

**SEGURANÇA**  
Encerrado o 2º Fórum

# ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

050  
R454  
N-361-ano-32-1995

DEZEMBRO/95

Nº 361

ANO 32

RS 3,00

# NATAL

## Luzes e cores em Maringá





## 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 M<sup>2</sup>



Um negócio da China!

A 15 minutos do centro

30 pgtos. FIXOS

A partir de R\$ 199,00 mensais

Vendas:

Paulo Mariano

INCORPORAÇÕES IMOBILIÁRIAS

## 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

# O Norte que o Paraná precisa

por Pedro Granado Martines

“O Norte que o Paraná precisa” é o tema de uma campanha que está ganhando força no interior e que procura demonstrar ao Governador Jaime Lerner a necessidade de uma melhor distribuição de recursos oficiais. Temos um interior muito rico, responsável por grande parte dos tributos arrecadados pelo Estado. Mas, temos também muitos problemas que necessitam de soluções urgentes. Por isso, o interior, prefeitos e empresários se unem: para que o Governo não se esqueça de nós.



federais. Não seria o momento de exigirmos deles e de seus pares uma posição firme na defesa dos interesses dos empreendedores deste país? Daquelas que geram empregos, renda, tributos? Se cada empresário deste país conversar com um deputado, expor a situação de sua empresa, talvez possamos ter esperanças ainda melhores no futuro.

Vamos criticar menos e agir mais.

## Carvalhinho

E por falar em ação, a ACIM trouxe para fazer palestra aos nossos empresários o presidente da Fiep, José Carlos Gomes de Carvalho. A entidade acertou em cheio e todos elogiaram as idéias do vice-prefeito de Curitiba. Um dia antes do evento, Carvalhinho havia entregue ao ministro da Fazenda, Pedro Malan, um documento exigindo mudanças na política econômica.

Aos poucos, o cenário político brasileiro vai mudando. Gradualmente, para melhor. Um empresário com toda experiência de Carvalhinho hoje é vice-prefeito de Curitiba, além de presidente da Fiep. Com certeza, o meio empresarial e o próprio Paraná ganham muito com isso.

## Fórum de Segurança

A ACIM encerrou bem o II Fórum de Debates Sobre Segurança Pública de Maringá. Houve grande participação demonstrando que os cidadãos estão realmente preocupados com o bem-estar da comunidade. Ficamos satisfeitos por termos cumprido a nossa parte, estimulando um debate que, esperamos, colabore para solucionar os problemas existentes no setor.

## Natal

Caros leitores e associados. Esta é a última Revista ACIM do ano. Por isso, quero desejar felizes festas. Que o espírito de Natal ilumine a vida de todos. E vamos torcer para que 1996 nos dê muita paz e alegria.

**BOAS FESTAS!**



Almoço com Carvalhinho. Pág. 14

LUKAS	04
ENTREVISTA	06
CAPA	08
DEKASSEGUIS	13
COWBOY UNIVERSITÁRIO	15
AGENDA DA DIRETORIA	18
CONVÊNIO MÉDICO	20
ARTIGO	28
MEU NEGÓCIO	29
PENSO ASSIM	30

# ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS  
DO NORTE DO PARANÁ  
ANO XXXII - Nº 361 - DEZEMBRO/95  
Publicação Mensal da  
Associação Comercial e Industrial  
de Maringá - ACIM

DIRETOR RESPONSÁVEL  
Luiz Carlos Masson  
EDITOR RESPONSÁVEL  
Dirceu Herrero Gomes - MT-2506-PR

DEPARTAMENTO COMERCIAL  
Claudomiro Venâncio  
CIRCULAÇÃO  
Rosângela Vega

CONSELHO EDITORIAL  
Carlos Roberto Previdelli,  
Claudomiro Venâncio, Dirceu Herrero Gomes,  
Luiz Carlos Masson, Luis Fernando Ferraz,  
Maria Alice Pinatti, Paulo de Moraes Badan e  
Wagner Ramos

PRODUÇÃO GRÁFICA E  
EDITORIAÇÃO ELETRÔNICA  
Editora Organsil - Telefax: (044) 224-7793

IMPRESSÃO: Gráfica Boaventura

Circulação na primeira quinzena de cada mês.  
A Revista ACIM não se responsabiliza por conceitos emitidos em matérias assinadas. Cartas para a Assessoria de Comunicação Social da ACIM:  
Rua Néo Alves Martins, 2321  
Fone: (044) 226-1331 - Fax: (044) 223-5007  
Caixa Postal 1033  
Maringá - Paraná

Filiada à ABERJE  
Associação Brasileira de  
Comunicação Empresarial



## Reorganização

Estamos chegando ao final de um ano de muitas dificuldades. Mas, antes que o leitor pense que vai ler um artigo cheio de lamentações e críticas à política econômica do Governo FHC, quero parabenizar os empresários que souberam crescer nestes últimos 18 meses. E, àqueles que atravessam dificuldades, é bom frisar que ainda há tempo de recuperação.

Nosso empresariado é dinâmico e cheio de criatividade. Ora, se conseguíamos crescer com altas taxas de inflação, podemos no mínimo sobreviver numa economia estável. Passamos por um período de reorganização de nossa economia, aliás, de reorganização geral: hoje temos que discutir desde novas formas de gerenciamento, passando pela busca da qualidade e da produtividade, até as reformas tributária, fiscal, previdenciária e do Estado.

## Cidadania

Quero frisar novamente neste espaço a necessidade do cidadão exercitar seu espírito de cidadania. De que forma? Participando. Observamos cada vez mais a sociedade buscando seus direitos, através do código de defesa do consumidor ou da união de minorias. E nós empresários? O que temos feito? Há anos reclamamos das altas cargas tributárias. No entanto, ficamos a espera de que meia dúzia de líderes tentem sensibilizar centenas de deputados a votar pela modernização das leis.

Só em Maringá temos três deputados

**EXCELÊNCIA  
EM PRODUTOS**



**POLENGHI**  
*Os Melhores Queijos*



**VAN DEN BERGH  
& CLAYTON**



**frigorífico  
marba**

DISTRIBUIDORA

**ACIM**

Clas. 050  
2454  
Reg. 0313  
Data 25-04-05  
Proced. \_\_\_\_\_  
R\$ \_\_\_\_\_ NF \_\_\_\_\_  
Data \_\_\_\_\_

**LUKAS...**

A coisa tá braba...

OLHA O JUVENAL!...  
JÁ TEVE ATÉ CARRO  
IMPORTADO!

E AGORA...  
ANDANDO DE  
FLISQUINHA!



OJ, GENTE!...  
PEQUEI PRA LAVAR!



VAMOS COMEÇAR O  
FÓRUM DE SEGURANÇA  
PÚBLICA!



ASSIM QUE RECUPERARMOS  
AS CADEIRAS, O MICROFONE  
E AS CAIXAS DE SOM!



NOSSA! COMO  
VOCÊ TÁ  
BRONZEADO!



POIS É! MUITO  
SOL, AGUA,  
AREIA...



... CIMENTO, CAL,  
LAJOTA...



É HUMILHANTE PEDIR  
ESMOLAS! O QUE  
VOCÊ GANHA COM  
ISSO??



UNS CINQUENTA  
POR DIA!

É UNS PRATO  
DE COMIDA!



VAI MAIS PRA  
LA, PÔ!!



# Reforma Tributária e Federação

por Luís Fernando Ferraz

Este livro apresenta de forma bastante técnica informações dos inúmeros impostos que hoje arrecadamos e traça diversas comparações com a situação internacional e as novas propostas de reforma tributária que estão sendo analisadas no Congresso Nacional.

Nos países desenvolvidos, as questões centrais de maior evidência foram a elevação da carga tributária, o aumento da participação dos impostos sobre rendimentos e lucros e impostos indiretos. Em contrapartida, houve queda na tributação sobre bens e serviços. Outro aspecto levado em consideração é a globalização da economia mundial e o financiamento da seguridade social.

No Brasil, a estrutura tributária atual apresenta distorções devido a um aumento desordenado de alíquotas de impostos e contribuições, tornando a legislação complexa e incentivando a sonegação fiscal.

Diversos projetos estão sendo discutidos:

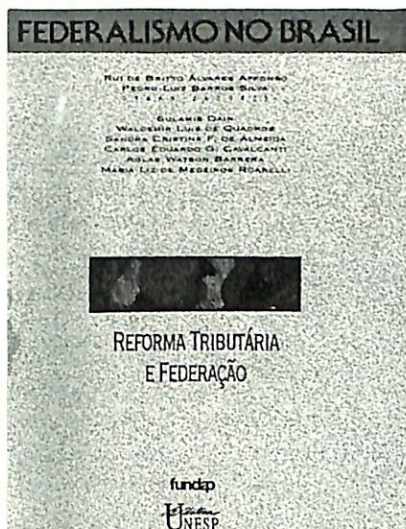
- a comissão executiva da reforma fiscal substitui a atual tributação de mercadorias por três impostos: o "IS", um novo "IVA" e um terceiro sobre a propriedade de veículos automotores;

- a proposta "Ponte" sugere a simplificação do sistema atual por cinco impostos e uma contribuição social;

- o projeto Fiesp/Fipe tem como motivação eliminar a carga tributária incidente sobre empresas, sob a alegação de que o ônus da carga tributária recai, em última instância, sobre as pessoas físicas;

- a proposta do Instituto Nacional de Altos Estudos prevê um sistema tributário mais simples, no qual se tributa a renda, propriedade e valor adicionado;

- o projeto da força sindical parece



bastante confuso quanto às bases de incidência dos impostos e contribuições e, ao invés de reduzir o número de impostos, propõe aumentá-los;

- a Receita Federal propõe a criação da contribuição sobre o valor adicionado que tem como base de cálculo o lucro bruto mensal das empresas.

O peso das contribuições sociais sobre a folha de salários também deve sofrer alterações, como extinção das contribuições para Sesi, Senai, Sesc, Senac, Senar, Sebrae, Incra e a redução da alíquota global da contribuição de trabalhadores e empregadores para a seguridade social.

As transferências intergovernamentais não podem deixar de ser consideradas, pois se constituem em mecanismo de distribuição de recursos de origem fiscal entre a União, estados e municípios. Até 1988 as transferências eram negociadas de acordo com os interesses das políticas sociais e de infra-estrutura. A partir de 1988, foram adotados os fundos de participação de estados e municípios, com um claro caráter redistributivo.

O livro é uma leitura indicada para aqueles que desejarem se informar profundamente sobre as alterações que estão sendo discutidas no Congresso Nacional a respeito da Reforma Tributária. É um assunto prioritário que influenciará na vida das empresas e dos contribuintes. Já perdemos a oportunidade em épocas anteriores e ficamos durante anos reclamando. O momento é de participação.

**Luís Fernando Ferraz é diretor da Lamfer e tesoureiro do Copejem – Conselho Permanente do Jovem Empresário de Maringá**

## LITERATURA PROFISSIONAL



O talento e a criatividade do homem que inaugura a moderna publicidade brasileira

**ALEX PERISCINOTO**  
com Zébel Telles



**Mais vale o que se aprende que o que te ensinam**

**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

# Economista prevê alta de preços agrícolas

O economista, professor da Universidade Estadual de São Paulo e pesquisador da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas, Fernando Homem de Melo, esteve em Maringá no dia 11 de novembro. Ele proferiu palestra sobre as perspectivas da economia mundial. A promoção do evento foi do Sindicato Rural Patronal de Maringá, que no mesmo dia reelegeu Annibal Bianchini da Rocha para um mandato de três anos à frente da entidade.

Fernando Homem de Melo é mestre e doutor em economia pela Universidade da Carolina do Norte, Estados Unidos. Em Maringá, ele afirmou que, de acordo com seus estudos, no ano que vem vai haver uma diminuição na colheita de grãos no Brasil, fruto da combinação de juros altos com a defasagem cambial. Paradoxalmente, o economista prevê uma alta nos preços agrícolas.

Melo diz que a "âncora verde" que segurou os preços mínimos dos produtos agrícolas este ano, fazendo com que estes ficassem abaixo dos preços de mercado, vai desaparecer em 1996. Isso no entanto, segundo ele, não influirá decisivamente no Plano Real. Ele alerta, no entanto, que o Governo deve encontrar meios para equilibrar os preços. A seguir, veja entrevista que Fernando Homem de Melo concedeu à Revista ACIM.

**ACIM: O senhor afirma que 1995 foi o pior ano na história da agricultura brasileira. Por que isso aconteceu?**

**MELO:** Olha, tudo começou com o Plano Real, implementado em primeiro de julho de 1994. Logo em seguida os agricultores plantaram. E, confiando no sucesso do plano, investiram em melhoria de produtividade, aumentando o uso de tecnologia por hectare. Com isso, houve um crescimento na produção de grãos de 7%. Esse foi o primeiro problema. O crescimento do setor de grãos foi superior ao crescimento da demanda. A política agrí-



João Meyer

**"Em 95 os agricultores foram prejudicados pelo aumento na produção de grãos, inoperância na política, queda nos preços, redução nas tarifas de importação, juros altos e câmbio defasado"**

cola precisa existir fundamentalmente quando há excesso de produção, como aconteceu neste ano de 1995. Mas, pelo contrário, houve uma inoperância na política, tanto que os preços de mercado na maioria dos estados produtores caíram abaixo dos preços mínimos. Um exemplo válido desta situação é São Paulo, um estado próximo dos grandes locais consumidores e por isso os preços de mercado sempre superam o preço mínimo. Este ano, em junho, o preço de mercado foi de R\$ 5,50 por saca de milho. O preço mínimo era R\$ 6,32. Além disso, o Governo reduziu nos últimos anos excessivamente as tarifas de importação dos produtos agrícolas, principalmente do trigo, arroz e algodão. Isso facilitou a entrada de pro-

duto importados com menor preço. Eu enumeraria ainda dois outros problemas: o Plano Real, infelizmente para a agricultura, foi excessivamente dependente de instrumentos muito perversos, que são os juros altos e câmbio defasado. Isso é mortal para a agricultura.

**ACIM: Mas é ruim também para o comércio, a indústria...**

**MELO:** Sim, mas a agricultura produz durante três meses ao ano e o consumo é durante os 12 meses. Então ela precisa carregar estoques. Quando os juros estão muito elevados, os preços agrícolas precisam cair na época da safra para viabilizar o carregamento de estoques. Quanto ao câmbio, a nossa estimativa é de que nos primeiros 12 meses do Plano Real, a defasagem foi de 30%. Como houve inflação de 40% desde a implantação do Real, aproximadamente a taxa de câmbio de real por dólar deveria estar em R\$ 1,40. Ela está em R\$ 0,96.

**ACIM: Há uma estimativa de quanto deixou de entrar para o setor agrícola devido a essa defasagem cambial?**

**MELO:** Houve uma redução drástica da receita dos agricultores via queda de preços. Na minha estimativa, na

área de grãos, arroz, soja, milho, trigo, feijão e algodão, houve queda na ordem de R\$ 5 bilhões na comercialização da safra de 95 em relação a de 94. Isso dá uma perda em torno de 26% de receita.

**ACIM: Apesar desta situação, o senhor vê boas perspectivas para a agricultura em 96. Por quê?**

**MELO:** O mercado internacional de grãos, que vinha em baixa no primeiro semestre deste ano, sofreu grandes mudanças. A safra americana de grãos sofreu uma grande queda, principalmente devido a problemas climáticos, o que reduziu a oferta mundial. Assim, produtos como soja, trigo, arroz e milho apresentam cotações e preços bastante bons nas bolsas de commodities de Chicago e Nova

torque. A cotação da soja para o mês de maio na bolsa de Chicago é de US\$ 260 por tonelada. Em maio deste ano, a cotação foi de US\$ 210. Portanto haverá uma melhoria em dólar de 25 por cento.

**ACIM: Por que, mesmo diante destas boas perspectivas, está havendo uma diminuição na área de plantio?**

**MELO:** O agricultor se descapitalizou tanto na safra 94/95 que perdeu renda, os preços agrícolas caíram, houve a âncora verde do Plano Real. O agricultor perdeu em torno de US\$ 8 a 9 bilhões de renda, principalmente na área de grãos e ficou descapitalizado para o plantio da safra 95/96. Então apesar das boas perspectivas, ele não tem dinheiro para plantar. Esta situação já está sendo prevista pelo próprio Governo. A Conab indicou uma queda de produtividade e uma queda na renda do setor agrícola.

**ACIM: A securitização das dívidas dos agricultores e a prorrogação dos débitos vencidos e não pagos foram boas notícias para o produtor rural?**

**MELO:** Essas medidas, apesar de ótimas, vieram um pouco tarde. Agricultores em todo o país acertaram seus débitos com muito sacrifício. Então, essa medida penaliza quem já pagou. De qualquer modo é positiva, pois resolve parcialmente a situação daqueles que não conseguiram pagar. Estes agora terão condições de fazer novos financiamentos.

**ACIM: A queda na área de plantio e a recuperação dos preços pode refletir de alguma forma no Plano Real?**

**MELO:** Poder, pode. Mas eu não diria que as conseqüências para o Plano Real seriam mortais. Acredito que não sejam. Eu diria que a chamada âncora verde, que foi a sustentação que a agricultura deu através de menores preços para as taxas de inflação, vai acabar em 96. Esta é a principal conseqüência. Então não estou prevendo dramáticos aumentos de preços agrícolas. Estou prevendo um ano com bons preços agrícolas, o que significa que serão maiores que no primeiro semestre de 95. Acho que é muito importante que o Governo entenda isso e aceite, daqui para frente, uma elevação de preços agrícolas para compensar o passado e mude os instrumentos de política do Plano Real, de modo a manter a inflação baixa, mas não mais em cima da agricultura. O segredo será esse: permitir a recuperação dos preços agrícolas até um certo limite sem comprometer o sucesso do Plano



João Meyer

***“Existem boas perspectivas para 96. O mercado internacional sofreu grandes mudanças. A oferta mundial de grãos foi reduzida. Há, por exemplo, uma projeção indicando aumento de 25% no preço da soja para maio do ano que vem”***

Real.

**ACIM: Hoje existem várias cooperativas do setor agrícola em situação difícil. Isso é reflexo da situação dos próprios agricultores?**

**MELO:** O mesmo processo que apanhou os agricultores no contrapé com o Plano Real, que foi a combinação perversa dos juros altos com o câmbio defasado, pegou também outros setores da economia bra-

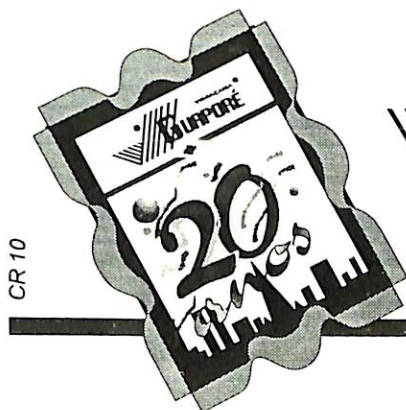
sileira. Começou pela indústria. Depois, estados e municípios. Eu diria que pega todos aqueles que têm características de devedores, por exemplo, o produtor agrícola que é devedor no crédito agrícola, pela TR. Estados e municípios, que têm dívida pública, pela taxa de juros. Indústrias e empresas endividadas, também pela taxa de juros. O Plano Real trabalhou no primeiro semestre de 95 com taxa de juros de 2,3% acima da inflação, isso dá quase 30% ao ano. O Brasil se tornou o paraíso dos investidores financeiros de todo mundo. O paraíso dos credores e não mais do setor produtivo.

**ACIM: A Cooperativa dos Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá – Cocamar – se transformou em S/A. O senhor acha esta uma boa saída para enfrentar**

**essa situação difícil?**  
**MELO:** Não tenho conhecimento profundo sobre isso, mas minha primeira impressão é de que essa transformação em S/A seja um passo importante para a Cocamar. Poderá resultar em um nível maior de profissionalização, o que é muito importante, sobre as decisões de investimentos, as decisões administrativas, gestão e produtividade.

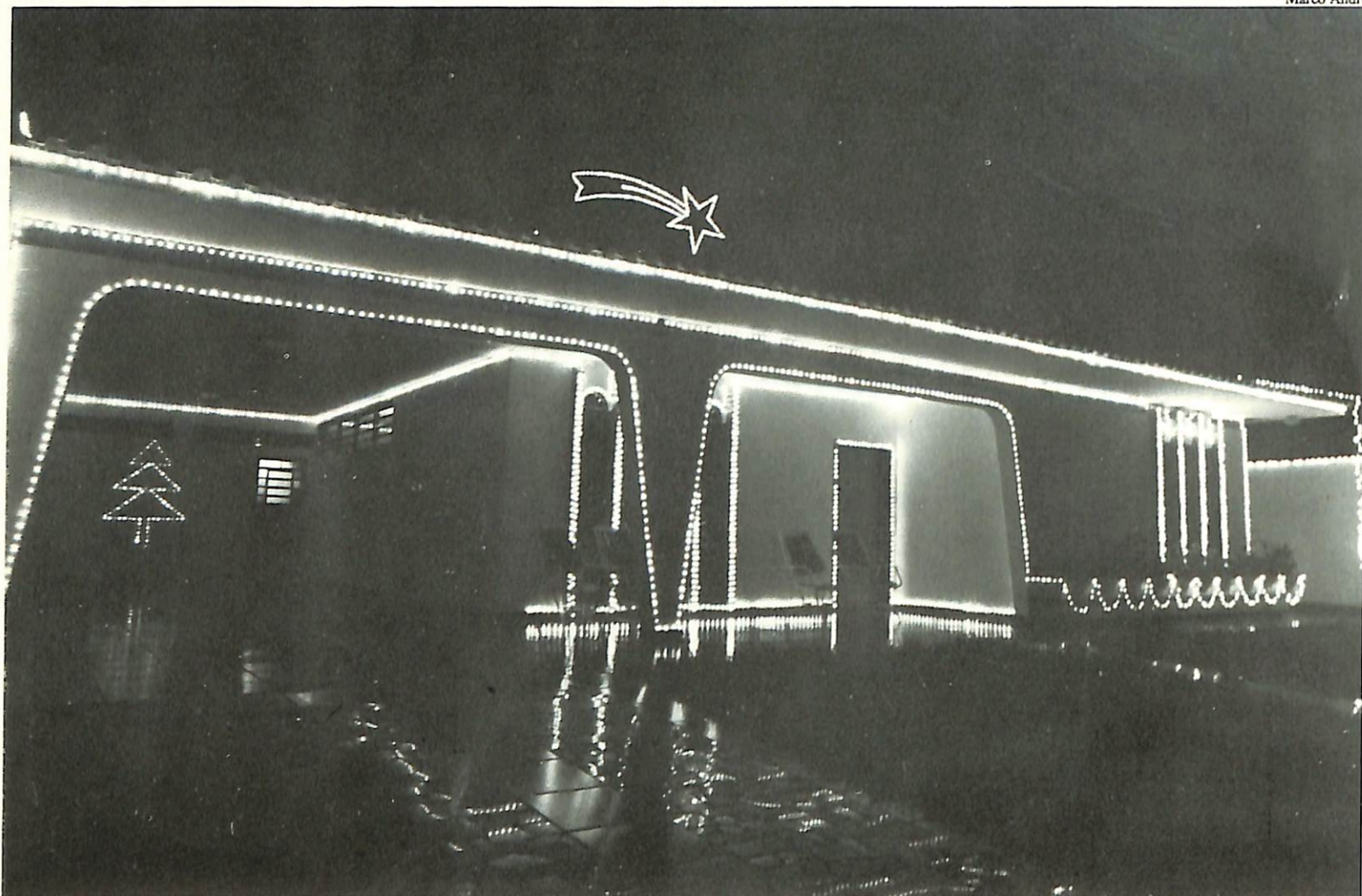
# VISITE NOSSO NOVO SHOW-ROOM

**Qualidade, durabilidade,  
beleza**



VIDRAÇARIA <sup>®</sup>  
**GUAPORÉ**

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



CAPA

# Natal de luz em Maringá

*A ACIM une a comunidade numa campanha de Natal. O objetivo é iniciar um processo de decoração natalina que a cada ano ganhe novos participantes. Boa parte dos lojistas investiu no visual com a esperança de melhorar as vendas, num ano cheio de dificuldades*

Se em todos os anos o Natal já é aguardado com muita expectativa pelo comércio, em 95 a esperança é maior do que nunca. Afinal, esse foi um ano difícil para a grande maioria das empresas, e em especial para o comércio. O plano de estabilização econômica trouxe muitas mudanças e o preço pago pelas empresas foi alto. As conseqüências foram sentidas de forma direta nas vendas.

Por isso, o clima de Natal, mais do que nunca, está sendo respirado com alívio. A maioria dos lojistas de Maringá está cautelosa, é verdade. Mas todos aguardam um bom aquecimento nas vendas esse mês, o que pode significar uma

recuperação no caixa deste ano.

Para estimular o consumidor, e também para criar em Maringá uma tradição, a ACIM está promovendo em conjunto com a Prefeitura, clubes de serviços, sindicatos e empresas da cidade, uma campanha com o slogan "Maringá é luz neste Natal". O objetivo, segundo a diretora de Eventos e Promoções da associação, Maria Alice Pinatti, "é despertar nas pessoas o espírito de Natal". E isso não apenas no sentido das compras em si, mas também como forma de fazer todos refletirem sobre a data.

A campanha está sendo divulgada na mídia, onde é informada a programa-

ção que será desenvolvida na cidade. Os moradores da região estão sendo convidados a vir para Maringá, comprar no comércio e assistir à programação preparada especialmente pela Secretaria de Cultura.

A campanha instituiu também concursos de vitrines, edifícios e residências que tenham a mais bonita decoração natalina (leia box). "Incentivando as pessoas a fazerem uma decoração de Natal caprichada, Maringá poderá se tornar, nos próximos anos, uma cidade especial, como acontece com Curitiba", acredita Maria Alice.

**CORAIS:** Três secretarias municipais es-

## A melhor vitrine

Esse ano o Conselho da Mulher Empresária decidiu premiar o lojista que investiu na decoração de vitrines. Uma comissão julgadora, formada por representantes de entidades e empresas ligadas ao comércio, ao setor cultural e jornalístico, vai percorrer até o dia 20, as lojas inscritas para avaliar quesitos como a originalidade, o tema, a técnica em cores, harmonia, beleza e criatividade.

A campanha foi lançada para estimular os lojistas a investirem no visual de suas empresas. "Já está mais do que provado que um visual bonito chama a atenção do consumidor", comenta Sônia Uliana, presidenta do Conselho. E não só o lojista será contem-



**Uliana: estimulando a decoração de vitrines**

plado. O vitrinista também receberá seu prêmio. Serão premiados o primeiro, o segundo e o terceiro colocados na avaliação da comissão julgadora.

plado. O vitrinista também receberá seu prêmio. Serão premiados o primeiro, o segundo e o terceiro colocados na avaliação da comissão julgadora.

Plado. O vitrinista também receberá seu prêmio. Serão premiados o primeiro, o segundo e o terceiro colocados na avaliação da comissão julgadora.

Plado. O vitrinista também receberá seu prêmio. Serão premiados o primeiro, o segundo e o terceiro colocados na avaliação da comissão julgadora.



**Pinatti: início de uma tradição**

Plado. O vitrinista também receberá seu prêmio. Serão premiados o primeiro, o segundo e o terceiro colocados na avaliação da comissão julgadora.

Plado. O vitrinista também receberá seu prêmio. Serão premiados o primeiro, o segundo e o terceiro colocados na avaliação da comissão julgadora.

Plado. O vitrinista também receberá seu prêmio. Serão premiados o primeiro, o segundo e o terceiro colocados na avaliação da comissão julgadora.

Fotos: Marco André

## RESTAURANTE DEVILLE



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

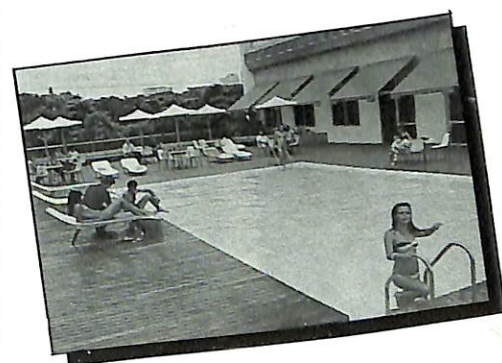
Jantar Romântico à luz de velas, às 6ªs feiras.

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



**Marilin: secretaria de Cultura preparou programação especial**

ra quinzena de novembro. É o caso da Via Victória, da empresária Ana Beatriz Bastos, que vende roupas e artigos para decoração. "Nossa cidade é linda e a decoração de Natal dá um toque de alegria. Essa época não pode passar em branco", explica Ana Beatriz, que ficou tão

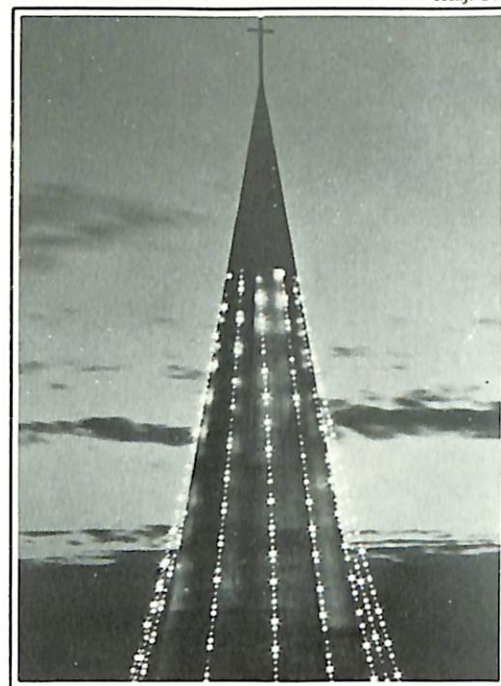
empolgada que resolveu antecipar tudo.

Ela acredita que vontade de decorar todo mundo tem, o que está faltando é dinheiro mesmo. "Muita gente tem passado em frente de nossa loja e parado para olhar. Todo mundo tem vontade de fazer alguma coisa diferente nessa época do ano". Ana Beatriz acha que mesmo com a situação difícil enfrentada este ano, dezembro deve registrar uma boa reação nas vendas.

Os empresários da Quadra da Americanas também resolveram investir na decoração de Natal este ano. As 32 lojas que ficam naquele quarteirão se uniram e compraram até equipamento para sonorizar o trecho entre a Avenida Brasil e a rua Octavio Periotto. Boa parte dos lojistas pintou as calçadas e alguns até reformaram as fachadas.

"Nossa intenção é diferenciar a quadra nesse período de Natal. Por isso investimos, apesar dos custos e da situação que não está de brincar", explica Moacir Rodrigues Montalvão, que é dono da Tetê Baby, uma loja de roupas infantis que fica na quadra. Os lojistas farão até sorteios de brindes para os clientes durante todo o período que antecede o Natal.

Moacir acredita que esse será um



**A catedral recebeu iluminação especial**

Natal atípico, bem diferente do ano passado, quando houve uma explosão do consumo. Por esse motivo, muitas fábricas estão aceitando até pedidos de última hora. "A maioria dos lojistas não se arriscou em investir muito no estoque. Todos estão cautelosos, apesar de termos esperança de melhora nas vendas esse mês".

"Investir em decoração ajuda muito nas vendas. Além disso faz bem para o espírito". A opinião é da empresária Joana Lopes Gonzalez, proprietária da loja A Brasileira. Ela investe em decoração natalina há 18 anos, desde que a loja foi inaugurada. E não poupa recursos. Esse ano Joana foi buscar material até nos Estados Unidos para a decoração das vitrines. E usou também muito material alternativo, criando uma decoração diferente e muito atraente.

"Acho que se não houver enfeites, música, não há aquela alegria, nem parece que é Natal. E o consumidor também pensa assim. Ele vai entrar na loja que chamar sua atenção, que esteja no clima das festas", acredita Joana. A empresária começou a trabalhar na decoração no início do mês passado e aprovou a idéia do Conselho da Mulher Empresária de promover um concurso das vitrines mais bonitas. "Isso estimula muito. Quem sabe no futuro Maringá ficará como Curitiba. Quando a gente vai para lá no Natal, dá até orgulho de ser paranaense", coloca.

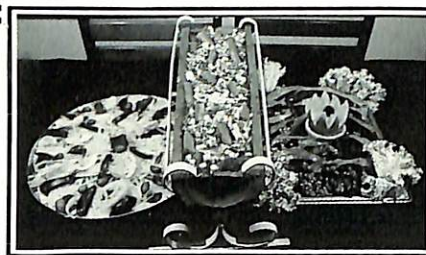
**PROJETOS:** O costume de fazer uma decoração diferente no Natal começa a ganhar corpo na cidade. A cada ano os empresários se conscientizam de que esse

## 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

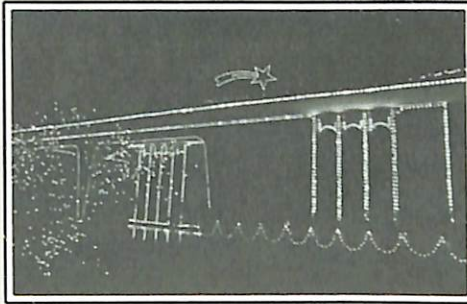
Av. XV de Novembro, 492 – Fone: (044) 222-3669 – Telefax: (044) 222-6903  
A 50m da Catedral - Maringá - PR – Contatos com Renato ou Valmor

## Como nos filmes americanos

Os concursos da residência e do edifício melhor decorados da cidade são outra novidade nesse Natal. Com essas promoções a ACIM quis estimular as pessoas a iluminarem e a enfeitarem as casas e prédios, e assim tornarem a cidade diferente no Natal. Esse ano a participação pode ser pequena ainda. Mas a idéia deve crescer no futuro, porque esse tipo de iniciativa chama a atenção.

Que o diga o empresário Luiz Carlos Masson, diretor da ACIM e sócio da empresa Carrocerias Masson. No ano passado ele resolveu enfeitar toda a fachada de sua casa com luzes brancas, e com um imenso Papai Noel na porta - uma tradição que ele mantém há 14 anos. "Muita gente parava para ver. À noite chegávamos a ouvir carros parando para o pessoal observar nos-

Fotos: Marco André



sa casa", conta Masson.

Esse ano ele resolveu repetir a iniciativa, mas aumentou a dose: no ano passado foram usadas 1.800 lâmpadas na iluminação e agora Masson colocou 3.600. Ele diz que se inspirou nas casas que aparecem em filmes americanos, que utilizam muitas luzes na decoração de Natal. "A gente gostaria que isso servisse de exemplo para que outras famílias fizessem o mesmo. É uma época de alegria, de união e de refletir sobre a religiosidade. Eu acho que iniciativas como essa servem para fazer as pessoas pensarem no verdadeiro sentido do Natal", avalia Masson.

é um investimento importante e que dá retorno. Essa é a opinião da decoradora Cristiane Campos de Oliveira, uma das sócias da Decoração & Cia, que executou diversos projetos de decoração natalina para empresas da cidade esse ano.

"Nós trabalhamos com a locação do material. Fica mais em conta para o empresário e ele pode mudar totalmente os arranjos no próximo ano", explica Cristiane. Boa parte do material usado - cerca de 60% - é importada. "Os orçamentos são feitos de acordo com a disponibilidade de verbas de cada cliente", explica.

Esse ano a Decoração & Cia assinou o visual de Natal do Shopping Avenida Center, da Dama, do Supermercado Condor, entre outras empresas. "Muita gente que passa em frente à nossa vitrine chega a chorar, porque o clima do Natal mexe mesmo com as pessoas", explica Cristiane, acrescentando que o maringense só não investe mais em decoração natalina "porque o dinheiro anda curto".

"Principalmente nessa época de dificulda-

de para todo mundo, é preciso criar um clima especial no Natal", opina o empresário Eurico Ikuta, sócio de um grupo de 4 lojas: a Guinza Magazin, a Physical, a 48 e a Genko. O grupo começou a elaborar a decoração de Natal em outubro. Nesse trabalho foram incluídas a reforma e a limpeza das 4 lojas.

O visual das vitrines também foi alvo de muito trabalho. "Aproveitamos muitas dicas do curso sobre vitrinismo que a ACIM promoveu. Esses cursos ajudam bastante na criatividade", avalia Eurico. Ele acha que o lojista de Maringá ainda investe pouco no Natal. "As pessoas esperam demais a ajuda oficial. Acho que a iniciativa deve partir do empresá-



A Via Victória foi uma das primeiras lojas a se enfeitar este ano

# Saúde

Pense.  
O que seria  
de sua  
empresa  
sem ela?

eeência

# PAM

PARANÁ ASSISTÊNCIA MÉDICA

O Seu Plano de Saúde

FONE: 224-1530

# NAPOLI

Restaurante e Pizzaria

Conheça  
Você  
Também!



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



NAPOLI  
Restaurante e Pizzaria

**Fone: 222-9162**

Rua Santos Dumont, 2.555

## “Carreatas de Natal”

O Grupo da Terceira Idade do Sesc também preparou um trabalho especial esse ano. A idéia é resgatar o genuíno espírito natalino. Desde o início do mês passado, um coral formado por homens e mulheres ensaiou um repertório exclusivo de músicas natalinas. E agora eles estão se apresentando em vários pontos da cidade, até o dia 21.

O pessoal da Terceira Idade tam-

bém está encenando o nascimento de Jesus e apresentando uma peça musical com sinos. “Nós tivemos a idéia de reunir o coral, o musical e a encenação num único espetáculo, com os três momentos diferentes”, explica Irene dos Reis Zanetti, coordenadora do Grupo de Terceira Idade do Sesc.

Além disso, eles decoraram uma charrete com motivos natalinos e estão promovendo verdadeiras “carreatas de Natal” pelos bairros e centro da cidade. “Queremos mostrar que o Natal tem um lado humano, real, e o que vale são as ações das pessoas”, anima-se Irene.

Marco Andre



**Ô comércio está apostando na decoração para atrair o consumidor**

rio. Mas a prefeitura deveria incentivar mais, como acontece em Curitiba, por exemplo”.

Para o empresário Vilmar Eidam, sócio da Elite Magazine, deveria haver mais união entre os lojistas para melhorar o visual do comércio no Natal. “Mas a prefeitura teria que incentivar mais a iluminação de ruas e avenidas”, opina. Na Elite Magazine todos os anos, segundo ele, existe uma preocupação com a decoração, especialmente das vitrines, que chamam a atenção dos clientes. “É um investimento relativamente baixo e que dá retorno”, explica Vilmar.

Ele está contando com um aquecimento nas vendas esse mês, apesar de acreditar que esse Natal será bem diferente do passado. “Mas começamos a sentir uma melhora já em novembro”.

O Shopping Avenida Center, que reúne 106 lojas, é um ponto de visita obrigatória durante o período que antecede o

Natal. Todos os anos os lojistas preparam uma decoração caprichada, que chama a atenção de quem passa pela cidade. Esse ano os arranjos trazem as cores da estação e as luzes estão por toda a parte, inclusive na rua, em torno do prédio. “A decoração atrai as pessoas, elas entram no espírito da festa. E a criatividade é a ferramenta mais importante neste trabalho”, ressalta Elisa Borin, presidente da Associação dos Lojistas do Avenida Center.

Outro ponto de referência quando o assunto é decoração de Natal é o Shopping Mercadorama. Ali o visual já havia mudado na segunda quinzena do mês passado. Uma grande árvore de Natal, toda iluminada e cercada por bichos e casinhas de madeira, enche os olhos de quem entra no shopping. Principalmente das crianças, que, sem dúvida, têm o espírito mais aberto para o clima de alegria da festa do Natal.

# Investimento seguro

*Instituições se aliam para dar orientações aos trabalhadores do Paraná que estão no Japão. O objetivo é transformar estas pessoas em empreendedores de sucesso e garantir que suas economias gerem negócios lucrativos*

A comunidade japonesa do Paraná está preocupada em encontrar alternativas de investimentos para o dinheiro enviado pelos dekasseguis – brasileiros que trabalham no Japão. Estima-se que estes trabalhadores façam entrar no Brasil dois bilhões de dólares ao ano. Um volume de dinheiro superior ao arrecadado com as exportações de produtos brasileiros para o Japão.

O fenômeno de kassegui teve início em 1987. O primeiro grupo de trabalhadores era composto por 120 filhos de imigrantes japoneses. Hoje são 160 mil pessoas que deixaram o Brasil para “trabalhar duro” no outro lado do mundo. Eles ganham em média US\$ 3.400 ao mês (salário base). Com as horas extras chegam a economizar de US\$ 20.000 a US\$ 25.000 ao ano.

No início, este dinheiro foi utilizado no pagamento de dívidas contraídas antes do embarque para o Japão, e na compra de imóveis, automóveis e linhas telefônicas. Passada esta fase, os dekasseguis querem agora abrir seus próprios negócios. Principalmente a parcela formada por quem já trabalhou por mais de quatro anos em empresas japonesas.

**LEIGOS:** Como a maioria destes trabalhadores não tem qualquer tipo de experiência em administração de um negócio, a comunidade japonesa do Paraná quer oferecer subsídios que possam transformar os

dekasseguis em empresários de sucesso. As informações são repassadas em forma de palestras, cursos e seminários promovidos em parceria com instituições como o Sebrae, Senai, Senac e Senar.

Em Maringá, por exemplo, a primeira medida foi realizar um curso sobre Iniciação Empresarial. O evento ocorreu de 25 a 29 de setembro e teve a participação de 15 pessoas. A organização foi da Acema – Associação Cultural e Esportiva – em conjunto com o Sebrae-Pr. “Alcancamos resultados positivos e acreditamos que esta parceria seja duradoura e coberta de êxito”, diz Marcos Aurélio Gonçalves, consultor do Sebrae-Pr e coordenador do projeto.

Diante da avaliação positiva, as duas instituições iniciaram um estudo para definir uma programação de eventos. “Novos cursos serão realizados. Especialmente no período de fim de ano, quando muitos dekasseguis vêm para o Brasil rever seus familiares”, afirma Marcos Aurélio. Outra idéia é criar, dentro da Acema, um banco de informações sobre novos negócios.

**ASSAÍ:** Em Assaí, as informações serão repassadas pelo Centro de Apoio Empresarial, que entrou em atividade no início deste mês. A criação do Centro foi uma iniciativa da Prefeitura e Associação Co-

mercial e Industrial. Através de parceria com o Sebrae, Senac, Senai e Senar, o órgão vai traçar um plano municipal e regional para assessorar empresas e pessoas físicas.

“Muitas vezes os dekasseguis acabam levando prejuízo ao comprar alguns bens ou mesmo iniciando um negócio inviável. O Centro vai agir justamente na orientação de como investir com segurança o capital economizado no período em que estas pessoas trabalharam no Japão”, diz o representante do Sebrae-Pr em Assaí, Ricardo Magno.

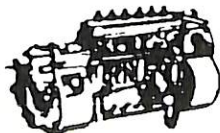
O secretário de Administração da Prefeitura de Assaí, Marcos Yoshio Fucuda, diz que a falta de informações dentro do município leva os empresários a se dirigirem até outras cidades na busca de esclarecimentos. “Com o Centro poderemos solucionar os problemas destas empresas, sem que haja a necessidade da locomoção de seus proprietários”, avalia.

Em relação aos dekasseguis, Yoshio acredita que o Centro terá condições de oferecer todas as informações e orientações necessárias para uma aplicação segura. “Teremos condições de reduzir o número de casos de pessoas que, pela falta de uma estrutura desta natureza, deixam de investir em Assaí e optam por outras cidades”, comenta o secretário.



## 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

# O MERCOSUL JÁ É UMA REALIDADE!

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



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

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

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

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

## MARPA

CONSULTORIA & ASSESSORIA  
EMPRESARIAL LTDA.

MARCAS E PATENTES

REGISTRANDO SEU FUTURO!

Filial **MARINGÁ**

Fone: (044) 226-2658

Fax: (044) 226-4862

Av. Herval, 275 - Sala 04

Filial **CASCADEL**

Fone/Fax: (045) 224-4149

Av. Brasil, 6459 - 4º andar - Sala 42

Edf. Centro Executivo Paraná

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

## CARVALHINHO

# Críticas ao Governo

*O presidente da Fiep participa de Almoço Empresarial da ACIM e critica o Governo FHC. Um dia antes do evento, a Federação havia entregue documento ao ministro Pedro Malan, pedindo ajustes na política econômica*

A ACIM alcançou grande êxito na programação do 51º Almoço Empresarial, realizado no dia 21 de novembro no Hotel Deville. Participaram cerca de 150 empresários, além do prefeito Said Ferreira, do deputado federal Odílio Balbinotti, vereadores e presidentes de várias associações comerciais da região. O convidado especial foi o presidente da Federação das Indústrias do Paraná e vice-prefeito de Curitiba, José Carlos Gomes de Carvalho.

O presidente da ACIM, Pedro Granada, lembrou que a entidade tem convidado personalidades de nível nacional para realizar palestras para empresários. "São eventos que contribuem imensamente para o desenvolvimento de nossa classe empresarial", enfatizou o presidente. Em seu discurso, Carvalhinho falou sobre as mudanças na economia mundial, sobre o Plano Real e sobre o sistema Fiep.

O presidente da Fiep lembrou as rápidas mudanças que têm acontecido no mundo nos últimos anos. Segundo ele, os Estados Unidos, o país mais poderoso do planeta, é um exemplo claro dessas mudanças. "Hoje há apenas um banco americano entre os dez maiores do mundo, o país perdeu 37% do mercado de automóveis para os japoneses e o símbolo de prosperidade americano, a Pan Am, já não existe mais", frisou.

**REAL:** Carvalhinho citou vários benefícios do Plano Real à economia brasileira. Mas, antes que alguém julgasse que ele está alinhado com FHC, o presidente da Fiep teceu críticas à política econômica. Um dia antes, inclusive, a Federação, juntamente com outras entidades, havia entregue um documento ao ministro da Fa-



Marco Andre

### Empresários e autoridades prestigiaram o Almoço Empresarial

zenda, Pedro Malan, expondo as dificuldades "que atormentam a condução normal das atividades produtivas".

As entidades frisam os prejuízos causados pelo Plano em vários setores da economia. Segundo o documento, "a combinação de medidas, que culminaram em desproteção ao produtor agrícola, e a inação do Governo no processo de comercialização da safra, determinaram prejuízos e comprometeram as colheitas futuras".

Com relação à competição externa, o documento critica a abertura do mercado brasileiro à competição internacional sem que houvesse "salvaguardas", o que está causando danos a toda economia. Nesse item, são feitas críticas à imposição de altos custos tributários sobre bens primários e industrializados semi-elaborados. Para Carvalhinho, as reformas tributária, fiscal e previdenciária, "são fundamentais para que o Brasil volte a ter perspectivas futuras".

Segundo o presidente da Fiep, a indústria no Paraná de um modo geral vai mal. Ele cita como exemplos os setores metal-mecânico, eletro-eletrônico, têxtil e de confecções. Apesar disso, a indústria paranaense teve um crescimento acumulado durante o ano de 15,2%.



# QUALIDADE DE VIDA

## Chácaras de lazer



Perspectiva do pórtico de entrada da Estância Zauna - Chácaras de Lazer

Se Maringá já era conhecida pela qualidade de vida que oferece a seus habitantes, nos últimos dias este conceito ganhou mais uma razão de ser. No final do mês passado foi lançado, com exclusividade de vendas, pela Paulo Mariano Incorporações Imobiliárias, um condomínio diferente que, em apenas uma semana, conseguiu comercializar 70 dos seus 287 lotes.

As Chácaras de Lazer Estância Zauna, na estrada Zauna, ficam a 3.700 metros da avenida Guaiapó e tem chamado a atenção de muitos maringaenses que têm como objetivo aproveitar ao máximo o que a natureza já proporciona e fazer um bom investimento.

Para o empresário Paulo Mariano,

outro atrativo do empreendimento é a facilidade de compra: 15% de entrada e o restante dividido em 30 meses, com valores fixos. Mariano lembra que a iniciativa de lançar um condomínio nesses moldes só foi possível graças a uma parceria idealizada pelo engenheiro Peter Felsberg, até então proprietário do local, com a empresa Tordasilhas Desenvolvimento Agropecuário e Comercial Ltda., que tem a frente o advogado José Nogueira da Silva Neto.

**ARES DE FAZENDA:** Mariano ainda costuma definir a Estância Zauna como um local onde "as chácaras têm ar de fazenda". Isso porque o terreno não está dentro do perímetro urbano, mas ao mesmo tempo oferece a facilidade de ficar só a 15 minutos do centro da cidade.

Na fazenda de 88 alqueires, o futuro comprador terá a oportunidade de adquirir lotes de 4 a 10 mil metros quadrados. "Este também é outro ponto que diferencia o nosso projeto, pois até hoje ninguém tinha apresentado nada desta natureza em Maringá. Havia uma fatia do mercado carente e estamos procurando preencher esta lacuna da melhor maneira possível", frisa Paulo Mariano.

De acordo com o projeto, a palavra de



Engenheiro Peter Felsberg, Paulo Mariano e advogado José Nogueira da Silva Neto

ordem é qualidade. Já na entrada a segurança poderá ser notada, num pórtico os visitantes da Estância Zauna serão anunciados previamente. As ruas estarão cascalhadas e, além disto, a energia elétrica e os poços artesianos completarão a infraestrutura. O comprador ainda vai poder desfrutar de uma área de 26 alqueires de mata nativa, que se constitui num verdadeiro parque ecológico.

O projeto urbanístico e a supervisão técnica ficaram a cargo da Kenji & Sakita Arquitetos Associados. A advogada Maria Aparecida Rodrigues Alves está na área de consultoria jurídica e na assessoria contábil, a A.L.P. Contabilidade.

## COWBOYS

# Universitários realizam mundial

*O I Rodeio Mundial Universitário realizado em Maringá foi um sucesso. Estudantes de vários países participaram e o evento teve vários shows, que agradaram a um público bastante animado*

Foi realizado em Maringá de 16 a 19 de novembro o I Rodeio Mundial Universitário, que contou com a participação de cowboys da Austrália, Brasil, Estados Unidos, Canadá e México. O público veio de todas as partes do país, de cidades como Cascavel, Londrina, Jaboticabal, Presidente Prudente, Marília, Goiânia, Rio de Janeiro, Curitiba, Uberaba e outras. Durante os quatro dias de festa, os estudantes dos mais diversos cursos se reuniram em um ambiente de muita euforia e emoção e esqueceram as dificuldades e preocupações do final do semestre letivo.

**DETERMINAÇÃO:** A estrada percorrida pelo Cowboy Universitário para a realização do I Mundial não foi das mais fáceis. Tudo começou em 1992, com a realização do I Circuito Nacional de Rodeio Universitário, que teve a participação de apenas três universidades. Mas, a persistência e a determinação foram mais fortes, e existem 32 universidades que desejam integrar o circuito de 1996. Os rumos do Circuito Nacional do ano que vem serão traçados este mês, na etapa alternativa que acontece em Ilhéus, na Bahia.

O público presente nos quatro dias do

rodeio deste ano correspondeu às expectativas da comissão organizadora que trabalhou durante todo o ano para a realização deste evento. Bom para a comissão e bom para os patrocinadores, que acreditaram na garra dos jovens que comandaram toda a festa.

As atrações foram bastante diversificadas, visando atender aos diferentes gostos do público. Quem assistiu ao show do clube da Viola de Ribeirão Preto deliciou-se com a autêntica música sertaneja, tocada por violeiros de qualidade, presentes nas melhores festas do Brasil. Quem curte som country e emoções mais fortes ficou sem fôlego com o show do ex-campeão americano Gene Fireball, que pela primeira vez atravessou uma parede de fogo, formada por tiras de madeira em chamas. Quem, ao contrário, queria um pouco de paz e outro tipo de emoção, acabou encontrando no show gospel do mexicano Martin Valverde, que tocou para mais de cinco mil pessoas.

Apesar do bom desempenho dos cowboys brasileiros, o título de campeão mundial de Rodeio Universitário foi para o americano Jason Jackson, de Washington. André da Silva, acadêmico de Agronomia da Fundação Gammon de Ensino, de Paraguaçu Paulista, foi o Campeão do IV Circuito Nacional de Rodeio Universitário, e o maringaense João Henrique Gianassi levou o troféu de Campeão nacional de Bare Back - montaria a cavalo.



## 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

# Capital de Giro

## Estética

Marco André



As empresárias Mina Vasconcelos e Ana Figueirôa abriram em Maringá a Vitturia, uma Clínica de estética aliada à uma franquia de cosméticos. A marca está há mais de 10 anos no mercado, trabalhando também na linha profissional. São produtos para a face e para o corpo. O endereço é avenida Cerro Azul, 258, sala 3.

## Calçadão

Marco André



O restaurante O Calçadão está funcionando em suas novas instalações, no mesmo e tradicional endereço. Agora, com maior capacidade de atendimento, servindo até 500 refeições diárias pelo sistema self-service. O novo prédio chama a atenção pelas modernas instalações e arquitetura inovadora.

## Porto Seco



A Name Ingá Armazens Gerais promete entregar em março de 96 as obras da Estação Aduaneira do Interior – Porto Seco. O início das obras foi marcado por uma solenidade no dia 14 de novembro. A expectativa é de que o Porto Seco movimente R\$ 20 milhões em negócios por mês.

## Negócios nos EUA

Os empresários maringaenses conheceram melhor alguns aspectos que envolvem os negócios com os Estados Unidos durante palestra ministrada pelo holandês René Duvekot. A palestra foi realizada dia 22 no Hotel Deville com apoio da ACIM e Sebrae. Duvekot é diretor da Câmara do Comércio Brasil-EUA da Flórida.

## “Festa dos capacetes”

Ivan Amorim



Com a presença de 538 convidados de Maringá e região, os empreendedores do Aspen Park Shopping Center realizaram no último dia 28, no próprio canteiro de obras, na avenida São Paulo, a “Festa dos Capacetes”. O evento marcou o início de uma nova fase no empreendimento, que será inaugurado no dia 24 de abril de 1996. A partir de agora, os lojistas passam a participar diretamente do processo de construção, finalizando suas lojas. Na Festa, discursaram o superintendente do Aspen, Ademir Dias Camargo; os empreendedores Carlos Antonio Ghesti e Carlos Franco Amastha; o diretor da ACIM, Carlos Roberto Previdelli, e o secretário de Indústria, Comércio e Turismo, João Carvalho Pinto. Somente as obras do shopping estão recebendo investimentos de US\$ 30 milhões.

## O perfil ideal do prefeito

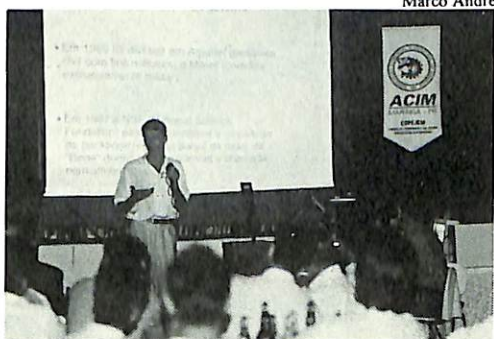
Foi encartada na Revista ACIM de novembro uma pesquisa sobre o perfil do candidato a prefeito de Maringá. O objetivo é saber qual é o perfil ideal na opinião dos empresários maringaenses. O resultado da pesquisa será publicado na Revista de fevereiro. Portanto, responda com calma seu questionário e nos envie pelo fax 223-5007.

## Decoração de Natal



Foi realizada entre os dias 24 e 26 de novembro a 3ª Mostra de Mesas Decoradas para o Natal, promovida pelo Haddock Buffet. A Mostra reuniu decoradores, arquitetos, artistas plásticos e pessoas de bom gosto. Toda a renda do evento foi destinada à Afim – Associação de Apoio ao Fissurado Labio-palatal de Maringá.

## Internet



O Conselho do Jovem Empresário da ACIM realizou no dia 30 de novembro um Jantar Palestra. Durante o evento, o professor e doutor em Ciência da Computação, Sérgio Roberto Pereira da Silva, abordou o tema "Internet". Além da oratória, houve também demonstração prática de como acessar o sistema.

## Brasil-Japão

Marco André



O perito em Cooperação Técnica Brasil-Japão, Atsuo Ishiwara, esteve em Maringá proferindo palestra para empresários no auditório da Receita Federal. O tema foi "A visão do modelo japonês de Produtividade – um referencial para a busca da competitividade. A organização foi do Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade, com apoio da ACIM e do Sebrae.

## SPI

Divulgação



A exemplo de Maringá, foi criado na Associação Comercial e Industrial de Umuarama o SPI – Serviço de Proteção Imobiliária. O diretor para Assuntos Cadastrais da ACIM, Carlos Previdelli, fez palestra para empresários daquela cidade sobre a importância do novo serviço.

## Expoingá 96

A Sociedade Rural promoveu no dia 22, na Casa do Criador no Parque de Exposições, o lançamento da 24ª edição da Expoingá. A feira será realizada de 3 a 12 de maio de 96 e faz parte da programação do 49º aniversário de Maringá. O presidente João Carvalho Pinto espera bater todos os recordes da exposição de 95: 420 mil visitantes, 370 expositores e 4.500 animais.

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**



## ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

Rua Néo 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 Turta  
**Segundo Vice-Presidente:** Jorge Toyofuku  
**Diretor p/ Assuntos do Comércio:**  
Antônio Donisete Busiquia  
**Diretor p/ Assuntos da Indústria:** Claudomiro Siroti  
**Diretor p/ Assuntos da Prestação de Serviços:**  
José Luiz Sander  
**Diretor p/ Assuntos de Comércio Exterior:**  
Jefferson Nogaroli  
**Diretor p/ Assuntos Comunitários:**  
Fernando José Rezende  
**Diretor p/ Assuntos Sócio-Econômicos:**  
Dirceu Martins  
**Diretor p/ Assuntos de Informações Cadastrais:**  
Carlos Roberto Previdelli  
**Diretor de Finanças e Patrimônio:**  
Cláudio Haruo Mukai  
**Diretora de Eventos e Promoções:**  
Maria Alice Pinatti  
**Diretora de Relações Públicas:**  
Noemi de Oliveira Seravalli  
**Diretor da Revista ACIM:** Luiz Carlos Masson  
**Diretor da Agência Jd. Alvorada:** Valdir Pignata  
**Assessor da Diretoria:** Wagner Ramos  
**Gerente Administrativo:** César Augusto Galli  
**Secretária Executiva:** Élcia Valentini do Nascimento  
**Chefe do SCP:** 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, Emilio 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

**Presidenta:** Sônia Maria Uliana

**Primeira Vice-Presidenta:** Solange Aparecida de Paula  
**Segunda Vice-Presidenta:** Cleide Pinto  
**Primeira Secretária:** Lucila Christina Silva Campos  
**Segunda Secretária:** Rosa Izelli Martins  
**Primeira Tesoureira:** Maria dos Anjos Araújo 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:** Emane Caires Lara

ACIM: A FORÇA EMPRESARIAL QUE UNE E CONSTRÓI

# Agenda da Diretoria

Novembro

**Dia 03:** Sônia Uliana participou da abertura do Curso de Vitrinismo promovido pelo Conselho da Mulher Empresária da ACIM.

**Dia 08:** Jorge Toyofuku representou a diretoria em reunião com empresários da OPUS, no Hotel Deville.

**Dia 09:** Diretores participaram de solenidade referente ao Rodeio Internacional Universitário.

O assessor da diretoria, Wagner Ramos, participou da inauguração do Quiosque Eletrônico Auto-Serviço, da Receita Estadual.

**Dia 10:** O assessor do Departamento de Consultoria, José Adirson do Nascimento, representou a entidade em palestra promovida pelo Sindicato dos Bancários.

**Dia 13:** Wagner Ramos participou do lançamento da Campanha de Limpeza de Quintais, promoção da Secretaria de Saúde.

**Dia 14:** Hélio Costa Curta participou de solenidade que marcou o início das obras do Porto Seco.

**Dia 16:** Diretores da ACIM participaram

de vários eventos da agenda do empresário japonês Atsuo Ishiwara, do IBQP.

**Dia 17:** José Luiz Sander participou de solenidade de implantação da Gerência Regional Noroeste/Oeste da Luxpel.

**Dia 18:** Wagner Ramos representou a diretoria na promoção Carro Novo do Avenida Center.

**Dia 19:** Wagner Ramos participou de comemoração cívica, na Odonto Larcon

**Dia 20:** Pedro Granado participou de reunião com líderes empresariais e prefeitos na ACIL. Em debate: "O Norte que o Paraná precisa".

**Dia 21:** Diretores participaram de Almoço Empresarial, com José Carlos Gomes de Carvalho.

**Dia 22:** Donisete Busiquia, Maria Alice Pinatti e Sônia Uliana estiveram no lançamento da 24ª Expoingá.

**Dia 24:** Diretores da ACIM participaram do II Fórum de Debates Sobre Segurança Pública.

**Dia 28:** Presença de diretores da ACIM na "Festa dos Capacetes" promovida pelo Aspen Park Shopping Center.

## 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

# Lançado o Santa Casa Saúde

A população de Maringá tem uma nova opção de Plano Médico: foi lançado o Santa Casa Saúde. O convênio chega no mercado já trazendo uma tradição de 42 anos de excelentes serviços prestados pela Santa Casa aos moradores do município e de toda a região. Além disso, o Plano tem uma mensalidade acessível. E é possível segurar também os dependentes, desde familiares até funcionários de empresas.

A Santa Casa de Misericórdia de Maringá é uma das mais completas casas de saúde do Paraná. Ela possui os mais modernos e completos serviços de saúde do Estado, que incluem: Oftalmologia, Ortopedia e Traumatologia, Pediatria, Cirurgias e UTI, Neurologia, Transplante de Rins, Fisioterapia, Tratamento de Câncer e Aids, Ultra-Sonografia, Mamografia, Tomografia Computadorizada, Cintilografia, Quimio-



**Diretores do Santa Casa Saúde:**  
**Alfredo Ferreira, médico Florivaldo Matelozzo e Antonio Paschoal Ghizoni**

terapia, Densitometria Óssea, Banco de Sangue, Hemodiálise/Diálise e outros.

As empresas associadas à ACIM, têm direito à condições especiais para adesão:

– Atendimento nacional: para urgências e emergências com reembolso pela

tabela da AMB;

– Carências: o convênio aceita carências já cumpridas em outros planos de saúde (analisadas as carências e coberturas equivalentes);

– Acomodações: em apartamento duplo, com direito a acompanhantes e visitas liberadas;

– Taxas adicionais ou AMB: isentas;

– Faixa etária: sem restrições de idade.

As pessoas ou empresas interessadas em participar do Santa Casa Saúde podem solicitar a visita de um representante. Desfrutando do Plano, o segurado terá a sua disposição o serviço de mais de 150 médicos e modernas tecnologias, além de colaborar para que a Santa Casa preste, cada vez mais, melhores serviços à comunidade.

## 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.

# Convênios Médicos

Associado, utilize-se dos serviços que a ACIM lhe oferece. A relação abaixo traz os profissionais na área de saúde – odontólogos e psicólogos – com os quais a ACIM mantém convênio. Todos oferecem descontos ou utilizam a tabela da AMB na remuneração dos serviços.

Para utilizá-los, basta dirigir-se à sede da ACIM, levando carteira de identificação da empresa, a mesma utilizada no setor de fotocópias. A guia de consulta será providenciada sem qualquer custo. O pagamento na forma oferecida pelo profissional será realizado diretamente no consultório, no ato da consulta.

## ODONTOLOGIA

- **Dr. BENEDITO CESAR ALMADA**  
Clínica Geral  
R. Lauro E. Werneck, 243 - sala 02  
Fone: 224-1766
- **Dr. BENEDITO VILLELA DE ANDRADE JÚNIOR**  
Radiologia Odontológica  
Av. Tiradentes, 192  
Fone: 222-8352
- **Dra. CASSIANA SILVA VERGILI**  
Clínica Geral - Odontopediatria  
Endodontia - Prótese - Periodontia  
Av. Pedro Taques, 2108 - sala 03/04  
Fone: 228-2322
- **Dra. DEBORAH ESPERIDIÃO**  
R. Néo Alves Martins, 3415  
Fone: 224-8106

- **Dra. EDNA MARIA CELICE TOKUNAGA**  
Ortodontia Preventiva e Corretiva  
R. Santos Dumont, 3472 - sala 607  
Fone: 224-3563
- **Dra. ELIANE MARIA LAGUILLA ALTOÉ**  
R. Santos Dumont, 2166 - sala 604  
Fone: 222-5375
- **Dra. IDÊ DA GRAÇA PARDINI**  
Ortodontia  
R. Néo Alves Martins, 3415 - 4º andar  
Fone: 224-6284
- **Dr. JOÃO EDVALDO MANETTI**  
Av. Cidade de Leiria, 287 - fone: 262-1289
- **Dr. JOSÉ ÁLVARO GIOVANELLI FILHO**  
Clínica Geral e Pacientes Especiais  
Av. Pedro Taques, 1572 - sala 3  
Fones: 222-0023 e 224-8146

- **Dra. LILIANE SIMONE TOLARDO**  
R. Santos Dumont, 2166 - 5º andar - sala 504  
Fone: 222-5629
- **Dra. MÁRCIA ESMERALDA BIS FRANZONI**  
Endodontia e Clínica Geral  
Edifício Centro Comercial Paraná  
Fone: 226-3953
- **Dra. MÁRCIA FALLEIRO E. ROCHA**  
Odontopediatria  
R. Silva Jardim, 149-b - fone: 225-2849
- **Dr. MARCOS EDUARDO GUILHERME**  
Periodontia e Prótese Dental  
R. Nelson Abrão, 704  
Fone: 224-5468
- **Dr. MARCOS ROBERTO GRESCOW MARTINHÃO**  
Radiologia Odontológica  
Av. Rio Branco, 170 - fone: 225-3369
- **Dra. MARIA AMÉLIA PIRES**  
R. Silva Jardim, 386 - fone: 224-6765
- **Dra. MARIA LUIZA ESTEVES PACHECO**  
Periodontia e Clínica Geral  
Edifício Centro Comercial Paraná  
Fone: 226-3953
- **Dra. MARTA ABRÃO MORAES CORREA**  
Clínica Geral  
Av. Rio Branco, 264 - fone: 224-6279
- **Dra. MIRIAN NAOMI OHASHI**  
Clínica Geral e Odontopediatria  
R. Santos Dumont, 1529 - sala 02  
Fone: 223-3336
- **Dr. NILTON TERUYOSHI TAMURA**  
Av. Dr. Alexandre Rasgulaeff, 603  
Fone: 228-3391
- **Dr. OSMAN BAENA DE MELO**  
Clínica Geral  
R. Néo Alves Martins, 3280
- **Dr. RENATO ZARDETTO JÚNIOR**  
Documentação Radiológica e Ortodôntica  
Av. Curitiba, 341 - fone: 224-0485
- **Dr. RICARDO JOSÉ PERINI**  
Clínica Geral, endodontia, prótese, periodontia, ortodontia, implantes e prevenção  
Av. XV de Novembro, 332 - sala 02  
Fone: 226-2736



## 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

- Dr. RICARDO MELLO DAVID  
Av. Cerro Azul, 1335 - sala 10  
Fone: 223-1635
- Dra. ROSEMARY GONÇALVES MACHADO  
Clínica Geral  
R. Joubert de Carvalho, 1015  
Fone: 223-2291
- Dr. SÉRGIO ISSAO UTIDA  
Clínica Geral - Adultos e Crianças  
Av. São Domingos, 147  
Fone: 222-0257
- Dr. WANDERLEY DE ALMEIDA CESAR JR.  
Clínica Geral e Dentística Restauradora  
ODONTOLOGIA ALMEIDA CESAR  
24 HORAS (224-4441 BIP B-19X)  
R. Santos Dumont, 2467 - 1º andar  
Conjunto 2 - fone 222-8343
- Dr. WESLEY FALCÃO TULLER  
R. Néo Alves Martins, 3415 - 1º andar  
Sala 102 - fone: 224-5471
- Dra. ZENIA PAZINATO  
Clínica Geral  
Galeria XV de Novembro, 350  
Sala 2-b  
Fone: 222-7851
- Dra. ANA MARIA BORGES MASCIA  
Av. Paraná, 242 - sala 802  
Fone: 222-4501
- Dra. CONSUELO TOMIYOSHI  
R. Néo Alves Martins, 3415  
Ed. Albert Sabin-S/205  
Fone: 224-3968
- Dra. CRISTINA DI BENEDETTO  
R. Lopes Trovão, 178 - fone: 262-1162
- Dr. DAGOBERTO DIAS RIBEIRO  
Av. Tiradentes, 1008 - fone: 222-7499
- Dra. ELLIS REGINA BERTOLA  
Av. Tiradentes, 1008 - 2º andar  
Fone: 226-3682
- Dra. GILCINÉIA R. S. SANTOS  
Av. Brasil, 3080 - sala 12 - fone: 226-3513
- Dra. ILMA APARECIDA DE SOUZA  
R. Néo Alves Martins, 2670 - fone: 222-5336
- Dra. IVANI VENTURIN GIL  
R. Néo Alves Martins, 3415 - Ed. Albert  
Sabin - sala 205 - fone: 224-3968
- Dra. JULIA ELIANE MURTA  
R. Alfredo Pujol, 385  
Fone: 224-4632
- Dra. MARCIA CRISTINA VELTRINI  
Av. Nóbrega, 286 - fone: 224-7752
- Dra. MARIA CRISTINA LOURENÇO  
R. Silva Jardim, 280  
Fone: 224-5095
- Dra. MARLENE RAQUEL SANTOS  
R. Santos Dumont, 3472 - 2º andar  
sala 203 - fone: 262-1442
- Dra. NOELI SANCHES LISBOA  
R. Néo Alves Martins - Ed. Centro  
Médico - S/204 - fone: 224-9738
- Dra. RITA DE CÁSSIA UBIALLI CINTRA  
Av. Cerro Azul, 136  
Fones: 222-0750/222-6959/222-6631
- Dra. RITA DE CASSIA BORGES BOLFER  
R. Néo Alves Martins, 3415 - 2º andar - S/207  
Fone: 225-2360
- Dra. SANDRA APARECIDA DE QUEIRÓZ  
R. Néo Alves Martins, 2670 - fone: 222-5336
- Dra. SANDRA MARA DE CARLOS CERANTO  
R. Lopes Trovão, 178 - fone: 262-1162
- Dra. SATIKO GUINOZA  
R. Joubert de Carvalho, 645 - fone: 222-2405
- Dra. SILVIA HELENA ALTOÉ BRANDÃO  
Av. Rio Branco, 512  
Fone: 224-2193
- Dra. SOLANGE IZABEL MAREGA  
R. Lopes Trovão, 178  
Fone: 262-1162
- Dra. SUELI PESCO ALCALDE  
R. Néo Alves Martins, 3340  
Fone 262-3342

## PSICOLOGIA

- Dra. ADRIANA CALVO  
Av. Tiradentes, 1008 - Ed. Centro  
Com. Paraná - sala 701  
Fone: 222-7499

# OUTMAR

## Um novo desafio

*Após 18 anos de dedicação, Elon Bragança deixa a TV Tibagi para se dedicar à sua empresa, no ramo de outdoors. Ele promete agilizar ainda mais o trabalho da Outmar, utilizando toda a experiência adquirida na televisão*

Enfrentar novos desafios sempre foi uma meta de vida para Elon Bragança. Por isso, após 18 anos de muito trabalho e dedicação, ele deixou o Grupo Paulo Pimentel para se dedicar à sua empresa, a Outmar. Bragança atuou em três emissoras do Grupo nas cidades de Londrina, Foz do Iguaçu e Maringá. Aqui, ele atuou em dois períodos: em 82/83 e 89/95. Até outubro, ele era diretor comercial da TV Tibagi.



**Elon: maior dedicação à Outmar**

di muito trabalhando sempre ao lado de ótimos profissionais", afirma Elon Bragança. Ele faz questão de deixar claro que sua saída foi extremamente amigável. "Foi realmente uma grande satisfação trabalhar no Grupo Paulo Pimentel, que considero um símbolo de resistência da democracia no Brasil", ressalta.

**RECOMEÇO:** Há vários anos Elon Bragança adquiriu a Outmar, a primeira empresa de outdoor da cidade. A empresa vinha sendo adminis-

realizando um trabalho extraordinário e continuará como diretora administrativa", enfatiza Elon. Ele assumiu a direção comercial.

O diretor explica que a Outmar é uma empresa que vem crescendo a cada ano, contando hoje com filiais em Cascavel, Foz do Iguaçu e toda região Oeste, e por isso precisa de maior agilidade. "Adquiri uma grande experiência na televisão e pretendo utilizar esse know-how na área de propaganda ao ar livre", diz o diretor. Ele acrescenta que existe uma grande tendência de crescimento da mídia impressa e mídia ao ar livre.

"O espaço está aí e quem trabalhar com mais seriedade e competência tem condições de abocanhar a sua fatia do mercado", afirma. Elon espera poder contribuir ainda mais para a profissionalização do veículo outdoor no Paraná. "É um veículo muito antigo e que vem passando por um processo de aprimoramento e de qualificação junto aos anunciantes".

**AGILIDADE:** A Outmar é uma das empresas do setor que possui mais agilidade na confecção de outdoor porque é a única que tem gráfica própria em Maringá – que atende a todas as filiais – além de uma equipe de profissionais altamente qualificada. "Às vezes somos procurados por clientes que decidem campanhas de última hora e conseguimos atendê-los com rapidez e com muita qualidade", garante Bragança.

"Foram experiências salutares. Aprendida por sua esposa, Julieta Bragança. "Ela vem

# O ano em que vivemos em perigo

*Lideranças fazem balanço crítico de 95, apontando defeitos e virtudes no plano que virou de cabeça para baixo a economia*

O ano de 1995 chega ao fim em clima de ressaca. Ainda convalescendo-se do porre de medidas traumáticas que viraram de cabeça para baixo a sempre frágil economia brasileira, trabalhadores e empresários se revelam desorientados quando analisam os últimos meses. Apontam defeitos e virtudes no plano que resgatou a esperança num país livre do câncer inflacionário, mas não arriscam manifestar expectativas otimistas em relação ao futuro.

Condenam o arrocho salarial que estancou o consumo; criticam a política de juros altos que aplicou um torniquete no setor produtivo; cobram do Governo menos paternalismo com determinados setores de economia. O "jus sperniandi" de categorias econômicas e profissionais ampara-se na convicção de que "o futuro ao Governo pertence". Eis onde mora o perigo, já que prevalece a firme disposição entre a equipe econômica de não relaxar as medidas de arrocho. Mas o "day after" do Real não enseja apenas críticas – empresários e trabalhadores até que elogiam alguns aspectos do plano.

O presidente do Sindicato da Indústria do Vestuário (Sindvest), Antonio Recco, revela que o segmento encolheu pelo menos 30% este ano. Vale ressaltar que o setor foi aliviado de empresas incapazes de se adequarem às novas exigências do mercado. Traduzindo: a dependência de capitais de terceiros e falta de agressividade mercadológica enxugaram o segmento, que nos últimos anos cresceu mais do que o mercado consumidor. Em resumo, inchou.

Além de peneirar o setor, o plano econômico arquivou pretensões de empresários de ganhar o mercado externo. "A diferença entre o dólar e o Real inviabiliza as exportações", lamenta Antonio Recco, acrescentando que o produto tupiniquim tem qualidade, mas não preço. Como o Governo deve manter a política cambial, a



Marco Andre  
**O setor agrícola foi o que mais sofreu com o plano**

âncora mais sólida do Real, a concorrência deve ditar as regras de sobrevivência no mercado. "A competição deve acirrar-se cada vez mais", avisa o dirigente, para quem "95 não foi um ano lucrativo, mais muito interessante".

**LABORATÓRIO:** A economia brasileira sempre serviu de laboratório para as mais absurdas teses, que deslumbravam um mesmo objetivo: exorcizar a inflação. "Mas nunca a economia foi tão brutalmente violentada", afirma Luiz Julio Bertin, presidente do Sindicato do Comércio de Maringá – Sincomm – para quem o governo cometeu um "estupro" contra determinados seguimentos, em especial o comércio varejista, atividade particularmente suscetível às medidas econômicas de impacto.

O dirigente reconhece que o plano tem se mostrado eficiente no combate à inflação e lhe atribui também o mérito de criar uma nova mentalidade empresarial, mais atenta à qualidade e ao respeito ao consumidor, condições que amparam a competitividade. Quanto ao futuro imediato do plano, Julio Bertin é cético, já que o Governo, que em sua opinião é o principal gerador da inflação, não está fazendo sua parte no trato. "A máquina pública continua deficiente e absolutamente perdulária", diz o presidente do Sincomm.

Além de pouco comedido nos gastos públicos, o Governo tem se mostrado pa-

REFEIÇÕES COLETIVAS

ACREDITAR EM NOVA EQUIPADA E EM NOVOS MÓDOS

**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 N° 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.

ternal com determinados segmentos econômicos. "O trabalhador deveria ter o mesmo amparo dado às instituições financeiras", diz João Lino, o presidente do Sindicato dos Trabalhadores em Estabelecimentos de Ensino (Sinteamar). Ele define 95 como um ano de transição, que impôs ao país enormes sacrifícios. Segundo o dirigente, os salários defasados afastaram professores das salas de aulas e profissionais técnico-administrativos das escolas. Mas reconhece que o plano rompeu com uma "angustiante cultura inflacionária" e resgatou a esperança "na construção de um país diferente desse que vivemos no momento". Já o presidente da Cocamar, Luiz Lourenço, lamenta que desde o início o Governo tenha ignorado as reclamações das lideranças rurais. "Recusavam-se a ouvir nossos reclamos e falavam alegremente de um Brasil cujo futuro nos assustava muito", diz o dirigente.

**DESCAPITALIZAÇÃO:** Para a agricultura, 95 foi um ano desastroso. Com os custos de produção atrelados à TR e os preços dos produtos congelados, os agricultores sofreram uma brutal descapitalização, tendo como consequência, queda nas vendas do comércio, aceleração do êxodo rural e di-

Marco André



**O setor de confecções encolheu 30% em 95**

versos outros efeitos danosos à estabilidade econômica. "Todo o segmento mergulhou em grandes dificuldades", afirma Luiz Lourenço atribuindo a culpa à "insensibilidade dos governantes".

Penalizado por toda sorte de contratempos, o setor reagiu com manifestações de protestos que mobilizaram produtores de Norte a Sul do país. Resultado: praticamente nenhum. Na contabilidade dos dirigentes rurais, 95 foi um ano traumático para a agricultura, mais uma vez vítima da falta de uma política, no mínimo, justa. Agricultores e dirigentes estão convencidos de que os efeitos danosos faturados este ano perdurarão em 96, para desespero de um seg-

mento considerado a "âncora verde do Real".

Mais um pouco e 95 já terá virado história. O balanço que se faz do ano que finda não deixa de ser otimista. Entre avanços e retrocessos, o plano econômico em exercício aplicou um torniquete na inflação, mantendo os índices em níveis historicamente baixos. É certo que o custo da empreitada não é baixo, como bem podem atestar determinadas categorias econômicas e profissionais, vítimas de falências e desemprego.

Mas persiste o paradoxo – no que a economia brasileira é bastante pródiga. Contra os índices de desemprego, falências e arrocho salarial, a indústria automobilística exibe números recordes de venda de veículos; a indústria de gêneros alimentícios prevê fechar o ano com lucro histórico; e a construção civil prepara-se para comemorar bons resultados. Outros segmentos da economia igualmente não têm do que reclamar. Já a expectativa para 96 esbarra na incerteza, considerando que os efeitos perniciosos de determinados aspectos do plano se arrastarão no ano que vem. Certo mesmo é que prevalece a esperança de que o país melhore.

**COMUNICADO**

*Férias na Disney 1996*

**A LANGETUR OPERADORA, VALTRAC TURISMO E SOLENEVE TURISMO, anunciam o lançamento do programa DISNEY/96.**

**As vendas foram iniciadas, com pagamentos facilitados.**

**Reserve desde já o seu lugar para a melhor viagem oferecida para o fantástico MUNDO DE DISNEY.**

**Pegue o programa nas agências abaixo e solicite a fita de nossa última excursão para assistí-la com sua família.**

**LANGETUR**  
OPERADORA

**VALTRAC**  
turismo  
Telefax: (044) 223-0603  
Rua Piratininga, 75 - Sala 12 - Maringá

**SOLENEVE**  
PASSAGENS E TURISMO  
Av. Paraná, 466 - Fone/Fax: (044) 226-3949 - Maringá

DNP

# Novos Sócios

- **DISTRIBUIDORA CADILLI**  
Av. Pedro Taques, 1809  
Fone: 228-3210  
Com. de ferragens,  
impermeabilizantes, etc.
- **ESCOLA INFANTIL  
TREM DA ALEGRIA**  
Rua Mitsuzo Taguchi, 75  
Fone: 223-3630
- **RODOLPHO BERNARDI -  
MATERIAIS P/ CONSTRUÇÃO**  
Av. Brasil, 4506  
Fone: 224-6688
- **VIRA TURISMO**  
Av. Curitiba, 53  
Fone: 224-2795
- **MARINGÁ SOLAS**  
Av. Brasil, 7415  
Fone: 224-4077  
Com. e rep. de artigos p/  
calçados e bolsas
- **MAURICIU'S IMÓVEIS**  
Rua Santos Dumont, 2301  
Fone: 222-4655
- **DAB DIST. DE  
ACESSÓRIOS P/ BONÉS**  
Av. Paranaíba, 344  
Fone: 224-8976
- **DEPÓSITO COLI**  
Av. Mandacaru, 981  
Fone: 224-0813
- **CAIXA ECONÔMICA  
FEDERAL**  
Rua Santos Dumont, 2881  
Fone: 226-5520
- **OPÇÃO IMÓVEIS**  
Av. Herval, 695  
Fone: 222-3605
- **CESUMAR**  
Av. Guedner, 1610  
Fone: 223-6360  
Centro de Ensino Superior
- **MAVEZA**  
Av. Franklin Roosevelt, 70  
Fone: 228-3770  
Ind. de implementos rodoviários
- **PARAÍSO DA CEGONHA**  
Av. Brasil, 3505  
Fone: 223-0026  
Com. de confecções infantis
- **CESEM**  
Rua Antonio Carniel, 115  
Fone: 224-3330  
Medicina e segurança do trabalho
- **MÓVEIS LÍDER**  
Av. Brasil, 4813 - fone: 224-0893
- **FASHION FILE**  
Rua Vidal de Negreiros, 792  
Fone: 222-0997  
Ind. e com. de confecções
- **ALLU'S DISTRIBUIDORA**  
Rua Néu Alves Martins, 1287  
Fone: 223-3066  
Com. de mat. didáticos e bíblias
- **COOPERGRAF  
ARTES GRÁFICAS**  
Rua Pion. José Romano, 45  
Fone: 225-3808
- **ANTI-DOPPE**  
Av. Tuiuti, 710  
Fone: 222-9407  
Com. de confecções
- **QUEEM BEE**  
Av. São Paulo, 380  
Fone: 223-6536  
Com. de confecções
- **AGROPECUÁRIA UNIÃO**  
Av. Morangueira, 242  
Fone: 226-4840

- **CAMPO & LAVOURA**  
Av. Brasil, 6017  
Fone: 225-2327  
Com. e rep. de produtos  
agropecuários
- **LOJA PAG POUCO**  
Pça. Raposo Tavares, 461  
Fone: 223-0086  
Com. de confecções
- **SUPERMERCADO CONDOR**  
Av. Paraná, 1550  
Fone: 225-3545
- **R4 INFORMÁTICA**  
Rua Santos Dumont, 2166  
Fone: 226-4111
- **PRESENTÃO**  
Av. Brasil, 6358  
Fone: 224-0896  
Com. de utilidades domésticas
- **SONINHO MODA INFANTIL**  
Rua Santos Dumont, 2202  
Fone: 226-3351
- **CIALUB**  
Av. Colombo, 6142  
Fone: 262-2824  
Com. de lubrificantes
- **FECAFFRAN**  
Av. Brasil, 2607  
Fone: 223-5315  
Com. de calçados

**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**



**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
PARANAÍBA .....	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

# Barreiras transponíveis

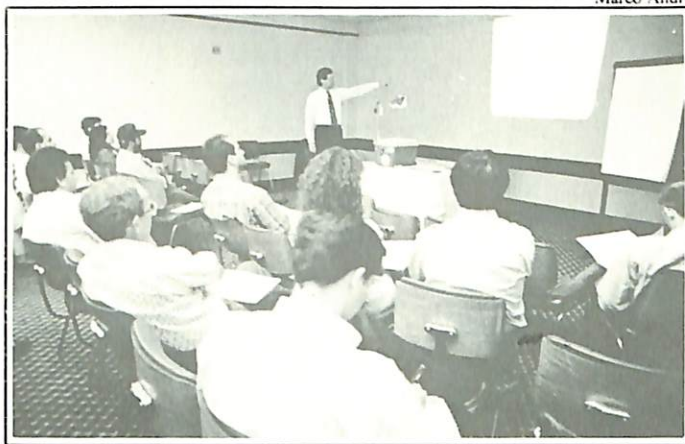
*Consultor dos Estados Unidos faz palestra em Maringá e aponta barreiras que geralmente inibem ou prejudicam o comércio com aquele país. Ele também deu dicas de como vencê-las*

O holandês René Duvekot, que morou durante 25 anos no Brasil e desde 1978 reside nos Estados Unidos, fez palestra em Maringá em novembro. O tema foi "Fazendo negócios nos EUA". Duvekot é membro do Comitê Cooperativo Flórida-São Paulo, diretor da Câmara do Comércio Brasil-EUA da Flórida e é presidente da TradeAméricas USA, uma empresa de consultoria. A palestra teve apoio do Departamento de Comércio Exterior da ACIM e do Sebrae.

Segundo Duvekot, o comércio entre Brasil e Estados Unidos tem se intensificado nos últimos anos. Mas, alerta que muitos brasileiros, mesmo despreparados, se lançam na "aventura" de realizar negócios de comércio exterior. As maiores dificuldades encontradas para quem quer exportar, por exemplo, é encontrar parceiros nos EUA que possam fazer a distribuição dos produtos brasileiros.

"A distribuição nos EUA é muito cara e fica difícil competir em igualdade de condições com quem já está lá. Por isso, o brasileiro tem que encontrar um parceiro americano que já tenha tradição e queira incorporar um novo produto à sua linha", aconselha Duvekot. Outra dificuldade apontada é a comunicação, devido ao idioma e à necessidade de adaptação do material de marketing da empresa, já que o sistema de medida americano é diferente. A comunicação e encontrar parcerias também são barreiras para importadores.

"Mas não são barreiras difíceis de



A palestra foi realizada no Hotel Deville

serem vencidas", pondera Duvekot. Para vencê-las, é preciso fazer muita pesquisa, participar de feiras nos Estados Unidos e procurar se informar sobre o mercado americano e ver se realmente vale a pena importar ou exportar. "Não dá para iniciar um negócio sem fazer a lição de casa", compara.

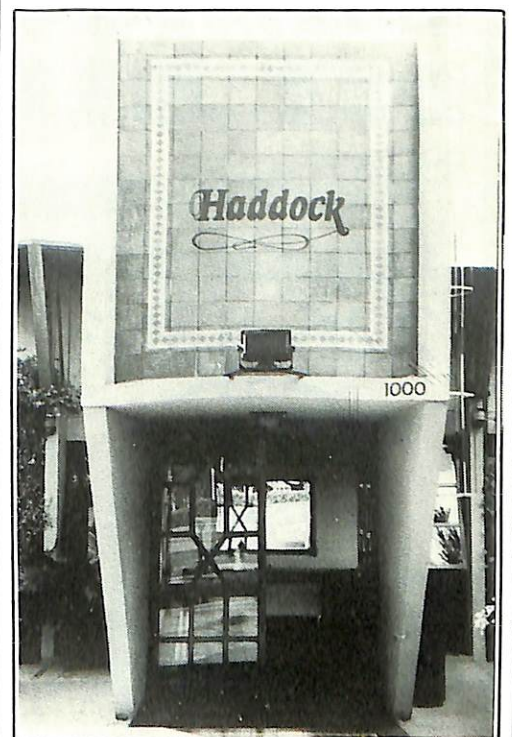
Duvekot diz que tradicionalmente a área agrícola é a maior responsável pelos negócios com os Estados Unidos. Nos últimos 10 anos, o volume de produtos manufaturados tem aumentado na balança comercial entre os dois países e essa tendência deve continuar. "Existe muito mercado nos EUA para produtos intermediários, semi-acabados aqui e que lá se incorporam a um produto final". Ele cita como exemplos fundição e forjaria.

Os tributos brasileiros e o atraso tecnológico de muitos setores da economia nacional muitas vezes são impecilhos para a exportação de produtos para os EUA. Duvekot ressalta que é possível negociar com empresas americanas a importação de tecnologias – ou até financiamentos – que possam baratear custos de produção e aumentar a competitividade.

- 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

# Autoridades recebem documento

*Autoridades públicas municipais e estaduais receberam da ACIM um documento contendo todos problemas e reivindicações da comunidade com relação à questão da segurança*

Marco Andre



A ACIM ficou satisfeita com a representatividade da reunião

Cerca de 100 pessoas, representando entidades e órgãos públicos municipais e estaduais, participaram da segunda reunião do II Fórum de Debates sobre Segurança Pública de Maringá, promovida pela Associação Comercial e Industrial. A reunião foi realizada no dia 24 de novembro no Hotel Deville. O diretor geral da Secretaria de Segurança Pública do Estado, Fajardo Pereira Farias, compareceu representando o secretário Cândido Manuel Martins de Oliveira.

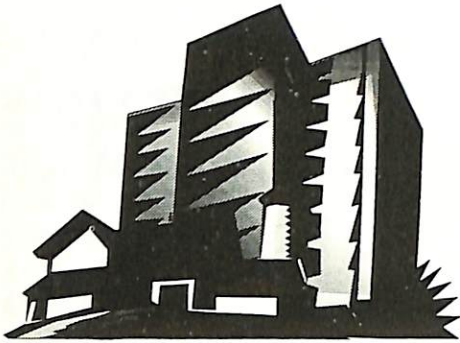
O presidente da ACIM, Pedro Granada, ficou satisfeito com a participação dos líderes da comunidade. "Foi uma reunião bastante produtiva, onde pudemos expor nossos problemas e as respectivas soluções. Agora, a palavra fica com as autoridades estaduais e municipais, que são competentes para resolver esses assuntos", enfatizou. Organizador do evento, o diretor para Assuntos Comunitários da Associação, Fernando Rezende, também saiu satisfeito.

"Durante vários meses fizemos contatos com as entidades mais representativas de Maringá, reunimos centenas de reivindicações, selecionamos os problemas mais graves e culminamos com esta reunião onde esteve presente o representante do secretário de Segurança e outras autoridades de nível estadual e federal. Não poderia ser melhor", ressaltou.

**RECURSOS:** Fajardo Pereira Farias afirmou durante a reunião que o Estado atravessa um sério problema de caixa devido à política de estabilização econômica do Governo Federal. Mas, salientou que o setor de segurança tem sido privilegiado no Paraná com a destinação de muitos recursos. O diretor garantiu ainda que uma das reivindicações do fórum – a melhoria dos salários dos policiais – vem sendo discutida pelo Governo. "É uma distorção que será corrigida", frisou.

Entre os principais problemas levantados pelas entidades, estão: arrombamentos de veículos; assaltos; roubos pra-

As melhores oportunidades para aquisição da sua casa, em Maringá, região ou na praia.



Condomínio Residencial Village I. Boa localização, casas de 60 m<sup>2</sup>, com prestações de 2 salários mínimos por mês. Consulte sobre este empreendimento e outros, em Paiçandu, Paranavaí e no litoral paranaense (a partir de um salário mínimo por mês).

Ligue:  
**226-5353**

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

SONA

ticados principalmente por menores; utilização e comércio de drogas e bebidas alcóolicas, especialmente próximo de escolas e bares; desrespeito dos motoristas às leis do trânsito, o que ocasiona acidentes; abandono dos módulos policiais.

Entre as soluções apresentadas, estão: ampliação dos efetivos das polícias civil e militar; modernização das duas polícias; instalação de módulos policiais nos bairros e reativação dos já existentes; maior fiscalização no trânsito; realizar



Cerca de 100 pessoas participaram do fórum

equipamentos e salários justos. Ele lembrou que a PM do Paraná tem formado bons quadros e que também tem a promessa de recebimento de novos equipamentos.

O ouvidor do Município, Wagner Abrão da Rocha, que representou a Prefeitura, disse que futuramente Maringá terá a volta do Conselho Comunitário de Segurança. "Existe uma lei que está sendo adequada para que o conselho seja instalado", explica. O promotor Maurílio Palhares, que representou o Ministério Público, afirmou que em breve

os promotores estarão mais próximos da população, saindo mais de seus gabinetes.

Discursaram ainda durante a segunda reunião do fórum, as autoridades: Major Joel de Oliveira, sub-comandante do Corpo de Bombeiros de Maringá; Luiz Rodrigo Larson, capitão da Polícia Rodoviária; Nilton Tuller, representando a Câmara Municipal; Yara Aparecida Martini, do Conselho Tutelar de Maringá, e Leonil da Cunha Pinto, delegado da nona SDP.

## Representatividade

O presidente da ACIM, Pedro Granado, lembrou que o primeiro fórum teve uma participação maior da comunidade nos debates, mas ressaltou que o segundo conquistou uma maior representatividade. "O número de líderes foi maior agora. Além disso, tivemos a participação de dois deputados: o Joel Coimbra, que apresentou muitas propostas, e Ricardo Barros. Eles nos representam nas assembleias estadual e federal e poderão auxiliar na cobrança de soluções para os problemas levantados", frisa o presidente.

O primeiro fórum aconteceu em 1992 quando foram realizadas três reuniões. Segundo Granado, vários problemas levantados na época foram solucionados, como a construção de uma penitenciária, a colocação de hidrantes, a vinda de novas viaturas para as polícias civil e militar e a melhoria na sinalização do trânsito. "A cidade, no entanto, cresce. Voltam antigos problemas e surgem outros, justificando a realização do novo fórum", explica.

Granado lembra que o principal problema de Maringá é o trânsito. "Isso intranquiliza nossa população, já as pessoas se sentem inseguras", frisa. Entre janeiro e setembro deste ano, aconteceram 2.300 acidentes no perímetro urbano, com 45 mortes. Os números são altos e esta foi uma das principais questões debatidas durante o fórum.

a chamada operação arrastão com maior frequência; ampliar o "disk drogas" para outros crimes graves; construção de penitenciária industrial e valorização dos soldados, com o pagamento de salários compatíveis com a função exercida.

**EFICIÊNCIA:** Para o comandante do Quarto Batalhão da PM de Maringá, Luiz Carlos Barth, nenhuma polícia consegue ser eficiente sem a união de quatro aspectos básicos: participação da comunidade, boa formação de policiais, bons

PABX - PABX - PABX - PABX - PABX - PABX

# PABX

## NÃO COMPRE ALUGUE !!!

Por 13, 19 ou 25 meses e ganhe o bem após pagar a última parcela!!

EXEMPLO:

PABX P/02 LINHAS E 10 RAMAIS  
- VALOR FIXO EM 13 PARCELAS MENSAIS  
R\$ 40,25 (SEM JUROS OU CORREÇÃO)

- MODERNIZE SUA EMPRESA !!!  
- APROVEITE ESTA MAMATA !!!

# 223-2627

Avenida São Paulo, 374  
Av. Brasil, 2843

PABX - PABX - PABX - PABX - PABX - PABX



**MARCAS**  
E  
**PATENTES**

S/C  
LTDA.

ESTAMOS RODEADOS DE  
**MARCAS,**  
POIS, ELAS DIFERENCIAM  
AS EMPRESAS.

REGISTRE A SUA  
**MARCA**  
OU  
**PATENTE**

NO INSTITUTO NACIONAL  
DA PROPRIEDADE  
INDUSTRIAL - INPI.

REPRESENTANTE PARA  
MARINGÁ E REGIÃO  
PAULO **BADAN**

TELEFONES:  
**223-0222** OU **972-2186**



MARCAS E PATENTES S/C LTDA.

ARTIGO

# Democracia exige renovação

por Werner Egon Schrappe

É lamentável que se eternizem lideranças, seja na política, seja na representação empresarial.

A dinâmica da vida prevê uma constante renovação em todos os aspectos. O ser humano para crescer e se desenvolver precisa de desafios sempre novos. Não há como negar, pelos constantes (e infelizes) exemplos: o líder que tenta se perpetuar no poder acaba sendo rejeitado mesmo pelos seus próprios adeptos.

É fácil entender porquê: admitamos que o estatuto de uma entidade permita 2 anos de mandato para o presidente, com possibilidades de uma reeleição:  $2+2=4$ . Portanto, ele já inicia com a previsão de realizar seus projetos em quatro anos. Se não houvesse reeleição muito provavelmente realizaria os mesmos projetos em dois anos. Além disso, se fizer uma boa administração, poderá ser eleito para um novo período, após a gestão do seu sucessor.

Também a questão do apoio: ninguém faz nada sozinho, principalmente numa entidade de classe. O presidente depende da sua diretoria. E uma boa diretoria tem que ter diretores que aspirem um dia ser presidente. Com a renovação mais rápida, todos trabalham mais porque sabem que têm chance de ocupar, algum dia não tão distante, a presidência.

Há em tudo isto mais um impecilho que deve vir da época colonial, do Império: é o que se poderia chamar de "presidentismo". Todo aquele que ascende ao cargo passa a ser tratado de maneira ostensivamente especial. Ninguém critica, pelo menos abertamente. A "opinião do presidente" vale mais do que a de seus pares. Ora, isto acaba viciando e é fácil que suba à cabeça, às vezes até inconscientemente, fazendo com que o presidente se sinta uma pessoa especial, diferente. É o início do fim da eficiência e da eficácia. Afinal ele não passa de um associado que, temporariamente, assume a responsabilidade de responder por todos e deve procurar, portanto, auscultar as opiniões de seus pares e defender as teses que tenham maior receptividade.

Verdade é que, muitas vezes, trata-se

de limitações pessoais daqueles que não querem deixar seus cargos. Afinal, eles têm medo de largar o certo pelo duvidoso e mais, têm medo de que, deixando a presidência, passem a não ser mais respeitados, quando, na verdade, deveriam ser apreciados pelas suas idéias, atitudes e capacidade, e não pelo cargo.

Seja como for, não há desculpas para a perenidade no poder. Argumentos como: "não dá para completar os projetos assumidos" e, "no momento a grave situação por que passa o setor, não permite que eu me afaste" são balelas que, de tanto serem repetidas, correm o risco de ser aceitas como verdade.

A renovação da liderança significa limpeza, transparência e principalmente, que existe um sentimento coletivo, um mutirão de trabalho que garante a continuidade da instituição para o bem da comunidade.

Outro fator que parece inibir, em muitos casos, a troca de lideranças é o receio da disputa, da aberta e democrática concorrência pública.

Ora, como já dizia o jornalista e escritor Sérgio Porto, o célebre "Stanislaw Ponte Preta": "toda unanimidade é burra". Chapa única afinal, o que é: um acerto de gabinete em que se distribuem os cargos de acordo com as conveniências momentâneas de cada um. Nada contra, mas é mais democrático e aberto quando, da discussão, do debate de idéias, surgem várias opções para análise e escolha dos associados eleitores.

A concorrência faz apurar a qualidade, dando novo incentivo à entidade. Basta saber superar, com bom senso e espírito público, as paixões eventualmente surgidas na disputa.

Resumindo, para que haja crescimento sustentado é necessário que tenhamos entidades realmente representativas e, representação efetiva só se consegue com transparência e democracia.

Democracia, só com renovação.

Werner Egon Schrappe  
é presidente do Conselho  
Deliberativo da FACIAP,  
advogado e empresário

# Empreendedores de sucesso

*Grupo de jovens recém-formados fundou há 22 anos a Empreendimentos Imobiliários Ingá. A empresa já comercializou mais de sete mil lotes e construiu cerca de 500 mil metros quadrados de obras. Hoje, o principal negócio é o Avenida Center*

Em 1973, sete profissionais recém-formados na Universidade Estadual de Maringá se uniram e resolveram montar seu próprio negócio. Nascia no dia 27 de março daquele ano a empresa Empreendimentos Imobiliários Ingá. Os novos empresários começaram trabalhando na área de planejamento agrícola e comercial. O primeiro negócio deles foi a aquisição de um terreno para o plantio de café.

Em seguida, os sete jovens iniciaram o primeiro empreendimento imobiliário da empresa, que foi o Conjunto Liberdade, com 550 lotes. O negócio prosperou e hoje a Empreendimentos Ingá totaliza em sua história de 22 anos, mais de sete mil lotes. Em 1977, a empresa entrou na atividade da construção civil. A comercialização total atinge hoje 500 mil metros quadrados de obras.

Ao longo de seus 22 anos a Empreendimentos Ingá sofreu algumas mudanças. Hoje a empresa é administrada por quatro dos antigos fundadores. Permanecem os economistas Antonio Carlos Braga, José Aparecido Sforne e Adelino Bertoneceli, e o engenheiro Domingos Bertonecello. Entre os fundadores estavam também Thomaz Jorge, Waldemar Guiomar e José Rodrigues do Nascimento.

“São empresários que deixaram a empresa mas que continuam sendo grandes amigos nossos”, ressalta Domingos Bertonecello. O empresário diz que as principais atividades da Ingá sempre foram a construção de conjuntos habitacionais e obras públicas. A empresa chegou a construir em outros estados como São Paulo, Mato Grosso e Santa Catarina. “Um dos nossos maiores clientes era a Lojas Riachuelo”, lembra Bertonecello.

**SHOPPING:** Há oito anos a Empreendimentos Ingá decidiu entrar na área de shoppings. Para conhecer melhor o setor, os empresários passaram a participar de cursos, congressos e outros eventos que abordassem os shoppings centers. A área escolhida para o novo empreendimento foi a do antigo Ceasa de Maringá, no centro da cidade.

A Ingá construiu um prédio para o Ceasa na saída para Campo Mourão e permutou com a antiga construção do centro. No dia 12 de novembro de 1989, a empresa inaugurava o Shopping Avenida Center, com 76 lojas. “Este passou a ser o principal negócio da Empreendimentos Ingá”, afirma com orgulho Domingos Bertonecello.

O Avenida Center passou por diversas



**O Avenida Center é o principal empreendimento da Ingá**

mudanças e hoje conta com 106 lojas distribuídas em uma área construída de 13 mil metros quadrados. Possui ainda dois cinemas, área de diversão, praça de alimentação e agência bancária. A ligação com o segundo pavimento é feita por escada rolante. Mais de 40% das lojas são franquias.

Domingos Bertonecello ressalta que a ampliação do Avenida Center acontece de

acordo com o crescimento do público consumidor que faz suas compras no local. As auditorias realizadas anualmente apontam um crescimento de 17% ao ano de público no shopping. “O comércio não perdoa áreas ociosas dentro de um shopping, por isso o Avenida Center vai crescer de acordo com as necessidades”, frisa.

**CÉLULA:** O Shopping Avenida Center é administrado pela Associação dos Lojistas, a Alac. Bertonecello afirma que “quem faz o sucesso” do shopping são os lojistas. “Eles formaram um grupo forte, que se reúne constantemente para tomar as decisões conjuntas sobre as necessidades de investimentos, principalmente em marketing e qualidade no atendimento. É uma verdadeira célula, onde a decisão da maioria é sempre respeitada e acatada”.

Segundo Bertonecello, a Empreendimentos Ingá possui um respeito muito grande pelos lojistas e isso tem colaborado para o sucesso do Avenida Center. Ele ressalta que a empresa abriu espaço para muitas lojas de outros municípios, mas batalhou muito para atrair comerciantes tradicionais de Maringá. “Reconhecemos assim a importância de termos ao nosso lado lojas que possuem um conceito sólido junto ao consumidor”.

Bertonecello faz questão de citar ainda o apoio da ACIM, que tem participado de promoções conjuntas com o Avenida Center. Ele aponta que a associação comercial e o shopping têm objetivos comuns e o principal deles é a atração de consumidores. Para Bertonecello, o principal Empreendimento da Ingá – o Shopping Avenida Center – se integrou à comunidade como se fosse uma grande loja.



## 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**

# Espírito natalino

por Dom Jaime Luiz Coelho

*"Eu vim para que todos tenham a vida e a tenham em abundância"  
(Jo 10,10).*

Quando, no início da humanidade o primeiro homem – ADÃO – rebelou-se contra Deus, o seu pecado mereceu já, antecipadamente, o perdão do Criador: recuperar a vida sobrenatural da Graça, a Vida Eterna, dada por Deus ao criar o homem à sua imagem e semelhança (Gên 1, 26). Como diz o Apóstolo Pedro, "nós nos tornamos participantes da natureza de Deus" (2 Ped 1, 4). Não outros deuses, mas vivendo a Vida de Deus em nós, a Graça santificante. A promessa de Deus em colocar hostilidade entre satanás e a Mulher, entre a linhagem da serpente e a da Mulher, que lhe esmagará a cabeça" (Gên 3, 14 ss), faz vislumbrar o Messias, o Salvador, o Libertador, o Redentor da humanidade, para restaurar a obra criadora de Deus, que não quer a morte e sim a VIDA. Daí Jesus, ao vir ao mundo, dizer que "veio para que todos tenham a VIDA e a tenham em abundância".

Estamos vivendo o tempo do NATAL, que a Igreja chama na liturgia o "ADVENTO". Uma preparação sadia, bíblica, ao nascimento de Cristo na terra, como o Povo de Deus, no Antigo Testamento, que esperava a vinda do Messias, o Salvador. Diz João, o Evangelista: "No princípio era o Verbo e o Verbo estava com Deus e o Verbo era Deus... Tudo foi feito por meio dele e sem ele nada foi feito de tudo o que existe. Nele estava a vida e a vida era luz dos homens e a luz brilhou nas trevas, mas trevas não apreenderam... Veio para o que era seu e os seus não o receberam... E o Verbo se fez carne e habitou entre nós" (Jo 1, 1



Marco André

ss). E Lucas, no seu Evangelho (2, 1 ss), narra com minúcias a situação do mundo quando, em Belém, a cidade de Davi, numa estrebaria, Maria, a Bendita entre todas as mulheres, dá à luz o seu filho primogênito, o VERBO de Deus, o FILHO de Deus (Mt 1, 18 ss; Lc 1, 26 ss), que veio trazer ao mundo um NOVO SENTIDO da VIDA, destruído pela rebeldia de Adão. E as suas lições estão anunciadas no seu Evangelho que, mandados por Ele, os seus discípulos hoje o levam aos quatro cantos da terra. Só que "os seus não o receberam..." Dois mil anos de pregação do Evangelho, e tantos e tantos não querem receber a Palavra de Deus, o VERBO de Deus.

Pediram-me que escrevesse algo sobre o "ESPÍRITO NATALINO". E eu pergunto: é este, hoje, o espírito do NATAL, o que estamos vivendo, na sua totalidade? Há uma busca de crescimento material, de

vendas no comércio, de luzes e sons, de uma caminhada, diria, não dentro do que deseja Jesus ao vir à Terra. Por certo, muita alegria, muita festa, muita luz. Mas, a desigualdade social aí está. A publicidade de vendas, de presentes, apenas para uma parte da população. Uma nova mancha de inocentes perpetra-se a cada instante. Um secularismo em torno do nascimento do Menino Jesus cresce a cada momento. Fala-se tanto de NATAL, mas o DONO do NATAL é esquecido. Mais vendas. Mais luzes. Mais festas... e quem fala no PRESEPIO? De um Deus que veio ao mundo para lhe dar um NOVO SENTIDO na vida?

Foi para isto que Cristo veio à Terra?

É certo que não. Ele veio "para que TODOS tenham a VIDA". Para a construção de um novo mundo. Mais humano. Mais fraterno. Mais justo. Mais

CRISTÃO. Ele não veio destruir o mundo e suas leis, mas completá-lo (Mt 5, 17), restaurá-lo, dar-lhe uma nova forma de crescer e caminhar: "Amai-vos uns aos outros como eu vos amei". É a novidade que Jesus traz à terra: o AMOR, a Fraternidade, a Justiça, a VIDA de DEUS em nós. Se o mundo viver assim, estará vivendo, de fato, o "ESPÍRITO NATALINO". Caso contrário, NATAL, para muitos, será apenas a ocasião de uma vida ALEGRE, mas SEM o sentido de Deus. Isto não é pessimismo. É a constatação de uma realidade com o desejo da construção de um mundo novo. De um MUNDO MELHOR à luz do NATAL.

**Dom Jaime Luiz Coelho é  
Arcebispo Metropolitano  
de Maringá**

**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



Em 1995, a Transportadora TAMOYO conseguiu com determinação e trabalho, alcançar seus objetivos, apesar de ter sido um ano difícil. A empresa nos seus 46 anos cresceu muito, expandiu o seu negócio e tornou-se um símbolo de trabalho eficiente. Mostra mais uma vez que está preparada para passar o ano e enfrentar novos desafios. Por isso, ela agradece aos seus clientes e fornecedores, que sempre estiveram do seu lado, nas horas boas e nos momentos de dificuldades, desejando-lhes um Feliz Natal e um próspero Ano Novo.



*Feliz 96*



**TRANSPORTADORA TAMOYO**

**46 anos**

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

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

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

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

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

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

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

MAIS UM ANO QUE SE PASSA:  
TRABALHOSO MAS COMPENSATIVO.  
COM CERTEZA OS BONS MOMENTOS  
FICARÃO SEMPRE GRAVADOS EM NOSSA MEMÓRIA,  
POIS, AO OLHARMOS PARA TRÁS,  
TEMOS A AGRADÁVEL IMPRESSÃO  
DE QUE CUMPRIMOS O NOSSO PAPEL.  
HONRADOS POR TERMOS CONTADO  
COM CLIENTES AMIGOS E BONS FORNECEDORES  
DESEJAMOS A TODOS,  
DE CORAÇÃO, FELIZ NATAL E ANO NOVO REPLETOS DE PAZ.



**46**  
ANOS



## MARCAS E PATENTES

Aqui em Maringá e região, a MEGA registra sua marca ou patente com agilidade e praticidade.

O registro da marca junto ao INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL - INPI - garante proteção jurídica em todo território nacional ao nome e/ou símbolo que identificam sua empresa ou seus produtos, mercadorias e serviços.

A patente é assegurada ao autor de invenção, de modelo de utilidade, de modelo industrial e de desenho industrial.

Os custos para depósito junto ao INPI são baixos quando analisados os benefícios de se ter proteção sobre um nome, símbolo ou invenção.

A MEGA - MARCAS E PATENTES S/C LTDA. é uma empresa curitibana com mais de 20 anos nesta atividade e com mais de 50 clientes em Maringá e região.

Aqui, ela é representada por Paulo Badan, industrial e ex-gerente da Telepar, que com seu vasto conhecimento empresarial, tem expandido sua clientela.

Caso você queira conversar sobre este assunto, sem nenhum compromisso de sua parte, ligue-nos.



**Marcas e Patentes S/C Ltda.**  
**REPRESENTANTE PARA MARINGÁ E REGIÃO**

**PAULO BADAN**

**Fone (044) 223-0222**

**ou 972-2186**



**SOL**

PROPAGANDA

**SÍMBOLO**



APUCARANA - Fone/Fax: (043) 422-3327  
CAMPO MOURÃO - Fone/Fax: (044) 823-1243  
PARANAÍ - Fone/Fax: (044) 422-3462

CIA 044 2263349