

REPENSANDO MARINGÁ
Comunidade adere ao movimento

ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

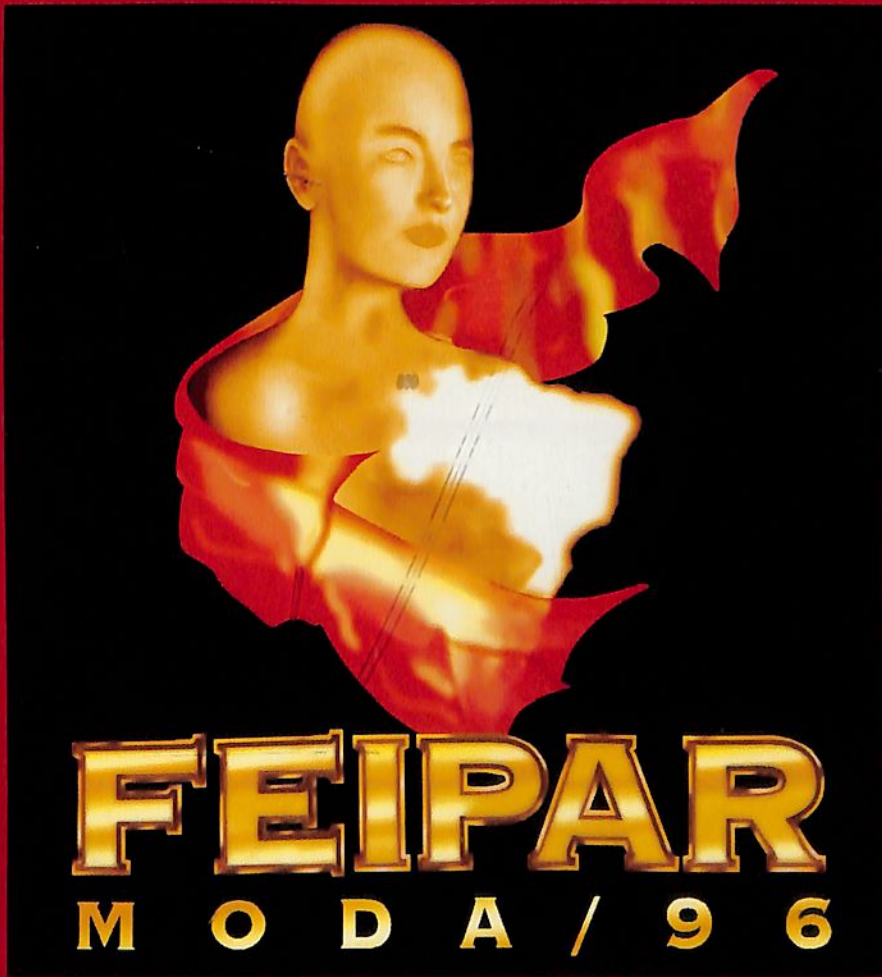
050
R454
N-367-ano-33-1996

AGOSTO/96

Nº 367

ANO 33

RS 3,00



UM GRANDE EVENTO

ACIM

Clas. 050

R454

Reg. 0295

Data 22-04-05 - J.C. J

Proced.

NF

R\$

Data

TAMOYO
TRANSPORTADOR



SÍMBOLO DE TRABALHO EFICIENTE

TRANSPORTADORA TAMOYO

MATRIZ: MARINGÁ - PR - Fone: 044 / 222-8934 - Fax: 044 / 222-8178

- | | |
|--------------|--|
| SÃO PAULO | - FONE : 011/ 273 - 8411 - FAX : 011/ 273 - 8932 |
| CURITIBA | - FONE / FAX : 041 / 346 - 5250 |
| LONDRINA | - FONE : 043/ 329 - 1133 - FAX : 043/ 329 -0639 |
| MARINGÁ | - FONE : 044/ 226 - 5653 - FAX : 044/ 222 -8178 |
| APUCARANA | - FONE / FAX : 043 / 422 - 3327 |
| CAMPO MOURÃO | - FONE / FAX : 044 / 823 - 1243 |
| PARANAÍ | - FONE / FAX : 044 / 422 - 3462 |



Plano Emergencial

por Hélio Costa Curta

Lutando pela vida

Iniciamos, juntamente com líderes de várias entidades do meio empresarial, um processo ao qual denominamos Plano Emergencial. Estamos realizando ações que visam a adoção de mecanismos para amenizar a grave situação pela qual nossas empresas estão passando. Envolvermos neste processo deputados federais e estaduais, além de líderes de entidades como Fiep e Fiacip.



Remédio necessário

Queremos carência e amortização de longo prazo. Mesmo porque os recursos tomados pelo BNDES e bancos do exterior são a juros pequenos e de longo prazo. Vamos diretamente ao BRDE reivindicar mudanças nas linhas de crédito existentes, que não condizem com a realidade da economia nacional. Estamos dispostos até a pedir alterações no orçamento do Conselho Monetário Nacional, que poderia dispor como fonte de recursos parte dos compulsórios bancários.

Feipar Moda 96

Será no final deste mês. A organização é um trabalho bastante árduo, principalmente pela atual situação da economia. Não há dinheiro no mercado o que dificulta a atração de patrocínios – tanto privado quanto oficial – e até mesmo de expositores. Felizmente, realizamos parcerias bastante competentes e, com o trabalho eficiente de nossos diretores, conseguimos viabilizar o evento. Houve a conscientização dos empresários que sabem: a feira é um investimento fundamental, que deve auxiliar nas vendas futuras das empresas.

Trânsito

Finalizamos a primeira fase do Ciclo de Debates Sobre Segurança no Trânsito. Estamos convidando os candidatos à Prefeitura de Maringá para que participem, no final deste mês, da última fase do Ciclo.

Eles receberão um dossiê com sugestões para resolução dos problemas do setor. Ouvimos representantes da comunidade para elaborar o dossiê. É a vontade, portanto, dos eleitores. E nos próximos anos vamos cobrar respostas do Poder Público.

Sem acomodação

Há dois anos a ACIM realizou uma pesquisa junto aos associados. A pesquisa demonstrou um grau de satisfação muito grande com relação aos nossos serviços. Mas nem por isso nos acomodamos. Através de uma parceria com a empresa Pentágono Consultoria Empresarial iniciamos um processo em busca da Qualidade. É um aperfeiçoamento constante. Assim como são constantes as mudanças no mundo.

Natal

Enquanto reivindicamos, trabalhamos. Queremos que Maringá se destaque no Natal deste ano. Contratamos empresas que fizeram um projeto que deixará a cidade muito bonita, toda enfeitada e iluminada. Deixará se houver a parceria da comunidade, já que para colocar o projeto em prática é preciso pôr a mão no bolso. É barato e compensa.

Parcerias

A ACIM está fazendo a parte dela. Conversamos com o prefeito Said Ferreira que já prometeu: vai iluminar o contorno do Parque do Ingá, a Prefeitura, o Centro de Convivência, o Teatro Municipal, o Bosque das Grevíleas e as entradas da cidade. A Apras prometeu enfeitar um logradouro municipal.

Comunidade

Estamos iniciando conversações com outras entidades. Se associações, sindicatos, clubes de serviços, condomínios e, claro, todo cidadão que puder iluminar sua residência, auxiliarem, teremos um Natal mais alegre.



Comunidade debate o trânsito pág. 13

ENTREVISTA	06
CAPA	08
ALMOÇO EMPRESARIAL	15
APAE	18
CASA MERCOSUL	22
REPENSANDO MARINGÁ	26
LAYOUT	30
ARTIGO	32
MEU NEGÓCIO	33
PENSO ASSIM	34

ACIM

A REVISTA DE NEGÓCIOS
DO NORTE DO PARANÁ
ANO XXXIII - Nº 368 - AGOSTO/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

Claudomiro Venâncio

CONSELHO EDITORIAL

Claudomiro Venâncio, Dirceu Herrero Gomes,
Luiz Carlos Masson, Luis Fernando Ferraz,
Maria Alice Pinatti, Paulo Morais 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



POLENGHI
Os Melhores Queijos



VAN DEN BERGH & CLAYTON



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

LUKAS...

INSEGURANÇA



BANCOS



Programando o futuro

Sônia Rossi

Livro: PROGRAMANDO O FUTURO – O Trem da Linha Norte.

Autor: Karl Albrecht. Editora: MAKRON Books

A obra **Programando o Futuro – O Trem da Linha Norte**, é uma das metáforas mais úteis na área de negócios que já vi, que foi a idéia do “Trem da Linha Norte” – como uma imagem que veicula um compromisso inabalável com uma direção específica para as organizações no mundo competitivo de hoje.

Enfoca o enorme desafio e a enorme compensação que você pode obter ao criar ou implementar o conceito do Trem da Linha Norte para seu negócio. Como um conceito dirigido para se criar a visão e determinar a razão da existência de sua empresa, que pode energizar a organização e impulsioná-la rumo ao sucesso.

Esta obra me chama a atenção pela capacidade do autor, Karl Albrecht, em contextualizar todo esse processo que a princípio, como discurso, pode parecer de fácil solução, mas que, como consultores de empresas, sabemos que não é.

Certamente exigirá muito mais que mero jogo de palavras dos dirigentes empresariais. Envolverá a quebra de muitos paradigmas, e a adoção de um forte espírito empreendedor, num movimento implacável com direção claramente definida. Pois não há “bom” caminho para quem não sabe para onde vai!

A obra fornece ainda um guia passo a passo para a busca da razão da existência da empresa, o estabelecimento de estratégias e a conquista do cliente. Trabalha com informações que o ajudará a mapear uma trajetória – um modelo estratégico para o sucesso.

Ilustra como formular uma visão baseada na realidade; definir valores centrais e filosofia de sua empresa; criar uma declaração

Programando



o Futuro

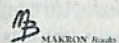
O Trem da Linha Norte

Definindo os Objetivos

Determinando a Direção

Programando os Destinos de Sua Empresa

KARL ALBRECHT



ama.com

da missão da empresa que seja precisa, concisa e inspiradora; avaliar um conceito unificado para criar valor para seus clientes e ainda enfoca a importância da liderança na construção do sentido da empresa, juntando o quebra-cabeça estratégi-

co. Analisa a questão de que muitas empresas não têm um enunciado claro de sua direção, e muitas outras enganam-se, acreditando tê-la definido. Muitas empresas têm “enunciados da missão” sem significado, tri-

viais e outros documentos que supostamente são inspiradores, mas nada dizem. Muitas equipes executivas adotam a propaganda como estratégia de salvação, em lugar de uma reflexão crítica a respeito de questões fundamentais de direção para o seu negócio, que garantirão sua sobrevivência e perpetuidade no mercado competitivo.

Ressalta o desenvolvimento do **planejamento estratégico**, como instrumento, para chegar à construção de um modelo de empresa voltado para o sucesso. Porque é necessário persistir nos trilhos até que as mudanças necessárias aconteçam e, muitos que estão à deriva, não terão fôlego suficiente para chegar lá. Esta obra representa o melhor no pensamento de ponta para o próximo século. Coloca o “valor do cliente” diretamente no coração da visão bem-sucedida dos negócios, porque é exatamente o que os negócios deveriam fazer – oferecer valor ao cliente.

Registra pensamentos de grandes líderes, muito significativos para a nova era, tipo o que está a seguir: “Alguns homens vêm como as coisas são e perguntam: Por quê?” Eu vejo coisas como nunca foram e pergunto: Por que não?” – Robert Kennedy.

Sônia Maria Morro Rossi é
Psicóloga/Consultora de Empresas

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

Um novo conceito de atacado

O setor atacadista está passando por um período de reformulação no Brasil. Os empresários estão tendo que repensar o modelo de atuação, para poder se integrar num mercado que foi totalmente modificado em função da estabilidade da economia. O que começa a acontecer por aqui pode ser comparado ao que já se observa na Europa e nos Estados Unidos há vários anos: uma mudança total no perfil das empresas atacadistas.

O empresário Ariovaldo Costa Paulo, da Arilu – empresa atacadista de Maringá que atua há 12 anos no setor de alimentos – esteve na Europa no mês de junho e pôde observar de perto a realidade deste mercado. Ele fez parte de uma excursão organizada pela Abad – a Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores de Produtos Industrializados – que visitou três países: Inglaterra, Alemanha e Holanda. Lá, o empresário teve oportunidade de conhecer grandes distribuidores, que trabalham com exclusividade para gigantes do mercado, como a inglesa Unilever/Van Den Bergh, chamada no Brasil de Gessy Lever.

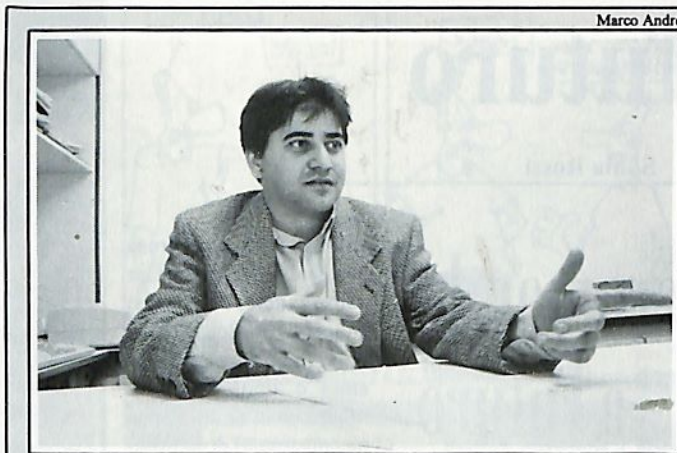
Nessa entrevista, o empresário fala sobre a viagem, sobre as mudanças que estão acontecendo no setor aqui no Brasil e também da parceria que sua empresa firmou recentemente com a Gessy Lever.

ACIM: Quando a Arilu fechou a parceria com a Gessy Lever?

ARIOVALDO: A parceria foi efetivada em junho, e nós ficamos responsáveis pelas regiões Norte e Noroeste do Paraná, e também com o Norte Velho. Há muitos anos que trabalhamos com esquema de exclusividade de distribuição para a Gessy Lever. Mas a oficialização da matriz, no exterior, veio agora.

ACIM: E o que essa parceria vai representar para a empresa e também para Maringá?

ARIOVALDO: Nós vamos ter um aumento significativo dos produtos Gessy Lever



“Na Europa os poucos atacadistas que sobreviveram trabalham como franquias, ou seja, montam lojas e supermercados que vendem mercadorias compradas deles. Lá existem atacados que chegam a ter 5 ou 6 mil lojas franqueadas”.

em nosso faturamento. Em termos de Maringá, isso vai representar um aumento na arrecadação de tributos e também um aumento no número de empregos. Essa parceria vai também ampliar nossa área de atuação, fazendo com que a empresa passe a trabalhar de forma mais agressiva nas regiões citadas.

ACIM: E de que forma vocês pretendem incrementar a atuação nesses lugares?

ARIOVALDO: Nossos planos são melhorar muito o esquema de prestação de serviços, nossa logística, melhorar o trabalho de entrega...

ACIM: Nessa excursão para a Europa, qual a experiência que você trouxe, o que há de tão diferente no setor atacadista por lá?

ARIOVALDO: Uma das grandes diferenças é que lá o atacadista ganha realmente muito dinheiro. Todo o serviço prestado pelo empresário do setor é valorizado, tudo é cobrado, para tudo há um custo estabelecido. Os atacadistas sabem exatamente o preço de cada mercadoria – o que a maioria dos brasileiros desconhece – e têm a idéia exata de quanto custa o serviço que ele presta aos seus clientes. E há também uma noção muito precisa do que é tributo. No Brasil nós agrupamos tudo isso e joga-

mos no preço final, sem muita noção do que cada um desses itens representa. Desta forma, não temos como saber se o valor do frete está pesando mais, se a armazenagem é mais cara que a expedição ou a manutenção do estoque...

ACIM: E por que o empresário brasileiro não consegue fazer isso na empresa dele também?

ARIOVALDO: Ele não consegue ainda. Mas o brasileiro assimila as coisas muito rapidamente e nós vamos chegar a esse estágio. O maior problema que enfrentamos hoje – além da falta de recursos, principalmente dos pequenos empresários – é a falta de tecnologia para isso. Há falta de

software, de equipamentos específicos. Na Europa tudo é informatizado. Aqui há também uma certa falta de organização dos empresários. Não podemos nos esquecer da questão dos tributos. Lá o setor atacadista não é tributado: é considerado um prestador de serviço, com carga tributária única no produto. Quem paga é o consumidor final. Aqui no Brasil, com o chamado “efeito cascata”, os tributos acabam sendo pagos em todas as etapas do processo, desde a produção, passando pela distribuição, pela comercialização, e caindo no consumidor final.

ACIM: Na Europa você observou que houve um encolhimento na atividade do setor atacadista e que poucos empresários sobreviveram. Qual é a característica desse setor no momento?

ARIOVALDO: Os poucos que sobreviveram trabalham como franquias, ou seja, os atacadistas montam lojas, supermercados, que vão vender mercadorias compradas deles. Lá existem atacados que chegam a ter 5 ou 6 mil lojas franqueadas, que trabalham com todos os itens, de hortifruti a alfinetes, totalizando até 6 mil itens. E 99% destes produtos são, obrigatoriamente, fornecidos por estes atacadistas.

ACIM: E o franqueado tem as despesas comuns a qualquer tipo de franquia?

ARIOVALDO: Sim, ele arca com despesas de aluguel, e uma espécie de *royaltie* ao franqueador. Só que lá o franqueado não é explorado. Muito pelo contrário. A maior preocupação do atacadista é manter seus franqueados satisfeitos e ganhando muito dinheiro, porque a concorrência é grande, tanto por parte da indústria, como também de outros atacadistas que possam vir a oferecer mais vantagem.

ACIM: Existe ainda um outro segmento do atacado na Europa: aquelas empresas que atuam como distribuidores diretos da indústria, não é?

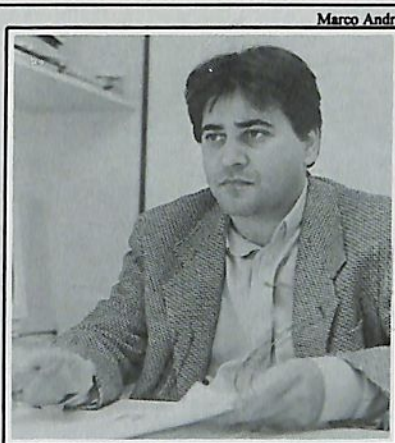
ARIOVALDO: Sim, e essa fatia do mercado foi ocupada pelas empresas transportadoras. Como elas já tinham sua frota completa, ficou mais fácil. O que é um distribuidor exclusivo? Ele ganha pelo serviço que presta: a armazenagem, a entrega, pelo *pálete* movimentado. Tudo é aferido pela capacidade de logística da empresa. O atacadista, neste segmento, tem que fazer pouco investimento. Veja só: o *pálete* é alugado, o armazém é do banco, porque é alugado em sistema de *leasing*, o estoque é da própria indústria... Então o atacadista não precisa de capital. Mas ele tem que ter muito *know how*. Uma característica marcante na Europa é que todo o atacadista, assim como os outros comerciantes, não trabalha com estoque. Eles são abastecidos por reposição automática.

ACIM: Quer dizer, é tudo bem diferente do que se fazia no Brasil até bem pouco tempo atrás.

ARIOVALDO: Até bem pouco tempo atrás o atacadista ganhava na manutenção do estoque, no momento da virada da tabela. Hoje, com a estabilidade da economia, não dá mais para trabalhar com estoque. Houve uma pulverização das vendas. Então o atacadista que se dedicou à distribuição, deu atenção ao pequeno comerciante, este está se mantendo no mercado. Os pequenos são hoje o grande *filé mignon* do mercado. Hoje está muito caro para se manter estoque. No início do Plano Real, números como 3 ou 5% pareciam pequenos, para quem estava acostumado com inflação mensal de 40%. Hoje, 1% faz uma diferença absurda. Nós brigamos com a indústria por diferenças de preço de meio ou um por cento...

ACIM: E você acredita que essa mudança que aconteceu no setor atacadista na Europa vai forçosamente se repetir no Brasil?

ARIOVALDO: Ela já está acontecendo. Nós já temos empresas, como o Atacado Martins e o Vila Nova que estão franquean-



Marco André

“O atacadista que se dedicou à distribuição e deu atenção ao pequeno comerciante está se mantendo no mercado.

Os pequenos são hoje o grande filé mignon. Está muito caro para se manter estoque”.

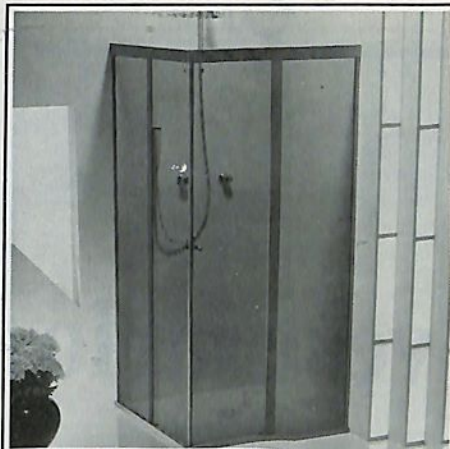
do lojas. O Martins já tem supermercados, chamados empórios, que são franquias. O Atacado Vila Nova já lançou o supermercado virtual, aquele em que as compras são feitas por computador. O Pão de Açúcar também já tem seu supermercado virtual, algo que na Europa e nos Estados Unidos já está bem consolidado. O próprio Atacadão já está com várias lojas de auto-serviço.

ACIM: E o atacadista distribuidor, o Brasil já começa a ter esse tipo de empresário?

ARIOVALDO: Sim, já. A maioria das indústrias está se voltando ao atacadista distribuidor. Mas a maior dificuldade é encontrar o atacadista com perfil distribuidor, aquele que faz o barzinho, a mercearia, até os grandes supermercados. Uma empresa com esse perfil ainda é rara no país porque esse tipo de serviço custa muito caro. Mas esse atendimento ao pequeno comerciante vai ser uma das saídas para o atacadista na nova realidade do mercado.

ACIM: Quer dizer, já está se desenhando no país um novo modelo para o setor...

ARIOVALDO: Sim, e baseado na prestação de serviços. E o mercado atacadista brasileiro está tendo uma atitude muito positiva, observando o que tem dado certo lá fora e adaptando à nossa realidade. Veja uma novidade: o setor passou a aceitar *tickets* alimentação e agora passaremos a vender com cartão de crédito. Então eu acredito que estamos evoluindo rapidamente.



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.*

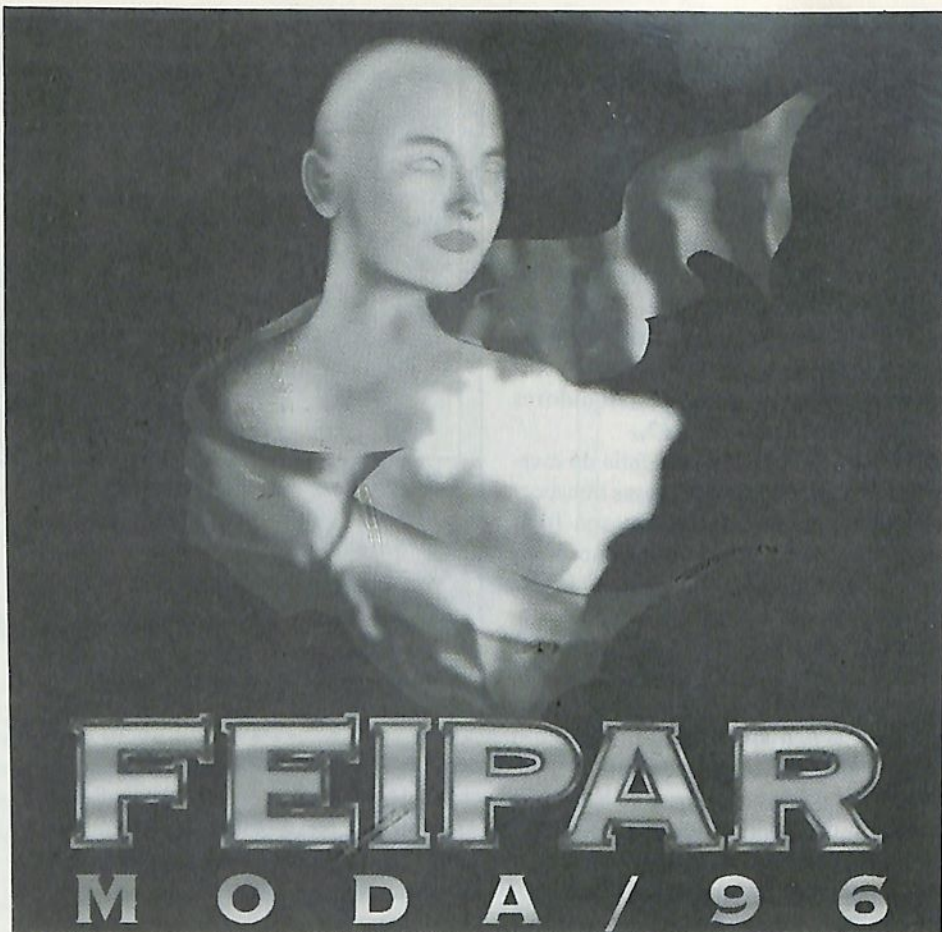
**Qualidade,
durabilidade,
beleza.**



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

**20 anos de
qualidade transparente**

O vestuário mostra sua força



Maringá é pólo de uma grande região produtora de fios, malhas e confecções. São mais de 350 indústrias e 265 lojas atacadistas. Tradicionalmente, o setor expõe seus produtos na Feipar Moda, que será realizada entre os dias 27 e 30 deste mês

A maior feira do setor têxtil e de confecções do Paraná, a Feipar Moda 96, será realizada entre os dias 27 e 30 deste mês no Pavilhão de Exposições, no Parque Francisco Feio Ribeiro, em Maringá. O evento está sendo promovido pela Associação Comercial e Industrial - ACIM - Sindvest e Sebrae, com apoio da Sociedade Rural, Fiep e Prefeitura Municipal.

Até o fechamento desta edição, a área comercializada da Feipar Moda 96 já era superior à do ano passado. A perspectiva era de comercialização total dos estandes. A feira é

setorizada, contemplando o segmento de confecções, com ênfase para empresas paranaenses, e os fornecedores de matérias-primas - tecidos, aviamentos e outros - e máquinas,

com participação de grandes grupos de todo o Brasil.

Um dos empresários mais entusiasmados com a Feipar Moda 96 é o representante comercial da Renaux no Paraná, Amarildo Grippa. Ele diz que na Feipar do ano passado realizou excelentes negócios, tanto de vendas como de contatos" e frisa que na feira deste ano a Renaux vai mostrar a nova linha de produtos para o verão. O entusiasmo pode ser medido pelo espaço da empresa na feira: são 110 metros quadrados.

OTIMISMO: O otimismo dos organizadores vem do sensível aqueci-



Durante a Feipar Moda 96 serão realizados desfiles de moda



Recco: otimismo com a feira

mento nas vendas no final do primeiro semestre. Para o presidente do Sindicato das Indústrias do Vestuário de Maringá, Antonio Recco, o país está "saindo do marasmo" em que ficou durante os dois últimos anos. Nesse período, muitas empresas fecharam. Mas ele acrescenta que as remanescentes estão se profissionalizando e se consolidando no mercado.

Segundo Recco, as empresas de Maringá estão "mais agressivas" e têm condições de disputar espaço no mercado nacional. "São empresas que trabalham com qualidade e preços acessíveis. Com esses dois ingredientes, podem competir com concorrentes de outras regiões de igual para igual", diz. Recco explica que a Feipar é essencial para que as empresas expositoras se projetem ainda

mais no cenário nacional.

O presidente da ACIM, Hélio Costa Curta, frisa que a entidade teve de se empenhar muito para viabilizar a Feipar Moda 96. "O país atravessa uma fase em que o dinheiro sumiu de circulação e há muita inadimplência. Quando se fala em feira, muitos até se esquecem de que o evento é um excelente investimento. Assim, tivemos um trabalho árduo. Mas acredito que quem garantiu seu espaço na Feipar Moda só vai ter motivos para comemorar".

Outro órgão que tem apoiado muito a realização da Feipar Moda, desde a sua primeira edição, é o Sebrae-Paraná. "Nosso papel na Feipar é proporcionar a participação dos pequenos empresários. Acreditamos que isso cria uma consciência no

Marcas e Patentes

A Marpa Marcas e Patentes participará da Feipar Moda 96 com três estandes e fará um trabalho de pesquisa diretamente com o INPI, a preço de custo, para informar quais as marcas já registradas. Um trabalho semelhante realizado pela empresa na Feipar 95 mostrou que em 231 marcas, apenas 139 estavam registradas e protegidas pela legislação.

Segundo o diretor-presidente da Marpa, Valdomiro Soares, as informa-

ções serão repassadas imediatamente. "Nosso centro de computação estará ligado on line com o Serpro e a Embratel 24 horas durante os quatro dias da feira", explica. Ele acrescenta que a área de confecções, cama, mesa e banho é a mais problemática em termos de marca. "Existe uma dificuldade muito grande de conseguir um registro nessa linha de produtos, pois de 818 milhões de marcas encaminhadas no Brasil, 60% são do setor de confecções", frisa.

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

RESTAURANTE DEVILLE



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

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

Jantar à la carte, de 2ª feira à sábado, com o piano do maestro Paulo Giovanini.

Feijoada aos Sábados.

APROVEITE!

Para o seu lazer, piscina, sauna completa e salão de jogos



HOTÉIS
★★★★
Deville
MARINGÁ

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



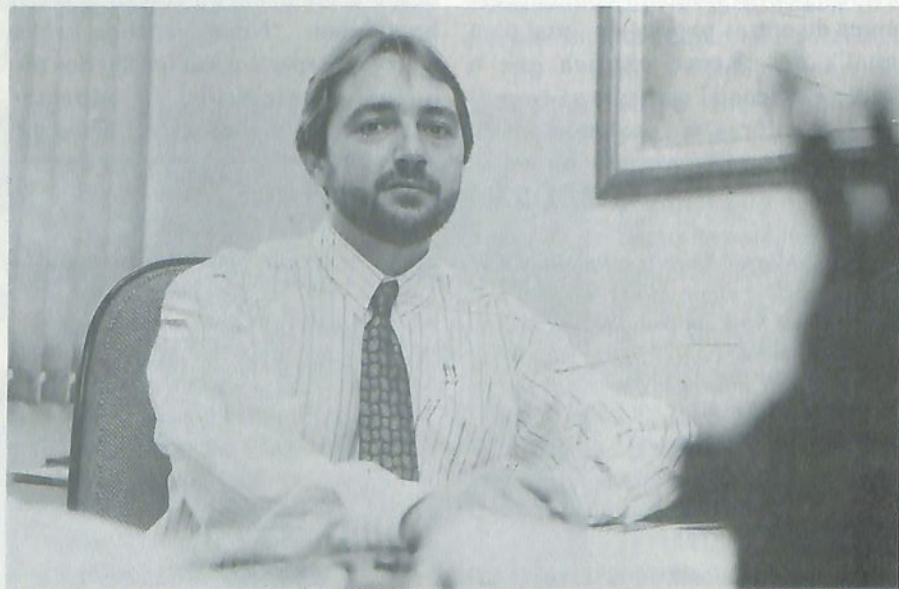
Setor de confecções está em franca recuperação

empresariado sobre a necessidade de produzir com qualidade, eficiência e preços competitivos”, ressalta o gerente da unidade regional do órgão, Lourenço Fadel.

O consultor técnico do Sebrae, que acompanha o setor de confecções, Joversi Rezende, acrescenta que o evento é importante para a cidade. Ele lembra que a feira movimentará hotéis, restaurantes, o comércio varejista e outras atividades da economia local. “É um fator de geração de renda. Se consolidarmos a Feipar como uma feira de importância regional, colaboraremos para que Maringá seja um grande centro de eventos do Sul do país”, destaca.

CRISTAL: O destaque da feira este ano será o estande que é uma réplica do Palácio de Cristal de Curitiba. A decoração do estande foi viabilizada pelo Governo do Estado para que 32 empresas paranaenses expusessem na Fenit, em São Paulo. Agora, a réplica abrigará os shoppings de atacado de Maringá na Feipar Moda 96.

Na própria Fenit, que é considerada uma das três feiras do setor mais importantes do mundo, a réplica do Palácio de Cristal se destacou entre as mais bonitas. Esse destaque trouxe dividendos para que os expositores paranaenses trouxessem resultados excelentes de São Paulo. Esses resultados, aliás, serviram como uma



Lautenschlager: empenho na realização da Feipar Moda 96



Joversi, do Sebrae: viabilizando participação de pequenos empresários na feira

ducha de ânimo nos organizadores da Feipar, que esperam realizar um evento ainda melhor do que os anteriores.

Os organizadores da Feipar esperam visitantes de todo o Paraná, Sul do Mato Grosso, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e interior de São Paulo. A mídia da feira foi inclusive

direcionada para estes estados. "Estas são as regiões que têm mais contato com Maringá, tanto em termo de compradores como de fornecedores", explica o diretor de Eventos e Promoções da ACIM, Ademir Lautenschlager.

Além disso, o Sebrae de Maringá enviou correspondências e con-

Curtas

DESFILES: As empresas de Maringá terão a oportunidade de mostrar seus produtos em desfiles de moda que serão programados durante a Feipar Moda 96. A agência de modelos Corpus será a responsável pela organização destes eventos.

MULHERES: Será realizada durante a Feipar Moda 96 a Mostra "24 Mulheres em Ação". É uma exposição de fotos de mulheres executivas, empresárias, políticas e profissionais liberais que se destacaram nos seus ramos de atuação em Maringá. A Mostra tem o apoio do Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM.

MODA MASCULINA: Presente na Feipar do ano passado, o colunista de moda Fernando de Barros afirmou que no Brasil de hoje os homens estão preocupados em "andar na moda". Ele disse que o brasileiro descobriu que era dono do dinheiro mas só sua mulher é quem gastava. "Descobriu isso e resolveu gastar consigo mes-

mo", finalizou.

LIDERANÇA: Segundo o Sistema de Informações da Indústria e do Comércio do Paraná, o setor de vestuário, calçados e tecidos é o que apresenta o maior número de estabelecimentos no Estado, com 5.465 empreendimentos, seguido por produtos alimentícios, com 5.146.

TENDÊNCIAS: Segundo os produtores de moda, os tecidos artificiais e sintéticos nas cores verde e laranja vão marcar a coleção de verão deste ano. O elastano, um fio que deixa o tecido com elasticidade – também vai ser mais usado pelas confecções.

TECIDO DE FIBRA: Durante a Fenit deste ano foi apresentado ao mercado brasileiro o primeiro tecido de fibra 100% natural desenvolvido em mais de três décadas. É uma fibra à base de celulose e pasta de madeira utilizada desde 1992 nos Estados Unidos, na Europa e no Japão para produzir roupas de primeira linha.

O
PAM
não
fecha
mais.

nem de
dia

nem de
noite.

PAM
HOUSE

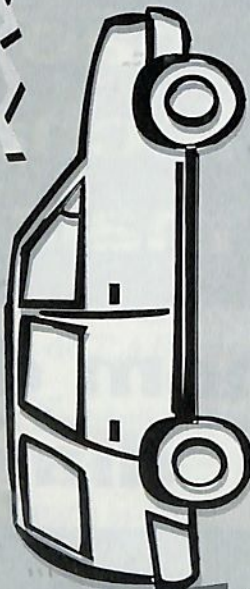
ambulatório próprio

agora
24 horas

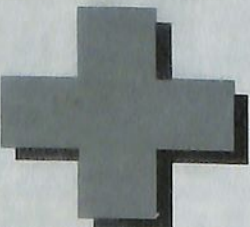
Fone: 224 1530

GROUP

CARRO NOVO DI NOVO



UMA



AVENIDA CENTER

M4 VEÍCULOS

Paradoxo

É muito grande o número de empresas do setor têxtil e de confecções que fecharam no Brasil nos últimos 18 meses. Mas, a ordem entre as grandes indústrias do vestuário é investir. Só nos últimos 15 meses a Ferreira Guimarães injetou US\$ 12 milhões em uma de suas fábricas, aumentando em 50% a produção. A Alpargatas Santista investiu US\$ 28 milhões em 94 e 95.

A Fairway, que nasceu de uma joint-venture entre a Rhodia e a Hoescht, com atuação no segmento de filamentos, injetou US\$ 70 milhões em uma nova fábrica em Alfenas, Minas Gerais, e US\$ 11 milhões em sua fábrica em Jacareí, São Paulo. Por fim, a Du Pont investiu US\$ 100 milhões nas obras de duplicação de sua fábrica na cidade de Americana, São Paulo.

O Grupo Vicunha, que fatura

US\$ 1,7 bilhão por ano, decidiu entrar mais forte no mercado de confecções e vai disputar a venda de roupas de malha no país – estimada em US\$ 4 bilhões por ano.

Por outro lado, Maringá e Cianorte, principais pólos de confecções do Estado, centenas de pequenas indústrias e lojas de atacado fecharam as portas. Mas, essa situação não é exclusividade do Paraná. Só nas proximidades da região de Americana, em São Paulo, o número de fiações e teceLAGENS caiu de 832 em 1994 para 621 este ano, segundo a Associação Brasileira da Indústria Têxtil. Por outro lado, as indústrias sobreviventes tiveram aumentos de até 30% nos pedidos no primeiro semestre de 1996 comparado ao mesmo período do ano passado.

vites da Feipar Moda 96 para os 50 postos de atendimento em todo o Paraná. “Solicitamos que sejam organizadas caravanas de visitantes para a Feira”, frisa a diretora da ACIM e consultora do Sebrae, Maria Alice Pinatti.

PÓLO: Maringá é pólo de uma grande região produtora de fios de algodão e seda, e confecções. Possui hoje 352 indústrias no setor, e 265 lojas atacadistas, distribuídas em três shoppings. A cidade é responsável por 24,40% da produção de fios do

Paraná. Se for considerada a produção regional, esse número sobe para 63%, sendo que 12% são consumidos na própria região.

Maringá recebe excursões de todo o Brasil, principalmente de Santa Catarina, Rio Grande do Sul e interior paulista. São lojistas que buscam qualidade e preços baixos nos shoppings atacadistas. O município aproveita também o grande fluxo de turistas que obrigatoriamente passam pela região a caminho de Foz do Iguaçu.

Marco André



Fornecedores de máquinas também estarão na feira

Candidatos receberão dossiê

A ACIM e o Programa Maringaense de Segurança no Trânsito realizam um Ciclo de Debates reunindo entidades que deram sugestões para a resolução dos problemas do trânsito. Candidatos a prefeito receberão estas sugestões ainda este mês

Marco André



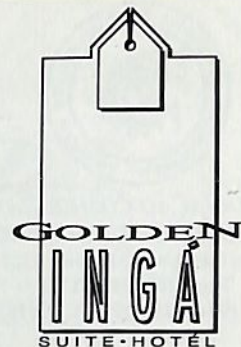
Mais de cem pessoas participaram da reunião do Ciclo de Debates

A ACIM e os organizadores do Programa Maringaense de Segurança no Trânsito estão realizando o Ciclo de Debates sobre Segurança no Trânsito. São três fases, duas já vencidas. Primeiro as entidades maringaenses enviaram sugestões para a resolução dos problemas. Depois, no dia sete deste mês, foi realizado um debate. Agora, está sendo preparado um dossiê que será entregue aos candidatos à Prefeitura de Maringá.

“Temos certeza de que o candidato eleito vai respeitar as sugestões das entidades. Afinal, todos representam a comunidade e querem o melhor para

Maringá”, enfatiza o vice-presidente da ACIM, Fernando Rezende. Já estão sendo mantidos contatos com todos os candidatos para viabilizar a presença deles no último dia de debates do Ciclo.

Enfático, o presidente da ACIM, Hélio Costa Curta, disse que a comunidade está fazendo sua parte. “Todos temos que participar do processo de resolução dos problemas da comunidade. Mas não terminamos nossa tarefa. Vamos cobrar ações concretas no sentido de melhorar nosso trânsito. E, com certeza, novos ciclos e fóruns ainda serão realizados, já que problemas sempre vão



A Sua Residência Executiva no Centro de Maringá



- 113 Apts de luxo com cofres individuais
- Room-Service 24 horas
- Auditório para 200 pessoas
- Salões para reuniões empresariais e sociais
- Terraço com piscina, sauna, quadra de squash
- Estacionamento privativo.



Fone: (044) 226-4511

Fax: (044) 226-1033

Rua Néo Alves Martins, 2398

Maringá - Paraná



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

Rua Néo Alves Martins, 2321
Fone: (044) 226-1331
Fax: (044) 223-5007 - C.P.: 1033
Maringá - Paraná

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: Hélio Edys Delmatti 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: Antonio Fermentão
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

Presidente: Pedro Granado Martins
Secretário: Paulo Moraes Badan
José Gomes Ferreira, Miguel Fuentes Salas,
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 Martins 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 Martins,
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: Dulce 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: Ernane Cayres Lara
Informática: Mauro Antonio Cordon Delibório
Assessor da Diretoria: Wagner Ramos
Gerente Administrativo: Cesar Augusto Galli
Secretária Executiva: Élcia Valentini do Nascimento
Chefe do SCPC: Zenaide Machado



Mesa principal: empresários e autoridades

existir”, reflete.

DEBATE: Durante a reunião do dia sete, cada participante recebeu uma coletânea com todos os problemas e sugestões para o trânsito enviados por mais de 30 entidades de Maringá. Em seguida, a reunião foi aberta para o debate. O diretor do Programa Maringaense de Segurança no Trânsito, Mauro Menegazzo, salientou que a iniciativa existe há um ano, com ações que auxiliaram na redução do número de acidentes na cidade em 20%.

O secretário dos Transportes, Claudinei Vecchi, lembrou mudanças realizadas no trânsito da cidade na atual administração, que resultaram na diminuição dos índices de acidentes. Frisou que Maringá foi a cidade do interior do país que mais investiu no setor e que só não houve mais investimentos por falta de dinheiro. Mas ressaltou que “é frustrante ver que o número de acidentes ainda é grande”.

O público participou ativamente do debate, questionando as autoridades, entre elas representantes do Corpo de Bombeiros e Polícia Militar. As irregularidades cometidas pelos motoristas em Maringá, como estacionar em fila dupla e dirigir em alta velocidade, foram lembradas. O Tenente Paschoal, responsável pelo Pelotão de Trânsito, diz que os guardas tentam coibir essas irregularidades.

O tenente informou que no primeiro semestre deste ano foram feitas 20.654 multas no perímetro urbano de

Maringá, e que 230 carros foram guinchados somente em julho. A opinião é de que deve ser feito um trabalho para que o dinheiro destas multas retorne a Maringá e seja investido no trânsito.

EFETIVO: O Quarto Batalhão da Polícia Militar tem um efetivo de 700 homens, número considerado pequeno pelo comandante, Coronel Alberto Augusto da Silva. Mas o presidente da ACIM, Hélio Costa Curta, acredita que é possível fiscalizar Maringá com esse contingente. “É preciso fazer blitz em vários locais, com certa frequência, e aplicar multas para inibir a ação dos maus motoristas”, acredita.

Outro assunto bastante polêmico foram as espinhas de peixe – estacionamentos no centro da Avenida Brasil. Para os participantes, o estacionamento atrapalha muito o trânsito no local. O Secretário Claudinei Vecchi acredita que as espinhas de peixe têm que ser eliminadas. Ele foi taxativo: “Falta vontade política para isso. Temos que fazer um projeto e encaminhar ao futuro prefeito pedindo a retirada urgente dessas vagas de estacionamento”.

Na opinião do presidente da ACIM, a formação de novas áreas comerciais nas vias que ligam o centro aos bairros – Cerro Azul, São Paulo e outras, pode ser a solução para a confusão do trânsito na área central da cidade. Ele também acredita que a iniciativa privada ainda vai se conscientizar sobre a viabilidade econômica da construção de estacionamentos na área central.

A ordem é privatizar

O secretário estadual dos Transportes, Deni Schwartz, participa em Maringá do Almoço Empresarial promovido pela ACIM e deixa claro que a saída para a melhoria das estradas do Paraná é a privatização

Mais de cem empresários e políticos de Maringá participaram no último dia 2 do Almoço Empresarial promovido pela ACIM. O palestrante do Almoço foi o Secretário dos Transportes Deni Lineu Schwartz, que esteve acompanhado pelo Diretor Geral do DER, Luís Alberto Kuster, pelo Superintendente do Porto de Paranaguá, José Anibal Petraglia, e pelo Diretor-Presidente da Ferroeste, Osiris Stenghel Guimarães.

Na abertura do evento, o presidente da ACIM, Hélio Costa Curta, destacou a importância de uma rodovia duplicada ligando o Norte ao Sul. Hoje, a única ligação de Maringá com Curitiba é a BR-376, que está em más condições, além de ter pistas simples, inclusive em plena Serra do Cadeado, causando prejuízos a toda região.

A resposta de Schwartz a uma reivindicação que é comum em toda região Norte, é o projeto do Governo que prevê a entrega da administração das estradas à iniciativa privada, que ficaria responsável pela conservação, sinalização e duplicação. O atrativo para o setor privado é a cobrança de pedágio.

Segundo Deni Schwartz, esperar que os governos estadual e federal promovam melhorias nas estradas será em vão. Por isso existe o projeto da privatização. A licitação já está tramitando e cerca de 90 empresas fizeram propostas – inclusive três argentinas – que se uniram e criaram 30 consórcios. A privatização será feita em seis módulos, num total de 2.019 quilômetros.

O secretário disse que o Governo está fazendo um levantamento em todas as estradas para detectar as necessidades de cada uma delas. Ele espera que até dezembro saia a decisão sobre as empre-



Schwartz: privatização como única saída

sas vencedoras da licitação. As estradas foram divididas em duas categorias: auto-sustentáveis e de caráter social.

As primeiras são as “privatizáveis”. As outras seriam beneficiadas indiretamente pela privatização. Segundo o secretário, se o Governo não tiver mais o ônus de aplicar recursos na maioria das estradas, aquelas de caráter social poderão receber mais atenção. Ele ressaltou ainda que o projeto da privatização prevê que nenhuma estrada simples ficará a menos de 200 quilômetros de uma duplicada.

“Esse planejamento permitirá o desenvolvimento do Paraná por igual”, explicou Schwartz. Quanto à cobrança de pedágio, o secretário garantiu que isso será bem assimilado pelos motoristas. “O pedágio não é um ônus, já que permitirá que os veículos trafeguem por estradas bem conservadas. Com isso, diminuem o consumo e o desgaste dos veículos, além do ganho de tempo”, disse.

HIDROVIA: Sobre a construção de uma nova rodovia ligando Maringá a Ponta Grossa via Faxinal dos Mendes, Schwartz disse que ela marginalizaria alguns municípios e “por isso é inviável politicamente”. Quanto à Ferroeste, o secretário garantiu que no futuro Maringá também

será beneficiada com a ferrovia. Ele ressaltou ainda que o Governo pretende construir a Hidrovia do Rio Ivaí e terminar a ponte de Guaíra – ligando o Paraná ao Paraguai e conseqüentemente ao Mato Grosso.

Por fim, o secretário garantiu que o Contorno Norte de Maringá será terminado. Durante discurso, o prefeito Said Ferreira elogiou algumas iniciativas de Schwartz que têm beneficiado Maringá. Também participaram do Almoço deputados federais, estaduais e candidatos à prefeitura e Câmara Municipal de Maringá.

Empresário:

MELHORE A SAÚDE FINANCEIRA DE SUA EMPRESA

ADQUIRA O KIT PARA AUTO-DIAGNÓSTICO ECONÔMICO-FINANCEIRO DESENVOLVIDO PELA

GS CONSULTORIA,

ESPECIALMENTE PARA AUXILIÁ-LO NA TOMADA DE DECISÕES. É SIMPLES, RÁPIDO E BARATO

LIGUE PARA:

(044) 223-2418

ESTA LIGAÇÃO PODE MUDAR OS RUMOS DE SUA EMPRESA. PARA MELHOR, É CLARO!

Capital de Giro

Seminário Empresarial

A Moura & Moura Consultoria, promove em setembro no Aspen Park o Seminário Empresarial "A Revolução dos Campeões", com o médico psiquiatra, consultor organizacional e psicoterapeuta, Roberto Shinyashiki. O conferencista é coordenador de seminários internacionalmente conhecido e autor de livros como "Amar pode dar certo", "Sem medo de vencer" e "Revolução dos campeões", entre outros. É um dos profissionais mais requisitados do país dentro de sua área de atuação.

Natal



A Diretoria da ACIM começou a discutir a campanha de Natal. Estão empenhadas na promoção a Sol Propaganda e a Decoração & Cia. As empresas já apresentaram projetos à Diretoria Executiva, que estão sendo discutidos com empresários e com o Poder Público. O prefeito Said Ferreira já garantiu que este ano a Prefeitura vai enfeitar e iluminar vários pontos, como Prefeitura, Parque do Ingá, Centro de Convivência, Teatro Municipal, os obeliscos nas entradas da cidade e outros.

Infotech 96

Será realizada em Maringá, de 11 a 14 de setembro no Pavilhão do Parque de Exposições a 1ª Infotech - Feira de Informática e Tecnologia de Maringá. A organização é da Paulo Márcio Promoções, que espera comercializar os 162 estandes colocados à disposição das empresas. Também é esperado um público de 70 mil pessoas e a geração de negócios na ordem de R\$ 10 milhões. Segundo os promotores, a comercialização dos espaços está "de vento em popa".



Novo gerente Sudameris

O Banco Sudameris Brasil, agência em Maringá, conta com novo gerente. Assumiu Josmar de Almeida que respondia pela gerência, em Botucatu, SP. Em menos de trinta dias conseguiu implantar uma nova dinâmica no atendimento aos clientes Sudameris.

Cesumar

O Centro de Estudos de Ensino Superior de Maringá - Cesumar - lança a partir do dia 13 de setembro de 1996, cursos de pós-graduação "Lato Sensu" na área de Recursos Humanos (Gestão de Recursos Humanos para a Qualidade) e na área de Marketing (Marketing para a Competitividade). Maiores informações pelo fone (044) 223-6360.

Convenção Lojista



Diretores da ACIM participaram em julho em Campo Mourão da 20ª Convenção Lojista do Paraná. Na foto, estão os diretores José Luiz Sander, Maria Alice Pinatti e Sônia Uliana ao lado do prefeito daquele município, Rubens Bueno.

Sunab

As advogadas Marli Saragioto e Maristela Galvão, fiscais da Sunab, e Flávia Carneiro, Chefe de Atendimento do Procon, participaram em julho de uma das reuniões da Diretoria da ACIM. O principal assunto discutido foi a fiscalização da Sunab, que começou a ser feita no município naquele mês. Também participaram da reunião vários empresários do setor de hotéis e restaurantes.

Ciclovisual

Se houvesse uma campanha do tipo "Bicho de Maringá", com certeza o inventor Divino Bortoloto mereceria uma edição especial. Entre tantos outros inventos, ele projetou o semáforo ciclovisual, já instalado em diversas cidades brasileiras e até na Europa. Em junho, uma boa notícia: o Conselho Nacional de Trânsito liberou o uso do equipamento em todo país.

Aljôfar Light

A Intervin Internacional de Vinhos, de Maringá, lançou no mercado o Aljôfar Light, nas variedades branca e rosé. Ambos suaves, de baixa graduação alcoólica. Os novos vinhos já respondem por 30% de todo o volume de comercialização da vinícola, que trabalha com outras variedades de vinhos brancos e tintos, nos paladares seco, demi sec e suave, e rosé suave.

PIS-Empresa



A Caixa Econômica Federal lançou o Programa Pagamento PIS-Empresa, uma modalidade em que a empresa efetua o crédito do abono salarial ou rendimentos através de Folha de Pagamentos. O programa foi apresentado na reunião da Diretoria Executiva da ACIM pelo Superintendente interino da Caixa, Osvaldo Vieira Ribeiro, pelo gerente de mercado Paulo de Tarso e pelo gerente Sérgio Domingos.

Lançando o "Projeto Maringá"

Candidato a prefeito pelo PMDB quer desenvolvimento econômico com justiça social

Prioridades para a geração de empregos, com melhor saúde e educação, são os pontos básicos do programa de governo do médico Antonio Carlos Pupulin, candidato a prefeito de Maringá pelo PMDB. O programa ganhou o nome de "Projeto Maringá" e nele, explica Pupulin, estão propostas e soluções para os principais problemas verificados no município. A justiça social é a principal bandeira da campanha peemedebista, que prega a valorização do homem em todas as suas dimensões.

Tido desde o início como candidato natural de seu partido, Antonio Carlos Pupulin, mesmo antes de ser oficializado concorrente à prefeitura, procurou praticamente todas as entidades representativas de Maringá. Ele levantou junto a sindicatos, associações e representantes de categorias profissionais a relação de reivindicações e sugestões para deixar a cidade pronta para ingressar no segundo milênio. Nascido em Maringá, vereador pelo segundo mandato, Pupulin utilizou sua experiência como secretário municipal de Saúde, presidente da Sociedade Médica e chefe da 15ª Regional de Saúde para dar contornos efetivos ao projeto com as propostas que considera responsáveis e realizáveis.

No "Projeto Maringá", pronto no final de julho, o candidato enfatiza a solução das necessidades básicas do ser humano como ponto de partida para construir uma sociedade com justiça social. "E não se faz justiça social sem geração de empregos, que é hoje, diante do quadro nacional da economia, a maior preocupação do maringense. Temos como proposta



Pupulin: compromisso com a justiça social

nessa área um amplo programa de fomento da indústria, comércio e prestação de serviços, a partir da criação da Companhia e Fundo de Desenvolvimento Municipal, que cuidará de trazer novas empresas e de incrementar as existentes", diz Pupulin. Para ele, será fundamental que, além da companhia, o município conte, a partir de 97, com um secretário de Indústria e Comércio que fique à frente de sua mesa, e não atrás dela. "Precisamos de trabalho dedicado das pessoas envolvidas com o setor", acrescenta.

Além de uma política industrial e comercial definidas, a saúde ganhou espaço no projeto de Antonio Carlos Pupulin, já que profissionalmente (é médico de posto de saúde) conhece como funciona a área. São três pon-

tos que pretende atacar de início: a diminuição das filas nos postinhos de saúde, o aumento do número de atendimentos especializados e o aumento do número de leitos hospitalares para o sistema público. Ele acredita que um gerenciamento eficiente será fundamental, já que a partir do próximo ano o município terá 10% do total de seu orçamento destinados à saúde, com recursos considerados suficientes – quase o dobro do que é gasto atualmente –, com a vantagem de que a estrutura básica de postos e mini-hospitais está sendo concluída este ano.

A professora Maria Inês Teixeira Barbosa, que foi chefe do Núcleo Regional de Educação, é a candidata a vice de Pupulin. "Ela é uma das profissionais mais competentes de Maringá para realizar um grande trabalho na área da educação, passando por metas como a redução da evasão escolar e repetência e a valorização do professor", explica Pupulin. Maria Inês, pós-graduada em Planejamento Educacional, tem planos para tornar o ensino público maringense um modelo a ser seguido.

O "Projeto Maringá", segundo Pupulin, não é apenas um simples plano de administração. "Ele é o plano de administração, já que contemplamos áreas como habitação, urbanismo, planejamento, esportes, cultura, assistência social e outros, e, além de apresentar as propostas, apresentamos a forma de como viabilizá-las. Trata-se de um programa feito a partir de uma realidade municipal, elaborado com responsabilidade. É um conjunto de medidas que acaba sendo o nosso compromisso com a comunidade".

Prevenir para evitar

Milhões de pessoas em todo mundo apresentam algum tipo de deficiência. Através de medidas preventivas básicas esse número pode diminuir. Este mês as Apaes do Brasil procuram conscientizar as pessoas sobre esta questão

As Apaes de todo Brasil comemoram entre os dias 21 e 28 deste mês a Semana Nacional do Excepcional. "É um momento em que todas as Apaes e entidades afins desdobram seus esforços para divulgação, informação, sensibilização e conscientização quanto à questão da excepcionalidade", diz a diretora da Apea de Maringá, Inêz Cristina Devides Nabarro.

De acordo com dados da Organização das Nações Unidas, cerca de 10% da população mundial apresenta algum tipo de deficiência. Os portadores de necessidades especiais são aqueles que apresentam, em comparação com a maioria das pessoas, significativas diferenças físicas, sensoriais ou intelectuais, decorrentes de fatores inatos ou adquiridos, de caráter permanente, que acarretou dificuldades em sua interação com o meio físico e social.

As principais causas de deficiências são decorrentes de fatores relacionados à nutrição inadequada de mães e crianças, ocorrências anormais em períodos perinatais, doenças infecciosas, acidentes, traumatismos e problemas de ordem genética.

A prevenção é fundamental. "Ela tem o objetivo de identificar, minimizar e, se possível, eliminar o maior número de fatores que originam a deficiência, promovendo a saúde física e mental no nascimento, no desenvolvimento e na maturidade dos indivíduos", explica a psicóloga Yara Cristina Romano.

IDENTIFICAÇÃO: A identificação precoce constitui o principal fator para a prevenção de deficiências. Ela pode permitir a adoção de medidas que visam salvaguardar as integridades e minimizar as dificuldades da criança. Essas medidas são através de avaliação diagnóstica e encaminhamento para programas de estimulação e ou reabilitação.

Entre os sinais indicadores de deficiência estão o atraso significativo no desenvolvimento motor e na linguagem; dificuldade para receber, captar e reagir



Agosto, mês de conscientização sobre a excepcionalidade

adequadamente aos estímulos; lentidão no aprendizado de comportamentos sociais e habilidades de auto-cuidado; gestos e posturas inadequadas e dificuldades na aprendizagem escolar.

"Quando uma família notar algum dos sinais indicadores de deficiência deve imediatamente procurar um médico ou

uma escola de especialização para uma avaliação da criança", aconselha a psicóloga. A avaliação tem o objetivo de diagnosticar e analisar as potencialidades de cada criança para posteriormente indicar o tipo e o nível de atendimento necessários ao seu desenvolvimento, além da orientação da família.

Medidas preventivas básicas

- 01 - Evitar casamentos entre parentes.
- 02 - Se a pessoa tem problema de deficiência na família, deve consultar um médico de aconselhamento genético.
- 03 - Ter filhos de preferência dos 18 aos 35 anos.
- 04 - Fazer exames de rotina. Se houver problemas, deve fazer tratamento.
- 05 - Fazer exames pré-nupciais (é importante saber o tipo sanguíneo e o Fator RH).
- 06 - Na adolescência, as mulheres devem vacinar-se contra a rubéola.
- 07 - Evitar álcool, fumo, drogas, exposição ao Raio-X e não ingerir medicamento sem orientação médica.
- 08 - Procurar realizar o parto no hospital, com médicos especializados.
- 09 - Procurar ter uma alimentação saudável.
- 10 - Exigir o teste do pezinho após o parto, ainda na maternidade.
- 11 - Amamentar e vacinar o filho.

Maringá em boas mãos

Candidato do PFL vai adotar uma política de investimento no setor produtivo capaz de reativar a economia maringaense e fazer com que a cidade volte a ocupar lugar de destaque no cenário nacional

Retomada do crescimento econômico, desenvolvimento humano e qualidade total no serviço público. Estes são os pilares de sustentação do Plano de Governo do candidato à Prefeitura de Maringá pelo PFL, Sílvio Barros. "São as armas que vamos usar para enfrentar o desafio de recolocar nossa cidade em uma posição de destaque no cenário nacional e projetá-la no internacional, em especial no Mercosul", afirma.

Na visão do candidato, Maringá é um campo fértil pronto para germinar, florescer, promover distribuição de renda e justiça social. "Os frutos virão com a adoção de ações integradas", diz. Ao mesmo tempo em que buscará alternativas para reaquecer a economia local, Sílvio Barros combaterá a deficiência no atendimento médico; olhará pelos idosos, pelas crianças; e implantará programas nas áreas educacional, esportiva e cultural.

Voltar a acionar as máquinas paradas e recuperar o parque industrial faz parte do projeto para reverter o quadro de inércia da economia local. Levantamentos feitos indicam que se a capacidade de produção instalada for reativada, haverá uma absorção imediata de cerca de duas mil pessoas. "É uma alternativa emergencial, que alterará o perfil econômico da cidade, e conseqüentemente, passará a atrair investimentos de fora", comenta.

SERVIÇOS: Explorar ao máximo o potencial do setor de serviços e revitalizar o comércio são outros caminhos para valorizar o empresariado local. "O esporte, a cultura e o turismo serão ferramentas essenciais para fazer de Maringá uma grande praça de eventos. Com um volume constante de pessoas de outras localidades, haverá mais vendas e utilização dos hotéis e restaurantes", justifica.

Mas só a atração de consumidores é pouco para socorrer a economia maringaense. Será preciso também encontrar



Sílvio Barros manterá um canal de comunicação direto com a classe empresarial

uma saída para a falta de linhas de crédito para capital de giro. Descapitalizadas, as empresas estão com dificuldades para comprar matéria-prima e repor estoques. Sílvio Barros sabe disto e tem uma solução caseira para o problema.

O candidato do PFL sugere a formalização de um órgão que fique responsável pela identificação de instituições com potencial de investir recursos na atividade produtiva maringaense. "Um dos possíveis investidores é a Capsema. Como todo fundo de previdência, ela precisa aplicar bem o dinheiro arrecadado. Se este capital for direcionado para produzir renda em Maringá, melhor ainda", explica.

ACIM/Fiep: Esta proposta de Sílvio Barros vai de encontro ao objetivo do movimento "Repensando Maringá", desencadeado pela ACIM e Fiep, que sensibilizou outras lideranças empresariais, políticas e da classe trabalhadora da cidade. "O Repensando uniformiza o pensamento coletivo, através da identificação de interesses comuns, e estabelece um sistema de comunicação com o poder público", destaca.

Sílvio Barros acredita ainda que o Repensando Maringá poderá ser estendi-

do para as outras cidades da região metropolitana - Marialva, Paiçandu e Sarandi. "Afinal a retomada da atividade econômica de Maringá depende do ritmo de crescimento dos outros municípios. O desenvolvimento tem que ocorrer de forma ordenada e harmônica. É como se a cidade pólo fosse a locomotiva e as demais os vagões.", frisa.

Inserir Maringá, no mapa do Mercosul é outra preocupação do candidato do PFL. "O Projeto Tanabata será implantado com este objetivo. Vamos aproveitar a herança da comunidade japonesa e transformar uma manifestação cultural em fator de geração de renda ainda maior que o Oktoberfest representa para Blumenau. O Tanabata marcará o calendário de eventos nacionais", revela.

O suporte de todas as realizações da administração Sílvio Barros será o funcionalismo público. "Maringá é uma cidade de vanguarda e tem que ser administrada em sintonia com a modernidade. Para isto investiremos maciçamente no funcionalismo público, com uma administração eficiente, descentralizada e profissional. Queremos mudança de atitude, respeito ao contribuinte e imposto justo", finaliza.

Oportunidades de crédito

BANCOS	Linha	Clientela	Valores
BESC	Micro e pequenas empresas.	Empresas com faturamento anual de até 700 mil Ufir's estabelecidas ou em transferência para SC.	Máximo de R\$ 10 mil.
Banrisul	Funamep – Fundo de Apoio à Microempresa ao Microprodutor Rural e à Empresa de Pequeno Porte.	Micro e pequenas empresas e produtores rurais.	Mínimo de R\$ 2 mil e máximo de R\$ 10 mil.
BB/CEF/BRDE e Bamerindus	Projeto-piloto do Bndes.	Micro e pequenas empresas com faturamento anual até 700 mil Ufir's e localizadas nas regiões ou setores escolhidos pelos bancos repassadores.	Máximo de R\$ 90 mil, sendo 50% para investimentos e 50% para capital de giro.
BRDE	Micro e pequenas indústrias.	Empresas com faturamento de até R\$ 4 milhões.	Máximo de R\$ 5 milhões.
BRDE	Prodifin – Programa de Desenvolvimento e Integração de Fornecedores da Indústria.	Micro e pequenas empresas fornecedoras de grandes empresas catarinenses de todos os setores.	Máximo de R\$ 5 milhões.
Bamerindus	Convênio com Sebrae-PR e Sebrae-SC.	Micro e pequenas empresas constituídas há mais de 3 anos e sem restrições cadastrais.	Varia entre R\$ 2 mil e R\$ 10 mil.
CEF	Cef Giro/Sebrae.	Micro e pequenas empresas.	Máximo de R\$ 10 mil.

Condições:

BESC:

Prazo de até 24 meses para taxas TR + 1% a.m. e até 12 meses para taxas de 2,3% a.m. fixos.

Banrisul:

Até 12 meses para capital de giro e até 24 meses, com 6 meses de carência, para investimento fixo. Juros de mercado (não fornecido).

BB/CEF/BRDE e Bamerindus:

Tjlp + 5% a.a. e + taxas de aval do Sebrae (2 ou 3%) quando solicitado. Prazo de até 3 anos com 6 meses de carência. O Bndes participa com até 90% do investimento total.

BRDE:

Juros de Tjlp + 3,5% a.a. com prazos máximos de 60 meses com 24 de carência. Participação do banco de 65% para implantação, expansão, relocação, modernização, programas de

qualidade e produtividade, desenvolvimento e capacitação tecnológica e 75% para conservação do meio ambiente.

BRDE:

Os juros variam de 3% a.a. a 6,5% a.a. + Tjlp. O prazo médio é de 60 meses podendo chegar a 120 meses, incluído limite máximo de 24 meses de carência.

Bamerindus:

Juros pré-fixados de 4% a.m. ou 1% + taxa básica de financiamento. Os prazos variam de 4 a 12 meses com carência de 30 dias na opção de juros pós-fixados ou até 12 meses com 30 de carência na opção de juros pré-fixados. Garantia através de nota promissória e avalista.

CEF:

Juros de Tr + 1% a.m. e prazos de 12 meses para pagamento. O dinheiro pode ser aplicado em capital de giro ou investimentos.

Mais segurança nas vendas

A ACIM assina convênio com bancos para agilizar o recebimento de informações e prestar um serviço de melhor qualidade, oferecendo mais segurança aos empresários

A ACIM está assinando com os bancos de Maringá um Termo de Compromisso que dará mais segurança aos lojistas no momento de realizar vendas com cheques. A ACIM passa a se responsabilizar pela coleta diária das informações sobre cheques de pessoas físicas ou jurídicas, além de situações como contas encerradas, cheques furta-dos, extraviados ou sustados.

Por outro lado, os bancos se responsabilizam pelo fornecimento diário destas informações. Antes, as informações eram enviadas primeiro ao Banco Central e depois repassadas à ACIM. O trajeto era longo e os dados retornavam a Maringá apenas uma semana depois. Através do Termo de Compromisso, o banco de dados do Vídeo-Cheque da As-



A primeira parceria foi feita com o Banestado

sociação passa a ser abastecido diariamente, fornecendo informações precisas e atualizadas aos associados.

“Através destes convênios estamos procurando oferecer ainda mais seguran-

ça e qualidade em nossos serviços, pois sabemos que uma pessoa de posse de um talão de cheques roubado ou extraviado repassa o mesmo imediatamente ao comércio. E com a sistemática antiga de coleta de dados, as informações de alerta ao comerciante demoravam para chegar”, explica o diretor para Assuntos Cadastrais da ACIM, Luiz Ajita.

O primeiro banco a realizar a parceria foi o Banestado. Os diretores do banco acreditam que o convênio dá mais segurança aos lojistas para que estes efetuem suas vendas com o recebimento de cheques. Hoje, a maioria das vendas à vista é paga com cheques, e uma quantidade razoável de vendas a prazo é feita com documentos pré-data-dos.

ME CHAMA QUE EU VOU...



LISTA TELEFÔNICA EDITEL.
É só chamar e anunciar.
9 (043) 321 6363



ACIM assume casa Mercosul

Através de convênio com a Prefeitura Municipal, a ACIM passou a administrar a Casa Mercosul, para onde transferiu o IDR e o Departamento de Comércio Exterior

A ACIM fez uma parceria com a Prefeitura Municipal através da qual passou a administrar a Casa Mercosul, bem como a utilizar a estrutura física do local para abrigar o Instituto para o Desenvolvimento Regional – IDR – e o Departamento de Comércio Exterior. O convênio foi assinado pelo prefeito Said Ferreira e pelo presidente da ACIM, Hélio Costa Curta, e é válido até o final da atual gestão municipal.

O presidente da ACIM diz que a Casa Mercosul, o IDR e o Departamento de Comércio Exterior são órgãos que se complementam.

“A administração deles num mesmo local será interessante para os empresários, prin-



Marco André

Através do convênio a ACIM passa a administrar a Casa Mercosul

cipalmente para aqueles que trabalham com importação e exportação”, explica

Costa Curta. A Associação pretende dinamizar os serviços da Casa Mercosul, que conta com a exposição de produtos de empresas do Brasil, Paraguai, Argentina e Chile.

Com a mudança do IDR e do Departamento de Comércio Exterior para o prédio da Casa Mercosul, a sala onde funcionam as consultorias da ACIM passa a ter mais espaço. “Esta readequação é importante para que possamos atender ainda melhor nossos associados. Além disso já estamos estudando a criação de novos serviços que em breve serão oferecidos aos empresários”, ressalta o presidente.

SERVIÇOS

A busca da excelência

Procurando sempre se manter na vanguarda entre as Associações Comerciais e Industriais do país, a ACIM pode ser tornar a primeira entidade do gênero a implantar a Qualidade Total

Visando atender cada vez melhor aos seus associados e ser um pólo irradiador de qualidade, a ACIM iniciou em julho um programa interno para a busca da Qualidade Total. O trabalho de conscientização e preparo do quadro de funcionários e diretores está sendo feito pela Pentágono Consultoria, empresa que atua no mercado há dois anos.

A fase de implantação do programa tem prazo de um ano. Como o processo da qualidade não deve parar nunca, a partir deste prazo os funcionários e diretores da ACIM deverão estar preparados para dar continuidade ao programa. A Associação poderá vir a ser a primeira entidade do gênero no país a implantar a Qualidade Total.



Marco André

Funcionários e diretores assinam o Termo de Compromisso com a Qualidade Total

Para o presidente da ACIM, Hélio Costa Curta, o programa terá como alvo principal os funcionários. “Os diretores são transitórios. Os funcionários permanecem. Como são eles que ficam na li-

nha de frente, atendendo diretamente aos associados, é fundamental que trabalhem com o máximo de eficiência e companheirismo”, diz. Os diretores também estão participando do curso.

Antes da implantação do programa, funcionários e diretores da ACIM assinaram o “Compromisso com a Qualidade Total”, em que todos se comprometem a atender as necessidades e expectativas dos associados; atingir os objetivos da entidade através de uma estrutura organizacional ágil e descentralizada; melhorar de forma contínua os processos existentes; valorizar o quadro funcional, e disseminar a cultura da Qualidade Total aos associados, beneficiando toda sociedade.

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
- Experiência 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

Novos Sócios

- STOCK JEANS

Av. Herval, 244 - fone: 222-4988
Com. de confecções

- MEZZON

Shopping Avenida Center - Loja I-11
Fone: 226-2693
Com. de calçados

- MODELITOS

Av. Herval, 291-A - fone: 222-0901
Com. de confecções

- IMPROVISO

Shopping Avenida Center - Loja I-04
Fone: 222-5901
Com. de confecções

- MARINGÁ FOLHADOS

R. Santos Dumont, 2353
Fone: 222-7561
Com. de semi-jóias

- LION CONFECÇÕES

Rod. PR 317-KM 01-L/61
(Vest Mercosul)
Fone: 262-2135 (R.: 361)
Ind. e com. de confecções

- WONKY

Rod. PR 317-KM 01-L/51
(Vest Mercosul)
Fone: 262-2135 (R.: 351)
Com. de confecções

- MALHAS CACTOS

Rod. PR 317-KM 06-L/72 - (Vest Sul)
Fone: 262-2882
Ind. e com. de confecções

- GINNKA ENXOVAIS

Av. Monteiro Lobato, 209
Fone: 223-1554
Com. de enxovais

- PLANETA PÉ CALÇADOS

Av. Brasil, 2255-B
Fone: 226-1231
Com. de calçados

- THIDA CONFECÇÕES

Rod. PR 317-KM 01-L/84
(Vest Mercosul)
Fone: 262-2135 (R.: 384)
Com. de confecções

- VOGA CONFECÇÕES

Rod. PR 317-KM 01-L/93
(Vest Mercosul)
Fone: 262-2135 (R.: 393)
Ind. e com. de confecções

- A F U E M

Av. Colombo, 5790 - fone: 224-0730
Entidade de Classe

- ASSOCIAÇÃO PORTICO CENTER

Av. Brasil, 4336 - fone: 224-3571
Entidade de Classe

- JABUR RECAPAGENS

Av. Mauá, 1308 - fone: 228-5880
Recapagens de pneus

- MADE IN BRAZIL IMPORTADOS

Pça. Rocha Pombo, 327 - L/01
Com. de artigos importados

- BELALUA MODAS

R. Santos Dumont, 1713
Fone: 223-5383

- BANESTADO - SETOR DE

CRÉDITO IMOBILIÁRIO
Av. Paraná, 705 - 3º andar
Fone: 224-5644 (R 247)

- SUZY CONFECÇÕES

Av. Pedro Taques, 2487
Fone: 223-6619
Com. varejista de confecções

- ADVOCACIA HEXITO

Av. Brasil, 3772 - 13º andar - S/132-1
Fone: 222-9528
Serviços e cobrança

- RGB VIDEO GRAPHICS

Av. Carneiro Leão, 135 - S/1004
Fone: 262-3399
Produtora e agência de publicidade

- TECNOGAME

R. Santos Dumont, 1115
Fone: 222-7407

Locadora de fitas de videogame

- CONFECÇÕES MINI PREÇO

Av. Brasil, 3505-A - fone: 222-7766
Com. de confecções

- CRIATIVA MODAS

Av. Brasil, 3573 - fone: 226-3035
Com. de confecções

- TORDESILHAS

R. Néo Alves Martins, 2789 - S/702
Fone: 226-2125

Incorporação e com. de imóveis

- M. H. S. ALINHAMENTO e BALANCEAMENTO

Av. Nildo Ribeiro da Rocha, 365
Fone: 226-1848

Manutenção de veículos

- FT ARTEFATOS PLÁSTICOS

Av. Paranavaí, 224 - fone: 224-6417
Ind. artefatos plásticos

- SOMA PROPAGANDA

Av. Brasil, 3278 - fone: 226-2766
Agência de publicidade

- DECORAÇÃO & CIA

Av. Paissandú, 1067 - fone: 222-1728
Com. de artigos p/ decoração

- VIDROLAR VITROLAR

Av. Colombo, 4675 - fone: 222-7206
Com. de venezianas, portas, max-moar,
art. em ferro e madeira

- FREE AMAZON

Av. São Paulo, 120 - L/132
Fone: 221-2132

Com. de artigos importados

- FREE AMAZON

Av. Tuiuti, 710-L/B-19 - fone: 221-2132
Com. de artigos importados

- PARANÁ ODONTOCLÍNICA

R. Santos Dumont, 2006
Fone: 226-1610

- ESCRITÓRIO CONTÁBIL SISCON

Av. Pedro Taques, 2417
Fone: 228-1431

- AO VIVO

Av. Mauá, 3094 - L/1-08
Fone: 222-7762 - Com. de confecções

- EDY'S COURO

Av. Brasil, 3316 - fone: 226-1311
Com. de roupas de couro

- PUMA PNEUS

Av. Colombo, 4010 - fone: 223-4222
Com. de pneus

- PEG CALCE

R. Joubert de Carvalho, 458
Fone: 222-6586

Com. de calçados e confecções

- SERVIÇOS PRÓ-CONDÔMINO

MARINGÁ
R. Néo Alves Martins, 2762
Fone: 226-3855

Prestação de serviços de cobranças

Ondulette®

Um efeito especial
na sua janela

Então fica combinado:
a gente decora sua casa e
você decora nosso nome

Paraná Decorações

Rua Octávio Periotto, 153 - Maringá
Fone: (044) 223-2696

Maringá levada a sério

Com idéias inovadoras, o candidato do PL se diz apto a aglutinar um grande esforço comunitário visando o crescimento da cidade

Redução da jornada de trabalho de 8 para 6 horas, com mais turnos e aumento do número de empregos e produtividade; atendimento médico domiciliar; horário escolar diferenciado na cidade, para poder atender mais alunos sem custos com a construção de novas salas de aula. Estas são algumas das inovadoras propostas do PL para a prefeitura de Maringá. Mesmo reconhecendo as dificuldades de implantação, e atribuindo-as em grande parte à falta de vontade política e outros entraves burocráticos, o candidato do partido, Ari Jacomossi, considera o programa de governo afinado com as reais necessidades da população.

Entre as propostas, estão itens como a construção de moradias construídas pelos próprios moradores, no sistema de paredes pré-moldadas de lajotas – tecnologia já pesquisada e consagrada, de acordo com o candidato; assistência dentária preventiva e obrigatória nas escolas e creches; melhorias no sistema de transporte, com acompanhamento das necessidades de cada bairro; construção de microagrovilas formadas por cooperativas com 30 a 50 famílias, e criação de Conselhos Comunitários de Segurança de Bairros, um trabalho que pode até ser reforçado pelo auxílio de pessoas aposentadas.

Segundo Ari Jacomossi, todas estas idéias já estão sendo debatidas em reuniões comunitárias e com representantes dos setores envolvidos. “A união deve ser a chamada para a luta. É preciso discutir propostas com soluções imediatas, principalmente para acabar com o desemprego a curto prazo, além de qualificar urgentemente a mão-de-obra”, defende Ari, acrescentando que não há tempo para esperar por novas indústrias, o que demanda tempo, contatos e estudos. “As indústrias e empresas virão, dependendo do trabalho a ser executado pelo próximo prefeito, mas, antes de tudo, a administração tem que criar melhores condições



de infraestrutura tanto para a instalação de novos empreendimentos, quanto para as empresas que já estão aqui”.

SINTONIA: Para Ari Jacomossi, a inovação é uma das principais marcas de Maringá – presente em seus detalhes urbanos – e ouvindo todos os segmentos da sociedade, recebendo críticas e sugestões, cada vez mais o plano de campanha vai sendo aperfeiçoado. Segundo o candidato do PL, o próximo prefeito, “representante maior da comunidade, deve estar sintonizado com a realidade imediata para desenvolver o trabalho, necessário e urgente, de encabeçar um grande esforço comunitário de resgate da autonomia empresarial na condução dos destinos da cidade”.

Depois de atuar como médico por 26 anos, o candidato do PL diz ter “sofrido na carne o drama de ser empresário no Brasil”, lembrando que nos últimos anos Maringá perdeu incontáveis empresas industriais e comerciais. “Além de estrategista, não raro o empresário tem que passar por mágico ou profeta para prever o futuro de sua empresa, quer dizer, ele se preocupa em gerar desenvolvimento e empregos, mas tem sido a grande vítima

de sucessivos planos econômicos mau engendrados pelo governo”.

O objetivo da crítica, conforme o candidato do PL, é servir de complemento à postura do partido em relação ao perfil da futura administração: dar condições para que as empresas se consolidem. “O administrador deve desenvolver um trabalho de mediador e incentivador, intervindo em todos os segmentos. Não basta só dar ok. É necessário participar e inspirar confiança”, diz.

TURISMO: Empreendedor ligado diretamente ao turismo, Jacomossi tem neste segmento uma das principais bandeiras de campanha. Ele acredita que o setor é muito pouco explorado frente ao enorme potencial que tem. “Numa época em que poucos investiam na atividade turística, estivemos à frente de vários projetos baseados no turismo de águas quentes, todos com enorme sucesso empresarial”, afirma o empresário, citando o “Thermas de Maringá”. De acordo com Ari, são empreendimentos que dão emprego e atraem milhares de pessoas à cidade, movimentando todo o comércio e rede hoteleira.

O candidato pretende incrementar os incentivos para a consolidação da região como importante pólo turístico do Mercosul. Entre as idéias para o desenvolvimento integral da vocação turística de Maringá, que incluiriam um trabalho de conscientização entre a comunidade, está a construção da “Cidade Japonesa”. “Trata-se de um projeto arquitetônico, filosófico e administrativo elaborado pela minha equipe e que não mereceu a devida atenção das últimas administrações”, explica Ari. De acordo com ele, só este projeto abriria cerca de 5 mil empregos diretos, trazendo mais de 500 mil turistas por ano para Maringá. “É um grande passo para o desenvolvimento regional, que pode ser alavancado também pelo turismo, que é a indústria sem poluição e uma das maiores geradoras de empregos em todo mundo”. finaliza.



Repensando: reunião exclusiva com vereadores

REPENSANDO MARINGÁ

Movimento ganha força

Lançado no início de julho, o movimento Repensando Maringá ganha a adesão de toda sociedade. Reuniões "de conscientização" estão sendo realizadas em todos os segmentos. O objetivo é resgatar o prestígio e o desenvolvimento da região

Um movimento que começou sem alarde, ganhou força no meio empresarial e se estendeu por praticamente todos os segmentos da sociedade. O Repensando Maringá pretende auxiliar na retomada do desenvolvimento do município, que vem sofrendo com a falta de projetos nesse sentido, com a falta de força junto ao Governo do Estado, e com as políticas econômicas do Governo Federal.

O movimento vem sendo coordenado por um grupo de empresários e técnicos ligados à ACIM e à Fiep, e não tem conotações político-partidárias. Este é aliás um detalhe de suma importância, que vem sendo frisado nas "Reuniões de Conscientização" promovidas nos mais variados segmentos da comunidade.

Mas, como frisou o empresário e diretor da ACIM, Jefferson Nogaroli, o movimento "não deve ter um pai". O projeto deve ser uma iniciativa de toda comunidade que sofre as conseqüências da estagnação econômica, e que já vinha discutindo isso. "Só que faltava sincronia", frisa.

A conclusão é de que Maringá perdeu força em vários setores e não buscou soluções. "Já que perdemos os modelos econômicos que tínhamos, precisamos substituí-los. Nunca foi feita uma análise de conjuntura de Maringá: o que somos, o que precisamos, para onde vamos. Precisamos de um modelo para seguir. Estamos fazendo este movimento porque não estamos vendo ações que apontem uma

saída", ressalta o diretor da Fiep e do Sindimetal, Carlos Walter Martins Pedro.

Os coordenadores do Repensando Maringá acreditam que a solução para os problemas deve ser discutida por todos. "Por isso as palestras que estão sendo realizadas têm o objetivo de conscientizar sobre as diretrizes do movimento e levantar novas idéias para a elaboração de um anteprojeto", explica a presidente do Conselho da Mulher, Elizabete Emídio.

Toda a comunidade está participando do processo, discutindo formas de encaminhar novamente o município para o desenvolvimento econômico e social. O projeto culminará num Fórum de Debates com a presença de candidatos a prefeito pela cidade, para que estes assumam



Reunião com jornalistas: adesão



Lançamento oficial do movimento, no Hotel Deville

as propostas como metas de trabalho no caso de eleição.

O advogado, ex-reitor da UEM e ex-diretor de Fomento do Banestado, Paulo Roberto Pereira de Souza, diz que Maringá precisa ter também uma representação forte junto ao Governo Estadual. Para isso, acredita que o Movimento Repensando Maringá necessita do aval de toda sociedade. O presidente da ACIM, Hélio Costa Curta, frisa que esta união provocará muitas ações positivas, corrigindo distorções que acontecem hoje.

IMPRENSA: Diretores e jornalistas dos veículos de comunicação locais participaram de reuniões com empresários e técnicos que estão coordenando o movimento "Repensando Maringá". Durante as reuniões ficou claro que os profissionais da imprensa gostaram e aderiram à iniciativa.

Foram escolhidos três representantes da área para atuarem mais diretamente junto ao movimento. São eles Verdélrio Barbosa, diretor do "Jornal do Povo";

Reginaldo Nunes Ferreira, diretor da "Rádio Cultura", e Messias Mendes, vice-presidente do Sindicato dos Jornalistas do Norte do Paraná e editor da TV Tibagi.

O jornalista Verdélrio Barbosa também deu seu aval ao movimento. Para ele, Maringá tem perdido muito espaço político e empresarial, tanto no Paraná quanto em nível Federal. O diretor de "O Diário", jornalista Frank Silva, frisou que é necessário que o movimento caminhe junto com outras cidades da região para ganhar maior força.

A regionalização do movimento é um dos objetivos dos coordenadores, mas eles acreditam que inicialmente é preciso unir Maringá em torno da idéia. O repórter Lauro Barbosa, da Rádio Metropolitana, frisou que a sociedade tem a maior parcela de culpa pela situação em que se encontra Maringá hoje. "A comunidade foi omissa, não soube exercer seu poder. Disse 'sim', quando poderia dizer 'não'. Tomara que este movimento seja uma re-

ação contra esta omissão".

O jornalista Messias Mendes saudou com otimismo a iniciativa do movimento. "Tirar Maringá da estagnação em que a cidade se encontra é uma bandeira que todos devem empunhar. Ainda mais quando a proposta inclui a questão social como item indispensável no processo de desenvolvimento da cidade", ressalta. Ele acrescenta que nunca viu um movimento dessa magnitude em Maringá.

SOCIAL: O empresário do setor sucroalcooleiro, Ricardo Rezende, participou de uma das reuniões do movimento. Ele também considera fundamental a questão

Propostas do Movimento

Uma das propostas que vêm sendo discutidas é a criação de um Conselho Municipal de Desenvolvimento Econômico, com caráter deliberativo. Para tanto, tem que se alterar a Lei Orgânica do Município, outorgando poderes ao Conselho para formular a Política de Desenvolvimento Econômico de Maringá.

Com este poder, o Conselho vai elaborar propostas e sugestões que poderão eventualmente ultrapassar em muito o mandato de um determinado prefeito, mas que serão acompanhadas e executadas como um projeto de toda sociedade. O Movimento sugere ainda a criação do FMDM - Fundo Municipal para o Desenvolvimento de Maringá.

gá.

O Fundo receberia um percentual do orçamento do município e de outras fontes, para ser gerido e administrado pelo Conselho de Desenvolvimento. O objetivo da criação do Fundo é respaldar financeira e estrategicamente o órgão executor das políticas de desenvolvimento econômico, ou seja, a Secretaria Municipal da Indústria, Comércio e Agricultura.

Com o fortalecimento do movimento, os organizadores acreditam que Maringá poderá ter mais força para atuar em nível estadual, sugerindo a adoção de uma política voltada para o desenvolvimento das regiões Norte e Noroeste.

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



Reunião com diretores e editores dos veículos de comunicação



Também foram realizadas reuniões nos Rotaries

social e lembra que os grandes problemas do Brasil residem nas desigualdades sociais. "Maringá exporta favelas para outros municípios", diz. Para Rezende, a única maneira para que a região volte a crescer é a geração de empregos.

O prefeito Said Ferreira afirma que o movimento Repensando Maringá está na "trilha certa". A iniciativa ganhou

também a adesão da Câmara Municipal. Líderes do movimento se reuniram com os vereadores no dia 31 de julho. "Fomos muito bem recebidos e os vereadores se sensibilizaram sobre a importância da união em torno de projetos que tirem Maringá da estagnação em que o Município se encontra", explica Jefferson Nogaroli.

O empresário frisa que todas as

reuniões com representantes dos mais diversos segmentos têm sido bastante produtivas. "Sentimos que as pessoas estão acreditando que, com união e seriedade, a situação pode mudar", afirma. Os organizadores do Repensando se colocam à disposição de todos os segmentos da sociedade que queiram conhecer a filosofia do movimento.

Por que é preciso repensar

Maringá parou de crescer há pelo menos uma década. O município já foi o segundo pólo atacadista do país — hoje nem está entre os maiores. Possuía uma agricultura bem mais rentável. Era o maior centro de abate de bovinos do estado. E, mais recentemente, chegou a ter 458 indústrias no setor têxtil e de confecções, hoje tem 352. Eram 791 lojas atacadistas, hoje são 265.

O diretor-executivo do IDR, Instituto para o Desenvolvimento Econômico, Joilson Dias, diz que os fatores acima ajudaram a determinar que a taxa de crescimento da economia local fosse inferior à do Paraná. A taxa de crescimento do município de 1991 a

1994 foi de 19,28%, menor que a paranaense, de 23,99%.

O recolhimento de ICMS de Maringá chegou a ser de R\$ 61,5 milhões em 1980. Em 1994 foi de R\$ 42,5 milhões. O valor adicionado do setor comercial atingiu seu pico em 1990, girando em torno de R\$ 462 milhões. Em 1993 foi de R\$ 356 milhões.

O pico do setor secundário foi em 1985: R\$ 349 milhões. Em 1993, o número caiu para R\$ 264 milhões. "Temos que descobrir se essa situação é decorrente de queda na produtividade, de menor preço, menor produção... E, a partir daí, contornar essa tendência de queda", diz Joilson Dias.

Repensando a Agropecuária

No dia 3 de setembro será realizado o "Seminário Repensando o Desenvolvimento Agropecuário Regional", que faz parte do movimento Repensando Maringá. O evento está sendo promovido pela ACIM e Emater, com apoio do Sebrae e Banestado.

Segundo o Chefe Regional da Emater, Robson Curty, o objetivo do evento é provocar o debate e começar a acrescentar alguns ingredientes novos na discussão da agroindustrialização de nossa região. "Há uma visão muito estereotipada, rotineira e superficial sobre esse tema. Precisamos trazer pessoas novas para o processo da discussão, pessoas que se comprometam", diz.

Programação:

1º Painel: Histórico do Complexo Agropecuário Regional. Palestrante: Professora Doutora Ivonete Rigão Bastiani

2º Painel: Análise dos Atuais Indicadores Regionais. Palestrante: Engenheiro Agrônomo Joaquim C. Thomas.

3º Painel: Planejamento com Comprometimento da Ação Participativa. Palestrante: Engenheiro Agrônomo Geraldo Luis de Souza.



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

FILIAIS:

PARANÁ	
CURITIBA	ROD. BR 116 - KM 103 - Nº 15760 - FONE/FAX: (041) 246-3152 - CEP 81690-000 ANEXO AO POSTO 3 FAZENDAS
PARANAGUÁ	RUA ANTONIO PEREIRA, 1039 - FONE: (041) 422-4872 - EM FRENTE A TRANSZELA
ALMIRANTE TAMANDARÉ	ROD. DOS MINÉRIOS - KM 15 - FONE: (041) 757-1248 - ANEXO AO POSTO L. M.
CAMPO MOURÃO	ROD. BR 158 - KM 81,2 - FONE: (044) 823-1102 - ANEXO AO POSTO TANAKA
CAMBÉ	RODOVIA PR 445 - KM 387,8 - FONE: (043) 254-1699 - ANEXO AO POSTO PORTELÃO
PARANAVÁI	RODOVIA BR 376 - KM 488 - FONES: (044) 423-8226 - 423-8218
SÃO PAULO	
SÃO PAULO	RUA DA Balsa, 893 - FREGUESIA DO Ó - TELEFAX: (011) 877-0395 - CEP 02910-000
ASSIS	RODOVIA RAPOSO TAVARES - KM 448 - ANEXO AO AUTO POSTO MARAJÓ FONE: (0183) 24-1853

Compromisso com Maringá

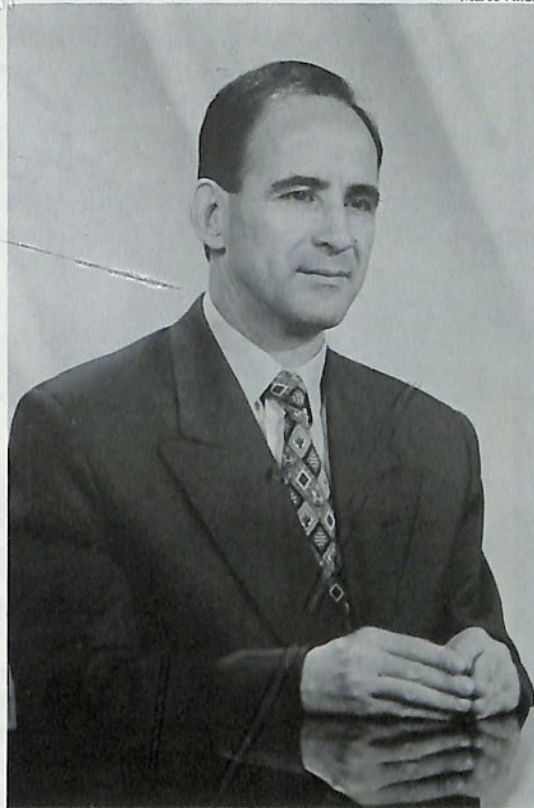
O candidato da coligação PDT/PPB/PSB/PSL apóia o "Repensando Maringá" e defende a necessidade de obras estruturais para alavancar o processo de desenvolvimento da cidade

"Há uma questão econômica mais ampla que trava o desenvolvimento de Maringá. A cidade sofre um processo de esvaziamento industrial e comercial, em função naturalmente da crise de liquidez que abate todo o setor produtivo nesses tempos de Plano Real. Mas é preciso reagir ao estado de inércia. E eu vejo que estamos começando a trilhar este caminho. O movimento 'Repensando Maringá' é uma prova disso". A avaliação é do deputado estadual Joel Coimbra, candidato a prefeito pela coligação PDT/PPB/PSB/PSL.

Joel Coimbra aplaude a idéia do "Repensando Maringá" e diz estar disposto a ajudar na consolidação do projeto. E fará isso como deputado e mais ainda como prefeito, "caso o eleitorado me confie a missão de dirigir o município nos próximos quatro anos".

"Eu sei que a sociedade torce o nariz para os políticos, mas é preciso sensibilidade para perceber quem é quem no processo eleitoral. As pessoas, principalmente as mais esclarecidas, precisam ter a sensibilidade necessária para saber separar o joio do trigo", afirma Joel Coimbra, que tem defendido na Assembleia Legislativa do Estado, a necessidade urgente do governo estadual implementar políticas de desenvolvimento integrado em todo o Estado, privilegiando a criação de obras estruturais.

Como obras estruturais, Joel entende obras públicas que facilitem a



Marco André

"Só através da geração de empregos é que podemos estabelecer um maior equilíbrio social"

viabilização de projetos regionais de desenvolvimento econômico. Ele defende a urgente duplicação de rodovias que ligam polos importantes. Por exemplo: a duplicação da estrada Maringá-Paranavaí, da que liga Maringá a Cianorte e a que liga Maringá com Campo Mourão. O candidato a prefeito acha importantíssima também, a complementação da ferrovia, com a ligação Cianorte-Guaíra.

PROJETO CIDADANIA: No plano de governo do candidato, que ele de-

nominou de "Projeto Cidadania", consta as linhas básicas da sua política de apoio ao comércio e à indústria de Maringá. Joel Coimbra considera que o município tem a responsabilidade de expandir seus parques industriais e este processo tem que ser comandado pelo prefeito. Concretamente, ele propõe a disponibilização de áreas para implantar indústrias de grande porte e um amplo debate sobre a questão da pequena e da média empresa, que na sua visão "precisam ser estimuladas a continuarem gerando empregos e riqueza para a cidade".

"Só através da geração de empregos é que podemos estabelecer um maior equilíbrio social", afirma o candidato, que defende ao mesmo tempo, a necessidade de implantação, através do Cefet, de intenso programa de qualificação de mão-de-obra. Joel conclui que sem a qualificação profissional não é possível combater o desemprego. "Estou certo que o 'Repensando Maringá' pode contribuir muito na definição dos cursos a serem implementados, na medida em que o propósito dos empresários envolvidos no movimento é viabilizar um órgão de planejamento, que defina objetivamente qual é a verdadeira vocação industrial do município. Concordo com os que defendem este órgão de planejamento, porque, se por um lado temos de resolver problemas urgentes da comunidade local, por outro, não podemos deixar de pensar na Maringá do amanhã", finaliza o candidato a prefeito.

A arquitetura do layout

*Um bom planejamento interior e exterior pode determinar o sucesso do comércio.
É o que apostam empresários e arquitetos*

Foi-se o tempo em que do próprio punho do comerciante saía a inscrição da plaquinha que indicava o ramo do negócio e era a única preocupação com o layout do estabelecimento. Hoje, numa época de globalização, reengenharia e, principalmente, concorrência acirrada, os empresários preocupam-se cada vez mais com esse “detalhe” que, para muitos, pode até determinar o sucesso ou o fracasso do empreendimento.

O maior exemplo dessa tendência é o Shopping Center. Obrigatoriamente, toda loja deve apresentar um projeto de layout assinado por um arquiteto. “Junto com a visão empresarial, este é um dos fatores que tem motivado os empresários a investir”, opina o sócio-gerente da Construtora Ingá, Domingos Bertencello.

Responsável técnico pela locação das lojas do Shopping Avenida Center, em Maringá, Bertencello explica que o investimento em layout vem crescendo. “Tanto na área comercial quanto na residencial tem aumentado muito a procura por este tipo de serviço, que exige especialização por parte do arquiteto”, diz. **COMPARAÇÃO:** Se há muitos decoradores atuando nesta área, é cada vez maior também o número de arquitetos descobrindo no planejamento de interiores um filão a explorar. Segundo Domingos Bertencello, a concentração e variedade de lojas nos shoppings favoreceram o desenvolvimento deste mercado. “Acontece muito de o empresário modificar a sua loja da rua porque concebe as melhorias proporcionadas pelo layout da unidade do shopping”, comenta.

Geralmente, numa visita ao concorrente, é feita uma comparação, quando observam-se aspectos estéticos e práticos, como a iluminação, disposição de merca-



Um bom layout valoriza a loja

dorias e praticidade.

Para o arquiteto Fernando Fari-nazzo, da empresa G. Ferdinandi, a complexidade do trabalho se resume principalmente em aglutinar as diferentes necessidades de cada ambiente. Ele exemplifica lembrando outra área onde a atuação de arquitetos vem ganhando destaque: o planejamento de clínicas médicas. “O projeto tem que prever o arranjo de dois ambientes distintos, a parte social ou de atendimento, e a técnica, onde são realizadas pequenas cirurgias e tratamentos”.

CUSTOS: O preço de um projeto de layout feito pelo arquiteto é bastante relativo. Depende dos materiais que vão ser utilizados e da complexidade dos detalhes mobiliários e de decoração. A cobrança pelo trabalho geralmente é feita levando-se em conta o metro quadrado da área ou uma porcentagem do custo total do projeto executado, que varia de 10 a 15%.

“Muitos empresários têm verificado que estão economizando contratando mão-de-obra especializada. Depois, não precisam consertar o que foi feito”. A opinião é da arquiteta Ana Claudia Falavigna, que trabalha junto com a arquitetura Andrea Torchi, ambas formadas em Londrina, mas estabelecidas em Maringá.

Ana Claudia foi responsável pelo layout de 5 lojas do Aspen Park Shopping

Center. Uma delas, a Betânia, classificou-se entre as 10 melhores num concurso interno que premiou as melhores fachadas, lojas mais funcionais e com melhor visual interno. “A relação custo-benefício é muito compensadora”, garante a arquiteta.

ADMIRÁVEL: Na opinião de outro arquiteto, o atual secretário municipal dos transportes, Claudiney Vecchi, “um dos melhores trabalhos desenvolvidos por arquitetos nesta área é a loja da Kako Lako”, na es-

quina da avenida Herval com a rua Néó Martins. “É admirável”, comenta Vecchi, que entre outros projetos, responde em parceria com a arquiteta M^a Izabel Cordeiro Calvo pelo visual da futura rodoviária.

O responsável pelo planejamento interno da Kako Lako, uma mistura criativa feita de resinas e ferro lixado, é o arquiteto José Angelo Mincache, de 28 anos. Formado em Florianópolis há 6 anos, este maringense é um dos mais atuantes profissionais neste área hoje na cidade, dedicando-se quase que exclusivamente a projetos de layout.

Atuando em conjunto com a esposa Maria Cristina, que também comanda a Construtora Bittencourt, José Angelo Mincache também trabalha com a execução de projetos. “É o que acontece com lojas de franquia”, explica, quando o layout já vem com o pacote fornecido pelo franqueador.

Segundo o arquiteto, outra vantagem de um bom projeto de planejamento interior é a durabilidade. “O trabalho feito na Kako Lako tem mais de 4 anos”, conta. José Angelo avalia que o mercado está crescendo, com amplos espaços para os profissionais da área. Só nos últimos dois meses, ele trabalhou em 9 lojas do Aspen Park. Também projetou o layout de várias lojas do Avenida Center.

Agenda da Diretoria

Fotos: Marco André

Dia 04/7/96: O presidente Hélio Costa Curta participou da solenidade de posse da nova diretoria da ACIL – Associação Comercial e Industrial de Londrina, no Country Clube.



Dia 15/07/96: O candidato à Prefeitura de Maringá, Joel Coimbra participou de reunião da Diretoria Executiva da ACIM.

O candidato Joel Coimbra participa de reunião da ACIM

Dia 22/06/96: O candidato à Prefeitura de Maringá, Jairo Gianoto, participou de reunião de Diretoria Executiva da ACIM.

lho Diretor da Faciap em Ponta Grossa.

Dia 29/07/96: Antonio Fermentão participou da reunião da Comissão Censitária Municipal, na Sala de Reuniões da Prefeitura.

Dia 05/08/96: Diretores da Caixa Econômica Federal participaram da reunião da Diretoria da ACIM, apresentando o Programa Pagamento PIS-Empresa.

Dia 29/07/96: O candidato à Prefeitura de Maringá, Silvio Barros, participou de reunião de Diretoria Executiva.

Dia 05/08/96: Empresárias da Decoração & Cia apresentaram Projeto de decoração natalina aos diretores da ACIM.

Dia 30/07/96: Antonio Fermentão participou da reunião do Conselho Consultivo do HUM – Hospital Universitário de Maringá.

Dia 06/08/96: Ademir Lautenschlager participou do coquetel de lançamento da etapa Londrina de Rodeio Universitário, em Londrina.

Dia 02/07/96: Diretores participaram de Almoço Empresarial com o Secretário dos Transportes Deni Schwartz.

Dia 07/08/96: Diretores da ACIM participaram do Ciclo de Debates Sobre Segurança no Trânsito.

Dia 01/08/96: Antonio Fermentão participou da abertura do Censo Agropecuario e Contagem da População/96.

Dia 08/08/96: Hélio Costa Curta participou, com outros diretores da ACIM, da reunião sobre a Campanha de Natal com o Prefeito Said Ferreira, na Prefeitura.

Dia 02/08/96: Antonio Fermentão participou das solenidades alusivas ao 142º aniversário da Polícia Militar do Paraná, no 4º BPM.



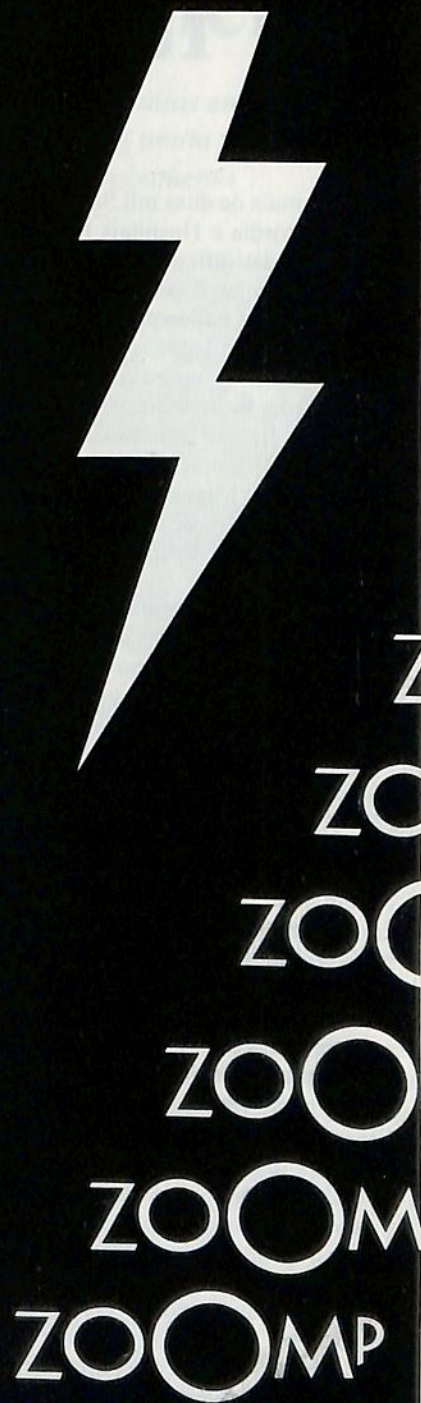
O candidato Jairo Gianoto e o vice Marquinhos Alves participam de reunião da ACIM

Dia 02/08/96: O presidente Hélio Costa Curta se reuniu com líderes empresariais e montou um Plano Emergencial para auxiliar na recuperação das empresas.



Silvio Barros e Akemi Nishimori, candidatos à prefeitura de Maringá, participam de reunião da ACIM

Dia 03/06/96: Massao Tsukada participou da 8ª Reunião do Conse-



SHOPPING
ASPEN PARK
3º PISO
(044) 221-2340

O futuro das Santas Casas

por Alfredo Ferreira

As mais de duas mil Santas Casas de Misericórdia e Hospitais Filantrópicos, apesar das dificuldades atuais, procuram vivenciar e praticar princípios básicos cristãos e filosóficos. Estes princípios nos foram legados em 1498 com a fundação da primeira Santa Casa de Misericórdia do mundo, em Lisboa. A fundadora, Leonor de Lancaster, mulher de D. João II, foi aconselhada pelo seu confessor, frei Miguel de Contreras, religioso espanhol que residia em Portugal e dedicou seu tempo a amar os pobres e necessitados.

A criação da primeira Santa Casa de Misericórdia foi um acontecimento marcante, pois em um ano ela era oficializada pelo Papa Alexandre VI. A partir daí a instituição se espalhou pelo mundo e chegou ao Brasil fundada por Brás Cubas em 1543, na cidade de Santos, São Paulo.

Não sou, nem penso ser, saudosista, mas pela minha atuação profissional em diversas Santas Casas de Misericórdia, penso que seja oportuno refletir mais profundamente sobre o papel destas instituições sociais. No Brasil, em grande parte dos municípios, ela é o único hospital. E o espírito dos fundadores da primeira Misericórdia continua iluminando as pessoas, pois novas Santas Casas continuam sendo fundadas.

No Brasil presenciamos a maior crise de toda a história no atendimento à saúde de nossa gente e me conforta pensar o quanto mais grave seria se não contássemos com as Santas Casas brasileiras. Elas são responsáveis por mais de 60% dos leitos hospitalares e atendem a mais de 65% dos procedimentos ambulatoriais e internações hospitalares.

Entretanto, muitas Santas Casas já chegaram à exaustão no atendimento aos mais pobres e carentes. A maioria tenta apenas manter as portas abertas, mas sem as condições mínimas de curar a doença dos seus usuários. Há desmotivação e angústia, desde a direção, administração, corpo clínico, atendentes, enfermagem, etc.

Mas ainda encontramos dirigen-

tes acreditando que esta situação pode ser radicalmente alterada e que o SUS ainda poderá ser a salvação. Os dirigentes e as irmandades que continuarem dependendo do SUS em mais de 30%, lamentavelmente só encontrarão um caminho: encerrar as atividades. E até me atrevo a afirmar que isto acontecerá com ou sem CPMF.

A questão não é apenas falta de recursos do SUS, mas o modelo e a forma da sua gestão. Fala-se na descentralização do Sistema. Mas o que vamos assistir não é uma descentralização, onde Estados e Municípios fazem a sua parte. Será a "prefeiturização" do SUS, e como não somos ingênuos, acreditamos que o dinheiro em grande parte será usado de acordo com interesses da "politicagem".

Por isto, precisamos retomar o espírito dos empreendedores das Santas Casas. Apesar das tempestades, esta instituição se multiplicou nestes quase 500 anos. Hoje, mais do que nunca, precisamos ser fortes e valentes, mas com planejamento estratégico, profissional e competente para continuarmos esta "viagem" com visão de pelo menos mais 500 anos, com maior tranquilidade e segurança. Este deve ser o foco.

Quando pensamos em espírito empreendedor, temos que ser competentes. Administrar e gerenciar uma Santa Casa de Misericórdia também tem que ser encarado como missão e serviço de uma causa maior. Até maior que nossas atividades profissionais e empresariais. Só por isto já se justifica o empenho de maior profissionalização e competência.

Ter visão das dificuldades atuais é saber que as soluções via de regra estão dentro dos próprios problemas. Se atualmente nos queixamos que a comunidade é um "problema" pois faz uso do Hospital Santa Casa, e com este não colabora como no passado, então a solução está dentro do problema. A solução não virá de políticos e políticas equivocados, em que se busca mais o sucesso pessoal do que a linha certa de um governo creditício e válido.

Para ser mais claro, não podemos contar com o Governo, mas buscar novas alternativas de receitas financeiras.

Devemos ter como base não "pedir esmolas", mas ofertar os atuais serviços, e os novos que serão conquistados, dentro de um planejamento estratégico de médio e longo prazos. Serviços que precisam e devem ser vendidos na forma de um contrato futuro, mas com preço de venda de acordo com o potencial e tamanho do bolso da comunidade que faz e continuará a fazer uso dos serviços do hospital da Santa Casa.

É imprescindível portanto, ser competente, empreendedor e responsável, e preparar uma boa gestão, deixar normas e condutas para os que virão. Devemos ser conscientes de que estamos entrosados no provisório e não no definitivo.

Tudo deve ser direcionado para o caminho que leve à retidão da verdade e à comunhão da solidariedade, dentro de um projeto com visão e prática de uma política de economia social.

Além desta visão, temos também que ser responsáveis para com, perante, e pelos outros. Desde os primórdios da humanidade que está definido de uns para com os outros; quando Deus formula a pergunta: "Que é feito do teu irmão Abel?"

Mas vem também dos mesmos primórdios a falácia de se fugir das responsabilidades, inventando sempre novas formas, de tudo fazendo pretexto, para retomar a resposta de Caim: "E o que eu tenho a ver com meu irmão? Porventura sou seu guarda?"

Poderia ainda citar nesta reflexão o compromisso dos irmãos das misericórdias, classificadas nos velhos catecismos em dois grupos: materiais e espirituais.

Penso que entre outros, estes podem ser os valores de fundo que devem ser sublinhados em cursos de formação dos atuais e novos dirigentes das nossas Santas Casas de Misericórdia.

Alfredo A. Ferreira é
Diretor-Superintendente da F&F
Empreendimentos Associados
e Consultor Hospitalar

Irradiando o desenvolvimento

Através da Solar Empreendimentos Imobiliários, José Manoel Ribeiro atraiu muitas empresas para a cidade. Com o enfraquecimento da economia regional, ele diz que só a união política e a criação de projetos integrados podem resgatar os níveis de desenvolvimento

A Solar Empreendimentos Imobiliários é uma das mais antigas empresas do setor em Maringá. Foi inaugurada pelo empresário José Manoel Ribeiro em maio de 1973. José Manoel Ribeiro é advogado, mas na época acabava de deixar a presidência da Companhia de Desenvolvimento de Maringá – Codemar – e decidiu mudar sua área de atuação.

Desde a sua fundação, a Solar se dedica ao comércio, administração de imóveis e loteamentos. Logo no início das atividades da empresa, José Manoel Ribeiro lançava um dos primeiros loteamentos fora da planta original de Maringá: o Jardim Maravilha.

Nos anos 70, toda região estava em franco desenvolvimento. Por isso, José Manoel expandiu seus negócios, com loteamentos em cidades como Marialva, Sarandi, Ourizona, Itambé, Doutor Camargo e Colorado, entre outras.

Prestando serviços para construtoras, a Solar praticamente abriu o mercado de financiamentos em Maringá. Nos 23 anos em que atua no mercado a empresa lançou, como intermediadora, cerca de 40 prédios de grande porte. Entre eles, o Dona Eulália, São Conrado, Marataizes e Córdoba.

As atividades da Solar em outros grandes centros permitiu que José Manoel Ribeiro atraísse novos empreendimentos para Maringá. Um deles foi a Lojas Americanas. O empresário também conseguiu trazer indústrias. Hoje, devido às constantes mudanças na economia, a Solar está mais voltada para loteamentos de datas residenciais e chácaras de lazer.

Mas um projeto ambicioso de José Manoel Ribeiro é a atração de novas empresas que se instalariam ao redor da futura Base da Petrobrás. “Estamos elaborando um projeto para aproveitar o desenvolvimento que a base trará para a região”, explica o empresário.

REAL: Segundo José Manoel Ribeiro, o



Ribeiro: “A cidade tem que ser pacificada”

mercado imobiliário mudou muito nos últimos anos, especialmente após o Plano Real. “Em Maringá existem muitas empresas no ramo, que lançaram um número exagerado de novos empreendimentos. Com o Plano, houve um breque na economia e há muitos lançamentos encalhados e outros inacabados”, diz.

A situação já foi bem melhor. José Manoel lembra de empreendimentos inteiros que eram comercializados em no máximo dois dias. Entre 1984 e 87, por exemplo, a Solar vendia de 10 a 12 unidades por dia – entre terrenos e apartamentos. A saída do BNH do mercado colaborou para que esta situação mudasse. Hoje a classe média ficou sem opção de financiamentos.

José Manoel Ribeiro afirma que a estagnação econômica da região é outro fator que está prejudicando o setor. “A cidade já foi o maior centro de comercialização de produtos agropecuários do país. Hoje não aparece nas estatísticas. Isso enfraquece toda a macroeconomia”.

O empresário frisa que Maringá não está acompanhando o nível de desenvolvimento do Paraná. Ele acredita que é preciso haver mais união política e empresarial do município e da região no sentido de criar e viabilizar projetos, divulgar em nível nacional o potencial macroeconômico, criando novas empresas e empregos.

“Nenhum empreendedor virá para Maringá pelo verde da cidade. E não serão apenas incentivo fiscal e doação de terrenos que atrairão investidores. É preciso um projeto integrado de desenvolvimento de toda região. Criar esse projeto é uma responsabilidade do Poder Público. Isto, sem dúvida, atrai gente, atrai capital, permite o desenvolvimento”, ressalta.

Na opinião de José Manoel Ribeiro, acima de tudo falta união política em Maringá. Ele cita como exemplo o fato de, ao longo da história política da cidade, prefeitos, deputados federais e estaduais e líderes políticos não se entenderem. “A cidade tem que ser pacificada. Não há espírito de conciliação”, finaliza.

Maringá e a tecnologia

por Carlos Benedito Sica de Toledo

É inegável o grande sucesso que alguns segmentos produtores têm obtido; porém, nenhum deles, por enquanto, conseguiu caracterizar nossa cidade ou região.

Maringá é vista hoje pelo Governo Federal como uma cidade promissora e que pode ser uma grande produtora de tecnologia, principalmente no que se refere a programas de computador (software). A previsão é que Maringá se torne um pólo tecnológico e que isto ocorra em conjunto com toda a região.

O Ministério da Ciência e Tecnologia, em demonstração de reconhecimento às iniciativas de Maringá, está nos concedendo grandes financiamentos que, em conjunto, somam quase 2 milhões de reais.

A Universidade Estadual de Maringá recebeu, através da Rede Nacional de Pesquisa, um ponto de presença da Internet e pode se tornar, assim, um provedor institucional. Além disso, em 1995 e 1996 foram repassados, através do ProTeM-CC, equipamentos para o Departamento de Informática atender os alunos da área de Ciência da Computação, somando algo em torno de R\$ 250.000,00. Mais recentemente, o Softex 2000, através do projeto Gênese, aprovou nossa proposta de implantar uma base operacional em Maringá, o Gene InfoMar. Esta aprovação resultou num repasse de R\$ 600.000,00 para serem aplicados no apoio à geração de novos empreendimentos na área de informática. Estamos trabalhando agora para trazer o núcleo ou, pelo menos, uma unidade autônoma do núcleo regional do Softex 2000. A conquista deste feito trará o montante de R\$ 1 milhão para Maringá.

Para que esta conquista seja concretizada, faz-se necessária a união de



toda a sociedade como parceira, independentemente do segmento social ou profissional.

Os equipamentos obtidos na primeira concessão são destinados exclusivamente ao ensino, à preparação dos estudantes para o novo mercado.

O financiamento do projeto GÊNESIS criou 27 empregos diretos, além de trazer para Maringá equipamentos para montar um laboratório. Esta estrutura apoiará a geração de novos empreendimentos ou, em outras palavras, criará novas empresas. Isto é crescimento regional, sem outras palavras.

O outro financiamento almejado, a implantação do núcleo, trará um impulso muito grande para o setor das indústrias de software, recebendo também equipamentos e bolsas para financiamentos da geração de novos produtos.

Não é somente quem trabalha na área de informática que será beneficiado. Qualquer cidadão poderá solicitar financiamento para implantar uma nova empresa de informática. Some-se a isto a possibilidade de sua empresa poder adquirir sistemas computacionais com qualidade de exportação, padronizados e vistoriados, a preços inferiores aos existentes hoje. Imagine o Brasil exportando esses produtos, e milhões de dólares entrando no país todo ano, sendo que grande parte desta receita

retornará à região. Esse dinheiro será gasto em nossas lojas.

Hoje, após a concessão parcial dessas verbas, temos de demonstrar o nosso reconhecimento a todos esses acontecimentos e cumprir com o nosso dever de cidadão, participando do desenvolvimento da nossa região. É a nossa contrapartida que precisamos elaborar.

Como funciona isto?

Se somarmos um milhão em parceria, o Governo

nos concede outro milhão em equipamento, bolsas e custeio.

Estamos quase somando um milhão de reais. Muito já foi feito, mas muito ainda falta para que realizemos esta empreitada.

Estamos fazendo uma chamada para todas as pessoas e empresas de Maringá e região para participarem desta união, pois, para instalarmos estes equipamentos, precisamos construir uma área adequada e, além de mobiliar essa construção, são necessárias instalações especiais como aparelhos condicionadores de ar, no-breaks, estabilizadores de tensão, entre outros.

Este é um trabalho para uma sociedade organizada. Não existem fins lucrativos; ganha a região que trabalhar e produzir mais e melhor.

Se você ou sua empresa puder participar, nem que seja com pouco, liguemos e lhe faremos uma visita. O telefone para contato é: (044) 226-2727, ramais 324 e 219. Ou venha conversar diretamente conosco na UEM, Departamento de Informática.

Carlos Benedito Sica de Toledo,
mestre em Sistemas de Computação
e chefe do Departamento de
Informática (DIN) da
Universidade Estadual de Maringá



Um grande evento

FEIPAR M O D A / 9 6

DE 27 A 30 DE AGOSTO/96
MARINGÁ - PARANÁ - BRASIL
PAVILHÃO INTERNACIONAL DE EXPOSIÇÕES
PARQUE INTERNACIONAL DE EXPOSIÇÕES FRANCISCO FEIO RIBEIRO

Maringá faz a moda

**MARQUE
PRESENÇA
COM SUA
EMPRESA.**

RESERVE SEU STAND	
9,00 m ²	33 UNID.
12,00 m ²	64 UNID.
15,00 m ²	63 UNID.
VALOR DE LOCAÇÃO DO STAND:	
Meio de ilha:...	R\$ 60,00 o m ²
Esquina:.....	R\$ 70,00 o m ²
(Valor para montagem básica)	

- CONFEÇÕES • TECELAGENS
- ACESSÓRIOS/AVIAMENTOS
- MAQUINÁRIOS/INFORMÁTICA

Informações e vendas de stand:

Fone (044) 226-1331
(044) 226-2722
Fax (044) 222-5660

ACIM - Associação Comercial e Industrial de Maringá
Rua Néo Alves Martins, 2.321 - Maringá - Paraná

Mais de
80.000
visitantes

**E FAÇA
ÓTIMOS
NEGÓCIOS.**

PROMOÇÃO:

ACIM

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

SINDVEST

SINDICATO DA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO DE MARINGÁ E REGIÃO

SEBRAE
PR

APOIO:

PREFEITURA DO
MUNICÍPIO DE MARINGÁ

SOCIEDADE RURAL DE MARINGÁ

FEIP
CIEP
SESI
SENAI
IEL



BRANCO SECO

Este fascinante vinho, de bom corpo, delicado, é ideal como acompanhamento de pratos suaves, peixes e frutos do mar. Deve ser consumido frio, a uma temperatura entre 8° e 12° C.

BRANCO DEMI-SEC

De cor ouro cintilante e corpo leve, tem um sabor macio e harmonioso. Ideal para ser apreciado com massas e risotos, frutos do mar, carnes brancas, queijos etc. Recomendável servir entre 6° e 12° C.

BRANCO SUAVE

Cheio de vida, este delicioso vinho, de corpo leve e elegante, é apropriado para aperitivos. Acompanha pratos à base de peixes e ovos, doces, queijos, tortas etc. Preferível servir frio, entre 5° e 12° C.

ROSÉ SUAVE

Muito aromático e de sabor frutado, é ótimo como aperitivo e ideal para acompanhamento de pratos leves, carnes brancas, peixes, sobremesas, doces etc. Servir frio, entre 7° e 13° C.

TINTO SECO

Nobre e delicado, este soberbo vinho é ideal como acompanhamento para carnes vermelhas, assados, churrascos, massas e queijos de sabor forte. Consumir a uma temperatura entre 14° e 19° C.

TINTO DEMI-SEC

É um vinho harmonioso, de corpo leve e macio. Acompanha massas e risotos com molhos leves, carnes brancas, queijos de sabor médio etc. Deve ser servido a uma temperatura entre 13° e 17° C.

TINTO SUAVE

É um vinho muito agradável. Recomendado para acompanhamento de massas, carnes brancas, queijos de sabor leve e sobremesas. Consumir a uma temperatura entre 11° e 15° C.



BRANCO SUAVE

Leve e aromático, é indicado para todas as ocasiões, dada a baixa graduação alcoólica. Ideal como acompanhamento para pratos à base de peixes, ovos, frutos do mar, tortas e sobremesas. Servir frio, a uma temperatura entre 5° e 12° C.

ROSÉ SUAVE

Vinho leve, de baixo teor alcoólico, aroma agradável e coloração atrativa. Acompanha frios, carnes brancas, peixes, queijos de sabor médio, doces e sobremesas, sendo indicado para todas as ocasiões. Recomendável servir frio, entre 7° e 13° C.

SUCO NATURAL DE UVA

O suco natural de uva Aljôfar, conserva inalteradas todas as propriedades naturais da fruta. É um alimento energético, não alcoólico, não fermentado e altamente rico em vitaminas e sais minerais. Experimente esta deliciosa e refrescante bebida!

ALJÔFAR

**O VINHO BRASILEIRO QUE DESAFIA OS EUROPEUS
CONQUISTA O MERCADO DO NORTE DA EUROPA
SEGUE PARA A NORUEGA O PRIMEIRO LOTE**

O QUE TÊM DE DIFERENTE ESTES VINHOS ?

Silvestre Ferreira não trouxe de Portugal apenas variedades de videiras nobres, exclusivas, para serem transplantadas em terras do Brasil. Ele trouxe também a secular experiência de uma família de tradicionais viti-vinicultores e, essencialmente, o amor e a dedicação pela arte de fazer vinho.

A colheita das uvas, por exemplo, é feita manualmente, por etapas, ao longo de seis semanas, por pessoas cuidadosamente treinadas. Somente os cachos em perfeitas condições e que atingiram o ponto certo de maturação entram no processo de vinificação.

Já a fermentação dos mostos (suco das uvas) é efetuada em tanques de aço inoxidável com temperatura controlada por sistema de refrigeração (é a tecnologia californiana, a mais avançada do mundo).

Assim, a produção dos vinhos torna-se realmente muito requintada.

Estes fatores contribuem para que o Aljôfar seja um vinho único, delicado, que delicia os paladares mais exigentes e que deixa admirados os experts internacionais.

Venha conhecer a "Quinta dos Vinhedos" e a nossa adega. Deguste o Aljôfar, diretamente da pipa, no seu lugar de origem e surpreenda-se com a qualidade e a nobreza deste precioso vinho.



Intervin - Internacional de Vinhos Ltda.
Avenida Herval, 26
Fone: (044) 226-2318 - Fax: (044) 226-1888
Cep 87013-110 - Maringá - PR