórios de análises
- Equipamentos de diagnósticos
- Exames clínicos e radiológicos



O bom atendimento à saúde é a nossa matéria-prima. Com ela, os trabalhadores terão maior tranquilidade para o trabalho. Sem esta tranquilidade, conceitos como **Just in Time**, **Reengenharia**, **Qualidade Total**, não saem da teoria.

Garanta para seus funcionários a competente assistência médica do **Santa Casa Saúde**. Sua empresa ficará ainda mais saudável, forte e produtiva.



RUA FURTADO MENDONÇA, 245
(AO LADO DA SANTA CASA)
FONES: (044) 222-3630 e (044) 222-5633
FAX: (044) 222-2393 - CAIXA POSTAL 624
CEP 87050-250 - MARINGÁ - PR

*Planejamento,
Promoção e Vendas*



STA CATARINA - SÃO PAULO - RIO GRANDE DO SUL
PARANÁ - MINAS GERAIS - RIO DE JANEIRO

46
ANOS



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