

**INTEGRAÇÃO**  
Vereadores visitam ACIM

# ACIM

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARINGÁ

MARÇO/97

Nº 374

ANO 34

R\$ 3,00

050

R454

N-374-ano-34-1997

*Confecções  
Setor sobrevive  
e se reestrutura*

# TAMOYO

TRANSPORTADORA



## 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                  |



por Hélio Costa Curta

**Movimento único**

Temos mantido contatos e já fizemos reuniões com os presidentes da Faciap, Farage Kouri, e Associação Comercial e Industrial de Londrina, Abílio Medeiros, para discutir formas de retomar o desenvolvimento de todo o Norte-Noroeste do Paraná. Acredito que movimentos isolados somente de Maringá ou de Londrina, não terão o mesmo efeito do que teria uma luta conjunta. A conclusão da conversa que tivemos com Abílio Medeiros é de que nossos problemas são comuns. Assim, podemos lutar juntos.



**Codem**

Reiniciaremos as conversações sobre o desenvolvimento integrado logo após a posse do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá - Codem - e das Câmaras Técnicas. Esperamos contar com a adesão de empresários e políticos de toda região.

**Atração de investimentos**

Quero registrar os esforços do Secretário de Indústria, Comércio e Turismo de Maringá, Miguel Fuentes Salas, no auxílio ao resgate do desenvolvimento sócioeconômico do município. Ele tem conversado muito com secretários de estado e com os empresários na tentativa de atrair grandes empreendimentos.

**Paraná Moda**

Miguel Salas também tem apoiado a realização de um grande evento na região: a Paraná Moda, que substituiria a Feipar Moda, reunindo vários municípios da região, entre eles Maringá, Londrina e Cianorte. Seria uma feira itinerante. A idéia, defendida inclusive pelo Sindvest, é bastante interessante, na medida em que fortaleceria o evento, atraindo grandes fornecedores e clientes de nossas indústrias. Salas está solicitando a participação do Governo nesta feira, assim como acontece em grandes eventos realizados em Curitiba.

**Coerência**

Considero bastante coerente o posicionamento da atual Câmara de Vereadores. A aproximação que a atual gestão está fazendo com a comunidade com certeza só trará benefícios para Maringá. Os vereadores estão demonstrando que a preocupação única é com o bem comum. É um excelente começo.

**Agricultura**

A atual safra agrícola foi beneficiada

pelo clima e a colheita é das melhores. Os preços em geral também estão bons. Assim, a região receberá uma injeção de pelo menos uns R\$ 150 milhões. Só a soja deverá ser responsável pelo faturamento de R\$ 121,5 milhões (oito milhões de sacas). O milho atrairá R\$ 9,2 milhões (1,6 milhões de sacas) e a cana-de-açúcar R\$ 6,8 milhões (387 mil toneladas).

**Projetos do IDR**

Parabenizo Joilson Dias, Diretor-Executivo do Instituto para o Desenvolvimento Regional - IDR/ACIM, que desenvolveu três projetos bastante interessantes: Programa de Incentivos a Investimentos no Interior, Projeto Banco Social e Plano Diretor para o Desenvolvimento da Região Noroeste. Serão enviados ao prefeito Jairo Gianoto e ao secretário Miguel Salas para viabilizar a implantação.

**Banco Social**

Quero destacar aqui o Banco Social. Através deste projeto é possível atrair dinheiro do Estado e da União para qualificação de trabalhadores. O objetivo principal é atingir mão-de-obra desqualificada, com financiamento posterior para que o aluno possa adquirir ferramentas básicas para o exercício de sua função, tornando-se um microempresário. Aguardamos com expectativa que o projeto seja encampado pelo Poder Público Municipal.

**Descompasso**

No dia 18 de fevereiro, enquanto o Governo Federal anunciava um corte de R\$ 10 bilhões no orçamento para 97, o presidente da Câmara dos Deputados, Michel Temer, dobrava os vencimentos dos funcionários do gabinete dos parlamentares. Isso representa um gasto a mais de R\$ 5,13 milhões por mês e foi uma promessa de Temer, caso se elegeesse para a presidência daquela casa.

**Bancos**

Quem apostou que o sistema financeiro entraria em parafuso com o Real, errou as previsões. Os balanços dos 38 maiores bancos do Brasil revelou que o setor alcançou um aumento de rentabilidade de 13,14% em 1995 para 16,78% em 1996. O patrimônio destes bancos cresceu de R\$ 13,3 para R\$ 15,4 bilhões. Por aqui, aguardamos volta dos bancos à atividade de intermediação financeira, que é a razão maior da existência destas instituições.

Veja nesta edição:

Fotos: Marco André



Casa Mercosul: apoio ao comércio exterior - pág. 18

LEITURA EMPRESARIAL	05
ENTREVISTA	06
CAPA	08
VISITA DOS VEREADORES	13
CONCURSO DE DECORAÇÃO	17
SINDIMETAL	20
ARTIGO	21
PENSO ASSIM	22



A REVISTA DE NEGÓCIOS DO NORTE DO PARANÁ  
ANO XXXIV - Nº 374 - MARÇO/97  
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  
Fones: (044) 972-3232 e 224-7793

CONSELHO EDITORIAL  
Antonio Fermenton, Claudomiro Venâncio,  
Dirceu Herrero Gomes, Fernando Rezende,  
Luiz Carlos Masson, Luis Fernando Ferraz,  
Maria Alice Pinatti e Paulo Morais Badan

PRODUÇÃO GRÁFICA E EDITORAÇÃO ELETRÔNICA  
Editora Organsil - Telefax: (044) 224-7793  
Internet (e-mail): organsil@cybertelecom.com.br  
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



# BEBA ESSA ENERGIA

Mate sua sede!



SportAde

DISTRIBUIDORA  
**Viril**  
UMA PARCERIA CONSTANTE

**SportAde** é uma nova bebida, desenvolvida e lançada especialmente para os atletas, esportistas e gente de vida dinâmica.

**SportAde** alimenta enquanto refresca e mata a sede. Repõe cientificamente a energia gasta nas atividades, restaurando no organismo os nutrientes que a pessoa perde na transpiração.

Super refrescante **SportAde** é extremamente leve e de fácil absorção pelo organismo.

**SportAde** é Ação com os sabores: Tangerina, Limão, Uva, Maracujá e Laranja para matar a sede.

Distribuidor exclusivo:

**ACIM**

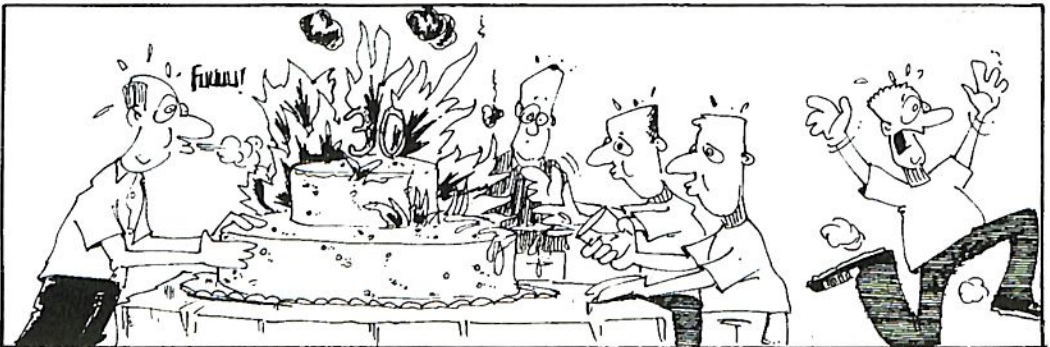
s. 050  
R 454  
j. 0316  
a 25-04-05 - rec.  
ced.

NF  
Data

# LUKAS...



## ANIVERSÁRIO DA EMPRESA



# Conhecendo o cliente

Comentário: Maurinho Piccioly

Na busca da qualidade de produtos e serviços, as empresas diferenciam-se estrategicamente e investem neste setor para alcançar este objetivo. "Serviços com qualidade - a vantagem competitiva" é um livro em que o autor nos mostra a chave desta diferença, que é procurar conhecer o cliente e, mais, buscar satisfazer as suas necessidades e desejos. Atingindo este objetivo, o empresário conquista a fidelidade do cliente.

Para "conhecer" o cliente, o empresário deve saber quais as vontades dele, as necessidades, atitudes e tendências de compra. Como descobrir isso tudo? Através de uma abordagem sistemática, ou seja, fazendo pesquisas. As pesquisas são hoje um fator de diferenciação entre empresas: há necessidade de grandes investimentos neste setor.

O empresário precisa acompanhar o desenvolvimento do perfil do consumidor, que se altera dia a dia com a velocidade das informações, a economia, as transformações sociais. Tudo isso influencia na mudança de atitudes do consumidor.

Estas mudanças de atitude do consumidor podem contribuir para a perda de um cliente (mesmo os mais fiéis e antigos). Assim, uma conclusão clara surge durante a leitura desta obra: é de que o fundamental não é aumentar a carteira de clientes e sim cativar aqueles antigos que já fazem parte do nosso dia a dia.

O livro nos ajuda a compreender



**Livro:** Serviços com qualidade - A vantagem competitiva  
**Autores:** Karl Albrecht e Lawrence J. Bradford  
**Editora:** Makron Books

que é preciso aprender a lidar com o cliente de uma forma diferente daquela a que estamos acostumados. Se o cliente muda, temos que mudar. Mudar estruturas. Mudar atitudes. Se enquadrar naquilo que o cliente deseja.

Na empresa, todas as atenções devem estar voltadas para o cliente. Mas simplesmente sorrisos não são capazes de cativá-los. Se você já oferece produtos de qualidade, o próximo passo é fazer com que seus colaboradores saibam as estratégias de serviços de sua

empresa. Como diz o autor, "cada funcionário precisa conhecer o momento da verdade da sua empresa. Cada departamento deve ser treinado para criar um círculo de serviço e mapear os momentos fundamentais de verdade, de acordo com a perspectiva do cliente".

Tenho observado muitos empresários participarem de cursos e lerem livros. Ao final, aprendem teorias e acreditam que elas podem mudar a vida da empresa. Porém, é difícil executar na prática todo este aprendizado. Recomendo este livro, que ensina o caminho para se colocar em prática as técnicas que aprendemos em cursos e palestras. Tivemos passar adiante todos os nossos conhecimentos, fazendo com que nossa equipe se motive para desempenhar seus trabalhos.

Maurinho Piccioly - Diretor da Centralcon Marketing de Relacionamento

# Não tem trote.

Nós derrubamos só os preços.

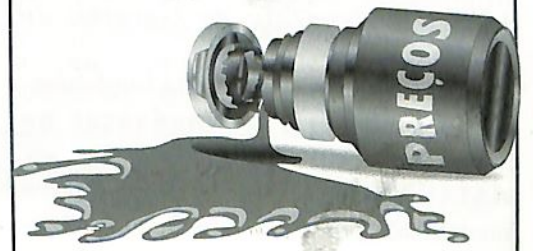
## Os materiais universitários estão aqui.

Você está careca de saber:

na hora de comprar a lista completa de materiais universitários, os menores preços estão aqui. A

**Bom Livro** tem a maior variedade e você pode pagar tudo em até três vezes. Então, não vá no chute.

Venha direto para a **Bom Livro**.



**Bom Livro**  
 LIVRARIA - PAPELARIA - BRINQUEDOS

Av. Herval, 362  
 Av. Santos Dumont, 2556  
 Av. Duque de Caxias, 595  
 Aspen Park

# Resgatando a credibilidade

*Eleito por unanimidade para a presidência da Câmara Municipal pelos próximos dois anos, o advogado Ulisses de Jesus Maia Kotsifas, está se sentindo bem à vontade para realizar mudanças que permitam o resgate da credibilidade do Poder Legislativo em Maringá. Ele quer que o povo esqueça velhos conceitos ligados à imagem do vereador: assistencialismo, pouco trabalho e submissão ao Executivo.*

*Para isso, a aproximação com a comunidade é vital. Com apoio dos colegas, Ulisses Mais criou mecanismos como a transmissão ao vivo das sessões da Câmara, a Câmara Itinerante e a Ouvidoria.*

*Está procurando melhorar o atendimento interno e extinguindo a assessoria social. O envolvimento em questões comunitárias também é prioridade.*

*A seguir, Ulisses Maia conta como está implementando as mudanças citadas e fala um pouco sobre o relacionamento com o Executivo e a política de desenvolvimento do Governo do Estado.*

**ACIM: Porque o senhor está implementando uma série de mudanças na Câmara Municipal?**

**MAIA:** Maringá vive hoje uma nova mentalidade política e isto ficou evidenciado pela paz que o prefeito Jairo Gianoto vem pregando entre os políticos e até pela minha eleição na presidência da Câmara, que aconteceu por unanimidade, um fato histórico e único. De acordo com esta nova mentalidade, temos que deixar de lado os interesses pessoais e ideológicos no momento em que estão em jogo os interesses da comunidade. A partir desta idéia, estamos trabalhando em projetos que



**“Hoje, em qualquer ponto de Maringá se pode acompanhar nossas sessões. É um trabalho inédito, que demonstra transparência: as pessoas, de suas próprias casas, têm condições de fiscalizar o comportamento dos vereadores”**

resgatem a credibilidade do Poder Legislativo municipal e a integração da Câmara com a comunidade.

**ACIM: A transmissão ao vivo das sessões da Câmara através de televisão e rádio fazem parte desta tentativa de integração?**

**MAIA:** Sim, esta foi nossa primeira iniciativa. Hoje, em qualquer ponto de Maringá se pode acompanhar nossas sessões. É um trabalho inédito. Desconhecemos outra Câmara que faça isso. No Paraná tenho certeza de que é a única. Isso demonstra transparência já que as pessoas, de suas próprias casas, têm condições de fiscalizar o comportamento dos vereadores.

**ACIM: O senhor está tentando implementar também sessões itinerantes. Como será isso?**

**MAIA:** Nós modificamos o Regimento Interno para que as sessões de quinta-feira da Câmara possam ser deslocadas para outros pontos da cidade. Os locais têm que ser aprovados pela maioria absoluta dos vereadores. Faremos isso

para que as pessoas possam se familiarizar mais com os trabalhos da Câmara. Será também uma Tribuna Livre, pois a entidade que promover a sessão da Câmara poderá usar a palavra para se expressar.

**ACIM: Outro projeto é a Ouvidoria...**

**MAIA:** O objetivo da Ouvidoria é fazer mais uma via de acesso da Câmara com a comunidade. Teríamos um departamento, com telefone à disposição, com custo pago pela Câmara. Também prevê-se a colocação de algumas caixas de coleta distribuídas em pontos estratégicos da cidade. As pessoas poderão se comunicar com a Câmara, apresentando sugestões e reivindicações sem se deslocar até o centro.

**ACIM: A Ouvidoria criará mais despesas para a Câmara?**

**MAIA:** Não. Hoje a Câmara tem uma assessoria social, com três funcionários. A intenção é passar estes três cargos para a Ouvidoria. E todas as pessoas que procurarem a Câmara em busca de assistência serão encaminhadas para a Fundação Social do Município, que é o órgão com competência legal para prestar este tipo de serviço. A assistência social foge das funções do Poder Legislativo.

**ACIM: Como ficam aqueles vereadores que recebem as pessoas carentes e fazem o assistencialismo no próprio gabinete?**

**MAIA:** Cada vereador tem um gabinete e dois assessores à disposição. Ele julgará se deve ou não continuar praticando a assistência social em seu gabinete. Temos que respeitar esta decisão.

**ACIM: O assistencialismo é o trabalho que mais rende votos aos vereadores...**

**MAIA:** Isso está mudando. Nas últimas eleições, por exemplo, o vereador que mais praticou o assistencialismo não foi

eleito. Um outro fator que deve ser levado em consideração é que muitas vezes o assistencialismo não é feito com o intuito da reeleição. Dos agentes políticos, o vereador é o mais próximo da comunidade, é quem tem o maior contato com o eleitor. Então, quando um munícipe precisa de algo, ele não vai pedir para o deputado estadual ou federal, nem para o senador ou governador. Ele vai direto ao vereador com o qual tem mais conhecimento. Sendo procurado, fica difícil para o vereador dizer não ao eleitor. Agora, quero deixar claro que sou contra o assistencialismo na Câmara. Cabe à Prefeitura realizar este trabalho.

**ACIM:** Uma forma de diminuir o assistencialismo é criar mecanismos para geração de empregos. A Câmara tem se preocupado com esta questão?

**MAIA:** A Câmara hoje está se manifestando em todas as questões de interesse da comunidade. Foi assim com a possibilidade da demissão de quase três mil funcionários públicos no início do ano. Na época, fomos à capital defender a manutenção destes empregos; nos problemas que aconteceram na saúde, também fomos firmes cobrando soluções das autoridades competentes; com relação ao Sine, onde os desempregados formavam filas que dobravam quarteirões, detectamos que o problema era falta de funcionários, por isso colocamos duas pessoas da câmara por tempo determinado para auxiliar nos trabalhos daquele órgão. Estamos trabalhando para viabilizar o Porto Seco de Maringá. O Porto é estratégico para nossas pretensões com relação ao Mercosul e não está sendo bem aproveitado na prática. Queremos saber porque e onde podemos auxiliar.

**ACIM:** Qual a função legal do vereador?

**MAIA:** O vereador tem a função legislativa de elaborar leis ou aprovar iniciativas do Executivo. A segunda função é fiscalizar os atos dos Poderes Executivo e Legislativo. A terceira é julgar prefeitos e vereadores nos processos de cassação de mandatos. Por fim, ele tem a função de assessoramento: pode encaminhar à Prefeitura o pedido de obras ou serviços públicos de interesse da comunidade. Critica-se muito os pedidos de quebra-molas, podas de árvores, doação de pedras e outros. Mas isto está dentro



Marco André

*“A Câmara está trabalhando para manter a harmonia e independência entre os poderes Executivo e Legislativo. Aprovaremos todas as questões que forem de interesse público. As demais serão amplamente discutidas pelos vereadores”*

das atribuições do legislador. Há uma quinta função, administrativa, que diz respeito aos serviços internos da Câmara Municipal.

**ACIM:** Como é o relacionamento da Câmara com a Prefeitura Municipal?

**MAIA:** A Câmara está trabalhando para cumprir sua função constitucional, que é manter a harmonia e independência entre os dois poderes. Ela não será subserviente ou de oposição, e aprovará todas as questões que forem de interesse público. As demais serão amplamente discutidas pelos vereadores. Temos diversos segmentos representados dentro da câmara, e cada vereador vai discutir com seu se-

tor o que é melhor para Maringá.

**ACIM:** A Câmara aprovou recentemente o Conselho de Desenvolvimento do Município. O senhor tem acompanhado o processo de instalação deste órgão?

**MAIA:** A lei foi aprovada e agora cabe ao Executivo consolidar o Codem. A Câmara estará sempre ao lado dos empresários no sentido de fortalecer o desenvolvimento do município. Sabemos que este processo passa pelo fortalecimento da indústria, comércio, prestação de serviços e agricultura.

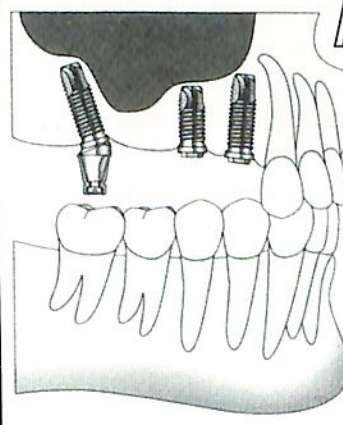
**ACIM:** Qual o posicionamento da Câmara com relação à política de atração de investimentos do Governo do Estado?

**MAIA:** O governador tem dito que as montadoras de automóveis só se instalariam no Paraná se fosse na região metropolitana, devido a fatores como proximidade com o Porto de Paranaguá, mão-de-obra e etc. Mas, ele tem acenado com a possibilidade da instalação de indústrias fornecedoras de auto-peças e serviços no interior. Cobraremos isto. Mas, mais que isso, temos que pensar

na nossa vocação que é eminentemente agrícola. Não podemos admitir a saída de produtos in natura de Maringá para serem industrializados em outras regiões. É preciso buscar a verticalização da produção agropecuária.

**ACIM:** Na sua opinião, a união política pode colaborar para a retomada do desenvolvimento de Maringá?

**MAIA:** Acredito que sim. Historicamente a cidade sempre esteve dividida. A partir de agora, com a união de todas as forças, políticas e empresariais, acredito que a cidade possa resgatar o crescimento. Precisamos deixar de lado interesses pessoais e buscar alternativas.



*Implante Dental e Prótese Dental*

*Dr. Ricardo B. Oliveira*

CRO 2591

**Rua Silva Jardim, 30 - Tel 224-8989**



CAPA

# Os sobreviventes da crise

*Muitas empresas do setor de confecções de Maringá fecharam as portas nos últimos dois anos. Mas, aquelas que sobreviveram estão satisfeitas: investem em competitividade e buscam novos mercados*

Acabou a euforia dos anos 93 e 94 e o trauma do biênio 95/96. Depois de duas fases tão distintas, o setor de confecções de Maringá vive agora um período de maturidade. Afinal, a “explosão” de abertura de empresas do segmento, que subiu de 144 lojas atacadistas em 1993 para 791 em 1994, não passou de fogo de palha. Este número caiu em 1996 para 265. O mercado encolheu, mas sobreviveram empresas com condições de competir no mercado.

O mesmo aconteceu com as indústrias de confecções. Em 1993 eram 285. O

número subiu para 458 em 1996. Com a “depuração” que houve no mercado, as indústrias somam agora 352 unidades em Maringá. As que ficaram lutam para continuar e investem em tecnologia e qualidade. Os empresários acreditam que, devido ao Plano Econômico que fez “sumir” o dinheiro do mercado, algumas alterações ainda acontecerão, mas nada tão drástico como no biênio 95/96.

**AVENTUREIROS:** Para os empresários de confecções, a explosão de abertura de empresas do segmento nos anos 93/94 foi

atípica. A opinião é de que sempre que um segmento comercial se destaca, novos empreendedores “se aventuram” a abrir empresas e apenas uns 10% costumam sobreviver.

O gerente administrativo do Ponto de Venda de Atacado Shopping Mercosul, Sérgio Segóvia da Silva, por exemplo, credita o “boom” do setor à “euforia incontida” com o desenvolvimento das indústrias de confecções. “Muitas pessoas aproveitaram o Fundo de Garantia ou até mesmo venderam algum bem para se aven-



**Shopping Mercosul: 162 lojas e fila de espera**

turar neste segmento”, diz.

Segundo Claudio Alexandre Vivan, gerente do Shopping Vestsul, as pessoas acreditaram que o setor de confecções fosse a “galinha dos ovos de ouro”. Ele acrescenta que para quem não conhece o setor, parece fácil se tornar empresário de confecções. “As pessoas pensam que é só comprar uma máquina e se tornar empresário. Não é tão fácil assim”, pondera.

Vivan explica que para vencer no setor de confecções é preciso principalmente conhecimento de mercado e capital para suportar o começo da nova atividade. “Ao contrário do que pensam, os custos são altos e o retorno não é tão rápido”. Para ele, no início houve um inchaço no mercado e depois aconteceu uma readequação à realidade.

Sérgio Segóvia frisa que o fechamento de empresas foi uma “seleção forçada” que aconteceu no mercado de confecções. “Quem não era do ramo fechou as portas. Os empresários mais bem estruturados sobreviveram”, simplifica.

**MERCADO ATUAL:** De um modo geral, os empresários se mostram otimistas com o futuro do setor de confecções. Segundo eles, agora o mercado está estabilizado. “A maioria das empresas fechadas era composta por aventureiros. Estes não voltarão à atividade, já que não conseguem mais crédito em banco e não têm confiança de antigos fornecedores e clientes. Não dá para empurrar com a barriga. Eles foram erradicados”, explica o presidente do Sindicato das Indústrias de Confecções, Antonio Recco.

## Mudanças

Nos últimos dois anos houve grandes mudanças no mercado de confecções. Muitas empresas mudaram seu perfil para sobreviver. Indústrias que trabalhavam com etiquetas próprias, devido à dificuldades com capital de giro e com o dinheiro escasso no mercado, acabaram partindo para o setor de serviços.

O consumidor não ficou atrás: tornou-se mais exigente. Antes de comprar, pesquisa preços e busca qualidade. Houve alteração ainda no perfil dos lojistas que compram suas mercadorias nos três shoppings remanescentes de Maringá – eram sete. Os compradores vinham sobretudo do Rio Grande do

Sul, interior de São Paulo e estados do Nordeste.

Hoje, a maioria dos lojistas que busca mercadorias em Maringá vem do interior do Paraná e São Paulo, e Mato Grosso do Sul, regiões mais próximas geograficamente. É a contenção de custos: eles procuram fazer viagens mais curtas. Sem necessidade de fazer estoques, os lojistas compram menos em cada viagem. Mas, se antes faziam uma viagem ao mês para Maringá, agora fazem duas.

Comprando menos em cada viagem, os lojistas forçaram a diminuição das excursões. É que os guias ganham porcentagem do total de vendas feitas pelos shoppings e nem sempre compensa organizar excursões. Assim, muitos lojistas viajam em ônibus convencional.

*Buscar a  
perfeição  
é o NOSSO  
trabalho.  
24 horas.*

*Xerox em cores com qualidade laser,  
reduzido ou ampliado.*

*Cópias de alta qualidade, em  
preto e branco.*

*Plotagens em preto e branco  
ou coloridas, (vegetal ou sulfite)  
com recepção de artes por fax, modem.  
Xerox de metro, reduzido ou  
ampliado.*

*Encardernações, malas diretas,  
crachás personalizados editoração  
eletrônica, arte final (qualquer formato).  
Programas específicos.*

*Apoio para elaboração de  
projetos de empresas e para  
engenharia e arquitetura.*

*A nossa busca é atender a  
empresas e profissionais com a  
máxima qualidade,  
a preço competitivo.*

*Serviço especial de coleta  
diretamente na sua empresa,  
escritório ou consultório.*

*Cópias 24 horas: ligue para o  
224-4441 / BIP 105-700*

*No seu próximo trabalho,  
consulte a Copiadora Avenida.*



**Copiadora  
Avenida**

Compromisso com a qualidade

**Av. Paraná, 605  
Maringá-PR**

Ligue:  
**224-8483  
224-8583**

Cópias 24 horas:  
**224-4441 bip 105-700**

# DELICIOSO!



RESTAURANTE  
**CALÇADÃO**

"SELF-SERVICE" POR QUILO, ALMOÇO E JANTAR.

MAIS DE

▶▶▶▶ **80** ◀◀◀◀

**VARIEDADES DE PRATOS:  
FRIOS, QUENTES  
E SOBREMESAS.**



**TODOS OS DIAS  
DA SEMANA.  
ALMOÇO E JANTAR.**

**AMBIENTE COM AR CONDICIONADO.**



**SISTEMA  
SELF-SERVICE  
POR QUILO.**

**VENHA SABOREAR.  
E BOM APETITE.**



RESTAURANTE  
**CALÇADÃO**

"SELF-SERVICE" POR QUILO, ALMOÇO E JANTAR.

**Av. Getúlio Vargas, 50. Fone 223-6232**



**Sérgio Segóvia: "euforia incontida  
levou a uma seleção forçada"**



**Claudio Vivan: "setor não é a  
galinha dos ovos de ouro"**

O sindicalista diz que os empresários se adequaram à nova realidade, investindo em tecnologia para se manter competitivo e classificaram melhor o mercado de vendas, adotando uma política mais personalizada. "A maioria dos empresários está agressiva hoje. A competitividade obriga a realização de investimentos em equipamentos e mão de obra para se alcançar qualidade aliada a preços baixos".

Esta também é a opinião do empre-

sário Devanir Marion, da MR Malharia. Ele acrescenta que é preciso ainda aliar "inteligência, criatividade e rapidez" para vencer as dificuldades impostas pelos novos tempos. "O lucro diminuiu e o custo fixo aumentou. Apesar disso, não podemos aumentar os preços, que aliás são ditados pelo mercado", ressalta.

Para Devanir Marion, os consumidores estão dando valor ao dinheiro desde a implantação do Real. "Eles pesquisam mais antes de realizar um negócio". A saí-

## *Confecções: ascensão e queda*

Ano	Lojas atacadistas	Indústrias	Shoppings
1993	144	285	02
1994	791	432	05
1995	678	458	07
1996	265	352	03

Fonte: Sindvest

## *Shopping Mercosul Procedência dos clientes*

38% do interior do Paraná

25% do interior de São Paulo

12% do Mato Grosso do Sul

25% de Santa Catarina, e Minas Gerais, entre outros

Fonte: gerência do shopping



**Antonio Recco: "97 será o ano do setor de confecções"**

da encontrada por Marion para se manter no mercado foi investir em qualidade. "Melhoramos fantásticamente nosso produto, investindo tanto na indústria de tecelagem quanto na tinturaria", diz.

Esta necessidade de investimentos constantes em equipamentos pode ser o maior entrave para a sobrevivência de pequenos empresários do setor. Segundo eles, para o pequeno é quase impossível competir com grandes empresas. É como comparar duas pessoas trabalhando na roça: uma com trator e outra com enxada.

Segundo Antonio Recco, a cada dia chegam novas tecnologias no mercado. Ele cita que terminou de pagar um determinado maquinário em dezembro e já existe um

ainda mais moderno no mercado, 30% mais produtivo. "A modernização constante é inevitável, mas o empresário deve buscar fazê-la com investimentos próprios", avisa.

**PERSPECTIVAS:** Os empresários não chegam a ficar eufóricos, mas não escondem o otimismo. "Faz dois anos que as vendas estão abaixo de nossas expectativas e a perspectiva é de retomada do crescimento. Da mesma maneira que 1996 foi o ano dos eletrodomésticos, 97 será o ano do setor de confecções", acredita Recco.

O sindicalista vê o lado positivo até na abertura das importações. "A entrada de novos produtos obrigou o empresário brasileiro a melhorar". Ele observa no en-

## Revista alertou em 94

Em 1994, a Revista ACIM fez um alerta sobre a "explosão" no número de lojas e shoppings de atacado no setor de confecções. Naquele ano já existiam cinco shoppings em funcionamento e dois em construção. O número de lojas, que em 1992 era 60, havia subido para 791. Na matéria "O perigo da euforia", a publicação alertava para a falta de planejamento do setor.

O então diretor de Indústria da ACIM, Fernando Ferraz, afirmou na época que os proprietários dos novos shoppings "tomaram uma atitude precipitada" aos iniciar empreendimentos baseados no sucesso daqueles já existentes. "Eles adaptaram barracões sem um planejamento logístico, sem se preocupar com quem iria ocupar as lojas",

afirmou Ferraz.

O diretor da ACIM disse ainda que o excesso de oferta de lojas atrai também pessoas que não produzem: os intermediários, que compram em outros centros para revender em Maringá. São empresários que não têm estoque de segurança e nem sempre podem atender a demanda, acabando por prejudicar a imagem da cidade.

O atual secretário da Indústria e Comércio de Maringá, Miguel Fuentes Salas, era na época presidente do Sindvest. Ouvido pela Revista ACIM no início de 1994, Salas alertou: "o momento é de cautela". Ele frisou que o sindicato estava procurando conscientizar as pessoas de que era preciso conter o ritmo de construção de novos shoppings.

"Aonde Você  
for, eu vou."

PARANÁ  
ASSISTÊNCIA  
MÉDICA.  
atendimento  
nacional\*  
ABRAMGE.



FONE 044 224-1530

\* urgências e emergências



**Janini Syblowski: "A Prefeitura tem que investir no marketing da cidade"**

tanto que já existem muitos produtos importados encalhados. "Muitas mercadorias têm preços baixos, mas a qualidade é duvidosa. O consumidor é enganado só uma vez".

Recco critica a política do governo, que taxou a importação de matéria prima como tecidos e liberou a entrada de confecções. "O lobby das grandes indústrias foi grande", diz. Devanir Marion também está confiante e só demonstra preocupação com a inadimplência, que "continua alta".

**SHOPPINGS:** Nos shoppings de atacado de confecções as perspectivas são as melhores possíveis. "Em 1996 houve uma recuperação das vendas em relação a 95. Agora esperamos um ano ainda melhor", diz o gerente do Vestsul, Claudio Alexandre Vivan. No Shopping Mercosul, em 1996 as vendas foram 41% superiores a 95.

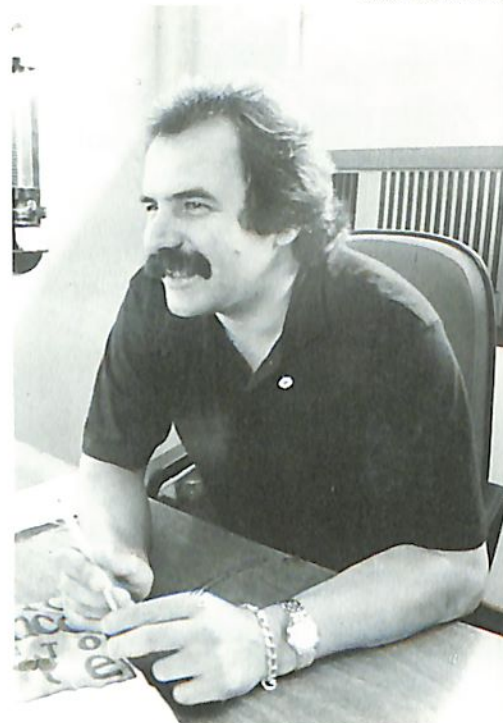
O gerente do Mercosul, Sérgio Segóvia, lembra que um bom parâmetro da recuperação do mercado é o número de lojas do shopping. "Todos os nossos 162 espaços estão ocupados e existe fila de espera de empresários querendo uma vaga", garante. O Vestsul também está lotado, com 107 empresas. O Mercovest tem 34 lojas, com a previsão de entrar outras 15 em março.

Uma característica marcante dos shoppings hoje é que a maioria dos lojistas é formada por fabricantes, que podem oferecer preços melhores e garantir estoques. Os shoppings também fortaleceram o marketing em outras regiões. "Fazemos propaganda em televisão, enviamos mala direta e visitamos os clientes", frisa Janini Syblowski, gerente administrativa do Mercovest.

A empresária acredita no entanto que o Poder Público tem que auxiliar o setor na divulgação de Maringá enquanto pólo de confecções. Ela lembra que a atração de consumidores beneficia todo o comércio, desde hotéis, restaurantes e até os shoppings e lojas de varejo. Vivan, do Vestsul, concorda com Janini.

O gerente acredita que a presença do empresário do setor de confecções, Miguel Fuentes Salas, na secretaria de Indústria e Comércio, poderá beneficiar o segmento. "Ele conhece bem nossa realidade e esperamos que possa nos ajudar". Sérgio Segóvia, do Mercosul, afirma que o Poder Público de Cianorte auxilia muito o setor de confecções.

"Quem vai a Santa Catarina observa muitas placas com o slogan "Cianorte - Capital da Moda". Sabemos que a Prefeitura paga uma parte desta publicidade. O mesmo poderia ser feito por Maringá em parceria com a iniciativa privada", sugere Segóvia. Ele diz que já iniciou contatos com a prefeitura para elaborar um projeto de marketing para a cidade.



**Devanir Marion: investindo em tecnologia para competir**

## Projetos esquecidos

Entre os anos de 1995 e 1996, fecharam 413 lojas atacadistas do setor de confecções em Maringá. De 678 lojas, o número caiu para 265. O número de shoppings também caiu: de sete para três. A redução no número de indústrias também foi inevitável: eram 458 em 1995 e passou a 352 em 1996, com o fechamento de 106 empresas do ramo.

Uma pesquisa realizada pelo Instituto de Desenvolvimento Econômico - IDR - da ACIM no ano passado, indicou que o setor têxtil e de confecções gera mais de 13 mil empregos diretos no município. O órgão da ACIM realizou diversos estudos e projetos, enviados ao Governo do Estado - nas gestões Mario Pereira e Jaime Lerner, no sentido de concretizar a cidade como pólo têxtil e de confecções.

Os estudos e projetos, que poderiam ser responsáveis pela sobrevivência de grande parte das empresas fechadas, nunca foram levados em consideração pelas autoridades estaduais. O primeiro destes estudos foi entregue ao próprio governador Mário Pereira, em 1994. O segundo foi entregue à vice-governadora Emília Belinati, na abertura da Feipar Moda 95.

## Um evento de sucesso não ocorre por acaso

Qualquer que seja o número de participantes, o Hotel Deville é o lugar ideal para a realização do seu evento. Desde a estrutura até o pessoal especializado para atendê-lo, cuidamos de todos os detalhes. Assim você não se preocupa com nada e o sucesso acontece naturalmente.

HOTEL  
**Deville**  
MARINGÁ

Av. Herval, 26 - Centro  
Informações e Reservas:  
Fone: (044) 226-1001  
Fax: (044) 226-1977

# De mãos dadas

*“União”. Esta é a palavra mais pregada em Maringá nos últimos meses. Líderes empresariais e políticos concluíram que o futuro da cidade e da região depende disso*

Líderes empresariais e políticos consideraram o dia 24 de fevereiro como uma “Data Histórica”. Naquela oportunidade, os vereadores da Câmara Municipal de Maringá participaram da Reunião da Diretoria da ACIM. Em pauta, a união político-empresarial pelo desenvolvimento da cidade e da região. Neste ponto, o assunto mais lembrado foi o Repensando Maringá, responsável pela elaboração do Conselho de Desenvolvimento Econômico - Codem.



Marco André

## Empresários e políticos: união pelo desenvolvimento

O presidente Hélio Costa Curta frisou que a ACIM considera importante a aproximação de políticos e empresários. “Se não somarmos nossas forças será difícil retomar o desenvolvimento de Maringá e região. Na ACIM temos a preocupação de fortalecer os laços de amizade com vereadores, deputados estaduais e federais e com o prefeito. De todos, cobramos atuações em prol da comunidade e região”.

Costa Curta acredita que a maioria dos problemas que afligem o país só será resolvida com a criação de novos postos de trabalho. “Se todos tiverem emprego, os problemas serão minimizados. Ele enfatizou no entanto que o Governo só tem auxiliado na criação de empregos em determinadas regiões do estado: no Sul, por exemplo, onde está financiando a instalação de novas empresas.

“Iniciamos dois movimentos fortes visando resgatar a dignidade do nosso povo. Um é o Repensando Maringá e o outro é a integração de todo o Norte do Estado. O consultor jurídico da ACIM e um dos coordenadores do Repensando Maringá, Paulo Roberto Pereira de Souza, enumerou os projetos e os temas que estão sendo discutidos pelo Codem. Lembrou ainda que existem 183 voluntários trabalhando em favor da comunida-

de. “E o movimento está tão bem articulado, que qualquer reunião é possível ser marcada em questão de horas”, finalizou.

**MENTALIDADE:** O presidente da Câmara, Ulisses Maia, enfatizou que a união entre políticos e empresários faz parte de uma nova mentalidade da comunidade. Salientou que fica otimista quando vê que este processo é irreversível. “Sabemos da importância deste momento histórico e queremos colaborar para sua concretização”.

Maia elogiou muito a iniciativa do Repensando Maringá. “Temos o poder de transformar projetos em lei. Mas sozinhos não somos nada. Temos que buscar parcerias com pessoas sérias, como os diretores da ACIM, que nos subsidiam para que possamos transformar nossos sonhos em realidade”.

Em seu discurso, o vereador e ex-reitor da UEM, Décio Sperandio, frisou que Maringá precisa buscar uma identidade própria. “O que somos enquanto cidade? Como somos conhecidos lá fora? Como a cidade mais arborizada do país, bela, com boa qualidade de vida. Só”. Ele ressaltou que o Repensando Maringá saiu em busca desta identidade e que é preciso que todos falem a mesma língua-

gem.

O vereador Basílio Bacarin também enfatizou a importância da união de políticos e empresários. “É preciso que todos dêem as mãos, com desprendimento para lutarmos pelo bem comum”, disse. Divanir Braz Palma salientou sua preocupação com o desenvolvimento de Maringá e disse que se encheu de otimismo quando conheceu o Repensando.

Roosevelt Carneiro de Freitas parabenizou os empresários pela iniciativa do Repensando Maringá e lembrou que é preciso reverter a situação do município, “que vem perdendo muitas empresas”. Miguel de Oliveira considerou bastante oportuna a reunião com os empresários. Citou que todos querem ver o desenvolvimento de Maringá e que isso só é possível com a união das classes política e empresarial.

O vereador e diretor da ACIM, Valdir Pignata disse que o nível da Câmara Municipal vem melhorando muito. Afirmou também que a ACIM é formada por homens que desejam ver o desenvolvimento da cidade. A presidente do Conselho da Mulher Empresária e Executiva da ACIM, Elizabete Emídio, também discursou e frisou a importância da participação da mulheres na sociedade e da Câmara Municipal em particular.

Participaram ainda da reunião, além da diretoria da ACIM, os vereadores Serafina Carrilho, Arlene Lima, Paulo Mantovani, Shinji Gohara, José Maria dos Santos, Aparecida Fabiana Corrêa, João Borri e Augusto Genari (diretor). Presentes também Sabas Martins Fernandes, Renato Friedrich e Dirceu Martins, conselheiros da ACIM e Maria Alice Bourdon, Coordenadora da Casa Mercosul.

# Capital de Giro

US\$ 40 milhões  
em Investimentos

## Pate em Maringá

Odair Marques



Maringá ganhou em fevereiro uma unidade do Posto de Atendimento ao Trabalhador em Transporte na Estrada – Pate – que se preocupa com a saúde, treinamento e lazer dos trabalhadores do setor. Durante a inauguração esteve em Maringá o empresário Marco Antonio Gulin (foto).

## Qualidade na ACIM

Terminou a fase de implantação do programa “5S” na ACIM. O trabalho está sendo realizado pela Pentágono Consultoria, que considerou positivos até o momento: a participação dos funcionários no processo, o clima, motivação e os resultados do programa “5S”. Os próximos passos incluem: definir a estrutura organizacional da empresa (hierarquia, funções definidas, autoridade), foco no cliente (traçar plano de melhoria como um todo), padronização de processos, sistema de controle (criar indicadores para medir nível de satisfação para cada serviço, e melhoria de processo (criar sistema de sugestões de associados e funcionários).

## Joel Coimbra

Marco André



O deputado estadual Joel Coimbra participou da primeira reunião do ano da diretoria da ACIM. O deputado tem sido porta-voz das reivindicações da diretoria junto ao Governo do Estado e Assembleia Legislativa.

## Informática

Segundo especialistas na área, o Brasil é um dos cinco mercados de software que mais crescem no mundo. Cresceu na década de 90 acima do PIB brasileiro: em torno de 25% ao ano. O mercado deve atingir US\$ 14,2 bilhões este ano, entre máquinas, serviços e programas.

## Homens x Mulheres

No mês do Dia Internacional da Mulher, a Fundação Seade divulga uma pesquisa que comprova que o mundo masculino é melhor remunerado que o feminino em média 40%. Além disso, as mulheres sofrem maiores restrições ao procurar emprego, principalmente em idade fértil.

## Núcleo do Comércio

Marco André



O Núcleo de Desenvolvimento do Comércio da ACIM tem discutido muito três assuntos de interesse do setor: linhas de crédito do BNDES para o comércio varejista através do Banco do Brasil e Sebrae; abertura do comércio um sábado por mês até às 18 horas e o estabelecimento de ponto facultativo no aniversário da cidade. Os assuntos foram discutidos com o secretário de Indústria, Comércio e Turismo Miguel Fuentes Salas, que se colocou solidário às reivindicações dos empresários.

## Ponto Facultativo

O prefeito Jairo Gianoto também ouviu as reivindicações dos empresários. Foi durante uma reunião na Prefeitura, com a presença da diretoria da ACIM e representantes dos shoppings. Os empresários explicaram ao prefeito que o aniversário da cidade cai num sábado, véspera do Dia das Mães que é como um segundo Natal para o Comércio. Por isso, as lojas não podem ficar fechadas nesta data. O prefeito prometeu apoio na transformação do feriado em ponto facultativo.



### 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”

#### 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 TRANZELA
ALMIRANTE TAMANDARÉ	ROD. DOS MINÉRIOS - KM 15 - FONE: (041) 757-1248 - ANEXO AO POSTO L. M.
CAMPO MOURÃO	ROD. BR 158 - KM 81,2 - FONE: (044) 823-1102 - ANEXO AO POSTO TANAKA
CAMBÉ	RODOVIA PR 445 - KM 387,8 - FONE: (043) 254-1699 - ANEXO AO POSTO PORTELAO
PARANAÍ	RODOVIA BR 376 - KM 488 - FONES: (044) 423-8226 - 423-8216
SÃO PAULO	
SÃO PAULO	RUA DA Balsa, 893 - FREGUESIA DO Ó - TELEFAX: (011) 877-0395 - CEP 02910-000
ASSIS	RODOVIA RAPOSO TAVARES - KM 446 - ANEXO AO AUTO POSTO MARAJÓ FONE: (0183) 24-1953

## Desenvolvimento Regional



Empresários e políticos de Maringá, Campo Mourão e Umuarama se reuniram em fevereiro para discutir formas de incentivar o desenvolvimento regional. Uma das conclusões é sobre a necessidade de se "vender" a imagem de Maringá no Brasil e em países do Mercosul. Participaram da reunião o diretor para Assuntos Comunitários da ACIM, Antonio Fermentão; o ex-deputado federal e ex-prefeito de Campo Mourão, Rubens Bueno; e de Umuarama, o secretário de Indústria e Comércio, Paulo Castelani, e o diretor da Associação Comercial, Roberto de Oliveira Meda.

## Recorde

As exportações de soja em grão devem dobrar este ano para sete milhões de toneladas, volume recorde no país. O aumento é consequência do fim do Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços nas exportações de bens primários e semi-elaborados. Na região de Maringá, os comerciantes estão na expectativa da entrada de mais de R\$ 100 milhões na economia local.

## Mulheres



Entidades ligadas à mulher e à cultura se reúnem na Prefeitura Municipal. Em pauta um calendário único para as homenagens ao Dia Internacional da Mulher, 8 de março último.

## Mercado aquecido

As vendas de veículos no atacado cresceram 15% em fevereiro em comparação com janeiro. Foram comercializadas 137.817 unidades no mês passado, contra 137.817 em janeiro. As montadoras aproveitaram o aquecimento para reajustar os preços em índices que variaram entre 0,85% e 5,1% aplicados entre o final de janeiro e o início deste mês.

## Motivação Pessoal



Um jantar-palestra sobre "Motivação e Desenvolvimento Pessoal para Qualidade Total" marcou o início do calendário de atividades para o ano de 1997 da Apras - Associação Paranaense de Supermercados - Regional Noroeste. O encontro realizado no dia 26 de fevereiro, na AABB - Associação Atlética Banco do Brasil - teve como palestrante o professor Othon César e reuniu mais de 550 pessoas. Entre os convidados estavam o prefeito de Maringá, Jairo Gianoto, o presidente da Câmara de Vereadores, Ulisses Maia e a vereadora, Edith Dias de Carvalho (na foto ao lado do conferencista e do diretor da Apras, Jefferson Nogaroli).

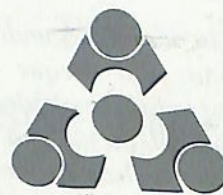
## Desigualdade

Continua a desigualdade social no Brasil. Dados publicados no jornal "Gazeta Mercantil" indicam que a relação entre a parcela de renda dos 10% mais ricos sobre a renda dos 40% mais pobres cresceu de 4,8% em 1986 para 6,5% em 1996. Nem só o fim da inflação é capaz de contribuir para a justa distribuição de renda no país.

**Saúde.**  
**Nós investimos para garantir sempre o melhor para Maringá.**

Corpo clínico especializado.  
Pronto Socorro.  
UTI.  
Centro cirúrgico moderno.  
Cirurgia cardíaca.  
Videolaparoscopia.  
Videoadrtoscopia.  
Cirurgia torácica videoassistida.  
Ultrassom.  
Maternidade.  
Laboratórios.  
 Raios-X.  
Tomografia computadorizada (UNI TOM).  
Hemodinâmica (CEDIPAR).

Em implantação:  
Ressonância magnética (UNI TOM).



**Hospital Paraná**  
Tecnologia em saúde perto de você.

Av. Dr. Luiz Teixeira Mendes, 1929  
Maringá-PR  
Fone **224-2322**

# Agenda da Diretoria

Fevereiro

Fotos: Marco André



Representantes dos shoppings participam de reunião da Diretoria da ACIM



Diretores da ACIM e empresários em geral se reúnem com Jairo Gianoto

**Dia 03** - O deputado estadual Joel Coimbra; o superintendente e a gerente do Aspen Park, Ademir Camargo e Renata Diogo respectivamente; e o diretor da Avenida Center, José Carlos de Oliveira, participam da primeira reunião da Diretoria Executiva da ACIM em 1997.

**Dia 06** - Diretores da ACIM se reúnem

com o prefeito Jairo Gianoto na Prefeitura Municipal..

**Dia 07** - O presidente Hélio Costa Curta recebe visita do médico Haine Macieira.

**Dia 18** - O presidente Hélio Costa Curta participa da Sessão de Abertura do Período Legislativo da Câmara Municipal de Maringá.

**Dia 19** - Os diretores Gilson Barbiero e Antonio Fermentão participam de solenidade em comemoração ao 34º aniversário de inauguração da Cocamar, com a presença de diretores do Banco do Brasil.

Gilson Barbiero participa de reunião na Prefeitura para apresentação do Centro Regional de Negócios, feita por técnicos do Governo do Estado.

**Dia 24** - Vereadores de Maringá participam da Reunião de Diretoria da ACIM.

Diretores da ACIM participam de entrega dos prêmios do programa de qualidade total que está sendo implantado na entidade.

**Dia 26** - Toninho Fermentão participa da solenidade de entrega de novas viaturas para o 4º Batalhão da Polícia Militar de Maringá.

Diretores participam da solenidade de entrega dos prêmios dos concursos de Decoração e de Fotografia Natal Encantado, da ACIM.

**Dia 28** - Toninho Fermentão participa da inauguração da Agência de Correios de Maringá.

## Video-Cheque

### Associados:

• A ACIM possui um sistema rápido, simples, sem burocracia, nem constrangimento ao cliente.

• O usuário consulta através do computador ou telefone.

• Em poucos segundos tem a informação se o cheque está ou não registrado, devolvido, extraviado, roubado ou na lista de emitentes sem provisão de fundos\*.

• O serviço de Video-Cheque é constantemente atualizado através do Cadastro de Emitentes de Cheques Sem Fundos do Banco Central e de informações prestadas pelos bancos e usuários.

\*Cheques roubados, e extraviados só entram no cadastro do SCPC quando o emitente comparece com Boletim de Ocorrência.



O presidente Hélio Costa Curta fala da importância da implantação da qualidade na ACIM

# ACIM entrega troféus

*Os dois concursos tiveram 200 inscritos. Além da quantidade, a qualidade dos participantes foi considerada muito boa. Durante a entrega dos prêmios, a ACIM lançou a próxima edição dos concursos*



**Fernando Rezende abre a solenidade de entrega dos prêmios do Natal Encantado**

A Câmara de Turismo e Eventos da Associação Comercial e Industrial de Maringá homenageou os vencedores dos Concursos de Decoração e de Fotografia "Natal Encantado". Os primeiros e segundos colocados de cada categoria dos concursos receberam troféus no dia 26 de fevereiro no Hotel Deville. Na oportunidade, a coordenadora Sonia Uliana fez o lançamento simbólico dos próximos concursos de decoração e de fotografia natalinos.

"A diretoria da ACIM já aprovou e realizaremos este ano o terceiro concurso consecutivo", informou Sonia Uliana. Ela também destacou que entre os objetivos da Câmara estão a atração de eventos para aquecer o turismo, e finalizou: "com a realização destes concursos contribuimos para a atração de pessoas de toda região, que vieram conhecer a decoração de Maringá".

Na solenidade de entrega dos prêmios, o vice-presidente da ACIM, Fernando Rezende, salientou que os concursos motivaram os comerciantes e a população em geral a decorarem empresas e residências. "Foi um espetáculo de beleza que estimulou o espírito natalino entre as pessoas e auxiliou nosso comércio".



Fotos: Marco André

**Sonia Uliana ao lado de Délcia Pulzatto e Amália Mangolin**

Os concursos foram realizados em dezembro com o objetivo de estimular o espírito natalino entre as pessoas e deixar a cidade mais bonita, possibilitando maior aquecimento do comércio. O concurso de Decoração natalina teve 190 inscritos, o que entusiasmou os coordenadores da Câmara de Turismo e Eventos.

Foram entregues 13 troféus aos vencedores nas categorias: Grandes Comércio e Indústrias (1º Aspen Park e 2º Avenida Center), Pequenos e Médios Comércio (1º Heloísa Vecchi e 2º Via Vitória), Estabelecimentos ligados ao Lazer (1º Churrascaria Pavan e 2º Centro Português), Estabelecimentos Prestadores de Serviços (1º Hospital Paraná e 2º Zacarias Veículos), Edifícios Comerciais e Residenciais (1º Edifício Max Eidan e 2º Edifício Maria Tereza) e Residências Térreas (1º Délcia Pulzatto e Amália Mangolin empatadas e em 2º Luiz Carlos Masson).

No Concurso Fotográfico, em primeiro lugar ficou Andréa Pires de Abreu (fotografou a residência de Amália Mangolin) seguida de Juraci de Souza (fez foto da casa de Luiz Carlos Masson). A entrega dos prêmios teve apoio do Supermercados São Francisco, Hotel Deville, Decoração & Cia. e Sol Propaganda.

**ESTÁ  
NA HORA  
DE  
INVESTIR  
NA  
CULTURA**



**Ballet Clássico**

**Baby Class**

**Cultura Artística**

**Teatro**

**Street Dance**

**Ballet Flor Duarte**

Rua Santa Maria, 393  
Fone (044) 223-5130

# Objetivo é a exportação

*A ACIM dinamiza os trabalhos do Departamento de Comércio Exterior através da Casa Mercosul, em parceria com o Sebrae e a Prefeitura Municipal*

Depois de assumir a Casa Mercosul no ano passado, a ACIM deu em janeiro passos importantes para consolidar os negócios envolvendo comércio exterior no município. Foram formalizadas e já estão em prática várias parcerias para dinamizar o setor. A Casa Mercosul abriga hoje um balcão do Sebrae-PR e o Cexpar – Instituto de Comércio Exterior do Paraná. O órgão também se ligou ao Trade Point-Curitiba e ao Eurocentro.

O diretor de Comércio Exterior da ACIM, Jefferson Nogaroli, diz que a Casa Mercosul tem que se tornar auto-suficiente em seis meses. “É um prazo razoável para que os empresários saibam os benefícios que o órgão oferece e passem a utilizar nossos serviços”, enfatiza. A intenção é fazer com que a Casa Mercosul seja um ponto de encontro entre empresários interessados em comércio exterior.

Mas, o objetivo maior é incentivar as exportações. “Precisamos conseguir novos mercado para os produtos de Maringá. É uma forma de gerar mais empregos”, frisa o diretor. Através da Casa Mercosul serão organizados encontros, seminários e palestras direcionadas ao setor, além de receber e organizar missões empresariais.

**EUROCENTRO:** Através das parcerias formadas com o Trade Point-Curitiba e o Eurocentro, a Casa Mercosul recebe informações sobre oportunidades de negócios de comércio exterior. O Eurocentro faz parte de um processo de formação de parcerias através do programa “All Invest”, criado pela União Européia para incentivar negociações entre empresas daquele continente e da América Latina.



**Parceria: reunião entre o diretor da ACIM Jefferson Nogaroli, a coordenadora da Casa Mercosul, Maria Alice Bourdon e o Secretário Municipal Miguel Fuentes Salas**

Através do Eurocentro, as empresas têm acesso facilitado a bases de dados que armazenam informações sobre oportunidades de cooperação empresarial e comercial, intercâmbio tecnológico e acesso a bolsas de subcontratação de diversos países, oferta de consultores em áreas específicas, entre outras.

Maringá faz parte da Rede de Parceiros Regionais do Interior do Paraná do Eurocentro, ao lado de Londrina, Cascavel, Foz do Iguaçu e Ponta Grossa. A escolha das cidades foi feita de acordo com avaliações sócio-econômicas que permitiram medir a potencialidade regional empresarial. O Eurocentro exige uma estrutura mínima dos parceiros regionais, como técnicos capacitados, estrutura adequada e computadores, entre outras.

O Eurocentro Paraná foi implantado no dia 12 de junho do ano passado em Curitiba nas instalações do Fiep-Citpar. O Citpar é o agente operador do programa All-Invest. Entre os parceiros do órgão estão o Sebrae-PR, a Secretaria da Indústria e Comércio, o Banestado e o BRDE. Desde a implantação do programa no Brasil já foram realizados inúmer-

ros eventos no Paraná e no exterior, como palestras, visitas de missões empresariais a empresas e feiras, seminários e rodadas de negócios.

**TRADE POINT:** O Trade Point é uma enorme bolsa de oportunidades de negócios, gerida pela Organização das Nações Unidas. No Brasil existem nove Trade Point e Maringá se ligou ao do Paraná, que tem sede em Curitiba. As pessoas podem fazer consultas sobre empresas e oportunidades de negócios, valores de custos de negó-

cios em comércio exterior, como formação de preços, seguro, frete e outros. A inauguração do Trade Point será no dia 25 deste mês.

**RESULTADOS:** A coordenadora da Casa Mercosul, Maria Alice Bourdon assumiu o órgão no dia 16 de janeiro. Segundo ela, em um mês foram atendidos 52 empresários interessados em comércio exterior. Ela diz que a maioria estava interessada em exportação.

Na prática, a Casa Mercosul também vem se constituindo em um elo de ligação entre os empresários e o Poder Público Municipal. Foi o que aconteceu por exemplo com um empresário mineiro interessado em exportar chinelos. Após uma reunião com Maria Alice Bourdon, o empresário demonstrou interesse em mudar sua indústria para Maringá. Assim, através da Casa Mercosul, o empresário foi colocado frente a frente com técnicos da Secretaria de Indústria, Comércio e Turismo para iniciar as negociações. Existe também interesse de um grupo de empresários que fabricam formol, resina e produtos similares, de se mudar de São Paulo para Maringá.

# Novos Sócios

- **WM CELULAR**  
Rua Santos Dumont, 2353  
Fone: 226-6433  
Com. varejista e equip. de informática
- **PAPELARIA PARADISO**  
Rua das Tipuanas, 80 - fone: 225-3669
- **MIL CÓPIAS**  
Rua Mário Clapier Urbinatti, 116  
Fone: 225-3892  
Serviços de fotocópias
- **COLÉGIO GAHAM BELL**  
Rua Evaristo da Veiga, 93  
Fone: 222-4647
- **EDIFÍCIO MERCÚRIO**  
Rua Néo Alves Martins, 2762  
Fone: 226-1063
- **DALPEÇAS**  
Av. Colombo, 3810 - fone: 224-0573  
Com. de peças p/ veículos
- **PASTEU RECUPERADORA**  
Av. Morangueira, 877 - fone: 263-2346  
Com. de peças p/ veículos
- **NORICAR**  
Av. Brasil, 1459 - fone: 222-1621  
Com. de peças, mecânica, funilaria e pintura de automóveis
- **ALINE APARAS DE PAPÉIS**  
Av. Carneiro Leão, 1022  
Fone: 225-1605  
Com. de papéis
- **A C I APERITIVOS**  
Av. Herval, 150 - fone: 226-2716  
Bar e Lanchonete
- **MABU CALÇADOS**  
Av. Brasil, 5804 - fone: 225-3883
- **VALGRAF**  
Av. Brasil, 1380 - fone: 223-2366  
Com. de mat. p/ gráfica
- **SANTA RITA SAÚDE**  
Av. Independência, 14 - fone: 262-1306  
Adm. de Plano de Saúde e afins
- **ANA & ANA**  
Shopping av Center - sala 06  
Fone: 226-4496  
Com. de confecções
- **CM MÓVEIS**  
Av. Pedro Taques, 2874 - fone: 228-3716  
Com. de móveis

- **FESTA & CIA**  
Av. Colombo, 6386 - fone: 224-6019  
Com. de art. p/ festas, bebidas, gelo e carvão
- **MULTI VÍDEO**  
Av. Cerro Azul, 1356 - fone: 262-3685  
Locadora de fitas de vídeo
- **CLASSIC VÍDEO**  
Rua Néo Alves Martins, 2185  
Fone: 222-9390  
Locadora de fitas de vídeo
- **DACON ASSESSORIA e PLANEJAMENTO**  
Rua Néo Alves Martins, 2762  
Fone: 226-1063  
Consultoria empresarial e treinamento
- **UROMEDIC**  
Av. Parigot de Souza, 464  
Fone: 262-1120  
Serviços médicos hospitalares
- **BEBIDAS FUNADA**  
Av. J. K. de Oliveira, 2587  
Fone: 018- 229-3667  
Presidente Prudente-SP.  
Ind. e com. de bebidas
- **DESTAKE MODAS**  
Pça Farroupilha, 220 - fone: 224-2679  
Com. varejista de confec.
- **LOJAS VENESA**  
Av. Brasil, 1385 - fone: 223-2525  
Com. de móveis e eletrodom.
- **KIREI INFANTIL**  
Av. Brasil, 2998 - fone: 222-7523  
Com. de confecções
- **LUANE MODAS**  
Av. Pion. Antonio Tait, 750  
Fone: 228-8078  
Com. de confecções
- **RAGAZA**  
Av. Brasil, 3496  
Fone: 222-4441(recado)  
Ind. de confecções
- **CASAS SANTA TEREZINHA**  
Av. Brasil, 3023 - fone: 223-2485  
Com. de tecidos e confecções
- **RASTELLI**  
Av. Paraná, 874 - fone: 223-3739  
Com. de confecções
- **DEPÓSITO BOABASE**  
Av. Brasil, 6727 - fone: 224-2379  
Com. de mat. p/ construção



## 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 Delmutti Costa Curta  
Primeiro vice-presidente: Fernando José Rezende  
Segundo vice-presidente: Jorge Toyofuku  
Assuntos do Comércio: José Rubens Abrão  
As. da Indústria: Gilson Odair Barbiero  
As. de Prestação de Serviços: José Luiz Sander  
As. de Comércio Exterior: Jefferson Nogaroli  
As. Comunitários: Antonio Fermentão  
As. de Informações Cadastrais: Luiz Ajita  
As. Sócio-Econômicos: João Gottardo  
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 Martines  
Secretário: Paulo Morais 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 Martines Sanches

### MEMBROS NATOS:

Alcides Siqueira Gomes, Alvaro Miranda Fernandes,  
Carlos Mamoru Ajita, Emilio Germani,  
Ermelindo Bolfer, Fernando Henriques,  
Joaquim Dutra, Manoel Mário de Araújo Pismel,  
Massao Tsukada, Pedro Granado Martines,  
Raymundo do Prado Vermelho, Sidnei Meneguetti,  
Ubirajara de Araújo Pismel.

### CONSELHO DA MULHER

#### EMPRESÁRIA E EXECUTIVA

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

Hóteis, Restaurantes, Buffets e  
Atividades Afins: Ernani Cayres Lara  
Informática: Mauro Antonio Cordon Delibório  
Turismo e Eventos: Santa Uliana  
Assessor da Diretoria: Wagner Ramos  
Gerente Administrativo: Cesar Augusto Galli  
Chefe do SCPC: Zenaide Machado

# O presidente do ano 2000

*Carlos Walter Martins Pedro sucede Milton Morita na presidência do Sindimetal. Líderes políticos e empresariais compareceram à posse da nova diretoria do sindicato*



**Carlos Walter: preocupações com o desenvolvimento regional**



**Carvalhinho: elogios ao Repensando Maringá**

Após três gestões e nove anos à frente do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e de Material Elétrico de Maringá, Milton Massar Morita transmite o cargo para um sucessor. Carlos Walter Martins Pedro assumiu a nova diretoria, tendo João Noma como vice, no dia quatro deste mês. O presidente da Fiep, José Carlos Gomes de Carvalho e o prefeito, Jairo Gianoto, compareceram à posse, além de líderes empresariais e políticos de toda região.

Carlos Walter é o presidente do novo milênio. Ele ficará até o ano 2000 na direção da entidade. O novo presidente destacou seus objetivos. Entre eles, unir os empresários, prestando melhores serviços aos associados, buscar a integração plena com o sistema Fiep, estabelecer parcerias com órgãos e entidades como Sebrae e UEM, e sobretudo não se omitir, participando de ações que busquem o desenvolvimento da região.

O presidente destacou a liderança da Fiep e da ACIM na elaboração e condução do Movimento Repensando Maringá,

que resultou no Conselho de Desenvolvimento Econômico – Codem – e no Fundo Municipal de Desenvolvimento, que terá 2% do orçamento do município. “É um trabalho árduo, de engajamento dos principais líderes empresariais que desejam o resgate da pujança econômica de Maringá”.

**HOMENAGENS:** Durante a solenidade de posse, os presidentes da Fiep, José Carlos Gomes de Carvalho, e da ACIM, Hélio Costa Curta, foram homenageados pelo Sindimetal, pelo trabalho realizado na concretização do Repensando Maringá. O próprio prefeito Jairo Gianoto também destacou a importância do movimento.

“O Repensando Maringá é um parceiro do Poder Público. Temos a esperança de que este é o caminho para o desenvolvimento do município. Por isso os empresários terão sempre a Prefeitura de portas abertas ao diálogo. Administrar não é impor, mas ouvir, principalmente aqueles que são competentes”, frisou o prefeito.

José Carlos Gomes de Carvalho elogiou muito a iniciativa de Maringá, res-

saltando que a cidade “está procurando seu caminho”. O presidente fez questão de defender o Governo do Estado, afirmando que seria praticamente impossível que as montadoras que estão se instalando no Paraná viessem para o interior. Disse no entanto, que Maringá deve lutar para atrair as indústrias de auto-peças.

“São empresas que geram mais empregos, são mais solidárias e se integram mais às comunidades do que as montadoras”, enfatizou. No trabalho de atração das novas indústrias, Carvalho colocou o sistema Fiep à disposição dos empresários, principalmente na qualificação de mão-de-obra”. O ex-presidente, Milton Morita, lembrou em seu discurso que o sistema Fiep sempre colaborou com o Sindimetal.

Morita falou também das conquistas do sindicato nos seus primeiros nove anos de existência. Ele citou o fortalecimento do sindicato; a viabilização da participação em feiras e eventos no Brasil e no exterior; a união dos associados; a luta pela modernização das empresas, e o início dos negócios de comércio exterior.

# Por que as empresas fecham?

por Claudio Serrato

O período inflacionário contribuiu para o surgimento de uma cultura gerencial maléfica, problemática. A ausência de padrão – provocada pela impossibilidade de ser prever como seria o comportamento do mercado no dia seguinte – levou os empresários a deixar de lado a preocupação com aspectos da competitividade empresarial, concentrando-se em como reduzir o impacto do descontrole da inflação, através da aplicação na ciranda financeira.

Os altos valores ilusórios da correção monetária acrescidos nas diversas formas de pagamentos de trabalho e do capital financeiro provocavam ainda o desejo de consumo, fazendo com que o “dinheiro” circulasse pelas empresas mantendo-as vivas, o que hoje leva muitos pequenos empresários a terem saudades da época inflacionária, o que não é bom.

Para aprofundar ainda mais a crise na gestão e na competitividade empresarial a partir de 1990, com a abertura da economia brasileira, parte das empresas investiu fortemente na preparação para competir na economia globalizada, levando-as a tornarem-se mais competitivas, absorvendo o mercado de outras menos preparadas que tiveram sérios problemas, até mesmo, encerrando suas atividades. Processo ainda mais acentuado com a adoção do Real.

A inovação tecnológica e a reestruturação das grandes empresas estão levando um número cada vez maior de pessoas a procurar uma oportunidade ou até mesmo buscar a sua sobrevivência, através da abertura de uma pequena empresa. Essa ação nem sempre é consciente e planejada. Fatores essenciais, como mercado, não são avaliados o que fatalmente levará a um abre fecha ainda maior. Como conseqüências teremos problemas sociais causados pela perda de reservas pessoais de recursos financeiros, e desemprego.

A economia brasileira deverá crescer em torno de 4% em 1997. Em

algumas regiões este fato poderá não ocorrer e ainda poderá haver redução das bases econômicas. A agressividade de algumas empresas em buscar novos mercados e a economia informal comercializando um grande volume de produtos com origem em outras regiões e países, provocam a migração de recursos de uma região para outra. Estes fatos geram o empobrecimento, levam a uma retração de mercado, e fatalmente à redução no número de empresas.

Também causa problemas o oportunismo predatório. Existem empreendimentos que aparecem nas ondas sazonais do mercado, no modismo, explorando de forma maléfica a oportunidade, levando o setor e conseqüentemente as empresas nele inseridas, a terem graves problemas.

Hoje a principal causa da mortalidade das empresas é a competitividade mundial que se instalou diante da globalização das economias, provocando uma forte concorrência, baixando margens de lucros. Estas, para continuar competindo, precisam investir em novas tecnologias, necessidade insuportável para a grande maioria das pequenas empresas, pois seu faturamento e lucratividade são relativos ao seu porte, não gerando autofinanciamento para os investimentos necessários. E o aporte de capital externo à empresa muitas vezes passa a ser inviável pelos seus elevados custos.

As análises acima nos mostram os principais motivos que levam as empresas a fecharem, mas existem fatores específicos de cada segmento. Na indústria, a incapacidade de inovar os processos agregando valor ao produto e a fragilidade nas estratégias de vendas. No comércio, a manutenção de métodos ultrapassados na comercialização e atendimento ao cliente, o grande número de aventureiros mal informados, o crescimento acentuado da comercialização pela economia informal e as empresas mais competitivas absorvendo a clientela das demais. E na área de serviços, a incapacidade de agregar novas tecnologias que agilizam e melhoram a qualidade, a falta de compro-

metimento com as responsabilidades assumidas junto ao clientes.

Sempre houve o abre fecha de empresas nos diversos ramos de atividades, principalmente as pequenas que têm ciclo de vida bastante rápido. Em pesquisa realizada pelo SEBRAE em 1991, detectou-se que 80% das pequenas empresas não completam seu primeiro aniversário. Os principais fatores que levaram ao fechamento foram: escassez de recursos financeiros; instabilidade econômica; mercado limitado; concorrência e planos econômicos. Os principais fatores de sucesso das empresas que mantiveram-se no mercado foram: perseverança/persistência; boa administração; dedicação no negócio; boa estratégia de venda e experiência no ramo, a diferença do sucesso e fracasso apresentados pelas pesquisas estão nas capacidades pessoais de buscar alternativas, ser de fato empreendedor frente às diversidades que eram iguais para todos.

Uma nova pesquisa hoje não demonstrará resultados muito diferentes, cada vez mais a diferença entre o sucesso e o fracasso no novo contexto de competitividade empresarial está nas habilidades pessoais em transformar dificuldades em oportunidades e implementar esforços para atingir os objetivos desejados.

O sucesso das pequenas empresas hoje está no pensar globalmente e agir localmente, empregar da melhor forma possível seus conhecimentos e habilidades, com criatividade para transformar problemas em oportunidades. Pois o principal motivo que leva as empresas ao fracasso não são os externos, mas a incapacidade de mudar diante dos problemas, como todos não andam na mesma velocidade e ainda há espaço para crescer, o mais rápido atropelará o mais lento.

**Cláudio Serrato, administrador de Empresas e consultor do SEBRAE-PR**

# De Martas e Marias

por Maria Izabel de Souza Lopes

Marco André



Primeiramente gostaria de dizer que não se pode falar de mulher. Mulher, como feminino de bicho humano é apenas uma classificação biológica. Mas nossa conversa é com um ser que tem vida, sentimentos e pensa. Isso mesmo, pensa. Por isto é preciso falar de mulheres, no plural.

As mulheres sempre fizeram história. Mas só são lembradas, em sua maior parte, aquelas histórias construídas em campos cujo acesso era tido como exclusivo ao outro bicho humano: o homem.

Até o início deste século tinha-se absoluta certeza de que a existência do bicho humano dependia do homem e da mulher. A partir das últimas semanas a clonagem derrubou esta certeza. O que quero dizer?

Quero dizer que a ciência, em teoria e em algumas experiências já realizadas e bem sucedidas, resolveu o problema da linhagem por sucessão biológica paterna. Já não é mais preciso que uma donzela cumpra este papel. As Marias deixaram de fazer sentido. Claro que Maria é uma metáfora. Mas ela não é minha, é bíblica.

Marias são mulheres que têm sentimento. Não são objetos depositários de fetos tendo como objetivo uma repugnante concepção de limpeza étnica levada a cabo por algumas guerras religiosas deste século. Já na concepção, a procriação é um ato de amor, não de terror.

Mas, voltemos ao nosso ponto inicial: a mulher tem sua história reconhecida em campo "alheio". Embora haja um esforço para transformar o dia da Mulher em data festiva, a sua origem obriga-nos a uma reflexão profunda e não a uma festividade. O ano tem 365 dias e a mulher só é festejada no dia 8 de março e no segundo domingo de maio? É muito pouco para o que ela representa para a humanidade. Por isto insisto na reflexão.

Voltemos ao início. Eu dizia que a mulher pensa, porque como bicho humano é racional. Nesta condição atendeu-se em campos que outrora lhe fo-

ram negados. Começemos com a cidadania. É preciso ter claro que ser diferente não é ser inferior. Ser homem ou mulher é parte da riqueza natural da humanidade. A inferioridade é uma invenção cultural do ser humano para explicar a superioridade dos deuses, semideuses e heróis. Por estas razões excludentes que a mulher, dentro do Estado moderno, não foi pensada como cidadã. Para obter e manter as conquistas que hoje detém como cidadã – ser reconhecida como plenamente capaz por seus atos, votar e ser votada – precisou se atrever, contra os homens e contra as próprias mulheres, no campo político. Mas sua cidadania está sempre ameaçada. Vejam o tratamento irônico que recebem as mulheres cuja vida política alcançou expressão nacional ou internacional. Vejam o tratamento dado à mulher em relação ao problema do aborto, e em relação aos filhos. Vejam o tratamento dado à mulher quando sofre violência moral e física.

Como ser produtivo, a história da mulher no mundo do trabalho industrial começou no cozer e no tecer. É conhecida a história do que aconteceu com as operárias de uma indústria têxtil de Nova Iorque que protestavam contra as péssimas condições de trabalho na fábrica. Em represália a estas atitudes, os patrões fecharam as portas e puseram fogo no edi-

fício. Por esta trágica história é que se criou o Dia Internacional da Mulher. Mas não apenas como operária é que ela foi explorada. Em todo campo de trabalho a mão-de-obra feminina tende a ser mais barata. É também hostilizada, quando ameaça, quantitativamente, o trabalho do homem. Como profissionais liberais, as mulheres levaram muito tempo para serem acolhidas como capazes: as médicas, advogadas, engenheiras. Como cientistas também, pois a atividade investigadora era um diletantismo que pertencia à nobreza masculina.

As mulheres foram, e ainda em alguns casos, países e culturas o são, propriedade de alguém. Hoje, em sociedades mais avançadas, na condição de proprietárias ou executivas, assumiram definitivamente o papel cultural masculino da sociedade moderna.

Mas não culpemos só os homens. A discriminação pior provém das próprias mulheres. Ao darem ênfase à porção Maria de suas vidas fazem as outras parecerem apenas Martas. As empregadas domésticas, as negras, as prostitutas, são vistas como seres inferiores pelas próprias mulheres. São exploradas economicamente, apartadas do convívio social e submetidas à servidão. Seus senhores, homens ou mulheres, exigem delas agradecimentos, reconhecimentos e fidelidade eterna pelo que lhes pagam. Esta realidade ainda está no cotidiano e é uma situação que deveria provocar indignação.

Como se vê, não há motivos para festividades, mas para uma profunda reflexão sobre o seguinte: o que faz com que as mulheres, Marias ou Martas, aceitem ainda tanta obediência, tanta submissão? E mais: por que pressionam, de forma velada ou ostensiva, para que outras mulheres também sejam submissas e obedientes? Apesar de parecer, a resposta definitivamente não é simples. Basta de metáforas.

**Maria Izabel de Souza Lopes**  
é Cientista Social e  
professora da UEM

# A REVISTA ACIM CONQUISTOU SEU ESPAÇO.



**93,78%\***

**DOS EMPRESÁRIOS  
DE MARINGÁ LÊEM.**

Índice de leitura da Revista ACIM  
entre os associados.

**89,22%\***

**DOS EMPRESÁRIOS  
DE MARINGÁ APROVAM.**

Índice de "ótimo" e "bom" sobre o grau  
de satisfação dos leitores com a Revista ACIM.

**ANUNCIANDO AQUI, VOCÊ FALA  
COM QUEM DECIDE.**

Sua mensagem vai diretamente aos empresários e executivos  
com poder de compra e decisão. Para falar com o seu público-alvo,  
anuncie na Revista ACIM.

REVISTA  
**ACIM**

\*Fonte: Pesquisa IPESE/UEM.

A revista de negócios do Norte do Paraná

**Não corra riscos.  
Não perca dinheiro.**

**Use o**



**Vídeo-Cheque**

**(044) 226-2299**

Rápido, simples, sem burocracia, nem constrangimento.  
O sistema Vídeo-Cheque da ACIM existe para dar mais tranquilidade  
ao comerciante, na hora de concluir a venda.

**Respostas imediatas. Cadastro atualizado e abrangente.**

Você consulta o Vídeo-Cheque através do computador ou do telefone.  
Em poucos segundos vem a informação se o emitente está registrado  
ou não na listagem de cheques sem provisão de fundos  
ou de cheques extraviados (furtados, roubados ou perdidos).

O cadastro do Vídeo-Cheque é constantemente atualizado  
através: do Cadastro Nacional de Contas Encerradas, do Banco Central;  
da listagem de cheques roubados e extraviados  
de correntistas das agências de Maringá fornecida pelos bancos conveniados;  
além de informações dos próprios usuários do sistema.  
Tudo para garantir maior segurança a suas consultas.

**Não se arrisque.**

Consulte sempre o Vídeo-Cheque.  
Você não perde tempo. Nem dinheiro.

Mais um serviço da

**ACIM**