

**JUSTIÇA DO TRABALHO  
JUIZ FALA SOBRE AÇÕES**

050  
R454  
N-364-ano-33-1996

# ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

ABRIL/96  
Nº 364  
ANO 33  
RS 3,00



## SUCCESSÃO NA ACIM

**ACIM**

Clas. 050  
R454  
Reg. 0291  
Data 22-04-05  
Proced.  
NF  
R\$ Data

**IMPRESSO**

**UM BOM PRECISA**

**DE UMA BOA**

**CRIACÃO**

**UMA BOA**

**PRECISA**  
**DE UMA BOA**

**IMPRESSÃO**

**meta**  
PROPAGANDA  
222-8790

**BOAVENTURA**

CYAN  
MAGENTA  
AMARELO  
PRETO

CYAN  
MAGENTA  
AMARELO  
PRETO

# PALAVRA DO PRESIDENTE

por Hélio Costa Curta

## Vida nova

Como já frisei nesta mesma Revista, é com grande honra que assumo a presidência da Associação Comercial e Industrial de Maringá. Temos pela frente dois anos de muito trabalho, eu, todos os diretores e nossos associados. Pretendo realizar uma administração descentralizada. Temos a nossa reunião ordinária, todas as segundas-feiras, onde discutiremos nossas metas e traçaremos nossas ações. A partir daí, cada diretoria e conselho terá total liberdade para colocar em prática seus planos de trabalho.



fundamental para que possamos trocar experiências, discutir erros e acertos de cada empresa. Fortalecendo as empresas em bloco, criaremos pólos de desenvolvimento, de tecnologia.

## Cidadania

A ACIM tem sempre como primeiro objetivo a satisfação dos associados que são, evidentemente, nossos clientes. Assim, queremos ouvir críticas e sugestões. Todas as colaborações serão muito bem aceitas. O que será de nossa entidade se nossos associados não opinarem? Precisamos dar o exemplo de cidadania. E só participando da comunidade é que poderemos ser considerados cidadãos brasileiros.

## Câmaras Setoriais

Estamos criando várias Câmaras Setoriais e Núcleos que abriguem empresas de um mesmo setor ou ramo de atividades. Queremos aproximar ainda mais os empresários da ACIM. Esta iniciativa contribuirá para que possamos atingir nossos objetivos: detectar as necessidades de cada setor, discutir soluções e colocar em prática projetos que possam gerar o desenvolvimento. Foram aprovadas inicialmente as Câmaras Setoriais de Informática e de Turismo e Eventos, que se juntam à já existente Câmara de Hotéis, Restaurantes, Buffets e Atividades Afins. Estamos discutindo a criação de Núcleos denominados inicialmente de: Cursos e Pesquisas, Empresarial dos Bairros, Agroindústria, Desenvolvimento Regional e da Indústria Têxtil e de Confecções. São idéias ainda em formatação. Estamos ouvindo sugestões para colocarmos em prática nossos planos.

## Primeira Câmara

Hotéis, Restaurantes, Buffets e Atividades Afins é a primeira Câmara Setorial da ACIM, formada no início da gestão Pedro Granado. É uma experiência pioneira que está dando certo. Empresários do setor estão trabalhando juntos, descobrindo que não são simples concorrentes. Nesta era de globalização das economias, essa união é

## Políticos

Tenho frisado que a ACIM será uma cobradora incansável dos políticos. Assumo num ano importante, de eleições municipais. De forma alguma, apoiaremos este ou aquele candidato ou partido. Mas, queremos influir no plano de trabalho de todos. Existem questões primordiais que precisam ser discutidas, como desemprego, atração de empresas – não só indústrias – nossa vocação turística, segurança pública, e outras.

A ACIM já organizou e debateu em diversos fóruns e reuniões as questões acima. Vamos continuar com essas discussões e faremos o possível para ver isso no plano de trabalho de nossos candidatos. E, após as eleições, vamos cobrar soluções práticas. Exerceremos, como já frisamos, nossa cidadania. Todos os cidadãos pagam tributos, impostos, taxas, enfim, um grande número de contas e têm o direito de receber serviços e benfeitorias em troca.

O brasileiro precisa aprender a ver prefeitos, vereadores, deputados e outros detentores de mandatos públicos, como pessoas que devem prestar um serviço. Pessoas que devem levar em consideração o bem comum. Ninguém deve ter vergonha de cobrar ações. Devemos nos envergonhar, sim, da omissão.



Safra: o impacto no comércio. Pág. 24

ENTREVISTA	06
CAPA	08
PORTO SECO	19
ASSISTÊNCIA SOCIAL	20
SEBRAE	21
JANTAR EMPRESARIAL	23
CHEQUES	27
ARTIGO	28
MEU NEGÓCIO	29
PENSO ASSIM	30

# ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS  
DO NORTE DO PARANÁ  
ANO XXXIII - Nº 364 - ABRIL/96  
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  
Claudio Venâncio

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

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

IMPRESSÃO: Gráfica Boaventura

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

Filiada à ABERJE  
Associação Brasileira de  
Comunicação Empresarial



# A MELHOR FATIA DO MERCADO



**EXCELÊNCIA EM PRODUTOS**



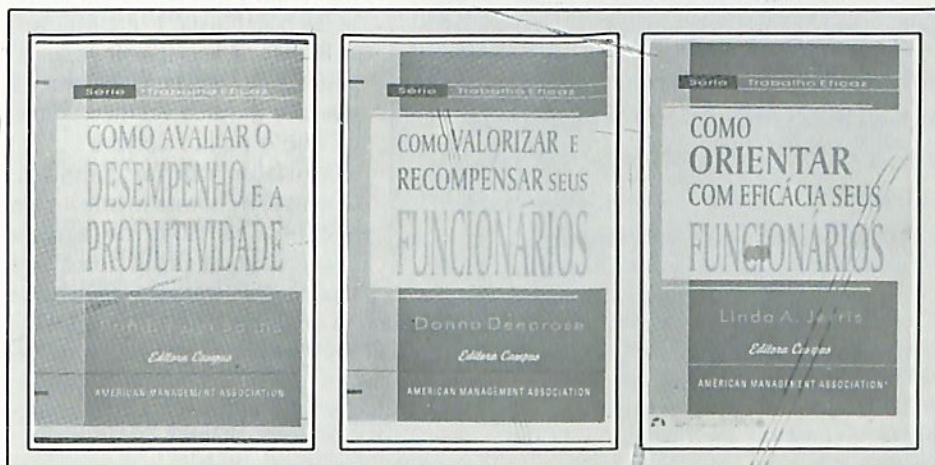
UMA PARCERIA CONSTANTE  
Rua Alberto de Oliveira, 901  
Telefax: (044) 224-3726  
MARINGÁ - PR

# LUKAS...



# Série Trabalho Eficaz

Veja a seguir, três livros da Série "Trabalho Eficaz". São manuais práticos para auto-aprimoramento, reciclagem e treinamento, que não se limitam a explicar um tema, mas ensinam como é possível agir sozinho através de auto-questionários, check-list, planos de ação e estudos de casos



**Como Orientar com Eficácia seus Funcionários.** Autora: Linda Jerris. Trad. de Renata Silva Cardoso, Rio de Janeiro: Campus, 120 págs.

O livro mostra como elaborar um programa de orientação para funcionários, levando em conta que orientar é apresentar uma nova pessoa à empresa, ao trabalho e ao treinamento. Envolve experiências e informações que ajudam o funcionário a se tornar mais competente e qualificado.

**Como Avaliar o Desempenho e a Produtividade.** Autora: Randi Sachs. Trad. de Ryta Vinagre, Rio de Janeiro: Campus, 120 págs.

O livro apresenta um processo simples, de três etapas, para fazer avaliações que sejam uma prova de

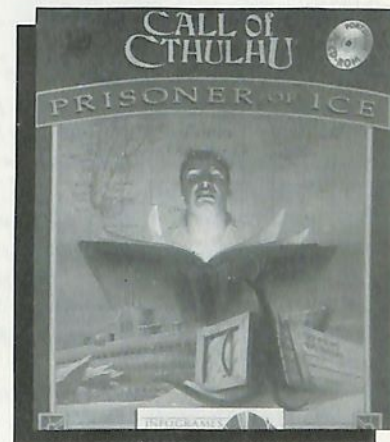
espírito de colaboração em vez de confronto, e também mostra como estruturar a entrevista de avaliação, estabelecer metas de curto e longo prazo.

**Como Valorizar e Recompensar seus Funcionários.** Autora: Donna Deeprose. Trad. de Cynthia Côrtes de Barros e Azevedo, Rio de Janeiro: Campus, 132 págs.

Com dez diretrizes para desenvolver programas formais e técnicas informais do dia-a-dia, o livro é repleto de exercícios, testes de avaliação e dicas para melhorar o desempenho dos funcionários, como usar a recompensa correta para cada situação e tornar justos os sistemas de reconhecimento.

FONTE: Editora Campus

OS LANÇAMENTOS DA  
**INFORMÁTICA,**  
OS CLÁSSICOS DA  
**ADMINISTRAÇÃO**  
E OS SUCESSOS DO  
**MARKETING.**



Os lançamentos da informática sobre programas ou CD-ROM você encontra na Bom Livro, sempre com os melhores preços e um atendimento nota 10.

**Bom Livro**  
LIVRARIA - PAPELARIA - BRINQUEDOS

AV. HERVAL, 362  
FONE (044) 222-5911  
R. S. DUMONT / AV. G. VARGAS  
FONE (044) 226-5250

# A Justiça dos desempregados

É comum os estudiosos se referirem à Justiça do Trabalho como a "Justiça dos Desempregados", daqueles que estão sem renda e, na maioria das vezes, fazem do processo trabalhista a possibilidade da sua última fonte de renda em relação ao emprego que tinha no passado.

Para o juiz da 3ª Junta do Trabalho de Maringá, Luiz Carlos Schroeder, quando a economia vai mal, o número de ações trabalhistas aumenta. Nas contas dele, as Juntas do Município devem bater o recorde de ações no final deste ano. Isso prova, segundo Schroeder, a característica recessiva do Plano Real.

Schroeder foi advogado trabalhista durante 14 anos, atuando em Cascavel, Toledo e Foz de Iguaçu. Há um ano, foi aprovado em primeiro lugar no Concurso de Títulos e Documentos do Tribunal do Trabalho e se transferiu para Maringá.

A seguir, o juiz comenta o aumento no número de ações trabalhistas, a postura do trabalhador e dos empresários.

**ACIM: Na sua opinião, por que o número de pessoas que ingressam na Justiça do Trabalho é tão alto?**

**SCHROEDER:** São diversos fatores. Mas o número de ações trabalhistas aumenta na medida em que aumenta o desemprego. O trabalhador desempregado fica sem fonte de renda. Sem recursos para manter a família. Depois que ele recebe as parcelas do seguro-desemprego a que tem direito, e gasta os valores das verbas rescisórias e do Fundo de Garantia que recebeu, e não conseguindo outro emprego, o caminho natural é a procura do seu sindicato ou do advogado de sua confiança para saber se ainda tem alguma verba, algum recurso a reclamar contra o ex-empregador. Isto acaba desaguando na Justiça do Trabalho, onde em média, um terço dos trabalhadores despedidos estão ajuizando ação.

**ACIM: O número de ações em Maringá está subindo?**

**SCHROEDER:** Está. Em 1994, nas quatro juntas, foram cinco mil processos. No ano passado chegamos a mais de seis mil.



***"A maioria dos pequenos e micro empresários está mal assessorada. Falta assessoria principalmente jurídica. As empresas são alvo de ações que trazem questões simples que uma boa assessoria evitaria"***

E este ano, em menos de três meses, já chegamos a 1.800 processos, o que nos faz prever que passaremos dos oito mil.

**ACIM: Qual a característica das empresas acionadas na Justiça do Trabalho?**

**SCHROEDER:** A maioria dos processos é de pequeno valor. São movidos contra pequenas empresas. Sem querer ofender ninguém, posso afirmar que é comum termos aqui o pobre como empregador e do outro lado, como reclamante, o miserável.

**ACIM: Porque os trabalhadores levam vantagens na maioria das ações trabalhistas?**

**SCHROEDER:** Com certeza a grande maioria dos pequenos e micro empresários estão mal assessorados. Falta assessoria, principalmente jurídica. Isso faz com que determinada verba ou aviso prévio não sejam pagos corretamente. Ou porque não reduziu a jornada do aviso prévio, por exemplo, ou porque fez o aviso prévio com data retroativa. Quer dizer, muitas vezes são questões simples, que uma boa assessoria jurídica evitaria.

**ACIM: O senhor diria que toda empresa deve ter uma assessoria jurídica?**

**SCHROEDER:** Acredito que, para dividir as despesas, pequenas empresas possam se agrupar e contratar uma consultoria. Falta, na minha opinião, uma

conscientização sobre a necessidade de uma assessoria jurídica, feita periodicamente. É preciso conscientizar os empresários sobre a importância desta assessoria.

**ACIM: A maioria das empresas tem um contador. Esse profissional não conhece também os deveres da empresa com relação ao funcionário?**

**SCHROEDER:** O contabilista não é um especialista em legislação trabalhista. E ele está trabalhando a serviço do empregador. Não presta assessoria. O assessor jurídico vai dizer: o risco que o senhor corre é "x" se a legislação não for cumprida. O contador, normalmente – sem nenhuma tentativa de agredir essa categoria profissional – é aquele que trabalha para uma

determinada empresa e faz vistas grossas diante de uma pequena sonegação trabalhista, por exemplo. É comum o empregador chegar aqui e dizer: "o meu contador disse que eu não devo nada".

**ACIM: A relação quase familiar que alguns empresários têm com os empregados é levada em consideração nas ações trabalhistas?**

**SCHROEDER:** Essa relação só é levada em conta no momento da tentativa de conciliação. Ai sim se procura observar estes fatos. Este é um vício da sociedade brasileira, que vê a relação de trabalho não como algo profissional, contratual, mas como relação familiar, paternalista. Se quisermos ser uma sociedade economicamente moderna, vamos ter que deixar de lado essa visão paternalista da relação do emprego e administrarmos isso como mais um dos contratos da empresa e que um dia vai acabar. E quando acaba, aquela relação familiar deixa de existir. Faço aqui um paralelo até grosseiro mas que define bem isso: se um casal que viveu anos sob o mesmo teto, dormindo na mesma cama, briga e vai à Justiça discutir os bens quando da separação, imagine o empregado e o patrão que não tiveram essa relação amorosa durante anos.

**ACIM: Como o senhor analisa o nível de organização sindical dos empresários?**

**SCHROEDER:** Historicamente, os tra-

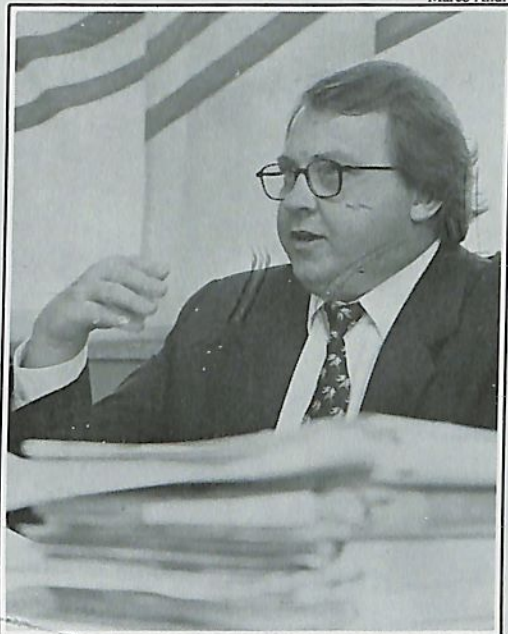
balhadores estiveram sempre mais organizados do que os empresários. O empresário, que visa em primeiro lugar o lucro, não perde muito o seu tempo para uma organização de defesa. O sindicato patronal é antes e acima de tudo uma organização de defesa. Porque sempre o empregador vai pagar. Mas o empregador prefere transferir sua energia para movimentos em que ele vai discutir preços de sua mercadoria. Sindicato é uma coisa chata, onde ele vai só para assinar um acordo. Essa questão trabalhista não chama a atenção do empresário. Só chama quando ele tem que pagar efetivamente.

**ACIM: A Justiça do Trabalho é considerada paternalista, agindo sempre em favor do trabalhador. Isso é uma realidade?**

**SCHROEDER:** O Direito do Trabalho é fruto do Sistema Capitalista, criado por esse mesmo sistema para proteger o trabalhador, que na relação contratual seria a parte mais fraca. Ele não está em condições econômicas iguais a do empregador, por isso precisa de um Direito que o proteja. Então não é a Justiça do Trabalho que protege o trabalhador, e sim o Direito do Trabalho. E isso, infelizmente ou felizmente, não acontece só com o Direito do Trabalho brasileiro, mas no mundo inteiro. Acontece que estamos atrasados nesta relação. Estas coisas já não preocupam mais o empresário alemão, americano ou japonês. Eles não estão mais preocupados com estes direitos. Conseguiram se estabilizar a tal ponto que perguntam quanto é e pagam. Quanto mais pobre for o país e mais atrasada a Justiça do Trabalho, mais processos haverá.

**ACIM: O senhor acha necessária a figura do Juiz Classista na Justiça do Trabalho?**

**SCHROEDER:** Necessário o Juiz Classista é. Ele pode prestar um grande trabalho se atuar na conciliação das partes, evitando a continuidade de um processo moroso que para o empregado é demorado e para o empregador custa muito caro. Agora, para isto teríamos que ter juizes que recebessem treinamento, que soubessem negociar, que funcionassem como verdadeiros conciliadores. Infelizmente, não é isso que ocorre na prática. Hoje há uma corrida muito grande no sentido de ser juiz classista em razão da boa remuneração do cargo e da facilidade para se aposentar. Então vemos pelo país afora a cri-



Marco André

*“A sociedade Brasileira vê a relação do trabalho não como algo profissional, contratual, mas como relação familiar, paternalista. Isso é um vício. Se quisermos ter uma sociedade economicamente moderna, teremos que deixar de lado essa relação paternalista do emprego”*

ção de sindicatos quase que fantasmas, tanto entre trabalhadores como patrões, porque dirigentes visam exclusivamente a nomeação para o cargo de Juiz Classista. Quero ressaltar que os juizes classistas de Maringá são homens sérios, pessoas dedicadas, contra quem não temos nada. Temos sim contra a instituição. Da forma como está colocada no Brasil a representação classista, temos verdadeiros assessores de luxo para o juiz. É comum o Juiz Classista passar o dia inteiro sentado sem abrir a boca. Não é o caso dos juizes de Maringá que conheço.

**ACIM: Hoje se discute a extinção da figura do Juiz Classista. O senhor acredita nisso?**

**SCHROEDER:** Não. Acredito que deve ser colocado um fim à possibilidade de aposentadoria que existe hoje. Se o cidadão tiver 25 anos de trabalho e mais cinco como Juiz Classista, ele se aposenta como Magistrado, com salário integral de Juiz Classista. O salário do Juiz Classista é de dois terços do que ganha o Juiz do Trabalho. Hoje, entre salários e aposentadoria de juizes classistas, o país gasta mais de R\$ 200 milhões por ano. Gastamos mais em aposentadoria do que na remuneração. Tem mais juizes aposentados do que trabalhando.



**BLINDEX**  
muito acima do  
lugar comum

## BOX BLINDEX

*Para cada banheiro  
uma solução criativa.*

*Não descora, resiste  
à umidade, ao calor,  
não absorve poeira,  
gordura e resiste a  
qualquer agente  
químico,  
permanecendo  
sempre novo.*

**Qualidade,  
durabilidade,  
beleza.**



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

**20 anos de  
qualidade transparente**



CAPA

# Nova Diretoria toma posse

*Desde o dia 12 de março a ACIM está sob um novo comando. Na solenidade de posse, o ex-presidente Pedro Granado fez um balanço positivo de sua gestão. Costa Curta assume prometendo muito trabalho*

Foi um evento bastante prestigiado. Autoridades estaduais e municipais, empresários, políticos e imprensa. Mais de mil pessoas participaram da solenidade de posse da Diretoria Executiva, Conselho Deliberativo, Conselho Permanente do Jovem Empresário e Conselho da Mulher Empresária da ACIM. O evento foi realizado na sede da Acema.

O homem que comandará os destinos da ACIM nos próximos dois anos é o Engenheiro Hélio Costa Curta, que entra no seu terceiro ano como diretor da entidade. Com uma atuação destacada na comunidade, Costa Curta foi presidente da Sociedade Rural de Maringá por duas gestões, presidente do Maringá Clube e da Caciner – Coordenadoria das

Associações Comerciais do Noroeste do Paraná.

Hélio Costa Curta é proprietário da Hiconci – Hidráulica e Construção Civil. Possui uma propriedade agrícola onde cria gado de leite e eqüinos, além de plantar milho. O empresário chegou em Maringá aos três anos e pertence a uma tradicional família de comerciantes. Na década de 50, seu avô foi proprietário do Bar e Restaurante Central, o pai possuiu um dos primeiros hotéis da cidade, o Catanduva; e sua mãe era proprietária da Aureana Modas, primeira boutique de roupas finas de Maringá.

Conhecido pelo modo franco de falar, sem rodeios, Costa Curta fez um discurso direto, quando deixou claro

como será sua maneira de administrar. Ele frisou a importância das parcerias com entidades e empresas como Prefeitura Municipal, Sebrae, Sociedade Rural, Universidade e outras.

**IMPORTADOS:** O presidente abordou também temas como Plano Real, bancos, relações trabalhistas, encargos sociais, desemprego e o fechamento de empresas, principalmente em Maringá. Hélio Costa Curta fez um balanço do Real, desde o início do Plano. Ele considera importante a entrada de alguns produtos importados no país. “Poucas empresas apresentavam planilhas de cálculo e isto ao menos nos deu uma noção de como se comportavam os preços de outros países”, frisou.



**Autoridades estaduais e municipais, líderes políticos e empresariais fizeram parte da mesa principal**

Costa Curta acrescentou, no entanto, que o volume de importações foi alto e prejudicou a indústria nacional, “na maioria das vezes frágil e despreparada”. Segundo ele, o congelamento do dólar foi “uma faca de dois gumes”, pois ao mesmo tempo em que

provocou o fortalecimento do Real, comprometeu exportadores e o emprego, e ativou uma avalanche de dólares do exterior, “não direcionados aos setores de produção, mas ávidos pelo ganho fácil, pois nossas taxas de juros estavam impraticáveis”.



**Momento em que Costa Curta assina o termo de posse**

Costa Curta criticou a relação do brasileiro com o sistema bancário. “É um sistema altamente ilusório. Tínhamos muitas vezes como capital de giro o banco da esquina mais próximo”. Segundo ele, a situação mudou. “O crédito tornou-se difícil e os compromissos às

## ***A Diretoria da Sociedade Rural de Maringá***

*parabeniza o novo presidente da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Hélio Edys Delmatti Costa Curta, bem como sua Diretoria Executiva, o Conselho Deliberativo, Conselho da Mulher Empresária e Executiva e Conselho Permanente do Jovem Empresário, pela posse realizada no dia 12 de março.*

*Reafirmamos neste espaço, a certeza de que, dirigida por esta nova diretoria, composta por verdadeiros empreendedores, a ACIM continuará trilhando um caminho de muito sucesso, lutando pela livre iniciativa, e oferecendo serviços básicos essenciais para nossos empresários.*

*Queremos reafirmar os laços sempre estreitos existentes, bem como nossa intenção de continuar com a parceria duradoura, uma tradição entre as duas entidades, que lutam pelo desenvolvimento de Maringá e região.*

*Mais uma vez,  
parabéns e SUCESSO!*

**SOCIEDADE RURAL DE MARINGÁ**



**João Carvalho Pinto cumprimenta o presidente da ACIM, Hélio Costa Curta**



## Copejem

No Conselho Permanente do Jovem Empresário da ACIM, Paulo Roberto Viscardi substitui Rubens Abrão, que assume a cadeira de Comércio da Associação. "Será uma grande responsabilidade assumir a presidência do Conselho, principalmente após o excelente trabalho desenvolvido pelo Rubens Abrão", afirma Viscardi, que parte para sua terceira gestão no departamento.

Há dez anos Paulo Roberto Viscardi é diretor da Viscardi Peças e Serviços, empresa familiar inaugurada há 20 anos. Começou a trabalhar ainda jovem e aos 18 anos assumiu a gerência de uma das três lojas da família. Ele considera importante a participação do empresário em cursos de aperfeiçoamento profissional e pessoal.

Entre suas metas à frente do Copejem, ele pretende dar continuidade ao trabalho que já vinha sendo desenvolvido, como a promoção de palestras e cursos. Agora, com uma diferença. "Queremos direcionar nossos eventos também para os funcionários de nossas empresas. Os trabalhadores também têm que se especializar", explica.

Viscardi acredita que falta mão-de-obra qualificada na cidade. Outra crítica do presidente é com relação às fachadas comerciais. "O empresário não investe no visual de suas lojas e precisamos mudar esta cultura", adverte. Mais um serviço básico que vem sendo prestado pelo Copejem são as viagens, que devem continuar.

"Precisamos estar sempre atentos às novidades, às novas formas de gerenciamento e conhecer novas tecnologias", afirma o presidente. Ele diz também que vai procurar aumentar o intercâmbio do Copejem com outras entidades do gênero para "troca de idéias e experiências".

Hoje o Copejem conta com 200 associados, um número considerado excelente. Mesmo assim, Viscardi pretende estimular a entrada de novos sócios. "Queremos ouvir sempre novas idéias e opiniões. Estaremos sempre abertos para novos sócios e, independente de filiação, nossas reuniões estarão sempre abertas para todos", comenta.



Diretoria Executiva

vezes são penosos para saldar. O desemprego e a falência amedrontam a classe produtiva".

Para reverter o quadro atual, Costa Curta espera que ocorram mudanças constitucionais, principalmente nas contribuições tributárias. Mas aponta que a solução para tudo está no trabalho. Por isso, uma de suas metas na ACIM será a discussão da relação Capital x Trabalho. "Estou farto de ouvir se falar em cestas básicas, auxílio-natalidade, vale-transporte, vale-leite, e mais inúmeras atitudes paternalistas que ajudam na criação do pobre profissional".

De acordo com o presidente, é preciso dar "um basta" a essa falsa proteção e propiciar ao trabalhador o direito de decidir a própria vida e a de sua família em muitos aspectos. Para isso, acrescenta, é preciso anexar ao salário grande parte das arrecadações fiscais trabalhistas. "Vamos lutar por isso e seremos cobradores incansáveis dos nossos representantes políticos", garantiu.

Hélio Costa Curta comentou também o quadro de crise que Maringá vive hoje. Lembrou que existe um grande número de imóveis para alugar, fruto do

fechamento de muitas empresas. Afirmando que a ACIM vai criar um Fórum para discutir formas de incentivar o Desenvolvimento Econômico.

"Nessa discussão, eu gostaria de contar com a participação efetiva da Fiep, através do seu presidente José Carlos Gomes de Carvalho; de toda classe política, aqui representada pelo secretário da Indústria, Comércio, Agricultura e Turismo, João Carvalho Pinto; pela Igreja, representada pelo monsenhor Bernardo Cnudde, e pelo Sebrae", explicou. O presidente acrescentou que será discutida, em termos técnicos, econômicos e sociais, qual a verdadeira vocação da região.

"Vamos atrás dos incentivos existentes. Onde não existirem, vamos sugerir ao Governo a criação deles. Vamos atrás de capital de giro, empréstimos para ampliações e investimentos, e se possível, tendo como exemplo a securitização do setor agrícola, vamos buscar um atenuante junto à rede bancária para os débitos da indústria e do comércio", ressaltou.

O secretário João Carvalho Pinto, que representou o prefeito em exercício

**Gomes!**  
ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE

Av. Paissandu, 1192  
PABX: (044) 222-5693  
Maringá - PR



**Tropical  
Imóveis Ltda.**

locação - administração  
compra e venda de imóveis

Rua Névo Alves Martins, 2224 - Fone: (044) 222-0056  
Maringá - Paraná



Conselho Deliberativo



Diretores e ex-diretores do Copejem

Mario Hossokawa – Said Ferreira encontrava-se em licença médica – disse que a Prefeitura continuará sendo parceira da ACIM. Ele agradeceu à Associação por todas as realizações da entidade na gestão 94/95. Frisou que houve entre Prefeitura e Associação “uma base de cordialidade e respeito mútuo”. João Carvalho parabenizou ainda o presidente empossado, Hélio Costa Curta e toda a diretoria e conselhos da ACIM.

Além dos diretores da ACIM, do secretário João Carvalho Pinto e do

monsenhor Bernardo, fizeram parte da mesa principal o Coordenador da Fiep, João Noma; os deputados estaduais Marquinhos Alves e Joel Coimbra; Oscar Batista, representando a Câmara Municipal; o juiz Antonio Martellozzo; Valdecir Guidini de Moraes, representando o Ministério Público, o reitor Luiz Antonio de Souza, e o presidente da Faciap, Farage Koury.

**VÍDEO:** Para mostrar as realizações da gestão 94/95, o ex-presidente Pedro Granado realizou um vídeo que foi roda-

do durante a cerimônia. Foram 12 minutos com as principais conquistas da ACIM no período, como modernização do SCPC, readequação do espaço físico da entidade, aquisição de novos equipamentos para o setor de reprografia, realização de palestras, feiras e seminários, organização do Movimento 13 de Julho, assinatura de convênios médicos e outros.

O tom do discurso de Granado foi mais político. Ele comentou, por exemplo, o Plano Real, elogiando a estabiliza-

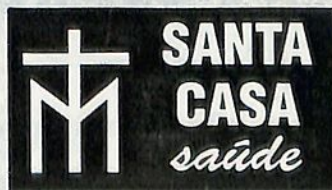
## PARABÉNS PEDRO! BEM VINDO HÉLIO!

A diretoria da Santa Casa de Misericórdia de Maringá, o Corpo Clínico, funcionários e o Santa Casa Saúde parabenizam e agradecem a PEDRO GRANADO e sua diretoria que, por 2 anos, tão brilhantemente conduziu os destinos dos empresários maringaenses e deseja que a nova diretoria comandada pelo dinâmico HÉLIO COSTA CURTA, realize frente à nossa Associação Comercial e Industrial de Maringá, uma gestão completa de conquistas aos nossos empresários e cidadãos.

Que a ACIM tenha em sua nova gestão, o mesmo cuidado, amor e carinho que dedicamos aos nossos clientes e associados.

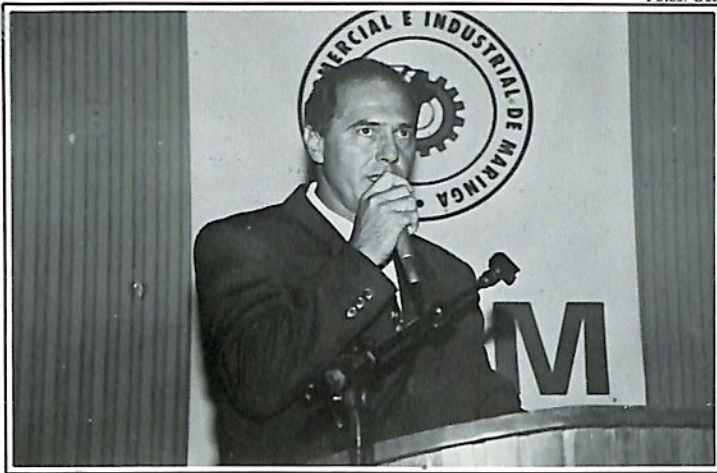


**SANTA CASA DE  
MISERICÓRDIA  
DE MARINGÁ**

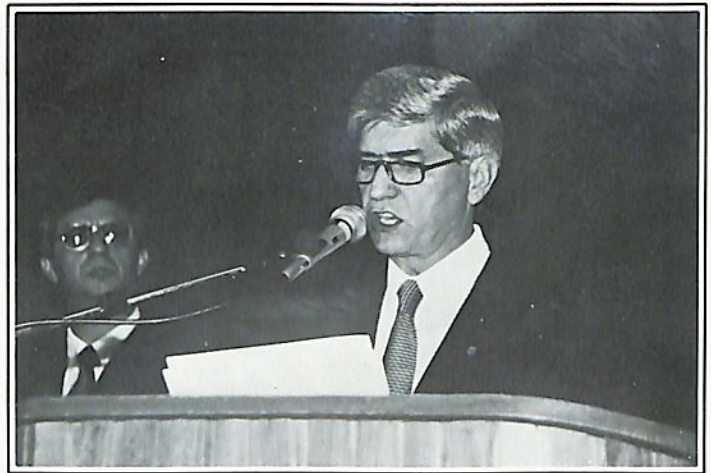


**SANTA  
CASA  
saúde**

**O PLANO DE  
AMOR À VIDA**



Costa Curta: discurso duro



Granado: Real deixou gosto amargo

ção dos preços, mas ressaltando que o remédio deixou um gosto amargo. "Existem tantas portas fechadas, tanto desemprego, e juros incompatíveis com a inflação do período". Ele lamentou que, apesar de ter lutado contra as adversidades, a ACIM não pode "gerar empregos ou baixar os juros".

O ex-presidente falou ainda das parcerias da ACIM, entre elas Sebrae, Sindvest, Sociedade Rural, UEM e Prefeitura Municipal. "Diversas vezes fomos procurados ou procuramos o Poder

Público. O prefeito Said Ferreira nos auxiliou fechando a lateral do Pavilhão de Exposições para que ali realizássemos a Feipar. E também nos prometeu um terreno onde deveremos construir um Centro Empresarial para abrigar a ACIM, o Sebrae, a Fiep, Sindicatos Patronais e outras entidades".

**CONSELHOS:** Em seu discurso de posse, a presidente do Conselho da Mulher Empresária, Elizabete Francisca Emídio, ressaltou a história de lutas da mulher até conseguir seu espaço na sociedade. "Integrada num mundo de mudanças constantes, a mulher adquire uma postura de vanguarda, assume dupla jornada de trabalho, acredita e realiza suas metas, criando em sua volta um ambiente dinâmico, criativo e altruista".

A ex-presidente, Sonia Uliana, ressaltou o trabalho que sua diretoria de-

sempenhou durante a última gestão. "Lutamos para que a cada dia o universo feminino se sobressaia e tenho a certeza de que nesses dois anos conseguimos contribuir para a união e o fortalecimento pessoal das mulheres, e contribuimos também para o desenvolvimento de nossa sociedade".

Também houve mudança na diretoria do Copejem. O empresário Paulo Roberto Viscardi sucedeu Rubens Abrão na presidência. Paulo Roberto elogiou a gestão 94/95 e frisou que daria continuidade ao trabalho que vem sendo desenvolvido com muita competência. "O Copejem tem o objetivo de congregar os jovens empresários, auxiliá-los em suas carreiras empresariais, e formar novas lideranças, que no futuro poderão representar com competência qualquer entidade de nossa sociedade".



**POSTO  
SHELL  
MANDACARU**

• *Completa linha de óleos lubrificantes SHELL*

• *Lavagem, troca de óleo, borracharia e lanchonete*

• *Serviço de Xerox (inclusive sábados, domingos e feriados)*

Pça. Pion. Jacinto F. Branco  
Fone: (044) 224-2868  
(Próximo ao Hospital Universitário)



Diretoras e colaboradoras do Conselho da Mulher



João Carvalho Pinto representou o prefeito Mário Hossokawa

**Haddock**  
*Buffet*

*"Que bons ventos o tragam..."*

Av. Cocamar, 1000 - Fone: (044) 262-1245  
Maringá - PR

**SISA**  
construções civis Ltda.

Av. Cerro Azul, 998  
Telefax: (044) 226-3876  
Maringá - Paraná



## ***A CÂMARA MUNICIPAL CUMPRIMENTA A AFINADA EQUIPE QUE COMPÕE A NOVA DIRETORIA DA ACIM***

*O Poder Legislativo cumprimenta a nova diretoria da ACIM – Associação Comercial e Industrial de Maringá, empossada no dia 12 de março de 1996.*

*Os membros da nova diretoria, grande parte já tendo prestado serviços à entidade em gestões anteriores, darão encaminhamento às atividades de seu programa de trabalhos, contribuindo para o desenvolvimento do empresariado e da comunidade em geral. Trata-se de uma equipe plenamente afinada, com metas bem definidas.*

*O Poder Legislativo, ao cumprimentar a nova diretoria da ACIM, deseja-lhes felicidades, com a certeza de que, ao final de sua gestão, poderá parabenizar cada um de seus membros pelo ótimo trabalho realizado.*



***Câmara Municipal  
de Maringá***

***Antonio Carlos Pupulin  
Presidente  
e demais vereadores***



## A Sua Residência Executiva no Centro de Maringá



- 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

Fotos: Ueta



Costa Curta com os presidentes Farage Koury, da Faciap, e Francisco Negri, da ACIL

Após duas gestões, Rubens Abrão deixa o Copejem para se dedicar à diretoria para Assuntos do Comércio da ACIM. O jovem empresário acredita que cumpriu seus objetivos e se colocou à disposição dos companheiros para "prestar sua colaboração para o Conselho". Abrão frisou ainda a harmonia e dedicação de todos os jovens que participam do Copejem.

**HOMENAGEM:** O Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM promoveu um Jantar no Dia Internacio-



Arlete Granado homenageia Sandra Maria Bahls de Almeida, esposa do novo presidente

nal das Mulheres, 8 de março. A homenagem, realizada no Clube Centro Português, foi restrita ao público feminino – exceção feita ao então presidente da Associação, Pedro Granado, que fez a abertura do evento.

Granado exaltou a importância do papel exercido pelas mulheres na sociedade, ressaltando que, cada vez mais, o trabalho feminino vem sendo reconhecido. A homenagem foi o último evento promovido pelo Conselho na gestão 94/95, presidida por Sônia Uliana.



Costa Curta com ex-presidentes da ACIM: Massao Tsukada, Fernando Henriques, Pedro Granado, Joaquim Dutra, Alcides Siqueira, Sidney Meneguetti e Carlos Ajita



Saneamento - Pavimentação  
 Terraplenagem - Construção Civil

Fone: (044) 222-6384  
 Maringá - Paraná



(044) 224-8181

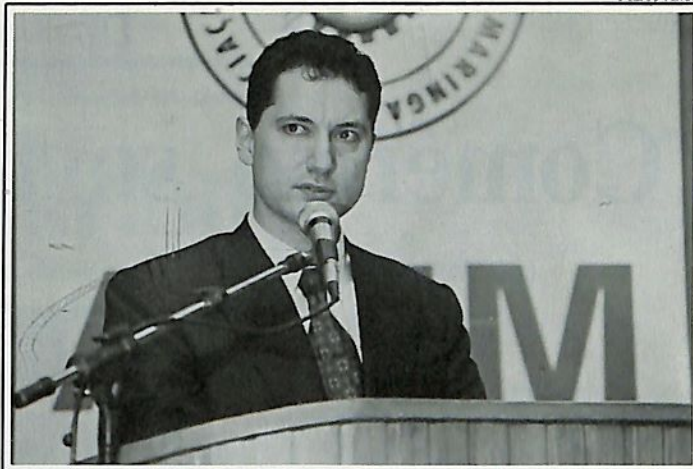
**SATÉLITE TELECOMUNICAÇÕES**  
 COLITTEL Comércio de Equipamentos para Telecomunicações Ltda.

**PABX**  
 REVENIDA AUTORIZADA  
**Intelbras**

MARINGÁ - PR



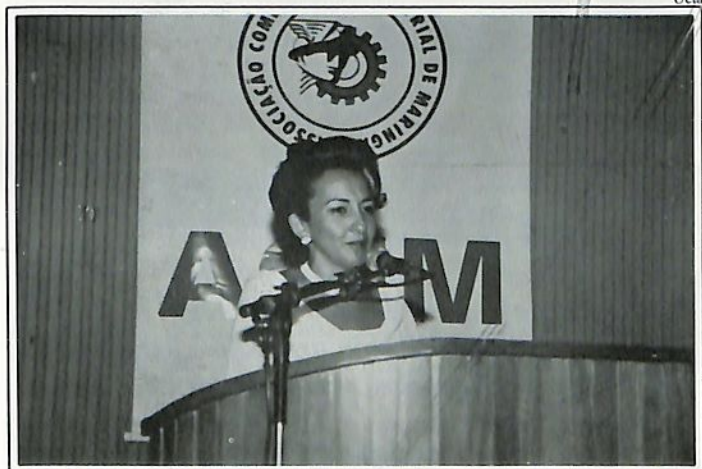
**Viscardi: compromisso com a formação de novas lideranças**



**Abrão: elogios à participação dos jovens no Copejem**



**Uliana: contribuição para o fortalecimento das mulheres**



**Elizabete Emídio: mulher adquiriu postura de vanguarda**

## Conselho da Mulher

A empresária Elizabete Francisca Emídio, diretora da Tâmara Serviços Técnicos substitui Sônia Uliana na presidência do Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM. Ela entra no segundo mandato como conselheira. Possui uma atuação comunitária destacada, participando de entidades de assistência há dez anos.

Elizabete Emídio pretende dar continuidade aos serviços básicos que são prestados pelo Conselho, como realização de feiras ponta de estoque, cursos e seminários. Mas, tem planos bastante originais que deverão ser colocados em prática. Entre eles, ampliar a participação feminina no Conselho, abrindo até para mulheres que não sejam empresárias ou executivas.

"Vamos realizar reuniões abertas para todas as mulheres e dar oportunidade para que participem do Conselho dando opiniões", ressalta. Elizabete também vai estreitar as relações com Conselhos da Mulher de outras cidades. "Essa união é fundamental para que tenhamos mais força".

A presidente está viabilizando juntamente com o Sebrae e a UEM a formação de Grupos de Estudos para discussão de assuntos específicos. O primeiro tema, por exemplo, será na área de informática. Também pretende organizar Caravanas Técnicas, que visitarão feiras e eventos. O objetivo é o desenvolvimento das mulheres, principalmente daquelas que trabalham na área industrial.



**EXITUS**

ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE S/C LTDA.

Contabilidade em Geral  
Assessoria Tributária e Fiscal

PABX: (044) 222-4942  
Av. Tiradentes, 202 - Maringá



**ELETRO  
TOYO DIESEL**

Serviço Autorizado BOSCH,  
Diesel e Elétrico

FONE/PABX (044) 226-3835 - FAX: (044) 222-6065  
AV. COLOMBO, 2972



**MARCAS E PATENTES**

(044) 223-0222 e 972-2186

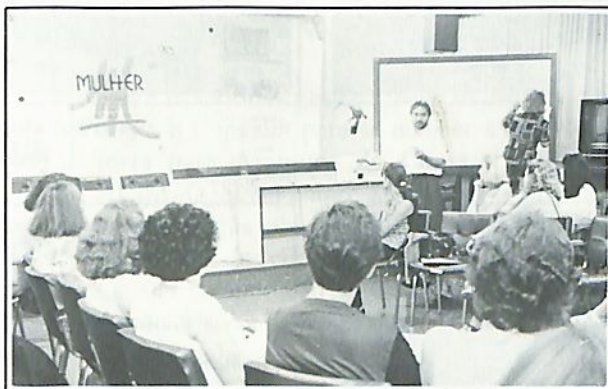
Representante: Paulo BADAN

# Comércio sorteia dois carros

*A ACIM promove campanha com apoio do Banco do Brasil, LPR e Sociedade Rural. Os prêmios, dois carros zero quilômetro, serão sorteados durante a Expoingá*

“É de coração o presente do comércio de Maringá para o Dia das Mães”. Este é o eslogan da campanha que está sendo realizada pela ACIM, com apoio do Banco do Brasil, LPR e Sociedade Rural, para marcar esta que é a segunda data mais importante do ano para o comércio. A campanha prevê o sorteio de dois carros populares “zero quilômetro”.

“Para viabilizar uma campanha acessível a todos os comerciantes, a ACIM buscou parcerias e conseguiu o apoio dos veículos de comunicação e agências de publicidade”, frisa o diretor de Eventos e Promoções da entidade, Ademir Lautenschlager. Graças às parcerias, o kit da campanha, que terá 1 cartaz, 15 bandeirolas e 1000



**Ademir apresenta a campanha na reunião do conselho da mulher**

cupons, custará apenas R\$ 70,00.

Em uma segunda etapa, a ACIM colocará apenas cupons à disposição dos associados. Cada 100 unidades terá um cus-

to de R\$ 7,00. A Associação convencionou que os comerciantes deverão dar um cupom para cada consumidor que gastar até R\$ 10,00 em compras. Os consumidores deverão guardar os cupons e depositar em urnas que serão colocadas no Parque de Exposições durante a Expoingá. A feira será realizada entre os dias 3 e 12 de maio.

O sorteio dos prêmios será realizado no dia 12, às 20 horas na Arena Coberta do Parque de Exposições. No sorteio do segundo veículo – considerado um prêmio extra – ganham também a empresa

que entregou o cupom e o funcionário que efetivou a venda. A loja ganhará um computador Pentium e o funcionário um monitor de TV.

## CENTRALCON

Central de Serviços

### COLETA E ENTREGA RÁPIDAS

- MALA DIRETA
- BLOQUETOS DE COBRANÇA
- JORNAIS INFORMATIVOS
- REVISTAS

### DISK MOTO PARA EMPRESAS

ÁREA DE ATUAÇÃO:

REGIÃO METROPOLITANA DE MARINGÁ

## CENTRALCON

Construções e Empreendimentos Ltda.

- Construção Civil
- Saneamento

Av. Colombo, 6665

1º andar – salas 101/102

FONE: (044) 224-1239

FAX: (044) 224-6908

MARINGÁ – PARANÁ

## Tamanho é documento



**mita**  
DC-1415

*Produtos da mais avançada tecnologia japonesa, a DC-1415 possui design arrojado e performance ideal para escritórios modernos e dinâmicos.*

- 14 Cópias Por Minuto • Compacta • Painel Digital
- Modo Fotográfico • Sistema Especial de Alimentação
- Controle Automático de exposição
- Cópias monocromáticas em cores

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO



**Norcopy**



Rua Santos Dumont, 1482

Telefax (044) 226-4623

Maringá – PR

## DESTAQUE

# Paulo Mariano: incorporando sucessos

*Dedicação, seriedade e competência são as armas usadas pelo empresário para driblar qualquer crise*

O empresário Paulo Mariano, 37 anos, há 18 no ramo imobiliário, fez do próprio nome uma "grife" no setor. Com dedicação, seriedade e competência, conseguiu em pouco mais de 3 anos o que muitas empresas demoram décadas: à frente da equipe da Paulo Mariano Incorporações Imobiliárias, tornou-se o maior vendedor de condomínios de apartamentos em Maringá. São mais de 300 apartamentos sendo construídos a preço de custo por grupos de condôminos.

Hoje, o empresário dedica boa parte do tempo à incorporação e loteamento de terrenos. "O negócio é vantajoso também para quem cede a área, seja através de venda ou de parceria", revela Paulo Mariano, evidenciando um mercado ávido por bons investimentos.

Os exemplos mais recentes foram o sucesso das vendas do loteamento industrial "Cidade Hannover", em Maringá. Em apenas 10 dias, todos os 104 lotes da área estavam vendidos. Praticamente o mesmo ocorrido com as chácaras de lazer da "Estância Zaúna", uma fazenda de 88 alqueires bem próxima à cidade, dividida em lotes de no mínimo 4 mil metros quadrados. Quase todos, já vendidos.



Adilson Albanes, Silvana, Thayanni e Paulo Mariano



Paulo Mariano recebe prêmio de Ary Jacomossi

**DEDICAÇÃO:** "O segredo é gostar do que se faz e fazer com prazer", ensina Paulo Mariano. Desde que iniciou no setor como corretor de imóveis até passar a empregar 12 funcionários, apenas na área comercial e administrativa, o empresário adotou uma disciplina rígida e, ao mesmo tempo, prazerosa.

O local de trabalho é sempre o posto de vendas dos loteamentos. O horário: das 6 da manhã até por volta das 9 da noite. "Nessas horas fora do horário comercial é que consigo colocar contratos e papelada em dia", explica. Para o empresário, "todos os dias são úteis", afinal é justamente nos finais de semana e feriados que os clientes têm mais tempo para visitar os terrenos e fechar negócios.

**PRÊMIOS:** Ex-professor de violão nos colégios Marista e Paraná, Paulo Mariano chegou até a montar uma academia de música. Quando há quase 20 anos, resolveu trocar de profissão, perdeu-se um virtuoso instrumental, mas nasceu o "fera" na comercialização de imóveis. O sucesso é atestado pelos prêmios conquistados: destaque do ano no setor em 93, 94 e 95, segundo os Institutos Análise e Pró-Vita, de Curitiba, e Wall Promoções e Publicidade, de Maringá.

O empresário já havia recebido o prêm-

io "Revelação", em 94, conferido pelo jornal "O Diário do Norte do Paraná". E este ano, em julho, vai receber a medalha "Jubileu de Ouro de Maringá", entregue às empresas de destaque pelo Centro Cultural de Pesquisas e Estudos Sociais do Brasil, sediado em Londrina. Na mira do empresário, também está o cobiçado "Qualidade Brasil".

**COMUNIDADE:** Casado com Silvana Sarrão de Oliveira, Paulo Mariano é pai de três filhos e avô de uma neta (Lorhen): os gêmeos Paulo Mariano de Oliveira Júnior e Albert Mariano de Oliveira, e a primogênita Thayanni.

Além de estar associado a grandes obras e prédios residenciais, o nome Paulo Mariano também vai estar em outras partes da cidade. O empresário foi um dos primeiros a "adotar" canteiros dentro do projeto da prefeitura de repassar a manutenção de áreas públicas para empresas da cidade.

Atuando ainda em entidades ligadas à comunidade, Paulo Mariano está há 2 anos participando do Lions Cidade Canção. O Leão ocupa a vice-presidência, pelo menos até julho, quando assume o cargo de presidente, já eleito por unanimidade pelos companheiros.



Paulo e esposa, com amigas Dulcinéia, Vera-Roberto Zingra e Julio Fregadolli



## ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

Rua Néu Alves Martins, 2321

Fone: (044) 226-1331

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

### DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Hélio Edys Delmutti Costa Curta  
Primeiro vice-presidente: Fernando José Rezende  
Segundo vice-presidente: Jorge Toyofuku  
Assuntos do Comércio: José Rubens Abrão  
As. da Indústria: Gilson Odair Barbiero  
As. de Prestação de Serviços: José Luiz Sander  
As. de Comércio Exterior: Jefferson Nogaroli  
As. Comunitários: Sidney Meneguetti  
As. Sócio-Econômicos: Aulos Rodrigues  
As. de Informações Cadastrais: Luiz Ajita  
Finanças e Patrimônio: Cláudio Haruo Mukai  
Eventos e Promoções: Ademir E. Lautenschlager  
Relações Públicas: Maria Alice Pinatti  
Revista ACIM: Luiz Carlos Masson  
Agência ACIM/Alvorada: Valdir Pignata

### CONSELHO DELIBERATIVO

José Gomes Ferreira, Miguel Fuentes Salas, Paulo Morais  
Badan, Reginaldo Nunes Ferreira, Renato Friedrich,  
Sabas Martins Fernandes, Sebastião Abrão,  
Francisco Favoto, Carlos Roberto Previdelli,  
Claudomiro Siroti, Dirceu Martins, Noemi de Oliveira  
Seravalli, Lucho Antonio Tombini, Paulo Fernando de  
Figueiredo Santos e Marchese,  
Gregório Martines Sanches

### 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,  
Pedro Granado Martines, Raymundo do Prado Vermelho,  
Sidnei Meneguetti, Ubirajara de Araújo Pismel.

### CONSELHO DA MULHER EMPRESÁRIA E EXECUTIVA

Presidente: Elizabete Francisca Emídio  
1º Vice-Pres: Solange Aparecida de Paula  
2º Vice-Pres.: Maria Alice Pinatti  
Secretária: Dúfêe Mara dos Santos  
Tesoureira: Cleide Tono Freitas Noronha  
Relações Públicas: Sílvia Cristina Franchini Rezende

### CONSELHO PERMANENTE DO JOVEM EMPRESÁRIO MARINGAENSE

Presidente: Paulo Roberto Viscardi  
Vice-pres: Edson Nishimura Nakagawa  
1º Secretário: Osvaldo Rosa Junior  
2º Secretário: Denivaldo Zampiere  
1º Tesoureiro: Eduardo Gonçalves Borim  
2º Tesoureiro: Luiz Fernando Ferraz  
1º Diretor Adjunto: Rogério Yabiku  
2º Diretor Adjunto: Marcos Mitsuo Noma

### CÂMARAS SETORIAIS

Hotéis, Restaurantes, Buffets e  
Atividades Afins: Emrane Cayres Lara  
Informática: Aryadne Cordon

Assessor da Diretoria: Wagner Ramos  
Gerente Administrativo: Cesar Augusto Galli  
Secretária Executiva: Élcia Valentini do Nascimento  
Chefe do SPC: Zenaide Machado

**ACIM: A FORÇA EMPRESARIAL  
QUE UNE E CONSTRÓI**

# Agenda da Diretoria

**Dia 02/03:** O vice-presidente Jorge Toyofuku participou da cerimônia de colação de grau conjunta da Universidade Estadual de Maringá.

**Dia 08/03:** O Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM promove Jantar em Homenagem ao Dia Internacional da Mulher.

**Dia 09/03:** Diretores da ACIM participam, na sede da entidade, de reunião do Conselho Estadual de Coordenação e Atendimento dos SCPCs.

**Dia 12/03:** Posse da Diretoria Executiva, Conselho Deliberativo, Conselho Permanente do Jovem Empresário e Conselho da Mulher Empresária e Executiva, gestão 96/97, na Acema.

**Dia 18/03:** A nova Diretoria Executiva se reuniu com o prefeito em exercício Mário Hossokawa, apresentando suas metas e reafirmando a necessidade de uma parceria constante entre a entidade e o Poder Público. Na oportunidade, Hossokawa informou que assim que retornar, o prefeito Said Ferreira vai enviar projeto para a Câmara de Vereadores, propondo a doação de uma área no Novo Centro para que seja construída a sede da ACIM.

Na primeira reunião ordinária da gestão, a Diretoria Executiva recebeu a visita do empresário Carlos Alberto Domingues; do secretário municipal de Saúde, Antonio Cosme Rosa; e de diretores do Banco do Brasil.

**Dia 20/03:** O Conselho da Mulher Em-



Diretores do Banco do Brasil visitam ACIM

presária recebeu a visita de estudantes do Colégio Anglo. Os estudantes conheceram a filosofia de trabalho do Conselho.

**Dia 21/03:** José Luiz Sander participou



Diretoras do Conselho da Mulher se reúnem com estudantes

em Curitiba da solenidade de inauguração da nova sede da Faciap.

**Dia 22/03:** Diretores participaram de Seminário sobre o Impacto Regional do Porto Seco em Maringá.

**Dia 27/03:** Diretores participaram do Jantar Empresarial promovido pela entidade, com palestra de Ninfo König.



O secretário Cosme Rosa e o empresário Carlos Domingues em reunião da ACIM



Diretores da ACIM visitaram o prefeito em exercício Mario Hossokawa

# O Porto em discussão

*Técnicos mostram durante seminário em Maringá como será o funcionamento da Estação Aduaneira do Interior, obra mais conhecida como Porto Seco, e mostram as vantagens do empreendimento*

Foi realizado no dia 22 de março no auditório Hélio Moreira um seminário que teve a proposta de discutir "O Impacto Regional da Estação Aduaneira - Porto Seco - de Maringá". Vários técnicos foram convidados para falar sobre a necessidade, os trabalhos e as vantagens do empreendimento, que deverá ser inaugurado em abril.

O Porto Seco é um terminal alfandegado instalado em Zona Secundária. A Name Ingá Armazéns está construindo e administrará a obra. É um complexo de 10 mil metros quadrados de área construída, num terreno de 68 mil metros quadrados. Dentro do Porto vai haver uma unidade da Receita Federal que será responsável pela liberação das mercadorias. Também vai haver uma agência do Banco do Brasil.

De acordo com levantamentos realizados em Estações Aduaneiras já existentes no Brasil, a economia do Porto Seco em relação aos portos convencionais é de cerca de 30%. Mas, segundo os técnicos, a maior vantagem da Estação é o custo-benefício, já que o processo de desembaraço de mercadorias é mais veloz.

"O empresário pode promover a exportação documental da mercadoria e mantê-la depositada. Ele pode também importar e só ir retirando a mercadoria na medida de suas necessidades", explica Sávio José Ferreira de Souza, vice-presidente do Grupo Pinho, que administra a mais antiga Comissária de Despachos do Paraná. Outra vantagem do Porto Seco é que a mercadoria a ser exportada sairá de Maringá preparada e totalmente desembaraçada, podendo seguir direto para o porto convencional e já entrar no navio.



O evento foi realizado no Auditório Hélio Moreira

Também participaram do evento como palestrantes, o presidente da Comissão de Vistoria e Instalação do Porto Seco e chefe da Seção de Controle Aduaneiro da Receita Federal em Maringá, Elpidio Alves Dias, e o gerente comercial do empreendimento, Marcos Valêncio.

**ALAVANCA:** A abertura do seminário foi feita pela presidente da Associação Paranaense dos Consultores de Empresas, Maria Alice Bourdon. Ela fez um breve relato das atividades da entidade e falou sobre a importância do evento. Em seguida, o presidente da ACIM, Hélio Costa Curta parabenizou a Name Ingá pela construção do Porto Seco "que será uma alavanca para nossa economia regional".

Costa Curta ressaltou também o sistema de parcerias que a ACIM vai continuar realizando na execução do plano de trabalho da atual diretoria. "Precisamos ter sempre do nosso lado a Prefeitura Municipal e o Sebrae, além de outras empresas e entidades que trabalham pelo desenvolvimento de nossa região". O prefeito em exercício Mário Hossokawa frisou a necessidade do Porto Seco, "principalmente neste momento em que nossas empresas estão incrementando negócios de comércio exterior".

O  
PAM  
não  
fecha  
mais.

nem de  
dia

nem de  
noite.

**PAM**  
**HOUSE**

ambulatório próprio

agora  
24 horas

Fone: 224 1530

GROUP

# RESTAURANTE DEVILLE



## Atrações Deville

### Diariamente

- Café da manhã servido no restaurante das 07h00 às 10h00.
- Almoço e Jantar à la carte, o melhor da Cozinha Internacional
- **Dixie Bar** – No térreo do hotel, aberto ao público das 18h00 à 01h00, com o melhor serviço, de drinks e coquetéis da região.
- **Sauna** seca e úmida, piscina, sala de jogos salões de convenções.

Consulte-nos.



HOTÉIS  
★ ★ ★ ★ ★  
**Deville**  
MARINGÁ

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

## FUNDO DE ASSISTÊNCIA

# Empresários podem contribuir

*Sem tirar dinheiro do bolso, empresários podem ajudar o Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente. Lei permite abatimento de 1% no Imposto de Renda.*

“Doe sem doar”. Este poderia ser o slogan de uma campanha do Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente. É que existe uma lei federal que permite o abatimento do Imposto de Renda devido até 1% a título de contribuição ao Fundo dos Direitos da Criança e do Adolescente. Esse tipo de “doação” pode ser feito por pessoa jurídica que apurar seu balanço pelo lucro real.

Destinando 1% ao Fundo, que em Maringá é administrado pelo Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente, o empresário simplesmente estaria repassando para uma entidade assistencial um pouco do dinheiro que vai mensalmente para o Governo Federal. Essa prática é regulamentada pelo artigo 260 da Lei 8.069 e prevista nos artigos 88 e 600 do Regulamento do Imposto de Renda – RIR.

O regulamento foi aprovado pelo Decreto 1.041 de 1994, mas só agora o Conselho está começando a conscientizar os empresários. “O procedimento é simples. Abrimos uma conta no Banco do Brasil e entregaremos fichas de compensação e daremos as instruções necessárias para aqueles que quiserem contribuir com o Fundo”, explica Helena Carmen Bressan,



Marco André

**Bressan: buscando apoio dos empresários**

secretária do Conselho.

Helena frisa que a doação é totalmente legal e não trará nenhum ônus aos empresários. E ela sabe bem o que fala, principalmente porque é auditora aposentada da Receita Federal, onde trabalhou durante 18 anos. Recém-empossada na diretoria do Conselho, a ex-auditora está entusiasmada com o que pode representar essa contribuição para as entidades assistenciais.

“Fizemos uma pesquisa analisando quatro empresas aleatoriamente. Descobrimos que se elas contribuíssem, juntas doariam R\$ 10 mil reais anuais. Imaginem se todas as empresas que declaram seu imposto pelo lucro real doarem 1%. Poderemos administrar as entidades assistenciais sem precisar incomodar os empresários e as pessoas de um modo geral com outros tipos de promoções que são realizadas com frequência”, diz Helena Carmen Bressan.

A secretária espera que os empresários se conscientizem da importância das doações. Somente em Maringá, o Fundo destina verbas para 55 entidades que cuidam de crianças e adolescentes. “Gostaria que esse trabalho que estamos começando a desenvolver fosse uma semente que se espalhasse por outras regiões”, diz.

# Agente transformador

*A instituição se prepara para enfrentar os desafios do terceiro milênio, com uma proposta de vanguarda que venha atender às necessidades do micro e pequeno empresário*

Transformar o Brasil em uma nação desenvolvida, através de empresas de pequeno porte competitivas. Sonho, utopia, ou o reconhecimento da capacidade de influenciar o contingente de empreendedores, responsável pela geração de milhões de empregos em todo o país? Quem responde é o diretor-superintendente do Sebrae-Pr, Hélio Cadore: "O homem é do tamanho do seu sonho. Baseado neste princípio vamos dar asas à nossa imaginação para construirmos um futuro melhor, com aumento significativo da qualidade de vida, da distribuição de renda e da competitividade das micro e pequenas empresas brasileiras".

Com uma estrutura física e pessoal reconhecida pela população como uma das mais sérias e competentes em atividade no país, o Sebrae espera concretizar o sonho de ver o Brasil como nação desenvolvida no mais breve espaço de tempo possível. Para tanto tem elaborado projetos para ampliar o grau de atuação das suas unidades distribuídas pelos quatro cantos do Brasil. As metas são ousadas. Uma delas é fazer com que a instituição se faça presente onde houver uma micro ou pequena empresa em operação. "Vamos concentrar nossos esforços e recorrer a todos os instrumentos disponíveis no mercado para oferecer produtos de vanguarda aos nossos clientes", revela Cadore.

Entre os caminhos a serem utilizados estão a informação, a educação e a geração de negócios. No mundo globalizado onde a corrida é disputada entre rápidos e lentos, a informação é uma arma fundamental para se chegar ao sucesso. O Sebrae, consciente da carência de dados, está montando programas que vão disponibilizar informações empresariais atualizadas, confiáveis e necessárias. Em outra frente serão desencadeados proces-



## Produtos de vanguarda para atender as necessidades da classe empresarial

sos de formação e aperfeiçoamento da classe empresarial, e de estímulo ao desenvolvimento da vocação empreendedora na sociedade, evidenciando o papel social da pequena empresa.

**SEQÜÊNCIA:** Segundo Cadore o que está ocorrendo no Sebrae é uma consequência natural do trabalho realizado pela instituição. Uma adaptação ao tempo de mudanças rápidas e constantes. "Ao longo dos anos procuramos oferecer aos clientes, produtos que venham satisfazer suas reais necessidades", declara. Ele cita exemplos de programas em atividade que têm apresentado resultados significativos para a classe empresarial é à sociedade. É o caso dos Projetos Unipem – Universidade para a Pequena Empresa, Balcão, Coleção Informatize e Cine Sebrae.

O Cine Sebrae é uma iniciativa pioneira, lançada pelo escritório de Maringá que caiu nas graças da população. O objetivo é proporcionar a grupos de empresários e pessoas interessadas em montar um negócio a oportunidade de assistir fitas de vídeos técnicos. Para se ter uma idéia da repercussão do produto, na primeira sessão realizada no dia 22 de março, a sala de exibição com 40 lugares lotou e outros 15 interessados em assistir ao vídeo ficaram

em lista de espera. O Cine Sebrae é apresentado todas as sextas-feiras, sempre às 14 horas.

Com uma nova versão a partir de 1990, o Balcão Sebrae é hoje um dos mais importantes projetos de auxílio à micro e pequena empresa. Em todo o Brasil são 400 pontos de atendimento, sendo 63 deles no Paraná. O serviço oferece informações de como implantar sistemas de controle financeiro, de apuração correta de custos, preço de venda, formas de planejar uma divulgação eficiente, linhas de crédito, entre outras.

"São orientações repassadas a empreendedores em potencial, que querem abrir um negócio e a empresários estabelecidos, interessados em ampliar ou melhorar o gerenciamento de suas empresas", comenta Cadore.

**INFORMÁTICA:** Na área de informática o Sebrae lançou a "Coleção Produtos Informatize". São cinco softwares, que abrangem as áreas de roteiros de viabilidade, gestão de caixa e franquia. Compõem a Coleção, os sistemas "Roteiro de Viabilidade para a Pequena Empresa Prestadora de Serviços", "Roteiro de Viabilidade para a Pequena Empresa Comercial", "Gestão de Caixa para a Pequena Empresa", "Custos e Preços de Venda para o Comércio", e "Franquia: uma oportunidade de negócios".

O projeto foi lançado em caráter experimental há um ano. Neste período já foram instaladas 2.200 cópias em empresas de todo o Paraná. O custo unitário é de R\$ 15,00 e os programas estão à venda em todas as unidades Sebrae do Estado. "É bom deixar claro que os softwares são voltados para empresas que estão iniciando o processo de informatização. Após esta etapa será preciso maior assistência e a instalação de novos programas", diz Cadore.

# O lucro que vem das abelhas

*Zootecnista maringaense monta o primeiro entreposto de recebimento e industrialização de mel da região. Lucro é certo, mas depende de investimentos*

Em 1983, ainda cursando a faculdade de Zootecnia em Maringá, Carlos Alberto Domingues teve a idéia de implantar algumas caixas de abelhas numa área rural. Foi pura necessidade de se manter e continuar estudando. Mas, além da conveniência em relação ao curso escolhido, a atividade cresceu tanto que, formado, o zootecnista virou empresário.

Com a ajuda da esposa, Maria Alcy, Carlos Alberto montou há 2 anos, em Maringá, o Apiário Diamante – Produção e comercialização de Mel Ltda. No início, a empresa comercializava apenas o próprio mel produzido.

Empregando cinco pessoas, hoje o Apiário Diamante chega a comercializar 20 mil quilos de mel por mês, mantendo a média de 15 mil quilos mensais. O mel vem de regiões serranas de São Paulo, Santa Catarina e até dos estados do Nordeste. “O Piauí é o maior produtor do País na atualidade”, conta Carlos Alberto.

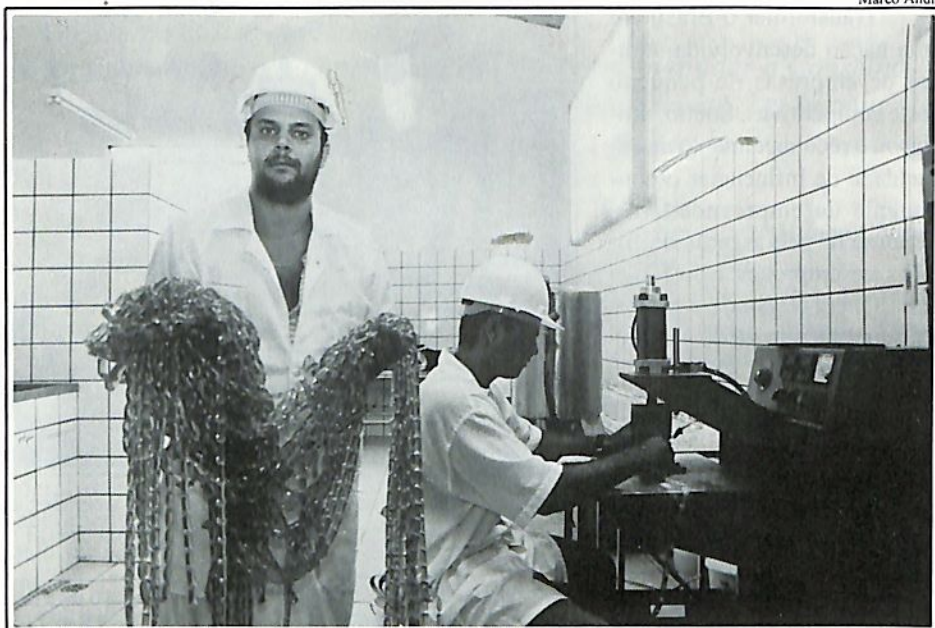
Segundo ele, o mercado tem um potencial crescente, “mas requer altos investimentos na qualidade”. Nas instalações do apiário, conta, foram investidos cerca de 70 mil reais. “E só de capital de giro em mel são quase 50 mil reais”, explica o zootecnista.

**QUALIDADE:** O apiário foi montado com rigorosidade na observação de critérios técnicos. “Tornou-se um exemplo e sempre levamos autoridades e produtores de todo o Mercosul para visitá-lo”, revela o veterinário Aristófanes Rosa, chefe regional do Serviço de Inspeção Federal. Colaborador no projeto técnico do estabelecimento, Rosa recebeu há poucos dias a confirmação do carimbo do S.I.F. para os produtos do apiário.

O Diamante é o primeiro e único entreposto de cera e mel de abelhas com direito a este certificado entre os 40 municípios abrangidos pela regional.

“Em todo o Paraná, apenas 5 ou 6 estabelecimentos obtiveram o padrão, que permite a comercialização do produto em todo Brasil e no exterior”, diz Aristófanes.

**MARCA:** Toda a produção do apiário é comercializada sob a marca Supermel. O estado de São Paulo representa o maior



Marco André

**Domingues: investimentos em qualidade**

mercado, mas o zootecnista Carlos Alberto Domingues pretende incrementar a venda em outros estados e países do Mercosul. Para isso, tem investido em produtos tradicionais, como o mel em potes de meio a 2 quilos e bisnagas.

Entretanto, dos 15 mil quilos comercializados por mês, 25% são vendidos em forma de pequenos sachês. “O produto tem mercado garantido, com vendas principalmente para o Governo Federal, que envia os sachês para programas de merenda escolar”, diz Carlos Alberto.

A produção em sachês começou em 91, com a compra de uma máquina que embala até 8 latas de 25 quilos por dia. De toda a produção que sai do apiário, cerca de 30% vêm ainda das caixas que o zootecnista mantém em Prudentópolis. O restante é adquirido junto a produtores e cooperativas, como a Campil – Cooperativa de Apicultores da Micro Região de Picos, Piauí.

**CUIDADOS:** “A excelência no negócio foi conseguida com muito trabalho e pequenos detalhes”, relata o proprietário do apiário. Logo na entrada do entreposto, o cuidado é notado. Ninguém entra sem an-

tes calçar botas e vestir um guarda-pó. Entre outras exigências do Serviço de Inspeção Federal atendidas, estão as paredes azulejadas e algumas estruturas de aço inox. “Para garantir o padrão do mel”, afirma Carlos Alberto.

Usuário confesso do mel e derivados, como própolis, geléia real e pólen, o empresário dá uma dica. “Quem gosta de mel descristalizado, pode torná-lo líquido de novo sem precisar de uma estufa”. Segundo ele, para não perder as propriedades nutricionais, é preciso aquecer o mel à temperatura controlada. “Basta deixar o pote no interior de um carro no sol ou em água quente, deixando esfriar”. Repete-se a operação até que o mel descristalize, ensina.

**TROFÉU:** Graças ao trabalho de qualidade desenvolvido pelo empresário Carlos Alberto Domingues, o Apiário Diamante recebeu no dia 29 de março o Troféu Imprensa do Paraná 96, concedido pelo “Jornal do Estado” a 40 empresas que se destacam anualmente. A escolha das melhores empresas é feita através de indicação de empresários já agraciados com o prêmio, que está na 15ª edição.

# A fórmula do sucesso

*Durante Jantar Empresarial, o fundador da Akros Industrial de Plásticos, Ninfo König, prega a implantação de modelo japonês de gestão empresarial*

Mais de cem empresários participaram no dia 27 de março do Jantar Empresarial promovido pelo Conselho Permanente do Jovem Empresário em conjunto com o Conselho da Mulher Empresária e Executiva, no Hotel Deville. A palestra foi feita pelo empresário catarinense Ninfo Artero König, fundador da Akros Industrial de Plásticos, empresa que detém o segundo lugar no mercado de tubos e conexões de PVC.

Durante a palestra, König destacou que a Akros vem obtendo índices de crescimento superiores à média nacional, que é de 3% ao ano. O faturamento da empresa em 1984 era de US\$ 6 milhões. Em 95, saltou para US\$ 88 milhões, um crescimento anual de 27,52%. Nos últimos 12 anos, a produtividade da Akros cresceu em torno de 17,8% ao ano.

**PONTO-CHAVE:** A Akros foi fundada em 1977. Ninfo König conta que, quando abriu a empresa, procurou descobrir o que teria que fazer para crescer. Logo percebeu que o caminho do crescimento passava pela modernização. O empresário afirma que a administração participativa é o ponto-chave da modernização. Ele adotou esse modelo em 1982.

Segundo König, o treinamento e a capacitação dos colaboradores na busca de melhores resultados são princípios básicos desse modelo de administração. Hoje, a Akros não tem chefes. Cada funcionário é chefe de si mesmo. "Esse é um modelo japonês e fez daquele país a potência que é hoje", justifica.

König afirma que quem manda nas empresas é o mercado. "Quem tiver isso em mente já tem meio caminho andado para o sucesso". Ele adverte que deve haver uma busca de soluções individuais, já que o mercado não aceita mais o conceito de chefe ou patrão dentro da empresa. "Cada indivíduo dentro da engrenagem empresarial tem que ser um agregador de valor ao produto. Chefias só geram custos".

Para König, o líder do ano 2000



Marco André

## Mais de cem empresários assistiram a palestra

mil, entre outras características, terá que abandonar o autoritarismo e incentivar na empresa o espírito do "erro zero".

Sobre isso, ele afirma que não existem culpados pelos erros, mas sim processos inadequados. "Existem causas e não um culpado. Esse é o princípio do respeito ao indivíduo".

O empresário dá a receita para fazer com que o colaborador passe a considerar a empresa como "seu time", para que todos se sintam participativos e possam pensar: "É preciso promover a felicidade no local de trabalho".

Outra citação do palestrante: "A empresa moderna é aquela que não tem paredes, salas ou segredos. Não pode haver segredo para que o colaborador se sinta estimulado a participar".

Ele ressalta que o colaborador precisa compreender que é ele quem gera seu salário, através do sucesso da empresa. "Por isso existe a necessidade da busca da eficiência. Empresa forte, competitiva e consolidada no mercado transmite confiança a seus colaboradores".



**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

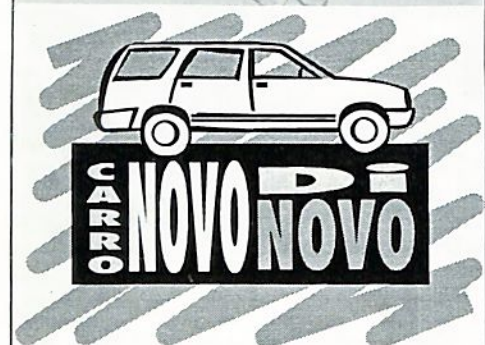
**PARANÁ**

CURITIBA .....	ROD. BR 116 - KM 103 - Nº 15760 - FONE/FAX: (041) 246-3152 - CEP 81680-000 ANEXO AO POSTO 3 FAZENDAS
PARANAGUÁ .....	RUA ANTONIO PEREIRA, 1039 - FONE: (041) 422-4872 - EM FRENTE A TRANZELA
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
PARANAÍ .....	RODOVIA BR 376 - KM 488 - FONES: (044) 423-8226 - 423-8216
<b>SÃO PAULO</b>	
SÃO PAULO .....	RUA DA BALSÁ, 693 - FREGUESIA DO Ó - TELEFAX: (011) 877-0395 - CEP 02910-000
ASSIS .....	RODOVIA RAPOSO TAVARES - KM 446 - ANEXO AO AUTO POSTO MARAJÓ FONE: (0183) 24-1953

**FILIAIS:**



# Novos Sócios



O SHOPPING AVENIDA  
CENTER ESTÁ NO AR  
COM A PROMOÇÃO  
CARRO NOVO "DI NOVO".  
AGORA VOCÊ PODERÁ  
GANHAR UMA BLAZER OKm.  
PARA CONCORRER É SÓ  
COMPRAR NO AVENIDA CENTER,  
RESPONDENDO  
A PERGUNTA:  
QUANTOS CARROS O  
AVENIDA CENTER  
SORTEOU EM 95?

**1 CUPOM A CADA 10 REAIS EM COMPRAS**

M4 VEICULOS

**AVENIDA  
CENTER**  
Com você...sempre!

- **UEM**  
Av. Colombo, 5790 – fone: 226-2727  
Estabelecimento de ensino
- **FEIRA VEST MERCOSUL**  
Rodovia PR 317 km 0,5  
Fone: 262-2135  
Entidade de classe
- **POSTO METRONOR**  
Av. Colombo, 883 – fone: 228-5357  
Com. de combustíveis
- **CYBERTEC**  
Av. Mauá, 2873 – fone: 223-4613  
Prest. de serviços técnicos  
em informática
- **CONTÉM 1g**  
R. Santos Dumont, 1230  
Fone: 222-6867  
Com. de perfumes
- **CONDOMÍNIO DO EDIFÍCIO  
TRÊS MARIAS**  
Av. Getúlio Vargas, 266  
Fone: 226-1959  
Condomínio comercial
- **SONOSUL COLCHÕES**  
Av. Herval, 561 – fone: 222-0662  
Com. de colchões
- **PRIMUM**  
R. Néo Alves Martins, 2537  
Fone: 226-2344  
Construção civil
- **CONDOMÍNIO EDIFÍCIO VANOR  
HENRIQUES**  
Av. XV de Novembro, 332  
Fone: 226-1323  
Condomínio residencial
- **MINI-FIAT**  
Av. Colombo, 2888 – fone: 223-4518  
Oficina mecânica
- **ODONTOBRÁS**  
Av. Cerro Azul, 412 – fone: 222-9323  
Clínica odontológica
- **INGACELL**  
R. Santos Dumont, 2353  
Fone: 226-4842  
Com. de telefones celulares
- **TOTALTECH**  
R. Santos Dumont, 3472  
Fone: 224-9404  
Com. de suprimentos de informática
- **PINK IMPORTADOS**  
Av. XV de Novembro, 332  
Fone: 223-4334  
Com. de presentes importados

- **OVERDRESS**  
R. Joubert de Carvalho, 268  
Fone: 226-5641  
Com. de confecções e calçados
- **DROGARIA MODERNA**  
Av. São Paulo, 1141 – fone: 226-3634  
Com. de medicamentos
- **MOURA & MOURA ASSOCIADOS**  
R. Moisés Marcondes, 112  
Fone: 223-2898  
Consultoria
- **MARCENARIA SHALON**  
R. Guaiapó, 470  
Fone: 228-7258 – Sarandi  
Ind. e com. de gaiolas
- **FININTEL**  
Av. Brasil, 3746 – fone: 226-4643  
Com. adm. de telefones
- **USLEAN**  
R. Joubert de Carvalho, 266  
Fone: 222-9129  
Ind. e com. de confecções
- **BELT SERVICE**  
Av. 19 de Dezembro, 620  
Fone: 262-1656  
Ind. e com. de artefatos de borracha
- **MADEREIRA ALTA FLORESTA**  
Av. Guaiapó, 822 – fone: 228-7160  
Sarandi  
Ind. e com. de móveis
- **COLMOTEX**  
Av. Brasil, 2904 – fone: 222-2247  
Com. de colchões e móveis
- **CEI INFORMÁTICA**  
R. Santos Dumont, 2166  
Fone: 222-5065  
Cursos de informática
- **DROGARIA SANTA PAULA**  
Av. Getúlio Vargas, 549  
Fone: 236-1245 – Floresta-PR.  
Com. de medicamentos
- **BANCO NOROESTE**  
Av. Brasil, 3877 – fone: 222-1326  
Instituição financeira
- **HITEC**  
Av. Herval, 260 – fone: 222-5415  
Com. de equip. de telecom.
- **SUCOC – SUCOS  
CONCENTRADOS**  
R. Vitória, 802 – fone: 226-4328  
Ind. e com. de sucos
- **JÚLIO CESAR CARNEIRO**  
R. Santos Dumont, 2166  
Fone: 222-4499  
Representação comercial

# Expectativa de lucros

*Preço alto da soja gera expectativas no comércio com a possibilidade de aumento nas vendas. Mas os empresários estão cautelosos quanto às previsões ufanistas do Governo*

O momento é de grande expectativa para a classe empresarial. Motivo: a safra agrícola, em especial a de soja, que está sendo colhida com boa produção e preço médio atraente, dois fatores que raramente estiveram conjugados. O Governo brasileiro até contribuiu, com a prorrogação ou a securitização das dívidas agrícolas. Mas apesar de amplamente alardeada, a melhor situação financeira dos agricultores não significa, necessariamente, que o comércio terá um aquecimento.

Bom senso é a tônica da expectativa dos empresários de alguns setores, enquanto que outros já comemoram o incremento nas vendas, com a entrada do dinheiro que vem do campo. O fato é que poucas vezes se produziu tanto. Só o Paraná deve colher entre 5,6 e 5,9 milhões de toneladas. É o único Estado brasileiro que aumentou a área de plantio de soja nesta safra – 2,3 milhões de hectares, 8% a mais que em 94/95. Hoje o Paraná é o maior produtor nacional do grão, superando uma vantagem histórica para o Rio Grande do Sul.

Mais importante ainda é que o produtor rural vai receber em torno de R\$ 11,50 a saca, simplesmente a melhor média de preços jamais paga pelo produto nesta época, logo após a colheita. Segundo um relatório da Secretaria Estadual de Agricultura, a situação é bastante incomum. O documento detalha previsões do USDA – Departamento de Agricultura dos Estados Unidos – com estimativas de baixa produção mundial de soja. Ao mesmo tempo, prevê estoques internacionais nos menores níveis registrados desde a 2ª Guerra Mundial.

**REFLEXOS:** Em dezembro de 95, o preço da saca para o produtor brasileiro che-



Safra agrícola: boa produção gera expectativas no comércio

gou a R\$ 14,00, o maior valor desde 1988, quando houve uma grande quebra de produção por problemas climáticos. Com a proximidade da colheita, os valores caíram um pouco, mas o mercado continua firme.

“Os preços internos deverão continuar aquecidos durante toda a comercialização desta safra, mesmo que haja perspectiva de aumento da produção mundial para 96/97”. A opinião é do economista Dorival Aparecido Basta, técnico do Deral – Departamento de Economia Rural, do núcleo regional da SEAB em Maringá. O motivo, aponta, seria o fato de que a produção nacional estimada é ainda pequena frente à demanda existente, principalmente de farelo para exportação.

Toda esta situação apresentada no contexto internacional tem exemplos práticos na região. Segundo o núcleo regional da Seab, nos 29 municípios abrangidos, a área de plantio chegou a 175 mil hectares, 5% maior em relação à safra anterior. A expectativa é que a produção fique entre 397 mil e 432 mil toneladas, ou uma média aproximada de 100 sacas por alqueire, considerada ótima.

**LUCROS:** O agricultor Antonio de Souza Gomes Neto plantou soja em 36 alqueires próprios na comunidade do

Guerra em Maringá. Como a maioria dos produtores, ele securitizou as dívidas que tinha junto aos bancos. “Esse ano, o lucro vai ser bem maior”, avalia.

O produtor, que conseguiu uma média de produtividade de 111 sacas por alqueire em 95, espera colher 120 sacas de média este ano. Além da produtividade, outra diferença é que no ano passado sobrou pouco dinheiro, já que o preço médio ficou em torno de R\$ 8,00 a saca. Somando a isso o alto custo de produ-

ção e dívidas anteriores, o lucro foi muito baixo.

Nesta safra, o agricultor Antonio de Souza vai precisar de pouco mais de 60 sacas para pagar o custo de produção de cada alqueire. Vendendo o restante a R\$ 11,00 ou R\$ 11,80 a saca – preços dos últimos dias – o lucro é certo. “Vamos aproveitar para investir em coisas para a família, para o sítio e, se der, pensar na compra de um carro ou um terreno”, revela.

**EXPECTATIVA:** Região predominantemente agrícola, Maringá pode ser bastante impulsionada com a injeção dos reais que vêm da agricultura. A opinião é compartilhada por grande parte do empresariado, principalmente entre os comerciantes. Mesmo assim, há quem não se entusiasme muito com a proximidade da colheita.

Segundo Jefferson Nogaroli, sócio-proprietário do supermercado São Francisco, “sem dúvida, o comércio fica mais firme, ainda mais este ano em que houve a securitização e os produtores voltam a se capitalizar. Mas, ninguém gasta dinheiro hoje em dia sem usar de muito bom senso”. O empresário afirma que a maioria das empresas do setor em que atua deve manter os mesmos estoques de outras



Britto: esperando dias melhores



Comércio: expectativas com a nova safra agrícola

épocas. "Não há porque aumentar", diz.

E se para alguns setores o momento é de contida euforia, outros já apostam no superaquecimento das vendas e no resgate da rentabilidade com a entrada do chamado "lastro agrícola". Para isso, utilizam algumas estratégias e truques.

O setor de tecidos e confecções, por exemplo, costuma "antecipar o inverno", como explica o empresário Rubens Abrão, proprietário das Casas Santa Terezinha e da Rastelli Confecções. Com 15 anos de experiência no setor, Abrão conta que a

colheita antecede o "2º dezembro", como é conhecido o mês de maio. "Estes dois meses, seguramente, representam acréscimo nas vendas em torno de 50%", revela.

A "antecipação do inverno", explica o empresário, é uma forma de vender roupas e tecidos a preços baixos e, ao mesmo tempo, aproveitar o capital que os agricultores terão. "A entressafra para o setor também é entre janeiro e fevereiro. A partir de março, as vendas são ascendentes". Rubens Abrão considera que as expectativas são as melhores possíveis devido à boa safra. "Todos estão com bons estoques e começam, agora, a investir na mídia. O retorno é garantido", finaliza.

**SUBSTANCIAL:** Há alguns anos, o setor de carros novos era um dos mais privilegiados pelo dinheiro movimentado pela agricultura. Havia até as chamadas "prestações balões", com vencimento semestral. Hoje, a situação está mudada. "Em geral, o agricultor não gosta de comprar a prazo. Ele dá o carro usado e quita

o restante em 30 dias", afirma o empresário Valdecir de Britto, diretor da Dama, concessionária da Volkswagen em Maringá.

Segundo ele, a entrada do dinheiro da safra deve representar um acréscimo de no máximo 10% nas vendas de automóveis 0 km. "Não vai ser substancial porque no ano passado a comercialização esteve muito bem, era o auge do Plano Real", comenta. Agora, com a facilidade do plano de financiamento em 24 meses oferecido pelas montadoras – que representa cerca de 60% das vendas – o agricultor não estaria efetuando aquisições sazonais.

"Historicamente, a melhor época de venda é de março a junho, até pela oportunidade de compra do modelo do ano", explica Valdecir. Ele, porém, reconhece, que a boa safra e o atual preço da soja podem manter o mesmo nível dos negócios do ano passado, quando, apenas na concessionária que dirige, foram comercializados 530 veículos entre fevereiro e julho.

**Uma empresa de  
crédito garantindo o  
retorno de seu crédito.**



**COBRAPAR**

*Experiência comprovada em:*

**COBRANÇAS**

**SERVIÇOS**

**ASSESSORIA  
JURÍDICA**

**Waldir Frares**

ADVOGADO

**MARINGÁ - Fone: (044) 226-5114**

**LONDRINA - Fone: (043) 323-1838**

## Securitização precisa ser formalizada

*Essa safra vai representar o reinício da capitalização do produtor, que certamente vai investir mais. A opinião é do gerente da Carteira Agrícola do Banco do Brasil em Maringá, Roderval Poy. Ele atribui o bom momento vivido pelos agricultores principalmente à securitização das dívidas agrícolas, medida do Governo que prorrogou o pagamento para 7 e 10 anos, com carência.*

*"O produtor estava sem fôlego, pois a TR provocou um forte processo de descapitalização. Alguns tinham saldo devedor astronômico e, às vezes, até superior ao bem financiado", revela o*

*gerente. Essa situação, diz, impedia os investimentos.*

*Em todo o Brasil, 251 mil produtores manifestaram até o final de fevereiro o desejo de securitizar suas dívidas. Só na agência de Maringá, foram 520 operações, cerca de 95% das dívidas passíveis de securitizar. "Algumas tinham o valor pequeno ou já vinham de renegociações", explica Roderval Poy.*

*O gerente avisa que todos os que manifestaram o interesse na prorrogação das dívidas têm que voltar ao banco até 30 de junho para formalizarem o pedido.*

# Mais rigor na sustação

*Após muitas reclamações dos comerciantes em todo o país, Banco Central cria dispositivos para diminuir índices de sustação de cheques*

Algumas lacunas na Lei Brasileira sobre o Cheque, de 1985, permitiam que muitos correntistas conseguissem sustar com facilidade cheques já emitidos, sem apresentar motivos que justificassem o ato. Isso causou nos últimos anos sérios prejuízos para o comércio. Mas, uma nova resolução do Banco Central pode evitar esse procedimento.

Através da Circular número 2.655, de 17 de janeiro deste ano, o Banco Central incluiu mais duas práticas que necessariamente terão que ser efetivadas para justificar o pedido de devolução de cheques. No caso da sustação por furto ou roubo, o correntista só legitimará a sustação com a apresentação da respectiva ocorrência policial.

Outra prática comum foi cercada pelo Banco Central: correntistas afirma-



Marco André

## O problema dos cheques foi discutido na ACIM

vam não ter recebido talões – quando enviados pelo Correio. Agora, fica vedada a devolução de cheques por esse motivo quando o banco ~~sapado~~ constatar a autenticidade da assinatura do correntista em qualquer cheque do talonário em ques-

tão.

**REUNIÃO:** A questão da sustação de cheques foi um dos principais assuntos discutidos durante reunião do Centro Estadual de Coordenação e Atendimento – CECA – realizada no dia 9 de março na sede da ACIM. Participaram da reunião 14 diretores regionais de coordenação e atendimento e representantes das associações comerciais e industriais da região.

Segundo os diretores, muitos bancos se recusam a fornecer informações sobre clientes aos comerciantes. Eles alegam sigilo bancário. “Nesse caso, eles estão protegendo o mau pagador”, critica o diretor do CECA, Carlos Roberto Previdelli. Para tentar solucionar este problema, foi redigido um documento esclarecendo a situação e pedindo providências ao Banco Central.

## ASPEN PARK

# Inauguração será dia 24

*O complexo Aspen Park inclui um shopping center, um centro empresarial e um flat residence. O total de investimentos é de US\$ 72 milhões. O shopping será inaugurado este mês*

Será inaugurado no próximo dia 24 o Aspen Park Shopping Center, uma obra que exigiu investimentos de US\$ 30 milhões e que vem causando grande expectativa em toda a população do Paraná. O shopping tem quatro pavimentos, num total de 25.500 metros quadrados. Os empreendedores são as empresas C.A. Ghesti Empreendimentos e Participações Ltda. e Mall Invest S/A., de Curitiba.

A expectativa é de uma movimentação diária de 22 mil pessoas e que pelo menos três mil veículos passem pelo estacionamento no subsolo, que tem capacidade para 850 unidades. O shopping possui escadas rolantes computadorizadas, cobertura de vidro zenital que permite ab-



## Aspen: localização privilegiada

sorver 80% dos raios solares e passar igual percentual de luz, e sistema de refrigeração ambiental por termo-acumulação.

A estrutura do shopping terá uma praça de alimentação com 400 lugares, res-

taurantes finos, praça de eventos, academia de ginástica, dois cinemas que prometem entrar no circuito nacional, playland – um parque com simuladores e brinquedos de última geração – e 198 lojas, muitas inéditas em Maringá.

Segundo o Superintendente do Shopping, Ademir Dias Camargo, serão gerados 1.200 empregos diretos. O faturamento esperado é de US\$ 6 milhões por mês. A novidade é que os cartões de crédito convencionais, aceitos normalmente em restaurantes e lojas, servirão também para dar acesso aos cinemas.

Além do Shopping Center, o projeto do Aspen inclui a construção de duas torres destinadas a um flat residence e um trade center.

# Quando o barato sai caro

por Carlos Roberto Previdelli

Por falta de informações adequadas, o micro e o pequeno empresário assumem um risco desnecessário, que coloca em "xeque" a sua atividade econômica, quando o empregado despedido resolve acionar o ex-patrão na Justiça.

Fontes seguras dão conta de que mais de trinta milhões de brasileiros trabalham sem carteira assinada. Isto porque o segmento das micro e pequenas empresas tem a falsa informação de que registrar o empregado acaba ficando muito caro para a empresa em razão dos encargos sociais que são cobrados pela União.

Trata-se, efetivamente, de uma informação falsa, vez que, sendo despedido o empregado sem registro em carteira, e movendo ele uma Reclamatória Trabalhista contra o ex-empregador, arcará este com uma série de encargos e multas que não haveriam, caso estivesse o empregado devidamente registrado em carteira, mesmo que fosse apenas pelo salário mínimo.

Vejamos: um empregado que tenha trabalhado, por exemplo, um ano sem registro e que promova uma Reclamatória Trabalhista contra o ex-patrão, obriga-lo-á a pagar o seguro-desemprego a que teria direito, caso registrado, indenização esta que seria paga pela União, no mínimo em três parcelas; estará sujeito a uma multa correspondente a 726 UFIR (R\$ 601,63) prevista no artigo 47 da CLT, pela falta de registro do empregado; arcará também com o FGTS não pago ao empregado, no percentual de 8% sobre o seu salário, por mês trabalhado, acrescido de 40% nos termos do artigo 7º, inciso III da CF/88, acrescidos de juros de 1% ao mês e multa de 20% pelo não recolhimento à época oportuna, na forma do artigo 30 e parágrafos do Decreto 99.684/90; obrigar-se-á ainda ao recolhimento aos cofres do INSS, da contribuição que deveria ter sido descontada do funcionário e não o foi, mais a parte do empregador, referente a todos os meses trabalhados, valores estes atualizados monetariamente, e acrescidos de juros e multa pelo não

recolhimento na época própria; pagará também a multa prevista em Convenção Coletiva da categoria a que pertence o empregado, quase sempre no valor correspondente a meio salário mínimo por infração cometida à CCT.

Agora, o que é mais grave ainda: por falta de uma assessoria adequada, o empresário, ao comparecer à Justiça do Trabalho, na audiência inicial, quando lhe é proposto fazer um "acordo" com seu ex-empregado, função primordial das Juntas de Conciliação e Julgamento, este se nega a fazê-lo, confiando nas informações errôneas de que já pagou tudo o que devia ao empregado. Nunca é informado das consequências gravíssimas que lhe podem advir pela não realização de um acordo razoável, das quais somente terá conhecimento quando for exarada a Sentença pela Justiça do Trabalho.

A queixa mais comum que se ouve é que "o ex-empregador está pedindo muito", que "é um absurdo o que ele pretende receber". Aí exatamente é que se faz necessária a presença de um profissional qualificado para alertar o empresário sobre as consequências da não realização de um acordo e também para calcular corretamente qual será o valor devido, para que se possa fazer uma contra-proposta justa e razoável, que não cause prejuízos à empresa.

O comentário mais comum que se ouve é que a Justiça do Trabalho só protege o empregado, e que o patrão vai perder sempre. A Justiça do Trabalho apenas cumpre o que está na legislação, aliás, não pode julgar contrariamente ao que diz a lei. A legislação trabalhista sim, esta é protetora do trabalhador, considerado, hipoteticamente, o mais fraco numa relação jurídica de emprego.

Faz-se necessário, portanto, que o micro e pequeno empresários estejam assessorados por profissionais capacitados, que poderão ser contratados não individualmente, mas através de associações de classe, sindicatos, ou mesmo em grupos de empresas, os quais poderão orientar sobre os procedimentos de admissão, manutenção da relação empregatícia e demissão do

empregado, apresentando riscos que podem ser assumidos e quais as consequências desta atitude.

Na grande maioria das vezes o empresário se fia em pessoas não qualificadas profissionalmente para tal mister, crendo que as informações que lhe são repassadas estão corretas e lhe asseguram a inexistência de riscos numa relação empregatícia. Entretanto, somente o advogado trabalhista conhece as tendências da jurisprudência dos Tribunais, tem conhecimento da forma como os juízes julgam os processos, pois está atuando diariamente na Justiça do Trabalho e pode alertar o empresário sobre os riscos que ele está assumindo quando deixa de cumprir a legislação trabalhista.

Não há dúvidas de que a legislação precisa ser alterada, ser modernizada, mas enquanto esta providência não é tomada pelos legisladores, cumpre ao empresário agir de modo a assumir o menor número de riscos possíveis. Riscos estes que, se não calculados, podem levar a empresa à quebra total.

Tem-se como certo também, que havendo a quebra da empresa, nenhuma consequência haverá para os seus sócios, que não terão que pagar a dívida trabalhista. Grave engano, uma vez que a dívida trabalhista é sempre privilegiada, podendo ser cobrada dos sócios da empresa, que vão responder com o seu patrimônio particular até a efetiva satisfação do débito.

Utiliza-se como argumento, que se a empresa assumir todos os encargos sociais provenientes do registro do empregado, não terá como sobreviver. E se tiver ainda que contratar uma assessoria especializada, tal fato será ainda mais oneroso.

Reside aqui um considerável equívoco, pois é exatamente nestes casos que o suposto "barato" pode sair muito "caro" e de consequências irremediáveis para o empresário.

**Carlos Roberto Previdelli,**  
Advogado especialista em  
Direito do Trabalho

# Política dos pés no chão

*A Teletrônica, como todo o comércio, já viveu dias melhores. Hoje, com as dificuldades da economia, a empresa busca novas fórmulas para atrair o consumidor*

Vender em até sete vezes. Essa é uma das fórmulas encontradas pelo proprietário da loja Teletrônica, Aparecido Janúncio, para trazer de volta a razão de ser de qualquer empreendimento: o cliente.

A queda nas vendas começou alguns meses depois do Plano Real. Quando o Plano começou, os negócios, que já iam bem, até melhoraram. Mas, foi o consumidor notar que não houve ganho nos salários com a nova moeda, que as vendas começaram a cair. E caíram tanto, que deixaram Aparecido Janúncio preocupado.

Como bom comerciante, o empresário e seu filho Marcílio Janúncio, que também trabalha na empresa, começaram a se adaptar aos novos tempos. Primeiro, diminuíram os estoques. "Os preços não sobem mais e nunca se sabe exatamente quanto se vai vender, por isso não há mais necessidade de se estocar mercadorias", explica Aparecido Janúncio.

A segunda medida é a atração dos clientes. Além de manter os preços lá embaixo, a Teletrônica também está vendendo em até sete vezes. "O povo está sem dinheiro. Notamos que as pessoas querem consumir. Mas, muitos entram na loja, perguntam o preço e vão embora. Estamos tentando encontrar um meio de fazer com que as pessoas possam adquirir os produtos que desejam", diz o empresário.

Nesta tentativa de facilitar a vida dos consumidores, tem havido uma parceria entre a Teletrônica e os fornecedores da empresa. "Eles nos dão prazos mais longos para que efetue os pagamentos", frisa. Os preços também têm se mantido estabilizados, o que é uma tranquilidade a mais no momento de traçar os planos.

Nesta época de "vacas magras", o que está ajudando a Teletrônica é a oficina de aparelhos de som que Aparecido



Marco André

**Teletrônica: criatividade na busca de clientes**

Janúncio ainda mantém. Muitos clientes que não conseguem adquirir novos bens, acabam consertando e reformando os antigos. Aliás, a história da empresa começou exatamente com uma oficina.

**INÍCIO:** Os moradores mais antigos ainda devem se lembrar da oficina de rádio e monitores Transrádio Brasil, instalada em frente à Praça Napoleão Moreira da Silva. Aparecido Janúncio consertava os antigos aparelhos - na época o que havia de mais moderno. Com o tempo, foi colocando um e outro produto para vender. A procura foi grande e ele resolveu montar uma revenda.

Nasceu em 1974 a TelePhilips, na rua Santos Dumont, 2891. A decisão do empresário foi coroada de êxito. Logo, ele abriu uma filial e, em 1982, mudava a matriz para o atual endereço, na Joubert de Carvalho.

Em 1984, depois de uma longa divergência com a multinacional Philips, Aparecido Janúncio resolveu mudar o nome da empresa para Teletrônica. Além dos tradicionais aparelhos de som, principalmente toca-fitas para carros, a Teletrônica comercializa também monitores de TV, antenas parabólicas, antenas coletivas, ventiladores, peças e outros produtos eletrônicos.

**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**

# Pregando a cidadania

Luiz Carlos Masson

Estou há oito anos à frente da Revista ACIM. É um trabalho de fôlego, principalmente porque procuramos manter sempre uma equipe enxuta e não temos a mesma estrutura de outros jornais e revistas que circulam pelo nosso país. Além disso, primamos pela qualidade e, como se trata da publicação de uma entidade que congrega mais de 1.600 empresas de nossa cidade, temos que analisar cada linha escrita aqui para não ferir suscetibilidades.

Já me perguntaram qual é o objetivo da Revista ACIM. Quero frisar que não temos um único objetivo. São muitos. Aqui, procuramos estimular o espírito de cidadania entre nossos leitores. A publicação é uma tribuna onde empresários, profissionais liberais, trabalhadores e políticos podem expor seus pontos de vista sobre os mais variados assuntos.

Nossa Revista é também um espaço onde procuramos trazer novidades, narrar experiências de empresários e empresas, explicar o funcionamento de novas leis, discutir a legislação e mudanças que precisamos implementar em Maringá e no Brasil. Tudo isso com o objetivo de auxiliar no desenvolvimento de nossos empresários, de nossa comunidade.

A Revista é também um documento histórico dos atos de nossa Diretoria Executiva, Conselho Deliberativo, Conselho Permanente do Jovem Empresário e Conselho Permanente da Mulher Empresária. E, porque não afirmar, um documento histórico da própria comunidade, já que procuramos publicar os principais acontecimentos empresariais e políticos de Maringá.

Acredito que sou o diretor mais antigo da ACIM. Entra presidente, sai presidente e, teimosamente, continuo ocupando uma cadeira na Diretoria Executiva. Já pensei em sair. Acredito que



Marco André

a renovação é importante. Mas, diante de um trabalho feito com uma mistura de paixão e lucidez – se isso for possível – sou convidado sempre a ficar. E não resisto. Vou continuando.

Quero frisar que, mais do que um peso, sinto uma enorme satisfação em auxiliar na elaboração mensal desta Revista. É como se a cada número estivéssemos realizando esta atividade pela primeira vez. Decidir quais as matérias, fotos, a arte ou foto da capa. A revisão das matérias. Faço isso de dia, no intervalo das atividades particulares, de noite, sábados ou domingos.

Tenho uma grande parcela de tempo investido nesta publicação que hoje alcança o número 364. Este não é um número “redondo” e não comemoramos uma data especial, mas aproveito esta transição da diretoria da ACIM para agradecer a todos que fizeram parte desta Associação, pela grande parcela de colaboração que

deram a esta Revista. E, conchamar a todos os que estão entrando a nos ajudar a continuar realizando um trabalho de sucesso.

Alguns leitores podem me considerar pretensioso. Mas a palavra “sucesso” não é uma conclusão tirada a esmo. É uma conclusão feita a partir da opinião de nossos próprios leitores. Sem falsa modéstia, posso afirmar que já ouvi muitos elogios à Revista e divido essa honra com toda nossa equipe de trabalho, com os funcionários da Associação, com o Conselho Editorial e com a Diretoria Executiva, que nos dá a liberdade de fazer uma publicação sem censura.

Conhecemos nossos limites. Sabemos que temos que melhorar muito e queremos que isso aconteça. Para isso, precisamos sempre de sugestões. Aceitamos idéias de empresários – associados ou não – de profissionais liberais, políticos, enfim, de todos os que lutam pelos mesmos ideais que nós: pelo desenvolvimento de nossa comunidade, de nossas empresas, pela Justiça, enfim, pelo processo de cidadania, que passa necessariamente pela dignidade de nosso povo.

Essa necessidade de cidadania é a principal mensagem que quero deixar nesse espaço que ocupo hoje. Todos que têm a sorte de chegar a um grau de escolaridade ou econômico um pouco melhor do que a maioria, ou que têm um grau maior de consciência política, devem estimular o espírito de cidadania entre as pessoas. Para isso, é preciso participação. Participação em associações, sindicatos, na política, enfim, em qualquer entidade ou movimento que lute pela comunidade.

Participe!

Luiz Carlos Masson é  
Diretor da Revista ACIM

**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



# QUILÔMETROS À FRENTE EM CONFORTO E SEGURANÇA.

Chegou Top Bus, o mais novo e avançado serviço de transportes de passageiros de todo o Paraná. Reunindo em equipamentos de última geração os mais modernos itens de conforto e segurança, como ar condicionado, vidros fumê, motoração, transmissão e suspensão de alta tecnologia, o Top Bus é a síntese dos 61 anos de experiência de Viação Garcia.

Feito para quem quer mais em suas viagens rodoviárias, o Top Bus da Garcia vai cobrir as principais linhas do Estado do Paraná e fazer a interligação com a capital e o interior de São Paulo e também com o Rio de Janeiro. Não é leito e não é convencional. É diferente. É novo. É Top Bus. Por uma tarifa diferenciada, você vai ver como é grande a diferença entre outros serviços. Top Bus. Quilômetros à frente em conforto e segurança.



## CONTROLASER™ 200

Exclusivo sistema de radar à laser, proporciona ao Top Bus e a seus passageiros máxima segurança. Um feixe de raios laser é emitido da frente do ônibus e indica se há algum veículo à frente, qual a velocidade desse veículo, se o ônibus está em distância segura e qual o tempo para a máxima aproximação desse obstáculo. Isso é segurança top. É top Bus.



## POLTRONAS ANATÔMICAS

Poltronas melhores que as do Top Bus, só na sua casa. A Super Pullman do Top Bus tem formato anatômico que acomoda melhor o seu corpo, novos tecidos, forrações, padronagens e 4 posições de reclinção. Sinta o conforto top da poltrona Top Bus.



## AUTO SERVIÇO DE BORDO

O Top Bus da Garcia tem um exclusivo auto serviço de bordo. Você mesmo se serve. De água e café. Montado para seu maior conforto, é outro detalhe top. Detalhe Top Bus.



## AR CONDICIONADO

No Top Bus, seu conforto é total. O sistema de ar condicionado é central, mas você pode dirigir o fluxo, aumentá-lo ou diminuí-lo, de acordo com sua conveniência. Mas além do ar condicionado, o Top Bus também tem calefação interna para os dias de inverno.